

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## Caro-noli container: in proporzione Dsv ci ha guadagnato più di Maersk

Nicola Capuzzo · Monday, February 14th, 2022

Nei giorni scorsi uno dei più grandi spedizionieri al mondo, Dsv, e la compagnia di navigazione appena diventata seconda a livello globale, vale a dire Maersk, hanno reso pubblici i propri risultati finanziari da record del 2021 grazie in particolare al rincaro dei noli marittimi.

L'esperto analista di mercato Lars Jensen, numero uno di Vespucci Maritime, li ha analizzati e comparati con un approccio critico evidenziando alcuni aspetti interessanti. Uno fra tutti è la conferma che il caro-noli è stato certamente un arricchimento importante per le shipping line ma in proporzione lo è stato ancora di più per le case di spedizione, quantomeno per quelle maggiori.

In termini di redditività, infatti, l'Ebit di Dsv è stato pari a 16,2 miliardi di Corone danesi (circa 2,5 miliardi di dollari Usa) e le aspettative per il 2021 guardano a quota 18-20 miliardi di Corone (2,8-3,1 miliardi di dollari Usa). Osservando esclusivamente le spedizioni via mare, i volumi nel quarto trimestre 2021 sono cresciuti per Dsv del 29% ma va considerato che in quell'incremento è inclusa l'acquisizione della società concorrente Agility Gil. Al netto dell'apporto di container conseguenti all'acquisizione di Agility, la crescita organica del colosso danese delle spedizioni sarebbe stata solo del 1%.

Per DSV le entrate per Teu sono aumentate da 13.122 Corone danesi nel 2020 (2.025,41 \$/Teu) a 24.481 Corone per ogni box da 20' (3.778,69 \$/Teu) nel 2021. Un aumento pari al 87% che risulta maggiore in proporzione a quello ottenuto da Maersk: per il colosso armatoriale il nolo marittimo medio è aumentato da 2.000 dollari per Feu nel 2020 a 3.318 dollari, ossia un incremento del 66%.

Un altro fattore degno di nota che l'analista Lars Jensen ha estratto dagli ultimi risultati di Maersk riguarda la quota di volumi da spedire 'prenotati' con contratti a lungo termine rispetto alla percentuale di carichi lasciati alle tariffe spot: la percentuale dei contratti long term era al 46% prima della pandemia, è salita al 65% nel 2021 e i vertici della shipping company danese si aspettano che salga al 70% nel 2022. "Questo è un chiaro cambiamento nelle scelte dei caricatori che preferiscono allontanarsi dal mercato spot" dice Jensen, secondo il quale la lezione del caro-noli sembrerebbe aver insegnato a limitare il più possibile l'esposizione alla volatilità delle tariffe di trasporto. Secondo l'esperto osservatore di mercato, però, questa percentuale del 70% porta tuttavia a considerare che "c'è comunque un limite massimo a quanto carico si vuole avere impegnato con contratti long-term; sembra essere necessario comunque un certo 'cuscinetto' con

carico fissato sul mercato spot per gestire la volatilità del mercato”. Le tariffe dei long-term contract sono aumentate di 1.000 dollari per Feu nel 2021 (prendendo la media dell’intero anno) e si prevede che aumentino di altri 800 dollari/Feu nel 2022.

Altra analisi interessante riguarda l’evoluzione verso il booking digitale: il global carrier danese riferisce che la ‘conversione’ verso Maersk Spot delle prenotazioni è ora salita al 47% per tutti i marchi del gruppo.

I volumi di container trasportati da Maersk nel 2021 sono cresciuti del 3,6% in un mercato che, secondo le stime del gruppo, sarebbero cresciuti del 6%, quindi il secondo armatore al mondo continua la tendenza a ridurre un po’ la propria quota di mercato preferendo concentrarsi evidentemente più sulla redditività delle attività esistenti.

**N.C.**

### **ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY**

This entry was posted on Monday, February 14th, 2022 at 10:30 am and is filed under [Senza categoria](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.