

Quattro imprese su dieci penalizzate dalla crisi prolungata del Mar Rosso

Giorgio Pogliotti

Quasi sette imprese metalmeccaniche su dieci sono penalizzate da problemi connessi ai trasporti e alla logistica. In particolare le difficoltà dei traffici marittimi che attraversano il Mar Rosso hanno un impatto negativo su tempi e costi per quattro imprese su dieci.

Un'indagine di Federmeccanica condotta tra le imprese associate ha evidenziato come le tensioni geopolitiche stiano creando disagi al sistema produttivo nazionale, alle sue catene di approvvigionamento e alla competitività delle nostre imprese. Il 67% delle imprese intervistate considera "importanti" le problematiche connesse ai trasporti e alla logistica (il 79% nelle imprese con oltre 500 addetti). Mentre cala l'impatto del conflitto russo ucraino (lo segnala il 33% contro il 37% della scorsa indagine), la novità è rappresentata dalle difficoltà dei traffici marittimi che attraversano il Mar Rosso, perché a causa dei continui attacchi degli Houthi le navi devono cambiare rotta, circumnavigando il continente africano: il 40% delle imprese intervistate ne risente le conseguenze. In particolare il 47% delle imprese soffre l'allungamento dei tempi, il 41% un incremento dei costi, il 9% ritiene di perdere competitività e il 2% di avere maggiori difficoltà di accesso ai mercati.

Tutto ciò, peraltro, avviene in una fase economica caratterizzata dalla debolezza della domanda mondiale che si ripercuote principalmente sui mercati europei: nel primo trimestre i flussi di prodotti metalmeccanici diretti verso l'Unione Europea sono diminuiti del 6,1%, a fronte dell'incremento registrato per quelli diretti verso i mercati esterni all'area (+3,1%), per la frenata tedesca.

Cala il trasporto via nave

«Prima c'è stato il Covid, poi la crisi dei semiconduttori, quindi l'aumento dei costi delle materie prime e l'impatto dell'inflazione, il costo dell'energia in Italia resta molto alto in confronto ad altri Paesi, ma adesso paghiamo il costo delle tensioni geopolitiche, tutti fattori che minano la capacità competitiva delle imprese», spiega Wolfgang Mueller, Assistant general manager di Magna Powertrain (Bari) costola italiana della holding Magna International, che in Italia ha circa 900 dipendenti nello stabilimento di Bari, che produce forniture per l'automotive. «Già con il Covid si era ridotta enormemente la disponibilità di container – aggiunge Mueller –, con un aggravio sui costi, considerando che il costo di un container prima del Covid oscillava tra 1.000 e 1.500 dollari ed è volato a 15mila, poi si era stabilizzato ma adesso torna a salire oltre 8mila dollari perché si è ridotta la disponibilità di trasporto delle navi. Con la crisi del Mar Rosso si sono allungati i tempi, noi stiamo optando per l'utilizzo del

treno nei trasporti dalla Cina. Il transito dura due mesi via nave, l'aereo è un'alternativa molto costosa, invece il trasporto di container via treno e poi con l'intermodalità treno-camion ha dei prezzi più contenuti rispetto all'aereo. Con i fornitori cinesi, utilizzando la nave prima della crisi del Mar Rosso ci volevano due mesi per il trasporto dei container, adesso dieci settimane, contro 35 giorni del treno che arriva in Germania e poi a Bari. Il costo della logistica grava sui fornitori che poi si rifanno sulle imprese, quindi impatta su tutta la filiera della logistica, fino al consumatore finale».

La scelta per il trasporto aereo

Il quadro non cambia se ci spostiamo a Nord, come spiega Giuseppe Dematteis, Direttore generale di ZF Sachs Italia, la divisione italiana della multinazionale tedesca che nel nostro Paese ha sede a Candiolo (Torino) e impiega circa 200 dipendenti nella realizzazione di sistemi di sospensione per marchi di moto (BMW, Ducati e Aprilia) e ammortizzatori per auto di lusso (Porsche, Maserati e BMW). «Importiamo alluminio da Taiwan e dall'India, a Natale abbiamo avuto le prime avvisaglie dei problemi sul Mar Rosso e gli armatori hanno cominciato a prendere in considerazione altre rotte, circumnavigando l'Africa via Capo di Buona Speranza, poi da gennaio la situazione è peggiorata e tutto il materiale viaggiante che in precedenza arrivava in circa sei settimane all'improvviso ha cominciato a metterci tra le nove e le dieci settimane, per garantire la continuità nella fornitura ai clienti – continua Dematteis - abbiamo optato per modalità di trasporti alternative, come il trasporto aereo, considerando che il gruppo ZF ha contratti quadro forti con cargo aerei. Il trasporto aereo è molto più caro, le tariffe sono legate al volume più che al valore intrinseco del bene. I tubi per gli ammortizzatori e le forcelle hanno un impatto molto forte sui prezzi, si passa da 5.600 euro via nave a circa 10mila euro per il trasporto aereo.

Questi costi però non quasi mai vengono riconosciuti dai clienti finali, abbiamo chiesto il ricorso alla “causa di forza maggiore” per guerra ma quasi nessuno ce lo ha riconosciuto. Soprattutto all'inizio non abbiamo avuto il tempo di programmare questa diversa modalità di fornitura, poi col tempo ci si è assestati».

Tariffe quasi quadruplicate

Anche al Centro Nord le aziende devono fare i conti con aumento di costi e tempi come spiegano Giacomo Bottone (Ceo) e Luca Finessi (Cfo), rispettivamente Ceo e Cfo della Berco, azienda produttrice di componenti sottocarro che ha il quartier generale a Copparo (Ferrara) con 1.400 dipendenti: «In seguito alle tensioni sul Mar Rosso nell'import le tariffe sono quasi quadruplicate rispetto all'autunno, si è passati da 1.500 dollari per un container da 20 tonnellate agli attuali 5.500 dollari, più il pagamento di una Premium fee per avere la garanzia di imbarco, una sorta di fast track per saltare la fila. Questa situazione impatta enormemente sui margini. Si è allungata la supply chain in modo repentino, senza la possibilità di procedere prima ad una pianificazione per non penalizzare i clienti finali. Ci siamo anche rivolti ai trasporti

speciali utilizzando l'aereo con un sensibile aumento dei costi, perché se un prodotto si vende a tre euro al chilo il trasporto in aereo costa dieci euro al chilo. È difficile trasferire questi sovraccosti sui clienti finali, perché essendo determinati da fattori estemporanei non sono disposti a pagare il sovrapprezzo».

Quanto ai tempi? «Ci vogliono due mesi non solo per la circumnavigazione dell'Africa, ma anche perché essendoci una domanda molto alta ci sono dei tempi tecnici di attesa e bisogna mettersi in coda perché il materiale venga caricato sulle poche navi disponibili. L'impatto si sente, considerando che il nostro mercato per il 98% è fuori dall'Italia, in particolare per il 50% in Nord America e per il 25-30% in Europa».

La deriva dell'industria

In questo scenario, secondo Stefano Franchi, direttore generale Federmeccanica: «C'è una realtà con cui dobbiamo confrontarci. Una realtà nella quale ai vecchi problemi si aggiungono ulteriori difficoltà. I trasporti e la logistica sono determinanti per l'industria e lo sono soprattutto per quella a maggiore vocazione esportatrice e che importa per trasformare. Le tensioni geopolitiche hanno allungato i tempi di consegna e incrementato i costi, in un contesto già caratterizzato da ridotta marginalità. Si tratta di variabili che ora vanno considerate, ma che non possiamo controllare. È necessario quindi fare tutto ciò che è nelle nostre disponibilità per consentire alle imprese di essere competitive. Questa è l'unica traiettoria possibile per evitare che sia l'industria ad andare fuori rotta, alla deriva».

© RIPRODUZIONE RISERVATA