

# «Mercati globali in frenata e imprese sotto pressione. Giusto cambiare strategie»

**L'analisi.** Rossi, dg di Promos Italia, l'agenzia per l'internazionalizzazione  
«Con il bando Export, le aziende possono aprire verso l'India e Singapore»

**MARIA G. DELLA VECCHIA**

La crisi delle forniture petrolifere, energetiche, di beni primari per le produzioni industriali e il rialzo dei prezzi, tutti fattori legati alla chiusura dello Stretto di Hormuz deciso dall'Iran a seguito della guerra causata da Stati Uniti e Israele, sta riposizionando le strategie degli enti economici a sostegno delle imprese. Delle iniziative in corso e del rischio di shock energetico sulle produzioni industriali parliamo con Giovanni Rossi, direttore generale di Promos Italia, l'agenzia del sistema camerale per l'internazionalizzazione delle imprese nazionali.

**Ci sono iniziative in programma da parte di Promos Italia legate alla crisi energetica e commerciale in corso che grava sulle imprese?**

Promos Italia ha già in campo strumenti molto concreti per aiutare le imprese in questa fase: assistenza e orientamento, consulenza specialistica, ricerca partner, formazione e percorsi di accompagnamento all'estero. In questo quadro, rientra anche il Bando Export su Misura, promosso da Regione Lombardia e Unioncamere Lombardia, in collaborazione con Promos Italia, che offre alle Pmi lombarde formazione, strumenti operativi, missioni

commerciali e percorsi personalizzati sui mercati ad alto potenziale, come Brasile, India, Singapore e Stati Uniti. Proprio tra qualche giorno, il 15 aprile

(fino al 20 maggio), si aprirà la seconda finestra del bando durante la quale le imprese lombarde potranno candidarsi per partecipare alle missioni commerciali in India e a Singapore.

**Che reazioni, richieste o preoccupazioni stanno arrivando a Promos da parte delle imprese esportatrici?**

Molte imprese chiedono soprattutto chiarezza, rapidità di risposta e alternative commerciali: non fermarsi, ma riorga-

nizzarsi. Ed è proprio qui che Promos può dare un messaggio positivo e concreto: aiutare le aziende a diversificare partner, mercati e strumenti, trasformando una fase difficile in un'accelerazione di resilienza internazionale.

**Il rischio di uno shock energetico sistemico segnerà il limite entro il quale si fermeranno le ostilità in corso in Medio Oriente?**

Il rischio di shock energetico è certamente uno dei principali fattori di contenimento dell'escalation, ma da solo potrebbe non bastare a fermare le ostilità. Il mercato sta già mandando un segnale chiaro:

l'energia pesa moltissimo nelle scelte diplomatiche. Il punto è che un conflitto prolungato farebbe crescere rapidamente i costi di energia, logistica, assicurazioni e inflazione. E qui sta il nodo: la domanda di Made in Italy non può reggere a lungo una fase di carenza energetica e stagflazione, che richiamerebbe le grandi crisi degli anni

Settanta. Per questo lo shock energetico può essere un forte freno al conflitto, più che una garanzia della sua fine.

**Quanto è rischioso per il Made in Italy avere il petrolio sopra 100 dollari e Hormuz chiuso?**

È uno scenario serio, soprattutto se dura settimane. L'Europa è meno esposta dell'Asia sul piano fisico, solo circa il 4% dei flussi di greggio che passano da Hormuz è diretto in Europa, ma il vero rischio è il rincaro globale di energia, trasporti, chimica e logistica. La tenuta del Made in Italy dipenderà dalla capacità, già dimostrata in passato, di adattare forniture, prezzi e mercati di sbocco.

**Quali filiere rischiano di più?**

Le più esposte sono quelle energivore e quelle ad alta intensità logistica: chimica e gomma-plastica, metallurgia, ceramica, vetro, carta e, a cascata, parte dell'agroalimentare e della meccanica. Sono i

comparti dove pesano di più energia, petrolchimica, fertilizzanti e costi di trasporto. Anche qui, però, molte imprese italiane hanno un vantaggio competitivo importante: qualità, specializzazione e capacità di riposizionamento.



**Quanto valgono per le imprese le raccomandazioni Ilea, l'Agenzia internazionale dell'energia, sulla riduzione dei consumi?**

Valgono molto, e non solo in emergenza. Le indicazioni Ilea (smart working dove possibile, meno trasferte, maggiore efficienza logistica e minori consumi di carburante) possono

tradursi subito in risparmio operativo e, nel medio periodo, in maggiore competitività. La contrazione intelligente dei consumi non è una rinuncia: è una leva di resilienza industriale.

**Noli marittimi e beni energetici: ci sono fenomeni speculativi?**

Una componente speculativa può esserci, ma oggi i rincari sono spiegati soprattutto da fattori reali: rischio guerra, premi assicurativi, scarsità di navi disponibili e carburanti più cari. Reuters segnala picchi molto forti nei tanker e nel Gnl, mentre Drewry (società di con-

sulenza per il settore marittimo, nda) mostra che nei container il rialzo è per ora più contenuto, anche se i vettori stanno già spingendo aumenti ulteriori. Quindi parlerei più di forte repricing del rischio che di pura speculazione.

**Come hanno accolto le imprese l'ultimo Consiglio europeo e la mancata sospensione dell'Ets?**

Con realismo: c'è delusione perché non è arrivata la sospensione chiesta da alcuni governi, ma il Consiglio europeo ha comunque aperto a misure temporanee sui prezzi energetici e a una revisione dell'Ets

entro luglio 2026 per ridurne la volatilità. Il punto, però, è che alle imprese non basta gestire l'emergenza: serve una vera strategia per l'energia. Bisogna guardare ai modelli che crescono, come quello spagnolo, dove più rinnovabili, più capacità installata e più disponibilità di elettricità stanno rafforzando competitività e sistema produttivo. Per l'Italia, quindi, questa è la direzione: non solo chiedere correttivi, ma accelerare su energia più stabile, più accessibile e più autonoma, perché oggi la competitività industriale passa anche da lì.



Giovanni Rossi, direttore generale di Promos Italia

### Guerra in Medio Oriente e Scenari economici

#### Crisi energetica e impatto sulle imprese

- CAUSA PRINCIPALE**
  - Chiusura dello Stretto di Hormuz
  - Decisione dell'Iran
  - Contesto: conflitto con Stati Uniti e Israele
- EFFETTI ECONOMICI GLOBALI**

|  |   |   |
|--|---|---|
| <b>Energia e materie prime</b><br>Riduzione forniture<br>• petrolio<br>• gas<br>• beni primari industriali | <b>Prezzi</b><br>Aumento<br>• energia<br>• trasporti<br>• assicurazioni<br>• inflazione | <b>Rischio shock energetico globale</b><br> |
|--|---|---|
- IMPATTO SULLE IMPRESE**

|  |   |
|--|---|
| <b>Problemi principali</b><br>• Costi di produzione in aumento<br>• Difficoltà approvvigionamento<br>• Riduzione competitività | <b>Settori più colpiti</b><br>• Chimica e plastica<br>• Metallurgia<br>• Ceramica e vetro<br>• Carta<br>• Agroalimentare (a cascata)<br>• Meccanica |
|--|---|
- RISCHI PER IL MADE IN ITALY**

|  |   |
|--|---|
| <b>Problemi principali</b><br>• Petrolio oltre 100\$ = scenario critico<br>• Aumento costi <ul style="list-style-type: none"> <li>energia</li> <li>logistica</li> <li>materie prime</li> </ul> | <b>Rischio stagflazione</b><br>(bassa crescita + alta inflazione)<br> |
|--|---|
- REAZIONE DELLE IMPRESE**

|  |   |
|--|---|
| <b>Richieste a Promos Italia</b><br>• Chiarezza<br>• Rapidità<br>• Nuovi mercati | <b>Strategia</b><br>• Diversificazione partner<br>• Diversificazione mercati<br>• Riorganizzazione supply chain |
|--|---|

Fonti: Rapporto Wto e Analisi Promos Italia

**6 INIZIATIVE DI SUPPORTO**

**Strumenti Promos Italia**

- Assistenza e orientamento
- Consulenza specialistica
- Ricerca partner
- Formazione
- Accompagnamento estero



**Bando Export su Misura**

- Promosso da
- Regione Lombardia
  - Unioncamere Lombardia

**Offre**

- Formazione
- Missioni commerciali
- Percorsi personalizzati

**Mercati target**

- Brasile
- India
- Singapore
- Stati Uniti

**DATI NUMERICI (Rapporto WTO)**

|                                       |                     |
|---------------------------------------|---------------------|
| Calo interscambio commerciale globale | <b>-0,5%</b>        |
| Calo PIL globale                      | <b>almeno -0,3%</b> |
| Periodo di riferimento                | <b>2026</b>         |

**DATI NUMERICI PRINCIPALI**

**Economia italiana (CSC - Confindustria)**

|                                       |              |  |
|---------------------------------------|--------------|--|
| Crescita PIL prevista (scenario base) | <b>+0,5%</b> | Impatto totale potenziale<br><b>-1,2 punti percentuali</b> |
| Scenario negativo (guerra prolungata) | <b>-0,7%</b> |  |

**Prezzi energia (scenario crisi)**

- Petrolio **+90%**
- Gas **+50%**

**Commercio mondiale (WTO)**

|  |              |                                    |
|--|--------------|------------------------------------|
| • Crescita commercio 2025                                    | <b>+4,6%</b> | Calo <b>-2,7 punti percentuali</b> |
| • Crescita commercio 2026                                    | <b>+1,9%</b> |                                    |
| Ulteriore riduzione scambi (scenario negativo): <b>-0,5%</b> |              |                                    |

**PIL globale**

- Riduzione prevista **almeno -3%**



**Inflazione (BCE)**

- Obiettivo inflazione **2%**

|         |                       |                                 |
|---------|-----------------------|---------------------------------|
| Scenari | sotto controllo       | tassi invariati                 |
|         | sopra <b>2%</b>       | possibile aumento tassi         |
|         | molto sopra <b>2%</b> | aumento significativo dei tassi |

WITHUB