

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## “Sfide e prospettive del trasporto container via mare”

Nicola Capuzzo · Friday, December 29th, 2023

[Questo contenuto rientra fra quelli pubblicati all'interno dell'inserto speciale CONTAINER ITALY – Edizione 2023]

*Contributo a cura di Giovanni Satta, Elsie Fusco, Valentina Carozzo, Caterina Tropea e Gabriele Pinna (Tim 10 Srl)*

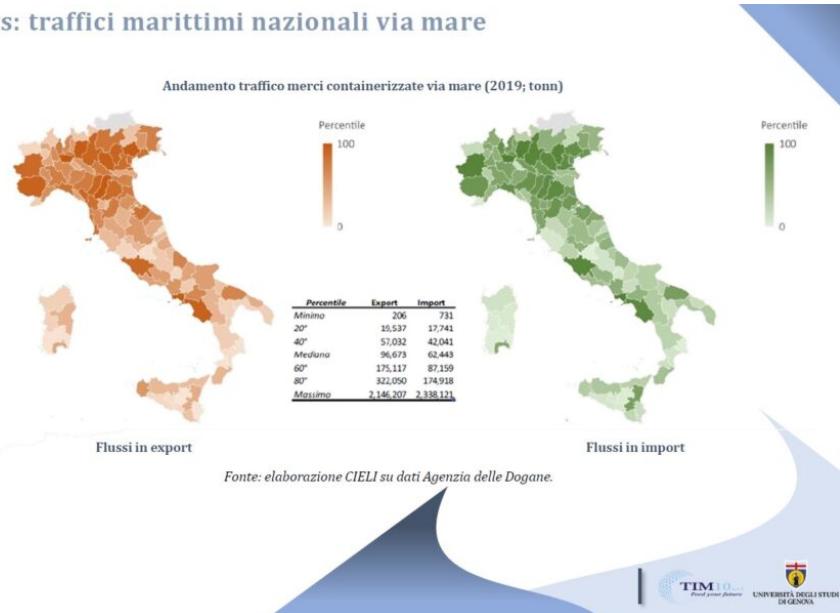
Il traffico mondiale di container trasportati via mare, a valle di una marcata contrazione registratasi nel 2022 (-3,9% rispetto al 2021) registra nel 2023 una lieve ripresa, con un traffico totale di circa 170/180 milioni di TEU movimentati, pari a circa 15 milioni di TEU al mese (DynaLiners su dati Container Trade Statistics, 2023).

In questo scenario, i porti nazionali, nonostante il difficile contesto competitivo internazionale, hanno saputo consolidare il proprio posizionamento strategico e di mercato: a fine 2022, i volumi di traffico container movimentati presso il sistema portuale nazionale risultavano in crescita (11.566.000 TEU) con una performance Year-on-Year (YoY) pari a +2,4%. A questo risultato hanno contribuito positivamente sia alcuni porti gateway che hanno registrato volumi in netta crescita rispetto all'anno precedente (Savona: +19,4%, Trieste: +15,9%, Civitavecchia: +11,9%) sia la ripresa dei volumi movimentati presso gli scali di transhipment nazionali (Gioia Tauro: +7,1%, Taranto: +151,9%, Cagliari: +27,9%). Il sistema portuale nazionale, tuttavia, evidenzia performance operative a due velocità con taluni scali caratterizzati da risultati annuali in contrazione rispetto al 2021 (Catania: -11,6%; Salerno: -13,7%).

La distribuzione dei punti di origine e destino della merce in export e in import che transita tramite container per i porti nazionali appare particolarmente interessante al fine di comprendere il forte legame di questo business dello shipping rispetto ai traffici di merci a livello nazionale e sovranazionale.

## Import – Export traffic flows: traffici marittimi nazionali via mare

	Export	Import	Totale
<b>Nord-ovest</b>			
1 Milano	2,146,207	2,338,121	4,484,327
2 Bergamo	1,090,242	614,495	1,704,737
3 Brescia	628,871	528,243	1,157,114
4 Torino	486,776	576,929	1,063,705
5 Cuneo	653,914	197,472	851,386
<b>Nord-est</b>			
1 Modena	1,786,609	336,827	2,123,436
2 Treviso	1,279,537	302,654	1,582,191
3 Vicenza	642,091	570,996	1,213,087
4 Verona	767,856	358,057	1,125,914
5 Bologna	466,687	350,958	817,645
<b>Centro</b>			
1 Roma	513,117	463,061	976,178
2 Massa-Carrara	582,942	41,223	624,165
3 Lucca	429,208	125,918	555,126
4 Pesaro e Urbino	369,947	139,539	509,486
5 Firenze	274,044	215,734	489,777



**Figura 1. Import – Export traffic flows: traffici marittimi nazionali via mare**

L’analisi dello stato attuale della domanda di trasporto containerizzato via mare evidenzia alcuni driver fondamentali destinati a modellare il mercato nei prossimi anni sia a livello internazionale che a livello nazionale. In particolare:

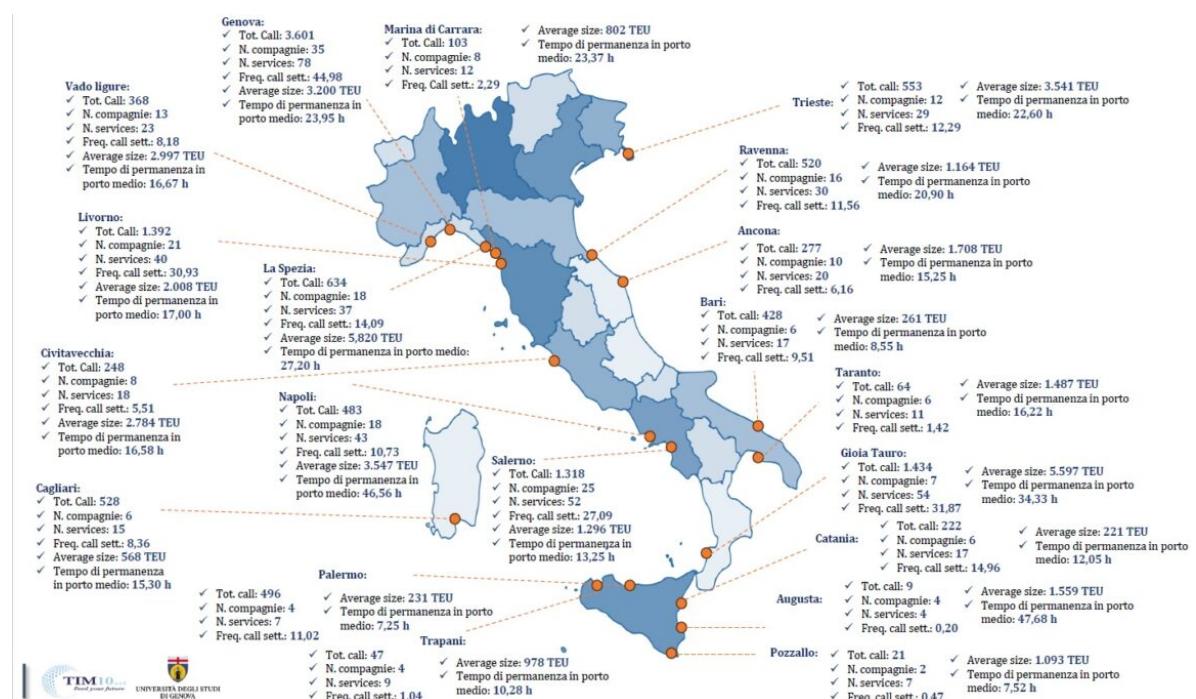
- Sostenibilità (*Sustainability*): a causa della crescente attenzione da parte di consumatori e produttori rispetto alle tematiche ESG (Environment, Social & Governance), e alla tutela dell’ambiente, nella selezione di fornitori di servizi logistici e di trasporto entrerà sempre più come criterio selettivo la capacità dei fornitori di assicurare bassi livelli di emissioni e buone performance sotto il profilo della «carbon footprint».
- Affidabilità del servizio (*Reliability*): i caricatori richiedono servizi di logistica e di trasporto sempre più affidabili il che impone la definizione di network logistici resilienti rispetto al manifestarsi di fattori esogeni di “shock” o veri e propri “Black Swan Event” per evitare i rischi di discontinuità nelle catene di approvvigionamento.
- Digitalizzazione dei processi (*Digitalization*): l’introduzione di innovative tecnologie digitali quali l’internet of things (IoT), l’artificial intelligence (AI), ecc., sta modificando in modo pervasivo i modelli di business e le soluzioni tecnico-operativa alla base delle catene logistiche internazionali con evidenti implicazioni per gli operatori coinvolti nel settore del trasporto containerizzato via mare.
- Servizi “Door-to-Door” & VAS (*Value Added Services*): crescente necessità espressa dai settori industriali clienti di soluzioni logistiche integrate e complete, capaci di ottimizzare le diverse fasi del trasporto e della spedizione del carico e di garantire un elevato livello di servizio lungo l’intera filiera.

Di fronte alle nuove sfide del settore, qual è lo stato attuale del sistema d’offerta di servizi di trasporto containerizzato via mare a livello nazionale e quali ci si attende essere le risposte del settore sia a livello di “Sistema Italia” sia sul piano internazionale?

Guardando alle condizioni odierne della flotta di interesse rispetto al mercato nazionale, alla fine di novembre risultavano in servizio 156 navi portacontainer aventi come group owner, register owner,

operator, technical manager o shipmanager almeno un soggetto domiciliato in Italia. Detta flotta, con una capacità complessiva pari a 1,63 milioni di TEU, è operata da 8 compagnie armatoriali (il che testimonia anche a livello nazionale un fortissimo livello di concentrazione del business). In media le navi in oggetto hanno capacità pari a 10.459 TEU, lunghezza pari a 321,34 m e un pescaggio di 14,72 m. Sebbene l'armamento di interesse nazionale appaia piuttosto limitato in termini di capacità complessiva, specie se confrontato rispetto alle maggiori flotte container internazionali, le sue caratteristiche tecniche suggeriscono alcune riflessioni circa le recenti scelte strategiche degli operatori nazionali. La flotta infatti è composta da asset con specifiche tecniche piuttosto eterogenee: benché nel complesso le navi siano giovani, con un'età media pari a 13,45 anni, solo l'8,33% è frutto di investimenti compiuti nell'ultimo quinquennio e circa il 30% dell'intera flotta è operativa da meno di 10 anni, mentre il 70% del naviglio ha età superiore a 10 anni (con il 15% della flotta con età superiore a 20 anni). Si evince la difficoltà da parte degli armatori nazionali nell'ultimo periodo a investire in un settore tradizionalmente caratterizzato da una natura fortemente capital intensive in condizioni di crescente complessità strategica a causa dell'incertezza del quadro normativo di riferimento (specie in relazione alla regolamentazione ambientale) e della crescente volatilità dei noli. Questi due elementi non semplificano l'assunzione di scelte di investimento caratterizzate da forte esposizione finanziaria e elevati payback period. In questo contesto, solo poche compagnie hanno investito in nuovi asset ad elevato contenuto tecnologico mentre la maggior parte degli armatori ha preferito posticipare il timing per il rinnovo delle flotte restando alla finestra in attesa di maggiore chiarezza in merito al quadro della regolamentazione per la tutela dell'ambiente.

Se si sposta il focus sui principali porti nazionali, l'analisi di dettaglio del sistema complessivo di offerta di servizi di trasporto containerizzato via mare a supporto del mercato italiano appare oggi capace di assicurare adeguati livelli di servizio a favore dei caricatori. Il sistema portuale nazionale appare infatti contraddistinto da un ampio ed eterogeneo range di soluzioni tecniche per il trasporto containerizzato come emerge dalla valutazione delle linee con toccata presso gli scali italiani. A tal proposito la Figura 2 evidenzia l'eterogeneità dei porti nazionali rispetto al numero di toccate effettuate da navi portacontainer di linea, numero di servizi, frequenza delle call settimanali, dimensione media del naviglio impiegato e tempistiche medie di permanenza in porto.



**Figura 2. Stato del sistema d'offerta di servizi di trasporto container via mare nei porti nazionali**

A livello di posizionamento competitivo su scala internazionale, i principali porti italiani, non senza difficoltà, sembrano riuscire a mantenere un ranking soddisfacente. I primi tre porti italiani per container throughput (Gioia Tauro, Genova e La Spezia) presentano un ranking Port Liner Connectivity Index (PLCI) superiore ai 40 punti, evidenziando un livello di servizio adeguato rispetto alle esigenze espresse attualmente dalla domanda.

Lo stato attuale e l'evoluzione futura del business del trasporto container via mare nazionale saranno indissolubilmente legati alle dinamiche competitive a livello internazionale e dalle decisioni strategiche degli ocean carrier globali (MSC, APM-Maersk, CMA CGM Group, COSCO Group, ecc.), rispetto agli investimenti da realizzare nel prossimo futuro in nuove soluzioni tecniche e operative e nuovi asset. Sotto questo profilo negli ultimi anni sembra essersi ridotta la tendenza all'isomorfismo strategico da parte dei big del settore: se infatti alcuni di questi stanno continuando un'aggressiva strategia di crescita organica e per via esterna (MSC, CMA CGM Group), altri quali APM-Maersk e Hapag Lloyd sembrano aver significativamente rallentato i ritmi di crescita della capacità della propria flotta. Comportamenti eterogenei si registrano anche nella scelta della dimensione delle nuove portacontainer, se alcuni operatori sono a tutt'oggi orientati al gigantismo navale (si vedano in tal senso Hapag Lloyd e COSCO Group), con un costante aggiornamento dei record di capacità e di dimensioni raggiunti, altri operatori quali Evergreen e CMA CGM Group si stanno progressivamente orientando verso investimenti in asset di minore dimensione, palesando quindi un certo interesse anche nei confronti di rotte e mercati regionali.

L'evoluzione delle dinamiche competitive a livello globale appare in una fase particolarmente fluida come emerge dall'analisi dei dati in Figura 3.



**Figura 3. Livelli di market share e operated capacity dei principali player internazionali**

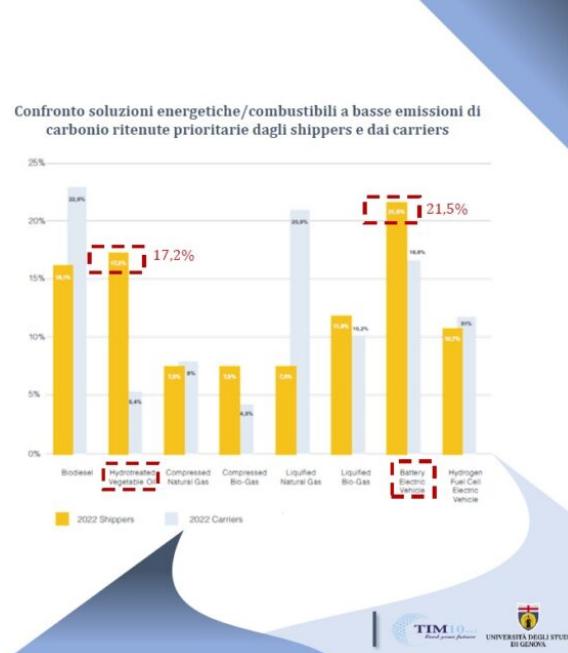
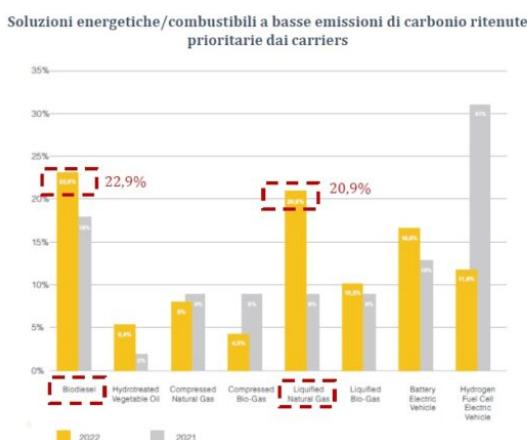
Confrontando infatti il peso relativo delle flotte dei principali player rispetto alla capacità complessiva del settore con la relativa quota di mercato si evidenzia nel tempo un crescente divario tra i due valori per molti di questi: in controtendenza MSC che nel corso dell'ultimo triennio ha visto una crescita della quota di mercato in linea rispetto al peso relativo della capacità della flotta.

Ulteriori driver strategici che sono destinati a modellare nel breve termine lo scenario competitivo nazionale e internazionale sono costituiti dall'incremento nella volatilità dei noli (dopo l'impennata del 2022) e il crescente manifestarsi di Blank Sailing: nelle rotte Transpacifico, Transatlantico, Asia-Nord Europa e Med, sono state annunciate 52 cancellazioni tra la settimana 45 (06 nov – 12 nov) e la settimana 49 (04 dic – 10 dic), su un totale di 650 partenze programmate, pari a un tasso di cancellazione dell'8%. Le rotte più colpite da questo fenomeno sono quella del Transpacifico Est (42% delle cancellazioni) e la rotta Asia-Nord Europa e Med (38%), mentre il fenomeno appare oggi ancora residuale sulla rotta Transatlantica Ovest (19%).

Considerando le attuali condizioni della domanda e dell'offerta di trasporto di container via mare, è plausibile ipotizzare che l'evoluzione futura del settore sarà influenzata in modo significativo dal perseguitamento da parte dei carrier nazionali e internazionali di strategie a livello business e corporate che consentano un allineamento del sistema d'offerta alle mutate richieste provenienti dai caricatori, ovvero:

- Crescente attenzione verso l'introduzione di strategie di crescita sostenibile in chiave ESG (Environment, Social, Governance) con particolare focus sugli aspetti legati alla riduzione dell'impatto ambientale attraverso investimenti green quali nuovi sistemi di propulsione, carburanti alternativi (GNL in primis e idrogeno a seguire), impiego di fonti rinnovabili per i sistemi ausiliari, innovazioni nel design delle navi, ecc. (Figura 4).

## Business strategies Sustainability



Fonte: Decarbonizing Freight 2022, KLU & SFC



TIM  
Tool for innovation

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI  
DI GENOVA

**Figura 4. Strategie green per la riduzione dell'impatto ambientale lungo la filiera**

- Definizione di modelli di business e selezione di soluzioni gestionali e operative funzionali ad assicurare la resilienza della supply chain anche a fronte di eventi shock esogeni che si

ripercuotono sull'intera filiera marittimo portuale con sempre maggiore frequenza.

- Progressiva digitalizzazione del business mediante lo sfruttamento delle opportunità che originano dall'introduzione delle tecnologie digitali emergenti (quali IoT, Intelligenza Artificiale, Blockchain, ecc.) allo scopo di ottimizzare la gestione dei processi, ridurre i costi operativi, innalzare il livello di servizio per i clienti B2B e innalzare i livelli di safety & security.
- Ricerca di livelli di integrazione verticale sempre più spinta che interessano diversi stadi della filiera tecnologico produttiva allo scopo di assicurare la qualità del servizio lungo l'intera supply chain e nuove ondate di operazioni straordinarie di M&A (Mergers & Acquisitions) che si tradurranno inevitabilmente in un ulteriore incremento del grado di concentrazione del settore su scala mondiale (Figura 5).

**Figura 5. Processi di integrazione in atto lungo la filiera**

### Business strategies Integration and M&A transaction



### ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Friday, December 29th, 2023 at 11:54 am and is filed under [Economia](#), [Market report](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.