

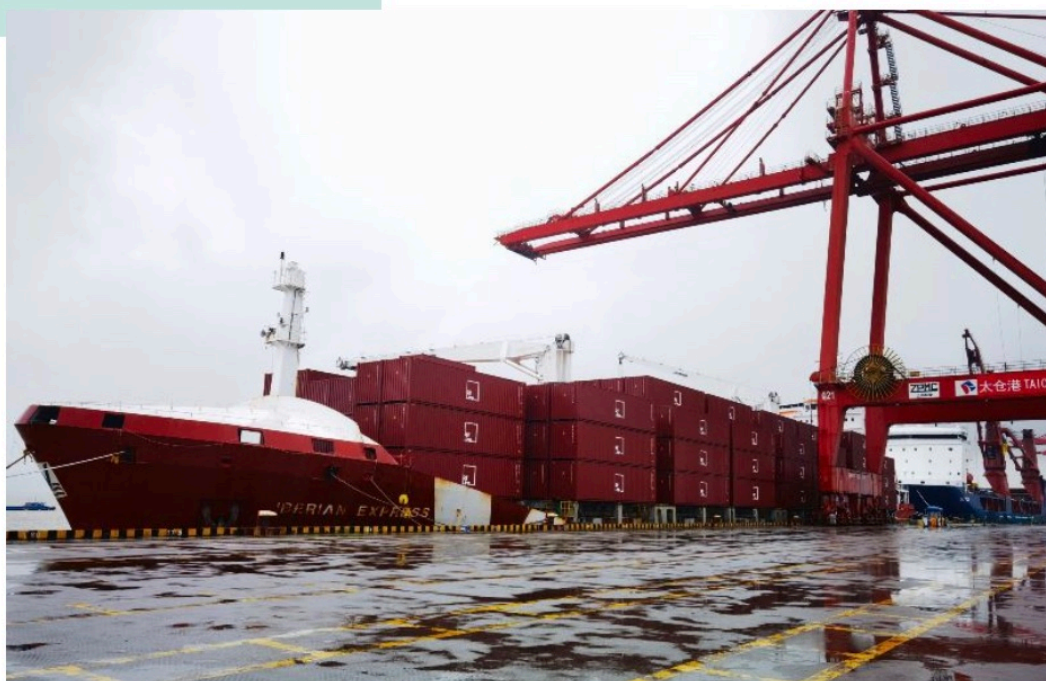


HOME > NOTIZIE E INTERVISTE IN EVIDENZA

Isola (Rif Line) esce allo scoperto: “Vi presento la nostra linea container diretta Cina-Italia”

13 Settembre 2021

f t in



Il nuovo servizio di linea per il trasporto marittimo di container fra Italia e Cina avviato dalla società di spedizioni Rif Line sta per effettuare il suo primo scalo nel porto di Civitavecchia e l'amministratore delegato della società, Francesco Isola, concede a SUPPLY CHAIN ITALY la sua prima intervista da vettore marittimo.



Francesco Isola

Dott. Isola siete pronti a partire dunque con l'arrivo della prima nave prevista in questi giorni?

“Siamo già partiti. E voi di SHIPPING ITALY **siete stati i primi a rivelarlo**. Con l'arrivo in Italia della nave Iberian Express prevista per mercoledì si completerà il primo viaggio partito dalla Cina e durato circa tre settimane. La frequenza del servizio sarà dunque mensile perché ogni nave, salvo imprevisti, impiega almeno 20 giorni a compiere il viaggio fra Estremo Oriente e Mediterraneo.”

Cosa risponde a chi dice che siete stati coraggiosi a entrare nell'arena delle grandi compagnie di navigazione?

“Onestamente credo che una linea operata con due navi feeder non possa impensierire o fare davvero preoccupare i maggiori vettori marittimi internazionali. È un'iniziativa a cui abbiamo iniziato a pensare già da inizio anno e che ha un orizzonte temporale limitato: 12 mesi. Al termine di questo periodo dovremo necessariamente fare delle valutazioni sulla sostenibilità economica per il futuro”.

Rif Line aveva già fatto qualcosa di simile sul versante aereo, non è vero?

“Sì è corretto. Come casa di spedizioni in passato avevamo fatto già diverse volte dei charter aerei e quindi abbiamo pensato di replicare lo stesso progetto anche per il trasporto marittimo ma è stato un lavoro molto più complesso. Servivano container, navi (almeno due perché una sola non bastava), accordi di lungo termine e il supporto dei caricatori. Almeno un anno era il tempo minimo per poter avviare questo progetto e ottenere un ritorno economico soddisfacente. Come detto la prossima estate tireremo le somme e decideremo se ampliare o ridimensionare questa attività”.

A proposito di container quanti ne avete acquistato, dove e a fronte di quale investimento?

“La disponibilità di equipment rientrava fra i fattori indispensabili per avviare il servizio. Tra quelli già acquistati e quelli attualmente in ordine abbiamo circa 4mila contenitori da 40', 40 high cube e 20'. Niente reefer. Alcuni li abbiamo acquistati usati ma la maggior parte sono stati ordinati in Cina perché in Italia sarebbe stato infattibile; sia dal punto di vista economico che per i lunghi tempi di consegna. Per noi l'investimento solo nei container è nell'ordine dei 30 milioni di euro”.

La linea scalerà solo Shanghai e Civitavecchia?

“Le due navi noleggiate e impiegate nel servizio sono *full cellular* da circa 1.200 Teu e per ora sono previsti scali solo a Taicang e a Civitavecchia al Roma terminal Container. Potremmo valutare l'aggiunta di uno scalo aggiuntivo nella Cina meridionale ma il problema è il congestionamento dei terminal. Taicang, non essendo né Ningbo né Shanghai, è un porto dove non si registrano particolari criticità mentre quando si va in altri scali maggiori le navi rischiano di dover attendere tempi lunghi e noi non ce lo possiamo permettere. Meo toccate si fanno e più il servizio è regolare e puntuale”.

La velocità del collegamento è uno dei fattori sul quale puntate di più commercialmente?

“Sicuramente il fatto di proporre un servizio diretto, dunque senza scali nei porti di trasbordo, che garantisce un transit time di 20-25 giorni è un aspetto molto importante ma non è l'unico. Posso confermare che siamo stati inondati di richieste dal mercato e noi stiamo vendendo solo ai clienti diretti, non ad altri spedizionieri. Le prime due navi stanno viaggiando verso l'Italia piene praticamente al 100% perché oggi sul mercato non si parla di tariffe ma di disponibilità a caricare. La preoccupazione di chi spedisce, prima ancora che il nolo, in questi mesi è la garanzia di trovare spazio a brodo delle navi. Le compagnie di navigazione oggettivamente stanno vivendo un momento complicato dal punto di vista operativo”.

Uno spedizioniere 'difende' gli armatori?

“Sinceramente non ho elementi e conoscenza sufficiente per dire chi abbia ragione ma quel che posso testimoniare è che senza dubbio trovare spazio per imbarcare container sulle navi negli ultimi mesi è diventato sempre più difficile. Noi questa operazione siamo riusciti a farla fissando due navi ai prezzi di inizio estate (**35.000 dollari al giorno ciascuna, ndr**) ma ora le rate di nolo sono ulteriormente salite e ciò significa che la domanda è nettamente superiore all'offerta di stiva. Questo, senza dubbio, per una ripresa molto forte dei consumi e delle produzioni, poi se gli armatori le navi le tengano ferme da qualche parte non posso saperlo.”

Dopo aver fatto tutti i calcoli del caso, perché vi siete convinti a imbarcarvi in questa nuova avventura come vettore marittimo?

“I costi da sostenere per avviare questa iniziativa sono stati tanti: l’acquisto dei container, il noleggio delle navi, le garanzie finanziarie richieste, ecc. Sapevamo però di avere alle spalle il supporto di un mercato che ci avrebbe sostenuto in questa iniziativa se l’avessimo avviata. Se dovessimo prendere quella decisione oggi i costi sarebbe ancora più altri e nel frattempo sarebbero aumentate le incertezze sul futuro dei noli. Molto dipenderà da quanto a lungo andrà avanti questa situazione particolare con tariffe tanto elevate”.

La linea marittima diretta fra Cina e Italia potrebbe essere per Rif Line anche un progetto a medio-lungo termine?

“Dopo l’esperienza causata dalla pandemia, dove a fare la differenza per non chiudere in perdita è stata la tipologia di merce trattata, quello che possiamo prevedere è che alcune aree diventeranno sempre più strategiche per il settore. L’azienda sta valutando la possibilità, in un prossimo futuro, di aumentare la frequenza del servizio e il numero di porti da raggiungere. La risposta alla domanda quindi è sì, crediamo che un progetto del genere possa avere una sua sostenibilità anche nel medio termine a determinate condizioni”.

Nicola Capuzzo