

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Caro-noli container: in proporzione Dsv ci ha guadagnato più di Maersk

Nicola Capuzzo · Monday, February 14th, 2022

Nei giorni scorsi uno dei più grandi spedizionieri al mondo, Dsv, e la compagnia di navigazione appena diventata seconda a livello globale, vale a dire Maersk, hanno reso pubblici i propri risultati finanziari da record del 2021 grazie in particolare al rincaro dei noli marittimi.

L'esperto analista di mercato Lars Jensen, numero uno di Vespucci Maritime, li ha analizzati e comparati con un approccio critico evidenziando alcuni aspetti interessanti. Uno fra tutti è la conferma che il caro-noli è stato certamente un arricchimento importante per le shipping line ma in proporzione lo è stato ancora di più per le case di spedizione, quantomeno per quelle maggiori.

In termini di redditività, infatti, l'Ebit di Dsv è stato pari a 16,2 miliardi di Corone danesi (circa 2,5 miliardi di dollari Usa) e le aspettative per il 2021 guardano a quota 18-20 miliardi di Corone (2,8-3,1 miliardi di dollari Usa). Osservando esclusivamente le spedizioni via mare, i volumi nel quarto trimestre 2021 sono cresciuti per Dsv del 29% ma va considerato che in quell'incremento è inclusa l'acquisizione della società concorrente Agility Gil. Al netto dell'apporto di container conseguenti all'acquisizione di Agility, la crescita organica del colosso danese delle spedizioni sarebbe stata solo del 1%.

Per DSV le entrate per Teu sono aumentate da 13.122 Corone danesi nel 2020 (2.025,41 \$/Teu) a 24.481 Corone per ogni box da 20' (3.778,69 \$/Teu) nel 2021. Un aumento pari al 87% che risulta maggiore in proporzione a quello ottenuto da Maersk: per il colosso armatoriale il nolo marittimo medio è aumentato da 2.000 dollari per Feu nel 2020 a 3.318 dollari, ossia un incremento del 66%.

Un altro fattore degno di nota che l'analista Lars Jensen ha estratto dagli ultimi risultati di Maersk riguarda la quota di volumi da spedire 'prenotati' con contratti a lungo termine rispetto alla percentuale di carichi lasciati alle tariffe spot: la percentuale dei contratti long term era al 46% prima della pandemia, è salita al 65% nel 2021 e i vertici della shipping company danese si aspettano che salga al 70% nel 2022. "Questo è un chiaro cambiamento nelle scelte dei caricatori che preferiscono allontanarsi dal mercato spot" dice Jensen, secondo il quale la lezione del caro-noli sembrerebbe aver insegnato a limitare il più possibile l'esposizione alla volatilità delle tariffe di trasporto. Secondo l'esperto osservatore di mercato, però, questa percentuale del 70% porta tuttavia a considerare che "c'è comunque un limite massimo a quanto carico si vuole avere impegnato con contratti long-term; sembra essere necessario comunque un certo 'cuscinetto' con

carico fissato sul mercato spot per gestire la volatilità del mercato”. Le tariffe dei long-term contract sono aumentate di 1.000 dollari per Feu nel 2021 (prendendo la media dell’intero anno) e si prevede che aumentino di altri 800 dollari/Feu nel 2022.

Altra analisi interessante riguarda l’evoluzione verso il booking digitale: il global carrier danese riferisce che la ‘conversione’ verso Maersk Spot delle prenotazioni è ora salita al 47% per tutti i marchi del gruppo.

I volumi di container trasportati da Maersk nel 2021 sono cresciuti del 3,6% in un mercato che, secondo le stime del gruppo, sarebbero cresciuti del 6%, quindi il secondo armatore al mondo continua la tendenza a ridurre un po’ la propria quota di mercato preferendo concentrarsi evidentemente più sulla redditività delle attività esistenti.

N.C.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Monday, February 14th, 2022 at 10:30 am and is filed under [Senza categoria](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.