

Hormuz, lo stretto riapre «Ma resta la prudenza delle imprese italiane»

VI

LA PROVINCIA
LUNEDÌ 22 GIUGNO 2026

Imprese

L'annuncio dell'apertura e la reazione dell'aziende

Federacciai

«Bene la firma ma servirà tempo prima di tornare alla normalità»

Anche ora che la sospensione delle ostilità fra Usa e Iran è stata sottoscritta e che il traffico commerciale attraverso Hormuz è stato riaperto serviranno mesi prima che gli scambi commerciali tornino a normalità. Lo ha sottolineato il presidente di

Federacciai e del gruppo Duferco, Antonio Gozzi, secondo cui «un conto è la quotazione del Brent sui mercati, un altro è l'impatto sull'economia reale. Sono stati interrotti i canali di approvvigionamento non solo del petrolio, ma anche di altre

materie prime, come i fosfati, l'elio e altri prodotti strategici. Ci vorrà tempo - ha detto Gozzi - perché tutto rientri nella normalità. Tuttavia, la questione è talmente complessa che è giusto mantenere un atteggiamento prudente riguardo alla sua

tenuta e ai suoi effetti». Fra le incognite che restano aperte anche quella relativa all'imposizione di tariffe di transito su cui molti concordano circa le intenzioni dell'Iran di richiederle in futuro.

M D E L

Hormuz, lo stretto riapre «Ma resta la prudenza delle imprese italiane»

Il sondaggio. Promos Italia lancia l'indagine sulle aziende esportatrici. Il direttore generale, Rossi: «Due terzi degli intervistati sono fiduciosi»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Dopo la firma della tregua fra Stati Uniti e Iran emerge prudenza da un recentissimo sondaggio di Promos Italia fra 80 aziende italiane esportatrici, realizzato proprio nelle ore in concomitanza con l'annuncio della tregua che include anche la riapertura al traffico commerciale dello Stretto di Hormuz firmata fra Stati Uniti e Iran.

Il sondaggio è realizzato su base nazionale fra 80 imprese in gran parte (71,4%) stabilmente esportatrici, mentre il 14,3% è dato da esportatrici occasionali, e l'11,9% da aziende impegnate solo sul mercato interno, più una quota residua che pensa ad avviare attività di export.

Le aree geografiche di export sono principalmente l'Unione europea (55,4%), seguita dal Medio Oriente e Nord Africa (13,3%) dall'extra Ue (10,8%) e in quote minori da Asia, Oceania, Nord e Sud America, Africa subsahariana.

Fra i dati più significativi del sondaggio quello sull'impatto che la crisi di Hormuz ha avuto sulle imprese, visto che fra chi segnala «impatti significativi» (41,7%), «moderati» o «limitati» si raggiunge una quota complessiva di circa il 90%. Impatti che si sono fatti sentire sul costo dei trasporti, sui tempi di consegna, sulle difficoltà



Giovanni Rossi, direttore generale di Promos Italia

di approvvigionamento, sull'aumento dei costi energetici e delle assicurazioni, ma anche su rinvio o annullamento di ordini, difficoltà nei pagamenti, nell'incertezza delle tratte.

Prima della crisi che ha comportato la chiusura dello Stretto di Hormuz il 32,5% aveva rapporti commerciali stabili con Medio Oriente e Golfo Arabo, mentre il 30,1% ne aveva di occasionali e una quota analoga non ne aveva affatto, al netto di una parte residua di chi stava valutando l'opportunità di esportare nel-

l'area.

Circa il parere sulla riapertura di Hormuz a seguito della tregua siglata venerdì scorso fra Stati Uniti e Iran solo 4 aziende su 10 la ritengono «molto positiva», mentre per il 29% delle imprese è «un fatto utile ma non sufficiente a ridurre l'incertezza geopolitica». Segnale «positivo ma con effetti probabilmente graduati» per un altro 26,8% delle imprese.

Per Giovanni Rossi, direttore generale di Promos Italia, il giudizio di valutazione complessivo sul nuovo accordo di

tregua si conferma tuttavia positivo.

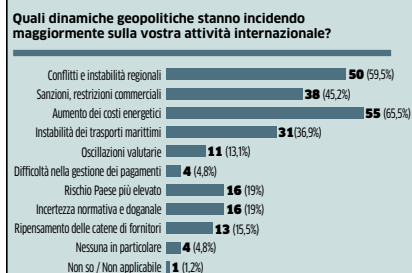
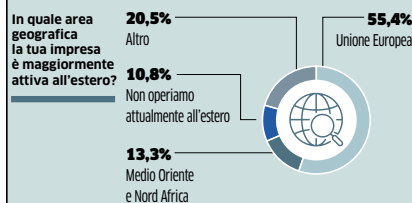
«Due terzi delle imprese che hanno risposto giudicano positivamente questo scenario. Ma il dato più significativo, a mio avviso, è un altro: la crescente consapevolezza delle imprese della necessità di diversificare i mercati esteri di sbocco. Questa, per me, è una vera forma di deterrenza economica. Non significa infatti soltanto reagire a uno shock, ma ridurre l'impatto prima ancora che si produca. Per un'impresa vuol dire non dipendere da un solo mercato, da un solo cliente o da una sola filiera. Più alternative ha, meno una crisi può condizionarla. Di fronte a dazi, tensioni geopolitiche e instabilità sulle rotte strategiche, la risposta non è chiudersi, ma diversificare: più mercati, più partner, più capacità di scelta».

Il riscontro che arriva da chi esporta conferma che per far fronte alla situazione le aziende hanno cambiato le loro strategie riducendo l'esposizione verso l'area di crisi, sospendendo nuove iniziative commerciali, cercando nuovi mercati.

Rimane un 32,5% che nel sondaggio afferma di non aver cambiato la propria strategia.

Le dinamiche geopolitiche condizionano in varia misura l'organizzazione e gli affari delle imprese e proprio la di-

L'impatto della crisi dello Stretto di Hormuz sulle imprese italiane



FONTE: Indagine Promos Italia



«Quasi il 66% delle aziende giudica positivo questo scenario»

versificazione dei mercati di destinazione diventa la priorità per quasi la metà delle imprese del sondaggio (47,6%). Nell'ultimo anno il 41% delle imprese ha avviato attività di export in almeno un nuovo mercato estero mentre il 32,9% non lo ha fatto e il 22,4% ci sta pensando.

Fra chi ha deciso di diversificare, alcuni nuovi mercati scelti sono quelli di Argentina, Azerbaijan, Cile, Corea, Romania, Svezia, Brasile, Uzbekistan, Europa.

La Qualità della CREATIVITÀ

SPM

Sesaab Servizi S.r.l. - Divisione SPM
Como - Via G. de Simoni, 6 - Tel. 031.582211

Hormuz, lo stretto riapre «Ma resta la prudenza delle imprese italiane»

LA PROVINCIA
LUNEDÌ 22 GIUGNO 2026

VII

39%



Meno di quattro aziende su dieci (39%) valutano in modo "molto positivo" per il commercio internazionale la riapertura dello Stretto di Hormuz. Rimane rilevante la quota di imprese per le quali il fatto è "utile ma non sufficiente a ridurre l'incertezza geopolitica" e, comunque, non avrà effetti rapidi (dati Promos Italia)

«Cambi di rotta e ritardi Il boom dei costi rimane»

Il commento. Il Ceo Riva dell'azienda di export Fischer&Rechsteiner
«Caro carburanti, personale bloccato e magazzini pieni: è questa la realtà»

LECCO

Al di là di commenti e annunci orientati all'ottimismo sentiti in concomitanza con l'accordo di tregua firmato fra Stati Uniti e Iran e l'apertura della nuova fase negoziale per 60 giorni «bisogna misurarsi con una realtà quotidiana che anche nel prossimo futuro sarà un po' diversa da quella che conosciamo. Non voglio fare il pessimista, ma le imprese hanno a che fare con contesti concreti. Il primo trimestre di quest'anno ha visto una contrazione dei movimenti merci sia nei porti italiani sia nei cargo aerei. Questa è la tendenza che ci auguriamo inverta la rotta con un ritorno alla normalità».

Per Riccardo Riva, presidente e Ceo del gruppo di spedizioni internazionali "Fischer&Rechsteiner Company" con sede principale a Valmadrera e aziende in Medio Oriente e Sud America, ora le imprese si aspettano, dal punto di vista dei costi, un «effetto immediato sulla riduzione e, auspicabilmente, eliminazione delle varie addizionali introdotte negli ultimi mesi nel trasporto marittimo».

Tempi di ripresa

Il riferimento va al supplemento bunker relativo al costo del petrolio ora dato in riduzione. Ma c'è anche il war risk surcharge che è arrivato ad applicare 3mila dollari per container da 40 piedi, con un'incidenza non indifferente sul costo di trasporto, oltre al surcharge contingente legato al fatto che la rotazione delle navi nella situazione di guerra ha subito modifiche



Riccardo Riva, presidente e Ceo Fischer&Rechsteiner Company

anche sostanziali. «Consideriamo - osserva Riva - che dovrebbero essere circa mille le navi ferme nel Golfo, dai mercantili che trasportano merci varie a quelle che trasportano gas e petrolio. In condizioni normali il traffico di Hormuz è su un transito giornaliero di 140-150 navi, negli ultimi tempi ci sono state giornate in cui non ne è transitata nemmeno una: ciò per dire che i tempi di ripristino dovrebbero essere progressivi nel tempo, sempre che si possa arrivare in tempi ragionevolmente brevi a un'operatività normale».

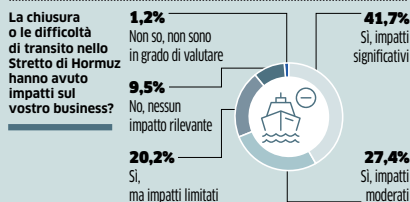
Fra gli effetti anche quello, sebbene poco incisivo su costi e logistica, Riva ricorda anche quello dei 20mila i marittimi a bordo delle navi che sono state bloccate nel Golfo, «un problema non indifferente per la gestione del personale a bordo e per il quale sono tuttavia state create delle situation room per affrontarlo».

Un altro impatto sulle aziende esportatrici sta nelle dichiarazioni di fine viaggio da parte delle compagnie di navigazione che possono agire facendo terminare il viaggio di una nave portandola nel porto sicuro più vicino «e spostando così la responsabilità della consegna finale della merce sugli utenti. Si sono verificate situazioni gravi per i distributori negli ultimi

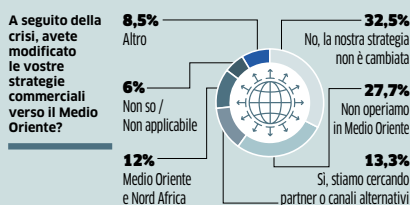
mesi».

Circa gli effetti sulle sue aziende clienti Riva distingue fra le destinazioni del Golfo e tutto il resto. «Consideriamo che il mercato del Golfo Persico negli ultimi tempi ha avuto uno sviluppo notevole e rappresenta circa il 5% dell'export italiano. Un mercato di sbocco molto importante, che vale circa 27 miliardi di euro, cresciuto di circa il 6% nel 2025. I miei clienti che esportano in queste zone hanno avuto forti rallentamenti e anche blocchi, perché gli ordini dei loro clienti locali si sono arrestati. Abbiamo avuto trasporti sulla sponda della penisola arabica sul Mar Rosso con transiti intermodali o ferroviari o camionistici verso i Paesi rivieraschi, ma sono situazioni eccezionali che comportano costi ben maggiori rispetto al normale transito marittimo».

Così come altre merci si trovano bloccate in Paesi limitrofi, come l'India, «per alcune commesse che andrebbero verso Iraq e Kuwait per le quali si spera in un ripristino con il ritorno alla normalità. Il costo indotto di tutta questa situazione è il fatto che le aziende esportatrici hanno dovuto spostare le loro merci in depositi in Italia se la merce non era ancora partita oppure in altri magazzini, a volte depositi franchi e a volte depositi con merce già sdoganata in località limitrofe alle zone interessate. In quel caso è responsabilità del mittente gestire la merce che si trova in un luogo sicuro ma ben distante dalla meta finale per la quale era stato pagato un nolo marittimo». **M. Del.**



Quali aspetti del vostro business sono stati maggiormente impattati dalla chiusura o dalle tensioni nell'area di Hormuz?



Su cosa serva ora per agevolare la normalizzazione, sempre che i 60 giorni di tregua e di continuazione dei negoziati abbiano esito positivo, Rossi ritiene «che il tema sia più ampio di Hormuz».

Il punto è che, negli ultimi sei anni, le imprese hanno dovuto affrontare una sequenza continua di shock: prima il Covid, poi la guerra tra Russia e Ucraina, i dazi prima annunciati e poi introdotti da Trump, il conflitto israelo-palestinese e, da ultimo, appunto, l'incer-

tezza legata allo Stretto di Hormuz. In questo contesto, ciò che manca alle imprese non è soltanto la riapertura di una rotta o la soluzione di una singola crisi, ma una prospettiva di stabilità un po' duratura. La percezione ormai diffusa è che ogni fase di normalizzazione possa essere solo temporanea. Anche quando un'emergenza si attenua, resta la consapevolezza che nuovi shock possano riaprire rapidamente scenari di incertezza».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**CHI CERCA CASA
E CHI... LA TROVA!
PASSA ALL'AZIONE:**

vai su www.chicercacasa.it
o il sabato su La Provincia.

Per i vostri annunci immobiliari un nuovo inserto ed un portale web più ricco
Questi i riferimenti per essere presenti:
Tel. 031582244 - segreteria.commerciale@laprovincia.it

La Provincia

www.chicercacasa.it

CHICERCACASA

