

Prezzi dei container alle stelle e navi in ritardo: perché lo shipping è in crisi

LINK: <https://24plus.ilsole24ore.com/art/prezzi-container-stelle-e-navi-ritardo-perche-shipping-e-crisi-AEP9NcM#1717238098>



Prezzi dei container alle stelle e navi in ritardo: perché lo shipping è in crisi
La crisi è iniziata con i dazi di Trump ed è cresciuta con la pandemia, ritardando import ed export. Con prezzi in impennata Raoul de Forcade Prezzi dei container alle stelle e navi in ritardo: perché lo shipping è in crisi
Noli marittimi dei container più che quintuplicati da giugno 2019 a oggi, mentre, al contempo, la puntualità dell'arrivo delle navi nei porti è calata da una percentuale dell'80% a quella odierna del 35%; con servizi navali di linea che saltano addirittura degli scali, senza consegnare i container e unità che ripartono con contenitori vuoti senza aspettare i carichi. Una situazione improponibile per un'economia just in time come quella attuale, che sta causando gravi danni alle aziende europee e segnatamente a quelle italiane. Imprese che hanno delocalizzato in Oriente o in

Cina i centri di produzione di alcuni componenti, ad esempio nel settore degli elettrodomestici o dell'arredamento, a causa della situazione sopra descritta si trovano con 2-3 mesi di ritardo sulla consegna di questa componentistica e nell'impossibilità di soddisfare le richieste di un mercato che, anche a causa del Covid, che ha costretto molti in casa, sta tirando. A subire questa situazione sono ovviamente le imprese ma l'allarme arriva anche dagli operatori di logistica, trasportatori e spedizionieri, che si trovano ogni giorno a dover fronteggiare una situazione sempre più caotica. «In import (dall'Asia, ndr) - afferma Guido Nicolini, presidente di Confetra - la componentistica per gli elettrodomestici ha un ritardo superiore ai 60 giorni rispetto alle previsioni di arrivo e le grandi aziende che li forniscono in Europa rischiano di dover pagare

penali per non riuscire a rifornire i clienti. Ma la situazione è analoga anche per quanto riguarda l'approvvigionamento di materie prime, di materiali che servono all'industria. E a questo si aggiunge una crescita di costi per il contribuente, legati all'aumento dei noli marittimi. In export, peraltro, la situazione è molto simile: le aziende non riescono a esportare nei tempi che vorrebbero, hanno materiale pronto ma attendono anche dalle 3 alle 5 settimane prima di poter esportare». Poi, ricorda ancora Nicolini, «c'è la mancanza di equipment (cioè di container, ndr): armatori che preferiscono imbarcare contenitori vuoti, anziché pieni, in Europa da mandare in Oriente. Un fenomeno che avviene perché i noli dal Far East a Pacifico sono ancora più alti di quelli tra Asia e Ue; e quindi conviene mandare in Oriente i container vuoti e pronti a essere riempiti e partire. Perché il

contenitore che arriva pieno implica il fatto che debba essere sdoganato e poi consegnato ed è quindi sottoposto a un tempo di utilizzo molto più lungo rispetto a quello vuoto. E così molte società di navigazione con contratti già in essere, perfino con grandi multinazionali, con cui trattano direttamente, hanno diminuito la disponibilità di spazi nave perché non riescono a soddisfare quei contratti». Ma cosa ha portato a questa situazione, nell'arco di due anni? Certamente ha giocato un ruolo la pandemia. Ma non solo. A sottolinearlo è **Giampaolo Botta**, direttore generale di **Spediporto**, l'associazione degli spedizionieri di Genova. «Dal 2016 a metà del 2019 - ricorda - il mercato ha vissuto con noli medi, con alcune tratte più ricche e altre piuttosto stabili. Ma a metà del 2019 Trump minaccia di imporre dazi altissimi ai prodotti made in China. La data di applicazione paventata è ad ottobre, così si assiste a una corsa alle spedizioni, a un cercare di accaparrarsi quanti più spazi e container possibili per fare scorta di merce in Usa prima dell'applicazione delle n u o v e politiche. Rapidamente i noli aumentano, non si riesce più a imbarcare, gli accordi

annuali saltano, bisogna pagare un sovrapprezzo per imbarcare, e a volte non basta. Si assiste quindi a un graduale spostamento dell'equipment disponibile dalle rotte verso l'Europa a quelle verso gli Usa, che pagano quattro volte e mezzo il nolo dell'Europa. In Cina inizia a essere difficile trovare container vuoti per spedire verso il vecchio continente». A dicembre poi scoppia il Covid in Cina e a gennaio è già epidemia. «L'escalation è rapida - afferma Botta - si chiudono intere città, aree industriali grandi come regioni smettono di produrre, la Cina è in lockdown. Si ipotizza un crollo verticale dei commerci, mentre le Borse perdono punti in modo allarmante». A questo punto le nove compagnie marittime che hanno l'oligopolio dei mari (e sono divise in tre alleanze) corrono ai ripari, spiega Botta, «togliendo navi, facendo numerosi blank sailings (cioè cancellazioni di scali di navi nei porti, ndr), nella convinzione che, riducendo drasticamente l'offerta di stiva, le unità rimaste sarebbero riuscite a viaggiare piene e a essere più o meno remunerative». L'export cinese, in effetti, pare crollare. E arrivano i primi casi di Covid in Italia e in Europa: iniziano i lockdown. «A marzo, però -

dice Botta - la Cina riapre e in poco tempo riparte. Ha da spedire molta produzione arretrata, e in un attimo riempie le navi disponibili, prima verso gli Usa, poi verso l'Europa. Il Covid arriva in America, proprio mentre sta arrivando anche una valanga di carichi dall'Asia; e le politiche di lockdown e smart working messe in atto da Trump per mitigare gli effetti della pandemia sulla popolazione creano un intasamento ai porti senza precedenti. Manca la manodopera e le navi non sbarcano i container: restano in rada giorni e giorni. E una volta fatti gli sbarchi, peraltro, il ciclo container è rallentato dalle aziende importatrici, che sono lontane anche giorni di treno dai porti e che magari tengono a lungo i container nei piazzali perché hanno forza lavoro ridotta. In Cina, intanto, la domanda è sempre maggiore, mentre centinaia di migliaia di contenitori sono fermi in America. È il caos, e i prezzi dei noli salgono in tutte le principali rotte commerciali mondiali». Ora, conclude Botta, «quello che gli operatori economici chiedono alle compagnie è un limite: la presa di coscienza di aver fatto previsioni erranee un anno fa e di aver avuto miliardi di dollari di margini senza aver provato a migliorare la

situazione. Ci deve essere, i n s o m m a , u n a riorganizzazione dei servizi, per migliorarne l'affidabilità, fino ad arrivare a una stabilità del nolo, nel medio lungo termine, che possa permettere di fare impresa, nell'interesse di tutti».