

Cosa porteranno i venti di guerra dal Golfo?

I riflessi del conflitto in Iran con il blocco degli stretti del Golfo sono al centro dell'intervista con Paolo Arcelli di Plastic Consult.

6 marzo 2026 08:55

La guerra in Iran, ormai allargata all'intera regione del Golfo, ha implicazioni difficili da prevedere nel breve, medio e lungo periodo, soprattutto se delineate in un quadro economico già gravato da incertezze e tensioni geopolitiche.

Troppe sono le variabili in gioco, dalla dimensione del conflitto alla durata del blocco degli stretti, arterie vitali nel traffico di prodotti energetici, semilavorati e prodotti finiti. Nel momento in cui scriviamo, un migliaio di navi si trovano bloccate nelle acque dello Stretto di Hormuz.



Per cercare di individuare i principali fattori che potrebbero impattare sul mercato dei polimeri, guardando soprattutto al mercato europeo, abbiamo sentito Paolo Arcelli (nella foto), General Manager di Plastic Consult, società di consulenza con una forte specializzazione nelle materie plastiche e nella chimica di specialità.

L'attacco all'Iran e la recente chiusura degli stretti nella regione, a cominciare da quello di Hormuz, rischiano di peggiorare una situazione già difficile per la chimica europea. Che riflessi possiamo aspettarci nel breve periodo?

Nel brevissimo periodo, gli effetti si stanno già materializzando, soprattutto sul fronte energetico: in pochi giorni abbiamo visto il prezzo del gas in Europa pressoché raddoppiare e, in Italia, il costo dell'energia sul mercato all'ingrosso salire di circa il 60%. È un impatto immediato che si trasferisce lungo tutta la filiera chimica e dei polimeri, perché energia e gas restano decisivi sui costi industriali europei.

Accanto all'energia, però, c'è il tema delle merci che transitano da quell'area: attraverso Hormuz non passano solo carichi energetici, ma anche materie prime e prodotti quali fertilizzanti e alluminio.

E per quanto riguarda i polimeri, parlando ovviamente di commodities?

Anche in questo caso, la reazione del mercato è stata istantanea, con richieste di aumento "a tripla cifra" su varie negoziazioni. Per il polipropilene, ad esempio, si registrano rincari anche di +150 / +200 euro a seconda



delle tempistiche di conferma, segnale che la tensione si riflette subito sui listini. A premere è soprattutto l'aspetto logistico: tra assicurazioni e noli, i costi di trasporto via mare stanno accelerando. In più, se le rotte venissero deviate, circumnavigando l'Africa, bisogna mettere in conto anche tempi più lunghi e ulteriore volatilità.

Dal vostro punto di vista privilegiato sul settore della plastica in Italia, come stanno reagendo trasformatori, distributori e produttori di materie plastiche?

Sul fronte della distribuzione, bisogna distinguere tra chi opera attraverso rapporti consolidati con i produttori e i trader; e anche tra questi ultimi ci sono differenze. Chi intermedia da Asia e Medio Oriente rischia di trovarsi più esposto: se la catena logistica si interrompe o diventa troppo cara, le ripercussioni sono immediate.

Al contrario, chi opera con paesi meno coinvolti dalle tensioni e con corridoi logistici più stabili—ad esempio dalle Americhe—potrebbe trovarsi in una posizione relativamente di favore, perché i flussi tendono a spostarsi dove la consegna è più “certa”.

Sul mercato italiano pesa anche un elemento strutturale: per alcune plastiche, l'import extra UE è prevalente. Penso, ad esempio, al polietilene lineare, dove le importazioni extra UE hanno superato lo scorso anno il 55% dei consumi; storicamente, i maggiori volumi provengono dagli Stati Uniti, ma negli ultimi tempi si è vista una crescita di spedizioni dall'Asia, soprattutto dalla Corea. Se l'Asia trattiene prodotto in loco, invece di riversarlo sui mercati di esportazione, il baricentro torna a spostarsi, con effetti su prezzi e disponibilità.

Paradossalmente, i produttori europei potrebbero trarne vantaggio, beneficiando di una minore pressione sui prezzi e recuperando, così, competitività.

A pagare la crisi saranno soprattutto i trasformatori?

Non necessariamente: aumenteranno quasi certamente i costi di energia e materie prime, ma lo shortage di merci dall'Asia potrebbe colpire anche semilavorati e prodotti finiti, sbloccando così la dinamica dei prezzi dei trasformatori europei. Tornando all'esempio del polietilene bassa densità lineare, se fino a ieri poteva essere conveniente acquistare le bobine dal Far East, domani potrebbe tornare ad esserlo estrudere in Europa.

Le variabili sono numerose e rendono difficile fare previsioni accurate: la durata della crisi, l'impatto sui trasporti e sui costi energetici, ma anche la domanda finale dei consumatori, che subirà inevitabilmente l'impatto delle spinte inflazionistiche.

In modo analogo, la filiera del riciclo di plastiche si avvantaggerà dei prezzi più alti del vergine.



Potrebbe ripartire la domanda?

Sì, è plausibile: il riciclo trova “ossigeno” quando il prezzo del vergine torna a salire. Nella maggior parte delle applicazioni, non ancora soggette a vincoli normativi, la domanda di riciclato è correlata al differenziale di prezzo con il vergine. Quando quest'ultimo scende troppo - come è successo negli ultimi anni - la filiera del riciclo soffre perché sotto determinate soglie i costi non sono comprimibili; quando invece i prezzi risalgono, il riciclato torna più competitivo e la domanda può riprendere vigore.

La reattività è maggiore di quanto si immagini: nelle applicazioni dove l'uso del riciclato è già consolidato, molte aziende possono modulare rapidamente le percentuali nel mix tra vergine e riciclato, anche da una settimana all'altra, senza interventi impiantistici. E questo vale soprattutto in diversi ambiti del packaging e delle costruzioni, ad esempio vaschette e contenitori soffiati, tubi per fognature e/o cavidotti interrati, oltre ad alcuni impieghi in agricoltura, come le manichette.

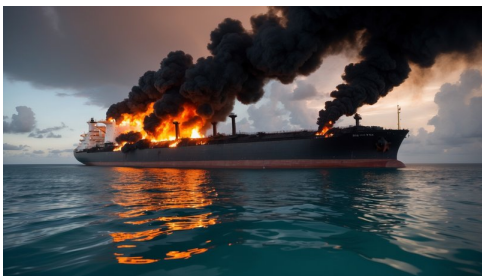
In altre parole: se il differenziale di prezzo torna favorevole, l'impiego del riciclato può risalire anche velocemente, specie dove l'utilizzo era stato ridotto solo per mancanza di convenienza.

L'andamento delle scorte può giocare un ruolo cruciale nell'equilibrio tra domanda e offerta, soprattutto nelle commodities, anche in assenza di un'effettiva carenza di materiale. Ci dobbiamo aspettare un aumento dei prezzi anche senza shortage?

Le scorte possono diventare il vero “moltiplicatore” della tensione, poiché nei momenti di incertezza il mercato smette di ragionare solo sul prezzo e la disponibilità diventa il fattore chiave. È una dinamica già vista in crisi precedenti: il timore di shortage porta a una corsa agli ordini che, di fatto, alimenta ulteriormente la salita dei prezzi anche prima che si materializzi una carenza reale di prodotto.

Qualche segnale lo vediamo già: alcuni produttori di film in poliolefine segnalano un incremento anche fino al 50% degli ordini in ingresso, da una settimana all'altra. È una forma di protezione dal rischio: chi ha impegni di fornitura a valle - soprattutto verso clienti strutturati - tende a cautelarsi per evitare di trovarsi scoperto.

Va anche considerato che molte aziende hanno ricostituito gli stock negli ultimi mesi, approfittando dei prezzi ai minimi di fine anno di alcuni polimeri. Ma proprio perché il quadro può cambiare rapidamente, la variabile scorte resta decisiva: se scatta la paura, anche con magazzini non vuoti, il comportamento può spostarsi verso l'accumulo e, di conseguenza, incidere su domanda e prezzi.



Ci sono poi gli effetti a medio e lungo termine dei blocchi sulle consegne di materie prime e polimeri. Sia direttamente dai paesi del Golfo sia, indirettamente, dall'Asia. Che effetti ci possiamo realisticamente attendere sul mercato?

Sul medio periodo, più che la fiammata iniziale legata al blocco delle rotte, pesa una domanda: quanto sarà lunga la disruption logistica? Se lo shock si prolunga, i flussi

commerciali rischiano di cambiare in modo profondo.

C'è poi un fattore spesso sottovalutato: non basta “riaprire” una rotta perché tutto torni normale.

Se gli eventi bellici danneggiano o distruggono infrastrutture critiche come terminal, impianti o raffinerie, i tempi di ripristino possono richiedere mesi o anni. È qui che lo shock può diventare strutturale.

Ne beneficeranno inevitabilmente i produttori nordamericani?

Non è "automatico", ma la tendenza è abbastanza chiara: se una parte dell'offerta e della logistica da Asia e Medio Oriente si complica, chi ha capacità produttiva e canali di export più stabili - come molti operatori nordamericani - tende a essere avvantaggiato. Vale sia perché alcuni flussi possono spostarsi di origine (dove è più semplice e affidabile consegnare), sia perché in un mercato teso la domanda cerca forniture percepite come più sicure.

Il caso del polietilene lineare è emblematico: con un'importazione italiana già fortemente alimentata dagli USA, un'eventuale riduzione dell'export asiatico può rafforzare ulteriormente quel ruolo. In altre parole, più la crisi "seleziona" le rotte e penalizza le origini esposte, più cresce il valore di chi può garantire continuità.

© Polimerica - Riproduzione riservata