

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Cambiano le rotte del project cargo per il ‘caro noli’ e la scarsa capacità di stiva: i consigli per sopravvivere

Nicola Capuzzo · Friday, June 18th, 2021

Rivedere le strategie di approvvigionamento e i mercati di acquisto, pianificare con maggiore anticipo le spedizioni, selezionare i partner più affidabili e preparati, ridurre il più possibile l'esposizione ai rischi correlati al trasporto via mare. Sono queste alcune delle contromisure che gli Epc contractor e gli stakeholder dello shipping hanno concordato come necessarie durante un confronto organizzato online da Animp.

La sezione Logistica, Trasporti e Spedizioni (presieduta dall'avvocato Enrico Salvatico) dell'Associazione nazionale di impiantistica industriale ha messo intorno a un tavolo armatori, caricatori, spedizionieri e broker attivi nel settore del project cargo per una discussione su quanto e come l'incremento dei noli marittimi (per effetto della scarsa offerta di stiva disponibile) stia impattando sulle catene logistiche e sul mercato dei carichi eccezionali.

“Mancano i container vuoti, mancano le navi e per questo dobbiamo fare i conti con l'impossibilità di spedire i carichi. Negli ultimi mesi la situazione è perfino peggiorata, al punto che in questo momento non si riesce a dare ai clienti né le tempistiche né la certezza di imbarcare le merci” ha esordito **Marco Caruana, branch manager projects director della società di spedizioni Multilogistics**. Che ha poi aggiunto: “Cambieranno le modalità d'acquisto da parte degli Epc contractor. Certeze ai caricatori si possono dare solo con tempistiche molto dilazionate e questo spesso non combacia con le esigenze del cliente». Caruana arriva a dire che “a un certo punto bisognerebbe porre un limite a questa schizofrenia del mercato; se si vuole stabilizzare il mercato dei noli marittimi (sia break bulk che container, *ndr*) a livelli nettamente più elevati può anche andare bene, l'importante è che il mercato rimanga stabile consentendo a chi deve spedire di poter pianificare le proprie strategie d'acquisto. Oggi non riusciamo nemmeno a sapere i noli di luglio...”. A proposito di come si sia arrivati a questa situazione di insufficiente capacità di stiva e vertiginosa salita dei noli, l'esperto di spedizioni project cargo è del parere che “forse non è stato proprio del tutto casuale quello che è accaduto”. Tradotto: le compagnie di navigazione del settore container ci hanno messo del loro con i *blank sailing* che, nell'arco degli ultimi 12 mesi, hanno consentito di ridurre artificialmente l'offerta di stiva disponibile sul mercato.

Un'interpretazione rispedita al mittente da **Ignazio Messina, amministratore delegato dell'omonima shipping company genovese**, che, così come il collega Matteo Fortuna, executive managing director di Bbc Chartering, ha ricordato come “negli ultimi dieci anni gli armatori hanno

sempre perso soldi” e “quando i noli erano negativi nessuno dei caricatori si preoccupava”. Messina ha poi osservato che “l’evidenti criticità del trasporto marittimo su alcuni trade dovrebbero indurre un cambiamento degli acquisti da parte delle aziende, a sfavore delle esportazioni cinesi ad esempio, ma questo cambiamento ancora non lo vediamo”.

In realtà, secondo le testimonianze portate dagli Epc contractor intervenuti al webinar di Animp, qualcosa di rilevante sta già avvenuto in questo senso. **Massimo Naldini, head of logistics department per Tecnimont**, ha raccontato ad esempio che, “per un progetto nella zona di San Pietroburgo nei mesi scorsi, proprio considerando l’evolversi della situazione del trasporto marittimo, abbiamo deciso di modificare i nostri approvvigionamenti. Oltre al prezzo dei noli preoccupa la scarsa disponibilità di stiva. Prima le spedizioni di organizzavano qualche settimana prima mentre ora non si trovano navi per i prossimi due mesi”.

Una situazione che inevitabilmente ha richiesto urgenti correttivi: “Abbiamo modificato il nostro baricentro d’acquisto e una fornitura da 7.000 tonnellate di tubi che normalmente avremmo acquistato in Sud Corea abbiamo preferito farla arrivare per oltre il 50% dall’Italia a San Pietroburgo. Da parte nostra il cambio di strategia d’acquisto è stato immediato e ancora oggi dalla Corea stiamo aspettando alcuni ordini aggiuntivi di tubi che avevamo fatto nei mesi scorsi”. Dall’Estremo Oriente a San Pietroburgo dodici mesi fa il nolo per spedire via mare un container era di 1.400 dollari, ad aprile era di 7-8.000 dollari e oggi è salito a 14.000 dollari.

Per evitare rischi Tecnimont ha deciso di “consolidare tutte le spedizioni per questo progetto e noleggiare con 4/5 mesi di anticipo una nave che poi fortunatamente ha performato il lavoro come doveva. Purtroppo non è una cosa scontata perché negli ultimi mesi anche a noi, come a tutti, è capitato di avere a che fare con ‘navi fantasma’ che sono state dirottate, hanno lasciato a terra la merce, ecc.”. Evidentemente preferendo altri carichi più remunerativi e venendo meno agli accordi presi in precedenza.

In prospettiva futura il responsabile della logistica di Tecnimont ha confermato che le strategie d’acquisto e quindi la logistica subiranno stravolgimenti: “Spingeremo ancora di più sulla localizzazione delle forniture comprando il più possibile vicino al luogo dove sorgerà il progetto a cui lavoriamo. L’*in-country value* (le forniture locali, *ndr*) avrà sempre più valore”.

Riflessioni condivise da **Lino Papetti, head of logistic di Saipem**, il quale ha esordito dicendo: “Ben venga anche una stabilizzazione del mercato dei noli verso l’alto, non avere certezze sui noli è un problema. Rischiamo di fare dei budget che non possiamo rispettare e questo è un problema dal punto di vista commerciale anche perché rende difficile competere con altre aziende, anche asiatiche”. L’auspicio è che si stabilizzi non solo l’andamento dei noli per il trasporto via mare ma tutta la supply chain: “Se il nolo raddoppia lo spedizioniere rischia di non poter mantenere gli impegni presi. Oltre a ciò le tempistiche delle consegne anche nell’upstream non vengono mantenute perché tardano ad arrivare le materie prime (rame, acciaio, ecc.). Ci troviamo a dover fissare navi break bulk in anticipo ma magari poi rischiamo che il carico non sia pronto per essere spedito”. Questo è un ulteriore rischio che gli Epc contractor devono assumersi anche a costo di ‘prenotare’ una nave che poi non potranno utilizzare.

Così come Tecnimont, anche Saipem “sta cercando di localizzare il più possibile gli approvvigionamenti vicino ai luoghi di installazione e infatti i contratti prevedono sempre più gli *in-country value* per andare a consegnare via camion o via treno ed evitare per quanto possibile il trasporto marittimo in questo momento” ha proseguito Papetti. “Non è sempre facile, però, e per

questo sia negli acquisti che nelle spedizioni la scelta di parter affidabili e preparati (siano essi partner di business, freight forwarder o armatori) sta diventando ancora più importante”.

Analizzando il mercato del project cargo **Adolfo Herrero, general manager Kestrel Italia**, ha aggiunto che “anche il settore dell’eolico si è messo in moto nel corso degli ultimi mesi e questo ha contribuito a ‘mangiarsi’ molta stiva disponibile, anche perché è un mercato che paga bene”. Herrero concorda con la tesi secondo cui “deve cambiare il modo di lavorare” (più programmazione del lavoro a lungo termine, meno corsa al ribasso sui prezzi, ecc.) e si spinge a prevedere che “il prossimo anno il mercato potrebbe essere più stabile ma non è possibile stabilire dei limiti. L’equilibrio lo troverà autonomamente il mercato quando ci sarà più stiva disponibile anche grazie all’arrivo di nuove navi ordinate o già in costruzione”.

Il suggerimento di **Matteo Fortuna, executive managing director di Bbc Chartering**, ai caricatori è stato questo: “Bisogna adattarsi e schedulare navi e viaggi in anticipo; l’armatore con tante navi in questo momento può rappresentare un vantaggio perché garantisce più soluzione sia geograficamente che temporalmente. Noi ogni mese fissiamo 20-30 navi break bulk e posso dire che in questo momento è tutto *sold out* fino a fine luglio. Non aspettatevi un ribasso dei noli nei prossimi mesi”.

Nicola Capuzzo

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Friday, June 18th, 2021 at 7:10 pm and is filed under [Navi](#), [Spedizioni](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.