

Crisi del Golfo: a rischio 32,3 miliardi di scambi

Dario Aquaro Cristiano Dell'Oste

La guerra in Medio Oriente coinvolge un'area che negli ultimi anni è diventata sempre più importante per le aziende italiane: nel 2025 le esportazioni verso gli otto Paesi affacciati sul Golfo Persico hanno raggiunto 21,8 miliardi di euro, in crescita del 62% rispetto al 2021 (dati Istat). Macchinari, farmaceutica, mezzi di trasporto e tessile i settori trainanti. L'import è arrivato invece a 10,5 miliardi, portando l'interscambio con il nostro Paese a 32,3 miliardi. Un volume superiore anche a quello della Germania (31,9 miliardi) e pari al 17,2% dell'Unione europea.

Quasi il 90% delle merci globali viene trasportato via mare, e circa il 5% si stima che passi per lo stretto di Hormuz. Il blocco alle navi causato da missili e droni iraniani ha avuto il primo e più visibile riflesso nello stop al passaggio di combustibili fossili (gas, petrolio e altri prodotti derivati dagli idrocarburi) e di metalli. Ma il conflitto ha ricadute ad ampio raggio, e gli effetti commerciali diretti allarmano anche il fronte dell'export verso il Golfo.

Cosa c'è in ballo per l'Italia? Le vendite nell'area di crisi rappresentano – dati 2025 – il 3,4% di tutto l'export italiano. Il peso delle importazioni è invece più contenuto in termini relativi (1,8%), ma concentrato sulle materie prime. Il grosso è costituito da coke e prodotti petroliferi raffinati (2,2 miliardi dall'Arabia, cui si aggiunge un miliardo di prodotti da estrazione), petrolio (oltre un miliardo dall'Iraq) e gas liquefatto (2,5 miliardi dal Qatar). Il valore dell'import è cresciuto soprattutto dopo l'invasione russa dell'Ucraina, nel 2022, ma da quell'anno è sempre diminuito, fino a dimezzarsi, influenzato - oltre che dalla diversificazione dei fornitori - dalla discesa del prezzo delle materie prime. Ciò non toglie che un blocco prolungato sarebbe problematico, soprattutto per i riflessi sui prezzi dell'energia, come ha ricordato nei giorni scorsi il ministro dell'Ambiente e sicurezza energetica, Gilberto Pichetto Fratin.

Diversa la tendenza dell'export, in aumento costante dal post Covid. L'Italia è il secondo esportatore della Ue, dietro alla Germania, ma davanti alla Francia. I mercati principali sono, di

gran lunga, gli Emirati Arabi Uniti (9,5 miliardi nel 2025) e l'Arabia Saudita (6,3 miliardi), seguiti da Qatar e Kuwait.

La crescita dell'export verso il Golfo negli ultimi anni ha compensato alcune difficoltà in mercati tradizionali «ma non è ragionevole aspettarsi che nel 2026 si ripeterà la crescita degli anni scorsi», anche se per avere indicazioni affidabili sull'impatto di questa crisi occorrerà attendere almeno un trimestre, sottolineano da Confindustria. Ci sono comunque alcuni fattori di tenuta che oggi giocano a favore delle aziende italiane. «Mentre oltre il 90% delle importazioni arriva per nave, il 45% dell'export viaggia in aereo e per il 60% è concentrato in quattro settori tipici del made in Italy premium: pietre preziose e gioielli per 2 miliardi, macchinari leggeri e apparecchiature elettroniche per 1,2 miliardi, compresi i pezzi di ricambio, farmaceutica per un miliardo e calzature e abbigliamento per 1,3 miliardi». I problemi per ora sono soprattutto logistici: voli cargo a singhiozzo, ritardi nelle consegne o spedizionieri che rinviando il ritiro della merce a destinazione; ma non ci sono ancora cancellazioni di ordinativi. Anche perché i prodotti esportati, come l'impiantistica avanzata, non sono soggetti a facili disdette.

La regione da cui nel 2025 sono partiti più prodotti verso il Golfo è la Lombardia (7 miliardi), ma quella più esposta è la Toscana: i 4 miliardi esportati l'anno scorso costituiscono il 5,3% di tutto l'export regionale. Emilia Romagna, Veneto e Piemonte – le altre tre regioni con i flussi più consistenti – sono tutte intorno al 2,8-3 per cento.

«Le imprese ora hanno bisogno di rivedere il proprio business plan, e fare previsioni tenendo conto del conflitto, ma le invitiamo a non ritirarsi perché quelli dei Paesi del Golfo rimangono mercati di diversificazione importanti», spiega Alessandro Terzulli, capo economista Sace. Servono, insomma, valutazioni lucide, considerando che i processi di internazionalizzazione si svolgono sul medio-lungo periodo.

«Per ora l'ipotesi più accreditata è che l'impatto sull'export italiano sia gestibile – prosegue Terzulli – restando in uno scenario “di base” in cui il conflitto rimane circoscritto, senza forti escalation. Per questo Sace continua, con le dovute cautele, a supportare le imprese che per esempio stanno valutando l'approdo in quei mercati». Certo sul tavolo di Sace ci sono anche valutazioni su scenari “moderatamente avversi” o “estremi”. «La variabile principale resta il blocco dello stretto di Hormuz e la sua durata –

conclude Terzulli – che incide, oltre che sul prezzo di petrolio e gas, anche sulle catene di fornitura, pensiamo ai fertilizzanti o all’elio. Altra variabile importante: il rischio che vengano compromesse le infrastrutture energetiche».

© RIPRODUZIONE RISERVATA