



Genova, 13 Dicembre 2010

No. 1458

Fonti:

Burke & Novi S.r.l.
Il Sole 24 Ore
Il Messaggero Marittimo
Corriere dei Trasporti
La Gazzetta Marittima
Lloyd's List
Lloyd's Ship Manager
Fairplay Shipping Weekly
Trade Winds - International Shipping Gazette
Journal pour le Transport International
Shipping News International
The Journal of Commerce (European edition)
B.P. Statistical Review of World Energy
H.P. Drewry: Shipping, Statistics & Economics
Intertanko port information & bunkers
International Bulk Journal
Containerisation International

Editore: Burke & Novi S.r.l.

Via Domenico Fiasella, 4/14 - 16121 Genova Tel. 01054921 - Telefax 010543342 / 010591392

Direttore responsabile: Giovanni Novi

Registro Stampa del Tribunale di Genova N. 23/87 con autorizzazione n° 6133 del 23.6.1987

Website: www.burkenovi.com E-mail address: tankers@burkenovi.com dry@burkenovi.com
sandp@burkenovi.com accounting@burkenovi.com

📍 ANDAMENTO DEI NOLI NELLA SETTIMANA 49 (6/10 Dicembre 2010) CISTERNE

Nonostante una discreta attività per le **VLCC** dal Golfo mediorientale, il surplus di navi ha mantenuto i noli intorno a 10-15.000 dollari al giorno, in confronto al massimo di 30.000 dollari di un mese fa. Un inatteso sviluppo ha riguardato il mercato dei Caraibi dove la cinese Unipac ha fissato una VLCC a 4,1 milioni di dollari lumpsum per un viaggio a destinazione di Singapore, un nolo che rappresenta un grosso premio rispetto al mercato spot corrente e che in parte è dovuto alla minore disponibilità di navi nell'area dell'Atlantico. Si riportano dall'inizio dell'anno almeno 80 fissati di VLCC dai Caraibi all'Asia. Queste navi, probabilmente, hanno scaricato greggio nel Golfo americano, dopo essere state fissate a noli negativi dal Medio Oriente. Ma il viaggio dai Caraibi all'Asia via Capo Horn della durata di circa 30 giorni, fa salire il profitto, come è il caso per quest'ultimo fissato, a circa 136.000 dollari al giorno e permette di compensare le perdite sul viaggio precedente. Gli aumenti dei noli registrati dalle **Suezmax** nelle ultime quattro settimane hanno permesso a queste navi, quanto a profitti, di superare largamente dall'inizio di ottobre tutte le altre petroliere da greggio. Il nolo medio calcolato dal Baltic Exchange è stato nel trimestre in corso di 21.350 dollari al giorno, in confronto a 6.800 dollari al giorno per le VLCC e 9.109 dollari per le Aframax. Tuttavia, i recuperi in West Africa e Mar Nero si stanno esaurendo poiché i noleggiatori fissano dal West Africa le più economiche VLCC, e in Mediterraneo preferiscono far accumulare le navi per costringere gli armatori ad accettare livelli inferiori. Di conseguenza i noli delle Suezmax dal West Africa sono scesi venerdì 10 dicembre a Ws 95 o 21.710 dollari al giorno, da Ws 109 e 29.045 dollari di una settimana prima. I ritardi per il transito del Bosforo sono arrivati a 25 giorni ma l'impatto sui noli sembra essersi affievolito. Le **Aframax** hanno visto quintuplicare i loro profitti in Mare del Nord a 56.140 dollari al giorno e la maggiore domanda di navi con classe ghiacci in grado di caricare ai porti del Baltico ha assorbito parte delle navi disponibili per viaggi spot in Nord Europa. Il nolo del Baltic Exchange per i viaggi da Sullom Voe a Wilhelmshaven è salito a Ws 191 che equivale a oltre 50.000 dollari al giorno. Questi livelli di nolo dovrebbero mantenersi e gli armatori di navi con classe ghiacci disponibili in Nord Europa sceglieranno di aspettare i carichi dal Baltico che pagano un premio. I noli per 100.000 tonnellate di fueloil da Primorsk a Wilhelmshaven sono da una settimana intorno a Ws 135-140 pari a 40.000 dollari al giorno. Le Aframax hanno cinque classi ghiacci, da 1D, la più bassa, a 1A e 1A super, le specifiche più alte. In contrasto, il mercato del Mediterraneo e Mar Nero potrebbe registrare uno slittamento nei prossimi giorni, dopo il balzo della settimana scorsa, quando i noli avevano raggiunto Ws 203 o 46.846 dollari al giorno. I carichi di dicembre sono praticamente esauriti e per inizio gennaio un maggior numero di navi sarà disponibile. Nel settore delle **Product Tanker pulite**, le Medium Range hanno confermato il recupero per i viaggi attraverso l'Atlantico con i noli a Ws 215 per 37.000 tonn. da UK Cont. alla costa atlantica americana. Anche le Large Range 1 hanno rafforzato i noli dal Baltico agli USA a Ws 140 base 60.000 tonn. di carico. Le Handysize che operano in Europa nord-occidentale hanno registrato un aumento di attività con noli a Ws 195. I Caraibi sono stati influenzati dai miglioramenti del mercato dell'Atlantico e i noli sono saliti a Ws 175 per le destinazioni della costa orientale americana, mentre i carichi di ritorno dal Golfo americano a UK Cont. Med. sono stati fissati a Ws 115 ma la maggiore presenza di navi potrebbe ostacolare la tendenza al rialzo. I mercati ad est di Suez si sono mantenuti relativamente stabili, con una leggera tendenza negativa. Le LR1 sono state fissate intorno a WS 130 con 55.000 tonn. dal Medio Oriente al

Giappone, mentre le LR2 sulla stessa rotta con 75.000 tonn. hanno ottenuto noli di Ws 125. I noli dipendono molto dalle date per la limitata disponibilità di navi pronte. Carichi di jet-fuel da 65.000 tonn. dal Golfo mediorientale a UK Cont. sono stati fissati a 1,75 milioni di dollari lumpsum. Le Medium Range sono state fissate per viaggi Singapore/Giappone intorno a Ws 155, lo stesso nolo ottenuto per i viaggi dal Medio Oriente al Giappone.

CARICO SECCO

Il mercato del carico secco è ancora piuttosto debole per tutti i size di riferimento, eccezion fatta per alcuni settori e specifiche rotte dove invece i noli, grazie a numerosi carichi nuovi e alle feste natalizie che si avvicinano, sono decisamente migliori rispetto ad altri. Da vicino vediamo che le **Capesize** continuano a scendere con il rispettivo indice che perde circa 300 punti e si afferma venerdì a 2694 punti e la media delle principali rotte t/c intorno a 25.000 dollari al giorno, circa 3500 in meno rispetto al venerdì precedente. Il fronthaul è la rotta che rimane meglio pagata, oggi intorno a 43.500 dollari al giorno mentre per rounds in Atlantico e Pacifico si registrano numeri rispettivamente intorno ai 31.000 e 17.000 dollari al giorno. Attività per periodo sia breve che lungo pressoché pari a zero. Per quanto riguarda le **Panamax** il mercato è decisamente diverso tra posizioni in Atlantico e in Pacifico. Quest'ultimo è sempre molto debole e nonostante il numero di navi fissate sia stato piuttosto elevato, i numeri sono sempre piuttosto deboli con rounds via Nopac / Australia tra 14/16.000 dollari al giorno in base a consumi e posizione. Per l'Atlantico invece la situazione sullo spot è decisamente migliore grazie ad un ammanco di navi rispetto ai tanti nuovi carichi messi sul mercato dai noleggiatori principalmente con caricazione Golfo e USEC che portano le rate per veloci rounds intorno ai 24.000 dollari al giorno, mentre il fronthaul paga circa 27.000 usd. L'indice BPI si è affermato venerdì a 2357 punti con la media delle principali rotte t/c poco sotto i 19.000 dollari al giorno. Attività sul periodo piuttosto limitata anche se è stato concluso qualche deal come la Mv *General Guisan* (73.000 dwt del 1999) fissata per lungo periodo di 3 anni a usd 17.000 al giorno con consegna Far East prossimi Aprile / Giugno 2011. Per periodi più brevi invece si riporta la Mv *Afovos* (74.000 dwt del 2001) fissata per 4/6 mesi conto Cargill a usd 18.000 al giorno e consegna Cina pronta (lo stesso periodo in Atlantico si conclude intorno ai 24.000 dollari al giorno). Situazione si può dire analoga a quella delle Panamax anche per le più piccole **Handymax/Supramax**, con il bacino Atlantico forte e attivo nel corso della settimana, soprattutto grazie ai molti carichi da fissare con date di dicembre, mentre in Pacifico si registra molta offerta di stiva rispetto ai carichi effettivamente disponibili. Per le Supramax vediamo che l'uscita dal UsGulf per Continente o Mediterraneo vale circa 30.000 dollari al giorno per navi aperte in posizione (appena sotto i 10.000 usd la rotta opposta), mentre il viaggio sul Far East per navi aperte in Mediterraneo e caricazione in Mar Nero vale intorno ai 23.500, circa 35.000 dollari invece per navi aperte in Golfo. Pochissima attività sul periodo anche se genericamente si può affermare che per brevi periodi fino a 5/6 mesi le Supramax valgono circa 16.000 dollari in Pacifico e 22.000 per posizione Med/Cont.

COMPRAVENDITA

Nonostante il periodo ciclicamente non brillante per il mercato del "secco", si registra un numero interessante di navi oggetto di compravendita con numeri che continuano a confermare "l'ultima fatta". Inizia a preoccupare il costo del bunker che ha superato i 500 USD per tonn., ed essendo che tale voce è la preponderante nel computo del costo nave giornaliero bisognerà verificare quanto di questa eccedenza potrà essere assorbita dai

charterers. Tra le altre vendite, si evince che le Panamax riscuotono sempre interesse come ad esempio la MV "PRIMERA" (72.495 DWT - Costr. 1998 Koyo) acquistata da interessi in Cina per un livello intorno a 27 Mil di USD; altra vendita interessante è la MV "SAFFRON" (50.341 DWT - Costr. 2004 Kawasaki) ceduta per circa 28 Mil. di USD. Le petroliere stanno sempre attraversando un periodo molto faticoso; le vendite di unità moderne sono limitate in virtù del valore rappresentato dal possibile impiego sul mercato e quanto richiesto dagli armatori. L'unica nave moderna, è rappresentata dalla MT "PAYAL" (37.159 DWT - Costr. 2007 Hyundai Mipo) acquistata dalla Norden per 27,5 Mil. di USD. La demolizione ha subito una lieve flessione attestandosi sui 460 / 470 USD per LTD.

ALTRE NOTIZIE

I carichi di minerale di ferro dall'Australia alla Cina continuano a dominare i traffici di rinfuse con la previsione di oltre 262 milioni di tonnellate movimentate nel corrente anno. In termini di volume, su questa rotta si muove quasi il doppio dei quantitativi, in confronto ai traffici di minerale dal Brasile alla Cina e di carbone dalla costa orientale australiana al Giappone. Ma la classifica non tiene conto solo dei volumi, ma anche dell'impatto tonnellate-miglia che si calcola moltiplicando il volume di carico trasportato per la distanza del viaggio. Se il traffico di minerale dall'Australia alla Cina è il maggiore come volume, non sorprende che la rotta dal Brasile alla Cina abbia generato 1.345 miliardi di tonnellate-miglia, o il 17,7% dell'intero traffico. Notevole per la sua assenza dai primi posti in classifica è il traffico di carbone, materia prima che potrebbe essere la principale forza trainante della crescita dei traffici alla rinfusa nel prossimo decennio. Indonesia e Australia sono tra i Paesi produttori con il maggiore potenziale di espansione dell'export di carbone nei prossimi cinque anni, in particolare verso la Cina, a circa 4.000 miglia di distanza, ma anche verso l'India. In Australia, il terminale di Hay Point nel Queensland raddoppierà entro il 2014 la capacità di imbarco da 120 milioni di tonnellate l'anno per prepararsi al previsto aumento delle esportazioni verso la Cina. E i terminali americani sulla costa occidentale stanno potenziandosi in previsione della crescita della domanda in India. In contrasto con la crescita della maggior parte dei traffici di rinfuse secche, nel 2010 le due rotte di traffico dal Sud Africa e dall'Indonesia all'Unione Europea hanno segnato le maggiori contrazioni, scendendo rispettivamente del 60% a 12,2 milioni di tonnellate, e del 39%. La rotta di traffico che ha registrato la crescita maggiore nel corrente anno è quella del grano, compresa la soia, dall'Argentina alla Cina, che ha avuto un aumento del 215% pari a 11,8 milioni di tonnellate fornite.

In una rara intervista esclusiva concessa al Lloyd's List, l'armatore John Fredriksen ha dichiarato che si asterrà dai mercati marittimi nei prossimi due anni concentrandosi maggiormente nei più remunerativi settori dell'industria ittica e petrolifera offshore. I mercati delle petroliere e delle portarinfuse secche rimarranno penalizzati dall'eccesso di capacità per i prossimi due o tre anni, e solo un processo di consolidamento permetterà al mercato di uscire dalla recessione. Molti armatori non potranno ricevere in consegna le nuove navi e entro circa due

anni molte avranno cambiato proprietario. Quando il mercato si sarà riequilibrato, il 66enne armatore che festeggerà i 50 anni di attività il prossimo mese, ritornerà alla grande sulla scena, investendo i profitti significativi realizzati nelle altre attività. La Frontline ha iniziato con otto bulkcarrier ed è diventata il più grande armamento di petroliere del mondo avendo fatto più o meno una transazione a trimestre. Mr. Fredriksen controlla una rete di compagnie del valore di oltre 24 miliardi di dollari ma attualmente solo il 15% dei suoi capitali è investito in attività armatoriali. Gli investimenti nel settore ittico superano abbondantemente gli interessi nella Frontline, la maggiore compagnia armatrice di petroliere da greggio. Il settore offshore è quello dove Mr. Fredriksen concentra la maggior parte della sua attenzione e investimenti. Dopo aver trasformato in meno di cinque anni la Seadrill in un gigante offshore da 14 miliardi di dollari, Mr. Fredriksen ritiene che vi siano altre opportunità in questo settore. Al secondo posto dopo la Transocean, la flotta di piattaforme di Fredriksen è molto moderna in un mercato dove l'età media è di 25-30 anni. Tuttavia, è il settore delle navi per gas naturale liquefatto quello vincente, dopo quasi un decennio di strutturale sovracapacità nel mercato, Mr. Fredriksen è convinto che la sua iniziativa imprenditoriale Golar LNG stia per dare un buon risultato, nessuno pensa di investire in metaniere anche se solo il 3-4% rimane nell'orderbook.

Il costo carburante per la prima VLCC con propulsione a gas metano sarà del 13% inferiore rispetto ad una VLCC tradizionale che impiega combustibili marini. Il concetto di "Triality", lanciato dalla società di classifica DNV farà risparmiare agli armatori 24 milioni di dollari nei 20 anni di vita attiva della nave. Infatti, il costo giornaliero per la nave con propulsione a gas naturale liquefatto sarà di 32.260 dollari al giorno, in confronto a 37.000 dollari per una VLCC che impiega olio combustibile pesante. Il risparmio potrebbe essere anche maggiore nella vita della nave, sulla base delle stime dei prezzi futuri del fueloil. La VLCC del progetto Triality impiega il 25% in meno di energia rispetto ad una VLCC convenzionale, con un consumo 50 tonnellate di GNL al giorno. I calcoli si basano su un prezzo di 570 dollari per tonnellata. Oltre al gas metano, la VLCC userà anche 4,7 tonnellate di gasolio al giorno ad un costo di circa 800 dollari per tonnellata. Per confronto, una VLCC tradizionale impiegherebbe 74 tonnellate di olio combustibile al giorno ad un prezzo di 500 dollari per tonnellata. La VLCC Triality deve ancora essere incorporata in un progetto da parte di un cantiere di costruzione, ma la prima nave potrebbe venire ordinata nel 2012 ed essere pronta nel 2014. Il suo costo di costruzione sarebbe maggiore del 10-15% rispetto ai 100 milioni di dollari circa di una normale VLCC. Nel 2020 quasi la metà delle navi in ordinazione sarà alimentata a gas metano e nel 2050 l'intera flotta. Il progetto Triality prevede una VLCC di 330 m. di lunghezza, 60 m. di larghezza e una capacità di trasporto di 300.000 tonnellate e 13.500 metri cubi di GNL che permetterà alla nave di viaggiare per 24.000 miglia nautiche. Avrà cinque sezioni da carico riempite allo stesso tempo per compensare la mancanza di cisterne di zavorra. Tuttavia, a causa della necessità di avere cisterne per GNL posizionate sul ponte, il concetto non potrà essere

applicato alle product tanker o alle petroliere per prodotti chimici. Sono già una ventina le navi alimentate a gas metano in attività, per la maggior parte traghetti che operano in Norvegia.

I cantieri sudcoreani Daehan Shipbuilding avrebbero perso circa 10 milioni di dollari nella vendita di una Capesize cancellata dalla Golden Ocean che era prevista per consegna in gennaio. La *Golden Cang* di 170.500 dwt è stata riportata venduta per 61 milioni di dollari ad acquirenti sudcoreani. Sebbene non si conosca il prezzo di costruzione concordato nell'aprile 2007 dalla Golden Ocean di John Fredriksen, il costo medio di costruzione di una bulkcarrier Capesize era allora di 80 milioni di dollari. Nell'aprile 2006 i prezzi di costruzione delle Capesize erano di circa 60 milioni di dollari, 71 milioni nel gennaio 2007, 80 milioni in aprile e 91 milioni di dollari nell'agosto dello stesso anno. Il gruppo norvegese Golden Ocean, quotato alla borsa di Oslo e Singapore, ha annunciato nel settembre scorso di aver cancellato la nuova costruzione Capesize e che doveva ricevere il rimborso delle rate pagate sino a tale data più gli interessi. Per la Daehan, la perdita di circa il 25% del prezzo originario sarà un duro colpo, essendo già oberata di debiti mentre il gruppo sudcoreano rivale STX Group stava cercando prenderne il controllo nei primi mesi dell'anno. Un mese fa, la prima di due nuove costruzioni resale in costruzione a Daehan era stata venduta per 60-63 milioni di dollari al gruppo greco Empire Navigation. La seconda nave è probabilmente la *Golden Cang*. Ma il prezzo riportato di 61 milioni di dollari rappresenta una ulteriore erosione dei valori di queste grandi bulkcarrier che risentono dell'eccesso di capacità di trasporto. Il prezzo di vendita della *Golden Cang* è inferiore ai 65 milioni di dollari indicato a inizio dicembre per un resale da 170.000 dwt Capesize, e ai 63 milioni di valore stimato per una nave con queste caratteristiche. In confronto, i prezzi delle Capesize di cinque anni sono oggetto di una costante erosione essendo scesi, secondo le valutazioni del Baltic Exchange, a 54,7 milioni di dollari, il livello più basso da febbraio come conseguenza del numero record di nuove Capesize consegnate negli ultimi due anni. La flotta globale è passata da 823 unità nel gennaio 2009 a 956 un anno più tardi e a 1.138 navi attualmente.

Un'ondata di fusioni e acquisizioni potrebbe interessare nei prossimi anni l'industria della costruzione navale in Cina e far scomparire il 30% circa degli attuali operatori. L'integrazione di questi cantieri è il più pressante problema che dovranno affrontare i costruttori cinesi sul breve termine. Con 190 milioni dwt di navi in carnet, i cantieri cinesi hanno lavoro assicurato sino al 2012. In Cina esistono 180 cantieri navali, in confronto a 25 nella Corea del Sud e 56 in Giappone. Inoltre, in Corea i primi 10 cantieri coprono il 95% della produzione totale, contro il 56% per la Cina. Strutturalmente, la Corea del Sud è un mercato maturo e la Cina deve fare ancora molta strada prima di raggiungere tale livello. Alcuni cantieri navali di proprietà privata hanno già contattato imprese statali con proposte di fusione senza per ora riuscire nell'intento e molti dei cantieri più grandi hanno già problemi di eccesso di capacità.

La parziale sospensione delle esportazioni di minerale di ferro dall'India che ha fatto crollare il traffico negli ultimi mesi, potrebbe avere effetti anche più pesanti nel mercato dei noli nei prossimi mesi. Fonti dell'industria sostengono che l'impasse in atto ha fatto diminuire da luglio del 40% la domanda di navi, dalle Handysize alle Panamax. Più di 100 navi al mese venivano fissate prima che le esportazioni venissero sospese per preservare gli stock per l'industria siderurgica nazionale. Gli esportatori di minerale ritengono che l'attività di noleggio diminuirà di un ulteriore 15% nei prossimi mesi poiché la sospensione è prevista continuare sino al prossimo marzo. L'India ha fornito 120 milioni di tonnellate di minerale alla Cina lo scorso anno e le precedenti previsioni che davano le esportazioni in aumento a 130 milioni di tonnellate nel corrente anno vengono ora ridimensionate. Tra aprile e ottobre di quest'anno l'India ha esportato circa 45 milioni di tonnellate di minerale alla Cina, in confronto a 54 milioni di tonnellate nello stesso periodo dello scorso anno, con una media mensile di fissati da 60 a 70 navi, un grosso calo dalla media dello scorso anno di 100-130 navi al mese. Le previsioni sono ora per un export di ulteriori 30 milioni di tonnellate entro la fine di marzo. Un analista americano prevede che gli esportatori di minerale saranno oggetto di maggiori pressioni poiché l'industria siderurgica indiana sta cercando di aumentare la sua produzione di acciaio del 18% il prossimo anno dai 58 milioni di tonnellate del 2008.

Molte delle principali compagnie di linea a container hanno annunciato una serie di aumenti delle tariffe dal prossimo 1° gennaio per mettere fine a cinque mesi di flessioni, ma vi sono dubbi sulla loro capacità di riuscire ad imporli. Gli aumenti verranno introdotti praticamente su tutte le rotte e riguarderanno i principali traffici dall'Asia all'Europa, come pure le rotte che servono l'Africa e il Sud America. Già nove compagnie che operano tra il Far East e il Nord Europa hanno annunciato aumenti separati che variano da 250 a 300 dollari per teu. Le tariffe dall'Asia per la costa orientale del Sud America sono previste aumentare di circa 400 dollari per teu, e quelle dall'Asia all'Africa occidentale di 250 dollari per teu. Secondo dati della Neptune Orient Lines (NOL), le tariffe sono diminuite per il terzo mese consecutivo, da una media di 2.797 dollari per feu (40-foot container) nelle quattro settimane terminate il 12 novembre. Il tasso di utilizzazione degli slot per i viaggi verso l'Europa e la costa occidentale americana è slittato rispettivamente all'80% e al 70%. Anche l'eccesso di capacità sarebbe responsabile nel deprimere le tariffe. Infatti, la capacità settimanale tra Asia ed Europa o Nord America è del 19% più alta che nello stesso periodo dello scorso anno. Due elementi che hanno sostenuto l'aumento delle tariffe nei primi mesi del 2010 non saranno presenti all'inizio del 2011. Innanzi tutto le riduzioni di capacità messe in atto dalle compagnie non equivalgono a quelle all'inizio dell'anno. Secondariamente, i livelli delle scorte negli Stati Uniti sono a livelli record. Questi due elementi fanno ritenere che gli aumenti pianificati dalle compagnie avranno questa volta meno successo.

Un cantiere cinese ha acquistato una grande bulkcarrier da demolire ad un prezzo alla pari con quello offerto nel subcontinente indiano. Si tratta della Capesize *Arima* di 20.106 tdl costruita nel 1981 e gestita da Sculte Shipmanagement, riportata venduta per 448 dollari per tdl, pari a poco più di 9 milioni di dollari. Di solito i prezzi offerti dai cinesi sono inferiori a quelli dei demolitori indiani di circa 30-40 dollari per tdl per i maggiori costi delle installazioni a rispetto ambientale. Questa vendita tuttavia non costituirà una tendenza essendo stata influenzata da altri fattori, tra cui la preferenza dell'operatore per i cantieri che rispettano l'ambiente e il fatto che la nave scaricava in Giappone nel suo ultimo viaggio. I prezzi offerti dai cinesi sono intorno a 400 dollari per tdl, come confermato da un'altra vendita recente, quella della bulkcarrier *Ocean Beauty* di 12.310 tdl costruita nel 1982 e gestita dalla Arab Ship Management riportata venduta per 400 dollari per tdl o quasi 5 milioni di dollari.

Le portacontainer inattive sono aumentate nelle ultime due settimane, ma la loro capacità combinata è solo minima in confronto a un anno fa. Si contano ora 147 portacontainer senza impiego per 356.000 teu, in confronto a 142 navi e 336.000 di due settimane fa. A quest'epoca dello scorso anno la flotta inattiva raggiungeva un picco di 1,5 milioni di teu. Nella categoria inferiore ai 3.000 teu il numero delle navi inattive è rimasto stabile, mentre nelle classi superiori si sono avuti aumenti, in particolare per le navi di circa 5.000 teu. L'aumento è in parte attribuibile alla sospensione di alcuni servizi per la stagione invernale che tuttavia è molto più modesta che nel 2009 quando l'industria risentiva della massiccia eccedenza di capacità e della domanda debole. Nel corrente anno, molte compagnie si sono rifiutate di ridurre la capacità poiché la maggior parte dei traffici sono rimasti soddisfacenti anche se i livelli di utilizzazione su alcune rotte sono scesi all'80%.

Per la prima volta in 21 anni, il Canale di Panama è stato chiuso per quasi una giornata l'8 dicembre in seguito alle forti piogge che hanno fatto innalzare l'acqua dei laghi Gatun e Alhajuela a livelli poco sicuri, costringendo alla sospensione del traffico. Questo ha creato una coda di circa 60 navi e le navi che arrivano senza prenotazione dovranno attendere almeno due giorni. La completa chiusura del canale non si verificava dal dicembre 1989, data dell'invasione degli Stati Uniti per estromettere il presidente Manuel Noriega ed è avvenuta solo tre volte nei suoi 96 anni di storia. Vi sono stati tuttavia blocchi temporanei di alcune sezioni, solitamente per avaria di una nave. L'acqua è sempre stata un argomento sensibile per il Canale di Panama, ma è soprattutto la sua mancanza che è stata causa di problemi piuttosto che l'eccesso. Mediamente circa 36 navi al giorno, pari a 13.000-14.000 all'anno, transitano nel Canale di Panama. I lavori di ampliamento, iniziati lo scorso anno, per permettere il transito alle navi più grandi dovrebbero essere completati nell'agosto del 2014.

