

Da: Salvato da Windows Internet Explorer 7
Inviato: lunedì 20 ottobre 2008 18:52
Oggetto: Il Sole 24 Ore: Finanza, Economia, Esteri, Valute, Borsa e Fisco
Allegati: ATT00086.css; ATT00089.dat; ATT00092.dat; ATT00095.dat; ATT00098.dat; ATT00101.dat; ATT00104.dat; ATT00107.dat

NEWS24 Il Sole 24 Ore News

Martedì 14 Ottobre 2008

Shipping. Lo stop arriva dopo anni di crescita continua

Il mercato delle navi affondato dalla crisi

Leonardo Maisano

LONDRA. Dal nostro inviato

Un cargo ha lasciato le coste orientali dell'India diretto in Cina con le stive piene, ma affittate a costo zero. Gratis. Dieci settimane fa una nave uguale (categoria Panamax, 70mila tonnellate), avrebbe reso almeno 80 mila dollari al giorno al proprietario. Il nolo non fa più prezzo, a dar retta alle voci che corrono per Londra tanto da convincere un armatore a cedere la sua nave in cambio solo del pieno di carburante pur di vederla arrivare in Cina da dove, magari, ripartirà con nuovi clienti. «Se è vera, è una notizia pessima», commenta un broker davanti agli schermi piatti del trading navale.

L'elenco dei perdenti nella grande partita finanziaria di queste settimane è infinito. Tutti, eccetto i gold traders, bruciano miliardi. Di banche, di case, di titoli azionari e obbligazionari si sa e si scrive. Tanti sono i settori spazzati dalla tempesta ma uno, forse meglio degli altri, coniuga il disastro del credit crunch di oggi con la prospettiva di un mondo in recessione. Shipping, sinonimo di attività marittime, dalla costruzione al charter. Business per chi fa le navi, business per chi le compra, business per chi le noleggia, business per chi le carica in un mercato enorme e complesso, vero barometro del commercio globale, che ha conosciuto negli ultimi quattro anni un boom che non ha precedenti. «Non s'era mai visto - dice il broker Christian Larsson di Larsson shipping Uk ltd - un periodo tanto prolungato di crescita continua, senza cadute ed oltre ogni previsione». La festa è finita d'improvviso. In luglio un cargo da 70mila tonnellate veniva affittato anche a 80mila dollari al giorno, oggi siamo attorno ai 15mila, o a zero come suggeriscono i rumors della tratta India-Cina.

«Nessuno compra. Il mercato delle navi non esiste più», dicono i broker di Londra, capitale mondiale del trading navale. Lo shopping, in realtà, l'hanno fatto nei tre anni passati quando sono stati firmati ordini per 600miliardi di dollari di nuove navi. Significa che nei cantieri del mondo è in assemblaggio i tre quarti circa dell'intera flotta in circolazione. Come dire: raddoppia, o quasi, il numero di navi, perché questa sembrava la richiesta di un mercato in perenne espansione. «Il boom di ordini innescato dalla forte domanda - dice Robert Clancy, amministratore delegato di Arrow, una delle tre maggiori società di brokeraggio navale di Londra - è stato sostenuto soprattutto dall'accesso al credito. Finanziamenti facili e una flotta ad altissimo leverage. Lei parlava di 600 miliardi di dollari circa di navi in costruzione. È vero, purtroppo, però, secondo molti analisti, il 75% di quei 600 miliardi non è finanziato, è a debito. Gli armatori attendono, cioè, fondi dalle banche».

Che ora rischiano di non arrivare più, di certo non arriveranno nella misura immaginata con ricadute prevedibili. Conseguenze a catena che finiranno per pesare soprattutto sui cantieri navali. Il momento è così brutto che, secondo molti operatori, gli indici pubblicati dei prezzi delle navi non riflettono affatto la realtà. Gli analisti si rifiutano - ci è accaduto due volte - di discuterne con la stampa. "Perché - aggiunge un broker - chi fa i prezzi non osa mettere i valori reali. Una capesize (170mila tonnellate) poteva costare in primavera centocinquanta milioni di dollari, oggi è ufficialmente in vendita a metà. E nessuno la compra. È quindi un valore virtuale».

Un colpo senza precedenti? «Negli anni Ottanta fu peggio. Credo comunque - dice Clancy - che almeno il 20 per cento degli ordini emessi per nuove navi sarà cancellato. Per il resto ci saranno rinegoziazioni e rinvii nei termini di consegna. Altrimenti dovranno essere gli armatori a mettere mano direttamente ai loro portafogli». Che in questi anni si sono riempiti oltremisura. Si racconta di un anonimo investitore che ha acquistato per 38 milioni di dollari una nave, l'ha noleggiata e l'ha rivenduta due anni più tardi con un utile globale di 100 milioni di dollari. «E molti hanno dieci, venti navi - aggiungono ad Arrow - anche cento».

Il Bdi (Baltic Dry Exchange index che calcola i valori dei noli per il trasporto dry, ovvero non tanker né container) è ai minimi dal 2006, ma non è un dato che raffigura con chiarezza la drammaticità della congiuntura che affligge lo shipping. Le cause del crollo sono due: la caduta delle linee di finanziamento (al punto che le lettere di credito bancarie spesso non sono accettate fra diversi istituti) figlia della crisi di queste settimane e il calo delle attività soprattutto quello determinato dalla frenata cinese. «Molti credevano - aggiunge Larsson - che fosse un fenomeno contingente, legato alle norme anti-inquinamento imposte per i Giochi, ma passate le Olimpiadi è ancora calma piatta». Un esempio lo offre la categoria dei container: sulla rotta più battuta Asia-Europa il prezzo base era 2800 dollari, oggi è 700 (per container). E sulla via del ritorno le navi viaggiano per metà vuote. Segno e conferma della recessione che avanza in tutti i settori, ma sta abbattendosi come un ciclone su quello navale, polso vero dello scambio commerciale, dove il boom è stato straordinario, ma la bolla svelata dal credit crunch promette, ora, un bagno di sangue.

IN EVIDENZA



Road Show ARIA - Crescita e innovazione: la sfida per le imprese italiane

Nuove competenze, percorsi e tecnologie per superare il digital divide. Il prossimo appuntamento è a Napoli il 28 ottobre. Obiettivo degli incontri è quello di informare e sensibilizzare le imprese locali situate in aree non coperte dall'adsl "tradizionale" sulla possibilità dell'utilizzo di tecnologie alternative e innovative per lo sviluppo e la crescita del proprio business.

[Per saperne di più visita il sito](#)



Il Sole 24 ORE e Atel Energia organizzano il road show "Energia e territorio. L'ottimizzazione del consumo energetico quale leva strategica per la competitività di imprese, professionisti, esercizi commerciali e associazioni di categoria".

Il prossimo appuntamento è a Roma il 28 ottobre.

[Per saperne di più](#)

* *MarketCenter* *

Cerca quotazione ▶ [Tempo Reale](#)

[Milano √] ▶ [Listino personale](#)

[] ▶ [Portfolio](#)

(X) Azioni () Fondi ▶ [Allarmi](#)

* *Shopping24* *