

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## La cantieristica navale sudcoreana guarda al Marocco per un presidio nel Mediterraneo

Nicola Capuzzo · Thursday, July 17th, 2025

HD Hyundai Heavy Industries sta per compiere un decisivo passo avanti nella sua strategia di espansione internazionale, puntando dritto al Marocco come nuovo hub produttivo. Con i suoi bacini di carenaggio già saturi e un portafoglio ordini che copre i prossimi tre anni, il gruppo coreano punta a garantirsi una posizione ancora più solida nel mercato mondiale della cantieristica andando a presidiare una regione dal notevole potenziale strategico, snodo naturale tra Africa, Europa e Americhe.

Secondo fonti del settore, HD Hyundai è pronta a partecipare al bando indetto dall'Agenzia nazionale marocchina dei porti per la gestione del cantiere navale di Casablanca, tuttora in fase di costruzione. Se l'aggiudicazione andrà davvero a buon fine, il gruppo coreano otterrà i diritti operativi sulla struttura per ben trent'anni: una prospettiva che spalanca le porte a nuove commesse e sinergie nell'intero bacino atlantico.

Il nuovo cantiere di Casablanca, destinato a diventare il più grande d'Africa con i suoi 210.000 metri quadrati di superficie, è pensato per ospitare tutte le principali attività navali, dalle riparazioni alle nuove costruzioni, grazie a una dotazione di bacini a secco, piattaforme di sollevamento e banchine attrezzate. Il Marocco, forte della sua posizione strategica e desideroso di sviluppare la propria industria marittima, ha espresso chiaramente l'intenzione di affidare la gestione del cantiere a un player internazionale di primo livello.

Questo investimento si inserisce nel più ampio piano del governo marocchino per espandere la flotta mercantile nazionale: l'obiettivo è arrivare a cento navi entro il 2040, partendo dalle attuali sedici. HD Hyundai mira non solo ad assorbire questa domanda interna, ma anche a sfruttare la posizione di Casablanca per attrarre nuove commesse dai principali operatori europei, viste le relazioni logistiche consolidate tra i due continenti.

La strategia adottata dal gruppo coreano – già protagonista in mercati in rapida crescita come Vietnam, Filippine, India, Stati Uniti e Perù – comprende sempre più l'acquisizione dei diritti operativi su cantieri esistenti, una soluzione che riduce i rischi rispetto agli investimenti ex novo e garantisce tempestività nell'ampliamento della capacità produttiva globale. Una mossa, quella del Marocco, vista come ideale per capitalizzare rapidamente sulle opportunità di mercato, evitando i lunghi tempi e i costi legati alla costruzione di nuovi impianti.

Il valore aggiunto della proposta Hyundai risiede anche nel trasferimento di tecnologia e competenze. La partnership prevede non solo la gestione delle infrastrutture, ma anche l'inserimento di tecnici locali e programmi di formazione, con il fine di innestare il know-how coreano nel tessuto industriale marocchino. Una strategia già sperimentata con successo in altri Paesi emergenti e che promette ricadute positive anche in termini occupazionali e di sviluppo della filiera nazionale.

L'interesse di HD Hyundai per il Marocco s'inserisce in un momento di fermento: l'azienda sta anche rafforzando la propria presenza in India, dove ha recentemente siglato un accordo con il massimo produttore statale di navi, Cochin Shipyard, per esplorare nuove opportunità sul mercato locale e internazionale. Analogo dinamismo si registra sul fronte americano, dove Hyundai ha avviato una collaborazione con la statunitense Edison Chouest Offshore per la costruzione di porte-container alimentate a gas naturale, pronte per essere varate entro il 2028.

Dietro questa strategia aggressiva c'è un problema comune a tutti i grandi costruttori navali: la capacità produttiva. Con ordini che si estendono su oltre due anni e la tipica struttura finanziaria del settore, che prevede il saldo finale all'atto della consegna della nave, poter accelerare la produzione e la consegna delle unità rappresenta un vantaggio competitivo cruciale. Al contrario, l'apertura di nuovi cantieri ex novo richiederebbe investimenti enormi e tempi molto più lunghi, rischiando di esporre l'azienda alle tipiche fluttuazioni cicliche del settore – da sempre soggetto a bruschi cali di domanda tra una stagione di rinnovo flotte e l'altra.

La direzione intrapresa da HD Hyundai, quindi, sembra la più efficace: allearsi con i principali porti internazionali, entrare in joint venture con operatori locali, formare maestranze in loco e presidiare così i punti nevralgici dello shipping mondiale, dalla Corea all'Atlantico. Se la sfida di Casablanca dovesse andare a buon fine, il Mediterraneo e l'Africa potrebbero assistere alla nascita di un nuovo protagonista della cantieristica globale, capace di innescare un circolo virtuoso di sviluppo, innovazione e nuovi traffici commerciali nei prossimi decenni.

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

**SHIPPING ITALY E' ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER  
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

This entry was posted on Thursday, July 17th, 2025 at 11:15 am and is filed under [Cantieri](#).  
You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.