

PRESS RELEASE

Allianz Trade

Estudo global

MAIO 20, 2025
LISBOA

Fragmentação e *friendshoring*: exportadores correm para se adaptar à guerra comercial

O novo estudo exclusivo da Allianz Trade, que avaliou a pulso o mercado no auge da guerra comercial dos EUA (antes e depois do Dia da Libertação, a 2 de abril), revela o impacto da guerra comercial e os mecanismos de adaptação de 4.500 exportadores em nove países. chave que representam cerca de 60% do PIB global.

De acordo com os resultados do Allianz Trade Trade *Global Survey* 2025, divulgado hoje, a imprevisibilidade das políticas tarifárias dos EUA aumentou a incerteza para as empresas a nível mundial. O inquérito abrangeu 4.500 empresas na China, França, Alemanha, Itália, Polónia, Singapura, Espanha, Reino Unido e Estados Unidos, tendo sido realizado em duas fases – antes e depois dos anúncios tarifários do Dia da Libertação, a 2 de abril. Os resultados revelam uma mudança acentuada nas expectativas de crescimento, perceções de risco, sobretudo quanto a atrasos de pagamentos, e estratégias diversas para mitigar os efeitos da guerra comercial. Mesmo a recente assinatura de acordos comerciais bilaterais, o nevoeiro de incerteza persiste. Parte do alívio poderá revelar-se temporário.

O Allianz Trade *Global Survey* mostra que cerca de 60% das empresas esperam um impacto negativo da guerra comercial, e 45% preveem uma redução no volume de negócios das exportações. O impacto vai além dos volumes comerciais: mais de uma em cada quatro empresas está a considerar suspensões temporárias na produção devido à combinação de tarifas e volatilidade monetária, especialmente nos setores que dependem de bens intermédios importados.

“Em nítido contraste com o otimismo observado antes da vaga de tarifas de 2 de abril o estudo global deste ano confirma aquilo que temos observado nos mercados: a incerteza e a fragmentação estão a tornar-se estruturais. O Dia da Libertação expôs vulnerabilidades das empresas com cadeias de abastecimento e mercados de exportação altamente concentrados. Os números falam por si: as expectativas positivas globais de exportação caíram de 80% para 40%, e 42% das empresas esperam agora que o volume de negócios de exportação caia entre -2% e -10%, comparando com apenas 5% antes do Dia da Libertação. Apesar dos recentes acordos bilaterais com o Reino Unido e a China, estimamos que as perdas globais de exportação atinjam os 305 mil milhões de dólares em 2025. As empresas não estão paradas. Tendo navegado por sucessivos choques desde 2020, estão mais uma vez a adaptar-se, a diversificar parceiros, a reconfigurar a logística e a incorporar mecanismos de partilha de risco em toda a cadeia de valor. No atual ambiente comercial, o sucesso depende cada vez mais da capacidade de adaptação”, afirma Aylin Somersan Coqui, CEO da Allianz Trade.

Empresas ainda em posição defensiva, recorrendo a mecanismos como repasse de custos, diversificação e rotas alternativas de transporte marítimo

O alívio temporário deverá encorajar as empresas a antecipar envios até ao fim das pausas de 90 dias (12 de agosto para a China e 8 de julho para o resto do mundo), como já tinham feito no início do ano – 86% das empresas norte-americanas afirmaram ter antecipado envios da China e da UE antes da aplicação das tarifas.

Poucas empresas tencionam absorver o aumento dos custos ou reduzir os preços de exportação para manter a quota de mercado, especialmente nos EUA, onde mais de metade das empresas planeia aumentar os preços (54%). Devido à elevada incerteza, a procura de novos mercados de origem deverá continuar a ser a segunda opção mais preferida para mitigar o impacto das tarifas, sobretudo na Polónia e em Espanha. A diversificação das cadeias de abastecimento e das bases de clientes continua a ser uma estratégia duradoura de mitigação do risco – o que não surpreende, dado que 54% dos inquiridos consideram os riscos geopolíticos, políticos e os distúrbios sociais entre as três principais ameaças às suas cadeias de abastecimento. Mais de um terço das empresas inquiridas já encontrou novos mercados de exportação, enquanto quase dois terços estavam a planear fazê-lo.

Para manter os custos aduaneiros sob controlo, a maioria das empresas procura rotas alternativas de transporte marítimo, incluindo 62% das empresas norte-americanas (beneficiando de uma queda de quase -50% nos custos de transporte marítimo desde o início de 2025 e da descida dos preços do petróleo – que deverão situar-se entre os 65 e os 70 dólares por barril até ao final do ano).

O estudo revela ainda que, no que toca aos termos de comércio, as empresas estão a transferir cada vez mais para os seus fornecedores a responsabilidade pela gestão logística e dos custos (incluindo aduaneiros) até aos locais dos compradores. Uma exceção interessante é nos EUA, onde os termos “Cost, Insurance & Freight” (CIF) continuam a dominar. As empresas também pretendem partilhar o custo de volatilidade monetária, sendo a introdução de cláusulas de preços nos contratos para partilha de risco cambial com clientes e fornecedores a opção preferida para 59% das empresas.

Desacoplamento EUA-China, aproximação Europa-Ásia e a América Latina como vencedora silenciosa da guerra comercial

O desacoplamento entre os EUA e a China deverá continuar no médio prazo, apesar da pausa de 90 dias nas tarifas. A intenção das empresas norte-americanas de exportar para a China caiu para metade, para 10% após o Dia da Libertação, enquanto as expectativas das empresas chinesas de exportar para a América do Norte colapsaram de 15% para 3%. As empresas norte-americanas com produção na China estão cada vez mais à procura de alternativas fora da Ásia: um quarto está a considerar a Europa Ocidental e outro quarto, a América Latina.

“Ainda que o novo acordo comercial reduza a tarifa média de importações dos EUA sobre a China para 39%, face aos exorbitantes 103%, esta continua bem acima da taxa de 13% aplicada antes do segundo mandato de Trump. Neste contexto, o friendshoring deverá continuar a ganhar força: a Europa e a América Latina estão a emergir como alternativas atrativas para as empresas chinesas, e as empresas europeias estão também cada vez mais interessadas em exportar para a China e para a Ásia: entre as duas fases do estudo, as intenções de exportação aumentara, para 36%, e o interesse pelo mercado do Sul e Sudeste Asiático duplicou para 14%. Entretanto, a América Latina está a

*emergir como a vencedora das estratégias de desvio e reencaminhamento comercial, com empresas chinesas e europeias a olharem para a região como uma porta de entrada para os EUA a custos mais baixos”, afirma **Françoise Huang, Senior Economist for Asia Pacific and Trade da Allianz Trade.***

Cerca de metade dos exportadores antecipam prazos de pagamento mais longos e risco acrescido de incumprimento

A guerra comercial teve impacto nas expectativas relativas aos prazos de pagamento: após o Dia da Libertação, 25% dos exportadores antecipam prazos superiores a sete dias, uma subida de +13 pontos percentuais. Quase metade dos exportadores (48%) antecipam um aumento do risco de incumprimento – particularmente nos EUA, Itália e Reino Unido – refletindo o agravamento generalizado das condições do comércio internacional.

Apenas 11% das empresas exportadoras continuam a receber pagamentos em menos de 30 dias, sendo este valor particularmente mais baixo entre os principais exportadores como os EUA, a China e a Alemanha. Cerca de 70% das empresas recebem entre 30 a 70 dias – valor ligeiramente superior ao Reino Unido (75%), França (73%) e EUA (73%), variando por setor ou dimensão da empresa.

“As grandes empresas tendem a enfrentar prazos de pagamento mais longos, como 26% das empresas inquiridas com volume de negócios superior a 5 mil milhões de euros a enfrentaram prazos superiores a 70 dias, comparando com 18% na média da amostra total. Isto sugere que as grandes empresas estão a assumir cada vez mais o papel de banco invisível para empresas mais pequenas. Com ciclos de pagamento mais longos e o aumento do risco de insolvência, os exportadores estão sob pressão para repercutir custos, procurar novos mercados de origem ou até reconsiderar por completo a sua presença internacional”, conclui **Ana Boata, Head of Economic Research da Allianz Trade.**

Contactos de media

Allianz Trade em Portugal

Ana Laranjeiro
919 669 400
alaranjeiro@llyc.global

Lúcia Espanhol
929 219 532
lucia.espanhol@llyc.global

Follow us

twitter.com/allianztrade
linkedin.com/company/allianz-trade

Acerca da Allianz Trade

A Allianz Trade é a líder mundial em seguros de crédito comercial e um especialista reconhecido nas áreas de garantia, cobranças, crédito comercial estruturado e risco político. A nossa rede de informação analisa diariamente as alterações na solvência de mais de 289 milhões de empresas. Damos às empresas a confiança necessária para negociar, assegurando os seus pagamentos. Compensamos a sua empresa em caso de crédito malparado, mas, mais importante ainda, ajudamo-lo a evitar o crédito malparado. Sempre que fornecemos um seguro de crédito comercial ou outras soluções financeiras, a nossa prioridade é a proteção previsível. Mas, quando o inesperado acontece, a nossa notação de crédito AA significa que temos os recursos, apoiados pela Allianz, para fornecer uma indemnização para manter o seu negócio. Com sede em Paris, a Allianz Trade está presente em mais de 40 países com 5.800 colaboradores. Em 2024, o nosso volume de negócios consolidado foi de 3,8 mil milhões de euros e as transações comerciais globais seguradas representaram 1,4 mil milhões de euros em exposição. Para mais informações, por favor visite allianz-trade.com

Nota de prudência relativa a declarações prospetivas

As declarações contidas neste documento podem incluir perspetivas, declarações de expectativas futuras e outras declarações prospetivas que se baseiam nos pontos de vista e pressupostos atuais da administração e envolvem riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos. Os resultados, desempenho ou acontecimentos reais podem diferir substancialmente dos expressos ou implícitos nessas declarações prospetivas. Tais desvios podem resultar, sem limitação, de (I) alterações das condições económicas gerais e da situação concorrencial, em especial nos principais negócios e mercados do Grupo Allianz, (II) desempenho dos mercados financeiros (em especial, volatilidade do mercado, liquidez e eventos de crédito), (III) frequência e gravidade dos eventos de perdas seguradas, incluindo catástrofes naturais, e a evolução das despesas com perdas, (IV) níveis e tendências de mortalidade e morbilidade, (V) os níveis de persistência, (VI) em especial no sector bancário, a dimensão dos incumprimentos de crédito, (VII) os níveis das taxas de juro, (VIII) as taxas de câmbio, incluindo a taxa de câmbio euro/dólar americano, (IX) as alterações legislativas e regulamentares, incluindo as regulamentações fiscais, (X) o impacto das aquisições, incluindo as questões de integração conexas, e as medidas de reorganização, e (XI) os fatores gerais de concorrência, em cada caso numa base local, regional, nacional e/ou global. Muitos destes fatores podem ser mais prováveis de ocorrer, ou mais pronunciados, em resultado de atividades terroristas e das suas consequências.