



Rapporto di Profondità

Mare, piazza e case · ciò che le tavole pubbliche non mostrano · gennaio-luglio 2026 · misure in tonnellate commerciali

Il Quadro dell'Annata racconta *che cosa* è successo: il mondo +15, l'Italia in ritirata, il 41/50 in ribasso. Questo rapporto risponde alla domanda successiva — *attraverso chi, e per decisione di chi*. Per la prima volta la casa ha incrociato ogni casa compratrice con ogni frigorifero fornitore, mese per mese, sulle **68 mila tonnellate** mosse dal corridoio in diciannove mesi. Il risultato cambia alcune conclusioni del quadro pubblico: quella che pareva una fuga di fornitori è anche una purga di clienti; quella che pareva una migrazione logistica è un episodio di un trimestre; e la crescita più celebrata della piazza poggia, per intero, su un solo nome.

Avvertenza di scala: tutte le misure di questo rapporto sono in tonnellate commerciali (glassatura $\approx 5\%$). Le quote differiscono da quelle del Quadro dell'Annata, calcolate sul numero di spedizioni; il carico medio del corridoio — 23 tonnellate a container — fa da ponte fra le due scale.

I matrimoni di mare — chi compra da chi

Come leggere: per ciascuna casa, le tonnellate 2026, il numero di frigoriferi con cui ha lavorato e il peso del primo fornitore sul suo volume. Base: gennaio-luglio.

CASA	TON 2026	FORNITORI	PRIMO FORNITORE	PESO DEL PRIMO
Fiorital Gelo	2.559	1	Proexpo	100%
Solea International	1.018	2	Exportquilsa	95%
DAC	1.133	3	L'Oro del Pacifico	80%
Ecuashrimp	2.186	5	Crustamar	74%
Comavicola	1.947	10	Limbomar	44%
Skalo	2.593	11	Empacreci	41%
New Food	3.032	8	Maramar	38%
Axel Food	1.624	10	Proexpo	37%
MARR	2.513	7	Proexpo / Oro (pari)	36%
Metarex	905	6	Oceancastle	33%

La tavola dice due cose, e le dice forte. La prima: **il mapa del rischio è l'inverso del mapa della crescita**. Le tre case che avanzano più in fretta — Fiorital, Solea, DAC — sono le tre più dipendenti da un fornitore unico; le case che arretrano — Axel, MARR — sono le più diversificate della piazza. La crescita del 2026 è costruita su *matrimoni*: veloci, efficienti, e fragili. Un singhiozzo della Proexpo — una vasca, una licenza, un litigio — ferma da solo quasi **l'8% del volume del corridoio**: 2.559 tonnellate su un solo filo. La seconda: **la scala del volume corregge perfino il podio**. Per tonnellate, la prima casa d'Italia è la New Food (3.032), non la Skalo (2.593): la Skalo comanda per numero di carichi, la New Food per stazza — venticinque tonnellate a container contro ventuno. Chi misura solo i container conta le navi; chi misura i chili pesa il mercato.

Il matrimonio più stretto merita la lente: **la Fiorital compra il cento per cento del proprio volume da Proexpo** — 2.559 tonnellate su 2.559 quest'anno, 1.735 su 1.781 l'anno scorso. Ne segue che il «boom della Proexpo» della tavola dei fornitori e il «boom della Fiorital» della tavola delle case **sono lo stesso boom, contato due volte**: delle circa 4.300 tonnellate italiane della Proexpo, 2.559 vanno a un solo indirizzo — il 60% del libro. E la Solea — la fiamminga rivelazione dell'anno — è al 95% il braccio italiano della Exportquilsa: 966 tonnellate su 1.018. Chi vuole capire la piazza non deve più chiedere «chi cresce», ma «quale coppia cresce».

II Le cadute hanno un autore — Cofimar e Dufer rilette

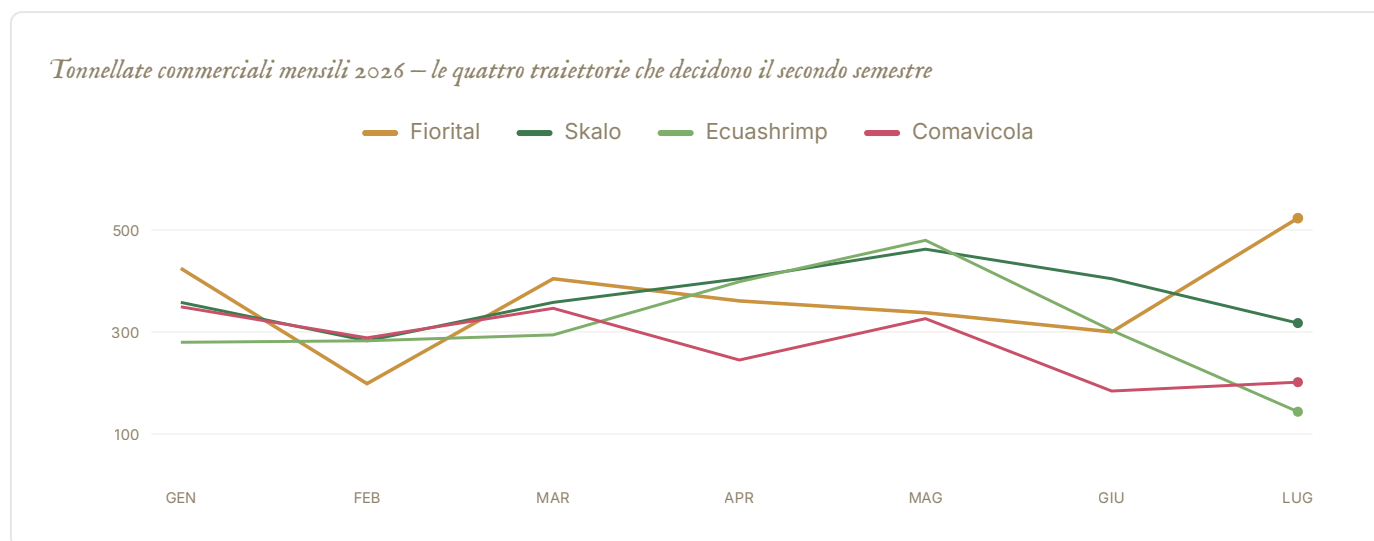
Il Quadro dell'Annata registrava due ritirate fra i fornitori: la Cofimar e la Dufer. La matrice in tonnellate mette il nome sull'autore di entrambe.

La relazione Cofimar-Italia si è chiusa — e la dogana non dice chi ha chiuso la porta. Quel che dice è l'anatomia: la sola MARR vale quasi **1.100 tonnellate** delle perdite — da 1.206 a 112 — con New Food (445 tonnellate azzerate) e Comavicola (397 quasi azzerate) a completare il quadro. E dice una cosa in più: la MARR non ha ridotto gli acquisti, li ha *sostituiti* nello stesso atto — una linea nuova con la Proexpo (da zero a 900 tonnellate) e il rilancio dell'Oro del Pacifico (da 693 a 822). Una sostituzione così organizzata raramente è subita; ma che l'iniziativa fosse del compratore o di un fornitore che ricollocava capacità su piazze migliori, l'esito commerciale è identico: chi tratta oggi con la Cofimar tratta con chi deve ricostruire un portafoglio italiano, e chi tratta con la MARR tratta con chi ha appena dimostrato di saper spostare metà banco in una stagione.

La caduta della Dufer è interamente spiegata da due clienti. La Skalo l'ha tagliata da 907 a 385 tonnellate (-522), la Axel da 234 a sotto le cento: i due nomi chiudono il conto, senza resto. E qui emerge la storia strategica più sottovalutata della piazza: mentre tutti guardavano la sua quota, la Skalo allargava la panchina — quattro fornitori rilevanti l'anno scorso, undici nomi attivi quest'anno — promuovendo Empacreci a primo (da 902 a 1.068 tonnellate), quadruplicando Ceaexport (da 115 a 426) e provando nomi nuovi (Totalseafood 227, Expotuna 139). È oggi la casa *meno* dipendente della piazza dopo Metarex e MARR. Il suo luglio debole — 318 tonnellate contro le 602 di un luglio 2025 che era però il suo picco assoluto — va letto con questa struttura sotto: una casa che diversifica così non si sta ritirando, si sta corazzando.

III Il passo delle case — luglio contro il proprio anno

Come leggere: le curve sono le tonnellate mensili 2026 delle quattro protagoniste. Il «momentum» confronta luglio con la media gennaio-giugno della stessa casa — luglio è base provvisoria, e i valori negativi sono destinati ad attenuarsi con le registrazioni retroattive. Regola della casa: niente percentuali su basi sotto le duecento tonnellate al mese — a quelle taglie si descrive il ritmo, non si calcola il momentum.

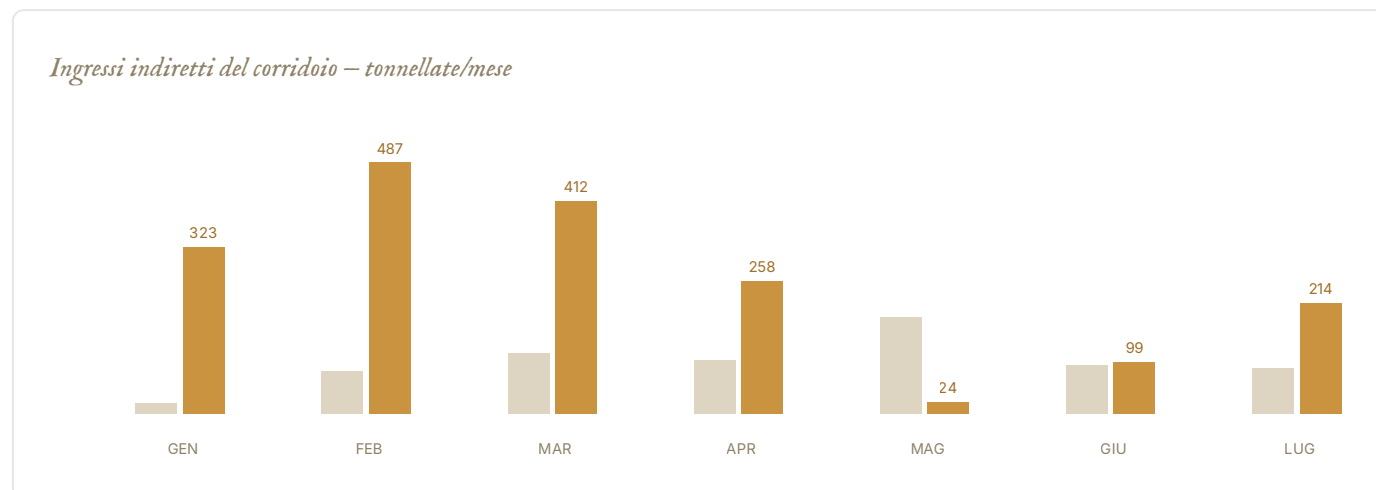


CASA	TON GEN- LUG 25→26	MEDIA GEN-GIU	LUGLIO	MOMENTUM	LETTURA
Fiorital Gelo	1.781 → 2.559	339	524	+55%	anno +44% e luglio record: accelera davvero
Solea International	152 → 1.018	139	185	base piccola	il segnale è la continuità: presente ogni mese del 2026
MARR	3.532 → 2.513	362	343	≈0%	passo tenuto dopo la primavera debole
New Food	3.525 → 3.032	435	422	≈0%	regolare sulla taglia nuova — e prima per volume
Axel Food	3.031 → 1.624	229	251	≈0%	stabilizzata a metà taglia da sette mesi
DAC	774 → 1.133	168	129	base piccola	crescita d'anno intatta
Skalo	2.514 → 2.593	379	318	-16%	contro un luglio-picco 2025 (602 t); struttura solida sotto
Comavicola	3.573 → 1.947	291	204	-30%	secondo mese sotto le 250 tonnellate
Ecuashrimp	2.269 → 2.186	340	144	-58%	anno stabile; luglio in pausa insieme a Crustamar — vedi sotto
AS Srl · veicolo Oceanproduct	844 → 731	76	277	a raffiche	luglio alto ma anno in calo : ritmo a lotti, non decollo

Tre precisazioni tengono il rapporto lontano dalle letture facili. **Prima: il momentum non vive senza il livello.** La AS Srl segna il suo luglio più pesante — 277 tonnellate — ma l'anno intero è in calo, da 844 a 731: il suo è un ritmo a lotti, legato alla cadenza d'imbarco della Oceanproduct — l'86% del suo volume, sommando le due grafie con cui il fornitore compare nei registri. E il dettaglio che chiude il discorso: il lotto di luglio pesa 277 tonnellate, *la stessa cifra del lotto di giugno 2025* — non è una piazza che cresce, è una nave che torna. **Seconda: il luglio debole di Crustamar ed Ecuashrimp va letto come un fatto solo.** Le due sponde scendono *insieme* — la casa a 144 tonnellate contro una media di 340, il ritiro dal frigorifero a 69 tonnellate contro le 208 del luglio scorso. Quando una coppia così stretta si muove all'unisono, la lettura più sobria è una pausa operativa comune — produzione o calendario d'imbarco — non una tensione commerciale. Ciò che va sorvegliato è il contrario: se un giorno le due curve *divergessero*, quella sì sarebbe notizia. **Terza: i negativi di luglio sono un pavimento, non un verdetto** — le registrazioni retroattive li attenueranno; i positivi, per la stessa ragione, sono prudenti.

IV L'entroterra – episodio, non migrazione

Come leggere: tonnellate del corridoio entrate per porti non italiani (Rotterdam, Spagna), mese per mese. Barre chiare 2025, barre colorate 2026.



Il Quadro dell'Annata trattava gli ingressi da Rotterdam e Spagna come una migrazione in corso. La serie mensile corregge il tiro: è stato **un episodio di primo trimestre** — 1.222 delle 1.817 tonnellate indirette dell'anno stanno fra gennaio e marzo, con il picco di febbraio all'**11% del volume del corridoio**; a maggio l'entroterra si è spento a 24 tonnellate, e il ritorno di luglio (214, il 5%) è da confermare. La geografia del fenomeno coincide con le due case in ritirata — Comavicola e Axel — e con i loro mesi più anomali: più che una nuova rotta strutturale, somiglia a una finestra di convenienza sfruttata mentre si riorganizzavano gli acquisti. Il segnale da guardare in autunno è nel libro dell'ultima pagina.

V Il lato dei frigoriferi – chi ha scelto chi

FORNITORE	IL FATTO	LA LETTURA
Proexpo	≈4.300 t italiane, 2.559 a un solo indirizzo	il boom è un matrimonio, non una campagna: il 60% del volume è Fiorital
Crustamar	Ecuashrimp ritira 1.617 t del suo libro italiano	il luglio dei due scende insieme — pausa comune, da riconfermare in agosto
L'Oro del Pacifico	regolarissimo: 17-22 carichi al mese, ≈400-500 t, tutto l'anno	il metronomo della piazza; DAC (903 t) e MARR (822) ci hanno costruito sopra
Exportquilsa	da 113 a 966 t via Solea	è entrata in Italia per interposta bandiera fiamminga
Limbomar	855 t tenute sulla Comavicola mentre la casa dimezza	l'ultimo alleato della ex regina: quota interna dal 25% al 44%
BGR Export	debutto con 178 t in un solo mese (luglio 2025); 2026 distribuito	da colpo di mercato a presenza: l'entrante si è consolidato
Oceancastle	da zero a 299 t su Metarex	la relazione nuova più pulita dell'anno, tutta su un cliente

La tavola chiude il cerchio aperto dalla prima: **i due lati del mercato sono specchi**. Come le case che crescono dipendono da un fornitore, così i fornitori che crescono dipendono da un cliente — la Proexpo è per il 60% Fiorital, la Exportquilsa è entrata per una sola porta, la Oceancastle vive su un nome. Il Quadro dell'Anata misurava la concentrazione dei fornitori e la leggeva come rischio per chi compra; la matrice la corregge: quella concentrazione è fatta di *coppie esclusive*, e dunque la capacità davvero contendibile è ancora più scarsa di quanto la cifra dica — i primi due frigoriferi della piazza sono, in pratica, già sposati.

Da qui la lista che vale una trattativa, e che nessuna tavola pubblica stampa: **i corteggiabili**. L'Oro del Pacifico è il metronomo multi-cliente, quattro-cinquecento tonnellate al mese senza padrone; Davmercorp cresce servendo più case; BGR si è consolidata e cerca ancora indirizzi; Limbomar ha dimostrato di reggere anche quando il cliente-guida dimezza. E in cima alla lista sta, paradossalmente, la **Cofimar**: capacità globale in crescita e un libro italiano svuotato — la sola MARR le ha lasciato un vuoto da 1.100 tonnellate. Il fornitore con più capacità libera per la piazza è quello che la piazza ha appena lasciato. Chi vuole negoziare duro nel secondo semestre bussa a queste porte, non a quelle dei matrimoni felici.

VI Il libro dei segnali — che cosa guardare in autunno

Ogni segnale ha una soglia e una data di verdetto. La casa li giudicherà pubblicamente nei quadri che seguono — è così che i quadri diventano una storia.

#	SEGNALE	SOGLIA	VERDETTO
1	Fiorital sorpassa Skalo come prima casa (34 t le separano)	chiude agosto davanti in volume = sorpasso annuale	quadro di ottobre
2	Il matrimonio Fiorital-Proexpo regge il peso	un secondo fornitore compare, o no, entro dicembre	annuale
3	Ecuashrimp–Crustamar: la coppia si muove insieme?	agosto: risalita di entrambe (≥ 300 t la casa) = pausa comune; divergenza = notizia	quadro di settembre
4	Skalo: assestamento o ritiro	sotto le 350 t anche in agosto = rotta, non pausa	quadro di settembre
5	Comavicola: la nuova taglia è metà	terzo mese consecutivo sotto le 250 t	quadro di settembre
6	Cofimar: uscita compiuta dall'Italia	<100 t/mese in ago-set	quadro di ottobre
7	Entroterra: episodio chiuso o rotta nuova	>10% del volume in un mese H2 = strutturale	annuale
8	AS Srl: le raffiche diventano presenza?	≥ 150 t/mese per due mesi consecutivi	quadro di ottobre

Otto segnali, otto soglie, nessuna profezia: la casa non prevede il mare, lo misura — e si lascia giudicare. Ogni quadro d'autunno riprenderà questa tavola e scriverà accanto a ciascuna riga la parola che i numeri avranno scelto: confermato, smentito, ancora aperto. È l'abitudine che distingue un osservatorio da un oracolo, ed è il motivo per cui questo rapporto può permettersi giudizi netti nelle pagine precedenti: ognuno di essi ha, qui, la propria data di resa dei conti.

Nota di metodo. Finestra: gennaio–luglio 2026 contro lo stesso periodo del 2025; estrazione del 19 agosto 2026; sole operazioni consolidate, luglio base provvisoria. Perimetro del corridoio: identità delle case con tutti i porti d'ingresso, misura raffinata dell'edizione dell'annata (35,2 e 32,8 mila tonnellate commerciali; 1.519 e 1.426 spedizioni; carico medio 23 tonnellate). Tutte le misure sono in tonnellate commerciali (glassatura $\approx 5\%$); le quote per volume differiscono da quelle del Quadro dell'Annata, calcolate per spedizioni. Le coppie casa–fornitore sono conteggiate con soglia minima di cento tonnellate; il «momentum» confronta luglio con la media gennaio–giugno della stessa casa. Le analisi per singola casa, rotta o fornitore oltre il perimetro di questo documento sono disponibili su consultazione diretta.

— Giuseppe Pescatore