

## Nel corso di "Genoa Shipping Week", Assagenti celebra il tradizionale appuntamento di analisi sul mercato marittimo

# Dazi, guerre e tasse punitive: noli marittimi in un mare di incertezza

GENOVA - I noli, ovvero il prezzo di trasporto della merce, anni addietro erano determinati dalle dinamiche interne del mercato.

Oggi i fattori che incidono in modo spesso incontrollabile anche sulla gestione delle compagnie armatoriali sono molteplici: vanno dalla globalizzazione alla geopolitica, dalle scelte improvvise in materia di dazi o di tassazione, nonché alle strategie di lungo periodo come l'ETS (la tassa europea sulle emissioni che condiziona i "conti" di ogni singola nave).

«Nel quadro di riferimento di un'incertezza generale, che esalta - come sottolineato da Vincenzo Romeo, CEO di Nova Marine Carriers - il fattore coraggio nelle scelte degli armatori, ma anche il fattore... fortuna che determina il successo di queste scelte, l'appuntamento dei giovani agenti marittimi aderenti ad Assagenti, all'interno della Genoa Shipping Week, ha fatto emergere anche alcuni elementi di riflessione anche contro-corrente rispetto a convinzioni diventate nell'immaginario collettivo quasi ipotesi di lavoro».

Ecco alcuni spunti evidenziati dal confronto fra operatori organizzato dal Gruppo Giovani di Assagenti presieduto da Lorenzo Giacobbe, e rimarcati nei vari interventi di Enrico Paglia (Bancosta), Carlo Binello (CMA-CGM Italia), Andrea Arena (HB Shippnig), Giulia Malnati (NYK Line) e Tommaso Scolaro (Scolaro Shipbrokers) moderati da Gian Enzo Duci, nel suo duplice ruolo di imprenditore marittimo e docente universitario.

La tanto temuta rotta artica, che dovrebbe consentire alle navi (specie cinesi e russe) di tagliare i tempi di trasporto delle merci transitando fra i ghiacci dell'Artico, ha visto nel 2024 transitare una novantina di navi contro le oltre 12.000 che hanno seguito la tradizionale rotta di Suez, anche se "azzoppata" dal pericolo degli attacchi Houthi. La shadow fleet di navi petroliere russe che aggirano le sanzioni rappresenta il 15% della flotta mondiale di navi cisterna. Nel mercato del trasporto auto, dove la Cina da grande importatore si è trasformato, anche grazie alle politiche suicide del green, in grande

esportatore, le navi che hanno raddoppiato dimensione e portata (da 4.000 a oltre 9.000 auto) sono sempre più spesso di proprietà delle case produttrici e quindi del Governo cinese, il cui interesse preponderante è la penetrazione sui mercati occidentali con il nolo considerato una variabile indipendente.

Il mondo del trasporto container, protagonista negli anni recenti di clamorose performance di redditività, va incontro a tutta velocità a uno squilibrio fra domanda e offerta di servizio di trasporto. Il primo colpo alla redditività del settore potrebbe essere impresso dalla riapertura a pieno regime di Suez, quindi dal numero bassissimo di navi demolite a fronte della massiccia entrata in servizio di nuove unità a cavallo fra il 2026 e il 2027. «Ciò - come sottolineato dal Presidente di Federagenti, Paolo Pessina - in un mercato che già oggi soffre le conseguenze di fenomeni di congestione portuale e che forse non è mai riuscito a spiegare a fondo ai decisori pubblici, specie a Bruxelles, il livello dei danni che normative sba-

gliate possono produrre».

«Un mercato fragile e delicato che - come affermato da Stefano Messina, presidente di Assarmatori - fatica sempre di più ad attirare capitali e finanza, tenuti lontani dall'assenza di certezze sul loro investimento».

Sotto la lente del convegno svoltosi a Genova, è finito anche il comparto dei traghetti e dei collegamenti di cabotaggio ad esempio con le isole; settore nel quale il pubblico ha clamorosamente fallito tutte le volte che ha pensato di potere gestire autonomamente questi collegamenti e dove oggi si pone il problema di rinnovare flotte e garantire remuneratività a quelle società private che tengono in piedi l'intera rete di collegamenti garantendo anche la continuità territoriale. «In un mercato - come rimarcato da Aldo Negri - in cui i biglietti passeggeri o i noli, specie nei collegamenti con isole minori o comunque di corto raggio - non sono sufficienti talora a coprire i costi di esercizio, men che meno l'investimento in nuove navi, per altro in un mercato delle second hand ships che non esiste».

