

Container, la fame di stiva che sta rivoluzionando il mercato / IL CASO

Con un'inversione di tendenza che forse solo un anno e mezzo fa nessuno sarebbe stato in grado di prevedere, in Italia tornano ad affacciarsi nuovi armatori. Non per forza colossi dello shipping, ma società professionali, che armano piccole flotte su rotte di linea ben definite

di Alberto Quarati

15/02/2022

Genova - Con un'inversione di tendenza che forse solo un anno e mezzo fa nessuno sarebbe stato in grado di prevedere, in Italia tornano ad affacciarsi nuovi armatori. Non per forza colossi dello shipping, ma società professionali, che armano piccole flotte su rotte di linea ben definite, navigando con agilità tra le onde di un mercato sempre più fuori dagli schemi e per questo più ricco di opportunità. Ad aprire spiragli imprenditoriali tra le rotte le rotte internazionali dello shipping, è in sostanza la mancanza di stiva: così la Fastic Logistic (rappresentata dalle Agenzie Europee Marittime di Genova) ha aperto una linea diretta tra i porti cinesi di Ningbo e Shenzhen con destinazione diretta il capoluogo ligure al terminal Gpt del gruppo Spinelli (arrivo previsto nei primi giorni di marzo con la sua rinfusiera adattata per il trasporto container "Pacific Victor"), mentre il gruppo delle spedizioni Rif Line ha strutturato da pochi mesi una vera e propria compagnia di navigazione, la Kalypso - sede a Genova sotto la guida di un big come Franco Maria Rondini, ex responsabile del carrier Apl in Italia fino all'assorbimento in Cma Cgm, dove è stato responsabile dello short sea shipping mediterraneo.

Cinque navi e collegamenti tra i porti italiani di Civitavecchia e Salerno con i porti di Taicang e Da Chan Bay in Cina, e Ravenna con Chattogram in Bangladesh. Il gruppo Rif Line sin qui ha investito 25 milioni di euro su questo progetto, e l'obiettivo è arrivare a investire altrettanti per il 2022. Piani ambiziosi, tanto che con una capacità di 5.900 teu la Kalypso è già entrata nella Top 100 di Alphaliner, per ora al 94esimo posto, poco sotto un operatore italiano storico come la Tarros (al 90esimo). Che ci sia fame di stiva, del resto, è dimostrato dai movimenti di grandi caricatori e spedizionieri degli ultimi mesi. È noto che Walmart, Amazon e Ikea hanno noleggiato intere navi per garantire un viaggio alla loro merce, ma la stessa opzione è stata esercitata anche da soggetti di

mediazione tra carico e stiva, come appunto le grandi Case di spedizione internazionali Dsv, Kuehne & Nagel, Geodis: “E’ evidente – spiega Giampaolo Botta, direttore generale della Spediporto – che affittare un’intera nave ha dei costi che possono essere ben superiori al semplice nolo di mercato. Ma il beneficio è sicuro, anche se non immediatamente calcolabile, e si traduce nella sicurezza di avere la merce trasportata con quantità e tempistiche regolari. In una situazione di mercato come questa ci sono delle disruption evidenti, e credo che nei prossimi mesi vedremo lo sviluppo di altre soluzioni di questo tipo”. “Certo – commenta Alessandro Santi, presidente di Federagenti – il fenomeno, sia che riguardi le esperienze italiane, sia quelle dei grandi spedizionieri o caricatori internazionali, è indubbiamente dettato dalla richiesta di stiva. E si tratta in ogni caso di operazioni mai improvvisate, visto che in ogni caso trovare delle navi libere e disponibili oggi non è facile. Quanto durerà il fenomeno? Penso fino a quando lo consentirà il mercato, anche se in ogni caso è necessaria esperienza. Il servizio che arriva a Genova, per esempio, non è un’iniziativa improvvisata, ma è condotta da un esperto agente raccomandatario che opera sul mercato da più di 40 anni. L’iniziativa dimostra che chi si mette in gioco sul mercato dell’armatore può farlo, è un mercato libero. Non ci sono saracinesche sul mercato del trasporto container. Ogni operatore – aggiunge Santi - sta facendo le sue valutazioni: per esempio Db Schenker non ha seguito questa linea, manifestando il proprio disinteresse ad attività assimilabili a quella armatoriale. Al contrario, è noto il caso di una compagnia indiana che ha impiegato 12 rinfusiere per far viaggiare del prodotto che abitualmente era trasportato in container. Ma del resto sono cicli: cinque o sei anni fa, con i noli del settore ai minimi, noi stessi come agenzia marittima imbarcammo molti carichi di soia dal Brasile dentro ai container, perché in quel momento risultava più conveniente rispetto alle bulk carrier”.