

Il lusso diventa un'opportunità

IRICCHI DEL MONDO AUMENTANO
L'ITALIA TORNA A VENDERE BARCHE

FOCUS ON MIDDLE EAST

MILLE INSIDIE E TANTE INCOGNITE
EPPURE IL VENTO STA CAMBIANDO

REPORT

La crisi pesa
sulle assicurazioni
marittime

LOGISTICS

Container
nuovo record
nessuna festa

INTERVIEW

Aldo Frullo
numero uno
di Unitramp



 **GNV**

PRENOTAZIONI 2017
SCONTO
25%

**NAVIGHIAMO
PER CHI PENSA
GIÀ A DOMANI.**

**PRENOTA ENTRO IL 30/11/2016.
PER TE UNO SCONTO IMMEDIATO SUI VIAGGI
DA FEBBRAIO A SETTEMBRE 2017.**

NAVIGHIAMO PER CIASCUNO DI VOI.
Traghetti per Sardegna, Sicilia, Spagna, Tunisia, Marocco e Albania.

INFO E PRENOTAZIONI: WWW.GNV.IT - 0102094591 - AGENZIE VIAGGI



In this issue

COLOPHON

**Direttore
Responsabile**
Massimo Righi

**Responsabile
del Progetto**
Francesco Ferrari

Redazione
Simone Gallotti
Alberto Quarati
Matteo Dell'Antico

Hanno collaborato in questo numero

Matteo Martinuzzi
Umur Ugurlu
Bianca d'Antonio
Stefano Pampuro
Marco Cottone
Marco Frojo
Alberto Ghiara
Hammou Jdioui

Pubblicità
Stefano Milano
Benedetta Perotti
Paola Quaglia
Roberto Parodi

Marketing
Daniela Montano

Supporto tecnico
Massimo Dragotto
Stefano Ramagli
Maurizio Vernazza

Contatti
TheMediTelegraph Magazine è una
pubblicazione
di Itedi SpA, Torino (Italia)
Per contattarci:
* redazione
+39 (0) 010 5388 484
press@themeditelegraph.com
* ufficio commerciale
+39 (0) 010 5388 243/206
advertising@themeditelegraph.com



4 Il lusso diventa un'opportunità

I ricchi del mondo aumentano
l'Italia torna a vendere barche

10 La crisi pesa sulle assicurazioni

La volatilità e le incognite sulla crescita agitano il settore
che nel 2015 ha visto diminuire la raccolta del 10%

14 Prima della crociera

Dove vanno i passeggeri che imbarcano e sbarcano a Venezia

18 Nuovo record, nessuna festa

Panico dopo la bancarotta del gigante coreano Hanjin Shipping

20 INTERVISTA - Aldo Frulio

Il broker per caso che sogna il grande film

24 Cosco, rete cinese sul Mediterraneo

Il gruppo punta alle nuove strutture nel porto di Algeiras

26 Anche a Barcellona torna il Nautico

Il Salone Nautico di Barcellona ha aperto le porte al pubblico

28 Nuove disposizioni Solas

A cura di Asla - l'Associazione degli Studi Legali Associati

30 Nell'interesse di tutti

A cura di T&L - Transport & Logistic Review

32 FOCUS ON MIDDLE EAST



DESTRA Lo yacht
di Giorgio Armani
a Portofino

Il lusso diventa un'opportunità

di ALBERTO QUARATI, Genova

L'OLIMPO dei super-ricchi è composto da 15,4 milioni di persone, la maggior parte di questi **(14 milioni)** sono miliardari della porta accanto, con un patrimonio netto tra uno e cinque milioni di euro.

A questi si aggiungono i miliardari di fascia media, **con patrimonio fra i cinque e i 30 milioni di euro.**

In cima alla piramide ci sono 140 mila ultra-ricchi (ultra High Net Worth Individuals, per usare il termine tecnico degli economisti), **con patrimonio fra i 30 milioni e il miliardo di euro.**

Quelli con oltre un miliardo in cassaforte sono un piccola comunità di 1.800 persone. Secondo l'analisi del gruppo americano Deloitte, uno dei "big four" mondiali della consulenza aziendale, **la somma dei patrimoni netti di questi 15 milioni di persone è pari a 58.700 miliardi di euro.**

Se fossero messi tutti insieme, vivrebbero in una città grande come Istanbul (o forse il doppio, **se dovessimo affiancare le loro residenze reali).**

Una grande città, ricca di ville e giardini, che però non sarebbe stata risparmiata dalla crisi economica, con un allargamento della forbice tra "ricchi" e "poveri": nel periodo 2009-2015 infatti i miliardari al vertice della piramide dorata sono cresciuti del

27%, quelli alla base del 7,4%, mentre quella che potremmo definire la "borghesia dei milionari" è rimasta stabile, **con incremento del 1,8%.**

A sottolineare ancora di più questo quadro di contrasti, va aggiunto che il maggior numero di plurimilionari si trova in Asia: 5,1 milioni di persone con un patrimonio netto medio di 3,4 milioni di euro, in linea con i 4,8 milioni di colleghi americani (patrimonio medio netto di 3,5 milioni) e i leggermente meno fortunati 4,2 milioni di europei **(con patrimonio medio netto di 3,2 milioni).**

Ma i veri ricchi hanno domicilio - almeno fiscale - nel Sud del mondo: **se i 600 mila petro-milionari del Medio Oriente hanno un patrimonio netto medio di poco superiore (3,9 milioni) ai colleghi nel Nord del mondo,** i 200 mila milionari africani hanno un patrimonio medio netto di 8,3 milioni di euro e i 500 mila del Sud America addirittura sfiorano un patrimonio di 14,8 milioni ciascuno.

LE OPPORTUNITÀ

Forse non è un caso che ci siano più ricchi ma con patrimoni meno vertiginosi in quelle aree del mondo dove la ricchezza genera o sta cominciando a generare benessere sociale.

L'Italia, che per la sua tradizione artigianale è diventata uno dei maggiori produttori mondiali del



SINISTRA Il varo di uno yacht presso il cantiere Baglietto della Spezia

DESTRA Lo yacht "Explorer" al largo dell'Isola del Tino





lusso, può giocare opportunità interessanti, specie nel mondo della nautica, come è stato dimostrato con la presentazione dello studio "Market insight of the International Recreational Boating Industry" presso il Salone di Monaco-Montecarlo, firmato da Deloitte e commissionato da Fondazione Altagamma, **che al suo interno raccoglie come affiliata Nautica Italiana**, l'associazione dei maggiori produttori di yacht in Italia.

La ricerca di Deloitte mette in relazione la capacità di spesa dei super-ricchi (High Net Worth Individuals, o Hnwi nel più asettico linguaggio degli economisti) con lo stato della produzione mondiale di yacht, segnalando che il mercato sta ripartendo, che l'Italia aumenta di un terzo il fatturato rispetto a due anni fa, ma che per il Belpaese esiste tecnicamente una platea di 184.200 persone: **le migliori opportunità di crescita nel settore yacht sono per l'Italia.**

Dati ricavati da Deloitte mettendo a sistema i numeri disponibili nell'industria e ottenendo l'indice di penetrazione del mercato, **e poi associando le categorie dei maxi-yacht alla disponibilità di spesa media delle classi di ricchezza analizzate prima.**

Nel 2015 sono state consegnate 147 navi da diporto, **con lunghezza quindi superiore ai 30 metri.**

In termini percentuali, la penetrazione del mercato degli yacht nella platea dei super-ricchi è del 2,3%.

C'è un mondo da scoprire, **ma anche da convincere:** sembra incredibile, ma la crisi ha indotto a più miti consigli di spesa anche chi ha disponibilità considerate illimitate.

UN MERCATO DA 8,7 MILIARDI

Per la prima volta, l'analisi di Deloitte mette in evidenza il valore del mercato dell'intera nautica, ricostruito su dati che per forza devono risultare completi, **quindi**

risalenti al 2014.

Complessivamente, il fatturato del settore (barche a partire da 2,5 metri di lunghezza) è di 31,9 miliardi di euro, di cui 17 determinati dalle attività di vendita del nuovo (ma erano 25 nel 2008), **14 dall'usato e 900 mila euro dalle attività di noleggio per unità sopra i 24 metri di lunghezza e dalle attività di riparazione.**

Quest'ultimo dato, come viene ammesso anche da Nautica Italiana, è ampiamente sottostimato, **perché mentre le attività sulle barche sopra i 24 metri sono facilmente rintracciabili**, scendere al di sotto delle navi da diporto significa lavorare su una platea di attività sterminata, che sarà quindi frutto di ricerche e ragionamenti successivi.

LE FORBICI DELLA CRISI

Fatta 100 la situazione del mercato al 2009, **la crisi economica ha determinato nel 2010 un'impennata dell'usato a fronte di un crollo delle consegne e dei nuovi ordini.**

Il picco negativo del mercato (usato, nuovo, consegne) **si è avuto nel 2012.**

Da quel momento, il mercato dell'usato ha cominciato a riprendersi, le consegne a scendere ancora, **e lentamente sono tornati a salire gli ordini per nuove unità.**

Il 2015 si è chiuso con una situazione anticiclica rispetto al 2009: usato in calo, **nuovi ordini in ripresa.**

La situazione è l'esatto opposto di sette anni fa, **quando il mondo era ormai entrato ufficialmente nella crisi economica.**

L'unico indicatore che non ha mai smesso di crescere è quello dei degli High Net Worth Individual.

Lentamente, **il numero di super-ricchi è aumentato in continuazione.** Creando una platea nuova, tutta da convincere.

CHE CORAGGIO

Lorenzo Pollicardo, segretario generale di Nautica Italiana, de-



SINISTRA Il "Genesis" ha una piscina a poppa che si trasforma in garage

DESTRA "A", il più grande yacht a vela del mondo alla prova in Germania



VOLA E VAI



**QUEST'INVERNO PARTI IN DUE
A UN PREZZO LEGGERO**



Scopri Abu Dhabi, Dubai e Oman. La seconda persona paga la metà*

Il sole caldo e il mare scintillante sono a portata di mano anche d'inverno.

Lasciati incantare dai regni millenari e dalle architetture innovative che si affacciano sul Mar Arabico, oppure da uno shopping sfavillante, per un'indimenticabile vacanza all'insegna del relax. La seconda persona paga la metà! Scopri la soluzione più comoda per te a partire dal 12 dicembre, con i voli Emirates per salire a bordo a Dubai o con i voli Etihad da tutta Italia per salire a bordo ad Abu Dhabi.

Chiedi alla tua agenzia di viaggio,
visita il nostro sito
o chiama il numero **848 24 24 90**.

msccrociere.it

[#prezzoleggero](https://twitter.com/prezzoleggero)



MILANO 2015
1 MAY • 31 OCTOBER



Official Cruise Carrier

*Promo soggetta a disponibilità limitata da verificare al momento della conferma e valida per crociere di 7 notti. Non retroattiva e valida per prenotazioni dal 07/09/15. Non cumulabile con altre promo da/extra catalogo e con gli sconti previsti per i soci MSC Voyagers Club. Lo sconto del 50% sulla seconda persona si intende anche sulla quota volo per i pacchetti Volo+Crociere, sono escluse le tasse e i servizi portuali obbligatori e l'assicurazione. Non applicabile sulle cabine singole. È esclusa la partenza dell'Epifania da Dubai.

Visita il sito www.msccrociere.it per verificare la scadenza della promozione.



finisce «un atto di coraggio» degli esperti di Deloitte il conteggio del portafoglio ordini globale 2016, che per il segmento superiore ai 30 metri sarebbe di 295 barche: rispetto ai più autorevoli analisti del settore, sono 129 unità in meno a fronte delle stime di Superyacht Intelligence, **e 191 in meno rispetto a ShowBoats International**. In pratica, Deloitte ha tenuto conto solo dei contratti conclusi, **non degli obiettivi industriali delle aziende**.

Numeri più severi, ma più utili per capire cosa sta succedendo realmente nel mercato.

Un mercato, quello dei super-yacht, che ha quindi un valore di 8,7 miliardi di euro, **248 mila tonnellate di stazza lorda complessiva per una lunghezza fuori tutto aggregata di 15 mila metri**.

Di questi 295 ordini il 39,3% è costituito da unità fra i 30 e i 40 metri, **anche se la ricchezza vera sta nel 68,9% del tonnellaggio complessivo, rappresentato dalle unità sopra i 65 metri di lunghezza**.

Questo ultimo segmento è pari al 69,8% del valore complessivo delle commesse.

CONTROTENDENZA

Il portafoglio del 2016 presenta diverse novità rispetto allo storico

degli ordinativi accumulati dai cantieri nautici negli anni precedenti: il 10,8% è rappresentato da ordini per unità superiori a 90 metri di lunghezza, contro il 4,8% dello storico; gli ordini per unità fra i 30 e i 40 metri rappresentano invece il 45,4% degli ordini 2016, **a fronte del portafoglio ordini storico costituito da questa categoria per il 34,5%**.

In netto calo gli ordini per le unità comprese fra 41 e 90 metri:

«Buone notizie per Olanda e Germania - commenta Pollicardo - i due Paesi che hanno il primato per la costruzione delle barche sopra i 90 metri, ma buone notizie anche per l'Italia, **forte soprattutto nel comparto della costruzione di unità fra 30 e 50 metri di lunghezza**» cioè quello che in termini di ordinativi vede lo scarto maggiore tra gli ordini del 2016 e il portafoglio storico.

VALORI AGGREGATI

In termini di valore, la classe fra i 30 e i 50 metri di lunghezza rappresenta il 21,5% del mercato, **quella sopra i 90 metri il 36,5%**. Ma la platea di mercato per gli yacht compresi fra 30 e 50 metri è costituita, come si è detto da 184.200 persone: cioè la somma degli Ultra-High Net Worth Indivi-

duals con un patrimonio netto compreso fra 30-100 e 100-250 milioni di euro, classi che hanno rispettivamente un indice di penetrazione, secondo Deloitte, **del 2,3% e 2,7%**: da qui il dettaglio dei numeri sui possibili acquirenti che potrebbero confrontarsi con i cantieri italiani.

CONFRONTO MONDIALE

Nel 2014, l'Italia risultava per fatturato il secondo Paese al mondo nella produzione nautica, con 1,7 miliardi di euro (10% del mercato globale), largamente dietro agli Stati Uniti **(7,4 miliardi di euro e 42,8% del mercato globale)**.

Nel portafoglio ordini delle barche con lunghezza superiore a 30 metri del 2016, l'Italia tuttavia rappresenta il 39% in termini di numero unità ordinate e il 35,8% per lunghezza fuori tutto: prima al mondo in entrambi i comparti. Degli 8,7 miliardi del portafoglio ordini 2016, il 25,4% è rappresentato dall'Italia, (2,2 miliardi di euro): **al terzo posto nel mondo, con un incremento del 29,4%, praticamente tutto determinato dalla grande industria nautica**. Le opportunità di crescita non mancano, **imprese e sistema italiano dovranno riuscire a concretizzarle**.



PSA VOLTRI-PRA

READY FOR



20.000 TEUs

VESSELS



La crisi pesa sulle assicurazioni

La volatilità e le incognite sulla crescita agitano il settore, che nel 2015 ha visto diminuire la raccolta del 10%



PER QUATTRO giorni Genova, la città che già dal Medioevo inventò l'assicurazione marittima moderna, torna protagonista nel settore, **grazie alla 142esima assemblea annuale dello IUMI**, l'unione internazionale delle assicurazioni marittime, che si è tenuta alla fine di settembre. **La kermesse ha portato in città 754 persone in 14 alberghi.**

Astrid Seltmann, vicepresidente

lumi con delega alla raccolta dati, evidenzia un quadro critico, **perché la volatilità dei fondamentali nell'industria marittima influisce di conseguenza anche nel campo assicurativo.**

La raccolta globale delle compagnie nel 2015 è stata di 29,9 miliardi di dollari (-10,5%) costituita per il 52,9% dalle merci e per il 25% dai corpi e influenzata, **sottolinea Seltmann**, dal dollaro forte che in larga parte ha contribuito a determinare i dati negativi dello scorso

anno. **Il valore dei premi raccolti in Italia è stato di 300 milioni di dollari.**

Le richieste di risarcimento raccolte dai P&I Club sono scese per il quarto anno consecutivo (una quindicina) ma sono aumentate in severità del danno - circa 350 milioni di dollari - **a fronte di una raccolta di 3,5 miliardi dollari.**

Nei carichi, i premi raccolti complessivamente sono stati 15,8 miliardi (-9,1%) di cui il 13,3% da compagnie inglesi, seguite da cinesi (9%) e giapponesi (**8,7%**). Le ita-



liane coprono il 2,3% del mercato. Anche qui «risulta difficile comprendere l'evoluzione esatta del mercato, che sta ancora digerendo il disastro dell'esplosione di Tianjin e che dovrà affrontare quest'anno il fallimento di Hanjin e la distruzione del satellite Amos 6, **oltre al rallentamento della Cina e il basso prezzo del greggio**».

Il settore corpi è sceso a 7,5 miliardi (-8,4%) raccolti per il 23,1% in Gran Bretagna, seguita dalla Cina (11,9%). L'Italia pesa per il 3,8% al

pari degli Usa.

In riduzione le perdite totali, anche se pure in questo campo, avverte Seltmann, pesa l'elemento della volatilità: gli avvenimenti degli ultimi cinque infatti non determinano una tendenza. Patrizia Kern Ferneti, **presidente del comitato Dati dello Iumi**, sottolinea però come il settore può aspettarsi una moderata crescita, nonostante l'elemento della sovracapacità continuerà a tenere sotto pressione anche i premi assicurativi. «Il

contesto economico è difficile e anche nel nostro settore ci si deve confrontare con una forte competizione. Le nuove tecnologie rappresentano una sfida e un'opportunità» dice Lars Lange, **segretario generale di Iumi**.

L'elemento delle nuove tecnologie è stato sottolineato anche da Massimo Garbarino, responsabile settore marine di Generali Italia, come da Angelo Ansaldo, **responsabile settore Corpi di Siat**, che punta sulla necessità di formare

personale in grado di saperle gestire.

Stefano Messina, rappresentante per gli armatori, segnala la crescita di Swiss Re e dei Lloyd's in Italia, «uno stimolo per le nostre due compagnie nazionali a fare bene, **evitando il duopolio**».

L'ELEMENTO DEI PORTI

Non ci sono solo le navi e gli incidenti navali: l'esplosione nel porto di Tientsin del 12 agosto 2015, **nella quale hanno perso la vita oltre 170 persone è stato l'evento più impegnativo di sempre per le compagnie assicurative**, visto l'alto numero di corpi e carichi concentrati nello scalo. **La Risks Management Solutions**, la più grande società al mondo specializzata nei calcoli di rischio, ha stimato quale sarebbe il porto più caro nel caso in cui si verificasse la tempesta perfetta: un insieme di terremoti e bufere in grado di devastare l'intera struttura. A sorpresa, è emerso che le maggiori perdite monetarie non si determinano solo nei grandi porti container (come sarebbe logico pensare, **visto il maggiore valore della merce trasportata e delle navi**), ma anche in scali più piccoli, che si differenziano proprio per il valore dei carichi movimentati al loro interno ma anche per i rischi che si possono determinare al loro interno.

Di fatto, **gli esperti di Rms hanno dimostrato che non esiste una diretta correlazione tra la dimensione dei porti e il potenziale di perdita economica che questi possono generare nel caso di una catastrofe**.

Il modello prende in considerazione il tipo di carico movimentato nel porto (dalle auto alla strumentazione elettronica), al luogo dove si trovano le merci (sulla costa, in un estuario, sull'acqua o all'interno di magazzini) e in che modo queste sono disposte (all'aperto, nei container - in pila o a terra) fino al tempo di transito all'interno del porto (che può variare a seconda del grado di automazione dello scalo, **alla produttività dei suoi addetti e alla ripartizione tra merci in entrata e in uscita**).

Ebbene, il porto più rischioso del mondo è emerso essere quello di Nagoya, in Giappone, **che ha costantemente nel suo ciclo produttivo perdite per 2,4 miliardi di dollari**. Nagoya è in effetti il maggior porto del Giappone, ed è soprattutto considerato il porto da cui parte ogni giorno il 10% del valore complessivo del commercio generato dal Paese: si tratta infatti del



principale punto di esportazione delle auto prodotte dai grandi marchi nazionali, in primis la Toyota, **e punta di diamante dell'industria del Paese**. Shanghai, che con 36 milioni di teu movimentati nel 2015 è il più grande porto container del mondo, non risulta nella classifica dei primi 10 scali più rischiosi: il primo gigante del settore è Guangzhou, **che per volumi è invece settimo con 17,5 milioni di teu un potenziale di rischio pari a due miliardi di dollari**.

È invece un porto completamente legato alle rinfuse (coke, carbone,

granaglie, greggio, carburanti, nafta) il terzo più rischioso del mondo, quello di Plaquemines, negli Stati Uniti, che si sviluppa a Sud di New Orleans, lungo la foce del Mississippi, in una zona interessata - come purtroppo è noto - a piene e uragani, **per un valore di circa 1,5 miliardi di dollari di merce costantemente a rischio**. Il primo porto europeo arriva al quarto posto della classifica: grande porto container che si caratterizza per essere stato progettato a ospitare le navi di ultima generazione, **alla foce del fiume Weser**, nome che non manca mai nelle cronache

che delle grandi inondazioni che interessano periodicamente l'Europa centrale.

LE CONCLUSIONI

Nella sua analisi, Kern-Ferretti conclude che i prossimi 12 mesi saranno sì guidati da una ripresa della crescita globale, **ma che questa sarà minata da diversi e importanti fattori.** Tutto in un contesto nel quale politiche monetarie e politiche delle banche centrali sui tassi di interesse saranno destinate a divergere in maniera sempre più marcata. **Sono proprio questi fattori a determinare la forte volatilità del periodo.**

Sotto il profilo della crescita, l'elemento trainante saranno gli Stati Uniti: **la loro espansione economica è guidata da un aumento della spesa per consumi e sotto questo profilo avvantaggiata dal basso prezzo del greggio.** Questo mentre in Europa invece persiste il conflitto tra elementi che limitano la crescita e una politica monetaria che invece dovrebbe ancora generare crescita. **Nei mercati emergenti tornano ad aumentare le importazioni di greggio, e questo è l'indizio di un graduale miglioramento della situazione complessiva.**

Per l'aspetto legato ai rischi, quello che più spaventa ad oggi il mondo assicurativo sono la Brexit, con lo scenario di incertezza che si porta dietro, ma anche i timori per un nuovo contagio sui mercati finanziari, determinato dalla debolezza del settore bancario in alcuni Paesi europei, **come l'Italia o la Germania.** In Cina ci sono poi i crescenti timori sul crescente indebitamento del settore privato, **e gli interrogativi su come il Paese intraprenderà il sentiero di una crescita più bilanciata rispetto a quella dell'ultimo decennio.** I timori che invece scaturiscono dall'osservazione dei mercati emergenti riguarda in sostanza le possibili fughe di capitale, **incentivate anche dall rafforzamento del dollaro sui mercati valutari.**

Infine, si diceva, le politiche monetarie: quelle americane dovrebbero rimanere piuttosto restrittive, mentre al contrario l'Europa vorrebbe ritardare quanto più possibile ogni stretta, vista la necessità per le economie del Vecchio Continente di ricevere ancora numerosi stimoli, **mentre le Borse rimangono in una situazione di tensione,** proprio a causa delle incertezze che aleggiano sull'economia mondiale.

PORTI



NAVI



PERSONE



ASSAGENTI

PORTI • NAVI • PERSONE

ASSOCIAZIONE AGENTI RACCOMANDATARI
MEDIATORI MARITTIMI AGENTI AEREI • GENOVA

SHIPBROKERS:

Sale & Purchase
Dry Cargo
Tankers
Yacht Brokers

SHIPAGENTS:

Liner Agents
Tramp Agents
General Agents
Inland Agents
Manning Agents
Yacht Agents



tel 010.591595 | fax 010.590883 | info@assagenti.it | www.assagenti.it

Prima della crociera

A Venezia tutto si è detto sulla polemica delle Grandi navi.
Ma dove vanno i passeggeri che imbarcano e sbarcano da qui?

di **MATTERO MARTINUZZI** Venezia





ORMAI sono anni che la *querelle* sulle navi da crociera a Venezia sta andando avanti senza che una soluzione definitiva sia stata scelta, **condivisa e portata avanti**.

Insomma, una delle tipiche vicende all'italiana che per l'ennesima volta non fa altro che incrinare la credibilità del Paese all'estero.

Ormai si è detto tutto sulla questione - meramente tecnica - **del passaggio di una nave da crociera nella Laguna**, non c'è studio sia pro che contro che non sia stato presentato.

L'incertezza sul futuro e il limite al transito delle navi oltre le 96 mila tonnellate di stazza lorda, che ha portato a Venezia navi più vecchie e inquinanti, **ha generato un lento declino del numero dei passeggeri movimentati da Venezia Terminal Passeggeri**.

I più preoccupati per questa tendenza negativa sono tutti quelli che lavorano in ambito portuale: **si stima che compresi i familiari siano circa 5.000 le persone che vivono grazie all'attività del porto passeggeri**.

Quindi spesso si è sentita la loro voce anche con manifestazioni pubbliche contrapposte ai **"No grandi navi"**.

Ma l'indotto veneziano delle crociere è ben altro, infatti ne beneficiano i mezzi di trasporto, in particolare l'aeroporto (**visto il ruolo di home port del terminal**), i trasporti pubblici e privati, i negozi, i bar, i ristoranti e infine anche gli alberghi.

Gli alberghi, appunto: **come influisce il traffico crocieristico veneziano sull'attività di una grande struttura ricettiva di una città unica al mondo**.

The Medi Telegraph ha avuto la possibilità di confrontarsi con l'Hilton Molino Stucky Venice, **uno dei più importanti e lussuosi hotel di Venezia**.

Situato sulle sponde dell'Isola della Giudecca, è stato inaugurato il primo giugno del 2007, **dopo la fine dei lavori di restauro del Molino Stucky ai fini alber-**



ghieri.

Questo edificio è riconosciuto a livello internazionale come uno dei manufatti più significativi dell'architettura industriale italiana.

È un edificio imponente con 379 tra camere e suite, dotato di tutti i comfort.

Questo grande hotel, da quando ha iniziato l'attività, ha sempre lavorato con il mercato delle crociere durante l'alta stagione, ma recentemente il periodo si sta estendendo ai mesi intermedi, **sicuramente una tendenza che segue l'allungamento della stagione crocieristica nel Mediterraneo**.

Essendo la città lagunare una destinazione molto ricercata dai turisti di tutto il mondo, il Molino Stucky collabora con quasi tutte le maggiori compagnie crocieristiche, soprattutto straniere, che transitano su Venezia; le principali richieste dei rappresentanti degli armatori riguardano l'alloggio dei propri ospiti con prima colazione, aperitivo di benvenuto e area per le riunioni.

Infatti, essendo Venezia un importante home port crocieristico, i passeggeri per lo più stranieri che arrivano qui per imbarcarsi, **usualmente chiedono spesso di pernottare la notte**

prima dell'imbarco o quella successiva allo sbarco in base alle connessioni con i voli internazionali del vicino aeroporto Marco Polo.

Ma c'è anche chi, visto il fascino della Serenissima, **decide di prolungare il soggiorno per poterla scoprire in maniera più approfondita**.

Il profilo del crocierista tipico che alloggia al Molino Stucky è principalmente di nazionalità americana ma anche europea, **prevalentemente coppie di mezza età o pensionati che viaggiano per piacere**.

Quali sono i principali vantaggi per cui un passeggero è invogliato a scegliere questa struttura? Per la direzione dell'hotel i punti di forza per convincere i crocieristi a usufruire dei loro servizi va citata la sua vicinanza alla stazione marittima, **visto che l'albergo si trova nella parte dell'Isola della Giudecca più vicina all'approdo delle navi che proprio di fronte transitano per raggiungere l'ormeggio**.

Inoltre la sua collocazione lontana dal centro storico (**ma ben collegata da un servizio navetta**) preserva gli ospiti dalla confusione che genera il turismo di massa.

Le dimensioni dell'hotel e il nu-



mero delle camere è un altro fatto da mettere a disposizione delle compagnie crocieristiche, **senza dimenticare che in effetti il marchio Hilton è conosciuto a livello internazionale.**

Per concludere si può dire che il turismo crocieristico rappresenta una fonte importante per l'economia di una struttura ricettiva a Venezia: questo è solo uno dei tanti esempi.

Ovviamente una città unica al mondo che vive di turismo ha nelle crociere solo una delle fonti di reddito, però va tenuto sempre presente l'importante ricaduta che hanno le navi bianche su diversi settori della vita economica della città.

Che si sia pro o contro le grandi navi bisogna tener conto anche di questi fattori e lo dovrà fare anche chi prima o poi (**istituzioni nazionali e locali**) avrà il coraggio di dare una svolta a questa vicenda che sta assumendo con il tempo dei contorni grotteschi.



Nuovo record nessuna festa

di **UMUR UGURLU***, Istanbul

CON LA BANCAROTTA del gigante coreano Hanjin Shipping, **l'industria globale del trasporto ha avuto un attacco di panico.** È stata subito chiara la richiesta di amministrazione protetta da parte della compagnia, **e l'immediato stop all'accettazione di nuovi carichi.**

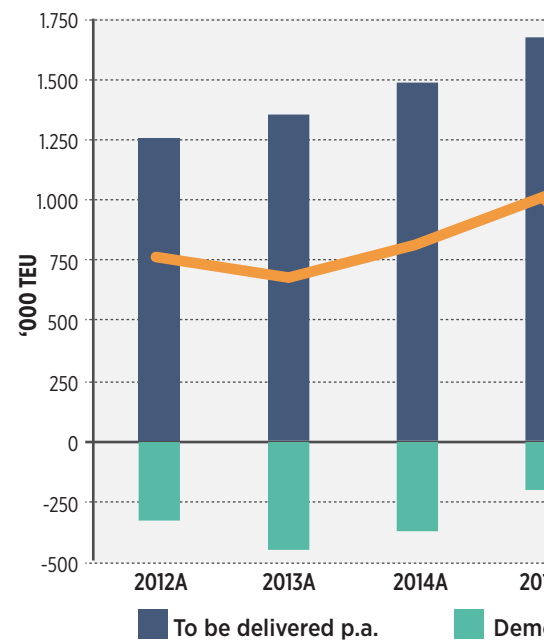
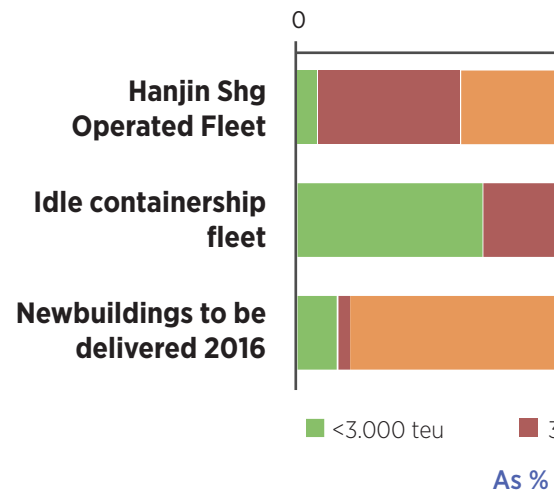
Successivamente i cespiti societari sono stati congelati, mentre

sono nati diversi contenziosi con le società di rimorchio o gli scaricatori di porto - dalla Cina al Canada - **che si sono rifiutate di operare le navi Hanjin,** per via della quasi certezza di non essere pagate per la prestazione d'opera.

Quando all'inizio di settembre si è manifestata la crisi di Hanjin, le organizzazioni di settore hanno

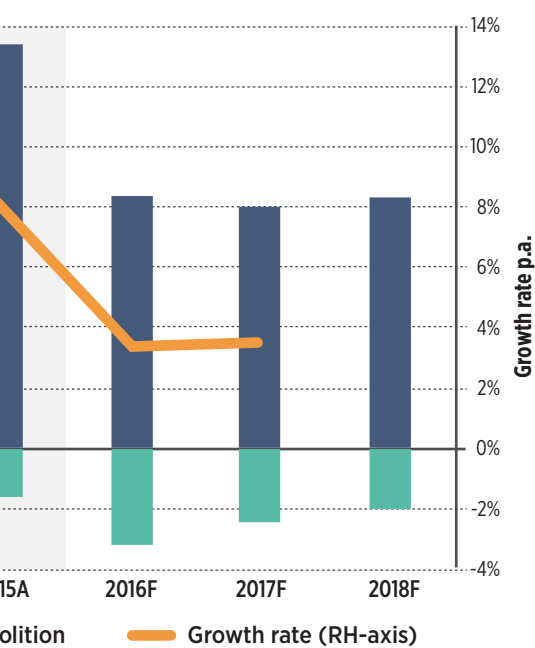
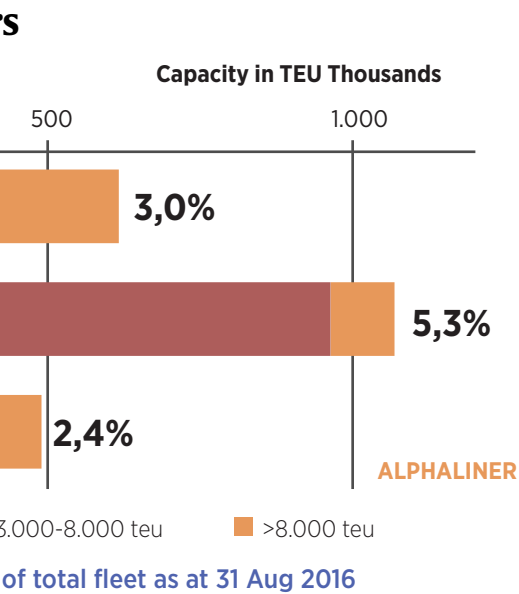


Containership fleet in number



chiesto al governo coreano quale sarebbe stato l'impatto sul mercato di questo fallimento, **e l'unica dato certo comunicato da Seul è stato che in ballo c'era il trasporto di mezzo milione di container.**

Nel frattempo, l'Associazione coreana del commercio informava la comunità internazionale che già 10 navi erano, o erano in procinto di essere sottoposte in Cina a sequestro giudiziario per ordine del noleggiatore, **delle Autorità portuali o di altre parti interessate.** La que-



stione è così diventata un problema non solo per Hanjin, **ma anche per quei vettori container che sulle navi della compagnia coreana condividevano spazi per il trasporto della loro merce.** Secondo gli analisti, il valore complessivo della merce a bordo delle navi Hanjin si aggirava intorno ai 14 miliardi di euro. Hanjin è stata la settima compagnia di navigazione più grande del mondo nel settore container, **rappresentando soprattutto circa l'8% del traffico transpacifico per gli Stati Uniti.**

La compagnia inoltre operava 44 tra rinfusiere e cisterne, **e gestiva 11 terminal container in giro per il mondo.**

Un colosso che però, prestito dopo prestito, non riusciva a stare in piedi: **per questo le banche a un certo momento hanno chiesto di chiudere i rubinetti.**

La quota di mercato di Hanjin tuttavia è già stata rimpiazzata, con il ritorno in attività di navi di altre compagnie da tempo tenute ferme per ringalluzzire il mercato dei noli, **senza contare che nei prossimi mesi e anni sono previste entrate in servizio numerose nuove unità.**

Hanjin ha però oltre cinque miliardi di debiti, **e un piano di salvataggio già bocciato dai creditori.** Anzi, è proprio per questo motivo che la compagnia è finita in bancarotta, essenzialmente per l'opposizione a concedere nuovo credito da parte dell'istituto finanziario statale Banca coreana di sviluppo.

PERCHÉ?

Il motivo "macro" più evidente che ha portato al fallimento di Hanjin è ancora la crisi economica del 2008, il conseguente calo dei traffici, e la decisione da parte delle compagnie di navigazione del settore container di continuare a ordinare e prendere in consegna unità sempre più grandi - **sulla base di calcoli di risparmio gestionale impostati nel periodo pre-crisi.**

Secondo la società di analisi francese Alphaliner, le navi che hanno perso il valore maggiore sono le quelle di categoria Panamax (-80%).

In effetti, il segmento Panamax è proprio in questo momento il principale obiettivo delle demolizioni navali, **e fino all'apertura del Canale di Panama allargato,** prevista per la fine di giugno di quest'anno, pare veramente difficile fissare un nolo accettabile in questo segmento.

Altri segmenti vanno un po' meglio, **ma in ogni caso una porta-container con 10 anni di attività oggi ha un valore di mercato che va dal 30% al 60% in meno del suo valore iniziale.**

Anche la più grande compagnia di navigazione del settore container, **Maersk Line,** in questo

momento è alle prese con un forte calo degli utili e una conseguente revisione dei costi.

Una compagnia di dimensioni simili a quelle di Hanjin, la giapponese Nyk, ha già anticipato che nel secondo trimestre dell'anno registrerà perdite straordinarie per 1,9 miliardi di dollari.

È proprio evidente: il motivo di questo picco verso il basso è tutto da riscontrare nel rallentamento del settore container dovuto a noli bassi combinati all'eccesso di capacità di carico messa sul mercato.

Una sovracapacità che però non è nuova, **da tempo attesa e soppesata un po' da tutti quelli che lavorano in questo settore.** La flotta container ha recentemente superato i 20 milioni di teu di capacità complessiva: **un record che però nessuno si è sentito di festeggiare.**

Le demolizioni quest'anno dovrebbero togliere capacità per 450 mila teu - una stima basata sulla portata media delle navi portate alla dismissione, che è intorno ai 3.000 teu: **questo significa che usciranno dal mercato circa 150 navi vecchie e di dimensioni medio-piccole.**

D'altro canto, gli analisti di mercato informano del fatto che la crescita del settore container è nel 2015 è stata solo del 2,2%, **mentre gli 1,6 milioni di teu di capacità extra che sono stati immessi sul mercato con l'entrata in servizio di nuove navi avrebbero fatto presupporre una crescita del 7,7%.**

Questo significa che il sistema adesso soffre di un 5,5% di sovracapacità in più.

La crisi insomma ha colpito duramente il settore - già in affanno - del trasporto marittimo container, alle prese anzi con il suo periodo peggiore da sei decenni a questa parte, e ora fa tremare persino l'economia americana, **con i dettaglianti sempre più preoccupati con l'avvicinarsi delle vendite natalizie.**

Per evitare ulteriori perdite, il settore dovrebbe confidare in una crescita nel quarto trimestre di quest'anno e per tutto il 2017.

Wishing you all calm seas.
*Captain & Seaway Professional
umurgurlu@umurgurlu.com



Frulio, il broker per caso che sogna il grande film

«Dovevo fare questo lavoro per due mesi, è diventata la passione di una vita» dice il mediatore torrese alla guida della Unitramp

di **BIANCA D'ANTONIO**, Napoli

«È UNO dei nostri» dicono di lui a Torre del Greco, dove vive e dove è nato. Lo ripetono con orgoglio perché è rimasto semplice, divertente, **sempre pronto alla battuta**. Non si dà arie, non si atteggiava nonostante abbia nel suo lavoro portato a termine con successo operazioni di grosso calibro come le commesse in Cina per milioni e milioni di dollari per conto di tutti gli armatori torresi dei tempi d'oro dell'industria marittima. **Aldo Frulio**, mediatore ben quotato nel suo settore che condivide con armatori e noleggiatori le diverse stagioni dello shipping ma senza mai scoraggiarsi neppure quando il barometro segna tempesta.

Dal suo osservatorio come vede il futuro?

«Dopo le sorprese e gli sconvolgimenti causati da quanto è successo nel mondo finanziario dall'agosto 2008 a oggi, mi spiace deluderla ma temo che il nostro osservatorio di broker abbia perso buona parte dei privilegi in tema di previsioni azzeccate. Penso che il futuro dello shipping, se parliamo dell'immediato e di ripresa consistente, richieda ancora tempo, impegno e sacrifici... Speriamo più leggeri degli ultimissimi anni e senza lacrime e sangue, per dirla con Winston Churchill».

Quale settore si salva in questo momento?

«Nell'ordine: Cruise, RoPax/Ferry e RoRo».

Si vede l'uscita dal tunnel?

«Il processo di riparazione dei danni e riequilibrio tra domanda e offerta sta andando avanti ma richiede tempo - dopo la sbornia di

ordinativi e l'opulenza del mercato dei noli 2005-prima metà 2008. In questi ultimi anni e ancor più oggi si sta demolendo tantissimo, gli ordini di nuove costruzioni sono quasi fermi, ma c'è ancora sovracapacità di tonnellaggio e persistono grosse difficoltà finanziarie (soprattutto in Europa, dove non ripartono consumi e crescita), per cui (e sarei ben felice di sbagliare) penso che l'uscita dal tunnel richieda tempo, almeno uno o due anni. Alla fine ne usciremo. Speriamo solo che la lezione, severissima, non venga dimenticata alla prima schiarita».

Lei è di Torre del Greco, che aria tira in quella che fino a meno di 10 anni fa era una capitale italiana dello shipping?

«Torre del Greco come capitale dello shipping... mi sembra quanto meno eccessivo. Senz'altro negli anni passati è stata una piazza molto attiva nei carichi secchi, e oggi purtroppo, a causa della lunga e violenta crisi del settore Torre del Greco ha pagato e paga dolorose conseguenze. Quindi l'aria che tira è mesta».

Nel settore della mediazione marittima come vanno le cose?

«Si tratta di un'attività di servizi professionali all'impresa per cui se quest'ultima vive momenti difficili ed è sotto forte pressione, anche noi broker ne soffriamo. Ma c'è anche da dire che per le società di brokeraggio presenti, specializzate e attive in settori fuori dalla crisi, le cose vanno abbastanza bene».

Ricorda il suo primo affare concluso? E la sua prima delusione?

«Per un colpo di fortuna - avevo appena iniziato uno stage come training broker - riuscii, dopo due

settimane, a fissare la nave "Anna Capano" di 2.500 tonnellate di portata dell'armatore Raffaele Capano per una serie di viaggi consecutivi con segati di abete da Rijeka per l'Algeria. La mia prima delusione invece è legata alla perdita di un contratto di noleggio per viaggi consecutivi di farina in sacchi da Bari per Alessandria d'Egitto. Il noleggiatore, un famoso molino pugliese dell'epoca, mi aveva scartato tutte le navi che ero riuscito a trovare perché oltre i 20 anni di età; il suo contratto di vendita merce prevedeva il trasporto con navi di età inferiore ai 20 anni. Nonostante l'impegno totale da parte mia non riuscivo a trovarne una che andasse bene. Improvvisamente un giorno il noleggiatore mi chiamò per dirmi di fermarmi, aveva trovato e fissato la nave con un broker concorrente; mi fece il nome della nave fissata ed era una di quelle che conoscevo bene, ma vecchia di 24 anni. Furioso, gli rinfacciai che la nave era ben oltre l'imperativo di 20 anni e lui, con tono paterno, mi rispose che ero giovane: che dovevo imparare a soffrire, e che nella vita anche ciò che si dice con grande fermezza... potrebbe avere validità "temporale"».

Come è arrivato a fare il mediatore?

«La mia era una vecchia famiglia di armatori per cui, seppur marginalmente, conoscevo la professione del broker navale e ne sentivo una certa attrazione. Dopo il diploma conseguito all'Istituto nautico di Napoli, mi iscrissi all'Università Navale di Napoli; dopo meno di due anni, mio padre mi disse che visti i miei scarsi risultati

nello studio e la propensione alla vita godereccia, dovevo darmi da fare e imbarcarmi come allievo ufficiale. In meno di una settimana mi arrivò la chiamata di imbarco da una società armatrice, di cui mio padre era molto amico. A quel punto capii che la cosa si faceva seria; gli chiesi di farmi prima provare a fare il broker, solo due mesi. Un'importante società genovese acconsentì a prendermi per uno stage, nei due mesi quel lavoro e io ci piacemmo molto e così non l'ho più lasciato».

La contrattazione per lei più difficile e quella più soddisfacente.

«Una che durò più di sei mesi. Quella invece più soddisfacente riguarda la rivendita delle tre portacontainer da 9.000 teu dall'amico Luigi D'Amato a Bernard Rickmers di Amburgo. Grande merito della sua felice conclusione va a mio figlio Vincenzo, che nella circostanza, è stato molto tenace e bravo».

Da piccolo che cosa avrebbe voluto fare?

«Il pilota di aerei».

Per fare il broker ci vogliono caratteristiche particolari?

«Direi di no, ma è uno di quei lavori che richiedono una buona dose di ingredienti: passione, tempismo, dedizione, voglia di mettersi in gioco, buona memoria, costante aggiornamento, doti di buon comunicatore, discrezione e correttezza professionale».

Che cosa, nel suo lavoro, la riempie più di orgoglio?

«Avere mio figlio Vincenzo, detto Chico, come partner alla Unitramp, e una straordinaria squadra di broker, collaboratori e collaboratrici».

Lei ha contatti con armatori e cantieri di tutto il mondo, quali sono i più difficili?

«Non credo ci siano differenze notevoli tra gli operatori di diversa nazionalità. In molti casi le difficoltà nascono per ragioni precise, divergenze contrattuali ecc... indipendentemente dalle nazionalità. Posso soltanto dire che *in primis* gli italiani, poi i tedeschi, spagnoli e in generale gli europei mi sembrano meno pretestuosi nel gestire e risolvere le problematiche».

Quale armatore ammira di più e qual è il suo cliente più fedele?

«Sono diversi i clienti armatori da ammirare, sia a Napoli che in Italia e altrove, ma uno su tutti, nel

mondo, certamente è Gianluigi Aponte».

Tra i mediatori marittimi c'è più gelosia o anche collaborazione?

«Io sono un po' geloso, ma non certo degli altri broker. Rispetto senza riserve quelli bravi, e se a volte si presenta l'occasione di collaborare con colleghi ne sono contento, purché siano corretti e non furbastrici di quartiere».

Quanto è importante la discrezione nella vostra attività?

«È fondamentale. Nel nostro settore il broker che non rispetta questo principio, è meglio che cambi mestiere».

Un broker degli anni '60/'70 come si differenzia da quello attuale?

«Purtroppo per noi della nostra generazione, soprattutto per l'età... Credo che i principi fondamentali e la voglia di far bene non siano poi tanto diversi, per cui non ho dubbi che i giovani broker continueranno a lavorare con impegno, e probabilmente otterranno anche risultati migliori grazie all'innovazione, all'apertura dei mercati e alla globalizzazione».

L'avvento dell'informatica quali cambiamenti ha prodotto nel vostro lavoro?

«È stato un cambiamento davvero epocale e sconvolgente. Oggi puoi contattare chiunque e dovunque, e essere raggiunto da chiunque. In termini di puro impegno il lavoro è triplicato ma non così i profitti. Non parliamo poi dell'incredibile numero quotidiano di e-mail, molte di queste inutili... ma comunque da leggere. Di fatto oggi il mediatore marittimo è sempre reperibile ma basta un black-out, anche di brevissima durata, e ci si sente completamente persi. Il mio consiglio ai giovani broker è quello di scrivere meno, l'essenziale, e servirsi di più del telefono per comunicare e per tener vivi i rapporti personali con i clienti».

Quale la cosa per lei più importante nella vita?

«In assoluto la famiglia, i miei nipoti, vivere e decidere più di cuore che di testa».

Che ruolo hanno gli amici e ce l'ha un amico del cuore?

«Un grandissimo ruolo, purtroppo a causa del tipo di lavoro e dei continui viaggi, spesso sono latitante nelle frequentazioni e questo mi dispiace. Fortunatamente ho vecchi amici del cuore».

Lei ha una bellissima moglie, come le ha fatto la dichiarazione d'amore?

«A dire il vero non c'è stata alcuna dichiarazione d'amore. Conobbi Silvana, mia moglie, una sera tramite amici e per puro caso, in un piano bar dell'epoca. L'inizio fu burrascoso e con reciproci sfottò, ma a fine serata, nacque tra noi un'alchimia speciale, complice il grande Lucio Battisti, e fummo subito presi da sfrenata passione. Ebbe così inizio la nostra storia. Io non sapevo chi fosse e lei ignorava chi fossi io. La cosa non ci interessava più di tanto».

Come si giudica lei come marito e come padre?

«Non lo so, credo non male... forse sarebbe meglio girare la domanda ai diretti interessati. Mi farebbe piacere conoscere la loro risposta».

È vanitoso?

«Non sono vanitoso, di certo non ho particolari manie, anche se mia moglie dice il contrario. Forse qualcuna... ma legata alla scaramanzia. Confesso, sono un po' superstizioso».

Pratica degli sport e se sì quali?

«In questo periodo no. Sono diventato un po' pigro, ma sono sicuro di essere un grande giocatore di golf... sarà poi vero? Tra pochi giorni lo scoprirò».

Ama sempre giocare a tressette e chi sono i suoi compagni di gioco?

«Ma che dice... a tressette sono stato sempre una schiappa tanto che gli amici mi hanno sempre evitato come compagno. Invece sono un discreto giocatore di scopa scientifica, mi piacerebbe giocarlo più spesso ma non è facile trovare giocatori... Mi piace anche la scopa, briscola, poker. Prediligo tutti i giochi di carte se veloci; odio quelli che mi bloccano a tavolino per ore».

Che bambino era?

«Vivace, allegro, sempre pronto al gioco, un po' spericolato ma nei limiti. Provavo una certa attrazione per i giochi pericolosi e competitivi. In effetti ne uscivo quasi sempre perdente, ma felice».

Dal momento che lei viaggia molto per lavoro, come sceglie le sue vacanze?

«Sempre mare e in barca con amici. Si parte quasi sempre molto presto di mattina senza una meta precisa, rotta Sud o Ovest. In navi-

gazione, quando si consuma la tradizionale rosetta con mortadella, si decide dove andare».

Se potesse cambierebbe qualcosa della sua vita e cosa?

«Le cose importanti no. Va bene così. Vorrei solo più tempo libero per me e tutti i miei cari».

In giro per il mondo come considerano Napoli e i napoletani?

«Molto meglio di quanto noi stessi pensiamo e di quanto in Italia si pensi. A questo proposito proprio di recente ho visto che l'Italia tutta è in sorta e ha deplorato la Gran Bretagna per le indicazioni contenute nel loro questionario scolastico (Italiani/Italiani napoletani/Italiani siciliani...) definite razziste. Io invece ho una mia interpretazione: gli inglesi volevano soltanto sapere quanti sono i napoletani e siciliani che vivono nel loro Paese, perché ci preferiscono rispetto al resto degli italiani. Non a caso storicamente i legami più stretti gli inglesi li hanno principalmente a Napoli e in Sicilia».

I suoi difetti e i suoi pregi.

«Difficile risponderle e un po' mi im-

barazza - diciamo che sono come sono... con tutti i miei difetti e i miei pregi».

Cosa vorrebbe per i suoi figli e nipoti?

«Che i miei figli siano felici, e che insieme ai loro rispettivi partner (Mara di Vincenzo e Joe di Daniela), entrambi splendidi, realizzino tutti i loro sogni. Per i miei nipoti: che abbiano la fortuna di trovare la strada che corrisponda alla loro vera passione, qualunque essa sia, e che ci credano fino in fondo».

Ha mai pensato di andare a vivere all'estero, magari a Londra?

«Mia moglie Silvana e io lo abbiamo pensato molte volte, e ancor più mio figlio Vincenzo e sua moglie Mara. Tra l'altro mia figlia vive proprio a Londra da diversi anni, il marito Joe (anche lui broker) ha un bel lavoro, le bimbe vanno a scuola lì. Abbiamo pensato anche ad altre città europee, soprattutto piazze importanti per società di brokeraggio, come per esempio Ginevra e qualcun'altra, dove risiedono grandi società di noleggiatori e trader, ma la verità è che,

a distanza di tanti anni siamo ancora qui nella nostra Napoli».

Ha paura della vecchiaia?

«No, un po' non ci penso, e poi ho il cuore giovane!».

Un sogno che vorrebbe realizzare.

«Scrivere e dirigere un film bello e intrigante».

C'è qualcuno che proprio non sopporta?

«Potrei farle una bella lista (persone, politici di professione, figure istituzionali, arroganti, arrampicatori sociali ecc...) negli ultimi anni c'è stato un incredibile decadimento dei valori veri, ma finirei col fare del populismo, e credo ce ne sia fin troppo oggi. Quindi dico solo che non sopporto quelli che pensano di essere molto furbi e che ti parlano sicuri di essere più intelligenti di te».

Il suo primo pensiero la mattina e l'ultimo prima di dormire.

«Primo pensiero è sempre lo stesso al suono della sveglia: vorrei dormire ancora un po', ma poi corro a fare il caffè. Ultimo pensiero: sono contento».

UNITRAMP

profilo della società

La Unitramp Shipbrokers è stata fondata nel 1975 da Aldo Frulio e Alberto Paoluzzi a seguito dell'acquisizione della Cimasud, **società di mediazione marittima fondata nel 1967**, di cui entrambi controllavano quote di minoranza. Paoluzzi, originario di Trieste, e **Frulio**, che proviene da una conosciuta e consolidata famiglia armatoriale, svilupparono dunque le attività di questa nuova società. **Oggi Unitramp è un'azienda familiare**: tutti gli azionisti sono anche operativi nei vari dipartimenti della società. Oltre al fondatore Frulio, **in Unitramp operano anche la moglie Silvana insieme ai figli Vincenzo e Daniela**. La squadra si compone di sei mediatori marittimi, ognuno dei quali segue un preciso dipartimento, **più tre operatori integralmente dedicati alla gestione post-contratto**, alle operazioni, al servizio di analisi e all'amministrazione.

L'attività della società è basata principalmente sul settore carichi secchi (unità Handy, Handymax, **Panamax e Capesize**), così come container e in parte anche petrolifero. I principali clienti italiani, o di origine italiana sono: Msc Ginevra, Fratelli D'Amato, Perseveranza, D'Amato di Navigazione,

Deiulemar, Bottiglieri di Navigazione, Giuseppe Bottiglieri di Navigazione, SetSea, Tirrenia, Moby Lines, Pietro Barbaro, Enel Trade, Marnavi, Snay di Navigazione, D'Alesio, Grimaldi Lines e altri ancora.

Così come per in noleggio, **la società tratta anche vendita e acquisto di ogni tipo di nave**. C'è inoltre un dipartimento specializzato per navi da crociera e passeggeri in genere, e poi traghetti per il trasporto delle automobili, **traghetti RoPax veloci e tutto-merci**.

Nel 2007 Unitramp è stata una delle società di brokeraggio più attive in Europa, **e la prima in Italia in termini di finalizzazione di ordini per nuove navi**.

La società offre la propria conoscenza nel settore del finanziamento alle navi da crociera, traghetti tutto-merci; soluzioni flessibili a breve termine di informazioni, mediazione marittima, consulenza su prodotti finanziari, crediti, monitoraggio - continuo - del mercato marittimo italiano: **dall'attività degli armatori agli sviluppi legislativi relativi a questo settore dell'economia**.

Cosco, la rete cinese sul Mar Mediterraneo

Dopo il Pireo e l'accordo con Apm per la gestione del terminal di Vado, il colosso punta alle nuove strutture nel porto di Algeciras

di **STEFANO PAMPURO**, Barcellona

IL PRINCIPALE gruppo logistico cinese nel trasporto marittimo container, la Cosco, sta provando a mettere le mani sul nuovo terminal container del porto andaluso di Algeciras, uno dei tre maggiori scali spagnoli che si affacciano sul Mediterraneo, **insieme a Valencia e Barcellona.**

Già a luglio il colosso asiatico stava mettendo a punto la presentazione di un ambizioso progetto per lo sfruttamento della banchina, appena ultimata. **L'appalto pubblico è stato aperto lo scorso 1 agosto per un periodo di 50 anni.**

Cosco si piazza tra le favoritissime per lo sfruttamento della struttura, che copre un'area di 30 ettari **(37 includendo la zona pubblica).**

La società cinese ha ovviamente smentito per adesso ogni possibile fumata bianca.

Secondo l'Autorità portuale della Bahía de Algeciras, l'ampliamento del porto si farà nei terreni della Isla Verde Exterior insieme al terminal dei treni merci, **e potrà contare su un molo di 810 metri di lunghezza con una profondità di 18 metri.**

Il terzo terminal potrà così accogliere navi di grandi dimensioni aumentando le possibilità di competere, **anche con Valencia.**

Si tratterebbe del quarto colpo messo a segno dai cinesi della Cosco in pochi anni: prima l'aggiudicazione del terminal container del Pireo, **poi la concessione per 36 anni dall'Autorità portuale del maggiore scalo greco.**

Pochi giorni fa, l'ingresso ufficiale, a fianco di Apm Terminals



e del porto di Qingdao, **nella gestione del futuro terminal di Vado Ligure.**

Al Pireo, Cosco si è impegnata ad acquistare il 68% dello stesso porto greco, **per un totale di 368,5 milioni di euro in due tranche.**

L'interesse di Cosco per Algeciras è sorto dopo la fiera biennale Transport & Logistic cinese, **dove la Spagna ha cercato di attirare l'attenzione delle compagnie di navigazione locali con un programma di sviluppi strutturali che coinvolgevano nove porti nazionali.**

José Llorca, presidente di Puertos del Estado, l'ente pubblico che controlla le Authority spagnole, **crede fortemente che rivolgersi alla Cina debba essere l'imperativo per l'economia marittima spagnola.**

Nonostante l'economia del Dra-

gone sia sottoposta a una frenata controllata, è chiaro che i suoi flussi di merce verso il Mediterraneo giocheranno ancora per molto tempo un ruolo essenziale sullo scacchiere delle rotte internazionali: «Crediamo - spiega infatti Llorca - **che possedere una base nel Mediterraneo Occidentale possa rientrare nelle logiche del loro processo di espansione**». Effettivamente gli investimenti nella sola Spagna da parte di Cosco ammontano già a 67 milioni di euro, più di qualunque altro Paese affacciato sul Mediterraneo **(a parte la Grecia).**

Algeciras si convertirebbe in questo modo in un portale strategico per le merci in entrata nell'Europa del Sud e per le merci in uscita verso il resto del mondo.

3° FORUM SHIPPING & INTERMODAL TRANSPORT

Ripensare il futuro
dei porti.

Genova, 21 Novembre 2016
Palazzo San Giorgio, Sala delle Compere

L'occasione di confronto per i player del settore dello shipping,
delle infrastrutture e del trasporto sulla nuova portualità italiana
e sulla legge di riforma approvata dal Consiglio dei Ministri.

AGENDA:

Ore 08:30 **Accredito**

Ore 09:00 **Apertura dei lavori**

Tavola I

La nuova portualità italiana

I Presidenti delle Authority e i Rappresentanti del Governo si confronteranno sulle novità in materia operativa, normativa e finanziaria.

Tavola II

Governance, investimenti, strategie: gli effetti della riforma

Con la riforma della legge 84/1994 il ruolo dei privati è destinato a cambiare radicalmente. Chi deciderà gli investimenti? E chi sarà responsabile della security e cyber security, in mare e in banchina?

Ore 12:45 **Fine dei lavori**

**Per iscrizioni
e programma
dettagliato**

forum.themeditelegraph.com

**Segreteria
organizzativa**

forum@themeditelegraph.com
+39 347 983 82 33

Diventa sponsor

advertising@themeditelegraph.com
+39 010 5388 243/206

L SALONE Nautico di Barcellona ha aperto le porte al pubblico anche quest'anno, **da mercoledì 12 ottobre fino a domenica 16.**

Quest'edizione mira a superare i 55 mila visitatori dello scorso anno, **in una rassegna che si vuole contraddistinguere per l'innovazione e la tecnologia.**

Si è potuto ammirare 670 imbarcazioni, **165 delle quali ormeggiate tra il Molo di Spagna e la Fusta del Porto Vecchio.**

Un totale di 260 espositori hanno esposto per cinque giorni centinaia di prodotti e servizi nell'ambito della nautica sportiva, così come un centinaio di novità, **70 delle quali saranno imbarcazioni e una trentina invece motori e apparati elettronici.**

Come lo scorso anno, la fiera ha occupato una superficie espositiva di 54 mila metri quadrati, sebbene quest'anno i riflettori saranno puntati sulla mostra galleggiante, **con una trentina di barche in più rispetto al 2015 e con i catamarani quali protagonisti.**

Tra le novità che si presentano per la prima volta a livello mondiale, spiccano il Lagoon Seventy 7, un catamarano di 24 metri di lunghezza e 337 metri quadrati di vela, e il più agile Cap Camarat 6.5 BR, **di 6,6 metri**, il primo di questa classe con prua aperta per guadagnare spazio in coperta.

S. Pam.





Anche a Barcellona
torna il Salone Nautico

Nuove disposizioni Solas

Sulla sicurezza della navigazione marittima

di **MARCO COTTONE***, Milano

DAL 1 LUGLIO 2016 sono entrate in vigore alcune importanti disposizioni in materia di sicurezza della navigazione marittima adottate dal Comitato di sicurezza marittima dell'Imo con la risoluzione Msc 380(94), che hanno modificato la regola 2 del Capitolo VI della Convenzione Solas '74.



*Senior Associate
- Dipartimento di diritto della navigazione e dei trasporti presso Legance, Avvocati Associati

Tra le novità di maggior rilievo spicca senz'altro la norma che riguarda gli adempimenti che gli operatori marittimi devono rispettare con riferimento alle informazioni sul carico, introducendo il principio del c.d. "verified gross mass packed container" ("Vgm").

In particolare ai vettori marittimi non sarà più permesso l'imbarco di container in mancanza della dichiarazione Vgm, che può essere ottenuta soltanto attraverso la pesatura del container (caricato e chiuso) mediante attrezzature omologate e idonee a soddisfare le normative dello Stato di caricazione.

Le metodologie per la pesatura dei container riconosciute dalla normativa sono di due tipi: la prima che, come detto, consiste nel pesare il contenitore imballato e sigillato; mentre la seconda tipologia comprende anche la pesatura certificata dei singoli colli, del materiale di rizzaggio, fardaggio e di imballaggio con l'aggiunta della tara del contenitore.

Le linee guida fornite dall'Imo (par. 5.1.2.2.) individuano quest'ultimo metodo come quello meno appropriato e pratico per certe tipologie di articoli da carico (come i rottami di metallo, il grano sfuso e altre merci alla rinfusa) che non si prestano ad una semplice pesatura individuale.

La stima del peso non è permessa e, così come previsto nella Circolare del Comando Generale del Corpo delle Capitanerie di Porto n. 125/2016 (la "Circolare"), è altresì riconosciuto un periodo transitorio valido fino al 30 giugno 2017 nel quale

sarà possibile utilizzare strumenti di pesatura alternativi rispetto a quelli regolamentati, purché l'errore massimo non sia superiore a due volte e mezzo quello previsto per la stessa tipologia di strumenti approvati e comunque non sia superiore a circa chilogrammi 500.

Il soggetto su cui ricade l'obbligo della pesatura certificata nonché della dichiarazione Vgm è lo "shipper" ovvero, secondo quanto chiarito nella Circolare, il soggetto definito al punto 2.1.12 della circolare Imo n. 1475 identificato come "a legal entity or person named on the bill of lading or sea waybill or equivalent multimodal transport document (e.g. through bill of lading) as shipper and/or who (or in whose name or on whose behalf) a contract of carriage has been concluded with a shipping company".

È noto che gran parte delle polizze di carico risultano sottoscritte dagli spedizionieri "as shipper" e dunque, come riconosciuto dalla stessa Circolare, anche tali soggetti sono considerati responsabili alla stregua degli effettivi caricatori (quando questi ultimi firmano la polizza di carico).

Lo shipper dovrà dunque sottoscrivere il c.d. Shipping Document contenente la massa lorda verificata del contenitore (Vgm) e inviarlo al comandante della nave e al terminalista in tempo per consentire l'elaborazione del piano di stivaggio. Le norme sopra citate non forniscono agli operatori un modello di Shipping Document anche se nella Circolare viene precisato che il documento dovrà senz'altro contenere i dati identificativi dello shipper, il numero dei container, il Vgm espresso in kg o multipli di esso, la data, il luogo e la firma del soggetto autorizzato.

Se da un lato vi è l'obbligo per lo shipper di inviare in anticipo tale dichiarazione al vettore e al terminalista, dall'altro lato non sussiste alcun obbligo di comunicazione



all' Autorità Marittima se non in caso di esplicita richiesta a seguito di controlli effettuati sul carico.

Inoltre, nei casi in cui la merce caricata nel contenitore venga rimossa si dovrà procedere ad una nuova pesatura e all' emissione di un nuovo Shipping Document.

Vi è poi la possibilità per l'impresa terminalista di accettare l'ingresso dei contenitori sprovvisti di Vgm, nelle aree di propria competenza, e procedere direttamente alla pesatura certificata; nel caso in cui, invece, il terminal operator dovesse rifiutarne l'ingresso, sarà necessario dare comunicazione del rifiuto alla Capitaneria di Porto e all' Autorità Portuale, dove presente.

È importante precisare che il dato Vgm attiene soltanto alla sicurezza della navigazione, di conseguenza non vi è alcun legame con i dati contenuti nella polizza di carico o nei documenti doganali.

Senz' altro l'aspetto più rilevante è quello della responsabilità e delle sanzioni previste per tale fattispecie; nel nostro ordinamento per i casi di irregolarità nello Shipping Document (ovvero nella dichiarazione Vgm) è applicabile nei confronti dello shipper l'art. 483 c.p. (Falsità ideologica commessa dal privato in atto pubblico), mentre in caso di imbarco di container privo di Vgm saranno applicati a carico del comandante della nave l'art. 1215 c. nav. (Partenza di nave in cattivo stato di navigabilità) e a carico del termi-

nalista l'art. 1231 c.nav. (Inosservanza di norme sulla sicurezza della navigazione).

La norma sopra descritta si inserisce nelle azioni che la Comunità Internazionale ha inteso adottare per migliorare la sicurezza della navigazione marittima visto che sempre più frequentemente si verificano sinistri in mare causati dalla non corretta modalità di stivaggio dei contenitori e delle relative operazioni di rizzaggio al loro interno.

Un esempio particolare, non contemplato dalla norma, è senz' altro il caso c.d. Nvocc nel quale l'impresa di spedizione agisce come vettore contrattuale nei confronti del vero caricatore, mediante l'emissione di una propria polizza di carico, e nel contempo risulta caricatore (shipper) nei confronti del vettore marittimo.

Senz' altro il coinvolgimento in punto di responsabilità degli spedizionieri imporrà da parte di questi soggetti l'adozione di strumenti idonei a verificare la correttezza delle informazioni fornite dal vero caricatore.

La nuova procedura in argomento se da un lato rappresenta un utile strumento di prevenzione per gli incidenti in mare, dall' altro lato, come per tutte le misure preventive di sicurezza, rischia di causare un aumento dei costi della spedizione, anche alla luce dei nuovi profili di responsabilità degli spedizionieri, e un allungamento dei tempi di caricazione e di trasporto.

Nell'interesse di tutti

«Un tempo la cooperazione era un insieme di relazioni e legami storici, che oggi deve rafforzarsi sulla base di efficienza, prestazione e credibilità» - re Mohammed VI del Marocco



SPORTELLO UNICO

Si è tenuta all'inizio di settembre a Marrakech l'edizione 2016 della Conferenza internazionale per la Single Window. L'evento è stato organizzato dall'African Alliance for Electronic Commerce (Aace) e dal sistema marocchino dello sportello unico, **Port-Net**. Ministri, esperti di commercio internazionale, uomini di affari, **enti di controllo ma anche contributori volontari si sono incontrati per uno scambio di esperienze**. Una tre giorni dedicata al tema "Lo sportello unico per il commercio estero: **cosa serve per una cooperazione inclusiva**". L'evento ha registrato la presenza di rappresentanti delle Nazioni unite, **della Banca mondiale e dell'Organizzazione mondiale delle dogane**, insieme a importanti operatori nazionali e internazionali. Obiettivo: **spingere le società private a prendere in considerazione le ultime tendenze in fatto di efficientamento e servizi telematici**.

UNA VERA RIVOLUZIONE

«Come la rivoluzione del container a partire dagli anni Cinquanta, così oggi ci troviamo di fronte alla rivoluzione del processo di dematerializzazione» **ha spiegato Mohamed Abbou**, ministro marocchino del Commercio estero.

UNA DOGANA MONDIALE

Zouhair Chorfi, direttore della Dogana marocchina, **ha spiegato il ruolo della World Customs Organization (Wco)**: «Si tratta di un ente finalizzato alla facilitazione del commercio sin dalla conferenza di Bali del 2013, un obiettivo da raggiungere attraverso un'aperta relazione con l'economia globale. La Wco opera attraverso un'agenda di varie riforme.



PORTNET

Nadia Laraki, direttore dell' Agenzia nazionale dei porti (Anp) **sottolinea che con PorNet** «abbiamo adottato un nuovo approccio per ridurre l'impatto della burocrazia».

La cooperazione tra i Paesi africani inoltre dovrebbe essere considerata con un nuovo approccio. **Laraki ha infatti citato le parole del re del Marocco, Mohammed IV**, in occasione del Forum marocchino-ivoriano di Abidjan del 2014: «Un tempo la cooperazione era un insieme di relazioni e legami storici, che oggi deve rafforzarsi sulla base di efficienza, prestazione e credibilità». Laraki ha aggiunto che i rappresentanti di tutte le delegazioni africane hanno appoggiato l'iniziativa, al centro della promozione e della facilitazione del commercio».



SPORTELLO UNICO IN CONGO

Gilbert Mokoki, ministro dei Trasporti dell' aviazione civile e della marina mercantile congolese ha spiegato i progressi delle transazioni doganali presso lo sportello unico del Congo (**Guot**) e della collaborazione del governo con altri Paesi in questo campo: «Congo e Camerun per esempio - ha spiegato Mokoki - si stanno già scambiando i certificati di origine».

ALLEANZA AFRICANA

Il presidente dell' African Alliance for e-commerce, **Ibrahima Nour Eddine Diagne**, ha auspicato che «la conferenza sia stata, per tutti i partecipanti, utile per la conoscenza dello sviluppo del commercio in Africa».

LA VOLONTÀ POLITICA

Secondo Virginia Cram-Martos, **direttore della Divisione per la cooperazione economica e il commercio presso la Commissione economica europea dell' Onu**, «i Paesi africani sono sempre più attivi nella facilitazione del commercio. Questa è un' opportunità per incoraggiare ancora di più la politica locale. Perché spesso a determinare questo tipo di progetti non sono tanto i soldi che vi vengono investiti, quanto piuttosto la volontà politica di realizzarli». Le conferenze dell' evento, così come le discussioni che hanno generato in seguito, hanno toccato diversi argomenti: dal miglioramento delle condizioni per fare affari fino alle resistenze opposte dalla burocrazia nei confronti delle innovazioni.



FOCUS ON MIDDLE EAST





Iran, l'accordo funziona: torna la superpotenza

Il Paese sta rispettando alla lettera il patto sul nucleare, come riconosce anche Gerusalemme. Si riapre un mercato da 80 milioni di persone

di **MARCO FROJO**, Milano

IN UN'AREA che è la principale fonte di preoccupazioni geopolitiche al mondo, c'è un tassello che sta rapidamente tornando al suo posto: **l'Iran**.

La Repubblica islamica sta infatti rispettando alla lettera gli accordi sul nucleare firmati l'anno scorso a Vienna e procedendo spedita sulla strada che la porterà a ristabilire normali rapporti diplomatici e commerciali con l'Occidente. Di recente, il capo dell'Agenzia internazionale per l'energia atomica (Aiea), Yukiya Amano, ha affermato che Teheran «sta facendo ciò che ha promesso» e che **«l'accordo non presenta particolari problemi»**.

Ancora più degno di nota è il fatto che qualche giorno prima era stato addirittura Israele a fare affermazioni di simile tenore, **nonostante fosse venuta proprio da Gerusalemme la più intransigente opposizione alla firma dell'accordo siglato a Vienna**.

Intervistato a margine della 60esima conferenza generale Aiea, che si è tenuta dal 26 al 30 settembre nella capitale austriaca, dove ha sede l'agenzia, Amano ha ricordato solo «un piccolo incidente» avvenuto sinora, al quale le autorità iraniane **«hanno subito rimediato**. Posso confermare - ha aggiunto il 69enne diplomatico giapponese - che Teheran rispetta gli impegni presi alla lettera, **facendo quanto ha promesso alla comunità internazionale»**.

Il capo dell'Aiea nega con forza il rischio di una proliferazione del nucleare in Medio Oriente, **come paventato alla vigilia dello storico accordo da Arabia Saudita e Israele**, quest'ultima unica potenza atomica nella regione.

A dispetto delle voci, ha affermato Amano, non si è verificato **«alcun fatto che possa corroborare queste speculazioni»**.

L'accordo sul nucleare di Teheran è forse il successo maggiore di Amano, **in lizza per un terzo mandato quando nel novembre 2017 dovrà essere rinnovata la carica**. E proprio sul dossier atomico iraniano egli assicura che la partita «non è chiusa, perché è un percorso iniziato solo da pochi mesi, e **sarà massimo l'impegno per garantire che l'accordo sia applicato»** anche in futuro.

Lo smantellamento delle sanzioni occidentali nei confronti di Teheran è iniziato nel gennaio scorso, e se gli accordi saranno rispettati, **verranno progressivamente e completamente tolte nell'arco di qualche anno**.





Il reinserimento dell'Iran nel consesso internazionale rappresenta un'ottima notizia per l'Europa e in particolar modo per l'Italia che vanta storicamente stretti rapporti commerciali con il Paese mediorientale.

Nonostante il sostanziale isolamento degli ultimi decenni, acuito negli ultimi anni dalle sanzioni commerciali imposte dall'Occidente, **l'Iran è tuttora la 32esima economia mondiale per dimensioni del prodotto interno lordo nominale.**

Secondo i dati del Fondo monetario internazionale, nel 2014 il pil iraniano è stato pari a 402 miliardi di dollari; senza contare che nel biennio precedente, prima che le sanzioni provocassero una contrazione del Pil di oltre il 30%, l'Iran era a ridosso delle prime 20 economie al mondo, **con una dimensione stimata simile a quella del Belgio e superiore alla Norvegia e all'Austria.**

Il Paese sciita vanta inoltre quasi 80 milioni di abitanti (**come la Turchia**), tra cui molti specialisti con un buon grado di formazione e una classe alta facoltosa.

Per l'Italia in particolare l'Iran rappresenta un mercato molto interessante.

Il Belpaese è sempre stato uno dei partner commerciali più importanti per Teheran (**sanzioni permettendo**).

Nel 2014 l'interscambio commerciale si è fermato a 1,5 miliardi di euro contro un picco di 7,097 miliardi nel 2011.

Se si considerano solo le esportazioni, l'Italia ha raggiunto un picco di 2,1 miliardi di euro nel 2008, mentre nel 2014 sono ammontate a 1,1 miliardi, **in crescita rispetto al 2013.**

In Iran al momento ci sono alcune centinaia di imprese italiane, attive in tutti i settori economici, **salvo che nel petrolifero per la parte vietata.**



الملاحة العربية المتحدة
UASC

**THE WORLD...
...NEXT DOOR**

UASAC (ITALY) Srl
UNITED ARAB SHIPPING AGENCY COMPANY (ITALY)
P.zza G. Alessi, 1 - 16126 Genova - Italia
Tel. +39 010 5963.1 - Fax +39 010 5963.430 - Email uasacitaly.genova@uasc.net

MILANO: uasacitaly.milano@uasc.net | L.A. SPEZIA: uasacitaly.spezia@uasc.net
LIVORNO: uasacitaly.livorno@uasc.net | VENEZIA: medmarcom@medmarvenezia.com
NAPOLI: medtrap@fmeas.it | TRIESTE: csd@eliosshipping.com

Il Medio Oriente e la deriva palestinese

L'allarme del Fondo monetario internazionale: «Guerre e inflazione stanno distruggendo l'economia. Le migrazioni? Se regolate fanno bene all'Ue»

di **MARCO FROJO**, Milano

IL MEDIO Oriente è stretto fra due guerre. A Nord c'è il conflitto siriano e a Sud quello nello Yemen. Le economie dei due Paesi sono in ginocchio ormai da anni ma le ripercussioni coinvolgono tutte le nazioni che si trovano nel mezzo, con costi economici **«massicci e persistenti»**.

A certificare questo stato di cose è il Fondo monetario internazionale che nel recente studio **“The Economic Impact of Conflicts and the Refugee Crisis in the Middle East and North Africa”** ha cercato di quantificare i danni economici causati dalle guerre. L'istituto guidato da Christine Lagarde è così arrivato alla conclusione che i Paesi coinvolti nelle guerre devono fare i conti con una «profonda recessione» **(quasi due punti di prodotto interno lordo l'anno)** abbinata a una forte inflazione, senza dimenticare il deterioramento delle condizioni fiscali e finanziarie e l'indebolimento delle istituzioni.

Per quel che riguarda invece gli Stati vicini si registra una diminuzione della sicurezza reale e di quella percepita e un peggioramento della coesione sociale che mina la fiducia nelle istituzioni e la loro capacità di elaborare le riforme economiche più urgenti. Secondo l'Fmi questi pericoli sono estremamente reali soprattutto per Libano, Giordania e Turchia. L'istituto di Washington ricorda poi come **«dalla fine della Seconda guerra mondiale i Paesi di questa regione abbiano sofferto più conflitti di qualsiasi altra regione del mondo»**.

Il Fmi stima che oggi nella regione vivano almeno 10 milioni di



rifugiati I dati parlano molto chiaro: in Siria, dopo quattro anni di conflitto, **il Pil è crollato a meno della metà del livello registrato nel 2010.**

Lo Yemen invece accusa una perdita che per il solo 2015 si aggira tra il 25 ed il 35%. La prospettiva a lungo termine di ciò che potrebbe accadere in

questi Stati, avverte l'Fmi, è **quella della Cisgiordania e della Striscia di Gaza.**

Una pesante recessione economica non è però l'unico devastante effetto di una guerra; **l'altro fronte è quello dell'inflazione che rappresenta una minaccia per la popolazione tanto quanto la contrazione dell'atti-**



vità economica. In Iraq e Afghanistan, nei primi anni Duemila è stata del 30%, **in Yemen ha viaggiato al ritmo del 15% dal 2011.** Il caso siriano è però quello più estremo, **con un aumento dei prezzi del 300% tra marzo 2011 e maggio 2015.**

Sono dinamiche, quelle inflattive, spesso connesse con una forte svalutazione delle monete locali. Il crollo del Pil, sottolinea l'istituto diretto da Lagarde, **«aumenta in proporzione alla durata dell'esposizione alla violenza»** e lo stesso discorso per l'inflazione. Per quel che riguarda invece gli Stati vicini, **il Fmi afferma che essi**

soffrono un calo del Pil dell'1,9% annuo e un aumento del tasso d'inflazione del 2,8% medio.

Ma in questo caso le ricadute dei conflitti non sono solo agli indicatori di crescita. **Da un lato infatti c'è la credibilità delle istituzioni.**

Il Fmi analizza il caso dell'Unione europea che non è direttamente confinante con il Medio Oriente ma che è la meta dei civili in fuga dai conflitti mediorientali. Ebbene secondo il Fondo monetario internazionale il flusso di migranti verso il Vecchio Continente (1,7 milioni di persone dal 2014 hanno raggiunto gli Stati membri) sta «minando importanti

conquiste del progetto europeo, come la libertà di movimento delle persone attraverso i confini nazionali, **e sta contribuendo ad un crescente senso d'insicurezza».** Dall'altro c'è poi la pressione sempre più forte che le masse di rifugiati esercitano su **«servizi pubblici già in crisi».** Per l'Europa però un'integrazione ben regolamentata «di un numero di rifugiati limitato rispetto al totale della popolazione potrebbe avere un effetto molto più positivo sulla crescita economica» **di quanto non avvenga negli Stati più arretrati dell'area mediorientale.**

La vera prova per ogni broker

Guerre, pirati, tensioni internazionali:
il Medio Oriente è un labirinto in continua evoluzione

di **ALBERTO GHIARA**, Genova

IL MEDIO Oriente è un'area difficile, un vero campo di prova per gli assicuratori marittimi, che si trovano continuamente alle prese con nuove soluzioni da adottare per garantire coperture assicurative agli operatori marittimi impegnati nell'approvvigionamento via nave in aree dove nell'ultimo decennio si sono alternate guerre civili, pirateria, minacce di terrorismo, **aggressioni militari vere e proprie**. Ma quali sono oggi le criticità maggiori in questa regione? «La regione più calda in questo momento - spiega Francesco Ferrari della società genovese di brokeraggio assicurativo First - **è lo Yemen**, dove è in corso una guerra. Alcune navi sono state attaccate, anche con i missili. **È un problema di ordine politico**». Per accedere in questa zona le navi devono stipulare un'apposita polizza per il rischio guerra. Come spiega il broker, **«i tassi sono aumentati notevolmente per la copertura Corpo e Macchine della nave e addirittura alcuni assicuratori non accettano comunque di assumere il rischio**. Aden e Hodeidah, i porti più importanti del paese, sono pienamente operativi, **sebbene non venga garantita una sicurezza adeguata**». Così le addizionali sono molto elevate. Gli armatori a volte decidono di non operare nello Yemen, oppure di rinunciare alla copertura assicurativa, **assumendosi un rischio che Ferrari giudica molto pesante**. Una situazione analoga si riscontra in Libia, dove i porti sono quasi tutti operativi, **ma gli armatori devono pagare premi extra per la polizza rischi guerra molto elevati**. Una nave del valore di 25 milioni di dollari arriva a pagare



un extra da 60 mila dollari. Due anni fa il problema in Medio Oriente non era la guerra, **ma la pirateria nel Golfo di Aden**. «A quel tempo lo strumento assicurativo utilizzato, denominato "Kidnap and ransom" (rapimento e riscatto), era stato elaborato - **ricorda Ferrari** - dagli assicuratori britannici. Anche in quel caso al-

cuni armatori si adeguavano ai tassi elevati che venivano imposti per stipulare una polizza di tale tipo, **ma altri mandavano le navi a proprio rischio**. Non appena il fenomeno della pirateria ha cominciato a ridimensionarsi anche questi tassi sono andati a ridursi, finché con l'instaurarsi del sistema dei convogli, che garantiva mag-



qualora debbano emettere una lettera di garanzia in nome dell'assicurato, **l'efficacia della lettera è condizionata dal fatto che l'Iran non venga nuovamente sanzionato**». In effetti, la fine del regime sanzionatorio è stata decisa in seguito a un accordo internazionale che però è sottoposto a verifica. Se i termini non vengono rispettati, **l'accordo salta**. Così, «se il Paese venisse di nuovo sanzionato, **l'effetto della garanzia verrebbe meno**». Per fare un esempio concreto: se una nave urta e danneggia una banchina del porto di Bandar Abbas, il Club emette una lettera con cui si impegna a pagare, **ma se l'Iran viene di nuovo sanzionato**, i danni subiti dalla banchina non vengono risarciti. **Le Autorità portuali iraniane non accettano questa condizione**, per cui le lettere di garanzia non bastano a evitare all'armatore l'eventuale sequestro della nave. «Un altro problema con l'Iran sono le transazioni bancarie, che sono effettuate in dollari e passano attraverso le banche statunitensi, **che le bloccano**». Ciò nonostante, spiega, l'interesse dei P&I per l'Iran resta alto. La flotta nazionale iraniana sta rinascendo ed è priva di copertura assicurativa, a parte quello che può garantire un piccolo club locale, e l'interesse di società, anche italiane, **come Fratelli Cosulich e Rina**, impone che si trovino soluzioni.

giore protezione dagli attacchi, **molti assicuratori non hanno più proposto queste polizze**. In un mercato di noli depresso ogni aggravio di costi rappresenta un'incidenza non indifferente nei bilanci di armamento. **Oggi il problema della pirateria riguarda più l'Africa Occidentale che il Golfo di Aden**». Per mostrare come sia dinamico il mercato assicurativo, **Ferrari ricorda che proprio in Africa Occidentale il problema recentemente era rappresentato dal virus ebola e che anche in quel caso il mercato assicurativo predispose un prodotto apposito per l'armatore**, contro il rischio che le autorità locali mettessero la nave in quarantena. Per quanto riguarda il Medio Oriente, un'altra incognita è rappresentata dall'Iran: «È un Paese in parte ancora sotto sanzioni, **ma adesso si può operare in Iran e gli armatori effettivamente mandano le proprie navi**. Prima i P&I Club non potevano garantire la loro copertura, **che era vietata**. A oggi le sanzioni sono state alleggerite, **tuttavia esistono liste nere di persone e aziende collegate al programma nucleare iraniano che rimangono sanzionate**. I Club sono in grado di garantire la loro copertura soltanto se i soggetti che partecipano alla spedizione non sono inserite nella lista... Gli assicu-

tori devono conoscere i nomi dei soggetti coinvolti nel trasporto, **dallo shipper fino al ricevitore**. Basta che un solo soggetto appaia nella black list perché l'eventuale copertura assicurativa non venga garantita». La complessità del caso Iran è dimostrata dalla cosiddetta **"snap back clause"**. In cosa consiste? «Adesso i Club possono operare in caso di sinistro. Ma avvertono che



DESTRA Un venditore di cammelli vicino a Riad

Arabia Saudita la Vision opaca

di **MARCO FROJO**, Milano

IL NUOVO corso della politica economica dell'Arabia Saudita sta andando incontro a non poche difficoltà.

Il primo anno del programma Vision 2030, **pensato per ridurre la dipendenza del Paese dal petrolio**, potrebbe chiudersi con una recessione, senza aver minimamente diminuito la percentuale del prodotto interno lordo che arriva dall'oro nero.

Le misure di austerità introdotte per far fronte al calo del prezzo del barile hanno infatti penalizzato l'attività economica, mentre l'aumento della produzione di greggio, voluta da Riad per mettere fuori mercato lo scisto Usa **(e garantire sufficienti introiti per la macchina statale)**, ha fatto sì che l'economia petrolifera non facesse alcun passo indietro.

È comunque presto per parlare di un fallimento del programma voluto dal principe Muhammad bin Salman, soprattutto ora che i corsi al rialzo petrolio potrebbero risolvere non pochi problemi in casa saudita.

Quest'anno l'economia dell'Arabia Saudita crescerà dell'1,1%, mentre sia Capital Economics che Bnp Paribas prevedono la prima contrazione dal 2009: «Il peso sulle famiglie sta aumentando sempre di più» spiega Jason Tuvey, **economista responsabile del Medio Oriente**

della società Capital Economics di Londra.

Vision 2030 prevede che nell'arco di 15 anni, **il Pil raddoppi con la creazione di sei milioni di posti di lavoro nel settore privato**, così da poter competere sui mercati internazionali in settori che non hanno niente a che vedere con l'industria petrolifera.

Particolare attenzione sarà dedicata al settore finanziario, e non è un caso che uno degli investimenti più importanti sia la costruzione, con un costo complessivo di otto miliardi di dollari, del King Abdullah Financial District, **una city finanziaria nel cuore di Riad che vuole ospitare il nucleo economico del Paese.**

L'Arabia Saudita, che di recente è stata protagonista di importanti emissioni sul mercato obbligazionario e si appresta a privatizzare parte dell'Aramco, la mega compagnia petrolifera nazionale, **vuole diventare la piazza finanziaria di riferimento per la regione mediorientale.** Per ora, però, hanno la meglio le difficoltà finanziarie.

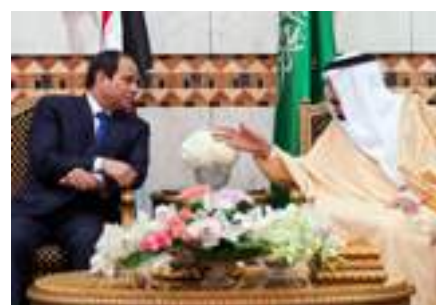
Già prima di annunciare il suo programma Vision 2030 ad aprile, il governo aveva aumentato il prezzo di carburante e utenze.

Secondo alcune indiscrezioni Riad starebbe ora valutando dei piani per cancellare progetti per



SINISTRA Il ministro degli Esteri saudita, Adel al-Jubeir, con il Foreign Secretary inglese, Boris Johnson

DESTRA Il presidente egiziano Abdel-Fattah el-Sissi con il re saudita Salman





oltre 18 miliardi di euro.

Di recente invece stati sospesi i bonus e ridotte le indennità per i dipendenti del governo, lo stipendio dei ministri è stato tagliato del 20%, e la Banca centrale del paese ha comunicato l'immissione di circa 20 miliardi di rial (**4,8 miliardi di euro**) nel sistema bancario per contrastare la contrazione della liquidità.

Il Fondo monetario internazionale prevede che nel 2017 il deficit di bilancio saudita scenderà sotto al 10% del Pil dall'esorbitante 16% dell'anno scorso.

All'inizio di questo mese la Banca nazionale commerciale dell'Arabia Saudita, **il più grande istituto di credito del Paese per risorse**, ha comunicato che prevede un terzo trimestre in perdita.

La probabile contrazione del Pil non legato al petrolio di quest'anno interromperà un periodo in cui la sua quota nell'economia complessiva del Paese è aumentata stabilmente, **arrivando nel 2015 a superare il 55%.**

La crescita tuttavia era stata alimentata dalla spesa pubblica, che a sua volta dipendeva dalle entrate derivanti dalle esportazioni di idrocarburi per gli investimenti in progetti infrastrutturali e la creazione di posti di lavoro pubblici per i cittadini sauditi: «Con i tagli alla spesa pubblica e le riforme fiscali, per quest'anno non vediamo da dove possa arrivare la crescita nei settori non legati al petrolio» afferma Monica Malik, **economista capo della Abu Dhabi Commercial Bank.**

Ad aprile Bin Salman ha riconosciuto gli ostacoli a breve termine per la crescita dell'Arabia Saudita: «Nei primi anni a venire non ci aspettiamo crescita, perché si tratta di un periodo di riforme, **ma per gli anni successivi ci aspettiamo una crescita molto alta.**»



SINISTRA Ricostruzione della battaglia di Karbala presso la città sciita di Qatif

DESTRA Tifosi della squadra nazionale di calcio araba





Economia diversificata gli Emirati non soffrono

L'affrancamento dalla monocoltura dell'industria petrolifera porta frutti: il terziario cresce, anche se a sorpresa il turismo è in frenata

di **MARCO FROJO**, Milano

NON tutti i grandi produttori di petrolio sono stati colpiti duramente dal crollo del barile. **Gli Emirati Arabi Uniti per esempio sono riusciti ad attenuarne l'impatto grazie agli sforzi fatti negli ultimi anni per diversificare la propria economia.** «Da decenni gli Emirati investono in infrastrutture, trasporti, servizi finanziari, commercio e costruzioni, al fine di rafforzare il livello di diversificazione dell'economia - certifica Seltem Iyigun, **economista per la regione Mena di Coface** -. Tale diversificazione si è rivelata indispensabile da quando, **a metà del 2014**, i prezzi del petrolio sono crollati. Nel 2015, la quota degli altri settori nel Pil ha raggiunto il

75% circa, **contro il 65% a metà degli anni 2000**». Secondo l'esperto dell'equivalente francese dell'italiana Sace **«l'economia degli Emirati Arabi Uniti è la più diversificata della regione del Golfo.** Il livello relativamente alto di diversificazione economica l'ha resa meno vulnerabile agli choc dei prezzi petroliferi; questi sforzi hanno permesso al governo di avere solidi strumenti di sicurezza finanziaria tali da continuare a sostenere gli altri settori, come l'immobiliare, le costruzioni, il commercio, **le vendite al dettaglio e il turismo**». Oltre a questa diversificazione, gli Emirati beneficiano di una stabilità politica e di un solido sistema finanziario, due fattori che consentono a Abu Dhabi,

Ajman, Dubai, Fujaira, Ras al-Khaima, **Sharja e Umm al-Qaywayn di continuare ad attirare gli investitori internazionali.** Inoltre, i consumi delle famiglie sono rimasti stabili, grazie a una liquidità abbondante, **a tassi di interesse bassi e alle continue entrate da turismo.** A febbraio 2016, i prestiti concessi al settore privato sono aumentati dell'8,5% in un anno. **La diversificazione dell'economia ha infine evitato che il calo del petrolio avesse forti ripercussioni sul piano occupazionale.** Negli Emirati, le vendite al dettaglio hanno raggiunto i 173 miliardi di dirham (43 miliardi di euro) nel 2014, **con un aumento del 6% rispetto al 2013.** Nel 2016, le spese totali delle famiglie dovrebbero raggiungere i



267,1 miliardi di dirham (66 miliardi di euro), contro una previsione di 241,8 miliardi (59 miliardi di euro) **per il 2015**. Tale crescita sarà sostenuta da un alto livello di redditi disponibili e una base stabile di consumatori benestanti, alimentata dagli abitanti locali, **dagli espatriati e dai turisti**. Iygun stima che «il settore della distribuzione attiri attualmente il 23% delle entrate totali di investimenti diretti esteri negli Emirati. Malgrado la saturazione, il settore distributivo offre sempre possibilità di investimenti, sostenuti dalle infrastrutture robuste, **dall'ambiente ricettivo e da progetti di sviluppo giganteschi**». Pur essendo la situazione generale complessivamente buona, **ovviamente i problemi non man-**

cano. L'aumento degli affitti sta restringendo i margini di profitto e il calo continuo dei prezzi del petrolio potrebbe, a lungo termine, **destabilizzare gli investimenti in questo settore**. Anche le banche devono affrontare un peggioramento delle condizioni di liquidità e una mancanza di dollari, **a causa del crollo dei depositi da parte delle amministrazioni pubbliche in seguito alla diminuzione dei prezzi del petrolio**. Il turismo inoltre è sotto pressione a causa del deprezzamento del rublo russo e dell'euro. Negli Emirati, le somme spese dai visitatori ammontavano a 23,5 miliardi di dollari nel 2014 e a 26 miliardi nel 2015, **un valore che rappresentava il 60% delle esportazioni di servizi e il 5,4% del totale delle**

esportazioni, merci e servizi compresi. Tale dato dovrebbe aumentare del 3,3% nel 2016, **dal momento che il Paese prevede di accogliere più di 15 milioni di visitatori esteri**. «Per favorire la costruzione di strutture alberghiere di categoria media, il governo ha deciso di esonerare dal pagamento delle tasse locali per un importo pari al 10% (per una durata iniziale di quattro anni, a partire dalla data di rilascio della concessione edilizia) le costruzioni iniziate tra il 2013 e il 2017 - **conclude Iygun** -. Tuttavia, persistono alcuni problemi; nei primi due mesi del 2016, a Dubai l'occupazione degli hotel non è aumentata rispetto all'anno precedente, **ferma all'84%**».

Traffici in calo con l'Italia e noli sempre ondivaghi

Non è un mercato facile, quello del Medio Oriente: «La situazione cambia sempre, non ci sono punti di riferimento fissi» spiega Gallo (Federagenti)

di ALBERTO GHIARA, Genova

LE SPEDIZIONI di container dall'Italia verso il Medio Oriente sono diminuite del 6% fra 2015 e 2016. I container partiti dal nostro Paese nei primi otto mesi dell'anno sono stati 211.823, **contro i 224.315 dello stesso periodo del 2015**. Se il porto principale dell'area, Jebel Ali, ha visto un'impennata (da 51 a 58 mila teu) è forse dovuto alle nuove strategie di concentrazione dei traffici da parte delle compagnie; gli altri scali hanno invece registrato perdite anche pesanti: Gedda da 49 a 43 mila teu fra 2015 e 2016, sempre nel periodo gennaio-agosto, Amman da 20 mila a 18.800, **Abu Dhabi da 25 mila a 15.500**. Tuttavia la dinamica dei noli marittimi, pur non positiva, è differente e con criticità minori in Medio Oriente rispetto a quella di un altro mercato in forte crisi dall'Europa, quello con il Far East: «È evidente - dice Filippo Gallo, rappresentante dell'ufficio di presidenza di Federagenti - **che la geografia politica dei Paesi arabi è mutata e continua a mutare**. La loro importanza, dall'Arabia agli Emirati eccetera, **era legata all'influenza dovuta alla produzione di petrolio**. La situazione è cambiata da quando il gas ha acquisito quote di mercato importanti rispetto a 10-15 anni fa, **quando il petrolio la faceva da padrone**. Questo ha condizionato le relazioni di dipendenza e l'importanza che i Paesi arabi esercitavano sul mondo e quindi sul Mediterraneo. **La Russia e i Paesi ex-sovietici che producono gas hanno acquisito una fetta consistente del rifornimento mondiale**». Per gli agenti marittimi, le dinamiche politiche internazionali incidono direttamente sui flussi di traffico che si di-



stribuiscono sulle diverse rotte e quindi sui corrispondenti livelli dei noli per le navi, **da cui derivano i principali introiti per la categoria**. Gallo ha una profonda esperienza del mercato del Medio Oriente acquisita come agente in Italia di Uasc, la compagnia portacontainer dei Paesi del Golfo Persico, **con il Qatar come socio di mag-**

gioranza. «Il Qatar - spiega - è un produttore di gas. È un Paese piccolo, ma influente, **sede di banche e fondi d'investimento**. Oltre alla sua presenza nel calcio, ha acquisito marchi importanti e si sta imponendo in tutto il mondo». Oltre alle considerazioni sui cambiamenti in atto nei Paesi degli emiri, se ne agguangono altre su paesi importanti



come Iran e Iraq da un lato, **Libia e Egitto dall'altro**. «Egitto e Libia - ricorda Gallo - giocavano un ruolo importante nel nostro trading.

Oggi non abbiamo quasi più esportazioni né importazioni verso e dalla Libia». Insomma, i punti di riferimento vacillano continuamente, **considerazione che vale altrettanto per due grandi paesi come Iran e Iraq**. «L'Iran è molto fermo. L'embargo è quasi terminato, **ma restano ancora molte restrizioni**. Si fa fatica a vendere i prodotti italiani e a trasportarli là.

Tuttavia c'è fermento e aspettiamo che la situazione maturi e porti frutti dal marzo del 2017». Peggiora la situazione dell'Iraq, dove pure **«tutto è fermo»**, ma per il momento senza prospettive di cambiamento. «Eppure il potenziale di questi Paesi è importante.

Ricordiamoci che hanno una forte densità di popolazione». I numeri del traffico, come si è visto, sono in calo, una cosa che non si era mai vista in passato.

«Dai numeri sempre positivi a cui eravamo abituati prima, con crescite di mercato importanti, **siamo passati da un paio d'anni a una frenata del trading**. Il potere d'acquisto di questi paesi è diminuito con il calo del prezzo del petrolio».

Gallo spiega che questa situazione si fa sentire anche sui noli, il cui andamento è però diverso qui rispetto ad altre aree del mondo. **«Certamente il calo del prezzo del petrolio e le difficoltà dei Paesi del Medio Oriente incidono sui noli marittimi**, che dallo scorso anno sono stabili. **L'andamento è diverso rispetto al Far East**, dove invece si registrano cali. Il Medio Oriente è un mercato a sé stante, **che vede la presenza di tutti i grandi operatori**. Fa eccezione il porto di Gedda, proprio perché influenzato dai traffici con l'Estremo Oriente: qui i noli sono ondivaghi, **c'è una pressione maggiore al ribasso**».

Per quanto riguarda gli episodi di pirateria e terrorismo, **la preoccupazione per quanto riguarda il corretto funzionamento delle reti di approvvigionamento marittimo sono minori**.

«Pirateria e terrorismo non hanno influenza né sul mercato container né sulle cisterne sulle rotte con il Golfo. Ci sono costi maggiori, **ma non sono preoccupanti**. La situazione di conflitto incide enormemente sulla Libia, **e in parte sull'Egitto**. Qui si percepisce la mancanza di fiducia che limita il livello degli acquisti».



«Armatori tra i conflitti del Medio Oriente»

Tra Golfo e Mar Rosso: i Messina hanno nell'area più complessa del mondo il loro core-business. Intervista all'amministratore delegato

di **ALBERTO GHIARA**, Genova

PER GLI ARMATORI italiani il Medio Oriente è sempre stato un punto di riferimento imprescindibile, a partire nel XIX secolo dalle pionieristiche (per l'armamento moderno dell'Italia unita) iniziative commerciali del genovese Raffaele Rubattino, attivo prima in Maghreb e poi, con l'apertura del canale di Suez nel 1869, **nel Mar Rosso**. Un'eredità presa in consegna da un'altra società genovese, il gruppo Messina, **titolare di una flotta fra le più presenti sulle rotte fra Mediterraneo e Africa**. «In quest'area - spiega Ignazio Messina - siamo presenti in maniera più o meno intensa dalla metà degli anni Cinquanta. Le rotte oltre Suez per noi sono sempre state importanti e ricche di soddisfazioni».

Quali Paesi sono più importanti per il commercio con l'Italia?

«Arabia Saudita e Giordania; sulla costa africana del Mar Rosso Etiopia e Sudan; poi Emirati Arabi Uniti, India, Iran e Paesi del Golfo come Bahrein, Qatar e Iraq. A causa delle guerre, Iraq e Iran sono diventati meno importanti».

Che tipo di traffico viaggia su queste rotte?

«Oltre ai container, noi trasportiamo materiale per cantieri e mezzi rotabili, come camion destinati alla ricerca petrolifera».

Come vivono gli operatori logistici e dei trasporti l'attuale fase politica e economica di questi paesi?

«Le economie di questi Paesi sono in sofferenza a causa dell'instabilità politica e dei conflitti anche fra gli stessi stati dell'area. Arabia

Saudita e Iran hanno interrotto le relazioni. Questo significa che un armatore non può trasportare merce da uno all'altro di questi due Paesi, neanche utilizzando un porto di trasbordo. A loro volta gli Emirati hanno vietato le esportazioni verso alcuni Paesi dell'Africa settentrionale e verso la Libia. L'Egitto sta risorgendo, ma rimane instabilità. In Giordania vengono spedite soprattutto mattonelle e qualche impianto industriale. Poi c'è Gibuti, porta d'ingresso per l'Etiopia, dove sono attivi molti cantieri e dove lavoriamo ad esempio con realtà come Salini e Ethiopian Shipping Lines».

Come sta influenzando il basso prezzo del petrolio?

«La nostra attività soffre assieme all'economia di questi Paesi. I Paesi arabi di basano su petrolio e gas. Con il crollo del prezzo si rivedono le politiche di bilancio, aumenta il prezzo della benzina, diminuisce il valore dei salari, molti servizi non vengono più offerti gratuitamente, girano meno camion, molti cantieri si sono fermati. Oggi è un mercato più difficile che in passato».

C'è qualche segnale positivo?

«Gli Emirati hanno sofferto lo scoppio di una bolla finanziaria, ma adesso sono stabili, Dubai resta un mercato importante per i derivati del petrolio. In Iran, da quando sono terminate le sanzioni, si pensava che il commercio potesse ripartire. Attualmente le risorse sono ancora limitate, mentre non è possibile effettuare transazioni finanziarie attraverso le banche statunitensi. Gli iraniani

hanno bisogno di liquidi, ma i soldi sono ancora bloccati all'estero. Non c'è ancora il picco atteso. In India prima arrivavamo con un servizio diretto, adesso via feeder. Qui i noli hanno sofferto più che nel vicino Medio Oriente. Intanto si sono intensificati i traffici fra Estremo e eMedio Oriente».

Messina ha stretto accordi per la condivisione di stiva con altre compagnie, anche grandi.

«Già 30 o 40 anni fa avevamo stretto alleanze con compagnie italiane. Da allora, ad esempio, abbiamo mantenuto il collegamento con Tarros per l'Algeria. Negli ultimi cinque anni abbiamo fatto accordi con grandi compagnie realizzando sinergie, in particolare verso l'Africa Occidentale. In un primo momento avevamo sdoppiato i traffici, ro-ro da una parte, full container dall'altra. Poi il calo del ro-ro in Africa occidentale (in Nigeria, con l'introduzione di una forte tassa sui rotabili, c'è stato un calo del 50%, ma sappiamo che anche in Angola, dove non siamo presenti, c'è stato un calo del 70%) ha portato a incrementare i traffici container con Cosco, Zim, Arkas e altri».

E il Medio Oriente?

«Per adesso ci muoviamo da soli, con nuove navi ro-ro sulle rotte oltre Suez. La particolarità dei traffici su questi mercati, che uniscono contenitori, merci varie, rotabili, non permette servizi in comune, se non in casi eccezionali. Se dovessimo fare servizi full-container anche con il Golfo, sarebbe possibile creare sinergie con altre compagnie. Studi in questo senso sono già stati fatti».

DESTRA Un operaio nell'impianto di raffinazione di Jebel Ali

Il partner irrinunciabile

di ALBERTO GHIARA, Genova

PER GLI SPEDIZIONIERI genovesi il Medio Oriente è una delle destinazioni più frequentate. «Il terzo porto internazionale per volume di traffico di merce in movimentazione da Genova - spiega Alessandro Pitto, presidente di Spediporto, l'associazione delle case di spedizione di Genova - è quello di Gedda e il settimo è Jebel Ali. Vuol dire che come destinazione il Medio Oriente è importante. In teoria nei primi posti della classifica c'è anche Port Said, che è 16esimo, ma si tratta di uno scalo dedicato soprattutto al trasbordo».

Nella tabella stilata dall'Autorità portuale di Genova per il 2015, Gedda è al terzo posto come provenienza o destinazione (3,72% dei container movimentati nello scalo), Jebel Ali al settimo (2,64%), Alessandria d'Egitto all'11esimo (1,83%) e Port Said al 16esimo (1,56%).

Pitto nota inoltre come, secondo i dati Istat 2015 sulle esportazioni dall'Italia (in cui sono comprese le diverse modalità di trasporto, non solo via mare) il Medio Oriente rappresenta un buon 5,2% delle esportazioni nel 2015, su un totale dell'Asia pari al 15%. Le economie dei Paesi del Golfo Persico non stanno attraversando un momento brillante a causa del basso prezzo del petrolio.

Uno studio pubblicato in Kuwait mostra che il deficit accumulato dalle sei monarchie del petrolio del Golfo raggiungerà nel 2016 i 153 miliardi di dollari contro i 119 miliardi di deficit del 2015.

Nel 2013 le entrate da petrolio e gas erano di 735 miliardi di dollari, nel 2016 scenderanno a 330 miliardi.

Ma i Paesi del Golfo restano un cliente importante per la produzione italiana.

Il presidente degli spedizionieri

genovesi dal canto suo è ottimista e cita il dato del Fondo monetario internazionale, secondo cui il Pil delle economie del Golfo salirà del 2,3% nel 2017, quello dell'Iran del 3,7%.

Anche se riconosce che per le merci in esportazione dall'Italia al Medio Oriente, «i prodotti chimici per il settore energetico risentono del calo del prezzo del petrolio» tuttavia «parecchi beni di lusso, tessuti, mobili, prendono la via di Emirati e Dubai, dove edilizia e turismo sono in crescita. Anche i prodotti del settore alimentare italiano è molto richiesto».

I dati Istat sul commercio estero italiano mostrano come, per quanto riguarda le nostre esportazioni, il Medio Oriente non sfiguri rispetto al Far East, principale polo del commercio mondiale, e che abbia un peso considerevole, sia pure minore, anche per quanto riguarda le importazioni.

L'andamento però è allarmante, proprio a causa dei problemi che sta attraversando quest'area.

Fra le aree geografiche di provenienza dell'importazioni italiane, il Medio Oriente ha rappresentato nel 2015 un valore di 15,2 miliardi di euro, in calo rispetto ai 16,6 miliardi del 2014, a fronte di un aumento complessivo delle importazioni italiane (da 356,9



DESTRA Alessandro Pitto, presidente degli spedizionieri genovesi





del 2014 a 368,7 miliardi di euro del 2015).

Nel 2016 c'è stato un ulteriore calo. Nei primi cinque mesi, da gennaio a maggio, l'Istat registra un valore di importazioni di 4,7 miliardi di euro, **contro i 6,6 miliardi dello stesso periodo del 2015.**

Quest'anno però il calo è generalizzato e le importazioni italiane sono diminuite con tutto il mondo (nei primi cinque mesi, **da 155 a 151,5 miliardi di euro fra 2015 e 2016).**

In termini percentuali sul totale delle importazioni italiane, il Medio Oriente è calato dal 4,7 al 4,4% fra 2014 e 2015, e nei primi cinque mesi, **da 4,3 a 3,2% fra 2015 e 2016.** Va tenuto conto

che le importazioni riguardano in grande parte prodotti petroliferi, per cui anche a parità di tonnellaggio movimentato, **influisce la variazione di valore del petrolio.** Se poi si guarda alle esportazioni, la situazione è meno definita e il quadro non così chiaramente negativo, **anzi.** Fra 2014 e 2015 c'è stato un aumento in termini di valore, **mentre fra 2015 e 2016 il calo non è stato così vistoso come per le importazioni.** Fra le

aree geografiche di destinazione delle esportazioni italiane, il Medio Oriente ha rappresentato nel 2015 un valore di 21,5 miliardi di euro, in aumento rispetto ai 19,8 miliardi del 2014, in linea con un aumento complessivo delle esportazioni italiane **(da 398,8 del 2014 a 413,8 miliardi di euro del 2015).** Nel 2016 c'è stato un

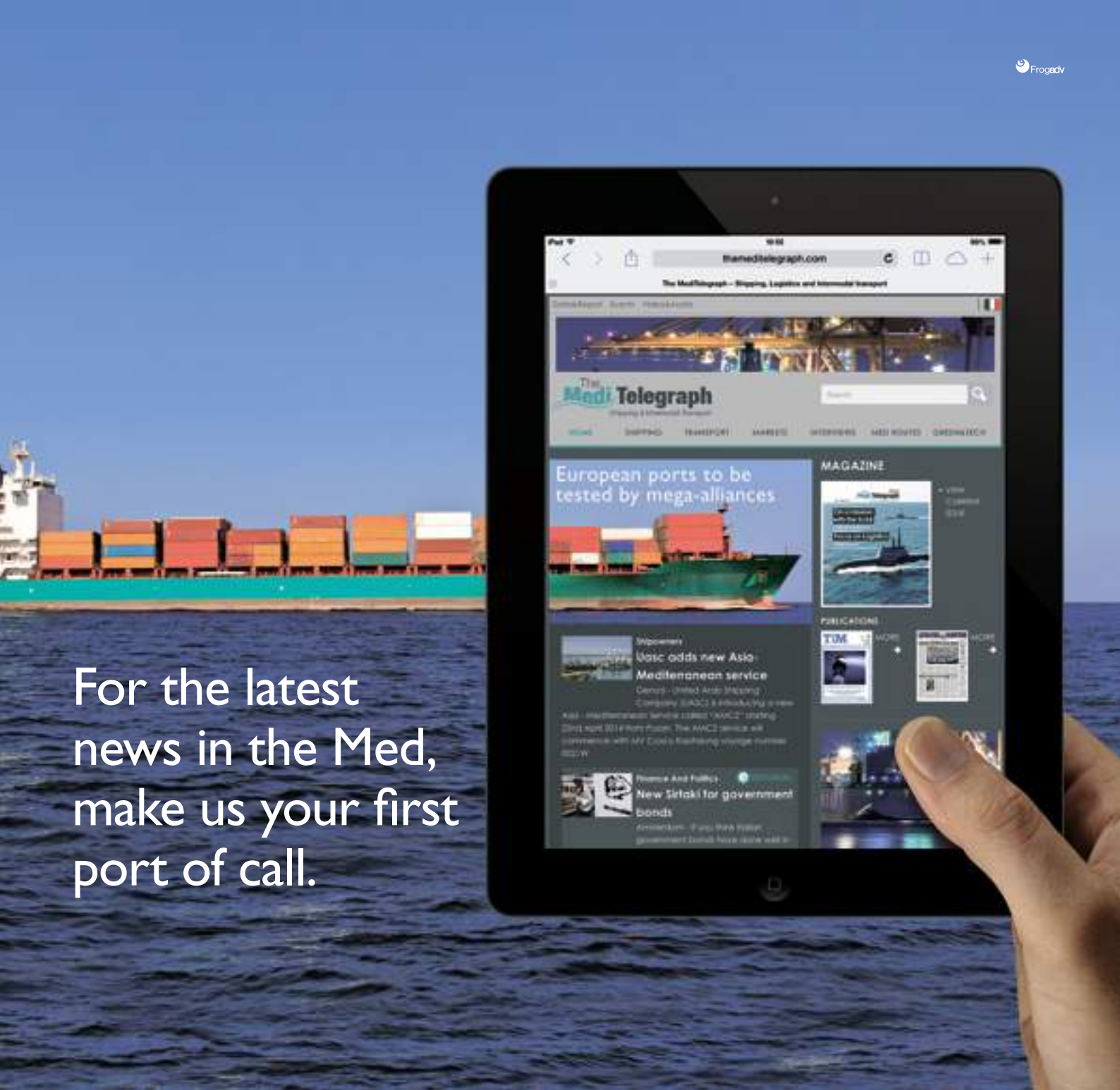
calo. Nei primi cinque mesi, da gennaio a maggio, l'Istat registra un valore di esportazioni di otto miliardi di euro, **contro gli 8,7 miliardi dello stesso periodo del 2015.** Quest'anno le esportazioni

italiane nel mondo sono aumentate (nei primi cinque mesi, **da 170,1 a 170,2 miliardi di euro fra 2015 e 2016).** In termini percentuali sul totale delle esportazioni italiane, il Medio Oriente è cresciuto dal 5 al 5,2% fra 2014 e 2015, **mentre nei primi cinque mesi è calato da 5,1 a 4,8% fra 2015 e 2016.** «Il Medio Oriente -

conclude Pitto - non è più legato soltanto al mercato petrolifero, **ma diventa anche destinazione di beni.** Per i prodotti italiani è un mercato di riferimento. Il prezzo del petrolio si sta riprendendo e Paesi come gli Emirati tentano di diversificare la propria economia, anche se sicuramente prezzo del petrolio e conflitti (Iraq, Siria, Yemen, Libia) **hanno influito sui traffici.**»



SINISTRA Il porto di Genova



For the latest news in the Med, make us your first port of call.



Daily news for your business is now at your fingertips: facts from key players, current and upcoming stories in the world of Mediterranean transport and logistics. Register to receive our free digital magazine and newsletter, and stay up to speed with all the latest developments.

See you next month for the next issue of *The MediTelegraph Magazine*

themeditelegraph.com

Follow us



The **Medi Telegraph**
Shipping & Intermodal Transport