

**Una nave italiana su cinque è costruita in Cina e rischia di subire le sanzioni di Trump**

**06 Marzo 2025 - Monica Zunino**



**Secondo uno studio di Confitarma l'85% degli ordini dei nostri armatori è su cantieri del Dragone. Ogni unità che entra in un porto Usa potrebbe pagare 1 milione di dollari. Un costo aggiuntivo di 400 euro a container**

Genova – Quasi una nave su cinque, oltre il 17% della flotta controllata dall'industria armatoriale italiana è costruita nei cantieri cinesi e, soprattutto, l'84,6% dei nuovi ordini è su fabbriche del Dragone. Basterebbe anche solo questo numero per capire le preoccupazioni e l'impatto potenziale anche per l'Italia della tassa annunciata dall'amministrazione Trump, proposta dall'Office of the United States of Trade Representative (Ustr). Non prevede solo un milione di dollari da pagare per ogni ingresso in un porto statunitense di una nave gestita da un operatore cinese, ma fino a un milione e mezzo di dollari a ogni ingresso di una nave costruita in Cina, indipendentemente dall'armatore, e fino a un milione per ingresso se la nave è gestita da un operatore che ha in ordine navi nei cantieri cinesi. Come dire che nella peggiore delle ipotesi, cioè una nave operata da una compagnia cinese, costruita in Cina, e con navi ordinate in Cina, si potrebbe arrivare fino a 3,5 milioni di dollari per scalo in un porto statunitense. Per adesso è solo una proposta, non ancora dettagliata nelle modalità, in cui si prevede inoltre che una quota crescente delle esportazioni statunitensi venga trasportata su navi battenti bandiera statunitense e costruite negli Stati Uniti (15% entro il 2030). Ma l'allarme suona forte per gli armatori italiani, considerando anche che gli Usa sono il primo Paese destinatario delle esportazioni italiane e il secondo dopo la Cina per le importazioni.

“I dazi americani, frutto di un percorso iniziato in realtà sotto la presidenza Biden e che si sta completando adesso con l'inizio della presenza Trump, per fortuna non sono ancora in vigore. Però, immaginare che una nostra nave, solo perché costruita in Cina o operata da un nostro armatore che ha in cantiere nuove costruzioni in Cina, debba pagare un milione di dollari ogni qualvolta scala un porto americano pone un problema enorme”, attacca Luca Sisto, direttore generale di Confitarma. E riassume i numeri: “Il 17% delle nostre navi al momento è stato costruito in Cina, ma abbiamo un orderbook di navi che per l'85% sarà di costruzione cinese, per alcune categorie si arriva al 100%. Dobbiamo prendere coscienza che da trent'anni le navi mercantili non si fanno nei cantieri europei. Il 95% delle navi mercantili mondiali, le cosiddette navi fatte in serie, in questo momento si costruisce fuori dall'Europa”.

**Lo studio di Confitarma**

Lo studio elaborato da Confitarma per esaminare il problema, illustra la situazione oggi. Per quanto riguarda le navi oltre 1.000 Gt, controllate dall'industria armatoriale italiana (quindi anche con bandiera

diversa da quella italiana) il 17,9% della flotta è costruita in Cina, il 43% in Corea del sud, il 27% in Europa. Considerando solo quelle che battono bandiera italiana il 17,6% sono made in China, il 26% sono costruite nella Corea del Sud e il 23% in Italia.

Quelle che sarebbero più colpite dai dazi contro la Cina sono le navi che trasportano carico secco (portarinfuse e carico generale). Infatti le navi di bandiera nazionale che trasportano carico secco sono state costruite in Cina per il 99,3%. Seguono traghetti (23,3%), petroliere (11,7%), container (9,1%) chimichiere (6,7%). Allargando il discorso anche a quelle che non battono bandiera italiana, ma fanno capo ad armatori italiani la quota cinese scende al 64%, ma saldamente al primo posto.

Il legame degli armatori italiani con i cantieri cinesi è ancora più stretto per le nuove costruzioni: il naviglio complessivamente ordinato dall'armamento nazionale è per oltre l'84% in costruzione nei cantieri cinesi. E in particolare il 100% delle navi per il carico secco, dei traghetti, delle portacontainer, il 90% delle chimichiere e il 41% delle gasiere.

#### Il caso Msc

Insomma, le compagnie di shipping rischiano molto. Il colosso Msc, la cui flotta secondo i dati di Linerlytica è per l'11% costituita da navi cinesi e al 2023 aveva un portafoglio ordini, fra dirette e noleggiate, di 146 unità nei cantieri coreani e cinesi, nel 2024 ne ha ordinate altre 10 alla cinese Hengli Heavy Industries e proprio lo scorso febbraio ha commissionato ulteriori 4 portacontainer più altre 4 in opzione alla connazionale Zhoushan Changdong International Shipyard. "Normalmente le navi hanno 4 port calls in un viaggio, quindi con questa tassa per quelle costruite in Cina si potrebbe arrivare a 4 milioni di dollari con circa 10 mila teus, ciò significa un costo addizionale di circa 400 dollari per container", ha avvertito Soren Toft. Il ceo di Msc ha sottolineato che l'effetto, se Trump deciderà di varare questa tassa, potrà essere quello di spostare le navi su rotte più profittevoli e ridurre il numero di porti scalati negli Usa, concentrando i traffici in una rosa più ristretta: alla fine il rischio è che a pagare saranno i consumatori finali.

Ma non è l'unico problema per i collegamenti marittimi internazionali. "Le recenti barriere commerciali annunciate dagli Usa tra cui i dazi imposti alle navi, sono solo l'ultimo dei numerosi "attentati" alla libertà di navigazione – sottolinea Sisto – e quindi a uno dei presupposti fondanti della nostra società, il libero scambio. Pensiamo all'attuale situazione del Mar Rosso (attacchi Houthi), del Mar Mediterraneo orientale con la crisi Israelo-Palestinese, del Mar Nero con la guerra Russo-Ucraina, del Golfo di Guinea e degli stretti di Malacca e Singapore per gli attacchi di pirateria marittima. Il numero di barriere unilaterali al commercio imposte dai Paesi sta aumentando in modo esponenziale. Le ultime stime dell'Harvard Kennedy School of Government del Massachusetts evidenziano che le restrizioni (dazi) al commercio mondiale pesano oltre 2 mila miliardi di dollari, l'equivalente del Pil del Canada".

La risposta deve arrivare dall'Europa e dall'Italia. "Occorre che l'Europa riveda al più presto le sue politiche industriali che spesso limitano la competitività delle imprese europee (vedi normative pacchetto FitFor55 – Ets, FuelEu e Tassonomia) – aggiunge Sisto – finendo per favorire le imprese extracomunitarie. Sono scelte di politica economica e industriale su cui anche l'Italia deve agire prontamente".

#### La prudenza di Assarmatori

Tornando alla tassa Usa sulle navi cinesi, è in allerta, ma ancora cauto, Stefano Messina, presidente di Assarmatori. "Parliamo di un settore strategico come la cantieristica navale, dove entrano in gioco interessi nazionali e geopolitici. Non c'è dubbio che una tassa del genere, estesa a tutte le unità realizzate in Cina, avrebbe un impatto a dir poco dirompente sullo shipping e quindi sul commercio globale – commenta – Ma, prima di lanciare allarmi, credo sia meglio attendere e comprendere appieno la reale portata di quelle che saranno le effettive decisioni del governo statunitense".

Detto questo: "Il trasporto marittimo è un'infrastruttura efficiente e flessibile e come tale in grado di adattarsi con rapidità ai grandi mutamenti, lo abbiamo visto durante il Covid e più recentemente con gli attacchi degli Houthi. Una mossa del genere potrebbe portare a una diversificazione delle rotte e dei porti di scalo e comunque a maggiori costi che alla fine impatterebbero soprattutto sui consumatori finali del

mercato statunitense”.

Per quanto riguarda i costi, al di là del caso limite della nave costruita in Cina, gestita da un armatore cinese e con navi ordinate a cantieri cinesi, l'analisi di Confitarma coincide più o meno con quella di Toft: la maggior parte delle unità interessate potrebbe subire extra fees comprese tra 1 milione e 1,5 milioni di dollari. Per una portacontainer standard da 10.000 teu impiegata sulla linea Trans-Pacific (Asia-Usec), con tre scali negli Stati Uniti per rotazione, le extra fee di 1-1,5 milioni di dollari per scalo equivarrebbero a un maggior costo di trasporto effettivo aggiuntivo di 400-600 dollari a teu.