



Dinamiche dei prezzi delle materie prime e dei trasporti merci via container

Nota di Aggiornamento

22 marzo 2021

Abstract

Ripresa della domanda e della produzione in Asia ed in Nord America; speculazione finanziaria; alcune strozzature dell'offerta dovute alla pandemia; l'oligopolio internazionale del settore dei noli marittimi: questi i fattori che stanno determinando un aumento dei costi per le imprese industriali europee ed italiane in particolare. In alcuni mercati le tensioni speculative potrebbero in parte rientrare: nella scorsa settimana, ad esempio, il prezzo del petrolio è sceso del 7 per cento in dollari, il calo più marcato da ottobre. In altri casi, come quello del rame e del trasporto merce marittimo, l'aumento dei prezzi potrebbe persistere. Ad ogni modo, anche se il problema fosse di breve termine, esso si va a sommare a fatturati già compressi nel corso del 2020 e ai conseguenti problemi di liquidità delle imprese. Infatti, l'assottigliarsi del markup, per ogni unità di prodotto venduto, andrebbe a comprimere il cash flow generato dalle imprese anche nel corso del 2021, aggravando una situazione già molto difficile. Si tratta di una tema che richiede una considerazione a livello di politiche europee.

A) Prezzi delle materie prime: andamenti, cause, impatto

1. Prezzi che salgono rapidamente, non solo per il petrolio

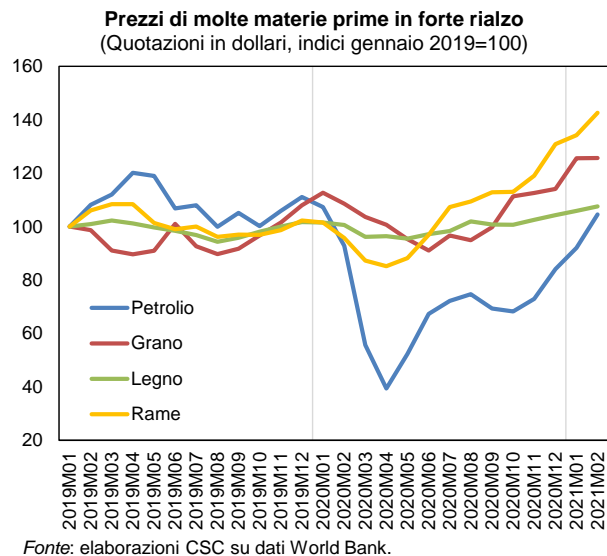
Negli ultimi mesi si stanno registrando rialzi significativi dei prezzi internazionali di numerose materie prime. I rincari sono molto diffusi: il prezzo del legno è salito del 7% a febbraio 2021 rispetto a ottobre 2020, quello della gomma del 10%, il grano del 13% e il mais del 31%, il rame del 26% e il ferro del 38% (indici World Bank in dollari; Grafico A). Ciò si affianca al trend di risalita del prezzo del petrolio: +53% in tali 4 mesi.

Questi aumenti, quasi tutti a doppia cifra, non devono trarre in inganno, perché nascondono una importante differenza. Per il petrolio si tratta di un recupero quasi pieno del prezzo, dai minimi toccati ad aprile 2020 a causa della prima ondata di pandemia: -3% dal valore pre-crisi a febbraio. Per molte altre commodity, invece, i prezzi a inizio 2021 sono ben sopra i valori pre-crisi, specie quelli dei metalli: rame +40% (non lontano dal massimo storico del 2011), grano +12%, legno +6%.

Infatti, mentre il prezzo del petrolio aveva subito nella prima parte del 2020 una profonda caduta, molte altre materie prime avevano registrato un calo più limitato. Mentre la risalita in corso è di intensità simile per diverse commodity.

2. Prezzi molto correlati al petrolio e ruolo della speculazione finanziaria

Le quotazioni di gran parte delle materie prime, storicamente, sono molto correlate con quella del petrolio. Su un lungo orizzonte, dal 1999 al 2021, la correlazione tra prezzo medio mensile in dollari del grano e del petrolio è di 0,82 su 1. Per il mais è di 0,86, per il rame di 0,87, per il legno di 0,86 (Grafico B). Su orizzonti diversi queste correlazioni variano poco e restano comunque molto elevate.



Secondo le normali leggi di domanda e offerta, non dovrebbe esserci molta relazione tra questi prezzi, perché i mercati fisici delle commodity sono in gran parte slegati. Per esempio, il rame e il petrolio non sono beni complementari o beni sostituti, sebbene l'energia sia un input importante in molte produzioni.

Naturalmente, c'è una componente comune di fondo nei prezzi, data dalle fasi di crescita e caduta del PIL e degli scambi a livello mondiale, che spingono tutte le commodity. Tuttavia, questo difficilmente può spiegare correlazioni così elevate tra commodity tanto diverse.

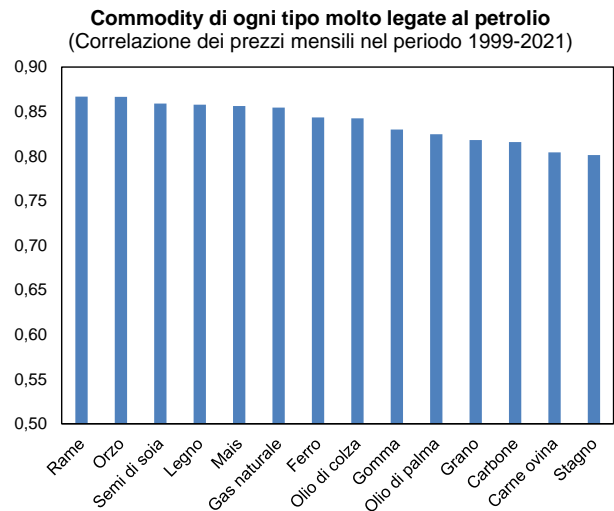
La parte di correlazione non spiegabile con questo fattore comune, può essere dovuta al fatto che numerose commodity, quotate su mercati internazionali, come il petrolio, fungono anche da asset finanziari. Asset su cui i grandi operatori finanziari internazionali realizzano acquisti e vendite, spesso appunto molto correlate, legate o meno agli effettivi fondamentali economici dei singoli mercati o solo alle aspettative comuni sulla ripresa/recessione globale. Quella che si definisce "speculazione finanziaria", spesso responsabile dell'accentuazione delle oscillazioni che normalmente caratterizzano una quotazione di mercato.

3. Mercato fisico e possibile durata dei rincari

Riguardo alla natura dei rincari in corso, è cruciale provare a rispondere a due domande.

Prima domanda: i rincari delle materie prime in atto dipendono da una scarsità di produzione nei vari mercati fisici mondiali? Ovvero, da una domanda mondiale che corre più veloce dell'offerta, magari quest'ultima limitata da qualche fattore?

Guardiamo a specifici mercati. Per il petrolio, che è la quotazione "guida", la domanda mondiale si è riportata sopra l'offerta dalla seconda metà del 2020. Ciò sta determinando una graduale riduzione delle scorte, accumulate nella prima parte del 2020. Questo ha fatto risalire il prezzo vicino al valore pre-crisi. Ma non si tratta di scarsità di offerta (che è volutamente contenuta, in particolare, dall'accordo tra OPEC e altri produttori), solo di un riequilibrio del mercato fisico mondiale.



Fonte: elaborazioni CSC su dati World Bank.

Nei mercati non energetici ci sono situazioni differenziate. Per il rame, i dati mostrano che nel corso del 2020 la domanda è stabilmente superiore alla produzione, per quanto entrambe in espansione (Grafico C). In parte la produzione è stata limitata da eventi collegati al lockdown per il Covid: in questo caso, si ha in effetti una scarsità di offerta (fonte ICSG). Perciò, si decumolano scorte e questo spiega il rialzo del prezzo internazionale molto oltre i valori pre-crisi.

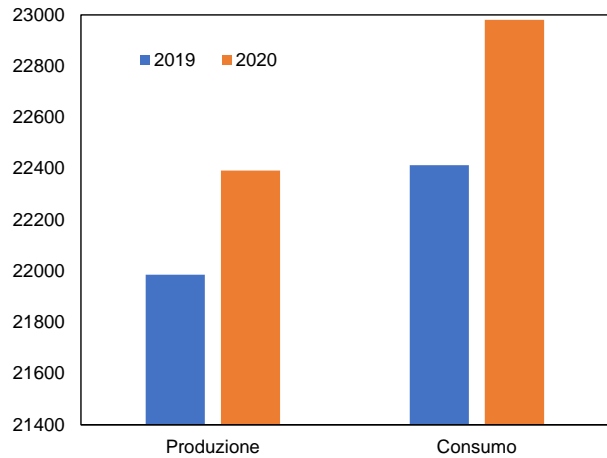
Per il grano, invece, la produzione mondiale sta aumentando, a volumi record, e resta superiore alla domanda, che pure è in rapida espansione. Gli stock perciò continuano a crescere (fonte IGC). L'offerta abbondante tenderebbe a moderare il prezzo, che invece è in rialzo. Verosimilmente, ciò avviene perché il prezzo è spinto al rialzo dal rincaro correlato di tutte le altre commodity (via speculazione finanziaria).

Seconda domanda: i rialzi sono temporanei o permanenti? La risposta è che non si può generalizzare, visto che le condizioni di mercato fisico sono così diverse.

Nella misura in cui i prezzi delle altre commodity seguono al rialzo quello del petrolio e se è vero che il prezzo del petrolio si stabilizzerà entro il 2021, allora lo scenario per le commodity non dovrebbe essere troppo preoccupante, perché il rialzo dovrebbe essere temporaneo. È il caso del grano.

In alcuni mercati, però, i prezzi potrebbero restare troppo elevati nel medio termine, cioè non solo in questi mesi del 2021, ma anche ben oltre. Potrebbe essere il caso del prezzo del rame. La preoccupazione è che specifici settori industriali in Italia, utilizzatori di tali commodity, potrebbero risentirne molto sul fronte dei costi e dei margini.

Rame: l'offerta cresce ma non tiene il passo della domanda
(Mondo, mercato fisico, migliaia di tonnellate)



Periodo: gen-nov di ciascun anno.
Fonte: elaborazioni CSC su dati ICSG.

4. Quale impatto hanno avuto finora i rincari sull'industria italiana?

In una fase di domanda privata interna ancora molto scarsa, sia sul fronte dei beni di consumo che dei beni di investimento, è molto difficile per un'impresa scaricare a valle i rincari subiti a monte dall'acquisto di commodity. Perciò, molti dei nostri settori industriali potrebbero trovarsi a fronteggiare, nel 2021 appena iniziato, una pressione al ribasso sui margini delle imprese.

I dati Istat disponibili al momento sul Mark-up e le sue componenti, che arrivano al 4° trimestre 2020, fotografano una situazione per l'industria italiana che nel frattempo potrebbe però essere già molto peggiorata (Grafico D).

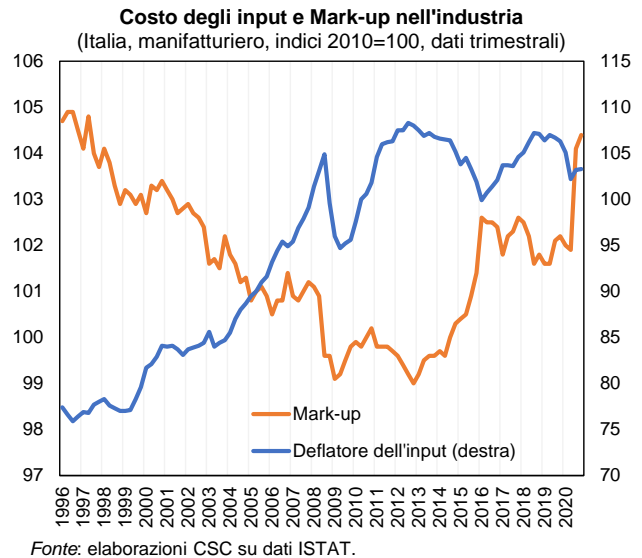
In aggregato, per il settore manifatturiero, questi dati indicano che: a fine 2020 si registrava un moderato aumento del costo degli input, che include le materie prime (+1,1% a fine anno sul 2° trimestre); non si registrava ancora un impatto al ribasso sui margini delle imprese. Che anzi sono saliti nella seconda metà del 2020, perché la dinamica del prezzo dell'output, pur molto debole, è rimasta sopra quella dei costi totali, comprensivi del lavoro, dato che il CLUP è risultato in calo.

Ciò ovviamente può nascondere dinamiche già in sofferenza a fine 2020 per i margini in specifici settori industriali, utilizzatori delle commodity che hanno subito i maggiori rialzi (rame, ferro, grano).

Soprattutto, è necessario un attento monitoraggio riguardo ai dati sui margini industriali relativi al 1° trimestre del 2021, di prossima uscita, visto che è nei primi mesi di quest'anno che i rincari delle commodity si sono accentuati.

5. Cosa potrebbe succedere nel breve e medio termine

Lo scenario più probabile, per la prima metà del 2021, è che i rincari delle commodity vengano registrati con forza nei costi per input delle imprese industriali, spingendoli pesantemente verso l'alto. Contemporaneamente, le imprese faranno ancora molta fatica a ritoccare al rialzo i listini industriali nel contesto di domanda bassa, per cui l'andamento dei prezzi di vendita sembra destinato a restare piuttosto debole, sicuramente più del costo degli input. A parità di andamenti negli altri costi (lavoro), cioè rischia di comprimere bruscamente i margini delle imprese italiane.



Nella seconda metà del 2021, se i rialzi delle commodity saranno almeno in parte temporanei o se comunque non si tratta di un processo prolungato di rincari ma di una fiammata limitata nel tempo, cioè un “gradino” nei prezzi, la situazione per i margini industriali potrebbe gradualmente migliorare. Anche grazie all’atteso rimbalzo dell’economia dal terzo trimestre, che significherebbe maggiore domanda e quindi qualche spazio in più per un ritocco al rialzo dei listini industriali.

Ad ogni modo, anche se il problema fosse di breve termine, esso si va a sommare a fatturati già compressi nel corso del 2020 e ai conseguenti problemi di liquidità delle imprese. Infatti, l’assottigliarsi del markup, per ogni unità di prodotto venduto, andrebbe a comprimere il *cash flow* generato dalle imprese anche nel corso del 2021, aggravando una situazione già molto difficile.

B) L’incremento dei prezzi del trasporto merci via container

Da alcuni mesi si registrano inoltre **incrementi, divenuti insostenibili per molte imprese, dei noli marittimi container**. Il fenomeno è stato causato da una generalizzata carenza di container associata alla forte ripresa economica cinese, a seguito della pandemia, e da una serie di effetti generati dagli impatti del Covid-19, innestati però su un assetto dei principali mercati di riferimento del trasporto merci via mare che hanno chiaramente favorito una crescita senza precedenti del prezzo del trasporto marittimo dei container.

1. L’assetto del mercato dei Carrier globali di trasporto marittimo

Il trasporto marittimo globale di merci è fortemente condizionato dalla presenza di 3 Top Carrier (Maersk, MSC, Cosco) che da soli detengono il 45,3% della flotta mercantile, mentre i primi 10 Carrier ne detengono l’80%. I Carrier sono a loro volta organizzati in 3 principali Alleanze globali, che attualmente gestiscono la quasi totalità del mercato mondiale del trasporto marittimo dei container: 2M, Ocean Alliance, e The Alliance¹.

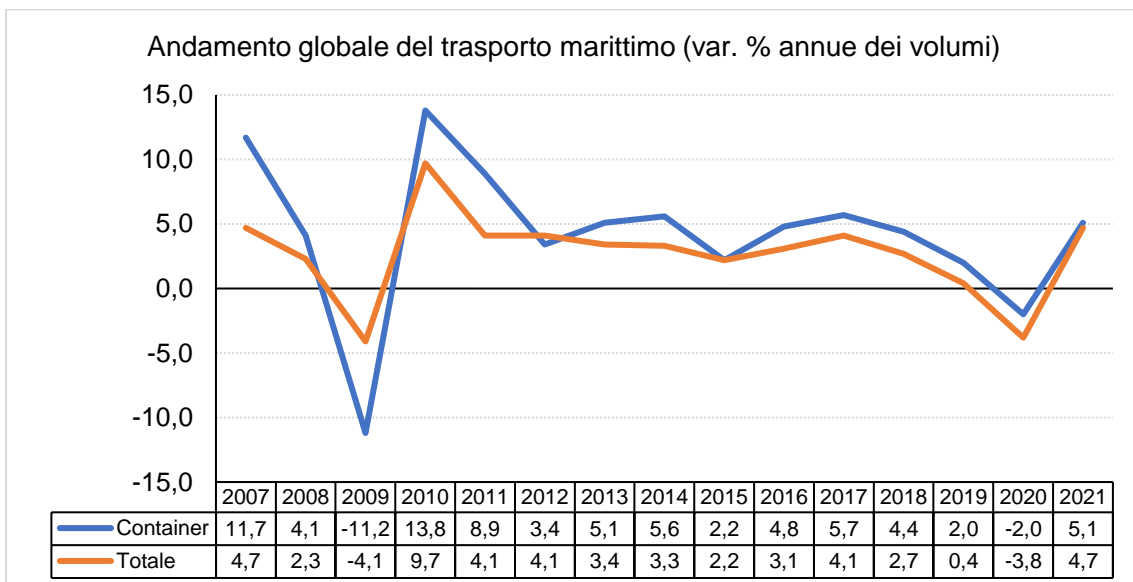
Queste forme di cooperazione, basate sulla condivisione di rischi, investimenti e costi, sono ammesse dalla disciplina antitrust con una specifica regolamentazione europea, la *Consortia Block Exemption Regulation* (CBER), scaduta nel 2020, ma prorogata (in piena

¹ La 2M è l’alleanza formata da MSC e MAERSK. La OCEAN ALLIANCE raggruppa cinque grandi compagnie di navigazione: CMA CGM, COSCO SHIPPING, APL, OOCL e EVERGREEN. THE ALLIANCE, è composta da: HAPAG LLOYD, UASC, NYK, K LINE, MOL e YML.

pandemia) fino al 2024², che prima della pandemia era stata una leva importante per la globalizzazione e la crescita degli scambi commerciali.

Tale proroga non ha tenuto in alcun conto che le tre Alleanze e le relative Compagnie hanno da tempo posto in essere anche strategie di integrazione verticale, acquisendo attività terminalistiche e logistiche (con una quota del 37% dell'intero mercato) e anche di trasporto ferroviario e stradale, rafforzandone ulteriormente la posizione dominante sull'intera filiera. In sostanza, il trasporto commerciale marittimo internazionale si basa su un assetto del mercato della navigazione assimilabile all'oligopolio, che ne determina un'evidente posizione di forza³.

Grazie a queste condizioni competitive di base, la pandemia ha indotto i Carrier ad adottare una strategia che, pur a fronte di una riduzione del trasporto marittimo di container, ne ha contenuto la caduta rispetto al trasporto marittimo complessivo e, ciò nonostante, ha consentito anche di aumentare sensibilmente i profitti⁴.



Fonte: Elaborazioni su dati Clarkson.

Tale strategia è stata radicalmente diversa da quella adottata dai Carrier nella crisi del 2008-2009, nella quale la risposta fu un aumento dell'offerta, cioè una crescita delle rotte, dei

² Regolamento (UE) 2020/436 della Commissione, che proroga il regolamento (CE) n. 906/2009.

³ Oltre ai vantaggi regolatori, le compagnie di navigazione beneficerebbero anche (secondo i dati OCSE) di una tassazione media più favorevole (7%), rispetto a quella applicata ad altri operatori della filiera logistica come gli spedizionieri (27%).

⁴ I profitti delle compagnie di navigazione nel 2020 sono complessivamente stimati intorno ai 20 miliardi di dollari.

servizi e delle navi per tenere bassi i prezzi dei noli marittimi. Con la pandemia, si sono verificate profonde interruzioni logistiche tra le supply chain, i porti e lo shipping (spedizioni), dovute ad una secca caduta del commercio internazionale; i Carrier hanno quindi risposto riducendo e adeguando l'offerta di trasporto alla minore domanda, cioè disattivando o dismettendo navi (anche con la demolizione), concentrando i volumi sulle grandi portacontainer, cancellando (blank sailing) o sospendendo i servizi e bloccando gli ordini di acquisto di nuove navi. Nel razionalizzare l'offerta e i costi, non irrilevante è stata anche la riduzione, verificatasi nel corso della pandemia, del costo del carburante, per la caduta dei prezzi petroliferi⁵.

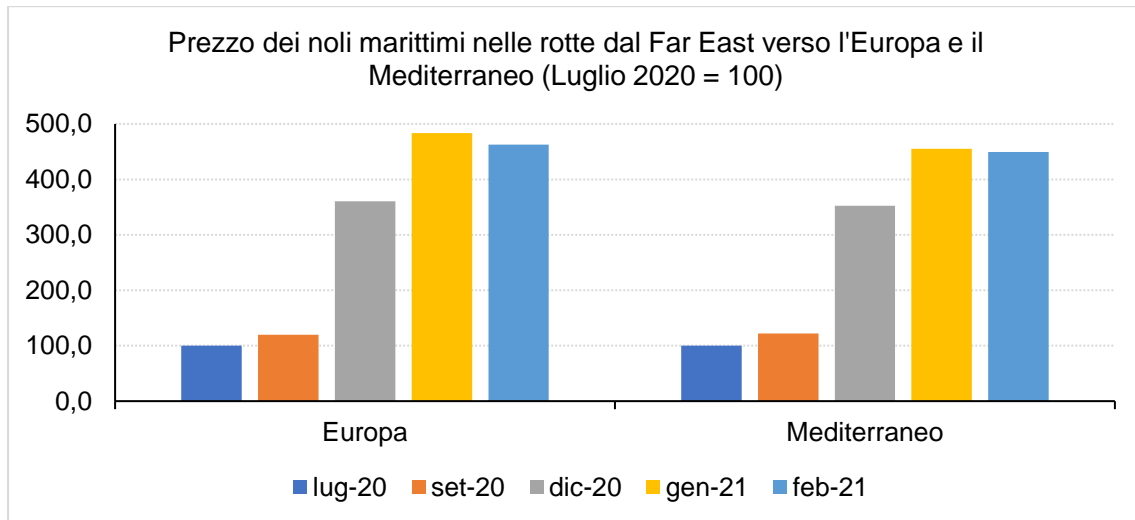
L'improvviso aumento della domanda di trasporto marittimo nel 2° semestre 2020, dettato però da una forte asimmetria della ripresa economica dopo le diffuse misure di lockdown a livello globale, ha sensibilmente orientato i traffici dalla Cina più verso gli USA (+54,5% rispetto al 1° semestre) che verso l'Europa (+27%). L'effetto più rilevante è stato di una forte congestione dei porti (in particolare negli USA), accompagnata dallo scadimento della qualità dei servizi (aumento della sosta media delle portacontainer a più di 7 giorni), la riduzione (al 35%) della puntualità degli scali e l'aumento del costo dei servizi portuali (adozione di tariffe premium).

2. La carenza dei container e l'aumento dei noli marittimi

Tutti questi fenomeni hanno determinato una forte carenza di container, dovuta al loro mancato ritorno in Asia: a causa dei rallentamenti dovuti alla pandemia negli USA e in Europa, il rientro in Cina dei container esportati è solo di 1/3, mentre i 2/3 a vuoto stazionano più a lungo nei porti di destinazione.

La carenza globale di container ha, a sua volta, determinato un sensibile aumento dei prezzi dei noli. Facendo riferimento alle rotte dal Far East al Mediterraneo e fatto 100 il prezzo di luglio 2020 (946 \$/TEU), a dicembre 2020 è salito a 352 e a gennaio 2021 a 455 (4.307 \$/TEU), toccando il livello massimo, per poi scendere leggermente a 449 a febbraio 2021. La crescita dei prezzi dal Far Est all'Europa è stata, rispetto a luglio 2020 (906 \$/TEU) rispettivamente a 360 e 484 (4.384 \$/TEU), per scendere a 462.

⁵ La riduzione del costo dei carburanti, tra l'altro, ha anche favorito un aumento delle rotte Far East-Europa via Capo di Buona Speranza, più lunghe di quelle via Suez, generando una politica di ribassi tariffari per contrastare una potenziale caduta della competitività degli scali mediterranei.



Fonte: Elaborazioni su dati Clarkson.

Alla ridotta disponibilità di container è corrisposta una crescita della loro produzione in Cina (che copre il 96% della produzione di container a livello globale) arrivata a livelli mai vista prima, con 300.000 unità mensili a settembre 2020 e fino a 440.000 unità a gennaio 2021. Ciò nonostante, l'offerta risulta ancora insufficiente a coprire la domanda, anche perché sono sensibilmente aumentati i tempi di consegna, arrivati a 100 giorni e oltre, rispetto ai 60 giorni del 2019.

3. Le prospettive per il 2021

L'aumento dei noli marittimi dei container non sembra orientata a rientrare sui livelli ante-Covid a breve, dato l'assetto del mercato dei Carrier e l'inevitabile tendenza a conservare i rilevanti margini di profitto acquisiti nel 2020.

Alcune più recenti tendenze, come la ripresa degli ordini di acquisto di navi (sostituzione di quelle alimentate con carburanti ad elevato contenuto di zolfo con alimentazione a GNL, indotta dalla riduzione di emissioni) potrebbero favorire un aumento dell'offerta, che tuttavia potrebbe comunque essere regolata dal blank sailing ed altre misure di contenimento, permanendo gli effetti depressivi della pandemia. Sui costi dei noli potrebbe comunque incidere anche la risalita dei costi dei carburanti marini, indotti dalla ripresa del prezzo del petrolio.

Il mantenimento di prezzi elevati dei noli marittimi potrebbe avere effetti notevoli sulle prospettive di ripresa della nostra economia, fortemente orientata all'export e alla competitività internazionale. Il nostro export rischia di essere non solo meno competitivo, ma anche di essere sostituito da un'offerta "di prossimità" ai nostri mercati di sbocco extra-UE, generando fenomeni sempre più ampi di riassetto degli scambi commerciali e della

logistica a livello europeo e globale, già orientata ad una spinta “regionalizzazione” del trasporto marittimo.

L’attuale situazione potrebbe essere parzialmente migliorata da una maggiore collaborazione tra tutti gli attori coinvolti: produzione, spedizione e soprattutto trasporto marittimo. Ma gli attuali rapporti di forza non sembrano favorire soluzioni di questo tipo, nonostante che, almeno a livello nazionale, la minore competitività dell’export coinvolgerebbe negativamente tutti gli attori della filiera.

Emergono anche due questioni di fondo da approfondire e da porre all’attenzione della politica, europea e nazionale.

L’esenzione dei consorzi dalla regolamentazione UE sulla concorrenza (CBER prorogata al 2024) non sembra avere più molto senso. La principale motivazione che l’aveva generata e soprattutto mantenuta era principalmente quella di rendere più efficiente il trasporto marittimo internazionale e quindi favorire la globalizzazione degli scambi. La pandemia sta invece evidenziando la sua potenzialità di erodere progressivamente quest’ultima funzione.

Un ultimo aspetto è quello della produzione dei container, troppo concentrata e dipendente da un solo produttore, la Cina. L’esigenza di un approfondimento sull’opportunità di avviare un mercato europeo/nazionale dei container andrebbe attentamente considerata, così come è avvenuto per altre produzioni rivelatesi essenziali nel corso di questa pandemia.