

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## IMO sulphur cap 2020: armatori alle prese con criticità operative e finanziarie

Nicola Capuzzo · Thursday, January 2nd, 2020

L'entrata in vigore, avvenuta l'1 gennaio scorso, della nuova normativa internazionale voluta dall'Imo (International Maritime Organization) che impone un limite dello 0,5% alle emissioni di zolfo generate dal trasporto marittimo sta innescando non poche criticità alle compagnie di navigazione e alle società armatoriali in genere.

Lo conferma Timothy Cosulich, responsabile della divisione bunker del gruppo genovese Fratelli Cosulich, che a SHIPPING ITALY afferma: "In effetti l'entrata in vigore del low sulphur cap non ha tradito le attese in termini di preoccupazioni e difficoltà operative. Operare sul mercato in questo momento è complicato ed esistono due ordini di complessità: uno operativo e l'altro finanziario".

Il primo riguarda la scarsa disponibilità di carburante a basso contenuto di zolfo. "Dopo il primo ciclo di approvvigionamenti completato e il relativo giro di rifornimenti effettuato per la prima volta dalle navi, ora sul mercato c'è scarsità di prodotto e la conseguenza è stata una salita dei prezzi. Paradossalmente in alcuni momenti il marine gasoil è arrivato a costare meno del *very low sulphur fuel oil* (Vlsfo)" spiega Cosulich.

Per rispettare la normativa entrata in vigore da inizio 2020 le opzioni per gli armatori sono tre: continuare ad acquistare il vecchio carburante ad alto contenuto di zolfo ma installare depuratori dei fumi di scarico (*scrubber*), riconvertire la propulsione a gas naturale liquefatto o infine acquistare il bunker a basso tenore di zolfo. "In questo momento il mercato sta premiando chi ha scelto di puntare sugli scrubber perché il differenziale fra i due carburanti a basso e a più alto tenore di zolfo si aggira sui 350 dollari ma non è detto che lo sarà nel lungo termine. Il mercato prima o dopo andrà normalizzandosi sia come fornitura di prodotto che come prezzi" aggiunge ancora Cosulich.

Secondo il Mabux World Bunker Index nei giorni a cavallo fra fine dicembre e inizio gennaio il prezzo del bunker HSFO si attestava intorno ai 380 dollari per tonnellata, il VLSFO intorno a 655 dollari e il gasolio poco oltre i 700 dollari.

Oltre a queste complessità operative ci sono poi delle criticità anche di tipo finanziario perché gli armatori si trovano sempre più sotto pressione. Il manager della Fratelli Cosulich spiega infatti che

“c’è una criticità legata alla gestione del credito perché, a seconda della loro solvibilità finanziaria, i trader anticipano fino a determinate somme o comunque concedono particolari termini di pagamento agli armatori. Se con un milione di dollari di credito l’armatore oggi acquista molto meno carburante rispetto ad alcuni mesi fa, mentre i consumi delle navi rimangono pressoché stabili, inevitabilmente o il proprietario della nave deve anticipare del denaro, o cercherà di rivolgersi anche ad altri venditore cercando ulteriore credito o dovrà ridurre i termini di pagamento. I trader non possono rischiare un’eccessiva esposizione finanziaria e questa situazione porta inevitabilmente a una maggiore pressione sulle shipping company in termini di liquidità”.

C’è infine anche una questione legata alle complessità della più ampia catena logistica del bunker che in questa fase deve far convivere, sia per quanto riguarda le bettoline che i depositi costieri nei porti, due tipi di prodotti che necessariamente hanno bisogno di cisterne dedicate. Già alcuni mesi fa, in occasione di un seminario dedicato all’imminente entrata in vigore di Imo sulphur cap, gli esperti della Fratelli Cosulich avevano messo in guardia dal rischio di *shortage* di capacità offerta dalle bettoline e dai depositi costieri che puntualmente si è verificato. I *supplier* di bunker in prospettiva privilegeranno la fornitura di *very low sulphur fuel oil* ma nel frattempo saranno molte ancora le navi che chiederanno di rifornirsi di carburante ad alto contenuto di zolfo e questo sta portando in certi casi a un allungamento dei tempi d’attesa.

Anche l’Italia in questo contesto di mercato non sta facendo eccezione.

La Fratelli Cosulich in prospettiva mira a cogliere le opportunità generate da questa epocale rivoluzione per lo shipping e nei prossimi mesi intende investire in almeno tre nuove bettoline ed entrare nel business della fornitura di Gnl alle navi, mentre ha già esordito da un paio di mesi come fornitore fisico di bunker nel porto di Genova.

**Nicola Capuzzo**

**ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY**

This entry was posted on Thursday, January 2nd, 2020 at 4:14 pm and is filed under [Economia](#), [Interviste](#), [Navi](#), [Porti](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.