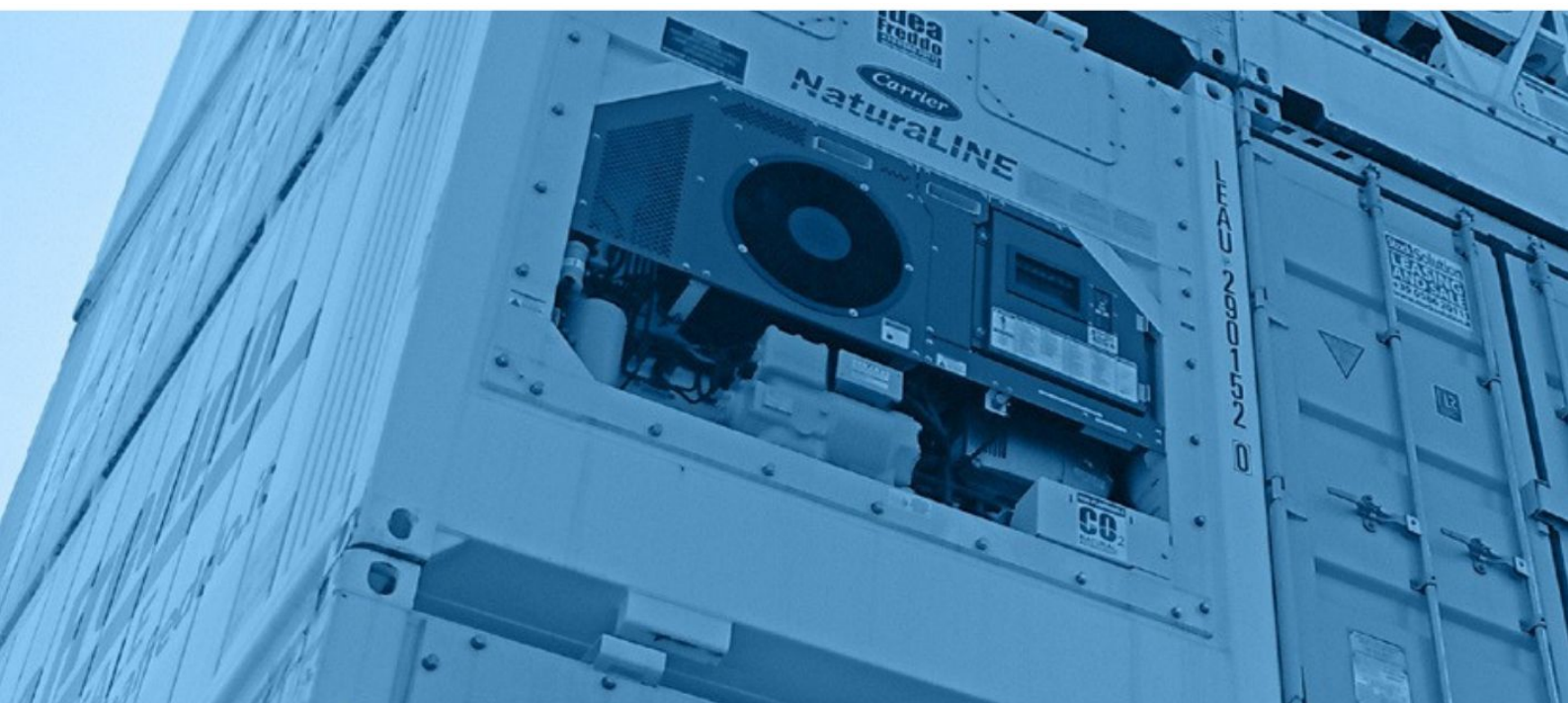


Aggiornamento sul Mercato Container in Europa

Edizione di Settembre 2026 | Da un mercato globale unico a corridoi commerciali sempre più divergenti



**CELLE
FRIGORIFERE**
Vendita
e Noleggio

**COLD
STORAGE UNITS**
Sales
and Rental



**CONTAINER
DRY E SPECIAL**
Vendita
e Noleggio

**DRY & SPECIAL
CONTAINERS**
Sales
and Rental



**BOX
PREFABBRICATI**
Vendita
e Noleggio

**PREFABRICATED
UNITS**
Sales
and Rental



**CONTAINER
ABITATIVI**
Vendita
e Noleggio

**CONTAINER
HOMES**
Sales
and Rental



**PROGETTAZIONE
E PRODUZIONE
SHELTER**

**DESIGN AND
PRODUCTION
OF SHELTERS**



**DEPOSITO
E RIPARAZIONI
CONTAINER**

**CONTAINER
STORAGE AND
REPAIRS**

Da un mercato globale unico a corridoi commerciali sempre più divergenti

“Il mercato dei container sta diventando meno globale nel suo comportamento. La domanda di merci, le tariffe di trasporto e la capacità disponibile si stanno sempre più muovendo in direzioni diverse tra i vari corridoi commerciali, il che significa che la prossima fase del mercato sarà definita meno dall'offerta e dalla domanda globale e più da dove quella capacità e quel carico vengono effettivamente impiegati.”

— **Andrea Monti, CEO & MD, Sogese**

L'alta stagione si sta frammentando tra i principali corridoi commerciali

Con l'ingresso nel mese di settembre, il mercato dei container mostra andamenti sempre più differenziati tra i suoi principali corridoi commerciali. Aniché attraversare un unico ciclo di alta stagione sincronizzato, la domanda e le tariffe di trasporto si stanno ora comportando in modo diverso a seconda della rotta commerciale. I mercati Asia-Europa hanno iniziato ad ammorbidirsi rispetto ai massimi di metà anno, mentre i servizi transpacifici restano considerevolmente più solidi e diversi corridoi dei mercati emergenti continuano a mostrare una domanda resiliente.

La differenza è visibile nei recenti movimenti del mercato spot. Il 12 agosto, Xeneta ha rilevato tariffe Far East-Nord Europa intorno a 4.909 dollari per FEU e tariffe Far East-Mediterraneo a 5.846 dollari. Per confronto, le tariffe Far East-US West Coast avevano raggiunto 6.965 dollari e quelle Far East-US East Coast 10.249 dollari. Ancora più significativo è il fatto che anche la direzione di marcia sia divergente. Tra il 30 luglio e il 6 agosto, le tariffe verso il Nord Europa e il Mediterraneo sono diminuite rispettivamente del 4,9% e del 4,8%, mentre le tariffe verso le coste occidentale e orientale degli Stati Uniti sono aumentate rispettivamente del 13,8% e del 12,8%.

Questa divergenza suggerisce che l'attuale alta stagione non si stia semplicemente rafforzando o indebolendo a livello globale. Si sta sviluppando in modo diverso nei singoli corridoi. Il fenomeno era già visibile a fine luglio, quando le valutazioni di settore indicavano che l'anticipo degli ordini (front-loading) si era verificato, ma non in modo uniforme tra le rotte USA ed europee. Questo lascia aperta la possibilità che alcuni mercati stiano attraversando una pausa tra ondate di domanda, più che una transizione netta verso il periodo post-picco.

I dati sui volumi rafforzano questa interpretazione. Maersk ha registrato un aumento del 4,1% dei volumi Ocean loaded nel secondo trimestre, trainato dalle esportazioni asiatiche, evidenziando una crescita particolarmente forte verso Africa, Nord America e America Latina. L'azienda ha inoltre segnalato che i flussi di merci interrotti dalla situazione in Medio Oriente vengono reindirizzati verso porti alternativi e altre rotte commerciali in crescita. Questo indica che la forza della domanda globale di container si sta sempre più esprimendo attraverso un mix più ampio di destinazioni, piuttosto che concentrarsi nei tradizionali grandi corridoi Est-Ovest.

Per le compagnie di navigazione, questo crea un'equazione di capacità più complessa in vista dell'ultimo trimestre. Un mercato Asia-Europa in ammorbidimento non implica necessariamente un utilizzo più debole sull'intera rete. Allo stesso tempo, la forza persistente sulle rotte transpacifiche e su alcune rotte dei mercati emergenti crea un incentivo a ridistribuire la capacità disponibile, piuttosto che lasciare che il tonnellaggio aggiuntivo si accumuli sui servizi più deboli. Questo è già visibile nel comportamento delle compagnie, con la capacità che viene adeguata in modo selettivo piuttosto che uniforme su tutta la rete.

La domanda per settembre e ottobre non è quindi semplicemente se l'alta stagione sia terminata. È se il mercato stia attraversando un'ondata di domanda ritardata, oppure se il tradizionale picco globale venga sempre più sostituito da diversi cicli di domanda specifici per corridoio. Per gli spedizionieri europei, questa distinzione è rilevante perché i cambiamenti nel deployment delle compagnie, i blank sailing e il posizionamento delle attrezzature sono destinati a seguire le aree in cui la domanda è più forte, piuttosto che la direzione del mercato globale nel suo insieme.

“Il mercato si sta sempre più differenziando per corridoio. Stiamo osservando una domanda che resta solida in alcuni mercati, mentre l'Europa inizia a sperimentare un contesto diverso in termini di tariffe e capacità. Per le compagnie di navigazione, questo rende la scelta di dove impiegare la capacità quasi importante quanto la quantità di capacità disponibile.”

— Andrea Monti, CEO & MD, Sogese

Mercato container Europa: la correzione delle tariffe mette alla prova la disciplina delle compagnie

Il mercato container europeo entra nel mese di settembre con tariffe di trasporto che mostrano i primi segnali più chiari di correzione dopo i forti aumenti registrati durante la fase di costruzione dell'alta stagione. Il movimento non è ancora indicativo di un ampio rallentamento del mercato, ma suggerisce che l'equilibrio tra domanda e capacità disponibile stia iniziando a cambiare, mano a mano che parte del carico anticipato viene assorbita dal sistema e nuova capacità di stiva continua a entrare in servizio.

L'aggiustamento è più evidente sui principali corridoi Asia-Europa. Le recenti valutazioni delle tariffe spot mostrano che sia le tariffe verso il Nord Europa sia quelle verso il Mediterraneo si sono ridotte rispetto ai livelli di fine luglio e inizio agosto, anche se i mercati transpacifici sono rimasti considerevolmente più solidi. Questa divergenza è importante perché suggerisce che le compagnie non possono contare su un contesto di domanda globale uniforme per assorbire la capacità che entra nelle loro reti. La pressione sulle rotte europee sta quindi diventando sempre più specifica del singolo corridoio, piuttosto che rappresentativa del mercato container nel suo complesso.

Il quadro dell'offerta sottostante resta impegnativo. La flotta globale di linea continua a espandersi con la consegna di nuove navi, mentre il percorso più lungo via Capo di Buona Speranza ha finora assorbito parte di questa capacità aggiuntiva riducendo la produttività delle navi. Il ritorno selettivo dei servizi via Suez introduce ora un'altra variabile. Ogni servizio che torna sulla rotta più breve rilascia potenzialmente capacità effettiva aggiuntiva senza che vengano aggiunte nuove navi alla rotta. L'impatto commerciale dipenderà da quanto rapidamente le compagnie permetteranno a questa maggiore produttività di tradursi in capacità di mercato effettiva.

Per le compagnie, questo rende la disciplina sulla capacità estremamente importante. Una brusca riduzione dei blank sailing o una rapida espansione delle operazioni via Suez, in un momento in cui la domanda europea inizia a moderarsi, potrebbe accelerare il calo delle tariffe spot. Al contrario, mantenere una capacità più contenuta consentendo solo a servizi selezionati di migliorare la produttività delle navi potrebbe aiutare le compagnie a gestire la transizione senza innescare una correzione brusca.

Il recente andamento delle tariffe va inoltre letto alla luce del quadro più ampio della domanda. Il mercato non mostra un deterioramento uniforme dei flussi di merci. Le esportazioni asiatiche continuano a sostenere diversi corridoi, mentre la domanda verso Africa, America Latina e Nord America è rimasta relativamente resiliente. Questo rende fuorviante una lettura semplicistica del calo delle tariffe Asia-Europa come prova di un indebolimento del commercio globale. Lo sviluppo più rilevante è che capacità e carico stanno gradualmente disallineandosi tra i singoli corridoi.

Per gli importatori ed esportatori europei, l'implicazione immediata è un contesto di trasporto potenzialmente più favorevole, ma non necessariamente un ritorno a prezzi prevedibili. Se la capacità continuerà a essere rilasciata sui servizi Asia-Europa mentre la domanda si modera dopo la fase di costruzione dell'alta stagione, le tariffe potrebbero ammorbidirsi ulteriormente tra settembre e ottobre. Tuttavia, il persistere di disagi geopolitici o un nuovo cambiamento nei flussi di merci potrebbero alterare rapidamente questa traiettoria.

I prossimi mesi metteranno quindi alla prova la capacità delle compagnie di mantenere la disciplina commerciale che ha sostenuto le tariffe per gran parte del 2026. Il mercato è passato da un periodo in cui la capacità era vincolata principalmente dalle interruzioni operative a uno in cui i tempi di rilascio della capacità stessa stanno diventando un fattore determinante per le tariffe di trasporto.

“Il mercato europeo sta raggiungendo un punto di transizione importante. Con il miglioramento della produttività delle navi su alcuni servizi, le compagnie dovranno decidere quanta di questa capacità aggiuntiva reimmettere sul mercato. La velocità di questa decisione potrebbe essere più rilevante per le tariffe di trasporto rispetto alla crescita complessiva della flotta globale.”

— **Andrea Monti, CEO & MD, Sogese**

Cambiamento strategico: le reti delle compagnie si adattano a dove si sposta il carico

La divergenza tra i principali corridoi commerciali sta iniziando a riflettersi direttamente nelle decisioni di rete delle compagnie di navigazione. Aniché apportare ampie modifiche di capacità alle proprie reti globali, le compagnie stanno adeguando singoli servizi, rotazioni portuali e deployment delle navi in base a dove la domanda di carico si mantiene solida e dove i mercati dei noli iniziano ad ammorbidirsi.

I recenti cambiamenti di servizio illustrano questo approccio più tattico. Ocean Alliance ha modificato la rotazione portuale del suo servizio transpacifico CPNW, mentre un altro servizio, MTE, viene modificato per aggiungere Port Klang e cambiare la copertura dei porti asiatici. Maersk è inoltre previsto sospenda il suo servizio transpacifico stagionale TPX a partire da settembre. Allo stesso tempo, COSCO e OOCL si preparano a lanciare a settembre un nuovo servizio Asia-Mar Rosso con sette navi, collegando Shanghai, Ningbo, Xiamen e Nansha con Jeddah. Nel complesso, questi cambiamenti indicano una rete che viene ricalibrata servizio per servizio, piuttosto che ampliata o ridotta in modo uniforme.

Per l'Europa, la rilevanza sta nel fatto che le compagnie devono ora prendere queste decisioni in un contesto di domanda più frammentato. Una domanda più forte su alcuni corridoi extraeuropei crea opportunità per impiegare capacità aggiuntiva, mentre tariffe Asia-Europa più deboli aumentano l'incentivo a proteggere l'utilizzo e i rendimenti piuttosto che aggiungere capacità in modo indiscriminato. Questo rende i cambiamenti di rotazione portuale, i servizi stagionali e le omissioni selettive strumenti commerciali sempre più importanti.

La stessa logica si osserva nel mercato Asia-Europa stesso. Nonostante la correzione delle tariffe spot, l'attività di blank sailing è rimasta relativamente limitata rispetto alla gestione più aggressiva della capacità osservata su alcuni servizi transpacifici. Le valutazioni di Drewry di agosto mostravano solo un numero ridotto di cancellazioni annunciate sulla rotta Asia-Europa, mentre le tariffe continuavano ad ammorbidirsi. Questo suggerisce che le compagnie non stanno ancora trattando il mercato europeo come un problema di capacità che richiede un ampio ritiro dei servizi. Sembrano piuttosto lasciare che il mercato trovi un livello tariffario più basso, mantenendo comunque la capacità di intervenire se la correzione dovesse accelerare.

Per gli spedizionieri europei, il risultato è un contesto di servizio meno prevedibile. Un servizio può restare commercialmente valido anche mentre la sua rotazione portuale, la frequenza delle partenze o le modalità di trasbordo cambiano attorno ad esso. Man mano che le compagnie diventano più selettive su dove impiegare le navi, le strutture degli orari potrebbero quindi diventare meno prevedibili, anche se la capacità complessiva resta disponibile.

La prossima fase della competizione riguarderà quindi probabilmente meno chi aggiunge il maggior numero di navi e più chi riesce ad allineare in modo più efficiente il deployment delle navi ai flussi di carico. Per le compagnie, questo significa avere la flessibilità di spostare capacità tra servizi e corridoi. Per gli spedizionieri, significa che l'affidabilità di un servizio specifico potrebbe diventare più importante della capacità complessiva disponibile sulla rotta più ampia.

“Il mercato sta costringendo le compagnie a diventare più selettive su dove impiegare la capacità. Stiamo osservando più cambiamenti tattici a livello di singolo servizio piuttosto che ampi interventi di rete. Per gli spedizionieri, questo significa che comprendere il servizio specifico e la rotazione portuale sta diventando importante, perché la capacità complessiva della rotta non riflette sempre quella effettivamente disponibile per un determinato flusso di carico.”

— **Andrea Monti, CEO & MD, Sogese**

Approfondimento: il ritorno selettivo su Suez, ma l'equazione della capacità resta incerta

Uno degli sviluppi più importanti in vista di settembre è il cauto ritorno di alcuni servizi container al Canale di Suez. Dopo oltre due anni in cui il Capo di Buona Speranza è diventato la rotta dominante per gran parte della rete Asia-Europa, le compagnie stanno ora rivalutando se parte della rete possa tornare in modo sicuro e commercialmente sostenibile sul corridoio più breve. L'approccio resta tuttavia selettivo, e non rappresenta un ampio ritorno agli schemi operativi pre-crisi.

Il cambiamento è diventato più evidente attraverso specifiche modifiche di servizio. Maersk e Hapag-Lloyd hanno annunciato ad agosto che il loro servizio AE19 Gemini sarebbe tornato dal Capo di Buona Speranza a una rotta trans-Suez, mentre Maersk ha apportato anche modifiche strutturali ad altri servizi che utilizzano il corridoio del Mar Rosso. MSC ha annunciato il 24 agosto che avrebbe ripristinato parzialmente i transiti nel Canale di Suez su un numero limitato di servizi Est-Ovest, incluse alcune partenze selezionate Asia-Mediterraneo e Asia-Nord Europa. Entrambe le compagnie hanno sottolineato che le modifiche restano subordinate alle condizioni di sicurezza e possono essere revocate se le circostanze dovessero peggiorare.

La rilevanza di questi cambiamenti va oltre la semplice riduzione dei tempi di transito. Un ritorno più ampio su Suez aumenterebbe la produttività delle navi sui servizi Asia-Europa, poiché le navi impiegherebbero considerevolmente meno tempo a completare ogni rotazione. La stessa flotta potrebbe quindi sostenere una capacità effettiva maggiore senza richiedere navi aggiuntive. Questo pone le basi per un cambiamento potenzialmente importante in un mercato che sta già assorbendo consegne significative di nuove costruzioni.

Il tempismo è particolarmente rilevante perché le tariffe Asia-Europa stanno iniziando a mostrare segnali di correzione, anche se le compagnie continuano a gestire l'offerta. Il World Container Index di Drewry del 20 agosto mostrava le tariffe Shanghai-Genova in calo del 2% su base settimanale a 4.955 dollari per container da 40 piedi, mentre le tariffe Shanghai-Rotterdam sono scese dell'1% a 4.401 dollari. Allo stesso tempo, per la settimana successiva erano stati annunciati solo due blank sailing sulla rotta Asia-Europa, a indicare che le compagnie non stavano rispondendo alle tariffe più deboli con un ampio ritiro di capacità.

Questo crea un delicato equilibrio commerciale per le compagnie. Riportare più servizi su Suez migliora la produttività delle navi e riduce la quantità di capacità di flotta impegnata nelle rotazioni più lunghe via Capo. Ma rilasciare troppo rapidamente questa capacità effettiva aggiuntiva in un mercato in cui le tariffe Asia-Europa stanno già scendendo potrebbe accelerare la correzione tariffaria. Mantenere alcuni servizi via Capo, nel frattempo, continua ad assorbire capacità di flotta e offre alle compagnie un maggiore controllo sulla velocità con cui l'offerta rientra sul mercato.

Anche le condizioni portuali suggeriscono che il vincolo immediato non sia più semplicemente una grave congestione fisica. Drewry ha rilevato tempi medi di attesa delle navi di 32,3 ore a Shanghai e 25 ore a Rotterdam nella settimana 33. Questi livelli indicano che la congestione permane, ma è sostanzialmente diversa dalle interruzioni di più giorni sperimentate durante i precedenti picchi di congestione. Questo offre alle compagnie un margine maggiore per ricalibrare i servizi senza dover affrontare contemporaneamente un blocco diffuso lato terra nei principali gateway europei e asiatici.

Per gli spedizionieri europei, il beneficio immediato dei cambiamenti su Suez è quindi più probabile che si traduca in migliori opzioni di transito piuttosto che in un crollo immediato delle tariffe di trasporto. L'impatto più ampio sul mercato dipenderà da quanto rapidamente le compagnie amplieranno il numero di servizi che utilizzano il corridoio e, soprattutto, da quanto del conseguente miglioramento della produttività delle navi verrà infine convertito in capacità aggiuntiva effettivamente impiegata.

I prossimi mesi rappresenteranno quindi un test importante per il mercato. Se il ritorno su Suez resterà selettivo, le compagnie potranno migliorare l'efficienza di transito mantenendo il controllo sulla capacità effettiva. Se invece si verificasse un cambiamento di rete più ampio proprio mentre la domanda europea si indebolisce dopo l'alta stagione, la produttività aggiuntiva immessa nel sistema potrebbe esercitare una pressione considerevolmente maggiore sulle tariffe di trasporto.

“Il ritorno di alcuni servizi via Suez è uno sviluppo importante, ma non va ancora interpretato come un ritorno alla normalità. Le compagnie stanno testando il corridoio servizio per servizio, e l'impatto commerciale dipenderà da quanto rapidamente il miglioramento della produttività delle navi si tradurrà in capacità effettiva sul mercato.”

— **Andrea Monti, CEO & MD, Sogese**

Approfondimento sul mercato italiano: il carico gateway si sta dimostrando più resiliente del trasbordo

Il mercato container italiano entra a settembre con una performance sempre più differenziata tra i suoi principali gateway. I numeri complessivi del primo semestre 2026 indicano una certa debolezza nel traffico container, ma la composizione sottostante dei flussi racconta una storia più sfumata. Nel sistema portuale ligure occidentale, che comprende Genova, Savona e Vado Ligure, i volumi container sono diminuiti del 2,7% su base annua, attestandosi a circa 1,45 milioni di TEU nel primo semestre. Tuttavia, il secondo trimestre ha registrato un aumento dell'1%, mentre il traffico gateway è cresciuto del 5% nel trimestre e dell'1,6% nei primi sei mesi.

Il cambiamento più significativo riguarda però la composizione di quel traffico. I volumi di trasbordo nello stesso sistema sono diminuiti del 21,3% nel primo semestre e del 16,4% nel secondo trimestre, dopo la performance eccezionalmente forte registrata nel 2025. Questo suggerisce che i numeri complessivi più deboli sui container non siano necessariamente segno di un ampio deterioramento della domanda di carico italiana. Parte dell'aggiustamento riguarda piuttosto il modo in cui le compagnie utilizzano i singoli porti all'interno delle proprie reti.

Questa distinzione è rilevante mentre le compagnie continuano ad adeguare le strutture di servizio in tutto il Mediterraneo. Il carico gateway è più direttamente legato alle esigenze di import ed export del tessuto industriale italiano, mentre i volumi di trasbordo sono più direttamente esposti ai cambiamenti nelle rotazioni delle compagnie, alle strategie di relay e all'attrattività relativa degli hub mediterranei concorrenti. Man mano che i servizi via Suez vengono gradualmente rivalutati e le compagnie continuano a ottimizzare il deployment delle navi, i flussi di trasbordo potrebbero quindi restare più volatili rispetto al carico che si muove direttamente da e verso l'entroterra italiano.

Gioia Tauro illustra l'altro lato di questa equazione. Il maggiore hub di trasbordo italiano ha movimentato circa 4,5 milioni di TEU nel 2025, un livello record per il porto, e l'autorità portuale ha riferito che l'attività è rimasta positiva anche nel 2026. La sua performance rafforza l'importanza di distinguere tra i singoli gateway italiani, piuttosto che considerare il mercato container nazionale come un'unica tendenza.

Per gli spedizionieri italiani, le implicazioni sono sempre più visibili al di là del singolo porto. I cambiamenti nelle rotazioni delle compagnie possono modificare il gateway attraverso cui il carico entra in Europa, con conseguenze sulla pianificazione ferroviaria, su gomma e di magazzino nell'entroterra. Un cambiamento negli schemi di trasbordo può inoltre modificare le connessioni feeder e la frequenza con cui i mercati italiani minori sono collegati alla rete principale. Questo rende la continuità del servizio e la connettività con l'entroterra sempre più rilevanti nella valutazione delle opzioni di instradamento.

I dati attuali indicano quindi per l'Italia una sfida più selettiva. La domanda gateway del Paese mostra resilienza, ma la componente di trasbordo sta attraversando un adeguamento significativo, man mano che le reti delle compagnie evolvono. Per esportatori e importatori, questo significa che la scelta del porto dipende sempre più dall'affidabilità dell'intero corridoio, piuttosto che semplicemente dalla disponibilità di capacità nave al porto.

Nei prossimi mesi, la performance dei porti italiani dipenderà quindi da due fattori distinti. I porti gateway resteranno strettamente legati alla domanda industriale e di consumo interna, mentre gli hub di trasbordo saranno più esposti alle decisioni strategiche delle compagnie nel bilanciare le rotte via Capo e via Suez, le rotazioni mediterranee e la produttività delle navi.

“Il mercato italiano mostra una distinzione importante tra la domanda di carico e i volumi guidati dalla rete. I flussi gateway si stanno dimostrando relativamente resilienti, mentre il trasbordo è molto più sensibile ai cambiamenti nelle reti delle compagnie. Per gli spedizionieri italiani, questo rende la qualità e la stabilità dell'intera connessione dall'entroterra al mare sempre più importanti nella scelta dell'instradamento.”

— **Andrea Monti, CEO & MD, Sogese**

Scenari futuri: il mercato entra in una fase di rilascio della capacità

Mentre il mercato attraversa settembre e si avvia verso l'ultimo trimestre del 2026, le prospettive immediate saranno determinate dall'interazione tra la moderazione della domanda Asia-Europa, il deployment selettivo su Suez e il continuo arrivo di nuova capacità di stiva. La variabile chiave non è più semplicemente se la domanda resti abbastanza forte da sostenere le tariffe di trasporto, ma quanto rapidamente la capacità effettiva ritorni sul mercato man mano che le compagnie riducono i tempi di viaggio e adeguano le proprie reti.

Scenario 1: Rilascio controllato della capacità (scenario base)

L'esito più probabile è un graduale ammorbidimento del mercato Asia-Europa, man mano che la domanda dell'alta stagione si normalizza e alcuni servizi tornano su Suez. Le compagnie continuano a gestire con attenzione il rilascio della capacità effettiva attraverso aggiustamenti selettivi dei servizi e blank sailing, invece di lasciare che l'intero beneficio di produttività delle rotte più brevi entri immediatamente sul mercato.

- Le tariffe di trasporto si ammorbidiscono progressivamente ma restano al di sopra dei livelli pre-crisi
- I servizi via Suez si espandono in modo selettivo, senza un ritorno completo a livello di rete
- La capacità Asia-Europa aumenta gradualmente con il miglioramento della produttività delle navi
- La disponibilità di attrezzature migliora in alcune aree d'Europa
- Gli aggiustamenti di rete delle compagnie restano più tattici che strutturali
- Gli spedizionieri europei ottengono un certo miglioramento nelle opzioni di transito, ma la pianificazione resta fluida

In questo scenario, il mercato si muove verso un maggiore equilibrio senza una brusca correzione delle tariffe. Il principale cambiamento per i caricatori europei sarebbe rappresentato dal miglioramento della disponibilità di capacità, piuttosto che da un rapido ritorno alle dinamiche tariffarie pre-crisi.

Scenario 2: Normalizzazione più rapida della capacità

Un ritorno più ampio e rapido dei servizi via Suez coincide con un rallentamento più marcato della domanda di carico europea dopo l'alta stagione. Il conseguente aumento della produttività delle navi rilascia capacità effettiva sul mercato Asia-Europa più rapidamente di quanto le compagnie riescano ad assorbirla attraverso aggiustamenti di rete.

- Le tariffe di trasporto Asia-Europa si correggono più rapidamente
- I blank sailing aumentano man mano che le compagnie rispondono a un utilizzo più debole
- Un maggior numero di navi viene ridistribuito verso corridoi commerciali più solidi
- La disponibilità di attrezzature migliora in modo sostanziale sui mercati europei
- Gli hub di trasbordo subiscono una pressione maggiore man mano che le strutture di rete vengono razionalizzate
- Gli spedizionieri ottengono un maggiore potere negoziale sulle tariffe e sulle condizioni di servizio

Per l'Europa, questo rappresenterebbe il cambiamento più netto verso un contesto tariffario favorevole agli acquirenti dall'inizio dell'attuale ciclo di disagi operativi. Tuttavia, l'aggiustamento potrebbe essere disomogeneo, con singoli servizi e porti che sperimentano livelli diversi di pressione sulla capacità a seconda della strategia delle compagnie.

Scenario 3: Inversione delle interruzioni operative

La graduale riapertura di Suez perde slancio con il nuovo deterioramento delle tensioni geopolitiche, costringendo le compagnie a ripristinare la rotta via Capo o a sospendere alcuni servizi. Allo stesso tempo, una domanda superiore alle attese su alcuni corridoi continua ad assorbire le navi disponibili, limitando la quantità di capacità che può essere reindirizzata verso l'Europa.

- I servizi via Suez vengono sospesi o invertiti sui corridoi interessati
- La rotta via Capo torna ad assorbire la produttività delle navi
- Le tariffe di trasporto Asia-Europa si stabilizzano o aumentano
- Riemergono squilibri nelle attrezzature su alcuni mercati europei
- Aumentano i blank sailing e gli aggiustamenti di rete
- La pianificazione portuale e dell'entroterra diventa più volatile con il cambiamento degli schemi di servizio

Per gli spedizionieri europei, questo ritarderebbe il previsto miglioramento della disponibilità di capacità e potrebbe rapidamente ripristinare una pressione al rialzo sui costi di trasporto e logistica. L'impatto sarebbe particolarmente significativo se l'interruzione coincidesse con un periodo di forte domanda di carico su altri corridoi principali, limitando la capacità delle compagnie di riposizionare la capacità verso l'Europa.

“La prossima fase del mercato sarà determinata dalla velocità con cui la capacità effettiva farà ritorno. Una ripresa graduale di Suez permetterebbe alle compagnie di gestire questa transizione, ma un rilascio più rapido di capacità unito a una domanda europea più debole potrebbe cambiare molto rapidamente il contesto tariffario. Vale anche il contrario: qualsiasi nuova interruzione assorbirebbe di nuovo immediatamente la capacità.”

— **Andrea Monti, CEO & MD, Sogese**

CHI È SOGESE

Fondata nel 1980 da Ercole Monti, Sogese S.r.l. è un fornitore italiano di soluzioni logistiche e infrastrutturali basate su container, specializzato nella vendita, nel noleggio, nella manutenzione e nella personalizzazione di container marittimi, unità frigorifere e strutture prefabbricate modulari. Il suo modello operativo integra stoccaggio, riparazione, gestione di attrezzature specializzate e soluzioni logistiche su misura per clienti industriali e commerciali.



YOUR WORLDWIDE CONTAINER PROVIDER

Livorno

via delle Colline 100,
Interporto Toscano "Amerigo Vespucci",
57014 Collesalveti (LI)
tel.: +39 0586 201183
mail: info@sogeseitalia.it

Roma

via Aurelia km 40+100,
00055 Ladispoli (RM)
tel.: +39 0586 201183
mail: filiale.ladispoli@sogeseitalia.it

Taranto

via 106 Ionica, Molo Polisettoriale,
74123 Taranto (TA)
tel.: +39 0586 201183
mail: info@sogeseitalia.it

Milano

via San'Elia 32/33,
20066 Melzo (MI)
tel.: +39 83648739
mail: filiale.melzo@sogeseitalia.it

Middle East, China and India

Ariston Containers LLC,
Office 9A, Unit 1005, Level 10
Ibn Batuta Gate Office - Jebel Ali1, Dubai,
UAE
tel.: +97 1045507835
mail: kuruvilla@aristoncontainers.com