

11.04.2026

Dopo lo shock Trump, le imprese alle prese con lo spettro della guerra

A un anno dall'offensiva tariffaria di Donald Trump, gli esportatori devono affrontare un nuovo shock: quello dei conflitti militari, ormai considerati più minacciosi del protezionismo, come spiega l'assicuratore Allianz Trade nel suo ultimo studio



Di MARGOT RUAULT

Dopo l'offensiva commerciale di Donald Trump dello scorso anno, gli esportatori subiscono ora lo shock del conflitto in Medio Oriente. La guerra tra Stati Uniti e Iran non minaccia ancora la crescita delle esportazioni. È quanto rivela l'ultimo studio di Allianz Trade pubblicato mercoledì. Ma ha già intaccato la fiducia delle imprese. Il 60% di esse teme perturbazioni logistiche e un aumento dei prezzi dell'energia e delle materie prime. Ciò spinge la metà di esse a cercare itinerari alternativi e a trovare altri vettori. Alcune stanno addirittura valutando la possibilità di delocalizzare a seguito della crisi, in particolare in Europa.

«La seconda strategia più diffusa (50%) consiste nel collaborare con broker doganali per accelerare lo sdoganamento, in particolare in Vietnam e in India», spiega Ano Kuhanathan, responsabile della ricerca settoriale di Allianz Trade, specializzata nell'assicurazione del credito alle imprese. «La terza strategia consiste nell'adeguare i tempi di consegna», aggiunge. Un'altra preoccupazione: i termini di pagamento e il rischio di insolvenza. I clienti pagano sempre meno entro trenta giorni e sempre più spesso dopo più di due mesi. Il 40% degli esportatori teme di non essere pagato affatto dai propri clienti. Si tratta di 6 punti in più rispetto a prima dello scoppio del conflitto.

La speranza di un conflitto breve. Tuttavia, gli esportatori sono, per il momento, meno preoccupati per il conflitto in Medio Oriente rispetto a quando è scoppiata la guerra commerciale lo scorso aprile dopo il «giorno della liberazione» di Donald Trump. Se la fiducia degli esportatori è scesa di 6 punti con lo scoppio del conflitto, i dazi del presidente americano avevano invece provocato un calo di... 40 punti. O le aziende

hanno fiducia nei propri meccanismi di adattamento, oppure si aspettano che il conflitto sia di breve durata», scrive Aylin Somersan Coqui, direttrice generale di Allianz Trade. «Questo ottimismo rimane tuttavia fragile e potrebbe rapidamente svanire se il conflitto dovesse protrarsi», aggiunge. Dall'inizio delle ostilità, l'Iran blocca lo stretto di Ormuz, via di transito strategica per il commercio mondiale attraverso la quale passa il 20% del petrolio. Teheran ha riaperto lo stretto da mercoledì dopo aver concordato un cessate il fuoco di due settimane con Washington. Se i colloqui non andranno a buon fine, lo stretto potrebbe essere nuovamente bloccato.

Il colpo di grazia dei dazi doganali

I dazi doganali hanno profondamente modificato il commercio mondiale. L'80% delle imprese ha adeguato le proprie rotte commerciali e le proprie catene di approvvigionamento per evitare i dazi doganali. Hanno inoltre adottato misure quali: ricorrere a nuovi fornitori, costituire scorte, diversificare i propri mercati o reindirizzare i propri prodotti verso mercati terzi. Queste ultime due soluzioni sono state utilizzate in particolare dalla Cina. E a più di un anno di distanza, i dazi doganali continuano a danneggiare gli esportatori. Il 43% delle aziende si aspetta ancora «un impatto netto negativo della guerra commerciale», osserva Allianz Trade. Ma ora sono meno numerose quelle che vogliono aumentare i prezzi (32%) a seguito dei dazi doganali, «tornando così ai livelli precedenti al “giorno della liberazione”», aggiunge l'assicuratore. Ciononostante, le guerre commerciali e il protezionismo non sono più le principali minacce secondo gli esportatori. Per i prossimi due anni, il 35% di loro teme maggiormente la guerra e i conflitti militari.