

# SHIP 2 SHORE

MAGAZINE ON LINE DI ECONOMIA DEL MARE E DEI TRASPORTI



40 anni di storia  
rete, trasporti, logistica

Sabato 11 Febbraio 2017  
Bari - Terminal Crociere

Sei in Home » Shipping » Per fare l'armatore di rinfuse oggi ci vogliono nervi d'acciaio

06/02/17 08:44

## Shipping

### Per fare l'armatore di rinfuse oggi ci vogliono nervi d'acciaio

Allo Shipping meets Industry milanese Romeo (Nova Marine Carriers) illustra le prerogative dell'attività di famiglia nel settore dello shipping al servizio dell'industria siderurgica



#### SMI 2017 acciaio

Monte di Procida senza alcun pedigree, ha animato una tavola rotonda in cui il chairman Fabrizio Vettosi ha sempre saputo tenere alta la tensione.

*Just in time uber alles* era il titolo, forse un po' altisonante, del workshop dedicato a una supply chain articolata, sia in entrata che in uscita, in cui la logistica assume un ruolo determinante entrando sempre in gioco, dall'acquisizione delle materie, alla produzione, distribuzione e assistenza post-vendita.

Moderati dal Managing Director di VSL Venice Shipping and Logistics, ne hanno parlato, ognuno con la propria competenza e limitatamente alla giurisdizione di rispetto, il ferroviere Eugenio Muzio, Presidente Commissione Intermodalità, Assologistica, ma soprattutto ex numero uno di Cemat e di UIRR ai bei tempi in cui il combinato era pioniere in Italia; il cliente, produttore dei prodotti metallurgici, Paolo La Bruna, Logistic Manager, Acciaieria Arvedi; l'agente marittimo e spedizioniere Simone Carlini, Amministratore Delegato, Multi Marine Services; e il vettore marittimo, appunto, Vincenzo Romeo, CEO, Nova Marine Carriers, col corollario – forse un po' 'fuori tema' - di Nicola Saccani, Ricercatore Laboratorio RISE, Università degli Studi di Brescia.

**Milano** – Non è andata tradita l'attesa per la sessione forse più pregnante della SMI Shipping, Forwarding & Logistics meet Industry ambrosiana, quella che vedeva il focus sulla Metallurgia & Meccanica, naturalmente vista con l'occhio marittimo.

Anche perché annoverava la presenza di uno dei soli tre armatori presenti alla kermesse meneghina, insieme a Paolo d'Amico – tuttavia espressosi istituzionalmente, nella sua veste di Presidente della Federazione del Mare – e all'intera famiglia dei titolari del gruppo Grendi, con Costanza Musso a supportare il padre Bruno e il fratello Antonio, entrambi protagonisti di due sessioni distinte.

E col suo sagace e molto pragmatico modo di fare, Vincenzo Romeo, seconda generazione al timone di una success story aziendale internazionale, dopo essere partita dal

“Scontiamo l'egemonia storica della strada sulla rotaia, in Italia più pesante che in altri paesi” esordisce il sempre mordace Muzio, da mezzo secolo impegnato in prima persona a difendere le virtù dell'intermodalità, che ricorda i rischi di non restare al passo coi tempi rispetto ai paesi più lungimiranti. “Gli svizzeri sono molto abili a nascondere il fatto che il Tunnel del Gottardo in pratica lo abbiamo pagato in buona parte noi. E attenzione perché nel 2020 il referendum che il popolo svizzero sta per votare, se approvato, limiterà il transito dei camion sui valichi alpini a soli 650mila TIR (oggi ve ne sono 1 milione). Se accettiamo che gli svizzeri possano arrivare fino a Novara passivamente, facciamo un clamoroso autogol. È invece necessario aprire una direttrice da Anversa e Rotterdam fino a noi, perché la nuova 'banana blu' europea così disegnata influenza il porto di Genova. Occorre fare al più presto la linea dalla frontiera elvetica agli scali di Genova e Savona, altrimenti l'economia ligure muore!” lancia il monito Muzio, che fra l'altro, sebbene da decenni residente professionalmente a Milano, è genovese.

Il ragionamento regge se a monte e valle ci sono i terminal adeguati. “A ovest di Milano abbiamo Busto Arsizio, Novara e Mortara con un bel potenziale; ma ad est del capoluogo lombardo, niente o quasi va al di là della diatriba su Milano Smistamento; se non viene realizzato Brescia o ampliato Piacenza, è un dramma.

Gli svizzeri non rinunciano mai ai loro progetti, se non ci diamo una mossa, presto avremo brutte sorprese alla frontiera” ha paventato l'esperto consigliere del Propeller Club ambrosiano, ricordando che la siderurgia negli ultimi 20 anni ha utilizzato quasi esclusivamente il combinato ferroviario, salvo casi rari, perché permette di andare con pesi superiori rispetto alla gomma, fuorchè in Italia, dove vi sono limiti eguali tra le due modalità a 44 tonnellate per unità di carico. E il mondo dell'acciaio deve utilizzare sempre più le nuove opzioni infrastrutturali che si porgono per non perdere le grandi opportunità che l'Europa offre”.

Convinto assertore della modalità ferrata è Paolo La Bruna di Arvedi, che ha una logistica ritagliata su misura, organizzata all'insegna del superamento del concetto di Just in time.

“Oggi si sente la necessità di un superamento verso l'adozione di 'magazzini liquidi' o 'magazzino viaggiante'. Abbandonata la logica push, una produzione basata su una logica pull, secondo la quale occorre produrre solo ciò che è stato già venduto o che si prevede di vendere in tempi brevi, deve accogliere ed agevolare le esigenze dei clienti privi di magazzini che richiedono un flusso costante di rifornimenti, pratica contrastante con le logiche di economia di produzione che spinge talvolta a generare notevoli quantitativi di merce in sequenza”.

L'acciaieria cremonese è caratterizzata da una grande attenzione all'innovazione (tecnologica, gestionale, di prodotto, e così via) che, all'interno di un contesto strategico aziendale, concorre all'acquisizione di un vantaggio competitivo.

“Siamo da tempo leader nel campo dell'innovazione con l'insediamento industriale modernissimo di Cremona, per concezione tecnologica ed ecologica: primo esempio in Europa di mini-mill ed il secondo al mondo per la produzione di laminati piani d'acciaio. Il processo produttivo, basato sulle innovative tecnologie Arvedi In Line Strip Production ed Endless Strip Production – sviluppate alla fine degli anni '80 a partire da idee originali del Presidente Cav. Giovanni Arvedi e brevettate in tutto il mondo – consente in un unico ciclo, estremamente compatto, di trasformare l'acciaio liquido in coils laminati a caldo, con spessori ultrasottili della migliore qualità ed a costi competitivi”.

Uno dei punti chiave per Arvedi era ottimizzare il trasporto, bilanciando materia prima e prodotto finito, pur essendo intrinsecamente diversi e avendo esigenze di trasporto completamente differenti.

“Questo ci ha portato negli ultimi anni ad adottare unità di trasporto intermodali progettate e costruite ad hoc per poter facilmente accogliere materiale sfuso pesante e disomogeneo o alternativamente coil e nastri, grazie ad alloggiamenti e fermi i quali non creano problemi nel caso invece si trasportino materia prima. Il risultato e l'impatto sul nostro sistema logistico è stato notevole, dando un forte impulso all'utilizzo del sistema ferroviario che ha sostituito gran parte dei servizi prima di allora effettuati via gomma e producendo un elevatissimo risparmio energetico e di emissioni, nonché una forte riduzione di traffico di mezzi pesanti che circolano per le strade, lasciando il più delle volte solo all'ultimo miglio l'utilizzo del sistema gomma” spiega La Bruna.

Il gruppo industriale lombardo rivolge una richiesta precisa agli operatori logistici, terrestri, ferroviari e marittimi: non cercare semplicemente di essere l'ennesimo operatore che si propone, ma tagliare su misura il vestito logistico, innovando e trovando le soluzioni più performanti affinché l'intera comunità tragga un vantaggio. Oggi sempre più c'è bisogno di logistiche personalizzate per ridurre i costi e migliorare il servizio”.

Un invito alla pro attività giunge d'acchito da Simone Carlini, che conia un efficace slogan: trasportate e non lasciatevi trasportare!

Svariando dalla legge di Lavoisier - per la quale nulla si crea e nulla si distrugge ma tutto si trasforma - alla 'parabola' della pizza d'asporto, il giovane agente e spedizioniere genovese ricorre all'antica saggezza popolare applicata al settore siderurgico, per dire che i consigli della nonna sono sempre i più validi: compra e fatti consegnare a casa e, quando vendi, fai che se lo vengano a prendere da te...

“Un prudente produttore italiano di acciaio vende una piccola partita di merce a un nuovo cliente marocchino: il produttore decide che la scelta più saggia sia vendere Ex Works; ... ma il prudente nuovo cliente marocchino chiede che la vendita sia soggetta a lettera di credito e il documento viene discusso e finalmente concordato tra le parti” spiega Carlini, anche se il produttore che si credeva prudente nel vendere ex works, si trova con delle riserve per il pagamento della lettera di credito.

Che l'acciaio non sia esattamente una pizza da asporto, pur essendo napoletano, lo sa bene Vettosi, che si cambia d'abito e da moderatore parla da Consigliere di Confitarma; e malgrado ne rappresenti la confederazione, l'esperto di finanza dello shipping non ha dubbi ad addossare tutte le responsabilità per gli attuali scompensi di mercato ai colleghi. “I miopi armatori hanno finanziato l'ascesa dell'economia cinese. L'oversupply è stata creata dagli armatori occidentali che hanno usato un approccio poco industriale e logistico, si deve a loro se oggi esiste un vantaggio competitivo appannaggio dei cinesi” spiega il top manager di VSL, riferendosi alle due grandi autostrade del mare del settore delle rinfuse: Australia-Cina e Brasile-Cina, che potremmo definire la A4 e la A1 del minerale di ferro.

Nel corso dell'ultimo ventennio la Cina è stata alimentata dall'asse logistico Australia-Brasile.

Il traffico marittimo iron ora è cresciuto sia come tonnellate che come miglia medie percorse (da 5.200 a 6.000) dunque anche il loro prodotto tons x miles è aumentato.

La Cina è il driver dominante del seaborne trade di minerali di ferro: copriva il 10% di consumi nel 1995 ed il 71% nel 2015. La sua produzione di acciaio era il 13% venti anni fa ed oggi è il 55%; la Cina esportava 20 milioni di tonnellate di prodotti siderurgici e attualmente arriva a 118, e dunque non è la domanda interna ad alimentare la sua produzione”.

Forte la provocazione: “Se non facciamo l'UBER dello shipping nelle capesize saremo presto finiti perchè il prezzo delle navi crollerà, i cinesi vogliono fare crollare il prezzo delle navi creando overtonnage sostenendo i propri cantieri e armamento”.

Vettosi ricorda che ad inizio secolo la Cina aveva un ruolo marginale nella cantieristica mondiale, largamente superata da Corea e Giappone; ma oggi il dry cargo cinese è diventato la seconda potenza mondiale, ed è concentrato nella grande size.

“In Cina vi sono 51 cantieri 'white list' protetti dal governo, ma esistono molti altri ancora che producono, e oggi un terzo delle dry bulk vengono costruite qui.

I cinesi sono i terzi armatori al mondo ma lo sono non per fare armatori quanto per abbassare i prezzi del trasporto.

In questa sorta di 'atomica cinese', oggi il confronto nei costi del trasporto di minerale dal Brasile e dall'Australia alla Cina si è ridotto, da 1 a 2 (era arrivato anche a 3 in passato)” conclude il Managing Director di VSL, ammonendo circa le rischiose implicazioni delle strategie cinesi di ottenere il pieno controllo della supply chain.

Non può far altro che ammiccare Vincenzo Romeo: “i cinesi sono nostra croce e delizia”.

L'armatore della società costituita in partnership con la potente Duferco – il cui amministratore delegato nonché presidente di Federacciai, Antonio Gozzi, era pure previsto nella sessione – evidenzia la netta differenza dell'attività svolta dalla Nova Marine Carriers rispetto ai giganti delle portarinfuse tipo il colosso brasiliano VALE. “Noi curiamo solo l'ultimo miglio nella distribuzione dei prodotti finiti, trasporti di nicchia che vanno dai 4 ai 10 giorni di navigazione. Non a caso siamo in realtà dei 'camionisti del mare', i nostri mezzi hanno le eliche al posto delle gomme. Le minibulker da noi esercite sono peraltro navi sofisticate e delicate molto più delle capesize” spiega il giovane armatore, rammentando in breve la storia aziendale, rilanciata dal fortunato incontro di 25 anni fa del padre Giovanni, allora al comando di una piccola flotta, con il trader Bruno Bolfo, prodromo della veemente escalation societaria di Sider Navi.

“L'episodio scatenante fu un problema nel porto di Mariupol in Ucraina, con 8 metri di pescaggio e che si ghiacciava; noi non avevamo le navi adatte, per cui costruimmo navi apposite 'box over hatch' e 'ice class' che possiamo definire delle 'scatole da scarpe', perfettamente calzanti. Oggi abbiamo navi da 5mila a 25mila tonnellate” spiega nel suo discorso a braccio Romeo, prima di rivolgere la sua istanza: “In Italia coi porti dovremmo attrezzarci meglio, perché spagnoli e francesi ci hanno

surclassato in termini di rese sbarco e magazzinaggio. Noi rivestiamo un ruolo delicato in un ambiente delicato; bisogna avere coraggio e determinazione nel continuare a investire su tecnologie che soddisfano il cliente per poter rimanere a galla in futuro”.

**[Vedi photogallery](#)**

Angelo Scorza

---

©Ship2Shore - VAT nr. 01477140998 – All rights reserved | ISSN: 2499-8761