

LE FILIERE COINVOLTE

«Tariffe premium per resistere»

Le aziende della meccanica costrette a pagare di più per evitare disagi

Matteo Meneghelo

«La produzione non si è interrotta, ma per avere la certezza di ricevere i container dalla Cina nelle 5-6 settimane standard siamo dovuti passare da una tariffa normale a una premium, pagando quasi il 100% in più». Per ora Piero Bruno, ad di Berco, realtà del gruppo ThyssenKrupp che produce sottocarri per macchine movimento terra, se l'è cavata così. Ma la situazione è in equilibrio precario. «Il problema è legato sia alla mancanza fisica dei container sia all'allungamento dei tempi relativi allo sdoganamento - spiega -. Ora, poi, il disagio rischia di diventare bidirezionale, con ricadute sulle nostre spedizioni di prodotto finito verso gli Stati Uniti».

Marco Bonometti, titolare della Omr (fornitore di componentistica per auto) possiede una fonderia in Cina, da cui si approvvigiona per i componenti grezzi. «Sdoganiamo a Trieste, Genova e Rotterdam - spiega - ma ovunque la situazione è identica. La domanda è alta, i container non si trovano. Ce li conten-

diamo con la concorrenza. Problemi in produzione fortunatamente ancora non ne abbiamo, ma i tempi si dilatano e i costi sono raddoppiati».

La situazione è critica non solo per le merci in ingresso ma anche per i container diretti in Cina. «Con Duferco Biomasse - spiega Antonio Gozzi, ceo di Duferco Italia - stiamo da tempo spendendo in Cina carichi relativi a un lotto da 360 mila metri cubi di legname schiantato a terra nelle Alpi bellunesi. Sono container da 40 piedi: fino a poco tempo fa costava 500 dollari spedirli a Shanghai, ora siamo arrivati a 1.200-1.300 dollari, e spesso non li troviamo». Secondo Gozzi tra le cause va annoverata anche l'esplosione dell'e-commerce: «Il container è stato per lungo tempo uno strumento del B2b, ora invece, specialmente dopo la pandemia, il peso del B2c sta aumentando».

Oltre alle filiere direttamente interessate, altri settori sono a cascata colpiti dal fenomeno. «Nell'acciaio generalmente si compra utilizzando le rinfuse - spiega Tommaso Sandrini, presidente del sindacato Acciaio di Assofermet, l'associazione dei distri-

butori - ma il problema della disponibilità delle tratte nei noli è generalizzato. Nel nostro settore stiamo assistendo a un allungamento del lead time di consegna dei produttori: hanno portafogli pieni, hanno riavviato le produzioni solo da poco, ma non si trova materiale perché non si riesce a importare». E i prezzi salgono alle stelle. Anche le fonderie sono state colpite dall'aumento dei costi della materia prima, ma per quanto riguarda la crisi dei noli il presidente di Assofond, Roberto Ariotti, va controcorrente: «Tutto sommato quest'onda potrebbe anche giocare a favore della filiera nazionale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Alla guida. Piero Bruno, amministratore delegato della Berco di Copparo, in provincia di Ferrara, attiva nella produzione di sottocarri per l'industria del movimento terra e del mining

Rischio di tensioni inflazionistiche se i maggiori costi verranno trasferiti ai consumatori



Peso: 11%