

## Cagnoni non si arrende alla degenerazione del mercato

L'armatore titolare della Mediterranea di Navigazione spiega come riesce a resistere alla crisi puntando sulla diversificazione e sui mercati di nicchia

“Quella che stiamo vivendo è una degenerazione del mercato causata da diversi fattori, non solo dai fondi d'investimento”. Con queste parole Paolo Cagnoni, Amministratore delegato e Presidente di Mediterranea di Navigazione Spa, prova ad analizzare i fattori che hanno contribuito a generare la tempesta perfetta per il mercato dello shipping. Anche se non tutti i segmenti d'attività del comparto stanno risentendo allo stesso modo della congiuntura negativa. “Il trasporto marittimo di gas – spiega infatti l'armatore romagnolo – sta risentendo della crisi generalizzata, così come il trasporto di prodotti chimici, anche se il mercato delle navi chimichiere va verso la stabilità perché sono poche le consegne previste di nuove unità. Discorso diverso vale per i mercati meno di nicchia del dry e del liquid bulk dove i fondi d'investimento stanno cambiando le logiche dello shipping”.

Cagnoni ritiene che ci sia stato in questi anni un chiaro disegno della Cina “volto a fornire sempre più lavoro ai cantieri navali (garantendo un'elevata occupazione nell'industria navalmecanica), che hanno così continuato a sfornare navi contribuendo contestualmente a mantenere bassi i noli marittimi e riducendo quindi l'incidenza del trasporto marittimo sulle importazioni di materie prime. Se a questo si aggiunge il recente fenomeno dei fondi d'investimento che hanno fatto asset allocation ecco spiegata la degenerazione

del mercato in corso”.

Anche per questo Mediterranea di Navigazione ha sospeso ogni nuova iniziativa d'investimento dopo l'ultimo acquisto dell'autunno 2013 quando dal fallimento della società SMTV – G. Messina [aveva rilevato la bitumiera Rapallo](#) ribattezzata Black Shark. “Con



Paolo Cagnoni insieme al figlio Federico

quell'investimento abbiamo portato a termine un percorso di diversificazione già avviato in precedenza con la costruzione delle due navi etilene King Arthur ed Excalibur prese in consegna in Vietnam nel 2011 e nel 2012” prosegue Cagnoni riassumendo la composizione della flotta. “Abbiamo in totale 10 unità che ci consentono di essere presenti non solo nei mercati del bitume e del gas, ma anche delle piccole navi chimichiere, delle navi cisterna da 15.000 – 20.000 tonnellate di portata e delle Medium Range da 45.000

tonnellate con la nave Shogun che è molto apprezzata sul mercato per il pescaggio ridotto. Sebbene il 2014 chiuderà ancora con un risultato leggermente negativo (il fatturato sarà intorno ai 55 milioni di euro), il nostro gruppo – prosegue il numero uno di Mediterranea – riesce a difendersi sia diversificando le attività, sia puntando su quei settori come il trasporto marittimo di prodotti chimici, di gas e di bitume dove l'asticella tecnologica e finanziaria è ancora elevata, non consentendo l'ingresso degli investitori speculativi”.

Cagnoni è convinto che nello shipping si stiano delineando due mercati paralleli: “Da una parte ci sono i mercati ‘tradizionali’, che risultano più facilmente aggredibili, e dall'altra le nicchie, dove operano società come la nostra, che offrono ai noleggiatori servizi sartoriali e che cercano di puntare sulla qualità degli equipaggi e delle navi con una forte concentrazione di energia anche sugli aspetti culturali”.

Oltre alla Cina e ai fondi d'investimenti, a complicare il lavoro degli armatori ci si mettono pure i gestori di navi ai quali le banche hanno affidato flotte che operano in vari pool. Cagnoni evidenzia il fatto che “questi gestori operano le navi secondo un principio di utilizzo e non di redditività, quindi società come la nostra si trovano a dover fare i conti anche con questo ulteriore effetto di distorsione del mercato. Le società che gestiscono i



pool, infatti, pur di giustificare il proprio lavoro di fronte ai clienti, fanno girare sul mercato le navi anche in perdita e questo non aiuta né una ripresa del mercato, né il lavoro delle altre società”.

L'attività commerciale di Mediterranea

di Navigazione nel 2013 ha riguardato il trasporto di oltre 70 tipi diversi di carichi tra prodotti chimici, prodotti petroliferi, lubrificanti, oli vegetali, gas e chimici sofisticati per un totale movimento di circa 3.300.000 tonnellate. I clienti principali sono Enel, Saras, Hyproc, Noc, Eni, Mariner, BpAmoco, Api, Shell, Total Fina Elf, Dow, Tamoil, Repsol, Cepsa, ExxonMobil, A.O.T., Litasco, Vitol oltre ad altri numerosi trader. I principali mercati in cui operano le navi della flotta (di portata lorda compresa fra 5 e 45 mila tonnellate) sono il Mar Mediterraneo, Mar Nero, Mare del Nord, Baltico, Atlantico, Sud America e Centro America. “I bacini del Mar Mediterraneo e del Mar Nero in questo periodo stanno soffrendo” spiega infine il presidente di Mediterranea aggiungendo poi che in prospettiva futura è preoccupato “dalla regione del West Africa per l'emergenza dell'Ebola e per il crescente fenomeno della pirateria senza controllo”.

Nicola Capuzzo



La nave cisterna Barbarica della flotta Mediterranea di Navigazione