

SHIP 2 SHORE

MAGAZINE ON LINE DI ECONOMIA DEL MARE E DEI TRASPORTI



Sei in Home » Shipping » Cesare d'Amico: “Dopo molte difficoltà, ora due anni buoni per il dry bulk”

12/05/21 18:45

Shipping

Cesare d'Amico: “Dopo molte difficoltà, ora due anni buoni per il dry bulk”

L'armatore 'a tutto campo' su andamento del mercato, programmi di rinnovo della flotta, transizione energetica nello shipping e coperture P&I



di

Il mercato del dry bulk sta vivendo un periodo decisamente positivo, che potrebbe durare almeno un paio d'anni, e il gruppo d'Amico è pronto a cogliere le opportunità che si presenteranno per rinnovare la flotta attiva in questo business – composta da una cinquantina di navi portarinfuse – guardando però, per il momento, alle secondhand piuttosto che alle nuove costruzioni.

E' questa la strategia tracciata dal neo-CEO di d'Amico Dry Cesare d'Amico (già CEO di d'Amico Società di Navigazione, la holding del gruppo), subentrato nel ruolo a Luciano Bonaso, storico manager del ramo dry recentemente scomparso.

“L'Ing. Bonaso è stato con noi per vent'anni, e con lui ho condiviso tutte le scelte che in questo periodo hanno riguardato d'Amico Dry. La sua scomparsa ci ha lasciato una grande perdita, dal punto di vista umano e professionale, ma abbiamo deciso di non guardare all'esterno del gruppo per sostituirlo” spiega a *Ship2Shore* Cesare d'Amico. “Come già fatto da mio cugino Paolo per DIS (d'Amico International Shipping) quando Marco Fiori ci ha lasciato per perseguire nuovi obiettivi professionali, abbiamo deciso che avrei assunto io la guida operativa di d'Amico Dry per il tempo necessario a garantire la transizione con la nuova generazione della famiglia”.

Nuova generazione rappresentata, almeno per quanto riguarda il business delle rinfuse secche, da Emanuele d'Amico, uno dei figli di Cesare che – dopo un periodo di apprendistato sotto la guida del compianto Bonaso – è ora diventato Managing Director della controllata del gruppo dedicata al dry bulk.

I piani per il rinnovo della flotta

E' quindi il momento di guardare avanti e ciò significa, nel contesto attuale, pensare a come rendere la flotta sempre più 'green' ed efficiente. “Un tema – assicura d'Amico – a cui siamo attenti da moltissimo tempo: già 10 anni fa, infatti, al nostro interno abbiamo creato il dipartimento Fleet Performance Monitoring proprio per ridurre costantemente i consumi e le emissioni delle nostre navi”.

Con quest'ottica, nel 2013-2014, il gruppo aveva avviato un ampio programma di upgrade della dotazione di mezzi, che per il ramo tanker si era concretizzato in un piano di newbuilding, mentre per la divisione dry, “data la maggiore flessibilità dovuta dal fatto di non essere quotati in Borsa, ci ha portato ad optare per una serie di noleggi”. Oggi 27 delle quasi 50 navi operate da d'Amico Dry sono in charter, e – di queste – 20 hanno opzioni d'acquisto, “alcune delle quali molto probabilmente eserciteremo nel corso dei prossimi anni, per poi valutare se tenere le navi o rivenderle, qualora si presentassero buone occasioni”. Non c'è fretta, perché le opzioni di acquisto si rinnovano ogni anno fino allo scadere dei contratti, previsto tra il 2027 e il 2030, “e quindi per ora non abbiamo ancora preso decisioni definitive a riguardo: valuteremo caso per caso”. Parallelamente, è in corso la dismissione delle bulk carrier più datate: “Abbiamo venduto tutte le navi non eco. Ci restano più soltanto due handysize di questa categoria, una delle quali, la Cielo di Capalbio, è già sul mercato. Il momento d'altra parte è propizio perché questa tipologia di navi oggi ha valutazioni decisamente appetibili”.

Quello di cui l'armatore di base a Roma è certo, “è che questo non è il momento di ordinare newbuilding. C'è ancora troppa incertezza riguardo l'impatto che la transizione energetica avrà sul settore marittimo, e prima di impegnare capitali in un piano di nuove costruzioni è meglio capire in che direzione si muoverà l'evoluzione tecnologia nella nostra industria”.

Lo shipping e la sfida della transizione energetica

Se quindi d'Amico non vede per il momento “una soluzione che per magia possa risolvere il problema dell'impatto ambientale dello shipping”, ciò non significa che il gruppo non si stia muovendo attivamente per individuare la strada da percorrere: “Studiamo attentamente i motori dual fuel a GNL e stiamo sperimentando anche i bio-fuel, grazie ad un accordo con un importante trader internazionale. Inoltre prendiamo in considerazione anche tecnologie 'complementari' come quelle finalizzate a ottimizzare la velocità (e quindi i consumi e le emissioni) e quelle che consentono di ridurre l'attrito dello scafo sull'acqua”.

Guardando al futuro, il CEO di d'Amico Dry si dice convinto che la propulsione navale prenderà due diverse direzioni: “Per le rotte fisse a corto raggio la soluzione è sicuramente costituita dalle batterie, mentre per le navi oceaniche bisognerà guardare ad altro”.

Al momento, però, le possibili alternative presentate ancora ostacoli tecnici da superare, e poi c'è l'aspetto economico: "Chi paga per la transizione? Non possono essere solo gli armatori a farlo, e in ogni caso il processo deve essere graduale e progressivo, altrimenti troppe navi finirebbero contemporaneamente fuori mercato, creando grossi problemi alla supply chain globale".

Mercato positivo e fondamentali solidi

D'Amico guarda comunque al futuro con ottimismo, perché il mercato del dry bulk, dopo anni difficili, è entrato in una fase decisamente positiva che potrebbe consolidarsi nel prossimo biennio.

"Al momento i noli sono molto buoni, grazie alla ripresa dei traffici di minerale di ferro e carbone in Far East, alla forte crescita delle granaglie a livello globale e alla comparsa sul mercato di nuove commodity come la bauxite e altri minerali particolari".

Una 'mano' è poi arrivata dal settore dei container: "Noli alti e scarsa disponibilità di stiva hanno spinto di nuovo verso il break bulk tipologie di merce che negli ultimi anni avevano prediletto le spedizioni in contenitori. Motivo per cui questa volta, al contrario di quanto avviene di solito in questo settore, la ripresa del mercato è partita dalle navi più piccole per poi allargarsi progressivamente alle unità di maggiore size, fino alla Cape (che usualmente invece sono le prime a ripartire)".

Una congiuntura che fa sorridere gli armatori, e che è destinata – secondo d'Amico – a durare nel tempo: "Negli anni passati era molto difficile fare previsioni sull'evoluzione del mercato dry, e i 'forecast' non andavano oltre i 6 mesi, mentre oggi si stanno verificando alcune condizioni che ci consentono di trarre positivamente un orizzonte di un paio di anni almeno".

Al momento, infatti, l'orderbook globale di bulk carrier è decisamente esiguo, "perché dopo la crisi dei noli da cui siamo usciti, le banche si sono pressoché ritirate dal comparto e gli stessi operatori non hanno le risorse per ordinare nuove costruzioni". Inoltre, l'incertezza sul percorso che l'evoluzione tecnologica delle navi intraprenderà nei prossimi anni, e il fatto che i cantieri siano piuttosto 'full' di ordini per altre tipologie di unità, "rende difficile immaginare che si possa verificare l'immissione di nuova capacità sul mercato nel breve periodo".

Per questa ragione, d'Amico si aspetta "un periodo di almeno 24 mesi connotato da un andamento dei noli decisamente soddisfacente, sufficiente a garantirci la tranquillità per pensare agli investimenti che in futuro saranno necessari".

La situazione dei P&I Club

Se il fatto di essere al vertice – insieme al cugino Paolo, "con cui ho sempre preso le decisioni strategiche in piena sintonia" – di un gruppo presente in molti settori diversi dello shipping consente a Cesare d'Amico di avere uno sguardo d'insieme sulle dinamiche dell'industria marittima, il suo ruolo di Presidente dello Standard P&I Club gli offre una 'finestra' di osservazione privilegiata anche sul mercato delle coperture assicurative Protection & Indemnity, "che ultimamente ha passato un periodo difficile. C'è stata un'erosione dei premi, cosa che potrebbe anche essere positiva dal punto di vista degli armatori, ma contemporaneamente si sono verificati claim di grandi dimensioni, che hanno impattato (proprio a causa della loro entità) su tutto l'International Group". In questo contesto lo Standard "ha affrontato molto bene la situazione grazie ad una gestione finanziaria attenta ed efficace, ma in generale non è semplice, perché trattandosi di un sistema mutualistico non si può semplicemente alzare i premi".

In ogni caso, secondo d'Amico, va anche riconosciuto che "gli armatori negli ultimi anni hanno investito molto per ridurre i rischi, ma d'altra parte la crescita dei traffici e del numero di navi attive al mondo, inevitabilmente e per un mero calcolo statistico, i rischi li fa aumentare".

