

Acque incerte per lo shipping

gg ottobre 14, 2025



Nell'ambito della Genoa Shipping Week 2025, Assagenti ha dedicato il tradizionale appuntamento di analisi del settore dello shipping al tema della volatilità dei noli marittimi e dell'incertezza che caratterizza il mercato globale del trasporto via mare. L'incontro, organizzato dal Gruppo Giovani di Assagenti, ha riunito armatori, broker e analisti del settore per approfondire le dinamiche che stanno influenzando la redditività del trasporto marittimo, dai dazi commerciali alle tensioni geopolitiche, fino alla tassazione ambientale e agli squilibri strutturali di mercato.

Un tempo determinati principalmente dalle logiche di domanda e offerta, i noli marittimi sono oggi sempre più condizionati da fattori esterni, spesso imprevedibili. Le tensioni internazionali, le guerre in Medio Oriente e nel Mar Rosso, la crescente incertezza normativa e l'introduzione delle tasse sul carbonio in ambito europeo (ETS) stanno trasformando un settore tradizionalmente ciclico in un mercato ad alta volatilità, difficile da interpretare e da pianificare. Nel suo intervento, Vincenzo Romeo, amministratore delegato di Nova Marine Carriers, ha sottolineato come l'attuale contesto richieda agli operatori non solo

competenze tecniche, ma anche coraggio e una certa dose di fortuna nelle scelte strategiche, poiché la prevedibilità economica è ormai ridotta al minimo.

A moderare il confronto è stato Gian Enzo Duci, docente universitario ed esperto di shipping, che ha guidato un dibattito incentrato sulle tendenze emergenti nei principali segmenti del trasporto marittimo. Sul piano geopolitico e commerciale, le rotte globali appaiono sempre più polarizzate. Nel 2024 hanno transitato lungo la rotta artica appena novanta navi, a fronte delle oltre dodicimila che continuano a passare per Suez, nonostante le restrizioni legate agli attacchi nel Mar Rosso. Parallelamente, la cosiddetta shadow fleet russa, composta da petroliere che operano aggirando le sanzioni internazionali, rappresenta ormai circa il quindici per cento della flotta mondiale di navi cisterna, un dato che segnala la crescente frammentazione del mercato. Anche il comparto del trasporto automobilistico sta vivendo un'evoluzione radicale. La Cina, un tempo grande importatore, è oggi diventata uno dei principali esportatori mondiali, spinta anche dalle politiche legate alla transizione energetica. Le nuove navi car carrier possono trasportare fino a novemila veicoli e spesso appartengono a compagnie statali, che utilizzano il nolo come strumento di politica industriale e geopolitica piuttosto che come leva puramente economica.

Per quanto riguarda il trasporto container, dopo anni di utili record durante e subito dopo la pandemia, il settore sta ora affrontando una fase di sovraccapacità. Tra il 2026 e il 2027 entreranno in servizio centinaia di nuove navi, mentre la demolizione delle unità obsolete procede a ritmi lenti.

Secondo Paolo Pessina, presidente di Federagenti, questo squilibrio tra domanda e offerta rischia di comprimere ulteriormente i noli e di aggravare le criticità di congestione nei porti, già messe alla prova da regole ambientali complesse e non sempre armonizzate. Pessina ha inoltre richiamato l'attenzione sulla necessità di una regolamentazione europea più equilibrata, che non penalizzi la competitività delle compagnie europee rispetto ai vettori extra-UE.

Sulla stessa linea si è espresso Stefano Messina, presidente di Assarmatori, che ha descritto il settore come un "mercato fragile e delicato", che fatica ad attrarre capitali e finanza. Secondo Messina, la combinazione di volatilità dei costi energetici, pressione regolatoria e incertezza sui ritorni degli investimenti sta scoraggiando la pianificazione di lungo periodo e rallentando il rinnovo delle flotte.

Un altro punto affrontato durante l'incontro riguarda il tema dei collegamenti insulari e del cabotaggio, dove la sostenibilità economica resta difficile da garantire.

Come ha spiegato Aldo Negri, i costi operativi delle linee di breve raggio non sono coperti dai ricavi dei noli e dei biglietti passeggeri, rendendo complesso investire in nuove navi. A questo si aggiunge la scarsità di unità disponibili sul mercato dell'usato, che limita ulteriormente la possibilità di rinnovo. Gli operatori hanno inoltre ricordato che ogni volta che il settore pubblico ha tentato di gestire autonomamente i collegamenti marittimi, i risultati si sono rivelati poco sostenibili.