

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

La pandemia di Covid-19 ha rimesso in discussione il gigantismo navale

Nicola Capuzzo · Friday, April 17th, 2020

Le mega-navi che avrebbero dovuto trasportare le linee di navigazione in una nuova era di redditività basata su efficienza ed economie di scala sono diventate in questo periodo di pandemia una sorta di condanna finanziaria. Inizia così un articolo del Wall Street Journal secondo il quale nei prossimi mesi e anni, alla luce di una possibile riorganizzazione geografica della globalizzazione e di un atteso aumento dei traffici intra-regionali, le navi di taglia media, quelle cioè da 14.000 Teu di capacità saranno quelle più ricercate per la loro versatilità d'impiego.

Come noto in queste settimane i global carrier hanno cancellato centinaia di servizi di linea, messo naviglio in disarmo e impiegato le Ultra Large Container Carrier per riposizionare i box vuoti dalla Cina in Europa e soprattutto negli Stati Uniti. Le navi che ancora circolano stanno viaggiando mezze vuote a causa del calo della domanda.

Secondo il giornale finanziario americano molti esperti del settore di shipping ritengono che la tempesta economica e sanitaria in atto abbia messo a nudo un punto debole fondamentale delle navi che possono trasportare circa 20.000 container ciascuna e che sono lunghe quanto è alto l'Empire State Building. Sono mezzi di trasporto che offrono grandi risparmi sui costi d'esercizio se impiegati sulle principali rotte commerciali in periodi di forte domanda ma, secondo i critici, garantiscono scarsa flessibilità quando serve spostare tonnellaggio da un mercato all'altro a seconda dell'andamento economico.

“Una nave portacontainer molto grande è come l'Airbus 380” ha detto Lars Jensen, amministratore delegato di SeaIntelligence Consulting, confrontandole con gli aerei a due piani. “Funziona solo su alcune direttrici specifiche; altrove l'aereo è troppo grande”.

Secondo i principali global carrier queste navi sono state concepite con l'obiettivo di stimolare ulteriormente il commercio globale dando alla merce tariffe di trasporto sempre più vantaggiose grazie alla ripartizione dei costi (in primis spese operative come il carburante e stipendi dell'equipaggio) su un maggior numero di spedizioni. Oggi, però, mentre la pandemia di coronavirus sta diffondendosi in giro per il mondo e la domanda di trasporto è crollata, queste navi portacontainer ultra-large navigano piene al 50% o rimangono ferme all'ancora in attesa che il mondo si riapra.

La danese Maersk fu la prima a introdurre nel 2013 ha introdotto la nuova generazione di navi ultra-large con capacità di 20.000 Teu e le cui dimensioni erano il doppio di quelle più grandi fino a quel momento esistenti. Da quel momento in poi si innesco una competizione tra i vettori per inseguire questa tendenza e oggi queste navi rappresentano il nuovo standard sulle rotte commerciali più trafficate del mondo tra Asia ed Europa.

Mentre ci sono studi di progettazione che lavorano per arrivare a costruire navi anche da 25.000 teu, molti scali stanno ancora inseguendo questo step evolutivo che a terra richiede ampi corridoi di trasporto, ormeggi e gru di grandi dimensioni che solo i porti maggiori possiedono.

Ora però rileva il Wall Street Journal, anche alcune compagnie di linea sembrano mettere in discussione la logica di queste navi. Rodolphe Saadé, amministratore delegato della francese Cma Cgm, [ha detto in un messaggio video giovedì](#) che il commercio globale cambierà dopo il regresso della pandemia, con la produzione che si distribuirà in più paesi dando così impulso a un maggior commercio regionale. “Questa crisi avrà un impatto sui flussi economici mondiali e richiederà che tutti noi ripensiamo i nostri modelli di supply-chain” è il parere di Saadé, la cui società ha ordinato nove navi container da 23.000 unità nel 2017. “Le catene di approvvigionamento delle merci dovranno adattarsi alle forti fluttuazioni tra domanda e offerta”.

L’espansione del commercio regionale dipenderebbe meno quindi dalle maxi navi di ultima generazioni che operano in quei pochi scali in grado di accoglierle e lavorarle, mentre poggerebbe invece su navi più piccole che possono essere impiegate in modo più flessibile su rotte punto a punto. Le navi ideali per questo tipo di attività sono quelle da 14.500 Teu e gli addetti ai lavori si aspettano perciò che nei prossimi anni la domanda di tali navi sia superiore a quella di altri tipi di portacontainer. “Una nave da 14.000 Teu è adatta a essere reimpiegata da una rotta commerciale a un’altra” ha sottolineato sempre Jensen. “Ci sarà una maggiore domanda per questa dimensione di nave in futuro. I grandi importatori chiederanno consegne veloci senza lunghi trasbordi”.

Nel frattempo, però, le compagnie di navigazione si trovano a dover affrontare l’impatto finanziario di questi investimenti cercando di corre ai ripari con alcune mosse come i blank sailing. Secondo Jensen quest’anno i 10 maggiori vettori del mondo perderanno tra gli 800 milioni e i 23 miliardi di dollari, a seconda di come gestiranno la loro capacità durante la crisi commerciale. Gli stessi hanno realizzato un profitto cumulato di 5,9 miliardi di dollari nel 2019.

Sarà per loro difficile però cambiare strategia sugli investimenti ormai avviati nel rinnovo delle rispettive flotte. Tutti i principali global carrier hanno molte mega-navi che costano più di 140 milioni di dollari ciascuna se acquistate nuove. Secondo la londinese Braemar Acm Shipbroking la capacità complessiva di container aumenterà del 3,7% quest’anno. Le compagnie di navigazione in passato hanno rinviato le consegne di nuove costruzioni ma cancellare gli ordini sarebbe una proposta costosa e, in ogni caso, molte delle nuove navi ordinate negli anni recenti sono già in costruzione o addirittura pronte a entrare in servizio.

“Se aveste adesso davanti un foglio di carta bianco e doveste pianificare un nuovo piano d’investimenti da zero probabilmente non ordinereste queste navi” ha detto il signor Jensen. “Ma le grandi compagnie hanno investito troppo per metterle da parte e, con le rotazioni di molte linee sospese, i cargo owner (proprietari del carico) dovranno adeguarsi a un servizio più lento e meno efficiente”.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Friday, April 17th, 2020 at 7:47 pm and is filed under [Cantieri](#), [Economia](#), [Navi](#), [Porti](#)

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