L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

RAPPORTO ICE 2025 - 2026



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

1926 — 2026
ITALIAN TRADE AGENCY
DA UN SECOLO PORTIAMO L'ITALIA NEL MONDO

SISTAN
SISTEMA STATISTICO NAZIONALE

L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

RAPPORTO ICE 2025-2026

Il Rapporto “L’Italia nell’economia internazionale” è stato redatto dall’Ufficio Analisi e Studi dell’ICE-Agenzia per la promozione all’estero e l’internazionalizzazione delle imprese italiane.

Comitato editoriale: Mauro De Tommasi (Presidente), Giuseppe De Arcangelis, Giorgia Giovannetti, Anna Giunta, Lelio Iapadre, Alessandra Lanza, Roberto Monducci, Pierluigi Montalbano, Maria Moscufo, Fabio Massimo Rapiti, Lucia Tajoli.

Hanno redatto il testo: Luca Agolini, Nicole Bernoni, Filippo Bucchi, Carmine Antonio Campanelli, Matteo Carnevale, Cristina Castelli, Antonio Coletta, Mauro De Tommasi, Simonluca Dettori, Giovanni Ercolani, Sheila Fidelio, Federico Filippello, Tiziana Giuliani, Elena Mazzeo, Roberto Monducci, Mirella Morrone, Roberta Mosca, Tindaro Paganini, Stefania Paladini, Giulio Perani, Asia Pesce, Alessia Proietti, Marco Rinaldi, Elena Rossi Espagnet, Alessandra Signorini, Francesco Silvestri, Lorenzo Soriani, Stefania Spingola.

Hanno supervisionato questa edizione del Rapporto: Mauro De Tommasi (Capitolo 2: § 2.4; Capitolo 3), Giorgia Giovannetti (Capitolo 1: § 1.1.1 , § 1.1.2 , § 1.1.3 , § 1.3.1), Anna Giunta (Capitolo 2: § 2.6.2), Lelio Iapadre (Capitolo 1: § 1.2.1, § 1.2.2, § 1.2.3, § 1.3.2, § 1.3.3; Capitolo 2: § 2.3.1, § 2.3.2), Roberto Monducci (Capitolo 2: § 2.5, § 2.6.1, § 2.6.3, § 2.6.4), Lucia Tajoli (Capitolo 2: § 2.1, § 2.2).

Le opinioni espresse nel Rapporto sono riferibili agli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell’istituzione di appartenenza.

Assistenza per elaborazione dati: Francesco Salierno, Sistemi informativi Agenzia ICE.

Assistenza per ricerca bibliografica: Francesca Caporrino, Biblioteca ICE.

Grafica e impaginazione: Nucleo Grafica Agenzia ICE - Gianluca Fabbri, Alessia Greco, Vincenzo Lioi, Irene Caterina Luca, Monica Nero, Gilda Valentino.

Nel Rapporto si fa riferimento anche ai dati riportati nell’Annuario statistico Istat-ICE Commercio estero e attività internazionali delle imprese - Edizione 2026. disponibile al collegamento: annuarioistatice.istat.it. La realizzazione del Rapporto è stata possibile grazie al contributo dell’Istat e della Banca d’Italia.

Il Rapporto è stato redatto con le informazioni disponibili al 30 giugno 2026. I dati relativi al 2025 sono provvisori e soggetti a revisione.

Sul sito www.ice.it sono disponibili il Rapporto e i dati statistici aggiornati.

Contatti: analisi.studi@ice.it.

In segno di riconoscenza per il loro contributo professionale, questa edizione è dedicata alla memoria di Paolo Ferrucci, che ha contribuito con passione alle analisi sull’internazionalizzazione, e di Guido Norcio, la cui direzione è stata determinante per lo sviluppo scientifico del Rapporto durante i primi anni dell’Ufficio Analisi e Studi.

ISSN 977 - 2282685008

9 772282 685008

ISBN 978-88-98597-27-7

9 788898 597277

L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

INDICE

RAPPORTO ICE 2025-2026

1 LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE 7

1.1 Produzione e scambi globali 7

1.1.1 Produzione globale: la dinamica del 2025 e le previsioni per il 2026-2027 7

1.1.2 Scambi internazionali: la dinamica del 2025 e le previsioni per il 2026-2027 12

La crisi dello stretto di Hormuz del 2026: impatti sui mercati energetici e rotte marittime 20

1.1.3 Gli investimenti diretti esteri globali 26

Scenari di previsione sugli scambi internazionali *36*

I paesi nelle reti produttive internazionali: gli scambi di beni intermedi specifici *46*

La frammentazione degli scambi internazionali: tra integrazione geopolitica e accordi economici *52*

1.2 Le politiche per l'integrazione dei mercati internazionali 57

1.2.1 La regolamentazione multilaterale degli scambi internazionali e gli accordi di integrazione preferenziali 57

Il diverso grado di profondità normativa degli accordi commerciali preferenziali 65

1.2.2 Le barriere tariffarie e non tariffarie agli scambi di merci 71

"Dazi reciproci" e nuovi accordi bilaterali 83

1.2.3 Le restrizioni sugli scambi di servizi e sugli investimenti esteri 87

1.3 Gli scambi e gli accordi dell'Unione Europea 91

1.3.1 Gli scambi commerciali dell'Unione Europea 91

1.3.2 Il completamento del mercato unico europeo 99

La sovranità digitale: definizione, obiettivi e transizione industriale europea 103

EU Space Act e i riflessi sulla cooperazione e sul commercio internazionale 109

1.3.3 Gli accordi di integrazione preferenziali dell'Unione Europea 114

Gli accordi tra l'Unione Europea e l'India 118

Approvvigionamento e scambi internazionali di materie prime critiche e strategiche *124*

2 L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE 136

2.1 La performance dell'economia italiana nel 2025 136

Le esportazioni dell'Italia: valori, volumi e VMU 145

Analisi constant-market-shares delle quote di mercato mondiale dei principali paesi europei *148*

2.2 I settori 155

La space economy e il ruolo dell'Italia 166

L'impronta idrica nel commercio internazionale di prodotti agroalimentari italiani: un'analisi degli scambi di acqua virtuale *170*

La transizione verso i veicoli elettrici: dalla strategia cinese al caso Stellantis *179*

2.3 I mercati 185

2.3.1 L'orientamento geografico degli scambi di merci 185

2.3.2 L'orientamento geografico degli scambi di servizi 204

Specializzazione, concentrazione e competitività: un'analisi multidimensionale del posizionamento italiano nei mercati internazionali *214*

I dazi statunitensi sui prodotti italiani: stime e aliquote effettivamente applicate *223*

2.4 Il territorio 228

2.5 Gli operatori all'export: il quadro di insieme 237

2.6 Le imprese esportatrici 241

2.6.1 Il sistema delle imprese esportatrici italiane: un'introduzione 241

2.6.2 La dinamica delle imprese esportatrici nel triennio 2023-2025 243

2.6.3 La dinamica delle imprese meno esposte al commercio estero nel triennio 2023-25 259

2.6.4 La dinamica delle imprese esportatrici non multinazionali nel periodo 2017-2025 269

Il potenziale inespresso delle PMI non multinazionali *282*

Le imprese che esportano negli Stati Uniti: caratteristiche, dinamica e vulnerabilità potenziali *289*

Le importazioni strategiche e il ruolo delle imprese *295*

3 LE AZIONI DELL'AGENZIA ICE 305

3.1 Il ruolo dell'Agenzia ICE 305

3.2 L'attività promozionale 306

3.3 gli utenti dei servizi dell'Agenzia ICE 309

3.4 I servizi di informazione e assistenza 311

3.5 I servizi per la digitalizzazione 312

Internazionalizzazione delle imprese italiane e digitalizzazione: il ruolo dell'IA 315

3.6 I servizi di formazione 323

3.7 I servizi per l'attrazione degli investimenti esteri in Italia 324

Diversificazione commerciale e resilienza delle PMI europee 327

3.8 Le indagini sulla soddisfazione della clientela 329

Cento anni di supporto pubblico all'internazionalizzazione: dall'INE all'Agenzia ICE 331

Analisi d'impatto dei servizi dell'Agenzia ICE sulle esportazioni delle imprese *333*

3.9 Le prospettive per il 2026 338

1. LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE

1 LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE

1.1 Produzione e scambi globali

1.1.1 PRODUZIONE GLOBALE: LA DINAMICA DEL 2025 E LE PREVISIONI PER IL 2026-2027

di Carmine Antonio Campanelli e Stefania Paladini (Agenzia ICE)

Nel 2025 l'economia globale ha mostrato una tenuta superiore alle attese, riuscendo ad assorbire l'impatto delle accresciute barriere tariffarie e dell'inasprimento delle tensioni geopolitiche in aree chiave per il transito delle merci su scala globale. Nel *World Economic Outlook* di aprile 2026, il FMI ha rivisto al rialzo le stime di crescita rispetto alle previsioni di ottobre 2025, indicando un incremento del PIL mondiale pari al 3,4 per cento nel 2025.[1]

Tale revisione riflette una combinazione di fattori contingenti: da un lato l'imposizione delle tariffe statunitensi su livelli inferiori rispetto agli annunci iniziali (a seguito di pronunciamenti giudiziari e di nuovi accordi commerciali bilaterali), dall'altro l'accelerazione degli investimenti nel comparto dell'alta tecnologia e la flessione dei prezzi dell'energia che hanno contribuito a sostenere la crescita degli scambi globali.

Nel 2025 il comparto petrolifero [Figura 1.1] ha registrato una flessione dei prezzi, pur mantenendosi su valori di gran lunga superiori al minimo registrato nel 2020. Dal 28 febbraio 2026, tuttavia, le tensioni nell'area mediorientale hanno spinto il prezzo del Brent intorno ai 119 dollari al barile (livello più elevato dalla crisi energetica del 2022). Le proiezioni del FMI per il 2026 indicano un aumento medio annuo del 21,4 per cento per il petrolio (prezzo spot medio pari a 82 dollari al barile) e del 19 per cento per il complesso delle materie prime energetiche, con un parziale rientro previsto nel 2027 (-7,6% per il petrolio, pari a circa 76 dollari al barile).

I prezzi del gas hanno mostrato una maggiore volatilità: dopo aver toccato il valore minimo nel 2020, l'indice ha registrato un'impennata nel 2022, in seguito al conflitto russo-ucraino. Nel corso del biennio 2023-2025, il prezzo del gas ha registrato una progressiva stabilizzazione ma con valori quasi raddoppiati rispetto agli anni precedenti. [Figura 1.1]. Il comparto del gas, a differenza del mercato petrolifero, risente di una maggiore complessità dovuta alle difficoltà del ripristino degli impianti produttivi, al livello relativamente più basso delle scorte e alla centralità che alcuni paesi mediorientali rivestono per l'approvvigionamento di Europa e Asia. Nel 2025, il prezzo del gas europeo TTF2 ha registrato una fase di assestamento dopo il grave shock del 2022, oscillando mediamente tra i 35 €/MWh e i 50 €/MWh. Dopo l'incremento nei primi due mesi del 2025, da marzo 2025 il prezzo è rimasto sostanzialmente stabile beneficiando della domanda contenuta che ha permesso di mantenere i valori sotto i 40 €/MWh. A marzo 2026, rispetto ad agosto 2025, il prezzo del gas

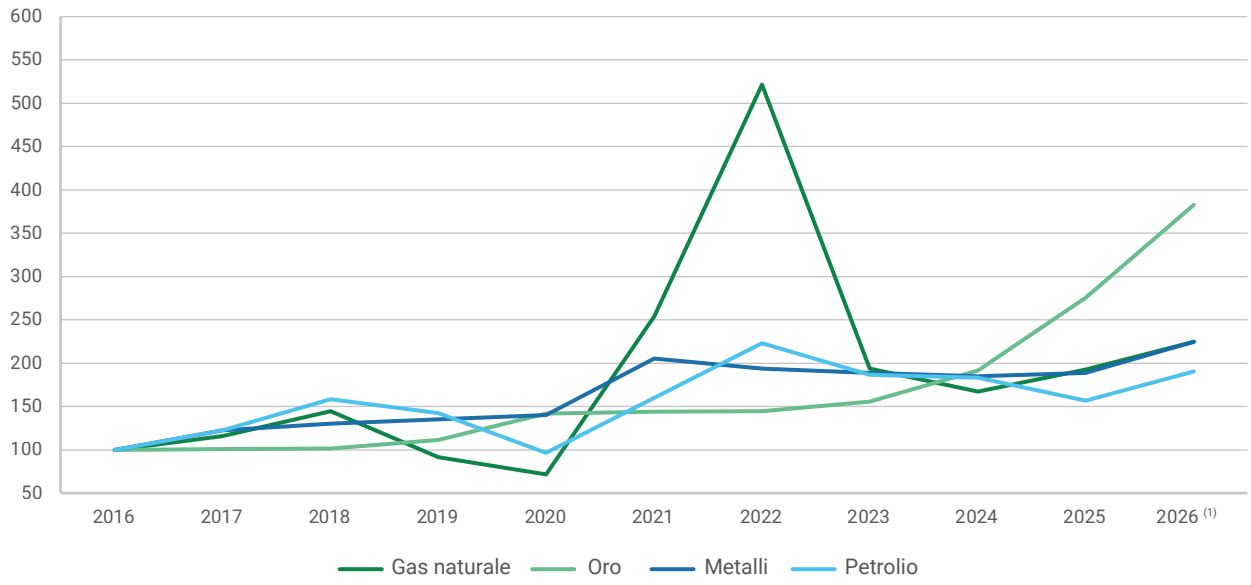
[1] Le stime sul dato percentuale variano a seconda della fonte. Le stime del FMI sono complessivamente più positive di quelle di altre istituzioni (3,4% per il 2025 rispetto al 2024). L'UNCTAD ha stimato la crescita globale nel 2025 al 2,6 per cento, in linea con le previsioni più pessimistiche e poco al di sopra della soglia convenzionalmente associata a una recessione globale, mentre l'OCSE ha indicato il 3,2 per cento di crescita nel 2025 rispetto al 2024. Si vedano: FMI. (2026, aprile). *World Economic Outlook. Global Economy in the Shadow of War*. Disponibile in: www.imf.org/-/media/files/publications/weo/2026/april/english/text.pdf [consultato il 26 giugno 2026]; UNCTAD (2026, 28 maggio). Global economy faces new test as trade, food and finance shocks spread. Disponibile in: https://unctad.org/news/global-economy-faces-new-test-trade-food-and-finance-shocks-spread [26 giugno 2026]; OCSE. (2026, 26 marzo). *OECD Economic Outlook, Interim Report: March 2026*. Disponibile in: www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-outlook-interim-report-march-2026_d4623013-en.html [26 giugno 2026].

[2] Il *Title Transfer Facility* è il più importante mercato all'ingrosso del gas naturale in Europa; è un mercato virtuale e le transazioni avvengono digitalmente all'interno della rete di trasporto del gas olandese dove viene sostanzialmente stabilito il prezzo del gas per tutto il continente europeo.

all'hub europeo è balzato del 61 per cento, toccando un picco di 17,7 dollari per MMBtu. Nello stesso periodo, le quotazioni del GNL in Asia hanno registrato un incremento dell'80,6 per cento, raggiungendo i 20,8 dollari per MMBtu, a causa del fatto che oltre tre quarti dei carichi globali di gas liquefatto in transito attraverso lo Stretto di Hormuz sono destinati ai paesi asiatici. Per il medio-lungo termine, il FMI delinea uno scenario di graduale stabilizzazione, sostenuta dal raddoppio della capacità di esportazione degli Stati Uniti entro il 2027, che contribuirà a mitigare le tensioni sul lato dell'offerta globale.

Figura 1.1 - Prezzi in dollari delle materie prime

Indici 2016=100



(1) Stime e previsioni.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI

Le tensioni geopolitiche si sono riflesse anche sui mercati dei metalli. Dopo la tendenza ribassista della prima parte del 2025, l'annuncio di nuove tariffe su acciaio, alluminio e rame[3] unitamente all'aumento dei costi energetici di produzione ha determinato rialzi caratterizzati da elevata volatilità. Secondo il FMI il prezzo dei metalli è cresciuto del 36,6 per cento a marzo 2026 rispetto ad agosto 2025: in particolare, le dinamiche di crescita più marcate hanno interessato il rame e l'alluminio, mentre l'oro ha registrato un rialzo eccezionale: la crescita per lo stesso periodo è stata del 44,4 per cento, raggiungendo il 28 gennaio 2026 il record storico di 5.589 dollari l'oncia. Il metallo si è in seguito assestato tra i 4.300 e i 4.800 dollari, sostenuto dagli acquisti delle banche centrali e dal generale indebolimento del dollaro; anche l'argento ha toccato un nuovo massimo storico oltre i 120 dollari l'oncia.

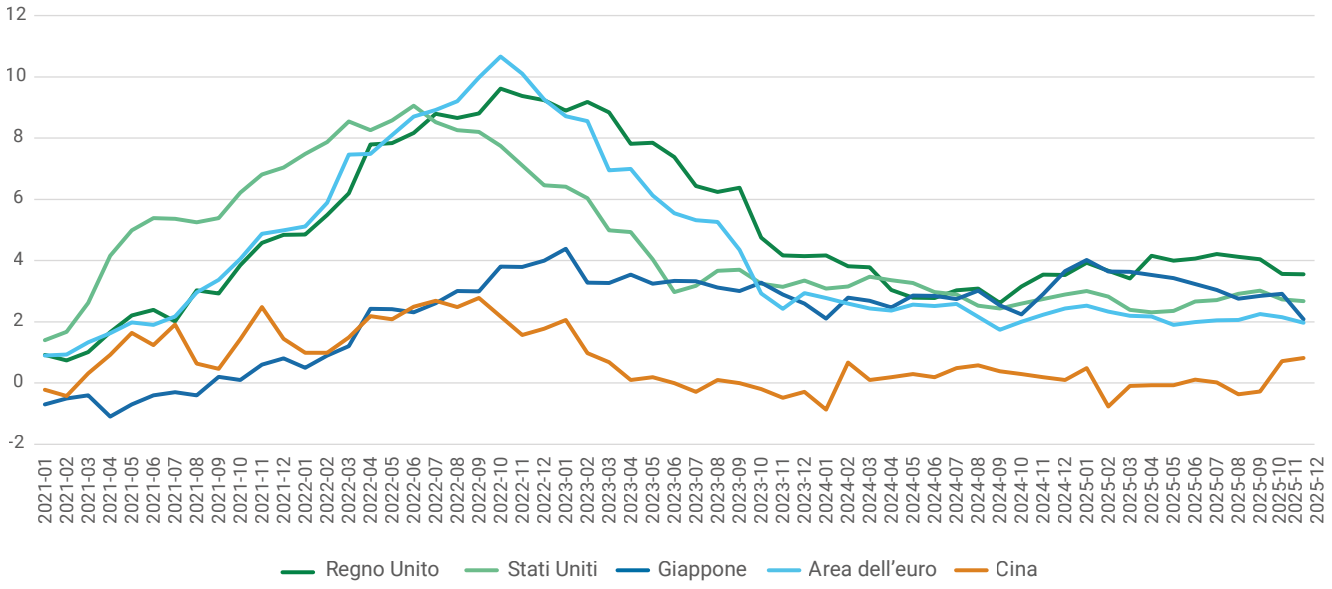
Lo shock energetico del 2026 ha interrotto il percorso disinflazionistico osservato negli ultimi tre anni, portando a rivedere al rialzo le precedenti stime. Nel 2025 la spinta inflazionistica globale aveva subito un rallentamento, seppur in modo non uniforme tra aree geografiche, portando l'inflazione al 4,1 per cento (rispetto al 5,8% registrato nel 2024). Se consideriamo le principali economie, negli Stati Uniti il

[3] Si veda il paragrafo 1.2 *Le politiche per l'integrazione dei mercati internazionali*.

tasso di inflazione si è mantenuto su livelli superiori al 3 per cento, a causa dei costi delle politiche tariffarie che si sono riversati su importatori e consumatori. Nell'area dell'euro il rallentamento economico ha portato i prezzi a crescere a un ritmo più lento, intorno al 2 per cento. La Cina, per contro, a causa della riduzione dei consumi interni ha registrato una tendenza opposta alle economie occidentali, registrando un'inflazione prossima allo zero. Secondo il FMI l'inflazione è destinata a risalire al 4,4 per cento nel 2026 (in rialzo anche rispetto al 3,8 per cento previsto dal WEO Update di gennaio 2026) per poi tornare a scendere al 3,7 per cento nel 2027. Questo dato riflette dinamiche differenziate: nelle economie avanzate l'inflazione passerà dal 2,5 per cento del 2025 al 2,8 per cento nel 2026, prima di rientrare al 2,2 per cento nel 2027; nelle economie emergenti, più esposte al rincaro delle materie prime e al deprezzamento delle valute, l'inflazione salirà dal 5,2 al 5,5 per cento per poi rientrare al 4,6 per cento.[4]

Queste dinamiche hanno inciso anche sull'orientamento delle politiche monetarie delle banche centrali, che nel 2025 si erano orientate verso una progressiva normalizzazione, ora messa nuovamente in discussione. La Federal Reserve americana, dopo tre tagli per complessivi 75 punti base nel corso del 2025, nell'aprile 2026 ha deciso di non ridurre ulteriormente i tassi, considerata la situazione di incertezza. La BCE ha alzato i tassi di 25 punti base, portando il tasso sui depositi dal 2 per cento al 2,25 per cento; questa decisione, ampiamente attesa dagli economisti dopo lo shock energetico causato dal conflitto in Medio Oriente, rappresenta la prima stretta monetaria dal settembre 2023. La Bank of England, che aveva ridotto il Bank Rate al 3,75 per cento nel dicembre 2025, lo ha tenuto invariato nelle riunioni successive, con una composizione del voto più sbilanciata verso un possibile rialzo al 4 per cento.

Figura 1.2 - Tassi di inflazione nelle principali economie



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI

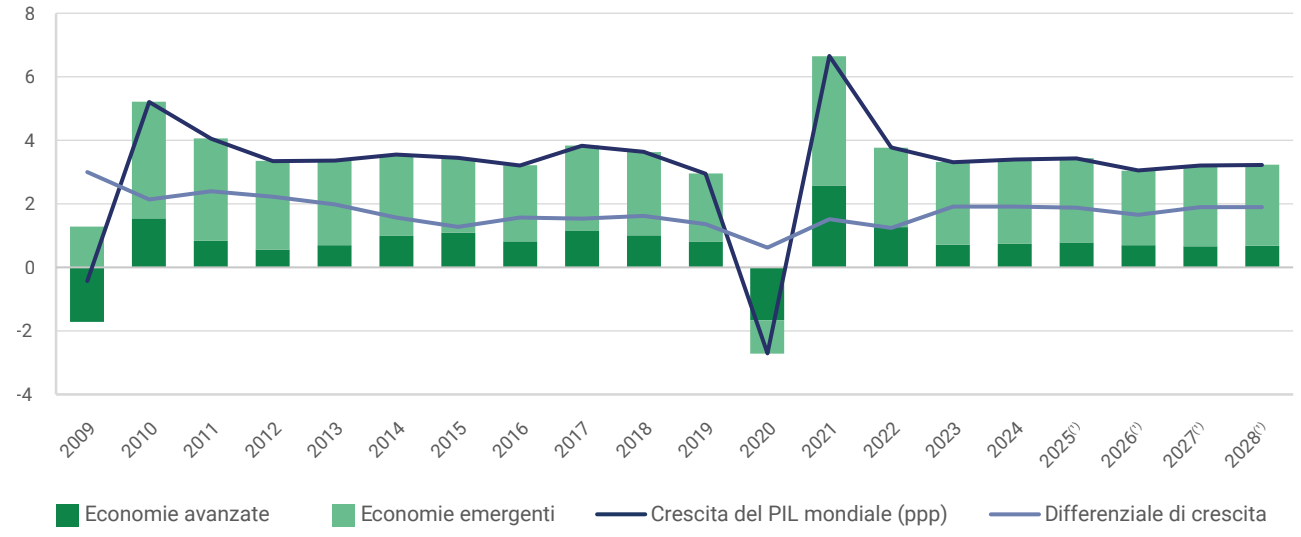
[4] Scenari alternativi del FMI riportano stime più pessimistiche, con inflazione globale che potrebbe arrivare a oltre il 6 per cento nel 2027.

Nel WEO di aprile 2026, il FMI[5] individua nel conflitto mediorientale il principale fattore di rischio. Le proiezioni assumono un conflitto di durata limitata, con una conseguente normalizzazione della produzione e delle esportazioni regionali entro la seconda metà 2026. In tale scenario la crescita globale resterebbe comunque inferiore alla media annua del periodo prepandemico 2000-2019 (3,7%). Nello scenario avverso di una crisi energetica prolungata, con un raddoppio dei prezzi del petrolio e disancoraggio delle aspettative inflazionistiche, la crescita globale si attesterebbe al 2,0 per cento nel 2026 e al 2,2 per cento nel 2027, sfiorando la soglia tecnica di recessione globale.

Le economie avanzate, nel loro complesso, dovrebbero registrare una crescita inferiore alla media e in leggera flessione dall'1,9 per cento nel 2025 all'1,8 per cento nel 2026 e all'1,7 per cento nel 2027. Gli Stati Uniti beneficeranno della loro posizione di esportatori netti di energia: il tasso di crescita è atteso in aumento dal 2,1 per cento del 2025 al 2,3 per cento del 2026, prima di rallentare al 2,1 per cento nel 2027. L'area dell'euro vedrà invece la crescita scendere dall'1,4 per cento del 2025 all'1,1 per cento nel 2026, con un parziale recupero all'1,2 per cento nel 2027; particolarmente esposte risultano l'Italia (stabile allo 0,5% sia nel 2025 sia nel 2026) e la Francia (0,9% in entrambi gli anni). Nel Regno Unito la crescita scenderà dall'1,3 allo 0,8 per cento. Il Giappone, infine, vedrà la crescita ridursi dall'1,2 allo 0,7 per cento nel 2026 e allo 0,6 per cento nel 2027.

Le economie emergenti, tradizionalmente motore della crescita globale, continueranno anche nel 2026 a registrare una crescita più sostenuta, ma con un deciso rallentamento rispetto al 2025. Le stime indicano un incremento del 3,9 per cento per il 2026 (dal 4,4% del 2025) e del 4,2 per cento per il 2027, con dinamiche differenziate tra le diverse aree e una particolare vulnerabilità delle economie a basso reddito importatrici nette di energia, per le quali la revisione al ribasso è ancora più accentuata [Figura 1.3].

Figura 1.3 - Contributi alla crescita del PIL mondiale
Variazioni e punti percentuali



(1) Stime e previsioni

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI

[5] Si veda: FMI. (2026, aprile).

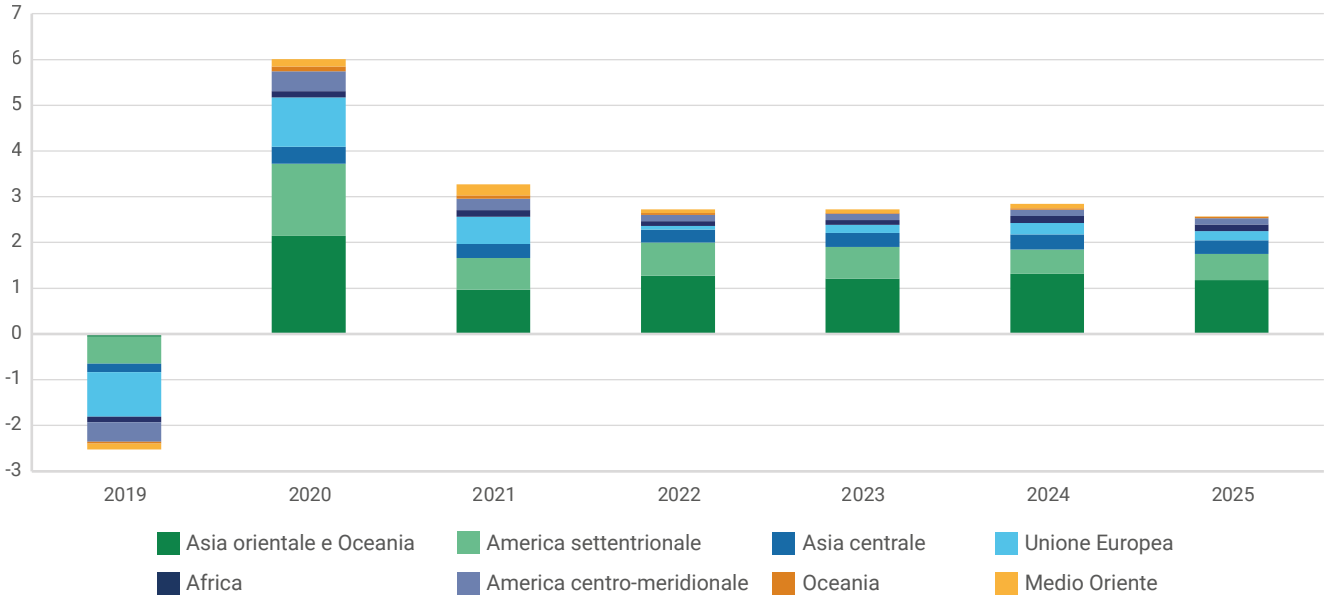
Per l'Asia emergente e in via di sviluppo si attende un rallentamento moderato: dal 5,5 per cento del 2025 al 4,9 per cento del 2026 e al 4,8 per cento del 2027. Sebbene la decelerazione sia evidente, la regione si conferma la principale area di sostegno alla crescita globale, beneficiando della catena del valore dei beni legati all'intelligenza artificiale.

Decisamente più critica la situazione del Medio Oriente, area direttamente colpita dal conflitto, per la quale è previsto un netto rallentamento dal 3,6 per cento del 2025 all'1,9 per cento del 2026, con un rimbalzo al 4,6 per cento nel 2027 (revisione al ribasso di 2,0 p.p. per il 2026 rispetto al WEO Update di gennaio 2026). In Arabia Saudita il tasso di crescita dovrebbe scendere dal 4,5 al 3,1 per cento nel 2026, prima di tornare al 4,5 per cento nel 2027. L'Africa subsahariana è prevista al 4,3 per cento nel 2026 (dal 4,5% del 2025), mentre l'America Latina mostrerà una sostanziale stabilità, intorno al 2,3 per cento nel 2026 e in lieve ripresa al 2,7 per cento nel 2027; il Messico, dopo la stagnazione del 2025 (0,6%), tornerà a crescere all'1,6 per cento nel 2026, mentre il Brasile, dopo il 2,3 per cento del 2025, è atteso all'1,9 per cento.

Confermando il trend dell'ultimo biennio, le previsioni per la Cina restano caute, sia per l'incidenza delle tensioni internazionali sia per le debolezze del mercato immobiliare interno: dopo il 5,0 per cento del 2025, le stime indicano il 4,4 per cento per il 2026 e il 4,0 per cento per il 2027. Va comunque sottolineato che il dato sul 2025 è stato rivisto al rialzo rispetto alle precedenti previsioni, anche in virtù del nuovo picco di surplus commerciale (1.200 miliardi di dollari, pari al 6% del PIL cinese). Le stime per l'India restano comparativamente più positive: dopo un 2025 di crescita eccezionale (7,6%), il 2026 e il 2027 sono attesi entrambi al 6,5 per cento, confermando il paese come la grande economia con il ritmo di crescita più elevato.

Figura 1.4 - Contributo alla crescita del PIL per aree geografiche

Valori in punti percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI

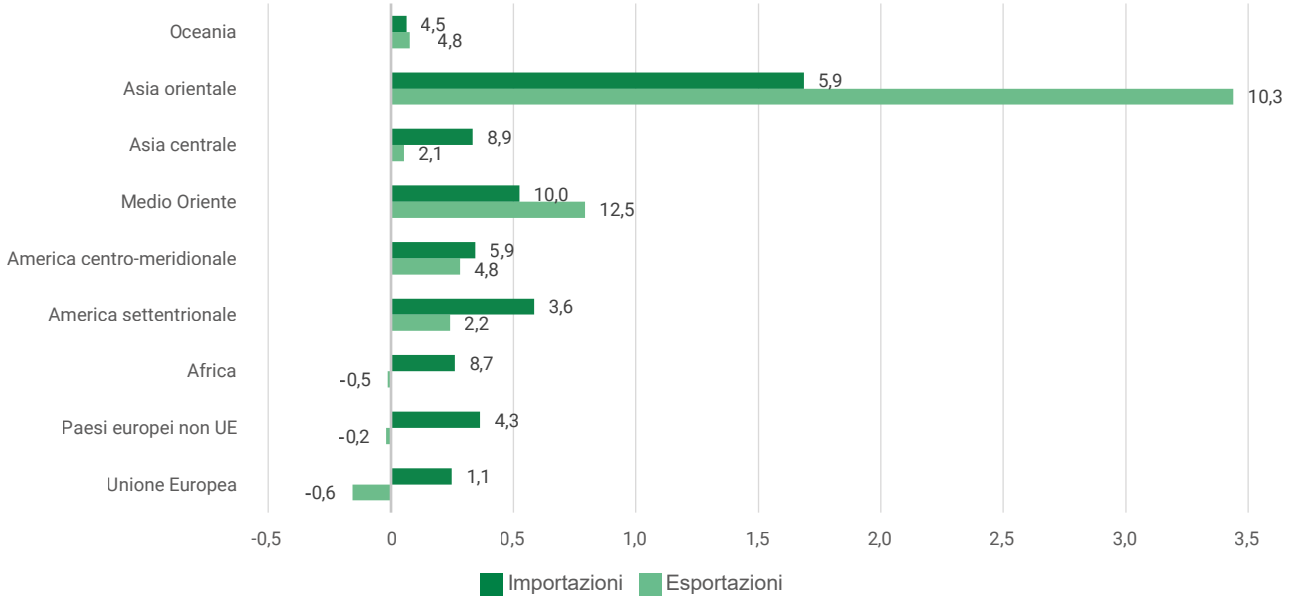
1.1.2 SCAMBI INTERNAZIONALI: LA DINAMICA DEL 2025 E LE PREVISIONI PER IL 2026-2027

di Carmine Antonio Campanelli (Agenzia ICE)

Il 2025 si è chiuso con una crescita superiore alle previsioni più pessimistiche formulate nell'aprile 2025 (che ipotizzavano una contrazione dello 0,2% del volume mondiale di merci) e anche rispetto alle stime riviste al rialzo nell'ottobre 2025 (crescita del 2,4%). Secondo il *Global Trade Outlook and Statistics* dell'OMC pubblicato nel marzo 2026, il volume del commercio mondiale di beni è cresciuto del 4,6 per cento nel 2025, mentre il valore degli scambi misurato dalle esportazioni in dollari correnti ha raggiunto i 26.260 miliardi di dollari, in aumento del 7 per cento rispetto al 2024. Da un punto di vista geografico, nel 2025 la Cina si è confermata il maggiore esportatore mondiale (circa 3.800 miliardi di dollari), con surplus commerciale record, mentre gli Stati Uniti hanno mantenuto la posizione di principale importatore (circa 3.500 miliardi di dollari). Nel 2025 il valore delle esportazioni di servizi si è attestato a 9.560 miliardi di dollari correnti, in crescita dell'8 per cento rispetto al 2024. Gli Stati Uniti restano sia il maggiore esportatore (1.020 miliardi di dollari nel 2025) sia il maggiore importatore (870 miliardi di dollari), mentre il Regno Unito si conferma come il secondo paese esportatore di servizi, con una quota intorno al 7,6 per cento sul totale mondiale. L'Asia orientale si è confermata il principale volano del commercio internazionale, registrando la performance più rilevante sul lato delle esportazioni, con una crescita in valore del 10,3 per cento, a fronte di un incremento delle importazioni più contenuto ma solido (5,9%). L'Asia centrale ha mostrato un andamento inverso, con un balzo delle importazioni dell'8,9 per cento e un aumento dell'export del 2,1 per cento.

Figura 1.5 - Esportazioni e importazioni mondiali di merci nel 2025

Variazioni percentuali e contributi alla variazione dell'export e dell'import in valore



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC

La Tavola 1.1 descrive un quadro sintetico del profilo settoriale che ha caratterizzato il commercio internazionale del 2025, riportando le voci merceologiche che hanno fornito i maggiori contributi positivi e negativi alla variazione delle esportazioni mondiali. Si nota, in primo luogo, l'impatto significativo dei flussi di oro, sui quali ha inciso la crescita eccezionale dei prezzi internazionali; si conferma, poi, la dinamica trainante di alcune voci legate al settore ICT, tra cui i microchip, ed emerge il ruolo rilevante della farmaceutica. Infine, per gli autoveicoli, si segnala che il contributo positivo agli scambi internazionali è interamente riconducibile ai veicoli elettrici o ibridi, mentre risulta in calo l'export mondiale di auto a benzina e diesel[6].

Tavola 1.1 - Principali voci [(1)] per contributo, positivo e negativo, alla variazione delle esportazioni mondiali [(2)]

Valori in miliardi di dollari

Settori	2024	2025	var. % 2025/24	Contributo
SA 7108 - Oro, incluso l'oro platinato, greggio o semilavorato o in polvere	570	915	60,5	1,44
SA 8471 - Macchine automatiche per l'elaborazione dell'informazione e loro unità etc…	559	806	44,3	1,03
SA 8542 - Circuiti integrati e microassemblaggi elettronici	1.092	1.288	17,9	0,82
SA 3004 - Medicamenti costituiti da prodotti anche miscelati, preparati per scopi terapeutici etc.…	488	549	12,5	0,26
SA 2937 - Ormoni, naturali o riprodotti per sintesi; loro derivati utilizzati principalmente etc.…	39	90	127,4	0,21
SA 8703 - Autoveicoli da turismo ed altri autoveicoli etc…, di cui:	961	984	2,3	0,09
elettrici o ibridi	*347*	*414*	*19,3*	*0,28*
benzina o diesel	*604*	*560*	*-7,3*	*-0,18*
Totale merci	**23.947**	**25.711**	**7,4**	**7,37**
SA 2601 - Minerali di ferro e loro concentrati, incl. le piriti di ferro etc…	154	147	-4,6	-0,03
SA 7208 - Prodotti piatti, di ferro o di acciai (non legati) etc…	67	58	-13,4	-0,04
SA 7102 - Diamanti, anche lavorati, (ma non montati né incastonati) etc…	76	64	-15,8	-0,05
SA 2701 - Carboni fossili; mattonelle, ovoidi e combustibili solidi simili etc…	162	125	-23,0	-0,16
SA 2710 - Oli di petrolio o di minerali bituminosi; preparazioni etc.…	874	790	-9,7	-0,35
SA 2709 - Oli di petrolio o di minerali bituminosi, greggi	1.272	1.119	-12,1	-0,64

[(1)] Le voci utilizzate in questa tavola fanno riferimento ai Sottocapitoli del Sistema Armonizzato. La descrizione completa di ogni voce può essere consultata nella sezione dedicata del sito Istat: https://esploradati.istat.it/coeweb/databrowser/#/it/coe/categories/CLASSIFICATION/CLASSIFICATION_GOODS [consultato il 10 giugno 2026].

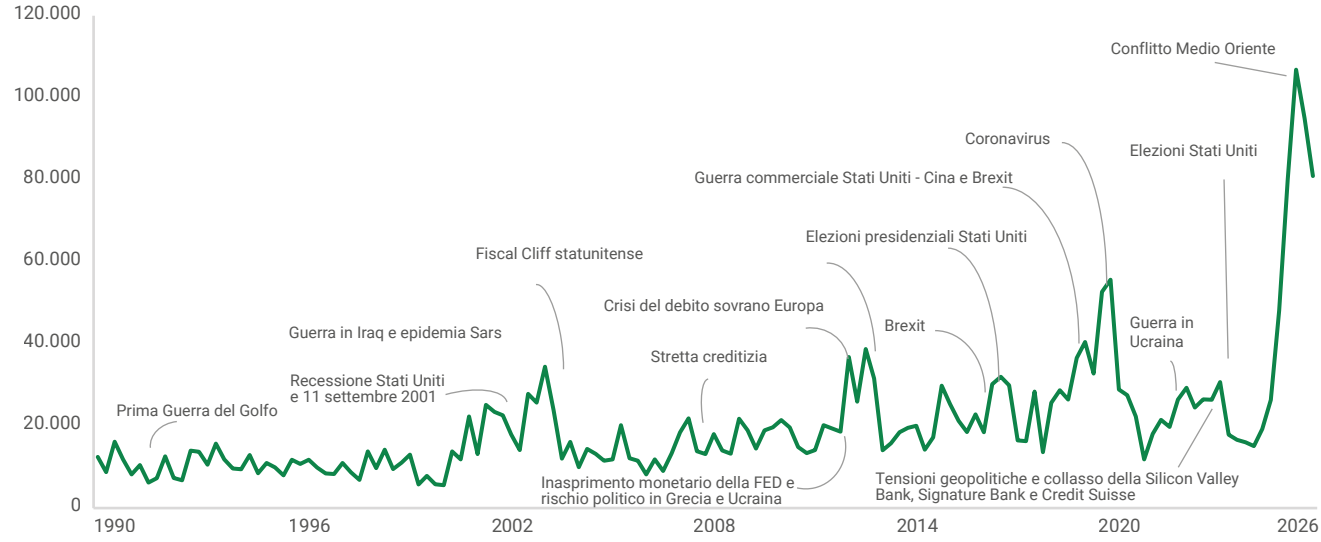
[(2)] Le esportazioni mondiali, totali e dei capitoli del Sistema Armonizzato (SA) indicati, sono calcolate sommando alle esportazioni verso il mondo di 65 Paesi "dichiaranti" le loro importazioni dal resto del mondo (Paesi non dichiaranti): per il 2025 il valore delle esportazioni mondiali così calcolato è di 25.711 miliardi di dollari, pari al 98 per cento del dato stimato da OMC (26.260 miliardi di dollari)

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e istituti nazionali di statistica

[6] Si veda l'approfondimento *La transizione verso i veicoli elettrici: dalla strategia cinese al caso Stellantis.*

La crescita degli scambi registrata nel 2025 dovrebbe mostrare una parziale continuità nel 2026: i flussi di beni e servizi continueranno a espandersi, sebbene a un ritmo inferiore. Le previsioni sugli scambi nel 2026 rimangono fortemente condizionate dall'evoluzione del conflitto mediorientale. La durata e l'estensione geografica delle ostilità influiscono sul clima di incertezza globale che, sebbene in lieve attenuazione rispetto al picco di inizio anno, rimarrà elevato [Figura 1.6], penalizzando i flussi commerciali e incrementando i costi di trasporto.

Figura 1.6 - Indice Incertezza Globale (1990-2026)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Ahir H., Bloom N., Furceri D., "World Uncertainty Index", NBER Working Paper.

Nel 2025 il costo del trasporto marittimo ha registrato un andamento altalenante: dopo una forte impennata nei primi sei mesi, a causa dei diversi annunci delle tariffe statunitensi e delle continue tensioni nel Mar Rosso, sono seguite 17 settimane di contrazione e un lieve rimbalzo alla fine dell'anno. Il Drewry World Container Index (WCI) ha fluttuato tra circa 1.600 e 3.500 dollari per container da 40 piedi (FEU, forty-foot equivalent unit). A partire da febbraio 2026, il costo del trasporto marittimo ha conosciuto un'impennata significativa, in seguito alla chiusura dello Stretto di Hormuz e all'applicazione di maggiori costi per il carburante marittimo (cosiddetti costi bunker)[7] e sovrapprezzi d'emergenza. Il Drewry World Container Index, dopo aver raggiunto 2.553 dollari per container da 40 piedi nella settimana del 14 maggio 2026 (+12% in una sola settimana), si è collocato su livelli decisamente più elevati rispetto alla stabilità pre-conflitto[8].

[7] Il costo bunker si riferisce al costo sostenuto per l'acquisto del carburante necessario al movimento delle navi e al funzionamento dei servizi di bordo. È la principale voce dei costi operativi del trasporto marittimo.

[8] Le tratte più colpite sono: Shanghai-Genova (3.701 dollari per container, +20% settimanale), Shanghai-New York (4.252 dollari, +14%) e Shanghai-Los Angeles (3.357 dollari, +10%). Drewry ha rilevato un aumento delle tariffe aeree cargo fino al 95 per cento tra febbraio e marzo 2026. Si veda: Drewry. (2026). *World Container Index*. Disponibile in: www.drewry.co.uk/maritime-research-opinion-browser/world-container-index-assessed-by-drewry [14 maggio 2026].

Indicazioni importanti si ottengono anche dal Global Supply Chain Pressure Index (GSCPI)[9]: la Figura 1.7 mostra come la pressione sulle catene di fornitura globali, dopo la normalizzazione del sistema logistico del biennio 2024-2025 (con il GSCPI temporaneamente sceso in territorio negativo -0,15 a novembre 2025), abbia conosciuto un forte aumento con l'escalation del conflitto in Medio Oriente. L'indicatore è salito a 0,55 a febbraio, a 0,68 a marzo, e ha toccato 1,82 ad aprile 2026, il valore più alto dalla crisi energetica innescata dal conflitto russo-ucraino.

Figura 1.7 - Global Supply Chain Pressure Index (GSCPI)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati della Federal Reserve Bank di New York

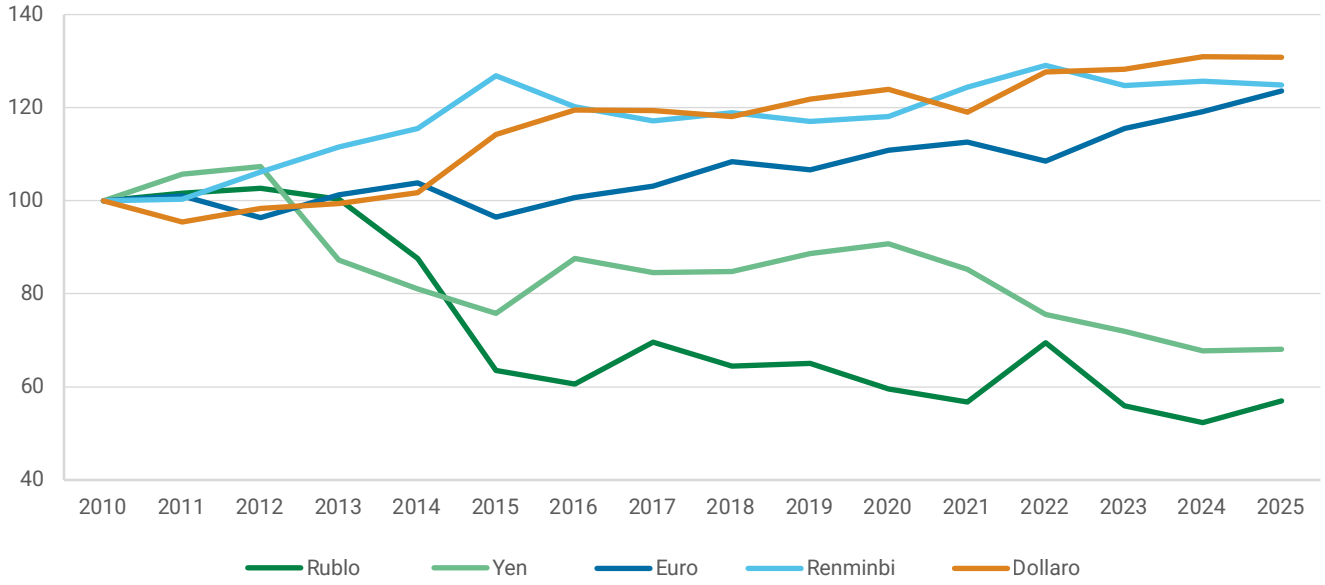
In un contesto di elevata incertezza, le banche centrali hanno mantenuto un profilo cauto, adeguando la politica monetaria alle condizioni specifiche di ciascuna economia. Il dollaro americano e l'euro si sono confermati come le principali valute di riserva, ma aumenta l'utilizzo dello yuan cinese nei pagamenti transfrontalieri. Le tensioni geopolitiche e le politiche dell'Amministrazione USA hanno alimentato una riflessione su un possibile ridimensionamento della centralità internazionale del dollaro, sebbene difficilmente quantificabile nel breve termine.[10]

[9] Indicatore sintetico della Federal Reserve Bank di New York basato su una combinazione di 27 indicatori relativi ai costi di trasporto globali (Baltic Dry Index, Harpex Index, BLS cost air freight indices) e su un indicatore legato alle catene di fornitura (PMI, Purchasing Managers' Index), che considera i dati su tempi di consegna, consegne arretrate e acquisti di stoccaggio.

[10] Su questo tema, ad esempio, si veda: Arslanalp, S., Eichengreen, B., & Simpson-Bell, C. (2022). *The stealth erosion of dollar dominance and the rise of nontraditional reserve currencies. Journal of International Economics*, 138, 103656.

Figura 1.8 - Tassi di cambio effettivi nominali delle principali valute

Indice 2010=100



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI

Per quanto concerne i tassi di cambio, la Figura 1.8 mostra ampie fluttuazioni, in netto contrasto con la stabilità relativa osservata nel 2024.

Nel 2025 il dollaro americano ha registrato una marcata inversione di tendenza rispetto al biennio precedente. La valuta statunitense si è deprezzata di circa il 13,3 per cento nei confronti dell'euro (il cambio euro/dollaro è passato da 1,03 a 1,17-1,18 dollari, con un massimo intraday di quasi 1,19 a settembre) e del 7,5 per cento nei confronti della sterlina, mentre si è mantenuto sostanzialmente stabile sullo yen (con il cambio dollaro/yen passato da 156,78 a 156,59), nonostante due rialzi dei tassi da parte della Bank of Japan. Lo yuan cinese si è apprezzato del 4,3 per cento sul dollaro. I primi mesi del 2026 hanno visto un parziale ribaltamento di queste dinamiche: la crisi mediorientale e la ricerca di beni rifugio hanno favorito un moderato recupero del dollaro, che a maggio risulta in lieve apprezzamento da inizio anno. Le previsioni per il 2026 restano caute e largamente dipendenti dall'evoluzione del conflitto in Medio Oriente, dal ritmo dei tagli dei tassi della Federal Reserve e dalle decisioni della BCE, che potrebbe rialzare i tassi per contenere le pressioni inflazionistiche generate dallo shock energetico.

Le previsioni sulla crescita degli scambi di beni e servizi per il biennio 2026-2027 sono state riviste al ribasso. Il FMI stima un aumento in volume del 3,1 per cento nel 2026 e del 3,2 per cento nel 2027. Lo scenario di riferimento dell'OMC, che esclude un'escalation del conflitto in Medio Oriente, indica un netto rallentamento del volume del commercio mondiale di beni dal 4,6 all'1,9 per cento nel 2026, per poi tornare a crescere del 2,6 per cento nel 2027. Il rallentamento è attribuibile soprattutto all'esaurirsi degli effetti straordinari osservati nel 2025: la strategia degli operatori economici di anticipare l'acquisto o la spedizione di merci di fronte a mutamenti attesi di carattere normativo, tariffario o geopolitico (*frontloading*), non pare destinata a ripetersi e gli investimenti sull'intelligenza artificiale potrebbero rallentare. Le stime

dell'OMC per il 2026 si collocano su una banda piuttosto ampia: nello scenario di alti prezzi energetici la crescita scenderebbe all'1,4 per cento, mentre in uno scenario di prosecuzione del boom degli investimenti sull'intelligenza artificiale potrebbe salire al 2,4 per cento.[11]

La riduzione degli scambi di beni indotta dai dazi indebolisce la domanda di servizi legati, ad esempio, al trasporto e alla logistica, mentre l'incertezza dovuta alle tensioni geopolitiche può frenare la domanda del settore terziario, in particolare il comparto turistico. Le stime OMC indicano una crescita del volume globale del commercio di servizi commerciali del 4,8 per cento nel 2026 e del 5,1 per cento nel 2027 (rispetto al 5,3% del 2025), valori che potrebbero scendere rispettivamente al 4,1 per cento e al 4,3 per cento in caso di prolungamento del conflitto.

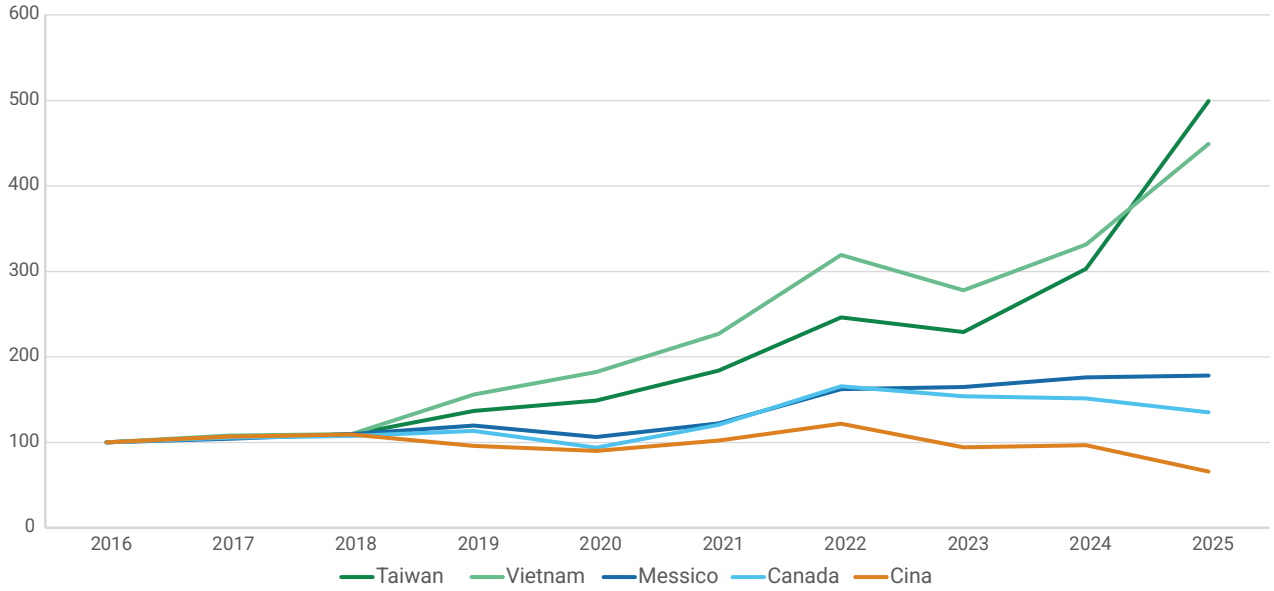
Secondo le stime l'Asia guiderà la crescita del commercio di beni nel 2026 (3,5%) e il Nordamerica vedrà crescere il proprio export dell'1,4 per cento, a fronte di un'Europa sostanzialmente piatta (0,5%); di poco superiore è stimata la crescita dell'export del Medio Oriente (0,6%).

Al quadro previsionale del commercio globale per il 2026, rivisto al ribasso, si sommano elementi di carattere geopolitico che amplificano l'incertezza sui mercati internazionali. All'interno di un quadro di tensioni commerciali tra Stati Uniti e Cina, si assiste a una riconfigurazione dei flussi commerciali, attraverso processi di regionalizzazione e triangolazione delle forniture. Alcuni paesi, come il Vietnam e il Messico sembrano operare come snodi di triangolazione commerciale: una quota significativa di semilavorati e beni di origine cinese verrebbe parzialmente riesportata, consentendo a tali beni di raggiungere il mercato nordamericano aggirando le barriere tariffarie. La Figura 1.10 mostra infatti una recente tendenza al riorientamento delle esportazioni cinesi che, nel 2025, hanno evidenziato un forte calo verso il mercato statunitense mentre sono aumentate quelle dirette in India e Vietnam. Per quanto riguarda le importazioni statunitensi [Figura 1.9], l'analisi degli indici in valore evidenzia una graduale sostituzione geografica dei partner fornitori, con l'aumento delle forniture da Vietnam e Taiwan (cresciute del 35% e 65% nel 2025 rispetto al 2024) a fronte di una marcata riduzione dell'import dalla Cina (-31,9%).

[11] I dati di commercio estero sono stati compilati utilizzando statistiche dell'OMC. Si veda: OMC. (2026, marzo). *Global Trade Outlook and Statistics. March 2026*. Disponibile in: www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gtos0326_e.pdf [15 maggio 2026]. Lo scenario di riferimento esclude gli shock energetici legati al conflitto in Medio Oriente; se le pressioni sui prezzi del petrolio dovessero persistere lungo tutto il 2026, l'OMC stima un'ulteriore riduzione di 0,5 punti percentuali della crescita del commercio mondiale di beni, che scenderebbe dall'1,9 all'1,4 per cento.

Figura 1.9 - Importazioni degli Stati Uniti per principali partner

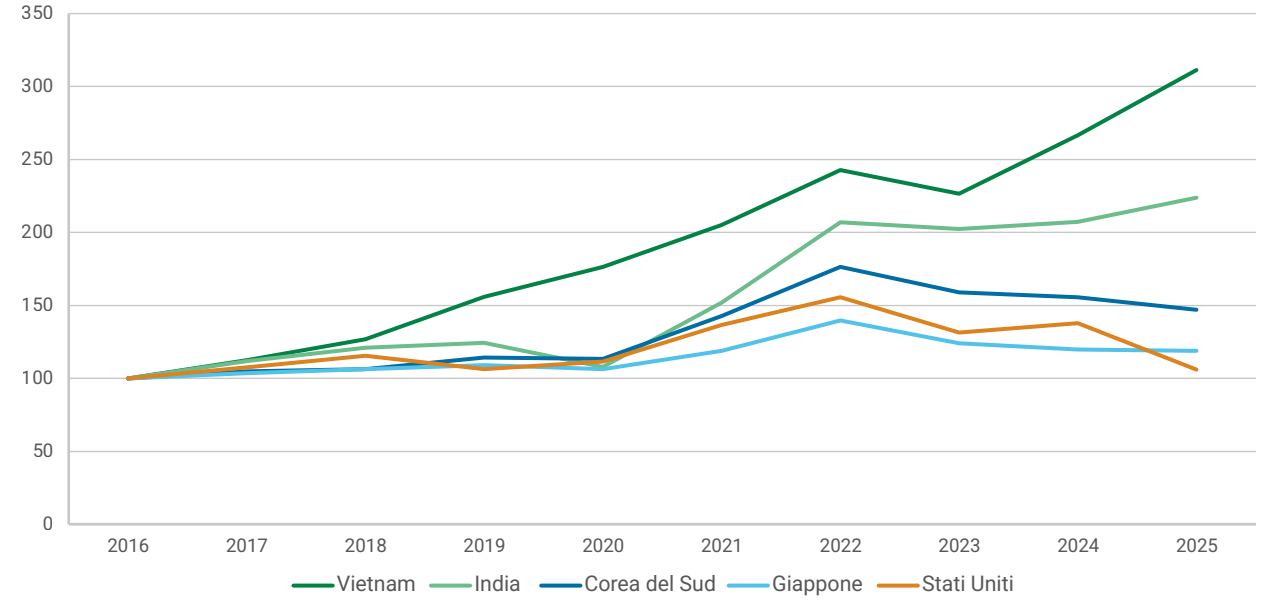
Indice 2016=100



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati degli istituti nazionali di statistica

Figura 1.10 - Esportazioni della Cina per principali partner

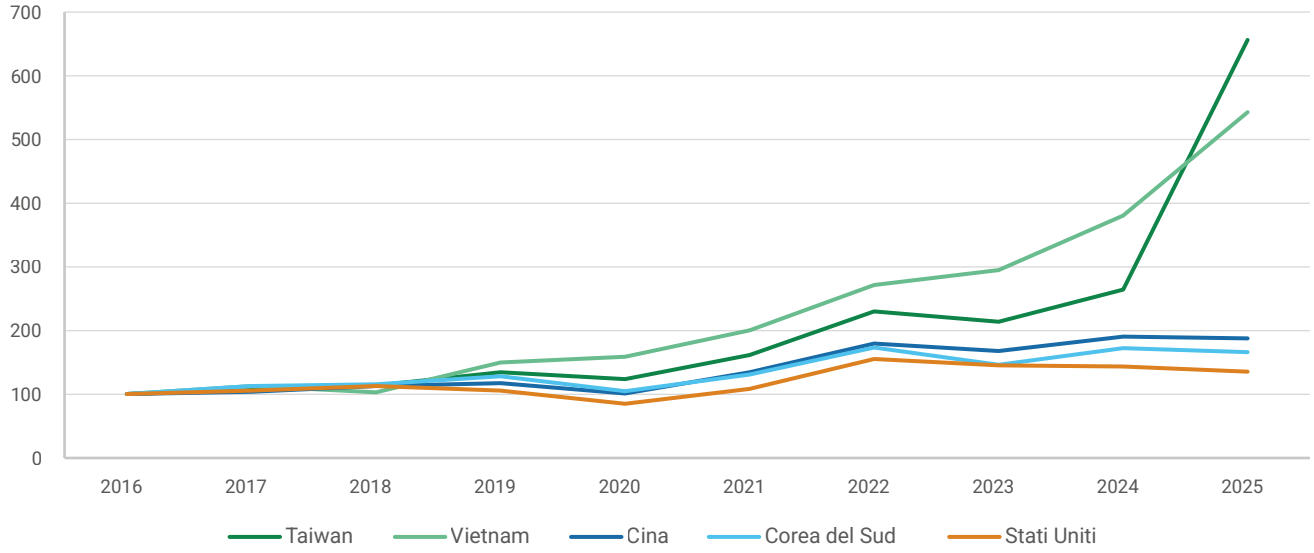
Indice 2016=100



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati degli istituti nazionali di statistica

L'effetto di triangolazione degli scambi commerciali innescato dalle politiche tariffarie restrittive dell'Amministrazione americana in particolare nei confronti della Cina sembra emergere anche dall'analisi dei flussi di import del vicino Messico, che mostrano una sostanziale stabilità degli acquisti dalla Cina nel 2025, a fronte di una crescita del 42,8 per cento per le importazioni dal Vietnam e del 148,1 per cento da Taiwan [Figura 1.11].

Figura 1.11 - Importazioni del Messico per principali partner
Indice 2016=100



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati degli istituti nazionali di statistica

LA CRISI DELLO STRETTO DI HORMUZ DEL 2026: IMPATTI SUI MERCATI ENERGETICI E ROTTE MARITTIME

di Carmine Antonio Campanelli e Asia Pesce (Agenzia ICE)

Lo stretto di Hormuz costituisce uno dei principali snodi del commercio marittimo mondiale e rappresenta un passaggio strategico per il trasporto internazionale di petrolio greggio, prodotti petroliferi raffinati e GNL (Gas Naturale Liquefatto). Le tensioni geopolitiche che hanno interessato l'area a partire dal 28 febbraio 2026 hanno inciso significativamente sulla regolarità dei traffici, inducendo gli operatori del trasporto marittimo a riorganizzare le proprie rotte per contenere i rischi e i costi associati alla navigazione.

Figura 1 - Stretti marittimi interessati dalle crisi di Hormuz e del Mar Rosso



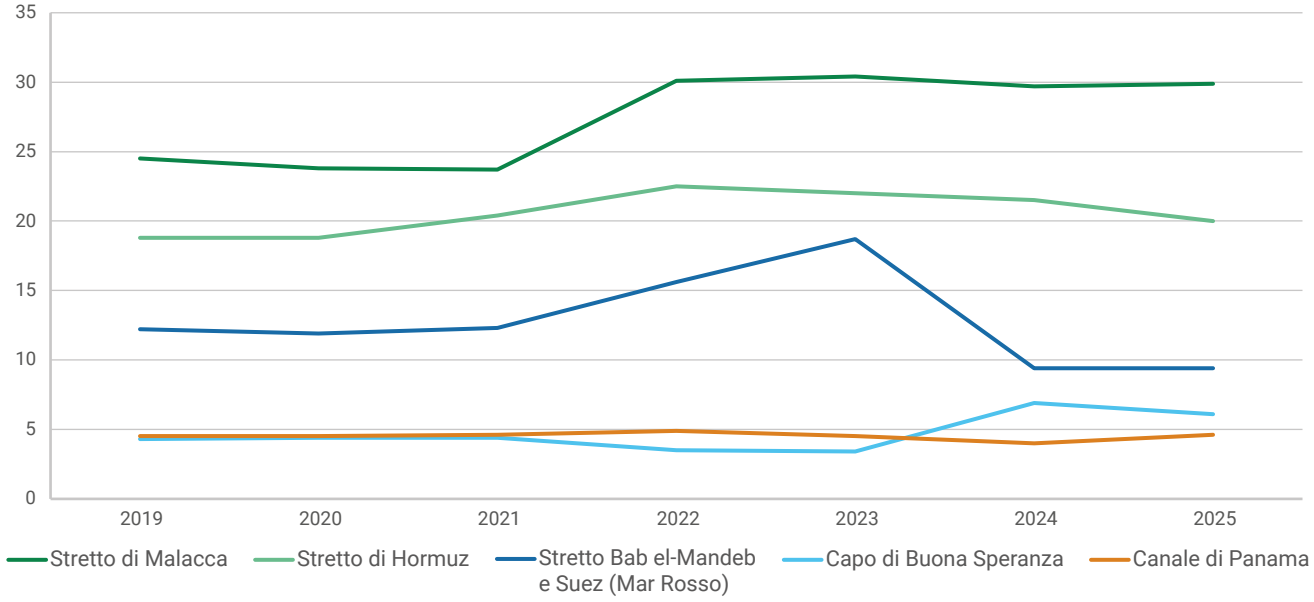
Con una media di 20mila passaggi annui, pari a circa il 25 per cento delle petroliere circolanti al mondo, nel 2025 lo Stretto di Hormuz è stato il secondo *chokepoint* per numero di transiti di petroliere dopo quello di Malacca[1]. Il conflitto ha evidenziato la centralità della regione mediorientale per gli scambi energetici globali, in particolare per quelli di petrolio greggio [Figura 2].

La rilevanza dello stretto di Hormuz per i traffici marittimi di petrolio è confermata anche dai dati relativi alle tipologie di navi mercantili che lo attraversano: come mostra la Figura 3, infatti, i *tanker* (petroliere) rappresentano mediamente il 70 per cento delle navi mercantili che attraversano lo stretto di Hormuz.

A differenza dei maggiori transiti del Mar Rosso (canale di Suez e stretto di Bab el-Mandeb) che hanno subito un crollo a partire dalla fine del 2023 a vantaggio del Capo di Buona Speranza, quello di Hormuz non offre alternative logistico-marittime percorribili: Suez è un canale di transito, mentre Hormuz è il punto di uscita obbligato per le petroliere che trasportano il greggio dei paesi del golfo Persico. La sua chiusura consente soltanto limitate possibilità di aggiramento attraverso infrastrutture terrestri alternative e comporta, di fatto, una importante riduzione delle forniture.

Figura 2 - Numero di tanker in transito nei principali chokepoint del commercio marittimo mondiale

Unità di migliaia

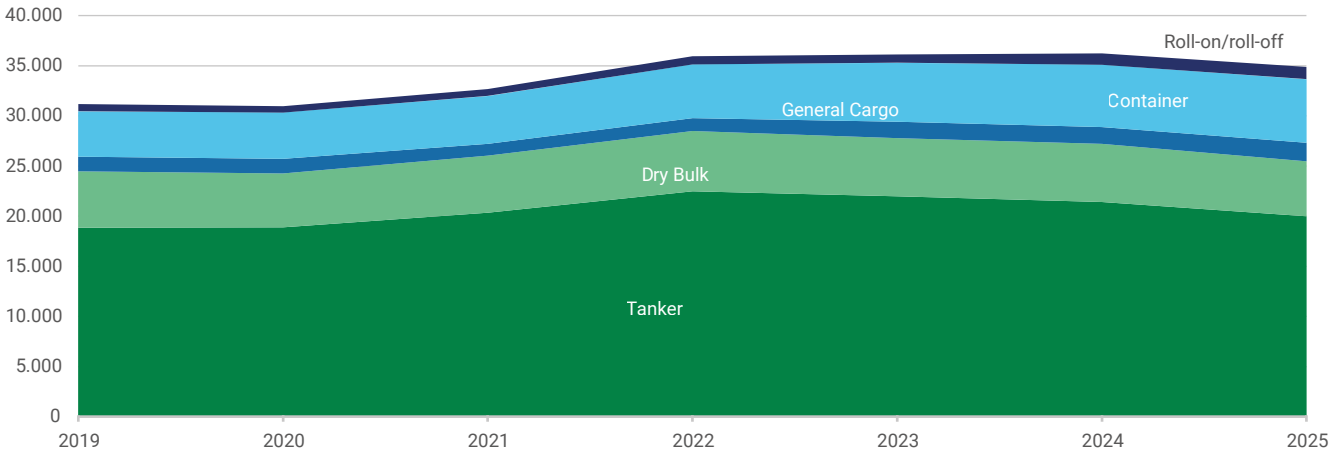


Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati IMF Port Watch

[1] FMI. (2026). *PortWatch. Trade Disruptions in the Strait of Hormuz*. Disponibile in: https://portwatch.imf.org/pages/cc317ba850e34c4dadbead6f7b336fb1 [18 giugno 2026].

Figura 3 - Tipologia di navi commerciali in transito per lo stretto di Hormuz

Numero di navi



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati IMF Port Watch

Effetti sull'offerta e sui prezzi mondiali

Le persistenti interruzioni del traffico marittimo attraverso lo stretto di Hormuz, unitamente ai danni arrecati alle infrastrutture energetiche e logistiche della regione, hanno determinato una significativa contrazione dell'offerta globale di materie prime strategiche. Se consideriamo le materie prime energetiche, tra febbraio e aprile 2026 l'offerta mondiale di petrolio si è ridotta del 13,5 per cento, mentre la produzione dei paesi del Golfo ha registrato una flessione del 45 per cento nel solo mese di aprile[2]. Parallelamente, le esportazioni di GNL dalla regione si sono pressoché arrestate a causa dei danni subiti dagli impianti produttivi, in particolare in Qatar.[3] Secondo le stime dell'AIE (Agenzia Internazionale per l'Energia), tali interruzioni comporteranno un'offerta globale di gas inferiore di circa il 15 per cento rispetto alle previsioni formulate prima dell'escalation del conflitto. Lo shock energetico ha compromesso la disponibilità e l'esportazione di numerosi altri beni: dall'inizio del conflitto i prezzi di plastiche e polimeri (derivati degli idrocarburi) sono cresciuti più del 50 per cento, seguiti dai fertilizzanti (urea e fosfato), prodotti in misura significativa da diversi paesi del Golfo, con un utilizzo consistente di gas naturale.

Le restrizioni dell'offerta seguite alla crisi dello Stretto hanno contribuito, insieme alle aspettative degli operatori, ai rialzi osservati sui mercati delle quotazioni internazionali di alcune materie prime, come mostrato nella Figura 4. I rincari più marcati hanno riguardato il comparto energetico e i suoi derivati: il Gas Asia ha registrato la variazione più elevata, prossima al 90 per cento, seguito da polipropilene e polietilene (polimeri e derivati petrolchimici direttamente legati al costo del gas), con aumenti intorno al 55 per cento, e dal Gas Europa, in rialzo di circa il 45 per cento. Il metanolo e il petrolio greggio

[2] OCSE. (2026). *OECD economic outlook: Under pressure*. Volume 2026, Issue 1. OECD Publishing. Disponibile in: https://doi.org/10.1787/2d1956f0-en. [18 giugno 2026].

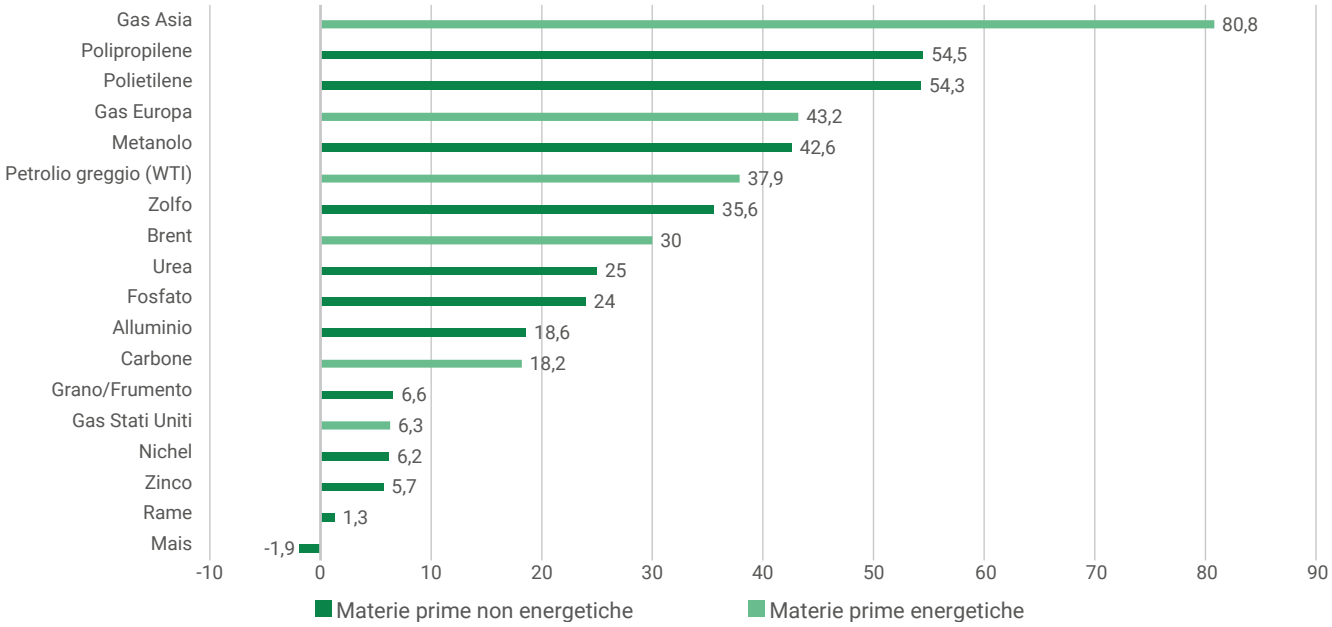
[3] OCSE. (2026)

hanno mostrato variazioni comprese tra il 25 e il 40 per cento. Metalli industriali quali alluminio, nichel, zinco e rame, insieme ai cereali e al Gas Stati Uniti mostrano invece oscillazioni minime, dimostrandosi sostanzialmente isolati dallo shock.

Le evidenze disponibili suggeriscono quindi che i rincari si siano propagati principalmente lungo la filiera del gas naturale, trasmettendosi con forza ai derivati petrolchimici europei e asiatici, mentre le altre commodity hanno registrato impatti trascurabili.

Figura 4 - Variazione dei prezzi delle materie prime dal 27 febbraio 2026 al 27 maggio 2026 [1]

Valori percentuali



[1] I tre indici identificano i prezzi del gas nei rispettivi mercati continentali. Il Gas Asia (JKM) quota il gas liquido trasportato via nave, il Gas Europa (TTF) è il prezzo di riferimento all'ingrosso europeo e il Gas Stati Uniti (Henry Hub) è il valore del gas interno americano distribuito tramite condotte fisiche.

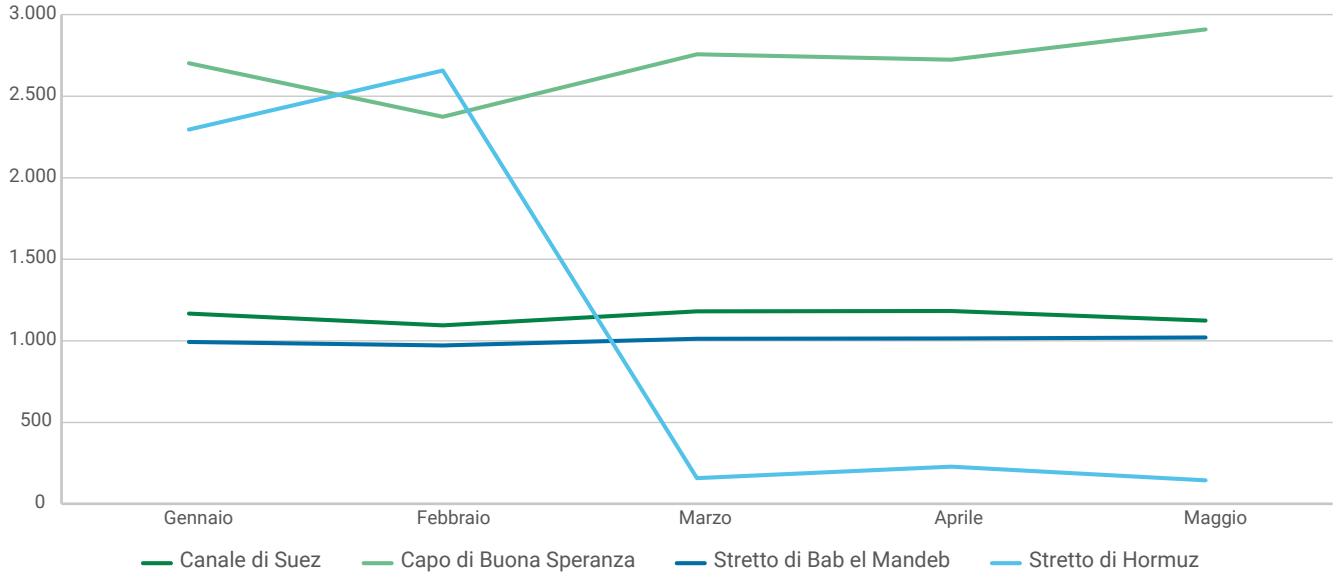
Fonte: OECD Economic Outlook, Giugno 2026.

La ridefinizione delle rotte commerciali

La Figura 5 mostra l'andamento mensile dei transiti di navi attraverso quattro dei principali passaggi marittimi mondiali (canale di Suez, Capo di Buona Speranza, stretto di Bab el-Mandeb e stretto di Hormuz) nel periodo compreso tra gennaio e maggio 2026, evidenziando il crollo del traffico nello stretto di Hormuz. Dopo aver registrato valori particolarmente elevati nei mesi di gennaio (2.295 navi) e febbraio (2.658), gli arrivi sono diminuiti drasticamente a partire da marzo 2026 (158), in concomitanza con lo scoppio del conflitto nell'area, e hanno mantenuto livelli molto bassi anche ad aprile (228) e maggio (145).

L'incremento del traffico che parallelamente si osserva lungo la rotta del Capo di Buona Speranza è piuttosto contenuto, confermando la mancanza di un'alternativa via mare allo stretto di Hormuz: dopo una lieve flessione a febbraio (2.373 navi), gli arrivi sono comunque progressivamente aumentati, fino a raggiungere il valore di 2.909 navi a maggio. Il canale di Suez e lo stretto di Bab el-Mandeb mostrano invece andamenti stabili nel periodo osservato a conferma che le rotte paiono essersi ormai assestate su un nuovo equilibrio.

Figura 5 - Transito mensile di navi nei principali *chokepoint* del commercio marittimo mondiale

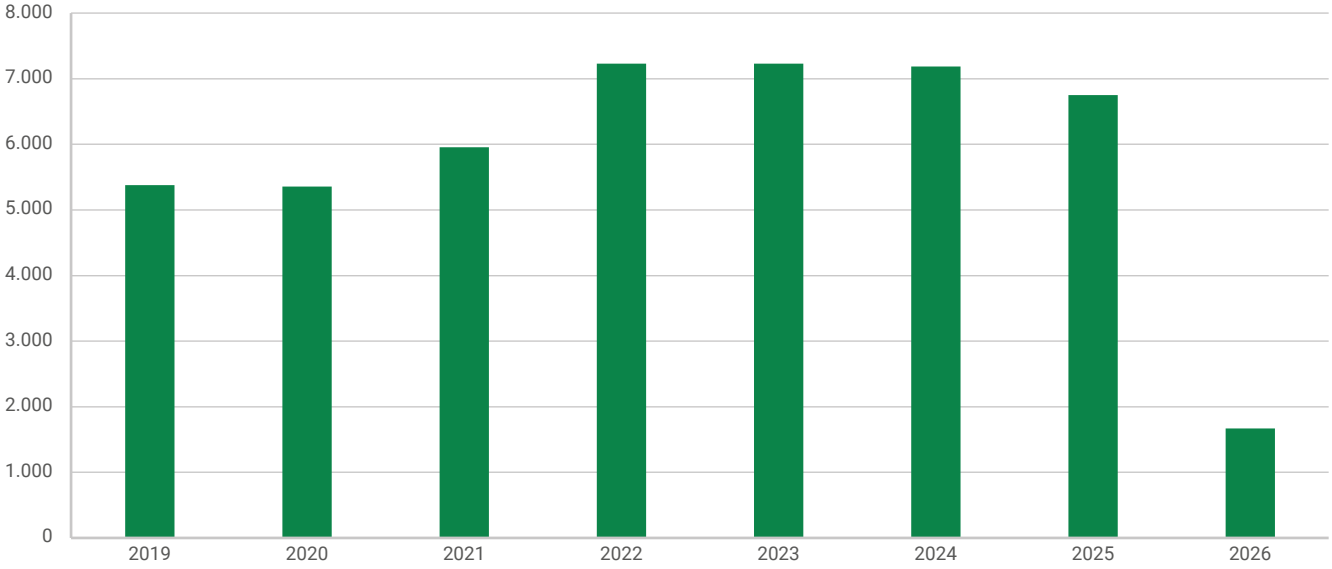


Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati IMF Port Watch

Considerando i transiti di petroliere attraverso lo stretto di Hormuz nel periodo febbraio-maggio negli anni che vanno dal 2019 al 2026, si nota un andamento del traffico sostanzialmente stabile, con un picco di 7.229 transiti nel 2022 e una lieve diminuzione nel 2025 (6.749 transiti). Il 2026, invece, ha segnato una netta discontinuità rispetto agli anni precedenti: i transiti nello stesso periodo si sono ridotti a 1.668 unità, pari a una contrazione di circa il 75,3 per cento rispetto al 2025. Questo drastico

calo dei transiti di petroliere evidenzia una netta discontinuità rispetto agli anni precedenti, accrescendo l'incertezza circa la regolarità dei rifornimenti energetici internazionali.

Figura 6 - Transito *tanker* nello stretto di Hormuz tra febbraio e maggio (2019-2026)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati IMF Port Watch

Una svolta diplomatica si è registrata il 17 giugno 2026, con il raggiungimento di un accordo tra Stati Uniti e Iran per la riapertura del traffico marittimo nello stretto di Hormuz.[4] Qualora l'intesa trovasse piena attuazione, è plausibile attendersi una progressiva ripresa dei transiti nell'area e un graduale allentamento delle pressioni rialziste sui mercati energetici e petrolchimici, a partire dalle quotazioni del gas naturale e dei suoi derivati. Tuttavia, i tempi di una completa normalizzazione restano legati non solo al ripristino della sicurezza della navigazione e al calo dei premi assicurativi per le navi, ma anche alla complessa riparazione delle infrastrutture logistiche e degli impianti produttivi danneggiati nella regione durante il conflitto.

[4] Questo contributo è stato redatto con le informazioni disponibili al 23 giugno 2026.

1.1.3 GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI GLOBALI

di Giovanni Ercolani e Francesco Silvestri (Agenzia ICE)

Nel corso del 2025, i flussi globali di IDE (investimenti diretti esteri) hanno registrato una ripresa in termini nominali, attestandosi a 1.606 miliardi di dollari con un incremento del 14 per cento rispetto all'anno precedente, secondo quanto riportato dal *Global Investment Trends Monitor* pubblicato dall'UNCTAD.[12] Il dato nominale sovrastima, tuttavia, l'effettivo andamento degli investimenti produttivi: la dinamica reale risulta più contenuta se considerata al netto dei flussi transitati attraverso le economie *conduit*[13]. La crescita ha inoltre mostrato notevoli differenze tra le diverse aree geografiche e una forte concentrazione in pochi settori strategici.

Nel dettaglio, la crescita nel 2025 è stata in larga misura influenzata dai flussi transitati attraverso economie *conduit* come quelle di Regno Unito, Lussemburgo, Svizzera e Irlanda, che hanno aggiunto oltre 140 miliardi di dollari al totale: al netto delle fluttuazioni dei flussi di transito e delle operazioni veicolate da società *special purpose*, l'aumento degli IDE globali ammonterebbe a circa il 5 per cento. Questa discrepanza tra i flussi finanziari evidenzia come la crescita sia stata alimentata più da operazioni finanziarie e movimenti intrasocietari a opera di multinazionali che da nuovi investimenti produttivi.

A livello globale, la distribuzione geografica dei capitali conferma un crescente divario tra aree economiche. Nelle economie sviluppate gli afflussi sono aumentati del 43 per cento, toccando i 728 miliardi di dollari. L'aumento degli IDE verso le economie ad alto reddito è stato per buona parte trainato dall'incremento dei flussi *conduit* verso i principali centri finanziari, riconducibile a un elevato numero di fusioni e acquisizioni transfrontaliere. Questa dinamica è confermata dai dati relativi all'UE, dove gli IDE sono cresciuti del 56 per cento a livello nominale. A questo incremento hanno contribuito le operazioni di fusione e acquisizione, aumentate in controtendenza rispetto al calo globale.

I flussi di IDE verso le economie in via di sviluppo sono invece diminuiti, dopo la crescita del 2024. Nel corso del 2025, la flessione è stata pari a circa il 2 per cento, scendendo a 877 miliardi di dollari. Particolarmente rilevante è il dato della Cina[14], che ha registrato una flessione dell'8 per cento (scendendo a 107,5 miliardi di dollari). Questa contrazione può essere letta come un segnale di una riconfigurazione delle catene globali del valore: molte multinazionali occidentali stanno progressivamente diversificando i propri investimenti attraverso strategie di *derisking*, *friendshoring* e *reshoring*[15], spostando la produzione verso mercati geopoliticamente più vicini o allineati, per ridurre la dipendenza strategica dalla Cina. L'India (+73%), principalmente per effetto di ingenti investimenti nei servizi, tra cui finanza, informatica e ricerca e sviluppo, mostra una forte resilienza, posizionandosi proprio come snodo alternativo per il *friendshoring*, mentre l'area ASEAN riporta una lieve diminuzione dei flussi in entrata di circa l'1 per cento.

[12] Conferenza delle Nazioni Unite per il Commercio e lo Sviluppo. (2026, gennaio). Global FDI up 14% in 2025 – growth limited to developed economies. Global Investment Trends Monitor, 50, p. 1. Disponibile in: https://unctad.org/system/files/official-document/diaeiainf2026d1_en.pdf [22 giugno 2026].

[13] I flussi *conduit* (o investimenti di transito) sono flussi di capitale legati alla pianificazione fiscale e finanziaria internazionale e passano attraverso le cosiddette SPE (*Special Purpose Entities*) o "società veicolo"; tali flussi entrano in un paese e ne escono quasi immediatamente transitando verso un'altra destinazione estera. Il paese intermedio (detto *conduit country*, paese di transito) funge da semplice canale. Per via della loro natura, tali flussi non hanno alcun impatto reale sull'economia del paese di transito, non creando posti di lavoro, non essendo collegati a investimenti produttivi e non generando, dunque, valore aggiunto locale.

[14] Secondo la classificazione dell'UNCTAD, la Cina è inclusa nel raggruppamento delle "economie in via di sviluppo", nonostante il suo ruolo ormai consolidato di potenza industriale e tecnologica globale.

[15] Il *derisking* descrive la strategia con cui le imprese riducono la propria dipendenza economica da un singolo paese estero considerato rischioso. Con *friendshoring* ci si riferisce alla pratica di rilocalizzare le attività produttive o di approvvigionamento in paesi partner o alleati geopolitici, al fine di proteggere le catene di fornitura da possibili tensioni internazionali. Il *reshoring* è il processo attraverso il quale le imprese multinazionali scelgono di riportare le attività produttive nel proprio paese d'origine.

Gli afflussi in Africa sono diminuiti del 38 per cento (da 96 a 59 miliardi di dollari), riallineandosi ai livelli storici recenti. Il picco del 2024 era stato infatti trainato da un unico megaprogetto in Egitto, che rimane la principale destinazione africana degli IDE. La presenza di grandi progetti, soprattutto nelle economie sviluppate, appare rilevante anche a livello globale per gli investimenti *greenfield*: secondo i dati UNCTAD, sebbene il numero totale di nuovi progetti annunciati[16] sia calato del 16 per cento, il valore complessivo è rimasto stabile. Questo è dovuto alla concentrazione di risorse finanziarie in settori ad altissima intensità di capitale, come i semiconduttori e l'intelligenza artificiale, che hanno compensato la debolezza dei comparti industriali tradizionali. In particolare, i *data center* hanno rappresentato nel 2025 circa un quinto del valore globale dei progetti *greenfield*.

Per quanto riguarda l'Italia, nel 2025 gli IDE hanno evidenziato una forte asimmetria tra la componente in uscita e quella in entrata. Nel corso dell'anno, le imprese e i soggetti residenti in Italia hanno effettuato investimenti oltreconfine per un valore complessivo di 21,3 miliardi di euro. Per contro, il saldo di flussi in entrata si è attestato a 2,8 miliardi di euro, un valore molto contenuto nel confronto storico.[17] Qualora il dato fosse confermato nelle successive revisioni, la capacità dell'economia italiana di attrarre capitali dall'estero nel 2025 sembrerebbe aver subito un indebolimento. Tale flessione contrasta, tuttavia, con la vitalità dei progetti d'investimento esteri *greenfield* annunciati per il 2025, che posizionano l'Italia tra i primi cinque paesi europei per valore stimato e numero di iniziative.[18]

Per tipologie e settori d'investimento, il *project finance* internazionale è risultato in calo per il quarto anno consecutivo.[19] Il valore complessivo dei progetti è sceso a 884 miliardi di dollari, con una flessione del 16 per cento rispetto all'anno precedente, mentre il numero di accordi siglati è diminuito del 12 per cento. In questo contesto, il settore delle energie rinnovabili, pur confermandosi come il principale comparto per volume di iniziative con 1.323 progetti, ha subito un rallentamento sia per numero di progetti avviati (-8%) sia per valore (-7%), attestandosi a 366 miliardi di dollari rispetto ai 393 miliardi del 2024. La situazione è ancora più critica nel settore idrico (cruciale per la sicurezza alimentare, la sanità e la resilienza climatica), che ha registrato la contrazione più forte, con un crollo del 66 per cento: il suo valore è sceso da 22 a 7 miliardi di dollari nell'arco dei dodici mesi. Parallelamente, il numero di nuovi accordi in tale ambito è diminuito del 40 per cento, confermando una significativa riduzione dell'impegno finanziario verso infrastrutture critiche. Il quadro di flessione riguarda anche i comparti energetici tradizionali: il settore dell'elettricità ha evidenziato una netta contrazione, con il valore dei progetti sceso del 49 per cento e il volume degli accordi quasi dimezzato rispetto al 2024, mentre il comparto *oil and gas* ha registrato una diminuzione del 44 per cento nel valore finanziato e del 19 per cento nel numero di operazioni. Al contrario, le infrastrutture di trasporto mostrano una tendenza opposta: il valore dei progetti è cresciuto del 49 per cento, nonostante una riduzione nel numero complessivo di accordi.

Le proiezioni disponibili relative al prossimo biennio prefigurano una crescita moderata ed esposta a diversi fattori di rischio geopolitico e macroeconomico, con un conseguente orientamento strategico verso il *friendshoring*; tale fenomeno si sta configurando come una componente strutturale del mercato, riducendo la capacità del capitale di collocarsi verso le destinazioni più efficienti su scala globale. Inoltre, il persistere di un elevato costo del debito e di condizioni finanziarie restrittive continuerà a rallentare la realizzazione di grandi progetti infrastrutturali, gravati da fabbisogni iniziali di capitale e rendimenti

[16] Con il termine "annuncio" si fa riferimento alla fase iniziale del ciclo di vita di un investimento, in cui un'impresa comunica pubblicamente l'intenzione di avviare un progetto di investimento prima della sua effettiva realizzazione finanziaria.

[17] Banca d'Italia. (2026, 21 maggio). *Bilancia dei pagamenti e posizione patrimoniale sull'estero.* p. 12. Disponibile in: www.bancaditalia.it/pubblicazioni/bilancia-pagamenti/2026-bilancia-pagamenti/statistiche_BDP_20260521.pdf [8 giugno 2026].

[18] I dati utilizzati sono stati tratti dal fDI Markets del Financial Times.

[19] Si fa qui riferimento agli annunci di progetti internazionali su larga scala che coinvolgono più investitori e che riguardano principalmente i settori infrastrutturali; sono pertanto di particolare rilevanza per gli investimenti legati agli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile.

differiti nel tempo. Infine, l'incertezza sulla tassazione minima globale e i controlli sugli investimenti esteri per motivi di sicurezza nazionale stanno spingendo le imprese a una maggiore cautela nelle fusioni e nelle acquisizioni transfrontaliere.

Gli IDE *greenfield* nell'industria manifatturiera e nei servizi

Nel presente paragrafo si analizza il numero di nuovi progetti di IDE *greenfield*[20] nel 2025, riportati dalla piattaforma specializzata fDi Markets.

Dopo la crescita registrata nel 2024, nel 2025 il numero di progetti è diminuito complessivamente del 9,7 per cento. Questa diminuzione ha interessato in maniera più marcata il comparto[21] che nel 2024 era cresciuto di più, cioè il manifatturiero (-12,2%), mentre il dato relativo al comparto dei servizi ha registrato una flessione più contenuta (-7,4%) [Figura 1.12].[22]

Complessivamente, il numero di progetti di IDE *greenfield* è stato di 21.068 nel 2025 (erano stati 23.323 nel 2024[23] e 22.357 nel 2023). Quanto alla distribuzione tra manifattura e servizi non emergono particolari differenze nel corso del triennio, con una quota di progetti nei servizi compresa tra il 53,4 e il 54,8 per cento. Di conseguenza, i progetti del comparto manifatturiero sono rimasti meno della metà del numero complessivo (tra il 45,2% del 2025 e il 46,6% del 2023) [Figura 1.13].

All'interno del comparto manifatturiero [Tavola 1.2], solo le attrezzature industriali hanno superato i mille progetti nel 2025 (il 14% del totale), seppur in calo rispetto al 2024 (-8,7%). Seguono i prodotti di consumo, le energie rinnovabili e il settore tessile, che ha evidenziato la diminuzione più marcata (-34,1%). Questi primi quattro settori hanno rappresentato nel 2025 oltre il 40 per cento dei progetti del comparto manifatturiero.

Appare accentuata anche la flessione del numero dei progetti nel settore delle componenti elettroniche, dopo una sostanziale stabilità nel 2024 rispetto al 2023, e in quello dei dispositivi medici.

Tra i settori con maggiore quota sul totale dei progetti si evidenziano flessioni diffuse nel 2025 rispetto all'anno precedente: attrezzature industriali (-8,7%), prodotti di consumo (-24,3%), energia rinnovabile (-13,4%), tessile (-34,1%), cibo e bevande (-10,6%) e componenti elettroniche (-19,2%).

Alcuni settori hanno invece registrato un aumento: su tutti, quello dei motori e delle turbine (40%), nonostante rappresenti una quota bassa. Il settore con la crescita più consistente nel 2025 è stato quello di spazio e difesa (46,1% rispetto all'anno precedente e 74,4% rispetto al 2023), almeno in parte dovuta alle crescenti tensioni geopolitiche a livello internazionale.

Per quanto riguarda i servizi [Tavola 1.3], quasi la metà dei progetti *greenfield* avviati nel 2025 è riconducibile a servizi aziendali e software/servizi IT, ciascuno con una quota sul comparto pari al 24,4 per cento.

In generale, si evidenziano oscillazioni nel triennio considerato con variazioni di segno opposto da un periodo all'altro. Per esempio, il settore immobiliare, terzo nel comparto, appare in calo del 13,9 per cento rispetto al 2024, ma evidenzia un aumento (10,7%) rispetto a due anni prima. Una tendenza irregolare emerge anche per il settore di hotel e turismo (-25,3% la variazione 2025/24, 8,3% quella 2025/23) e servizi finanziari (0,3% rispetto al 2024, -8,1% rispetto al 2023). L'unico settore con una tendenza chiaramente crescente è quello della comunicazione, in aumento del 20,8 per cento rispetto al 2024, in continuità con la crescita dell'anno precedente.

[20] Si tratta di progetti di investimento all'estero mirati alla creazione di imprese ex novo o alla costruzione di nuove strutture o impianti, al fine di ottenere il massimo controllo possibile sulle proprie attività estere.

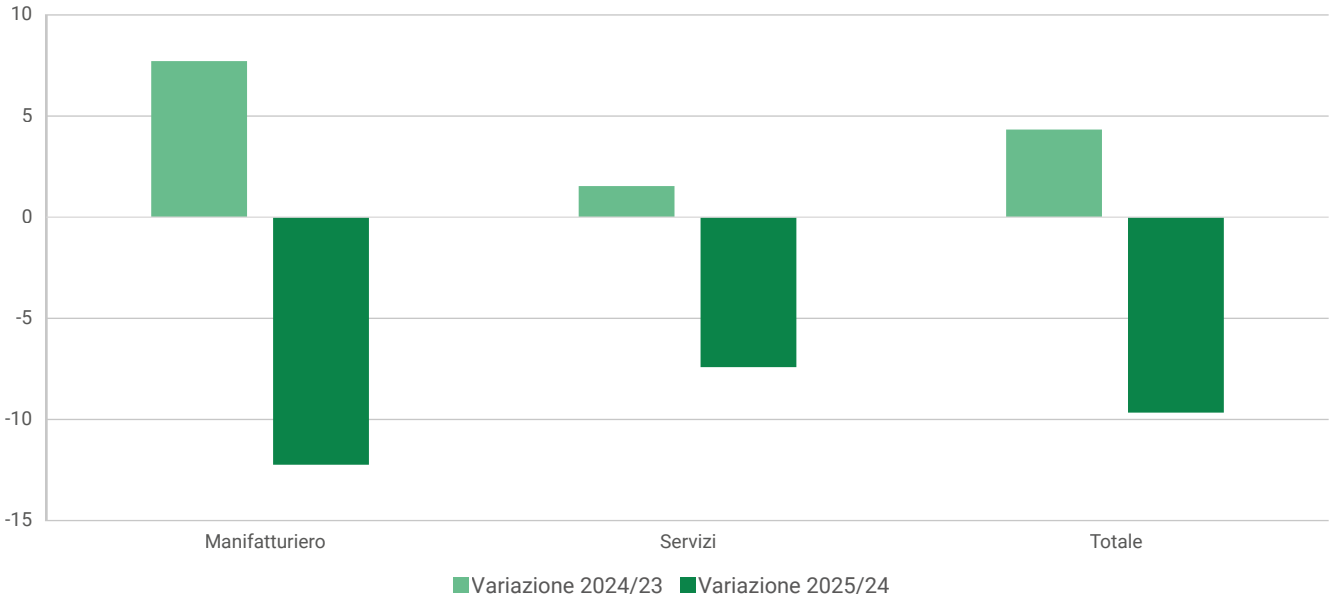
[21] I comparti individuati sono quello manifatturiero e quello dei servizi, nei quali sono suddivisi i settori analizzati.

[22] I dati fDi Markets sono divisi in 37 settori di attività, non direttamente aggregati nei due comparti citati (manifatturiero e servizi). L'attribuzione dei settori al comparto più pertinente segue la medesima logica e la stessa tavola di corrispondenza impiegata nella scorsa versione del Rapporto.

[23] I valori per il 2024 non sono perfettamente corrispondenti a quelli riportati nella scorsa versione del Rapporto ICE, in quanto i dati sono stati aggiornati da fDi Markets.

Figura 1.12 - Progetti di IDE *greenfield* totali e per comparti

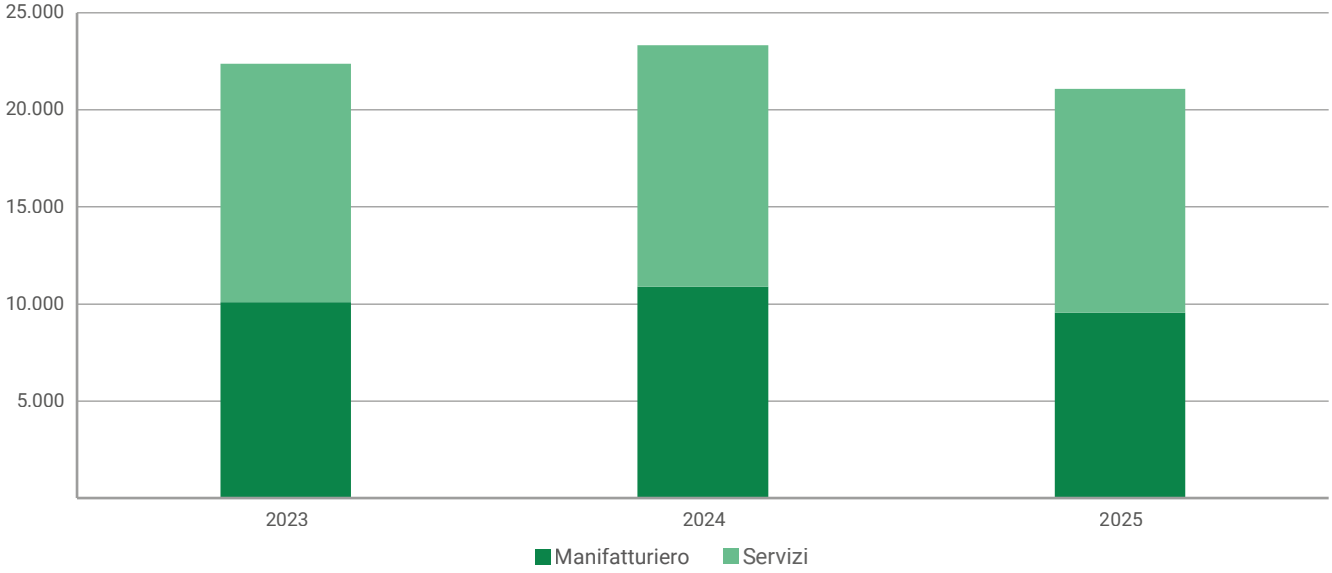
Variazioni percentuali del numero di progetti



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Figura 1.13 - Progetti di IDE *greenfield* totali e per comparti (2023-2025)

Numero di progetti per ciascuno dei due comparti



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Tavola 1.2 - Progetti di IDE *greenfield* per settore nel comparto manifatturiero. Anno 2025

Settore	Manifatturiero			
	Numero di progetti	Quota %	Var. %	
			2025/24	2025/23
Attrezzature industriali	1.335	14,0	-8,7	-1,3
Prodotti di consumo	937	9,8	-24,3	-5,3
Energia rinnovabile	921	9,7	-13,4	-3,9
Tessile	834	8,7	-34,1	-24,3
Cibo e bevande	802	8,4	-10,6	-5,2
Componenti elettroniche	629	6,6	-19,2	-18,8
Chimica	418	4,4	-7,9	13,0
Metalli	361	3,8	-5,2	-14,9
Componenti automotive	307	3,2	-12,5	-11,8
Farmaceutico	285	3,0	6,3	41,1
Componenti originali automotive	259	2,7	7,9	-14,8
Plastiche	253	2,7	-6,6	-10,3
Aerospazio	231	2,4	-8,0	21,6
Spazio e difesa	225	2,4	46,1	74,4
Dispositivi medici	207	2,2	-17,2	-5,0
Biotecnologie	185	1,9	-2,1	-1,6
Materiali edili	178	1,9	-6,8	-8,7
Carbone, petrolio e gas	171	1,8	-1,2	-9,5
Semiconduttori	167	1,7	1,2	5,0
Macchinari e attrezzature industriali	158	1,7	12,1	10,5
Componenti originali per trasporti non automotive	145	1,5	4,3	-2,0
Elettronica di consumo	131	1,4	-10,3	6,5
Carta, stampa e imballaggi	119	1,2	-6,3	4,4
Gomma	66	0,7	-8,3	-9,6
Ceramiche e vetro	62	0,6	-10,1	-23,5
Prodotti in legno	60	0,6	15,4	-23,1
Motori e turbine	56	0,6	40,0	47,4
Minerali	42	0,4	-12,5	-46,8
Totale manifatturiero	**9.544**	**100**	**-12,2**	**-5,5**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

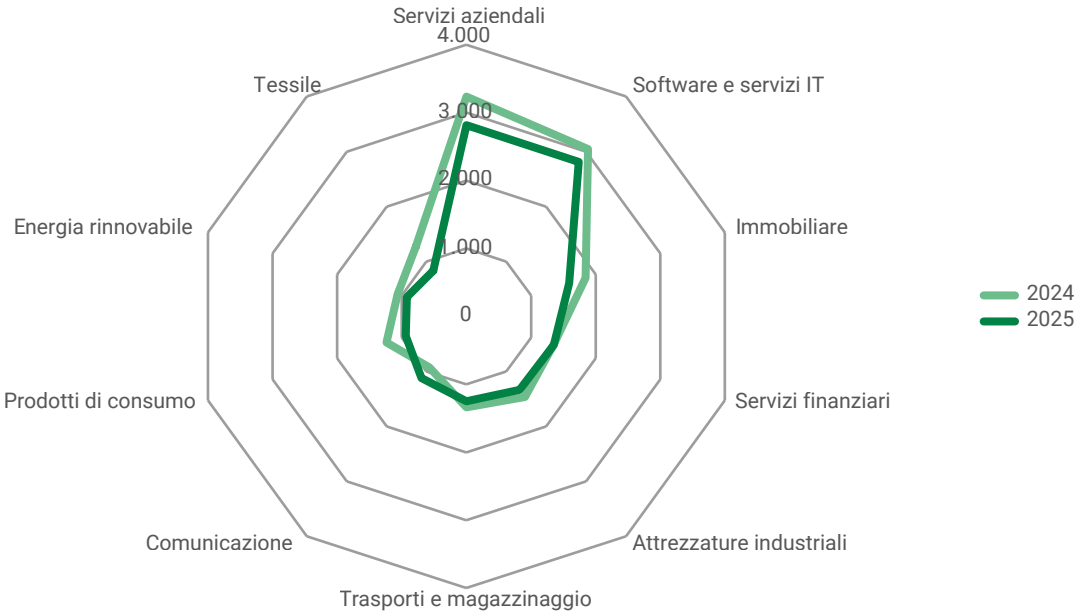
Tavola 1.3 - Progetti di IDE *greenfield* per settore nel comparto dei servizi. Anno 2025

Settore	Servizi			
	Numero di progetti	Quota %	Var. %	
			2025/24	2025/23
Servizi aziendali	2.816	24,4	-13,0	-14,3
Software e servizi IT	2.815	24,4	-7,5	-8,2
Immobiliare	1.590	13,8	-13,9	10,7
Servizi finanziari	1.354	11,7	0,3	-8,1
Trasporti e magazzinaggio	1.250	10,8	-6,5	-17,5
Comunicazione	1.121	9,7	20,8	37,2
Hotel e turismo	260	2,3	-25,3	8,3
Sanitario	219	1,9	-15,8	-28,7
Tempo libero e intrattenimento	99	0,9	0,0	-17,5
Totale servizi	**11.524**	**100**	**-7,4**	**-6,0**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Figura 1.14 - Primi dieci settori per numero di progetti di IDE *greenfield* nel 2025

Numero di progetti per settore, confronto con il 2024



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

I primi dieci settori per numero di progetti di IDE *greenfield* nel 2025 sono stati, nell'ordine: servizi aziendali (2.816), software e servizi IT (2.815), immobiliare (1.590), servizi finanziari (1.354), attrezzature industriali (1.335), trasporti e magazzinaggio (1.250), comunicazione (1.121), prodotti di consumo (937), energie rinnovabili (921) e tessile (834). Di questi, sei appartengono al comparto dei servizi e quattro a quello manifatturiero. Come mostra il grafico a radar [Figura 1.14], il quale considera la differenza tra il 2024 e il 2025 per ciascuno dei settori più rappresentati, gli unici due settori che nel 2025 hanno fatto registrare una crescita sono quello dei servizi finanziari e quello della comunicazione.

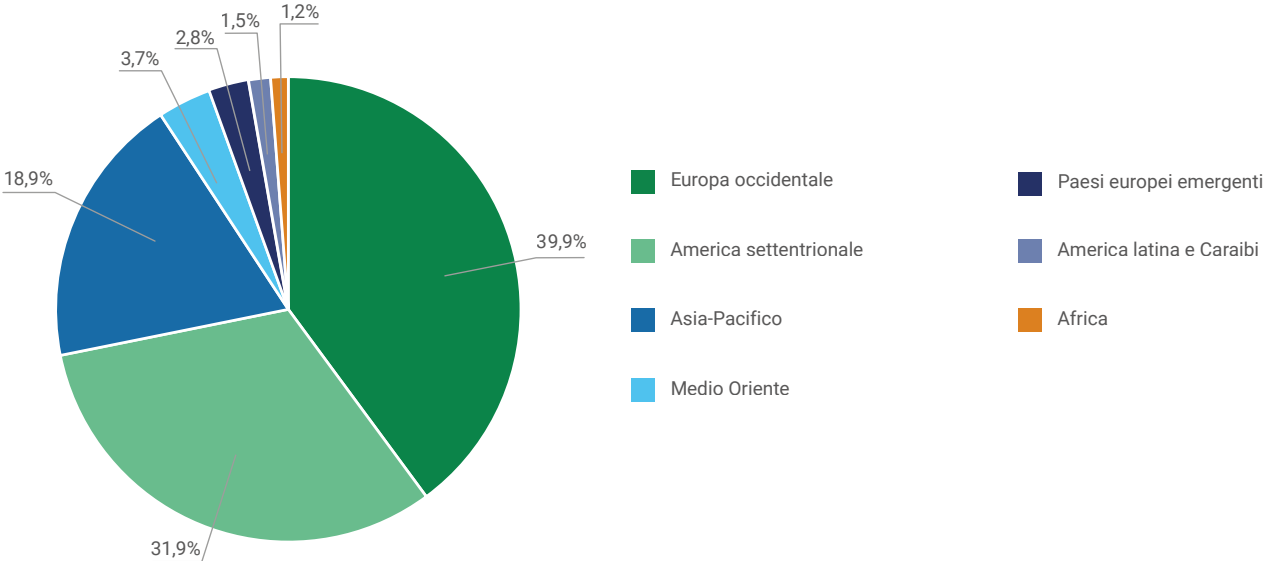
La distribuzione delle aree geografiche di origine dei progetti di IDE *greenfield* nel 2025 [Figura 1.15] conferma il quadro delineato nel 2024. Circa il 40 per cento dei nuovi progetti ha avuto origine dai paesi dell'Europa occidentale, quasi il 32 per cento dall'America settentrionale. Segue l'area dell'Asia-Pacifico (18,9%), del Medio Oriente (3,7%), dei Paesi europei emergenti (2,8%), dell'America latina e Caraibi (1,5%) e dell'Africa (1,2%). L'unico valore lievemente dissimile dai dati del 2024 riguarda il Medio Oriente, che presenta una quota in leggera crescita (+0,4 punti percentuali), consentendo all'area di registrare un valore superiore a quello dei Paesi europei emergenti.

Per quello che concerne le aree geografiche di destinazione dei nuovi investimenti [Figura 1.16], le quote risultano meno polarizzate. L'America settentrionale resta la prima area di riferimento (27,8% dei progetti), seguita da Europa occidentale, Asia-Pacifico, Medio Oriente, America latina e Caraibi, Paesi europei emergenti e Africa. Le differenze rispetto all'anno precedente sono anche in questo caso piuttosto limitate, e riguardano le aree del Medio Oriente (aumentato di oltre due punti percentuali, dal 9,2% del 2024) e dei Paesi europei emergenti (in flessione di 1,4 punti percentuali, dal 7,3% del 2024).

I dati mostrano che Europa occidentale e America settentrionale sono più frequentemente aree di origine che di destinazione dei progetti. Risulta inoltre rilevante il divario tra progetti in entrata e in uscita in Medio Oriente, che si configura soprattutto come area di destinazione degli IDE *greenfield*, più che come area di origine. Uno scenario simile si osserva per le altre aree meno industrializzate (Paesi europei emergenti, America latina e Caraibi, Africa), destinatarie del 16,6 per cento dei nuovi progetti a fronte di una quota complessiva di progetti avviati all'estero pari al 5,5 per cento.

Figura 1.15 - Aree di origine dei progetti di IDE *greenfield*. Anno 2025

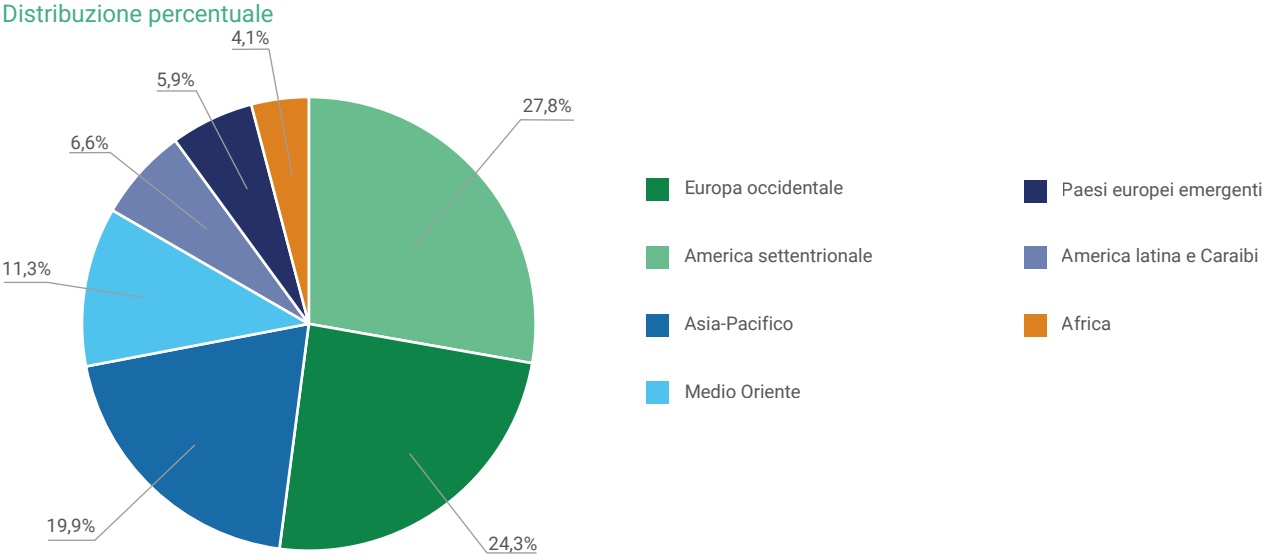
Distribuzione percentuale



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Figura 1.16 - Aree di destinazione dei progetti di IDE *greenfield*. Anno 2025

Distribuzione percentuale



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Un elemento utile per comprendere a livello quantitativo le rotte dei nuovi investimenti esteri è la distribuzione dei progetti nelle diverse aree di destinazione per area di origine [Tavola 1.4]. La lettura separata di ciascuna riga consente di avere una panoramica della destinazione degli IDE *greenfield* in base all'area di provenienza dei nuovi progetti.

Si può notare come molte delle quote più rilevanti si trovino lungo la diagonale principale, che rappresenta dunque i flussi di progetti intra-area. Infatti, da aree come Europa occidentale e America settentrionale, la maggioranza (relativa nel primo caso, assoluta nel secondo) dei progetti in uscita è destinata a paesi della stessa regione. Si tratta di un quadro comune anche all'area dell'Asia-Pacifico e del Medio Oriente.

Va invece evidenziata la distribuzione dei progetti originati nei Paesi europei emergenti, la cui area di destinazione principale è l'Europa occidentale, nonché il dato relativo all'Africa, che ha destinato il 34,6 per cento dei nuovi progetti al Medio Oriente.

Tavola 1.4 - Aree di destinazione degli IDE *greenfield* per ogni area di origine. Anno 2025[1] [2]

Valori percentuali

Aree di origine	Aree di destinazione							
	Europa occidentale	America settentrionale	Asia-Pacifico	Medio Oriente	Paesi europei emergenti	America latina e Caraibi	Africa	Totale
Europa occidentale	**33,9**	17,8	18,8	9,9	8,7	6,8	4,2	**100**
America settentrionale	17,0	**51,2**	15,0	6,5	2,4	6,4	1,5	**100**
Asia-Pacifico	18,4	17,7	**33,7**	16,0	4,3	5,7	4,3	**100**
Medio Oriente	14,7	12,0	17,1	**37,8**	4,0	2,7	11,9	**100**
Paesi europei emergenti	30,5	7,8	14,3	13,5	**23,5**	3,8	6,5	**100**
America latina e Caraibi	18,4	19,3	10,6	6,2	3,1	**39,6**	2,8	**100**
Africa	15,2	3,1	5,8	34,6	2,7	0,8	**37,7**	**100**

[1] Ogni riga va letta separatamente dalle altre, in quanto le quote percentuali fanno esclusivo riferimento alle singole aree di origine

[2] Aree di origine ordinate in base al numero di progetti nel 2025

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

È inoltre utile analizzare le aree di origine per ogni area di destinazione [Tavola 1.5]. Solo l'America settentrionale e l'Europa occidentale hanno registrato una prevalenza di flussi intra-area. Le altre cinque aree hanno ricevuto prevalentemente investimenti esteri dall'Europa occidentale (il 37,5% dei progetti destinati all'Asia-Pacifico, il 34,8% di quelli verso il Medio Oriente, il 40,7% di quelli in America latina e Caraibi, il 58,4% dei progetti verso i Paesi europei emergenti e il 40,7% di quelli destinati in Africa).

Tra i principali fattori dichiarati dalle imprese per i progetti di IDE *greenfield* nel 2025 ci sono la prossimità al mercato e ai clienti (27,6%) e la potenziale crescita del mercato (26,5%), che insieme rappresentano più della metà delle motivazioni fornite. Entrambe le determinanti sono state citate in maniera meno frequente rispetto al 2024, quando superavano rispettivamente il 30 per cento e il 25 per cento. Dunque, sebbene la ricerca e il rafforzamento degli sbocchi di mercato siano i principali fattori di attrazione, appare in aumento la rilevanza di altri fattori, come l'accesso a una forza lavoro qualificata e a tecnologie innovative.

Tavola 1.5 - Aree di origine degli IDE *greenfield* per ogni area di destinazione. Anno 2025 [1] [2]

Valori percentuali

Aree di destinazione	Aree di origine							Totale
	America Settentrionale	Europa Occidentale	Asia-Pacifico	Medio Oriente	America latina e Caraibi	Paesi europei emergenti	Africa	
America Settentrionale	**58,9**	25,5	12,0	1,6	1,1	0,8	0,1	**100**
Europa occidentale	22,3	**55,7**	14,3	2,2	1,2	3,5	0,8	**100**
Asia-Pacifico	24,1	37,5	**32,0**	3,2	0,8	2,0	0,4	**100**
Medio Oriente	18,4	34,8	26,6	**12,4**	0,8	3,3	3,7	**100**
America latina e Caraibi	30,7	40,7	16,3	1,5	**9,1**	1,6	0,1	**100**
Paesi europei emergenti	12,9	58,4	13,7	2,5	0,8	**11,0**	0,6	**100**
Africa	12,0	40,7	19,9	10,8	1,0	4,4	**11,3**	**100**

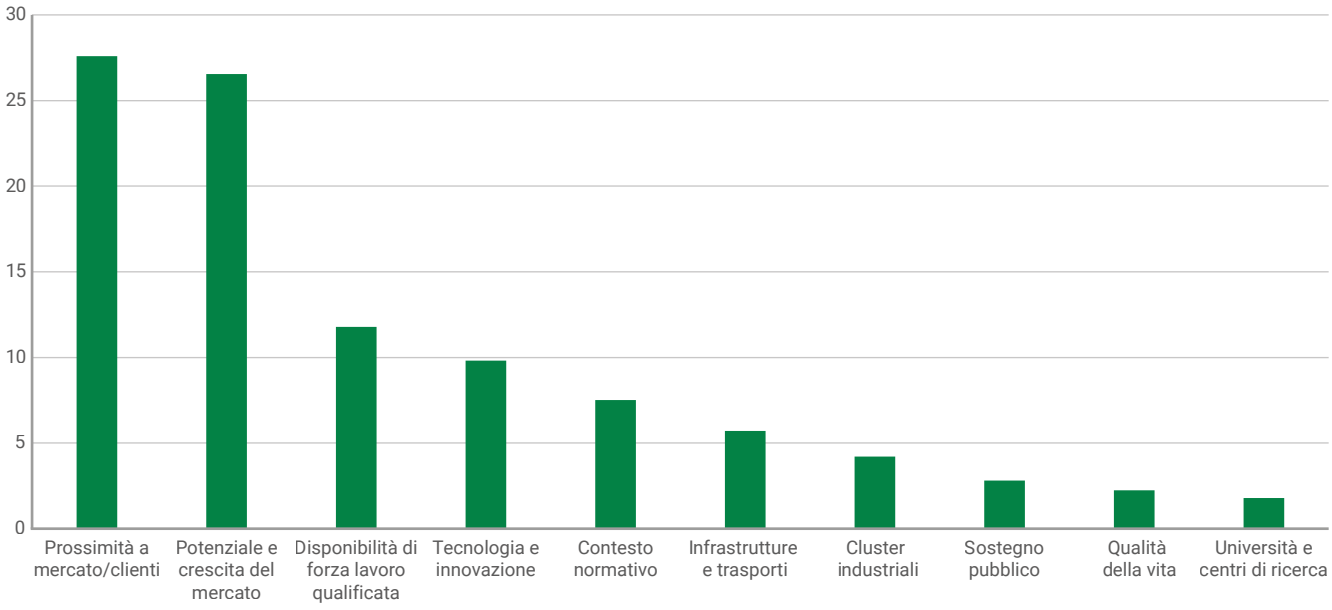
[1] Ogni riga va letta separatamente dalle altre, in quanto le quote percentuali fanno esclusivo riferimento alle singole aree di destinazione

[2] Aree di destinazione ordinate in base al numero di progetti nel 2025

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Figura 1.17 - Motivazioni degli IDE *greenfield*. Anno 2025 [1]

Valori percentuali



[1] I dati fanno riferimento ai soli progetti di cui è stata indicata la motivazione (8.592)

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

⊕ APPROFONDIMENTO

Scenari di previsione sugli scambi internazionali

di Luca Agolini e Filippo Bucchi (Prometeia)

Nel 2025 il commercio internazionale ha mostrato una dinamica più favorevole rispetto alle attese iniziali, smentendo i timori di una contrazione legata all'inasprimento delle politiche protezionistiche da parte dell'amministrazione statunitense. In media d'anno gli scambi globali di beni sono, infatti, aumentati del 5,1 per cento a prezzi costanti[1], ritmo superiore alla crescita registrata dal prodotto mondiale (intorno al 3%). Tuttavia, questa crescita è stata in misura significativa associata a fattori temporanei, come l'anticipazione delle importazioni (*frontloading*) negli Stati Uniti e il boom degli investimenti legati all'intelligenza artificiale.

Nel 2026-2027, la crescita relativamente sostenuta osservata nel 2025 lascia spazio a uno scenario più incerto e meno dinamico dal lato della domanda globale. Le stime più recenti di Prometeia[2] indicano una crescita del commercio di beni (a prezzi costanti) intorno all'1,6 per cento nel 2026, con un recupero atteso verso il 2,5 per cento nel 2027, valori decisamente inferiori a quelli osservati nel 2025 [Figura 1]. Oltre a risentire del venir meno degli effetti temporanei che avevano sostenuto gli scambi lo scorso anno, in particolare del *frontloading* verso gli Stati Uniti, tale scenario è influenzato dall'evoluzione delle tensioni geopolitiche a livello internazionale, acuite dalla guerra in Medio Oriente. Il conflitto ha ridotto drasticamente i flussi attraverso rotte strategiche come lo Stretto di Hormuz, da cui transita circa il 25 per cento del commercio marittimo globale di petrolio e quasi un quinto del GNL (gas naturale liquefatto), innescando uno shock sui prezzi dell'energia che, unito alle difficoltà logistiche e alla scarsità di altre materie prime (es. fertilizzanti), sta già manifestando i suoi effetti nei dati dell'inflazione. Inoltre, il traffico marittimo nella regione è stato fortemente compromesso: il numero di navi in transito nello stretto si è quasi azzerato in alcune fasi del conflitto[3].

La previsione qui formulata si fonda su uno scenario di progressiva *de-escalation* delle ostilità in Medio Oriente, nell'ipotesi che i tentativi negoziali in corso si traducano in un'estensione della fragile tregua attualmente in vigore tra Stati Uniti e Iran e possano favorire una graduale riapertura dello Stretto di Hormuz. Tuttavia, pur ipotizzando una prossima risoluzione del conflitto, gli effetti della crisi potrebbero protrarsi oltre la conclusione del conflitto. Considerando i danni persistenti a infrastrutture energetiche rilevanti nei paesi del Golfo, la normalizzazione degli scambi mondiali procederà solo lentamente e il ritorno ai livelli di esportazione di greggio prebellici potrebbe richiedere diversi mesi, consentendo solo un graduale rientro delle quotazioni di petrolio e gas rispetto ai picchi raggiunti nelle settimane centrali della guerra.

Anche in questo scenario predittivo di base, gli aumenti dei prezzi dell'energia si trasmetteranno rapidamente ai costi di produzione,

[1] I dati di chiusura del 2025 sono stati elaborati sulla base della banca dati Prometeia-MOPICE.

[2] Le previsioni sugli scambi internazionali illustrate in questi paragrafi derivano da un aggiornamento del modello ICE-Prometeia sull'evoluzione del commercio internazionale per aree e settori effettuato a maggio 2026, sulla base dello scenario macroeconomico presentato nel Rapporto di Previsione Prometeia di marzo 2026.

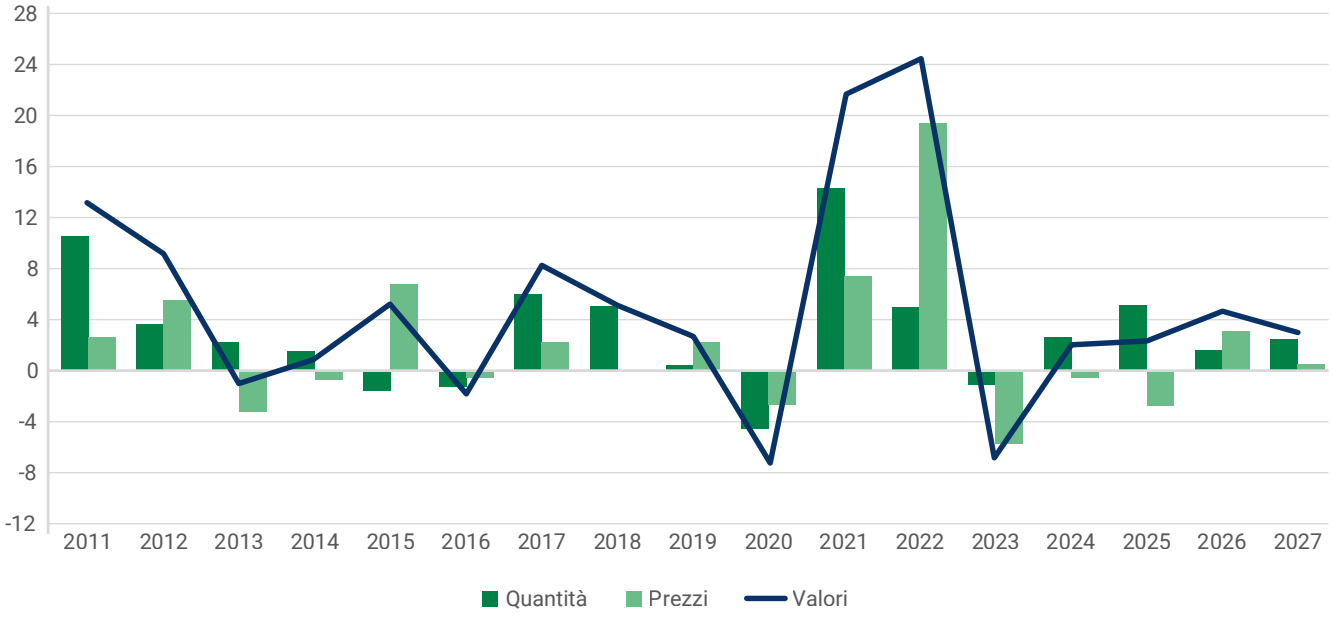
[3] Si veda l'Approfondimento *La crisi dello Stretto di Hormuz del 2026: impatti sui mercati energetici e rotte marittime*.

con impatti che saranno più rilevanti per i settori *energy-intensive*. La traslazione almeno parziale sui listini dello shock sui costi energetici si tradurrà in una crescita degli scambi in termini nominali che, trainata dalla componente prezzi, è stimata raggiungere il 4,6 per cento nel 2026, per poi attenuarsi al 3 per cento nel 2027, in presenza di un calo dei prezzi dell'energia e delle materie prime.

Il profilo del commercio internazionale nel 2026-2027 rifletterà, oltre a fattori ciclici, il consolidarsi di tendenze di carattere strutturale. Tra queste, la rivalità tra Stati Uniti e Cina, guidata da fattori tecnologici, geopolitici e strategici, ha contribuito a intensificare, a partire dal 2018, i segnali di *decoupling*[4] commerciale tra le due economie, ricevendo un'accelerazione dai dazi imposti dall'amministrazione Trump all'inizio del 2025. La quota delle importazioni statunitensi dalla Cina ha continuato a ridimensionarsi e nel 2025 è scesa al 9 per cento, da quasi il 14 per cento del 2023.[5] Parallelamente, la Cina, che ha potuto beneficiare di una valuta relativamente debole verso i paesi terzi e di prezzi alle esportazioni in calo, ha compensato la contrazione dell'export negli Stati Uniti con un aumento dei flussi verso i mercati del Sud-Est asiatico[6] e su quelli europei e africani. Le tensioni commerciali tra Stati Uniti e Cina sono attese confermarsi un fattore di instabilità del commercio mondiale: i controlli sulle esportazioni tecnologiche (chip e terre rare), i dazi selettivi e le restrizioni sugli investimenti nei settori strategici continueranno a incidere sugli scambi globali, in particolare nei comparti ad alta intensità tecnologica, contribuendo a modificare la geografia delle catene globali del valore.

Figura 1 - Importazioni mondiali di beni

Variazioni percentuali di valori e prezzi in euro



Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati MOPICE

[4] *Decoupling* o disaccoppiamento in italiano: termine adoperato per indicare la perdita di correlazione o la diminuzione di dipendenza tra variabili, utilizzato in economia con riferimento a una varietà di contesti differenti. Nel quadro delle dinamiche dell'economia internazionale, il decoupling esprime la maggiore indipendenza della crescita di uno o più Paesi dall'andamento del ciclo economico di altri (Treccani).

[5] Elaborazioni Prometeia su dati TDM.

[6] Tali mercati possono favorire fenomeni di riallocazione e riesportazione dei flussi commerciali.

Gli effetti negativi conseguenti alla frammentazione degli scambi mondiali in blocchi geopolitici contrapposti, guidati rispettivamente dagli Stati Uniti e dalla Cina, potrebbero essere in parte attenuati dalla conclusione di accordi di libero scambio tra le altre principali economie. In questo ambito, l'UE ha assunto un ruolo sempre più attivo, con la conclusione del negoziato più che ventennale con il Mercosur, che ha consentito l'avvio della riduzione delle barriere commerciali tra le due aree e dell'accordo di libero scambio siglato con l'India. Anche altre economie avanzate e soprattutto emergenti hanno perseguito strategie analoghe, negoziando intese sia con l'UE sia con la Cina o altri partner regionali, con l'obiettivo di diversificare mercati e catene di approvvigionamento.

Un'altra tendenza strutturale, attesa in rafforzamento nel 2026-2027, è legata alle tecnologie digitali e all'IA (intelligenza artificiale). La digitalizzazione del commercio, l'espansione dell'eCommerce internazionale e la diffusione dell'IA stanno modificando profondamente la struttura degli scambi mondiali, aumentando il peso dei servizi digitali e dei beni ad alta intensità tecnologica. L'IA, in particolare, si confermerà un fattore di traino di investimenti e di domanda mondiale nei settori dei semiconduttori, dei data center e delle tecnologie avanzate.

Tavola 1 - Importazioni di beni per aree

Variazioni percentuali a prezzi costanti

Aree	2024	2025	2026	2027
Unione Europea	-1,2	5,3	0,9	1,6
Paesi europei non UE	0,7	5,9	1,3	2,0
Africa settentrionale	9,8	9,1	4,1	4,4
Altri paesi africani	-2,1	6,8	3,7	3,7
Medio Oriente	9,9	6,7	-0,1	5,4
Asia centrale	8,3	8,8	3,5	5,8
Asia orientale	4,2	6,0	2,7	3,8
America settentrionale	5,3	1,9	-0,3	0,5
America centro-meridionale	5,8	4,5	3,5	3,2
Oceania e altri territori	-1,0	3,2	5,1	0,6
Mondo	**2,6**	**5,1**	**1,6**	**2,5**

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati MOPICE

Dal punto di vista geografico, lo scenario delle importazioni mondiali nel biennio di previsione evidenzia una significativa eterogeneità nei tassi di crescita delle principali aree mondiali, confermando il progressivo spostamento del baricentro del commercio internazionale verso le economie emergenti [Tavola 1]. L'Asia, in tale scenario di previsione, si confermerebbe come il principale motore della crescita dell'interscambio globale, sebbene a ritmi inferiori rispetto a quelli sperimentati nel 2024-2025. I paesi dell'area (Cina e India in primo luogo) risentono della maggiore esposizione alle importazioni di beni energetici, con un'elevata dipendenza dall'import di greggio e GNL proveniente dal Golfo, e si trovano a fronteggiare una ripresa delle pressioni inflazionistiche. Per superare le difficoltà di approvvigionamento, i vari governi hanno reagito diversificando

le fonti e cercando di mettere un tetto ai consumi, ma nell'ipotesi in cui i rincari energetici e le strozzature logistiche dovessero prolungarsi più delle attese, gli effetti sulla crescita e sull'inflazione potrebbero risultare consistenti.

In particolare, l'Asia centrale si distingue per il tasso di espansione delle importazioni più elevato tra le principali aree, pari al 4,7 per cento medio annuo nel 2026-2027, e continuerà a essere sostenuta dal contributo dell'India [Tavola 1] che, pur scontando un rallentamento a causa dell'impatto della crisi energetica, manterrà ritmi di crescita delle importazioni intorno al 4,5 per cento, grazie al sostegno della domanda interna, degli investimenti infrastrutturali e della trasformazione manifatturiera del paese. Tra i segmenti più dinamici delle importazioni indiane si segnala quello dell'elettronica; nonostante gli sforzi governativi per sviluppare una filiera tecnologica nazionale, l'India continua a dipendere dalle importazioni di semiconduttori, componenti elettronici e macchinari ad alta tecnologia. La diffusione del 5G, l'espansione dei *data center* e la digitalizzazione dell'economia suggeriscono che la domanda di componenti tecnologici resterà elevata anche nel 2026-2027. Un altro comparto che si prevede mantenersi dinamico è quello della metallurgia: la strategia di sviluppo del governo indiano, che appare indirizzata su infrastrutture, logistica, manifattura avanzata e difesa, continuerà ad alimentare la domanda di importazioni metallurgiche.

L'Asia orientale si caratterizza per una dinamica delle importazioni più contenuta, sia pure ancora superiore al 3 per cento medio annuo, risentendo della moderazione del ciclo economico cinese lungo l'intero orizzonte di previsione. Per il 2026-2027 si attende, infatti, una decelerazione della crescita del PIL della Cina intorno al 4 per cento[7], al di sotto del target governativo (fissato al 4,5%-5%); in assenza di misure fiscali aggiuntive a sostegno della domanda interna, le prospettive rimangono condizionate dalla debolezza dei consumi e dal protrarsi della correzione del *real estate*, mentre sul fronte estero il deterioramento del quadro globale induce ad anticipare un significativo rallentamento delle esportazioni, che nel 2025 avevano rappresentato il principale traino della crescita. In questo contesto, l'import cinese – atteso in aumento di oltre il 5 per cento nel 2026-2027 – si trova a fronteggiare una ricomposizione qualitativa, in linea con la transizione avviata da questa economia verso un modello di sviluppo fondato su innovazione, manifattura avanzata e tecnologie digitali. Di conseguenza, si prevede un aumento della domanda di semiconduttori, apparecchiature per l'elaborazione dati e componenti elettroniche; le politiche industriali e il rafforzamento dei settori legati all'IA indicano che questa tendenza tenderà a consolidarsi anche nel 2026-2027, continuando a sostenere l'espansione delle importazioni tecnologiche. Contestualmente, il sistema produttivo cinese continuerà ad attivare una forte domanda di materie prime energetiche e minerarie; in questo ambito, uno dei comparti più dinamici sarà rappresentato dai minerali critici, necessari alla transizione energetica e digitale.

A fronte del rallentamento della domanda cinese, emergerà con maggiore forza il ruolo di altre economie dell'area (Vietnam *in primis*, ma anche Thailandia e Indonesia) che, nell'ambito delle strategie di riorganizzazione delle catene globali del valore, stanno emergendo come hub manifatturieri alternativi alla Cina, in grado di attrarre investimenti in uscita dall'economia cinese. Inoltre, l'Asia orientale include paesi, come Taiwan, Malaysia e Corea del Sud, che hanno assunto un ruolo strategico nelle filiere globali dell'elettronica e delle tecnologie avanzate. Nel complesso, quindi, le economie emergenti asiatiche, sebbene tra loro differenziate, manterranno un ruolo rilevante nella domanda mondiale di beni tecnologici e intermedi, oltre che di energia e materie prime.

Anche l'Africa presenta prospettive favorevoli, caratterizzate da una crescita significativa delle importazioni dell'Africa settentrionale (4,3%) e da un'espansione leggermente più moderata (3,7%) per gli altri paesi africani. Queste aree si confermeranno come mercati di sbocco dinamici, sulla spinta delle tendenze demografiche e dei processi di urbanizzazione; le principali economie continueranno anche a beneficiare dei risultati delle politiche di stabilizzazione macroeconomica e delle

[7] Le previsioni macroeconomiche contenute in questi paragrafi sono state formulate nel Rapporto di Previsione Prometeia di marzo 2026. Si veda: Prometeia (2026, 26 marzo). *Scenario rovesciato, guerra e inflazione gelano ogni ottimismo. Rapporto di Previsione Prometeia*. Disponibile in: www.prometeia.com/it/about-us/insights/article/scenario-rovesciato-guerra-e-inflazione-gelano-ogni-ottimismo-44523274.

riforme strutturali adottate in anni recenti. Lo scenario macroeconomico prefigura un ciclo sostenuto di investimenti in infrastrutture, energia e trasporti che, insieme all'espansione dei servizi e del commercio digitale, contribuirà ad alimentare la domanda di beni capitali e tecnologie. Inoltre, l'implementazione dell'AfCFTA (Area di libero scambio continentale africana) tenderà a favorire l'integrazione commerciale regionale e a ridurre la dipendenza dai mercati esteri nel medio periodo. Accanto a questi fattori positivi, permangono, tuttavia, elementi di criticità, soprattutto per i paesi dell'Africa sub-sahariana, legati a debito elevato, inflazione e instabilità geopolitica. In questo contesto, l'andamento delle importazioni dell'area dipenderà sia dalla capacità di sostenere la domanda interna sia dall'evoluzione dei prezzi globali, in particolare per l'energia e i prodotti alimentari. Lo shock sui prezzi del petrolio e dei fertilizzanti, originato dalla crisi di Hormuz, sta già manifestando i suoi effetti sulle economie africane, con un impatto più marcato per i paesi importatori netti di *commodity*.

Un profilo sostenuto delle importazioni è previsto anche per l'America centro-meridionale, che evidenzierà nel 2026-2027 una crescita pari al 3,4 per cento medio annuo. In quest'area il rafforzamento della domanda interna, insieme al miglioramento delle condizioni macroeconomiche e al contributo delle esportazioni di materie prime, dato lo shock favorevole in termini di ragione di scambio per le principali economie, continuerà a sostenere una dinamica degli scambi più vivace rispetto alla media globale. Tra i paesi latino-americani il Messico, decimo importatore a livello mondiale, emerge tra i più dinamici, beneficiando della crescente integrazione nelle catene produttive nordamericane.

Tra i mercati emergenti, le prospettive meno favorevoli riguardano l'area del Medio Oriente, per cui si attende nel 2026 una sostanziale frenata delle importazioni (-0,1%). In particolare, i paesi esportatori di energia del Golfo, direttamente coinvolti nel conflitto, risultano più penalizzati in termini di domanda: il blocco dell'export di greggio riduce le entrate fiscali, fortemente dipendenti dagli introiti petroliferi, e mette a rischio la sostenibilità dei conti pubblici mentre i settori *non-oil* dell'economia risentono del calo del traffico aereo e del turismo e delle interruzioni nelle *supply chain* globali. Per la maggior parte di queste economie è, quindi, prevista una contrazione del PIL nella media del 2026, più accentuata per Qatar, Kuwait e Iran, mentre si prevede che Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti mantengano una dinamica espansiva, sia pure in deciso rallentamento rispetto al 2025. Nell'ipotesi, formulata nello scenario centrale, di una stabilizzazione del contesto geopolitico in tempi relativamente brevi e di una conseguente, graduale normalizzazione dei mercati dell'energia, i paesi dell'area potranno recuperare già nel 2027 un profilo di crescita sostenuta delle importazioni (oltre il 5%), continuando a essere sostenuta dai programmi di diversificazione economica e di sviluppo dei settori non energetici. In particolare, la prospettiva di elevati investimenti pubblici e di grandi progetti infrastrutturali (*smart city*, impianti di energie rinnovabili) alimenterà una domanda robusta di prodotti metallurgici, cui si affiancheranno importazioni crescenti di elettronica, trainate dalla trasformazione digitale in atto soprattutto in Arabia Saudita e negli Emirati Arabi Uniti, paese che ha assunto un ruolo crescente come hub tecnologico regionale.

In tale scenario del commercio globale, quindi, le economie emergenti assumono un ruolo sempre più rilevante non solo come produttori, ma anche come mercati di sbocco. Questa tendenza concorrerà a rafforzare l'interscambio tra i paesi del Sud globale (*South-South*), contribuendo a rendere il sistema commerciale internazionale più caratterizzato da una maggiore pluralità di poli commerciali. Le prospettive delle economie avanzate appaiono, infatti, più moderate rispetto alla crescita prevista a livello globale. Nel Nordamerica, il 2026-2027 segna una fase di normalizzazione dopo il picco registrato nel 2025. L'esaurimento del *frontloading* degli acquisti e il riassorbimento delle scorte inducono a prevedere un andamento delle importazioni sostanzialmente stagnante nel biennio, con un incremento medio annuo dello 0,1 per cento. Questo risultato appare coerente con una fase di stabilizzazione, dopo anni di espansione sostenuta, del tasso di crescita del PIL statunitense (intorno

al 2%), che sconterà un rallentamento dei ritmi espansivi dei redditi reali e della spesa per consumi. Anche se gli Stati Uniti (esportatori netti di idrocarburi) sono meno esposti agli shock sui mercati dell'energia rispetto a Europa e Asia, l'inflazione è prevista in aumento, contribuendo all'erosione del potere d'acquisto delle famiglie, penalizzate anche da un andamento meno dinamico del mercato del lavoro. Gli investimenti tecnologici, in particolare nel settore dell'IA, continueranno, tuttavia, a fornire un sostegno alla crescita, in un contesto di politica di bilancio espansiva, che manterrà gli sgravi fiscali a favore di famiglie e imprese. Un elemento rilevante per le prospettive dell'import Stati Uniti rimane l'orientamento della politica commerciale, nonostante la Corte Suprema abbia annullato la maggior parte dei dazi imposti da Trump nel 2025. Dalle tariffe, che si manterranno su livelli superiori a quelli medi del 2024, si attende, più che una contrazione, una riallocazione geografica (*trade diversion*) dei flussi di commercio statunitensi: una riduzione della dipendenza dalla Cina (con un ulteriore calo dei flussi bilaterali) e un aumento delle importazioni dal Sud-Est asiatico (Vietnam e paesi ASEAN), dall'India e dal Messico.

Le prospettive delle importazioni dell'UE si collocano all'interno di un contesto macroeconomico più debole rispetto a quello statunitense, penalizzato da un'elevata esposizione agli effetti negativi del conflitto iraniano, principalmente attraverso il canale energetico. Si stima, infatti, che la crescita del PIL dell'area rallenterà nel 2026 allo 0,8 per cento (dall'1,4% del 2025), per poi registrare un recupero modesto, all'1,1 per cento, nel 2027. Tale dinamica rappresenta una revisione al ribasso rispetto alle previsioni precedenti e segnala una perdita di slancio dell'economia europea, dopo i segnali di ripresa osservati nella seconda metà dello scorso anno. L'aumento dei prezzi di petrolio e gas ha alimentato una risalita dell'inflazione che contribuirà a frenare i consumi, via erosione dei redditi reali e deterioramento della fiducia delle famiglie; inoltre, le imprese tenderanno a posticipare le decisioni di investimento in ragione del clima di incertezza e dei costi di produzione crescenti. L'impatto negativo sulla domanda interna potrà essere in parte attenuato dallo stimolo legato alla politica fiscale espansiva in Germania e all'aumento delle spese per la difesa annunciato da tutti i paesi dell'area. In tale quadro, il contributo dell'area agli scambi mondiali rimarrà limitato, con un incremento delle importazioni previsto all'1,3 per cento nella media del 2026-2027. I segnali di debolezza sono diffusi, con la parziale eccezione dei Paesi Bassi che, grazie al ruolo di hub logistico, dovrebbero registrare una crescita leggermente più dinamica della media. Germania e Italia potranno registrare modesti segnali di ripresa nel 2027, mentre la Francia rimarrà caratterizzata da un profilo di sostanziale stagnazione.

Un elemento distintivo del commercio UE rimane l'elevato grado di integrazione commerciale del mercato europeo. Oltre il 60 per cento degli scambi avviene all'interno del mercato unico, il che attenua parzialmente l'impatto degli shock esterni ma al contempo rende la dinamica delle importazioni fortemente dipendente dall'andamento della produzione industriale dell'area. Il rallentamento del settore manifatturiero europeo osservato negli ultimi anni continua, quindi, a esercitare un effetto di freno sulla domanda di importazioni, in particolare di beni intermedi. L'UE si trova inoltre esposta a fenomeni di *trade diversion* e di pressioni sulle catene di fornitura, soprattutto da parte della Cina, per cui l'Europa rappresenta un mercato sempre più strategico, anche alla luce delle tensioni con gli Stati Uniti. Già a fine 2024 la Cina deteneva una quota rilevante sull'import di beni dell'UE, pari al 20,2 per cento delle importazioni totali dai paesi extra UE (a valori correnti); quota che si è leggermente rafforzata, al 20,4 per cento, nel 2025, a seguito di una crescita dei flussi di import dalla Cina pari all'8 per cento, sempre a valori correnti. In particolare, si è osservato un incremento dell'*import penetration* cinese nei settori produttori di beni di investimento strategici per la manifattura europea, come meccanica e automotive, nonostante gli sforzi dell'Unione Europea volti alla protezione del mercato locale, come nel caso dei veicoli elettrici.

Tavola 2 - Importazioni di beni per settori

Variazioni percentuali a prezzi costanti

Settori	2024	2025	2026	2027
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	0,1	6,1	2,6	3,4
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	-4,6	6,4	3,1	4,1
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	7,6	6,0	2,3	3,2
Prodotti tessili	2,3	2,9	-0,3	0,6
Articoli di abbigliamento	2,8	3,6	0,2	1,0
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	0,9	4,7	1,0	1,8
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	0,4	2,8	-0,2	0,6
Coke e prodotti petroliferi raffinati	-4,1	5,9	2,3	3,0
Sostanze e prodotti chimici	-1,6	4,4	1,0	1,9
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	7,5	5,6	2,2	2,9
Articoli in gomma e materie plastiche	3,3	4,3	1,0	1,7
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per edilizia	-3,5	4,4	0,7	1,5
Metalli di base	4,6	5,6	2,0	3,1
Prodotti in metallo	2,8	4,6	1,1	1,9
Computer, apparecchi elettronici e ottici	9,7	4,7	1,5	2,6
Apparecchi elettrici	1,5	5,7	1,9	2,7
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	1,0	5,0	1,2	2,0
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,1	5,4	1,1	1,8
Altri mezzi di trasporto	8,0	4,8	0,7	1,8
Mobili	2,9	3,7	0,5	1,3
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	-3,3	5,2	1,0	2,2
Totale	**2,6**	**5,1**	**1,6**	**2,5**

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati MOPICE

Spostando l'analisi alle prospettive settoriali [Tavola 2], nel biennio di previsione si segnalano come settori più dinamici quelli legati alle materie prime e alla trasformazione strutturale delle economie. In particolare, i prodotti dell'estrazione di minerali dovrebbero registrare i ritmi espansivi più elevati (3,6% medio annuo), riflettendo una domanda strutturalmente in crescita, trainata da transizione energetica, digitalizzazione e sviluppo infrastrutturale. All'interno del comparto, assumono particolare rilevanza i cosiddetti minerali critici, il cui utilizzo è strettamente legato alla produzione di batterie e veicoli elettrici. La domanda globale di questi materiali è destinata a crescere significativamente nei prossimi anni, con una traiettoria che già nel breve termine influenza i flussi commerciali internazionali. In presenza di vincoli strutturali rilevanti dal lato dell'offerta, il commercio mondiale del settore sarà condizionato da una crescente competizione per le risorse, con paesi produttori che introducono restrizioni all'export o rafforzano il controllo pubblico sulle risorse strategiche mentre le principali economie importatrici stanno sviluppando strategie

per diversificare le fonti di approvvigionamento e ridurre la dipendenza da singoli fornitori. Le aree geografiche più dinamiche in termini di importazioni di prodotti estrattivi [Tavola 3] risultano l'Africa settentrionale, l'Asia orientale e l'Asia centrale, a conferma di una crescente integrazione di queste aree nelle catene globali di approvvigionamento.

Tavola 3 - Importazioni di beni per aree e settori [1]

Variazioni percentuali a prezzi costanti 2027/2026

	Unione Europea	Altra Europa non UE	Nord America	America Centro-Sud	Asia centrale	Asia orientale	Medio Oriente	Africa settentrionale	Altri paesi africani	Oceania e altri territori	Mondo
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	1,7	2,1	0,9	4,3	4,7	4,8	1,7	4,0	3,7	1,9	**3,0**
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	1,2	0,7	-0,7	1,9	4,4	5,7	2,1	7,7	-0,5	0,7	**3,6**
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	2,3	1,9	1,6	5,2	6,7	3,4	2,7	4,7	4,2	3,4	**2,8**
Prodotti tessili	-0,4	-1,3	-0,5	1,3	1,3	0,4	-0,6	2,7	5,8	2,1	**0,2**
Articoli di abbigliamento	1,0	-0,6	-2,1	1,8	4,2	1,6	0,2	4,3	5,4	3,3	**0,6**
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	1,4	-0,2	-0,1	2,8	2,6	2,5	1,2	3,6	4,4	3,7	**1,4**
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	-0,4	-0,1	-1,5	1,7	3,6	1,0	1,3	3,8	3,9	1,3	**0,2**
Coke e prodotti petroliferi raffinati	1,9	2,7	0,6	3,8	4,7	2,7	2,0	6,2	3,8	4,8	**2,6**
Sostanze e prodotti chimici	0,9	1,3	-0,9	3,1	4,2	1,6	2,2	4,6	4,1	2,2	**1,4**
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	2,0	2,2	2,3	3,7	2,6	4,7	2,8	3,1	3,0	1,4	**2,6**
Articoli in gomma e materie plastiche	0,9	0,9	0,1	2,9	5,3	1,8	2,3	5,9	4,8	2,1	**1,3**
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per edilizia	0,4	-0,4	-0,4	2,7	4,6	2,1	1,7	5,7	4,1	2,3	**1,1**
Metalli di base	0,7	4,1	0,5	2,8	5,2	2,7	4,5	4,0	3,6	1,4	**2,5**
Prodotti in metallo	1,0	2,4	-0,0	2,9	4,5	2,1	2,7	4,4	4,0	2,6	**1,5**
Computer, apparecchi elettronici e ottici	0,2	-0,5	-0,2	2,4	5,2	3,4	3,8	3,1	2,1	1,7	**2,1**
Apparecchi elettrici	2,4	1,8	1,8	3,5	4,4	1,8	2,7	4,1	4,0	3,9	**2,3**
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	1,1	1,5	0,7	3,3	3,4	2,0	1,7	2,5	2,9	2,4	**1,6**
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	1,7	1,0	-1,0	4,8	6,6	2,6	2,3	4,4	3,5	3,5	**1,4**
Altri mezzi di trasporto	0,8	1,7	-1,0	3,8	4,4	1,7	3,3	4,8	5,5	2,4	**1,3**
Mobili	1,0	-0,3	-0,6	3,0	4,0	2,5	1,6	4,7	5,6	3,2	**0,9**
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	1,7	1,9	-1,0	4,2	4,2	2,5	2,6	4,7	4,4	3,0	**1,6**

[1] In verde (rosso) i mercati per cui è prevista una crescita più (meno) dinamica rispetto alla media mondo

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati MOPICE

Analogamente, i prodotti dell'agricoltura e i beni alimentari mostrano nel 2026-2027 una dinamica robusta (rispettivamente 3% e 2,8%), beneficiando dell'espansione della domanda nei mercati emergenti e dei cambiamenti nei modelli di consumo, sempre più indirizzati verso prodotti salutistici, sostenibili e ad alto contenuto di servizio. L'incremento delle importazioni alimentari appare particolarmente sostenuto in Asia centrale, quale risultato di una combinazione di fattori – tra cui gli alti tassi di crescita del reddito disponibile, il rafforzamento dei consumi urbani, l'espansione della distribuzione moderna – che dovrebbero caratterizzare i paesi dell'area, e in particolare l'India. Da segnalare anche il forte aumento dell'Africa settentrionale, che conferma un'elevata dipendenza dalle importazioni alimentari di queste economie e un ruolo crescente della domanda collegata all'incremento demografico.

Tra i comparti più dinamici emergono anche i prodotti farmaceutici e chimico-medicinali (2,6%), grazie a una domanda sostenuta da fattori strutturali quali l'invecchiamento della popolazione, lo sviluppo dei sistemi sanitari nei paesi emergenti, l'aumento della spesa sanitaria e la crescente attenzione verso il benessere personale e la salute, che si è imposta a partire dalla pandemia. L'analisi geografica evidenzia una domanda vivace in Asia orientale, su ritmi decisamente superiori alla media globale, confermando il ruolo centrale dell'area nelle filiere farmaceutiche globali, sia come polo produttivo sia come mercato di consumo. Rimane ampiamente positiva, nonostante le pressioni crescenti sui sistemi di welfare, l'evoluzione delle importazioni di farmaceutica nelle aree avanzate, che si confermano come mercati maturi ma ancora in crescita, trainati da un'elevata domanda di prodotti innovativi e specializzati, in un contesto di elevati investimenti in attività di ricerca e sviluppo.

Tra gli altri comparti manifatturieri, le prospettive più favorevoli si delineano per i settori (apparecchi elettrici e computer, apparecchi elettronici e ottici) più direttamente interessati dall'accelerazione degli investimenti legati alla doppia transizione energetica e digitale. In particolare, la domanda di apparecchiature elettriche continuerà a beneficiare degli investimenti collegati all'efficientamento energetico, allo sviluppo delle reti e alla diffusione delle energie rinnovabili. Per questi prodotti l'Asia centrale si distingue come l'area più dinamica, ma risultati decisamente positivi emergono anche in Africa settentrionale, negli altri paesi africani e nell'America centro-meridionale, aree in cui lo sviluppo economico e urbano alimenterà la domanda di impianti elettrici, apparecchiature industriali e tecnologie per la distribuzione energetica. Anche l'UE manterrà una dinamica sostenuta delle importazioni nel settore, su ritmi superiori agli altri comparti manifatturieri, confermando il ruolo di traino degli investimenti nelle rinnovabili e nel potenziamento della infrastruttura elettrica; anche la tendenza di elettrificazione dei trasporti manterrà tonica la domanda del settore, soprattutto per le tecnologie legate alla mobilità urbana e alle infrastrutture di ricarica. Analogamente, il comparto elettronico potrà registrare una dinamica superiore alla media globale grazie agli investimenti necessari per supportare il processo di digitalizzazione delle economie e sfruttare al meglio le opportunità offerte dallo sviluppo dell'IA. In questo ambito emerge il ruolo dominante dell'Asia orientale, che si conferma il principale hub mondiale delle filiere dell'elettronica e dei semiconduttori; prospettive favorevoli si delineano anche per Asia centrale e Medio Oriente (in quest'ultimo caso a partire dal 2027), dove l'accelerazione della trasformazione digitale e la modernizzazione delle infrastrutture continueranno a spingere le importazioni di tecnologie elettroniche.

Andamenti più contenuti sono attesi per i comparti tradizionali della manifattura, come quelli relativi ai macchinari e apparecchi n.c.a. e ai beni intermedi (prodotti in metallo e metallurgia), anche se nel caso dei prodotti metallurgici maggiori spunti di crescita sono attesi derivare dalla domanda di acciaio, metalli lavorati e semilavorati attivata dai settori più coinvolti sul fronte della transizione digitale e ambientale, oltre che dal contributo del ciclo delle costruzioni e dei programmi di infrastrutturazione. Per la metallurgia le prospettive più favorevoli emergono in Asia centrale, Medio Oriente e

Africa settentrionale; decisamente positiva, e superiore alla media globale, anche la crescita delle importazioni dell'Europa non UE, che evidenzia una forte domanda di prodotti siderurgici e metallurgici collegata sia alle attività manifatturiere sia alle opere infrastrutturali.

Moderate le prospettive dei beni di consumo discrezionali. Il sistema moda continuerà a mostrare tassi di crescita inferiori alla media degli scambi mondiali: si prevede che l'abbigliamento registri una crescita media dello 0,6 per cento nel biennio, mentre i prodotti tessili risulteranno sostanzialmente stagnanti. Su questi comparti continuerà a incidere la perdita di potere d'acquisto delle famiglie nei mercati maturi e, quindi, una domanda strutturalmente più debole rispetto al passato, su cui impatterà anche il rallentamento del turismo internazionale e della domanda di beni di lusso, in particolare dai paesi del Medio Oriente. Inoltre, tendenze demografiche e nuove scelte di acquisto condizioneranno i consumi di abbigliamento e calzature che potrebbero continuare a ridurre il proprio peso nel paniere di spesa delle famiglie. Nel complesso, la filiera della moda conferma una crescente polarizzazione geografica della domanda. Da un lato, i mercati emergenti dell'Africa e dell'Asia centrale mostrano prospettive decisamente positive, sostenute dall'espansione dei consumi, dall'aumento della popolazione urbana e dallo sviluppo della distribuzione commerciale; dall'altro, i paesi avanzati appaiono caratterizzati da segnali di rallentamento e da una maggiore selettività della domanda. Su questi mercati maturi le maggiori opportunità di crescita dipenderanno dalla capacità di intercettare l'evoluzione dei comportamenti di consumo verso modelli sempre più orientati alla qualità e alla sostenibilità e alle modalità di acquisto digitali.

Anche il comparto del mobile e quello del legno-carta appaiono caratterizzati da una crescita debole (0,9% e 0,2% rispettivamente), riflettendo il rallentamento del ciclo immobiliare in molte economie avanzate e la normalizzazione della domanda dopo il forte recupero osservato nel periodo post-pandemico. Nel settore dei trasporti, prospettive contenute, con tassi di crescita di poco superiori all'1 per cento medio annuo, si delineano sia per l'automotive sia per gli altri mezzi di trasporto. Il settore automobilistico, specialmente nell'UE e in Nordamerica, continuerà a confrontarsi con l'incertezza del quadro regolatorio legato al processo di decarbonizzazione e con la riorganizzazione delle catene di fornitura, oltre che con una domanda globale meno dinamica rispetto agli anni recenti. Principale fattore di traino delle importazioni del settore si confermerà, quindi, la domanda proveniente dai mercati emergenti, con Asia centrale, America latina e Africa settentrionale come aree più dinamiche, in relazione allo sviluppo della motorizzazione, agli investimenti nella logistica e nelle infrastrutture di trasporto, oltre alla crescente richiesta di veicoli commerciali e industriali.

Nel complesso, l'evoluzione prevista per il commercio mondiale nel 2026-2027 appare coerente con il consolidamento di una nuova fase della globalizzazione, maggiormente orientata alla resilienza delle filiere, alla sicurezza geopolitica degli approvvigionamenti e agli investimenti collegati alla doppia transizione *green* e digitale. In tale contesto, la capacità di adattarsi alla frammentazione geopolitica, di investire nell'innovazione e di intercettare la domanda proveniente dai mercati emergenti e dai settori più dinamici continuerà a rappresentare un fattore cruciale di competitività per le imprese italiane.

⊕ APPROFONDIMENTO

I paesi nelle reti produttive internazionali: gli scambi di beni intermedi specifici

di Cristina Castelli (Agenzia ICE)

A partire dagli anni Novanta, la diffusione delle tecnologie informatiche e il progressivo calo dei costi di trasporto hanno accelerato il processo di frammentazione internazionale della produzione[1], portando a una divisione del lavoro molto più accentuata e geograficamente più distribuita, in modo da sfruttare i vantaggi comparati dei diversi paesi nella produzione di beni e servizi intermedi. Le imprese hanno quindi adottato nuove e complesse modalità di organizzazione, a cui la letteratura economica si riferisce con il termine reti produttive internazionali (RPI) o catene globali del valore (GVC). Tali reti constano di una pluralità di attori (imprese leader, affiliate estere, società miste, fornitori indipendenti), che interagiscono su più livelli con ulteriori partner produttivi, sia a livello locale che internazionale. L'insieme delle imprese coinvolte nelle RPI fornisce i prodotti e i servizi intermedi che concorrono alla realizzazione dei beni finali, con una funzione di coordinamento che è in capo a imprese leader, in genere multinazionali.

In termini di estensione geografica e di organizzazione interna, le RPI possono assumere configurazioni diverse, su cui influiscono le caratteristiche delle imprese che ne fanno parte.[2] Peraltro, al fine di contenere i costi logistici e di trasporto, le reti produttive internazionali assumono spesso una connotazione regionale più che globale. Dal punto di vista settoriale, esse svolgono un ruolo di primo piano nei comparti dell'elettronica, della meccanica strumentale, degli apparecchi elettrici, dei mezzi di trasporto, e anche nel settore chimico-farmaceutico.

Una quota consistente del commercio globale si svolge all'interno delle RPI e riguarda scambi di input produttivi (beni e servizi).[3] Peraltro, prima di essere assemblati nel bene finale, parti e componenti possono essere soggetti a lavorazioni successive, oltrepassando i confini nazionali anche più volte. La governance riveste un ruolo cruciale, e un elemento distintivo delle RPI è l'elevato grado di coordinamento, riscontrabile anche tra imprese giuridicamente indipendenti.[4]

Con la diffusione delle RPI, la produzione interna e le esportazioni hanno incorporato una quota significativa di valore aggiunto proveniente da altri paesi. Le importazioni di beni intermedi influiscono pertanto sulla competitività delle imprese, con implicazioni rilevanti sia per l'interpretazione degli indicatori macroeconomici, sia per le scelte politiche dei governi.

Nel campo della politica commerciale, la frammentazione internazionale della produzione implica che l'imposizione di dazi

[1] Si veda: Baldwin, R. (2011). Trade and industrialisation after globalisation's 2nd unbundling: how building and joining a supply chain are different and why it matters. Working Paper 17716. *NBER Working Paper Series*. Disponibile in: www.nber.org/system/files/working_papers/w17716/w17716.pdf [7 giugno 2026].

[2] Si veda: Baldwin, R. & Venables, A. J. (2013). Spiders and snakes: offshoring and agglomeration in the global economy. *Journal of International Economics,* Vol. 90(2), pp. 245-254. Disponibile in: https://ideas.repec.org/a/eee/inecon/v90y2013i2p245-254.html [7 giugno 2026].

[3] Secondo l'OCSE intorno al 70 per cento degli scambi mondiali di beni e servizi si svolge nell'ambito di reti di produzione internazionali. Si veda: OCSE. (2020). *Trade policy implications of Global Value Chains. Trade Policy Brief*. Disponibile in: www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2019/11/trade-policy-implications-of-global-value-chains_f182d1f5/4989ef9e-en.pdf [7 giugno 2026].

[4] In tema di coordinamento nelle RPI si veda: Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy,* 12(1), pp. 78–104.

sui beni intermedi provochi un aumento dei costi per le imprese che li incorporano nei beni finali. Ne consegue una minore capacità di competere, anche sui mercati internazionali, rispetto a concorrenti ubicati in paesi caratterizzati da maggiore apertura. Mantenere tariffe basse (o nulle) sull'import di beni intermedi consente quindi di non penalizzare le imprese nazionali[5]. Il peso assunto dagli scambi di beni intermedi ha comportato, inoltre, una riduzione dell'elasticità delle esportazioni rispetto al tasso di cambio reale, limitando gli effetti delle cosiddette svalutazioni competitive. [6]

L'analisi dei dati di commercio estero relativi ai beni intermedi lavorati (ovvero, agli scambi di parti e componenti al netto delle materie prime), consente di evidenziare il peso di questi prodotti sul complesso degli scambi mondiali e di rappresentare il grado di coinvolgimento delle diverse economie nelle RPI. Inoltre, permette di mostrare, per ciascun paese, il maggiore o minore orientamento a collocarsi a monte dei processi produttivi (esportando parti e componenti specializzati) o a valle (importando parti e componenti da incorporare nei prodotti finiti). Inoltre, il ricorso ai dati di commercio estero consente anche una maggiore tempestività di aggiornamento, rispetto ad altri indicatori utilizzati per questo tipo di analisi (tipicamente quelli basati sul valore aggiunto dei prodotti scambiati).[7]

In questo contesto, sono di particolare interesse i dati relativi agli scambi internazionali di beni intermedi lavorati specifici, come definiti nell'ultima versione della classificazione ONU sulla destinazione economica dei beni (BEC, *Broad Economic Categories*, rev. 5). Rispetto alle precedenti versioni, l'aggiunta di una nuova dimensione (*specification dimension*) ha lo scopo principale di distinguere gli scambi di prodotti intermedi specializzati, spesso realizzati per un numero limitato di utilizzatori e sulla base di precise caratteristiche tecniche (risultanti ad esempio da attività coordinate di *co-projecting* e di *co-design*), dagli scambi di materie prime e input intermedi generici (più standardizzati e quindi maggiormente assimilabili a delle *commodity)*.[8]

Con riguardo al grado di coinvolgimento delle diverse economie nelle RPI, la Figura 1 rappresenta la posizione dei principali paesi esportatori e importatori di beni intermedi specifici, in base al peso di questi prodotti sulle rispettive importazioni ed esportazioni. La dimensione delle bolle evidenzia la loro importanza sull'interscambio mondiale di intermedi specifici: la Cina risulta il principale attore, seguita a distanza da Stati Uniti e Germania.

[5] Si veda il paragrafo 1.2.2 *Le barriere tariffarie e non tariffarie agli scambi di merci*.

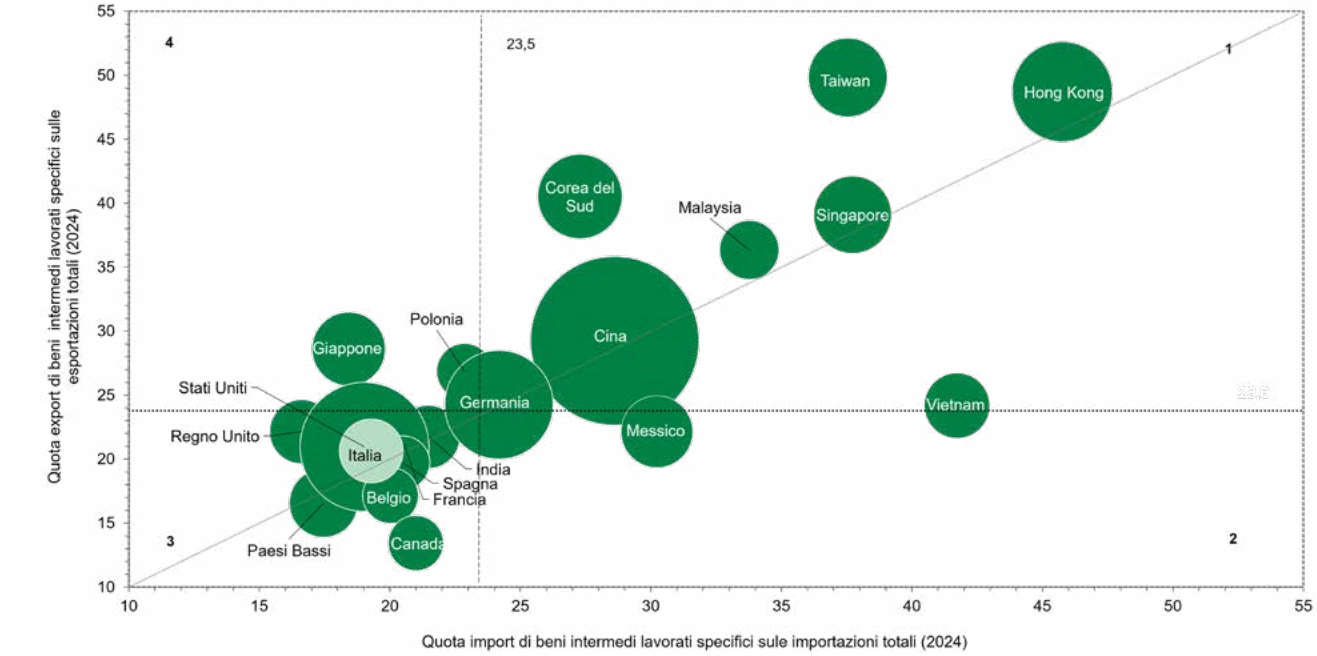
[6] Si veda: Appendino, M., Ruta, M., & Hannan, S. A. (2015, 27 agosto). Depreciations without exports. *Vox EU-CEPR*. Disponibile in: https://cepr.org/voxeu/columns/depreciations-without-exports [7 giugno 2026].

[7] Si veda: Castelli, C., Iapadre, P. L., & Maroni, R. A. (2018). Gli scambi di beni intermedi nelle reti produttive internazionali. In Agenzia ICE, *Le imprese italiane nelle reti produttive internazionali* (pp. 27-38). Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Rapporto%20Reti%20produttive%20internazionali_web.pdf [7 giugno 2026].

[8] ONU. (2016). *Classification by Broad Economic Categories Rev. 5*. Statistical Papers Series M, n. 53, Rev. 5, ONU, p. 17. Nel testo si specifica che: «*The specification dimension is new to the BEC. Its main purpose is to isolate trade in primary commodities and generic intermediates from trade in highly specified intermediates. This is useful because global value chains most prominently involve international transactions with some level of explicit coordination, rather than the arm's-length transactions underpinning more "traditional" trade. While researchers have developed ad-hoc lists of differentiated and highly specified products in the past, the specification dimension of BEC Rev.5 defines an official, internationally agreed upon list*». Disponibile in: https://unstats.un.org/unsd/trade/classifications/Manual%20of%20the%20Fifth%20Revision%20of%20the%20BEC%20(Unedited).pdf [7 giugno 2026].

Figura 1 - I primi 20 paesi nel commercio di beni intermedi lavorati specifici. Anno 2024[1]

Quota percentuale sugli scambi totali



[1] La dimensione delle bolle indica il peso di ciascun paese sul commercio (import+export) di beni intermedi lavorati specifici della somma dei 122 paesi dichiaranti nel 2024. Gli assi tratteggiati rappresentano la quota dei prodotti intermedi specifici sulle esportazioni e sulle importazioni totali dell'insieme dei paesi dichiaranti. I beni intermedi specifici sono individuati in base alla classificazione UN BEC Rev. 5, escludendo i prodotti classificati in modo ambiguo.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e istituti nazionali di statistica.

Il quadrante in alto a destra (n. 1) raggruppa paesi particolarmente coinvolti nelle RPI, in quanto caratterizzati da un'elevata quota di input produttivi specifici, sia all'import che all'export (Taiwan, Hong Kong, Singapore, Malaysia, Cina, Corea del Sud, seguiti a distanza dalla Germania). Per contro, nel quadrante opposto (n. 3) sono presenti paesi che, rispetto agli altri, risultano meno coinvolti: vi si trovano alcune economie dell'Unione Europea (Belgio, Francia, Italia, Paesi Bassi, Spagna) e il Regno Unito, oltre a Stati Uniti, Canada e India. Giappone e Polonia si collocano nel quarto quadrante (a sinistra in alto), mostrando una partecipazione all'export di beni intermedi specifici maggiore della media. La collocazione nel quadrante in basso a destra (n. 2) indica invece una partecipazione relativamente maggiore all'import di beni intermedi specifici, suggerendo una forte presenza di imprese dedicate alle fasi di assemblaggio di beni finali. Vi è collocato solo il Messico, mentre il Vietnam compare in una posizione a confine con il quadrante superiore.

L'INDICE DI POSIZIONE NELLE RETI PRODUTTIVE INTERNAZIONALI

La mappa geografica presenta una visione d'insieme su come le diverse economie si collocano nell'ambito delle RPI, a monte o a valle dei processi produttivi [Figura 2]. A tal fine è stato utilizzato un "indice di posizione relativa nelle RPI", caratterizzato da un campo di variazione tra +1 e -1, che consente di evidenziare il tipo (prevalente) di partecipazione alle RPI in base alle attività svolte dalle imprese. In caso di indice positivo, l'economia è relativamente orientata all'export di beni intermedi specifici ed è

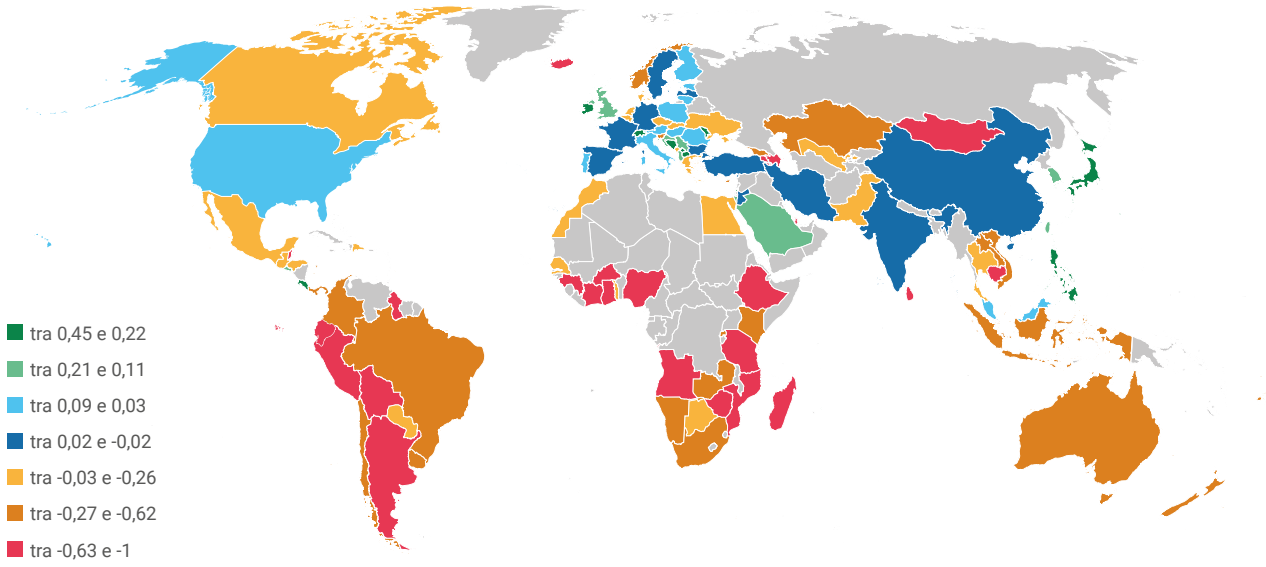
caratterizzata dalla presenza di imprese attive nelle fasi produttive collocate a monte; in caso di valori negativi (e di un maggiore orientamento all'import di questi beni), l'indicatore segnala un coinvolgimento in processi produttivi più a valle.[9]

Le imprese collocate a valle sono più vicine al consumatore finale, operando nelle fasi finali della catena del valore (quali l'assemblaggio, la finitura, la distribuzione), mentre quelle a monte sono in genere associate alle fasi produttive a più alta intensità di capitale o di conoscenza, che tendono a generare quote più elevate di valore aggiunto.

Dalla mappa geografica si evince che la maggior parte delle economie risulta partecipare alle RPI attraverso attività che si trovano a valle dei processi produttivi manifatturieri: 74 paesi su 118 presentano infatti un indice di posizione negativo.

Tra questi vi sono molte economie emergenti, inclusi diversi paesi africani (Nigeria, Angola, Burkina Faso, Etiopia, Zimbabwe, Mozambico) che presentano valori vicini al livello massimo dell'indicatore (tra -0,88 e -0,97). Per esempio, nel caso della Nigeria vi contribuiscono gli scambi attivati da impianti di assemblaggio dei settori automotive ed elettronica, localizzati nel paese per servire i mercati della regione.

Figura 2 - Indici di posizione relativa nelle reti produttive internazionali, per paese



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e istituti nazionali di statistica

[9] L'indice di posizione relativa nelle reti produttive internazionali (P_i) risulta dal seguente calcolo:

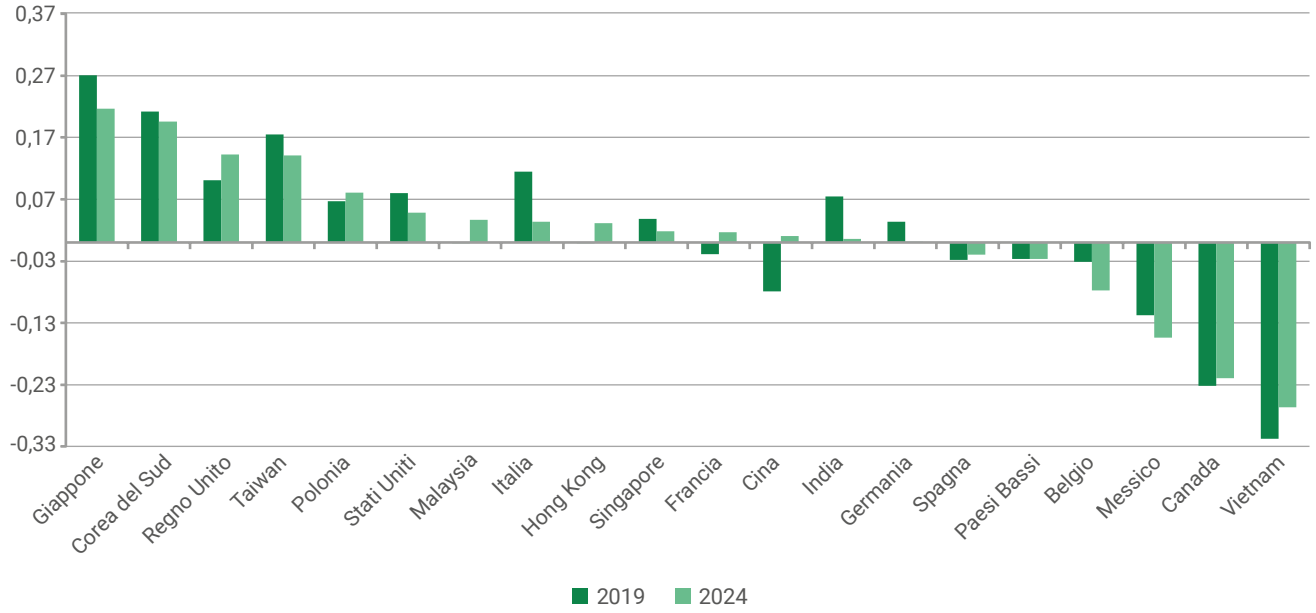
$$P_i = \frac{x_{ik} - m_{ik}}{x_{ik} + m_{ik}}$$

dove per ogni paese *i*:
$x_{ik} = X_{ik}/X_{it}$
$m_{ik} = M_{ik}/M_{it}$
X_{ik}=esportazioni di beni intermedi lavorati specifici del paese *i*
X_{it}= esportazioni totali del paese *i*
M_{ik}= importazioni di beni intermedi lavorati specifici del paese *i*
M_{it}= importazioni totali del paese *i*

Il numero di paesi con un indice di posizione positivo è invece più contenuto (42)[10], il che suggerisce una concentrazione delle capacità di ideare e produrre input specifici in un numero limitato di paesi. Inoltre, i valori dell'indicatore sono decisamente inferiori. A titolo esemplificativo, uno dei valori più alti è quello raggiunto dalla Bosnia Erzegovina (+0,38) che è integrata nelle filiere automotive europee, fornendo componenti destinati ad essere assemblati in altri paesi dell'UE. Un altro esempio è l'Irlanda (+0,31), anche grazie alla presenza di imprese che esportano principi attivi farmaceutici destinati alla formulazione e all'imballaggio finale in UE e negli Stati Uniti.

Con riferimento ai primi 20 paesi in termini di peso sugli scambi mondiali di beni intermedi specifici, la Figura 3 rappresenta la loro posizione relativa nelle RPI nel 2019 e nel 2024.

Figura 3 - I primi 20 paesi nel commercio mondiale di beni intermedi lavorati specifici: indici di posizione relativa nelle reti produttive internazionali [(1)]



[(1)] Primi 20 paesi coinvolti negli scambi mondiali di beni intermedi lavorati specifici, classificati in maniera univoca secondo la codifica BEC Rev. 5 (UN Statistics).

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e istituti nazionali di statistica

Giappone e Corea del Sud mostrano una chiara collocazione nelle fasi a monte dei processi produttivi, a cui contribuisce la presenza di importanti imprese che esportano beni intermedi per l'industria elettronica e per il settore automotive. Anche a Taiwan vi sono fornitori mondiali di componenti altamente specializzati, quali i *microchip*, essenziali per diverse industrie, mentre nel Regno Unito operano importanti gruppi appartenenti ai comparti dell'aerospazio, dell'automotive e del farmaceutico. Esaminando l'andamento rispetto al 2019, il Regno Unito è uno dei paesi che presenta un aumento dell'indice di posizione, mentre per Giappone, Corea del Sud e Taiwan si nota una diminuzione.

All'opposto, Vietnam, Canada e Messico mostrano una specializzazione a valle dei processi produttivi. Il Messico, come il Canada, è fortemente integrato nelle filiere nordamericane dell'automotive (anche grazie all'accordo preferenziale con gli

[10] Nel caso delle altre due economie, l'indice di posizione relativa nelle reti produttive internazionali è pari a zero.

Stati Uniti, USMCA); in Canada sono inoltre localizzati importanti impianti dell'industria aerospaziale. Il Vietnam sta invece diventando un centro manifatturiero globale, anche per l'industria elettronica, e una destinazione attraente per le imprese che cercano di ricollocare le produzioni realizzate in Cina in altri paesi.

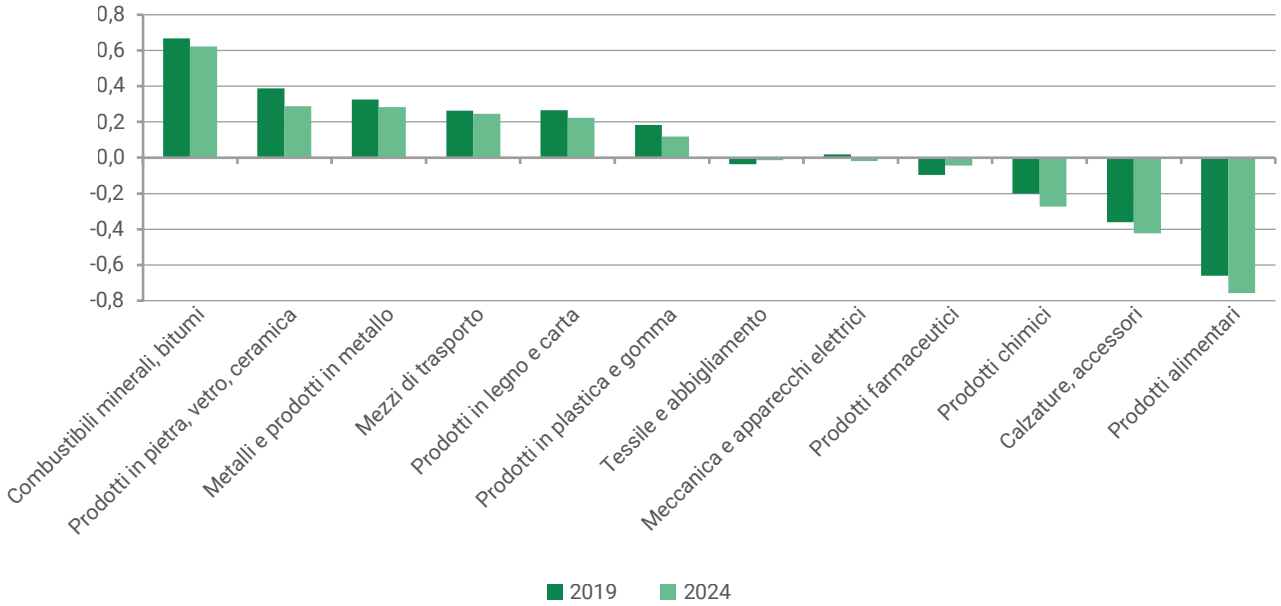
L'indice di posizione relativa della Cina evidenzia peraltro un cambio di segno rispetto al 2019 (da -0,08 a +0,01), segnalando uno spostamento significativo verso fasi di produzione più a monte [Figura 3]. Se per molti anni le imprese multinazionali hanno localizzato in Cina impianti prevalentemente destinati all'assemblaggio di manufatti (anche per via del basso costo del lavoro), i dati sugli scambi di beni intermedi specifici confermano l'intensificarsi di attività collocate più a monte, caratterizzate da un maggiore contenuto tecnologico (come evidenziato dallo sviluppo delle tecnologie ambientali o dei mezzi di trasporto elettrici).

L'INDICE DI POSIZIONE DELL'ITALIA NELLE RETI PRODUTTIVE INTERNAZIONALI

Per quanto riguarda l'Italia, l'indice di posizione relativa nelle RPI denota una moderata specializzazione nelle fasi produttive collocate a monte. Tuttavia, l'indice è passato da 0,11 nel 2019 a 0,03 nel 2024, segnalando un netto spostamento verso le fasi di produzione a valle, caratterizzate dall'import di beni intermedi specifici [Figura 4]. Calcolando l'indice di posizione per settori, si osservano valori positivi nei combustibili minerali, nei prodotti in pietra, vetro, ceramica, nei prodotti in metallo e nei mezzi di trasporto. Indici negativi caratterizzano invece in particolare il settore alimentare, quello delle calzature e degli accessori e il comparto chimico-farmaceutico.

In confronto al 2019, quasi tutti i comparti collocati a monte mostrano una diminuzione dell'indice di posizione; allo stesso tempo, si è accentuata la posizione a valle di vari settori (prodotti alimentari, chimici, calzature e accessori). Rappresenta un'eccezione l'industria farmaceutica, il cui indice di posizione nel 2024 appare spostato più a monte, anche se lievemente.

Figura 4 – Italia: indici di posizione relativa nelle reti produttive internazionali, per settori [1]



[1] L'indice è costruito in base agli scambi di beni intermedi lavorati specifici, classificati secondo BEC rev 5 (UN statistics), per comparti. I codici relativi ai beni lavorati specifici sono riferiti ai soli prodotti classificati in maniera univoca.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e istituti nazionali di statistica

⊕ APPROFONDIMENTO

La frammentazione degli scambi internazionali: tra integrazione geopolitica e accordi economici

di Elena Rossi Espagnet (Agenzia ICE)[1]

IL CONTESTO: LA GLOBALIZZAZIONE CAMBIA ROTTA

Fino alla crisi finanziaria del 2008, il commercio internazionale ha registrato una crescita quasi ininterrotta, sostenuta dall'espansione delle catene globali del valore e dai processi di liberalizzazione commerciale. Nel decennio successivo, pur mantenendo una traiettoria positiva, la crescita degli scambi ha rallentato rispetto alla fase precedente. La letteratura ha descritto questa fase non tanto come un arretramento della globalizzazione, quanto come una sua riconfigurazione, caratterizzata da una minore espansione delle catene globali del valore e da una crescente frammentazione dei rapporti produttivi internazionali.

A partire dal 2016, gli scambi internazionali hanno subito un'ulteriore battuta d'arresto[2]. Una serie di eventi di portata storica ha ridisegnato le regole del gioco: la guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina, la pandemia di Covid19 e la conseguente crisi delle forniture globali, l'invasione russa dell'Ucraina e il sistema di sanzioni economiche che ne è seguito, nonché la riformulazione della politica commerciale americana sotto la prima e poi la seconda amministrazione Trump[3].

Questi eventi hanno messo in luce una tensione crescente tra la logica economica dell'integrazione globale e la logica politica della sicurezza nazionale, dell'autonomia strategica e dell'influenza geopolitica. Il commercio mondiale, in altri termini, non è più guidato solo da prezzi relativi e costi di trasporto: assume crescente rilievo l'identità geopolitica dei partner commerciali e la collocazione dei paesi all'interno di specifiche aree di allineamento economico-politico[4].

Un dato chiave della nostra analisi mostra che su 188 paesi, tra il 2018 e il 2024, l'appartenenza ai blocchi geopolitici ha spiegato fino al 40 per cento della variazione annua delle esportazioni mondiali, con picchi negli anni della guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina (2018-2019).

IL PROBLEMA METODOLOGICO: COME MISURARE LA FRAMMENTAZIONE

Misurare con precisione l'impatto della geopolitica sui flussi commerciali è tecnicamente complesso. I dati del commercio bilaterale – le statistiche su quanto ogni paese esporta verso ogni altro paese – sono estremamente ricchi di informazioni, ma anche

[1] Il presente contributo trae origine da uno dei progetti di ricerca, attinenti ai temi affrontati nel Rapporto, sviluppati dalle borsiste dell'Ufficio Analisi e Studi nell'ambito del loro incarico biennale. Le ricerche saranno oggetto di pubblicazioni individuali nei prossimi mesi.

[2] Si veda: Goldberg, P. K., & Reed, T. (2023). Is the global economy deglobalizing? And if so, why? And what is next? *Brookings Papers on Economic Activity*, 2023(1), 347–423.

[3] Si veda: Bown, C. P. (2025). Trump's trade war timeline 2.0: An up-to-date guide. *Peterson Institute for International Economics*. Disponibile in: www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trumps-trade-war-timeline-20-date-guide [17 giugno 2025].

[4] Si veda: Irwin, D. A. (2020). *Free trade under fire* (5a ed.). Princeton University Press.

molto volatili. Le variazioni percentuali anno su anno di un singolo flusso bilaterale possono raggiungere valori estremi: quando gli scambi tra due paesi partono da livelli molto bassi, anche una piccola variazione assoluta produce tassi di crescita astronomici. I dati[5] nel 95esimo percentile presentano una deviazione estremamente elevata, rendendo difficile separare il segnale dal rumore.

I modelli tradizionali di analisi del commercio internazionale – come il modello gravitazionale, lo strumento standard della letteratura dell'economia internazionale – stimano direttamente i flussi bilaterali tra paesi e ricavano da essi delle misure sintetiche per paese. Il problema è che le stime aggregate che se ne ricavano non corrispondono bene ai dati reali sulle esportazioni totali di ciascun paese: il modello "perde" informazione proprio perché effettua stime a partire da dati bilaterali eccessivamente rumorosi. L'idea centrale della metodologia che adottiamo è la seguente: invece di stimare i coefficienti del modello sui dati bilaterali grezzi, si usano i dati bilaterali solo per calcolare le quote di commercio (quanto del totale delle esportazioni di un paese va verso ciascun partner), e poi si applica una decomposizione direttamente ai tassi di crescita aggregati a livello paese, che sono molto più stabili e affidabili.

In breve: invece di chiedersi «perché le esportazioni dalla Germania verso la Corea del Sud sono cresciute del 300 per cento in un anno?», il metodo che proponiamo chiede «qual è il contributo delle esportazioni tedesche totali alla crescita del commercio mondiale, e quanta parte di esso dipende dall'appartenenza della Germania al blocco occidentale?».

IL METODO: SCOMPORRE LA CRESCITA DEL COMMERCIO MONDIALE

L'approccio adottato[6] consente di scomporre la crescita delle esportazioni totali di ogni paese in componenti distinte e interpretabili. Per ogni anno dell'analisi, la variazione delle esportazioni di un paese può essere attribuita a:

- una componente di offerta (dipendente dal paese esportatore): quanto dipende dalla capacità produttiva, dalla competitività e dall'accesso ai mercati del paese che esporta;
- una componente di domanda (dipendente dall'importatore): quanto dipende dall'andamento economico dei paesi di destinazione, dalla loro propensione ad acquistare beni esteri, dalla presenza di misure tariffarie e non che aumentano i costi di commercio;
- una componente di tendenza mondiale: il "ciclo globale" del commercio, comune a tutti i paesi (come il rimbalzo post-pandemia del 2021 o la precedente contrazione del 2020);
- una componente di blocco commerciale: quanto dipende dall'appartenenza a un gruppo di paesi con legami economici o geopolitici condivisi.

PERCHÉ QUESTA DECOMPOSIZIONE È IMPORTANTE

Il valore aggiunto di questo approccio è duplice. Da un lato, fornisce stime *country level* coerenti con i dati osservati: la crescita stimata delle esportazioni di ogni paese corrisponde per costruzione alla crescita effettiva, eliminando le distorsioni prodotte dalla volatilità dei dati bilaterali. I dati bilaterali non vengono però abbandonati: restano al centro del metodo, impiegati per calcolare le quote di commercio di ciascun paese verso ogni partner.

Dall'altro, permette di rispondere in modo diretto a un quesito molto importante per capire le dinamiche del commercio internazionale attuali: quanto contano i fattori geopolitici rispetto alla presenza di accordi commerciali internazionali nell'orientare i flussi commerciali?

[5] Il CEPII mette a disposizione i dati relativi ai flussi di commercio, sia di esportazioni che importazioni. Il periodo considerato dall'analisi va dal 2017 al 2024 e copre tutti i paesi del mondo.

[6] Ci si ispira alla metodologia applicata da Amiti e Weinstein in un lavoro del 2018, adattandola ai dati sul commercio estero. Si veda: Amiti, M., & Weinstein, D. E. (2018). How much do idiosyncratic bank shocks affect investment? Evidence from matched bank-firm loan data. *Journal of Political Economy*, 126(2), 525-587.

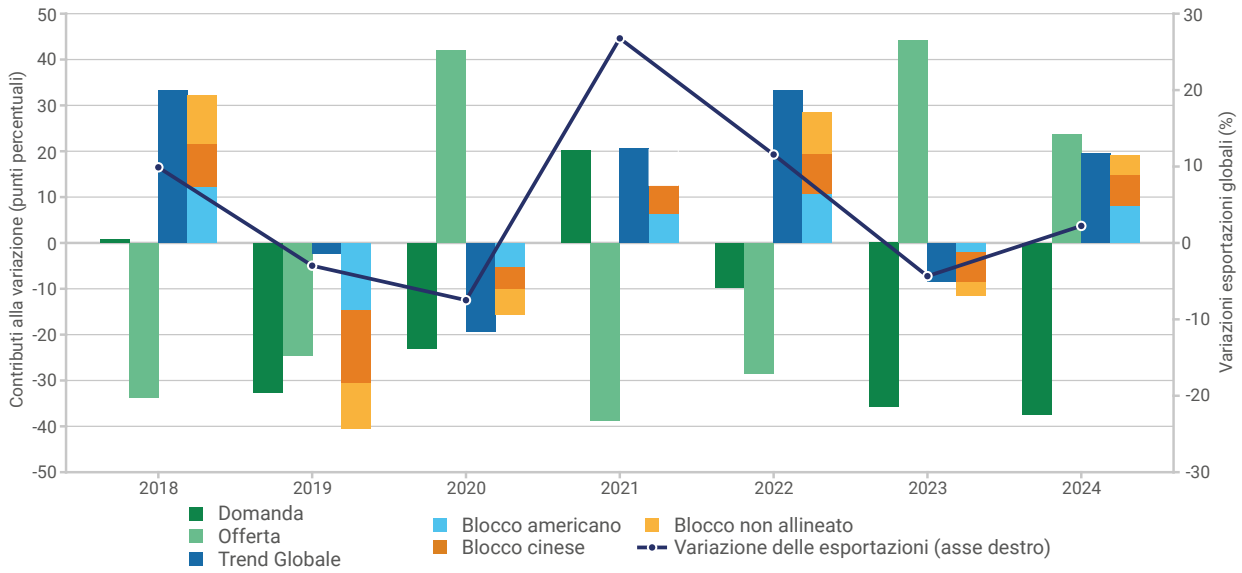
I BLOCCHI GEOPOLITICI ASSUMONO UN RUOLO SIGNIFICATIVO

L'analisi copre il periodo 2018-2024 su un campione di 188 paesi [Figura 1; Figura 2]. La linea rappresenta la variazione delle esportazioni globali rispetto all'anno precedente; le barre mostrano i fattori che ne hanno determinato l'andamento: componenti legate all'offerta (dinamiche relative al paese esportatore) e alla domanda (cambiamenti avvenuti all'interno del paese importatore), una tendenza globale comune a tutti i paesi, e il contributo derivante dall'appartenenza ai blocchi geopolitici.

Il dato più evidente è il calo delle esportazioni nel 2020 rispetto al 2019 (-7,5%), dominato dalle conseguenze della pandemia: la componente di tendenza globale assorbe da sola il -19,3 per cento, che insieme a quella dei blocchi geopolitici spiega il 60 per cento circa della riduzione. Il rimbalzo del 2021 (26,8%) riflette la dinamica opposta. Negli anni della guerra commerciale USA-Cina, il contributo aggregato dei blocchi geopolitici risulta invece particolarmente rilevante: 32,3 per cento nel 2018, quando i tre blocchi si muovono nella stessa direzione amplificando una crescita già sostenuta (9,9%), e -40,5 per cento nel 2019, il valore più marcato dell'intero periodo, con il blocco americano (-14,6%) e quello cinese (-16%) come principali fattori frenanti in un anno di contrazione delle esportazioni (-3%). Nel 2022, anno dell'invasione russa dell'Ucraina, il contributo dei blocchi è positivo (28,6%), e insieme alla componente di tendenza globale (33,2%) dominano il quadro – la guerra ha generato uno shock sistemico che ha investito tutti i paesi indipendentemente dalla loro collocazione geopolitica. Nel 2024 il contributo dei blocchi si attesta a 19,3 per cento in un contesto di esportazioni quasi stagnanti (2,2%).

Figura 1 - Composizione della variazione delle esportazioni globali in quattro componenti[7]

Classificazione geopolitica proposta da Bonadio et al. (2025)



Fonte: elaborazione Agenzia ICE su dati CEPII

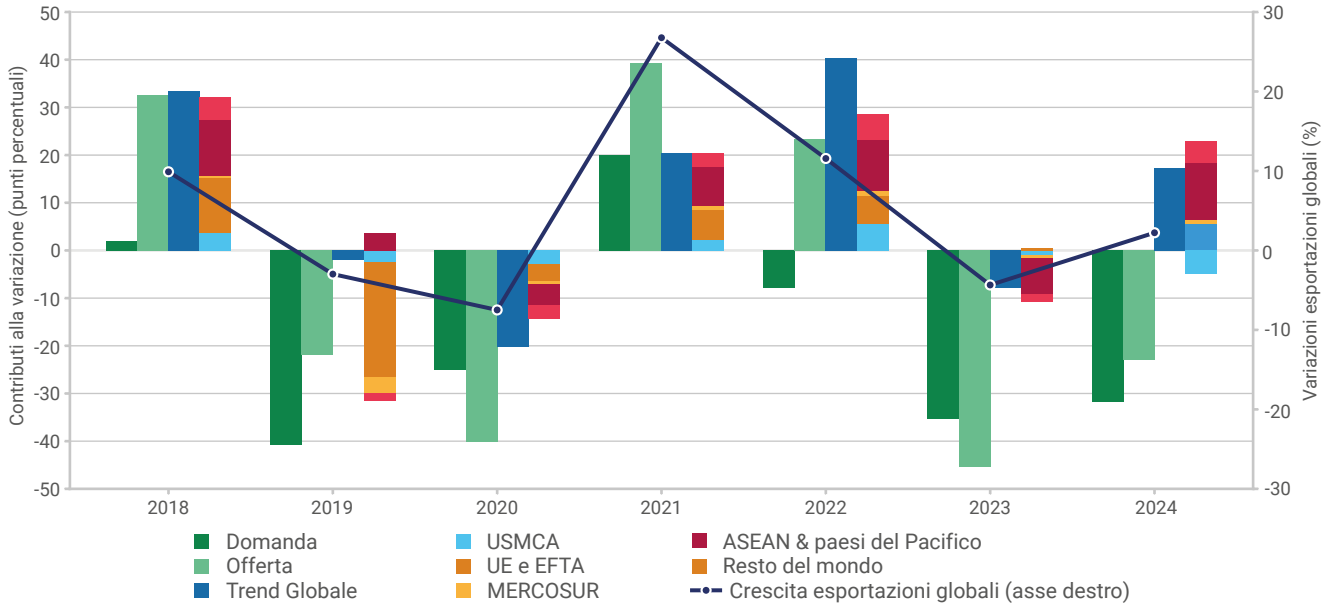
[7] La classificazione divide i paesi in 3 gruppi in base all'andamento dei costi di commercio con Stati Uniti e Cina. Se i costi sono aumentati o diminuiti verso entrambi allora il paese sarà non allineato, se invece l'incremento è solo nei confronti di uno dei due, il paese apparterrà all'altro blocco. Per ulteriori informazioni si veda: Bonadio, B., Huo, Z., Kang, E., Levchenko, A. A., Pandalai-Nayar, N., Toma, H., & Topalova, P. (2025). *Playing with blocs: Quantifying decoupling*. NBER Working Paper No. 34302. National Bureau of Economic Research. Disponibile in: https://doi.org/10.3386/w34302 [25 giugno 2026].

I BLOCCHI ECONOMICI TRADIZIONALI MOSTRANO CAPACITÀ DI TENUTA

Quando si adotta la classificazione basata sugli accordi commerciali regionali – UE+EFTA, USMCA, ASEAN & Pacifico e Mercosur – il contributo aggregato dei blocchi segue un andamento molto simile a quello geopolitico: 32 per cento nel 2018, -27,8 per cento nel 2019, fino a 17,9 per cento nel 2024. Le due classificazioni tendono quindi a raccontare la stessa storia, con un'eccezione rilevante: nel 2019 il contributo negativo dei blocchi geopolitici (-40,5%) supera di circa 13 punti percentuali quello dei blocchi economici (-27,8%). Questo scarto suggerisce che, nel pieno della guerra commerciale tra gli Stati Uniti e Cina, le tensioni lungo le linee di frattura geopolitica hanno avuto un impatto sul commercio più ampio di quanto i soli accordi regionali riescano a catturare.

Figura 2 - Composizione della variazione delle esportazioni globali in quattro componenti

Classificazione per accordi economici



Fonte: elaborazione Agenzia ICE su dati CEPII

Alla luce di quanto visto, si può supporre che la frammentazione geopolitica non abbia ancora dissolto i legami commerciali storici. Le reti di integrazione regionale costruite in decenni di accordi commerciali mostrano una capacità di tenuta che non può essere ignorata nelle valutazioni di policy.

IMPLICAZIONI PER L'ANALISI DEL COMMERCIO ITALIANO E SVILUPPI FUTURI

Questi risultati hanno implicazioni dirette per interpretare la posizione dell'Italia nel commercio internazionale. Appartenendo al gruppo UE e EFTA, l'Italia beneficia della resilienza del blocco economico europeo, che mantiene coerenza interna anche in anni di forti perturbazioni geopolitiche. Allo stesso tempo, la crescente rilevanza delle tensioni geopolitiche rappresenta un fattore di rischio strutturale per un'economia come quella italiana, fortemente orientata all'export e con catene del valore che si estendono sia verso i mercati occidentali che verso quelli asiatici.

In particolare, la metodologia presentata offre uno strumento utile per monitorare:

- se e quanto il blocco UE+EFTA continua a operare come rete di protezione per i paesi membri in fasi di turbolenza geopolitica;
- come evolvono le componenti di domanda (*importer shock*) dai principali mercati di sbocco dell'export italiano, separando i fattori ciclici da quelli strutturali;
- in che misura i paesi "non allineati" – che spesso fungono da intermediari nel commercio triangolare – possono offrire opportunità o rischi per l'Italia;
- qual è l'esposizione italiana alle sanzioni e ai riallineamenti geopolitici che coinvolgono paesi come la Russia, tramite l'analisi dei canali indiretti di commercio.

Quindi, la metodologia proposta consente di analizzare l'impatto di diversi tipi di shock sulle esportazioni italiane, aprendo numerose direzioni di analisi concretamente utili per il monitoraggio del commercio estero. A titolo di esempio, due applicazioni appaiono particolarmente rilevanti per il dibattito economico italiano.

Il primo riguarda l'analisi dell'impatto delle sanzioni. L'invasione russa dell'Ucraina e il sistema sanzionatorio che ne è seguito hanno rimodellato profondamente la geografia del commercio europeo. Le componenti identificate dalla metodologia possono aiutare a quantificare non solo il calo diretto delle esportazioni verso la Russia, ma anche i fenomeni di *re-routing* commerciale attraverso paesi terzi – come Armenia, Kazakistan e Kirghizistan – poiché, nonostante si lavori con dati aggregati a livello paese, non si perdono le informazioni derivanti dalle quote di commercio bilaterale.

Il secondo filone, forse il più immediato per la policy, riguarda il monitoraggio in tempo reale della frammentazione. Data la disponibilità crescente di dati commerciali ad alta frequenza temporale, la metodologia potrebbe essere aggiornata su base trimestrale o semestrale, diventando uno strumento di *early warning* per identificare cambiamenti nelle dinamiche dei blocchi prima che si consolidino in tendenze strutturali.

PRINCIPALI CONCLUSIONI

L'analisi mostra come i blocchi geopolitici abbiano influenzato in modo significativo il commercio mondiale, con un impatto particolarmente marcato nel biennio 2018-2019, in corrispondenza della guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina. Allo stesso tempo, gli accordi commerciali regionali consolidati – UE+EFTA, USMCA, ASEAN & Pacifico – mostrano una forte coesione interna, segno che le reti di integrazione economica costruite nel tempo continuano a offrire una solida tenuta anche in fasi di tensione geopolitica. Tra i due grandi poli, la Cina emerge come *driver* strutturalmente più dominante all'interno del proprio blocco rispetto agli Stati Uniti, il cui peso relativo varia sensibilmente a seconda di come viene definito il blocco di riferimento. Nel complesso, la metodologia proposta si conferma uno strumento di analisi robusto, applicabile anche al monitoraggio della frammentazione del commercio a livello di singolo paese – un'estensione di particolare interesse per il caso italiano.

1.2 Le politiche per l'integrazione dei mercati internazionali

1.2.1 LA REGOLAMENTAZIONE MULTILATERALE DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI E GLI ACCORDI DI INTEGRAZIONE PREFERENZIALI

di Cristina Castelli (Agenzia ICE)

Le tensioni commerciali e geopolitiche che hanno caratterizzato il 2025 e la prima metà del 2026 evidenziano come sia profondamente mutato il contesto in cui operano le imprese. Alcune grandi economie esercitano ormai un potere unilaterale, anche attraverso strumenti di pressione economica e politica: in questo scenario incerto il diritto commerciale internazionale e il sistema di accordi multilaterali, amministrati dall'OMC (Organizzazione Mondiale del Commercio), appaiono meno efficaci nel contenere i contrasti tra gli Stati membri.

Benché molti paesi abbiano confermato il proprio impegno, non sono stati fatti progressi per approvare una riforma dell'OMC. La 14esima conferenza ministeriale dell'organizzazione (MC14), che si è tenuta a Yaoundé dal 26 al 30 marzo 2026, non ha prodotto i risultati auspicati, nonostante le diverse proposte presentate su temi quali la revisione delle regole negoziali, il ripristino del meccanismo di risoluzione delle controversie, le questioni relative alla trasparenza e al monitoraggio, la disciplina dei sussidi distorsivi e la revisione delle regole in materia di pesca e agricoltura. Inoltre, per la prima volta, è mancato anche l'accordo sulla proroga della moratoria globale sul commercio elettronico, che vietava l'applicazione di dazi doganali alle transazioni elettroniche transfrontaliere e che era stata regolarmente rinnovata sin dalla sua introduzione nel 1998.[24] Dal 30 marzo 2026, i paesi possono dunque applicare dazi doganali alle trasmissioni elettroniche (software, servizi di streaming multimediale, servizi cloud), con il rischio di provocare una frammentazione delle regolamentazioni sul commercio digitale.[25]

Per quanto riguarda gli accordi di tipo plurilaterale – che, trattando temi specifici, obbligano solo i firmatari, ma sono aperti ad altre adesioni –, in occasione della 14esima riunione Ministeriale dell'OMC è stato concluso un importante accordo sul commercio elettronico, la cui copertura è tuttavia parziale. L'intesa rappresenta un passo avanti verso l'attuazione di norme commerciali condivise in un settore non disciplinato dall'OMC, tra 66 membri (inclusa l'UE[26]) che rappresentano il 70 per cento del commercio mondiale, con l'obiettivo di facilitare le transazioni elettroniche transfrontaliere, ridurre gli ostacoli e promuovere l'innovazione nel commercio digitale, includendo un divieto permanente di applicare dazi doganali alle trasmissioni elettroniche dei firmatari.[27] In particolare, hanno promosso questo accordo Australia, Giappone e Singapore, mentre gli Stati Uniti non vi hanno aderito.

Durante la MC14 è stata inoltre ribadita l'importanza dell'accordo plurilaterale provvisorio sulle procedure di arbi-

[24] Si veda: OMC. *Work Programme on E-Commerce, Moratorium*. Disponibile in: www.wto.org/english/tratop_e/ecom_e/ecom_work_programme_e.htm [7 giugno 2026].

[25] Va tuttavia rilevato che 23 membri dell'OMC si sono accordati per non applicare dazi doganali alle transazioni elettroniche transfrontaliere. Si veda: International Chamber of Commerce. (2026, 8 aprile). *ICC welcomes joint statement on e-commerce moratorium, calls for a permanent solution*. Disponibile in: https://iccwbo.org/news-publications/news/icc-welcomes-joint-statement-on-e-commerce-moratorium-calls-for-a-permanent-solution/ [10 giugno 2026].

[26] Si vedano: Commissione europea. (2026, 30 marzo). *Outcome of the 14th WTO Ministerial Conference*. Disponibile in: https://policy.trade.ec.europa.eu/news/outcome-14th-wto-ministerial-conference-2026-03-30_en [14 giugno 2026]; Commissione europea. (2026). M*EMO: The E-Commerce Agreement*. Disponibile in: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/eu-and-wto/memo-e-commerce-agreement_en [14 giugno 2026].

[27] Si veda: Wolff, A.W. (2026, 31 marzo). Was the WTO Ministerial Meeting at Yaoundé a complete failure? *Peterson Institute of International Economics*. Disponibile in: www.piie.com/blogs/realtime-economics/2026/was-wto-ministerial-meeting-yaounde-complete-failure [10 giugno 2026].

trato in appello (MPIA, *Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement*), istituito per garantire la stabilità e la prevedibilità dei rapporti commerciali internazionali, in attesa di una riforma del sistema di risoluzione delle controversie dell'OMC (sostanzialmente paralizzato da alcuni anni, per via delle mancate nomine nell'Organo d'appello da parte degli Stati Uniti). Aderiscono al MPIA 61 membri dell'OMC, che rappresentano il 60 per cento del commercio mondiale. Per quanto l'accordo MPIA offra un'alternativa importante, esso non può sostituire completamente il meccanismo di risoluzione delle controversie dell'OMC, essendo vincolante solo per i paesi aderenti, mancando di meccanismi automatici di applicazione ed essendo esclusi, tra gli altri, gli Stati Uniti.

Non è stato invece possibile includere formalmente tra gli accordi plurilaterali dell'OMC quello riguardante la facilitazione degli investimenti per lo sviluppo (IFDA, *Investment Facilitation for Development*), concluso nel 2023, che vede la partecipazione di 131 paesi membri.[28]

Da molte parti si sostiene che, come avvenuto con il GPA (*Government Procurement Agreement*) e con l'ITA (*Information Technology Agreement*), l'approccio plurilaterale rappresenti una delle principali soluzioni per concludere intese, consentendo la conclusione di specifici accordi tra un numero limitato di paesi membri e di estenderli successivamente al livello multilaterale (seguendo il principio della *geometria variabile*). Allo stesso modo, nel corso di decenni, l'originario Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio (GATT, *General Agreement on Tariffs and Trade*) si è evoluto fino a diventare l'OMC.[29] Del resto, va in questa direzione anche il discorso che il primo ministro canadese Mark Carney ha tenuto, nel gennaio 2026, al *World Economic Forum* di Davos, quando ha rimarcato l'importanza strategica delle medie potenze nel governare le relazioni internazionali, e la necessità di cooperare per ripristinare la certezza del diritto e il rispetto delle norme commerciali internazionali.[30]

La necessità di raggiungere un consenso unanime tra i 166 membri dell'OMC rappresenta tuttavia un ostacolo anche per l'adozione formale di accordi plurilaterali al suo interno[31], dal momento che alcuni paesi, tra cui l'India, hanno esercitato il diritto di veto, sostenendo l'inammissibilità di nuovi accordi plurilaterali, allo scopo di privilegiare l'universalità del sistema multilaterale. Questo resta uno dei temi principali in discussione per la riforma dell'OMC.

Accanto agli accordi plurilaterali, una fitta rete di accordi commerciali preferenziali, regionali e bilaterali, si propone di perseguire l'integrazione economica tra i paesi aderenti. Tali accordi sono spesso caratterizzati da regole più ambiziose di quelle negoziate a livello multilaterale, dove è più difficile raggiungere il necessario consenso.

La Figura 1.18 mostra che – secondo le notifiche ricevute

[28] L'accordo si propone di promuovere la sostenibilità degli IDE e di ridurre l'incertezza normativa, semplificando le procedure e migliorando la trasparenza. Si veda: la pagina dedicata del sito dell'OMC all'indirizzo: www.wto.org/english/tratop_e/invfac_public_e/invfac_e.htm [19 giugno 2026]. Si veda inoltre: OMC, General Council. (2024, 8 marzo). *Incorporation of the Investment Facilitation for Development Agreement into Annex 4 of the WTO Agreement - Communication from the Members parties to the Investment Facilitation for Development Agreement*. Disponibile in: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/GC/W927.pdf&Open=True [10 giugno 2026].

[29] Si veda: Bacchus, J. (2026, 12 marzo). *World Trade Without the US. CATO Institute*. Disponibile in: www.cato.org/policy-analysis/world-trade-without-us [10 giugno 2026].

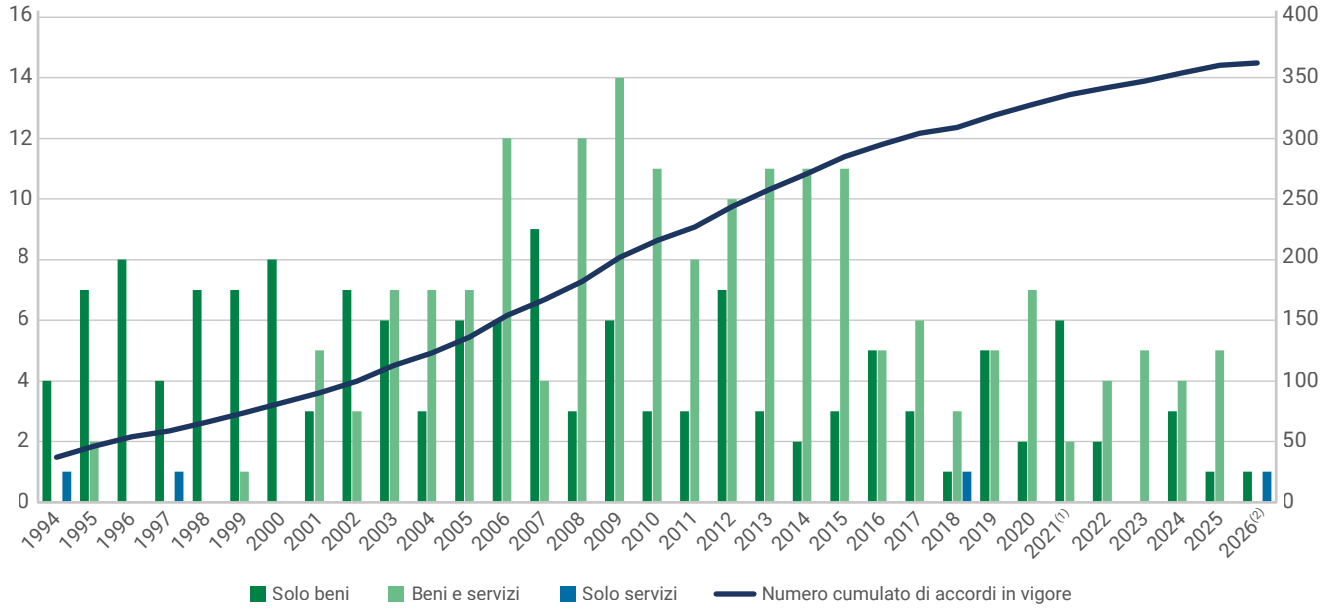
[30] *«Today I will talk about a rupture in the world order, the end of a pleasant fiction and the beginning of a harsh reality, where geopolitics, where the large, main power is submitted to no limits, no constraints. On the other hand, I would like to tell you that the other countries, especially intermediate powers like Canada, are not powerless. They have the capacity to build a new order that encompasses our values, such as respect for human rights, sustainable development, solidarity, sovereignty and territorial integrity of the various states. The power of the less power starts with honesty»*. World Economic Forum. (2026, 20 gennaio). D*avos 2026: Special address by Mark Carney, Prime Minister of Canada*. Disponibile in: www.weforum.org/stories/2026/01/davos-2026-special-address-by-mark-carney-prime-minister-of-canada/ [13 maggio 2026].

[31] Si veda: Hoekman, B. (2025, 9 dicembre). Making variable geometry work for a more effective WTO. *Hinrich Foundation*. Disponibile in: www.hinrichfoundation.com/research/wp/trade-governance/making-variable-geometry-work-for-a-more-effective-wto [10 giugno 2026].

dall'OMC – attualmente sono in vigore circa 350 accordi.[32] Va rilevato che, per essere in linea con le regole multilaterali, gli accordi preferenziali devono rispettare determinati criteri: la costituzione di unioni doganali e di aree di libero scambio è infatti consentita a condizione che tali intese rimuovano le barriere agli scambi tra i paesi membri su "sostanzialmente" tutti i prodotti e non innalzino le barriere già esistenti nei confronti di altri partner commerciali.[33] Non rientrano pertanto in questa fattispecie le intese concluse da alcuni paesi nel 2025, per far fronte ai cosiddetti "dazi reciproci" imposti dagli Stati Uniti.[34]

Figura 1.18 - Accordi commerciali preferenziali sugli scambi di beni e servizi

Numero di accordi notificati all'OMC, per anno di entrata in vigore e cumulato; sono escluse le estensioni di copertura



(1) Non sono compresi 36 accordi del Regno Unito post-Brexit, conclusi in sostituzione a quelli dell'UE con paesi terzi.

(2) Dati aggiornati a maggio 2026.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC

La crescita dei nuovi accordi preferenziali ha subito un progressivo rallentamento a partire dagli anni 2010, anche per via dell'inclusione di temi complessi che richiedono tempi lunghi per il raggiungimento di un accordo: se prima degli anni Novanta gli accordi vertevano principalmente sulla liberalizzazione degli scambi di beni, successivamente sono state incluse norme relative ai servizi, agli investimenti esteri, alla tutela dei diritti di proprietà intellettuale, dei diritti del lavoro, alla sostenibilità ambientale e al commercio elettronico, per citarne alcuni (seguendo un approccio di integrazione profonda, *deep integration*).

[32] Il dato si basa sul numero di accordi notificati dagli Stati membri all'OMC; sono esclusi gli accordi conclusi dal Regno Unito dopo la Brexit, in sostituzione di quelli dell'UE con paesi terzi. Si noti che alcune basi dati, realizzate in centri accademici, includono un numero più elevato di accordi, in quanto non tutti gli Stati membri ottemperano alle procedure di notifica e di trasparenza. Si veda: ad esempio la base dati *Design of Trade Agreements* (DESTA), disponibile in: www.designoftradeagreements.org/, e quella di UNU-CRIS, *Regional Integration Agreement database* (RIA), disponibile in: https://riks.cris.unu.edu/ria-database [7 giugno 2026].

[33] Si veda l'art. XXIV del GATT 1994.

[34] Si vedano il paragrafo 1.2.2 *Le barriere tariffarie e non tariffarie agli scambi di merci e "Dazi reciproci" e nuovi accordi bilaterali.*

Nell'attuale scenario mondiale, possono svolgere un ruolo fondamentale gli accordi preferenziali caratterizzati dall'adesione di molti paesi e da regolamentazioni ambiziose: intese di questo tipo possono infatti diffondere approcci normativi condivisi, e contribuire a preservare il rispetto del diritto commerciale internazionale per garantire una maggiore prevedibilità delle relazioni internazionali. Insieme agli accordi plurilaterali, essi rappresentano uno degli strumenti attraverso cui i paesi cercano di rispondere alla crisi del sistema multilaterale, in attesa di un accordo volto a riformare l'OMC.

In questo contesto può essere utile richiamare la teoria dell'*effetto domino* di Richard Baldwin,[35] che indica il modo in cui la formazione e l'espansione di blocchi commerciali regionali tende a propagarsi automaticamente ad altri paesi, così come i tasselli del gioco domino cadono uno dopo l'altro. Tale approccio teorico si basa sull'idea che, quando un gruppo di paesi aderisce a un accordo commerciale preferenziale, le imprese dei paesi non aderenti che esportavano verso quell'area perdono di competitività rispetto ai membri del nuovo blocco. Questa perdita di mercato genera pressioni politiche interne a quei paesi, volte ad accedere all'area preferenziale o a siglare a loro volta accordi simili, avviando un processo di diffusione concatenata delle misure di liberalizzazione degli scambi. Un possibile rischio è la trasformazione dell'ordine commerciale globale in un insieme frammentato di grandi blocchi regionali. Tuttavia, nel contesto attuale, questo processo di diffusione del regionalismo appare uno dei percorsi principali per promuovere la salvaguardia del sistema commerciale multilaterale.

Nell'attuale contesto internazionale, diventano quindi particolarmente significativi i grandi accordi preferenziali a livello regionale, aperti all'adesione di altri paesi (non solo della stessa area geografica) e caratterizzati talvolta anche da contenuti e modalità di integrazione più ambiziosi rispetto al regime multilaterale (cosiddette regole OMC+[36]). Il contenuto tematico e normativo degli accordi preferenziali è infatti molto eterogeneo, e può differire sostanzialmente in termini di profondità normativa.[37]

Per via della loro estensione geografica, i grandi accordi regionali sono in grado di attirare l'adesione di nuovi paesi in due modi: attraverso l'ampliamento del numero di partecipanti, oppure tramite la firma di accordi preferenziali bilaterali tra l'area di integrazione regionale e singoli paesi. Gli accordi bilaterali tra un'area regionale e un singolo paese sono, in genere, meno ambiziosi quanto a grado di integrazione, ma possono evolvere nel tempo e consentire un successivo ampliamento dell'intesa regionale.

Considerando gli accordi conclusi a livello regionale, l'Unione Europea rappresenta il principale esempio di processo avanzato di integrazione economica, sia pure con diversi gradi di completamento nelle varie materie,[38] ed è al centro di un'ampia rete di accordi bilaterali[39].

L'area asiatica è tra le principali protagoniste di un ampio processo di integrazione economica, basato su vari accordi regionali parzialmente sovrapposti e con diverso grado di integrazione. Dal 2025 si nota un evidente rafforzamento del dialogo tra queste diverse aggregazioni regionali, allo scopo di promuovere la prevedibilità degli scambi e la resilienza delle reti produttive internazionali.

La CPTPP (*Comprehensive and Progressive Agreement*

[35] Si vedano: Baldwin, R. (1993). *A Domino Theory of Regionalism*. NBER Working Papers, 4465. National Bureau of Economic Research, Inc. Disponibile in: https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/4465.html [7 giugno 2026]; Baldwin, R. (2026). World War Trade: Conflict, Containment, and the Emergent World Trading Order. Rapid Response Economics, 7. CEPR Press. p. 42. Disponibile in: https://cepr.org/publications/books-and-reports/world-war-trade-conflict-containment-and-emergent-world-trading [1° giugno 2026].

[36] Sono definite OMC+ quelle clausole negoziali che vanno oltre gli impegni multilaterali esistenti.

[37] Si veda *Il diverso grado di profondità normativa negli accordi commerciali preferenziali.*

[38] Letta, E. (2024). *Much more than a market – Speed, Security, Solidarity. Empowering the Single Market to deliver a sustainable future and prosperity for all EU Citizens.* Disponibile in: https://european-research-area.ec.europa.eu/sites/default/files/documents/2024-05/LETTA%20Report%20-%20Much%20more%20than%20a%20market_April%202024.pdf [14 giugno 2026].

[39] Per quel che riguarda gli accordi UE si veda il paragrafo *1.3.3 Gli accordi di integrazione preferenziali dell'Unione Europea*.

for Trans-Pacific Partnership), aperta all'adesione di altri partecipanti, è considerata un accordo molto avanzato in termini di integrazione economica. Al momento vi hanno aderito 12 paesi,[40] che rappresentano circa il 14 per cento del PIL mondiale. Mancano tuttavia importanti economie regionali che, pur avendo espresso interesse o presentato la propria candidatura, devono prima soddisfare i requisiti necessari per poter aderire[41] (rientra tra queste la Cina, che ha presentato la richiesta nel 2021)[42]. L'adesione più recente è quella del Regno Unito (dicembre 2024), mentre nel 2025 hanno presentato le loro candidature Cambogia, Emirati Arabi Uniti e Filippine, segnalando l'aumentato interesse a far parte della CPTPP.

A fine novembre 2025 è stato avviato per la prima volta un dialogo formale con l'Unione Europea (*EU-CPTPP Trade and Investment Dialogue*), allo scopo di sostenere l'apertura dei mercati e il libero scambio grazie a una cornice istituzionale di cooperazione.[43] Questa si articola su cinque pilastri: diversificazione commerciale, commercio digitale, facilitazione degli scambi e degli investimenti, resilienza delle catene di approvvigionamento e governance del commercio globale (inclusa la riforma dell'OMC). Un successivo incontro si è tenuto a Yaoundé, durante la 14esima conferenza ministeriale dell'OMC. Inoltre, a fine 2025 è stato avviato un dialogo formale di cooperazione anche tra la CPTPP e l'ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*), con l'intenzione di proseguire nel 2026.[44]

Tra i principali accordi regionali, la RCEP (*Regional Comprehensive Economic Partnership)* è l'area di libero scambio con il maggior numero di partecipanti: rappresenta circa il 30 per cento del PIL e un terzo della popolazione mondiale. Ne fanno parte 15 paesi[45], tra cui Cina, Corea del Sud e Giappone, e alcuni di essi partecipano anche alla CPTPP. Pur essendo caratterizzato da un livello di integrazione economica meno ambizioso della CPTPP, anche questo accordo è rilevante per il ruolo che le medie potenze regionali possono assumere nell'area asiatica, al fine di contrastare le spinte protezionistiche e garantire il funzionamento delle reti produttive internazionali.[46]

L'ASEAN[47] è invece considerata un'area relativamente poco integrata, che si basa su due accordi principali: l'ATIGA

[40] Fanno parte della CPTPP Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malaysia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Regno Unito, Singapore e Vietnam. Gli Stati Uniti si erano ritirati nel 2017 dal precedente Trans-Pacific Partnership (TPP), da cui è poi nato il CPTPP.

[41] Con riguardo all'ampliamento dell'accordo ad altri paesi, la CPTPP stabilisce che siano rispettati i tre *principi di Auckland*: i paesi richiedenti devono essere in grado di soddisfare gli standard contenuti nell'accordo; devono dimostrare di poter recepire gli impegni sul tema del commercio; infine, l'adesione è soggetta al consenso dei membri della CPTPP. Si veda: Australian Government, Department of Foreign Affairs and Trade. (2024, 18 maggio). *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) Joint Ministerial Statement*. Disponibile in: www.dfat.gov.au/trade-and-investment/comprehensive-and-progressive-agreement-trans-pacific-partnership-cptpp-joint-ministerial-statement [10 giugno 2026].

[42] Oltre alla Cina, hanno presentato richiesta di adesione Cambogia, Costa Rica, Ecuador, Emirati Arabi Uniti, Filippine, Indonesia, Taiwan, Ucraina e Uruguay. Corea del Sud e Thailandia hanno espresso interesse a partecipare. Si veda: Schott, J. J. (2024, 3 ottobre). Which countries are in the CPTPP and RCEP trade agreements and which want in? *Peterson Institute of International Economics*. Disponibile in: www.piie.com/research/piie-charts/2022/which-countries-are-cptpp-and-rcep-trade-agreements-and-which-want [10 giugno 2026].

[43] Si veda: Commissione europea. (2025, 20 novembre). *EU launches Trade and Investment Dialogue with Trans-Pacific bloc*. Disponibile in: https://policy.trade.ec.europa.eu/news/eu-launches-trade-and-investment-dialogue-trans-pacific-bloc-2025-11-20_en [10 giugno 2026].

[44] Si veda: ASEAN. (2025, 20 novembre). *Joint Ministerial Statement on the occasion of the inaugural Trade and Investment Dialogue between the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership and the Association of Southeast Asian Nations*. Disponibile in: https://asean.org/joint-ministerial-statement-on-the-occasion-of-the-inaugural-trade-and-investment-dialogue-between-the-comprehensive-and-progressive-agreement-for-trans-pacific-partnership-and-the-association-of-sout/ [12 maggio 2026].

[45] I paesi aderenti alla RCEP sono: Australia, Brunei, Cambogia, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Nuova Zelanda, Singapore, Thailandia e Vietnam.

[46] Si veda: Yunshek, N. L. (2025, 25 marzo). RCEP: How will this trade agreement shape the future of multilateralism? *World Economic Forum*. Disponibile in: www.weforum.org/stories/2025/03/rcep-how-will-this-trade-agreement-shape-multilateralism/ [10 giugno 2026].

[47] Partecipano all'ASEAN: Brunei, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Singapore, Thailandia, Timor Leste e Vietnam. Timor Leste è divenuto l'undicesimo membro nel 2025.

(*ASEAN Trade in Goods Agreement*), che riguarda gli scambi di beni, le regole di origine, le procedure doganali, le norme tecniche e misure sanitarie-fitosanitarie, nonché gli strumenti di difesa commerciale e la trasparenza, e l'AFAS (*ASEAN Framework Agreement on Services*) relativo agli scambi di servizi. Nel corso degli ultimi mesi anche l'ASEAN ha avviato iniziative volte a conseguire un maggiore grado di profondità normativa: da un lato i paesi membri hanno concluso i negoziati per l'aggiornamento dell'ATIGA, dall'altro è stato siglato un accordo quadro sull'economia digitale (*ASEAN Digital Economy Framework Agreement*, DEFA, non ancora in vigore), volto a promuovere l'integrazione digitale dell'area.

Rileva inoltre l'avvio di un processo di cooperazione tra l'area asiatica e i paesi del Medio Oriente: nel maggio 2025 si è tenuto un primo summit tra i paesi ASEAN, la Cina e i paesi arabi del GCC (*Gulf Cooperation Council*), durante il quale è stata sottolineata la volontà di rafforzare la cooperazione economica interregionale (in particolare gli scambi commerciali e gli investimenti) e di conseguire una maggiore apertura reciproca, riaffermando anche il ruolo indispensabile dell'OMC in un contesto di tensioni protezionistiche.[48]

Nel continente africano i processi di integrazione regionale sembrano essere maggiormente orientati a promuovere gli scambi interni all'area, attraverso la riduzione delle numerose barriere tariffarie e non tariffarie che ancora ostacolano l'integrazione economica del continente. L'AfCFTA (*African Continental Free Trade Agreement*)[49], entrato in vigore nel 2019 e in corso di attuazione tra i 49 paesi che hanno depositato gli strumenti di ratifica (su 54 firmatari), rappresenta uno sforzo ambizioso per integrare le economie degli Stati membri, facilitare il funzionamento delle reti produttive e stimolare crescita e occupazione. Gli obiettivi consistono nell'eliminazione del 90 per cento delle tariffe e nella riduzione delle barriere non tariffarie, prevedendo anche l'istituzione di un sistema di pagamenti panafricano. Va rilevato che, dopo l'entrata in vigore, nel 2024, dell'accordo di libero scambio TFTA (*Tripartite Free Trade Area*), volto a creare una zona di libero scambio tra tre aree di integrazione regionale già esistenti (COMESA, EAC e SADC)[50], diversi Stati membri hanno avviato processi di coordinamento tra TFTA e AfCFTA, al fine di evitare duplicazioni e sovrapposizioni normative.

Per quanto riguarda i numerosi accordi commerciali preferenziali stipulati a livello bilaterale, questi spesso gravitano intorno ad aree regionali integrate[51] fattore che, come accennato, può favorirne un futuro ampliamento. Vi si aggiungono altri tipi di accordi bilaterali, come quelli specifici per la promozione e la protezione degli investimenti esteri o per l'approvvigionamento e la lavorazione di materie prime (tema che suscita crescente attenzione anche nell'ambito dei tradizionali accordi preferenziali).

In base alle notifiche presentate all'OMC, nel 2025 sono entrati in vigore otto nuovi accordi commerciali preferenziali, tra cui gli accordi UE-Cile (revisione del precedente trattato, in vigore dal 2003), EFTA-India[52] e quelli di Australia e Nuova Zelanda con gli Emirati Arabi Uniti. Nei primi mesi del 2026 vi si sono aggiunti l'accordo tra Cina e Bielorussia e quello tra Cina e la Repubblica del Congo [Tavola 1.6].

[48] Si veda: ASEAN, GCC & China Summit. (2025, 27 maggio). *Joint Statement ASEAN-GCC-China Summit*. Disponibile in: https://asean.org/wp-content/uploads/2025/05/Final-Joint-Statement-of-the-ASEAN-GCC-China-Summit-27-May-2025.pdf [10 giugno 2026].

[49] Si veda: Trade Law Centre NPC. (n.d.) *African Continental Free Trade Area (AfCFTA) Legal Texts and Policy Documents*. Disponibile in: www.tralac.org/resources/by-region/cfta.html [10 giugno 2026].

[50] La *Tripartite Free Trade Area* è stata firmata nel 2015 tra *Common Market for Eastern and Southern Africa* (COMESA), *East African Community* (EAC) e *Southern African Development Community* (SADC).

[51] Baldwin, R. (2026).

[52] La *European Free Trade Association* (EFTA) promuove il libero scambio e l'integrazione economica tra Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svizzera.

Tavola 1.6 - Accordi preferenziali, notificati all'OMC, entrati in vigore nel 2025 e nel 2026

Nome dell'accordo	Copertura	Data di inizio/riavvio negoziati	Data di firma	Data di entrata in vigore
Cina - Maldive	Beni e servizi	settembre 2015	7 dicembre 2017	1° gennaio 2025
Cile - UE (revisione)	Beni e servizi	novembre 2017	13 dicembre 2023	1° febbraio 2025
Iran - Unione Economica Eurasiatica (EAEU)	Beni	agosto 2019	25 dicembre 2023	15 maggio 2025
Emirati Arabi Uniti - Nuova Zelanda	Beni e servizi	maggio 2024	14 gennaio 2025	28 agosto 2025
Emirati Arabi Uniti - Australia	Beni e servizi	giugno 2022	6 novembre 2024	1° ottobre 2025
EFTA - India	Beni e servizi	marzo 2023	10 marzo 2024	1° ottobre 2025
Cina - Bielorussia	Servizi	agosto 2024	22 agosto 2024	1° gennaio 2026
Cina - Repubblica del Congo	Beni	nd	4 novembre 2025	1° aprile 2026

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su informazioni di OMC e bilaterals.org. Aggiornamento al 10 giugno 2026.

Come si può osservare, alcune intese commerciali entrate in vigore nel 2025 e nei primi mesi del 2026 sono state concluse in tempi piuttosto brevi: per esempio, i trattati della Cina con Bielorussia e Repubblica del Congo, così come l'accordo tra la Nuova Zelanda e gli Emirati Arabi Uniti, sono stati finalizzati in circa un anno, e il negoziato EFTA-India si è concluso nell'arco di due anni.

A fronte della politica tariffaria statunitense, sembra infatti che vari paesi stiano intensificando iniziative autonome di integrazione esterna, dirette a stipulare accordi preferenziali bilaterali (oltre ad altre forme di cooperazione economica e commerciale). Da un lato vengono riavviate e accelerate trattative bilaterali rimaste in sospeso anche per lunghi periodi, dall'altro si assiste a una revisione – anche profonda – di accordi esistenti, allo scopo di estenderne la copertura tematica e il grado di profondità normativa. In altri casi vengono avviate nuove trattative per promuovere i legami con i partner commerciali.

Tra gli accordi preferenziali oggetto di revisione (diversi da quelli in cui è coinvolta l'UE), rientrano per esempio due intese commerciali che riguardano la Cina: l'aggiornamento dell'accordo tra Cina e ASEAN (CAFTA 3.0), allo scopo di includere i settori dell'economia digitale e le tecnologie ambientali, e l'accordo tra Cina e Corea del Sud, con focus sulla liberalizzazione dei servizi (inclusi quelli finanziari) e sugli investimenti esteri.

Un processo di modernizzazione riguarda anche l'accordo India-Mercosur: nell'ottobre 2025, è stata definita una nuova *roadmap* per accelerare i negoziati, anche con l'obiettivo di bilanciare la crescente influenza di altri blocchi commerciali, derivante dai recenti accordi – firmati da entrambe le parti – con l'Unione Europea.

Con riguardo all'ASEAN – che negli anni ha costruito un'ampia rete di accordi bilaterali – è in fase di revisione l'intesa sugli scambi di merci con l'India, al fine di liberalizzare un maggior numero di linee tariffarie. Anche l'Australia sta rinegoziando l'accordo in essere con l'India, in modo da ampliarne la copertura e finalizzare un *Comprehensive Economic Cooperation Agreement*. Il Regno Unito è impegnato nell'aggiornamento di un accordo con la Turchia, che dovrebbe concludersi entro l'anno, e con la Corea del Sud, al fine di rafforzare i legami con il paese asiatico e approfondire le regolamentazioni su commercio elettronico e scambi di servizi.

Vari accordi bilaterali, in gran parte finalizzati tra la fine del 2024 e i primi mesi del 2026, sono attualmente in attesa

di essere ratificati (per esempio quelli conclusi nel 2025 tra l'EFTA e il Kosovo, la Malaysia, il Mercosur e la Thailandia). Il Canada – che nell'ultimo anno è stato molto attivo, anche per via della forte dipendenza dall'export verso gli Stati Uniti – ha stipulato accordi con l'Indonesia (a fine 2024) e con l'Ecuador (nel gennaio 2025), non ancora ratificati. L'India, al centro di negoziati con vari partner commerciali, ha approvato nel luglio 2025 un accordo preferenziale con il Regno Unito, seguito a dicembre da altri con la Nuova Zelanda e con l'Oman (a cui poi ha fatto seguito, nel gennaio 2026, l'accordo con l'Unione Europea). Con riguardo alla Corea del Sud, non risultano ancora depositati gli strumenti di ratifica di vari trattati firmati negli ultimi anni: vi rientrano gli accordi con il Consiglio di Cooperazione del Golfo (2023), il Guatemala (2023), la Georgia (2024) e l'Ecuador (2025). È inoltre attesa l'entrata in vigore di un trattato tra Giappone e Bangladesh (concluso nel febbraio 2026) e tra Giappone ed Emirati Arabi Uniti (marzo 2026).

Nel caso di alcuni accordi (non ancora conclusi), le trattative sono state riavviate dopo periodi di sospensione: vi rientrano, ad esempio, il negoziato per un Partenariato economico globale tra l'India e il Canada, ripreso nel novembre 2025, e quello tra Canada e Mercosur, fermo dal 2018, che potrebbe giungere a una conclusione entro il 2026. Stanno procedendo, inoltre, i negoziati tra Corea del Sud e Messico, sospesi tra il 2008 e il 2022. A fine 2025 sono ripresi anche gli incontri tra Giappone e Colombia, finalizzati alla conclusione di un *Economic Partnership Agreement* (EPA).

Tra i negoziati commerciali ancora in corso vi sono quello tra il Canada e l'ASEAN, la cui conclusione potrebbe avvenire nel 2026, e altri avviati sempre dal Canada con le Filippine, gli Emirati Arabi Uniti e la Thailandia. Anche il gruppo dei paesi GCC è coinvolto in vari negoziati (Giappone, Regno Unito), mentre con l'India è previsto un primo round di colloqui nella seconda metà del 2026. Infine, sono state annunciate iniziative negoziali per possibili accordi di libero scambio, ad esempio, tra l'India e il Cile, e tra il Giappone con i paesi della Comunità dell'Africa Orientale (EAC), Nigeria e Ghana.[53]

[53] Si veda la pagina di *Catts* dedicata alle novità sugli accordi commerciali, disponibile in: https://catts.eu/tag/preferential-trade/ [13 giugno 2026].

IL DIVERSO GRADO DI PROFONDITÀ NORMATIVA DEGLI ACCORDI COMMERCIALI PREFERENZIALI

di Cristina Castelli (Agenzia ICE)

Gli accordi commerciali preferenziali presentano gradi diversi di ambizione normativa e di integrazione economica: se prima degli anni Novanta le intese commerciali erano prevalentemente orientate a ridurre o a eliminare i dazi sui beni scambiati, negli ultimi decenni la loro copertura tematica si è ampliata significativamente.[1] Alla riduzione degli ostacoli doganali si sono aggiunte, per esempio, regolamentazioni volte a facilitare gli scambi di servizi e gli investimenti esteri, ad ampliare l'accesso agli appalti pubblici e a proteggere i diritti di proprietà intellettuale. Negli ultimi 15 anni è diventata più frequente anche la presenza di norme sulla protezione dell'ambiente e dei diritti del lavoro, nonché sugli scambi digitali.

La diversa ambizione normativa degli accordi commerciali preferenziali non si esaurisce tuttavia nel trattare un numero più o meno ampio di temi, ma dipende anche da specifiche scelte negoziali, che si traducono nell'adozione di clausole, più o meno stringenti, con effetti potenzialmente rilevanti sui processi di integrazione economica. Gli accordi a maggiore profondità normativa (*deep trade agreements*), oltre a un ampliamento dei temi considerati, si propongono in particolare di ridurre le barriere di origine normativa che ostacolano gli scambi e gli investimenti internazionali. A questo scopo, perseguono spesso il coordinamento o l'armonizzazione delle normative nazionali, oltre a promuoverne una maggiore trasparenza.[2]

Nell'ampia letteratura sugli accordi internazionali di integrazione economica, vari autori hanno analizzato le caratteristiche delle intese e i loro effetti economici. Alcuni studi mostrano, ad esempio, che gli accordi caratterizzati da una maggiore profondità normativa possono stimolare il commercio e la partecipazione alle reti produttive internazionali, generando un aumento degli scambi bilaterali superiore a quello di accordi con un contenuto normativo meno ambizioso.[3] Inoltre, alcune clausole possono essere considerate alla stregua di beni pubblici, in quanto comportano un incremento degli scambi anche con paesi non aderenti all'accordo.[4] L'aumento del grado di profondità normativa degli accordi esistenti (il

[1] Gli accordi commerciali preferenziali conclusi tra il 1990 e il 1994 includevano in media 15 tematiche, mentre gli accordi tra il 2010 e il 2015 coprivano in media 23 aree di policy. Si vedano: Borghi, E., Helg, R. & Tajoli, L. (2024). How Deep is the Impact of Deep Trade Agreements? An Empirical Analysis on a Large Sample. In *Rivista Italiana di Economia Demografia e Statistica*, Volume LXXVIII, n. 3 Luglio-Settembre 2024, p. 214. Disponibile in: www.rieds-journal.org/rieds/article/view/311/289 [7 giugno 2026] e Hofmann, C., Osnago, A., & Ruta, M. (2017, febbraio). Horizontal Depth: A New Database on the Content of Preferential Trade Agreements. *Policy Research Working Paper*, 7981. World Bank. Disponibile in: http://documents.worldbank.org/curated/en/700771487791538589/pdf/WPS7981.pdf [7 giugno 2026].

[2] Si veda: Mattoo, A., Rocha N., & Ruta, M. (2020). *Handbook of Deep Trade Agreements*. World Bank. Disponibile in: http://hdl.handle.net/10986/34055 [7 giugno 2026].

[3] Si veda: Fontagné, L., Rocha, N., Ruta, M., & Santoni, G., (2021). A General Equilibrium Assessment of the Economic Impact of Deep Trade Agreements. *Policy Research Working Paper*, 9630. World Bank. Disponibile in: https://documents1.worldbank.org/curated/en/361861618415615671/pdf/A-General-Equilibrium-Assessment-of-the-Economic-Impact-of-Deep-Trade-Agreements.pdf. [7 giugno 2026].

[4] Si veda: Mattoo, A., Mulabdic, A., & Ruta, M. (2022). Trade Creation and Trade Diversion in Deep Agreements. *Canadian Journal*

cosiddetto margine intensivo delle preferenze commerciali) può produrre effetti più rilevanti della conclusione di nuovi accordi (margine estensivo), se questi ultimi contengono clausole meno stringenti. Va tuttavia rilevato che anche gli accordi meno ambiziosi possono favorire un aumento degli scambi, mentre un'eccessiva complessità normativa rischia di generare, al contrario, minori effetti positivi.[5]

Le figure seguenti illustrano, a titolo esemplificativo, alcune categorie di clausole relative ad ambiti diversi dal commercio di beni ed evidenziano, per ciascuna di esse, il grado di diffusione in 475 accordi preferenziali in vigore.[6] Come si può notare, vi sono ampie differenze: mentre alcuni tipi di norme sono piuttosto diffusi, altri sono inseriti più raramente, in quanto riguardano temi che possono incidere in modo rilevante sugli impegni di liberalizzazione e regolamentazione dei paesi partner.

Con riferimento alle norme volte a facilitare gli scambi di servizi, la Figura 1 mostra che la maggior parte delle intese considerate (il 53,9%) include clausole limitate a obiettivi di carattere generale. Considerando le quattro modalità di fornitura internazionale di servizi previste dal *General Agreement on Trade in Services* (GATS)[7], emergono differenze rilevanti per la modalità 4, relativa al movimento delle persone fisiche: se il 33,3 per cento degli accordi regolamenta la mobilità di professionisti e lavoratori che si spostano temporaneamente in un altro paese per fornire servizi, solo pochi accordi prevedono, in questo ambito, delle facilitazioni per l'emissione dei visti d'ingresso per motivi di affari (10%), e ancora meno consentono il movimento di persone fisiche senza visto (4%).

Il 62,5 per cento degli accordi prevede obiettivi generali di protezione e promozione degli investimenti diretti esteri. In alcuni casi (34,7%), per esempio negli accordi basati sul modello negoziale del NAFTA[8], sono presenti capitoli specifici che vanno oltre tali disposizioni generali. Va considerato che, nel settore dei servizi, gli investimenti diretti esteri possono essere coperti dagli accordi sulla modalità 3 (presenza commerciale diretta) degli scambi di servizi.

Per quanto riguarda il commercio elettronico, si osserva che solo il 17,5 per cento degli accordi contiene dei riferimenti normativi, mentre il 13,5 per cento prevede un capitolo specifico. Nella maggior parte dei casi gli accordi contengono una clausola diretta a escludere l'imposizione di dazi doganali sui prodotti digitali (software, file, contenuti multimediali), questione di rilievo nell'ambito dell'OMC e degli accordi plurilaterali sul commercio elettronico[9].

of Economics/Revue Canadienne D'économique, 55: pp. 1598-1637. https://doi.org/10.1111/caje.12611 [7 giugno 2026].

[5] Si veda: Borghi et al. (2024).

[6] Le informazioni sugli accordi commerciali sono tratte dalla base dati DESTA (*Design of Trade Agreements*) in cui sono rilevati molti elementi normativi contenuti in unioni doganali, accordi di libero scambio, accordi di partenariato e di integrazione economica. I 475 accordi in vigore considerati includono solo i trattati di base, senza gli eventuali ampliamenti ad altri paesi o emendamenti settoriali. L'informazione relativa alla vigenza degli accordi è di fonte OMC. Su DESTA Si veda: Dür, A., Baccini, L., & Elsig, M. (2014). The Design of International Trade Agreements: Introducing a New Database. *Review of International Organizations,* 9(3): pp. 353-375. Disponibile in: www.designoftradeagreements.org/project-description/ [3 giugno 2026].

[7] In base al GATS, le modalità di fornitura internazionale dei servizi sono: fornitura transfrontaliera (modalità 1); fruizione all'estero (modalità 2); presenza commerciale diretta (modalità 3); movimento di persone fisiche (modalità 4).

[8] *North American Free Trade Agreement*, successivamente rinegoziato e sostituito dallo USMCA (*United States-Mexico-Canada Agreement)*.

[9] Si veda il paragrafo 1.2.1 *La regolamentazione multilaterale degli scambi internazionali e gli accordi di integrazione*

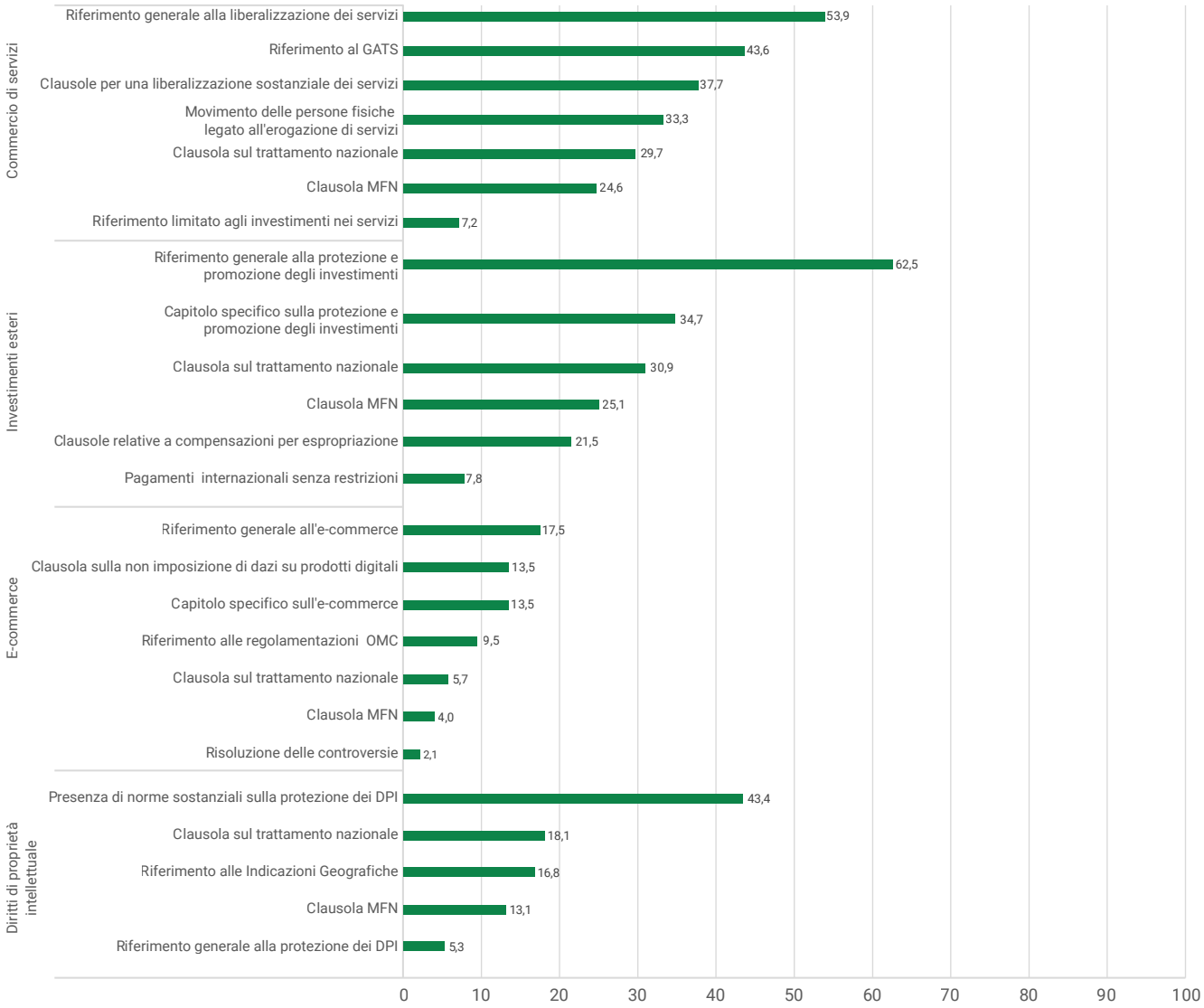
Sempre con riguardo alle norme sugli scambi di servizi, sul commercio elettronico e sugli investimenti esteri, si osserva che solo una parte degli accordi include clausole sul trattamento nazionale e sul trattamento della nazione più favorita (MFN, *most favoured nation*), che introducono precisi obblighi di non discriminazione. La prima implica l'obbligo, per ciascuna parte contraente, di accordare un trattamento non meno favorevole di quello riservato, in circostanze analoghe, agli operatori economici nazionali, mentre, secondo il principio MFN le parti si impegnano ad accordare un trattamento non meno favorevole di quello riconosciuto a operatori di paesi terzi, ai quali siano state concesse condizioni più vantaggiose, in situazioni comparabili. Se nel caso dei servizi e degli investimenti esteri circa il 30 per cento degli accordi prevede la clausola sul trattamento nazionale, il principio della nazione più favorita è presente in circa un quarto. Con riferimento all'eCommerce tali clausole sono previste in pochissimi accordi (rispettivamente 5,7% e 4%).

La tutela dei diritti di proprietà intellettuale è, al contrario, un tema caratterizzato da un grado di copertura relativamente ampio e, soprattutto, da una notevole profondità normativa: infatti, una disciplina sostanziale è presente nel 43,4 per cento degli accordi, mentre soltanto in pochi casi gli accordi si limitano a un riferimento generico. Con riguardo al principio di non discriminazione, la clausola sul trattamento nazionale riferita ai diritti di proprietà intellettuale (DPI) compare solo in una piccola parte degli accordi considerati (18,1%), e il principio MFN è ancora meno diffuso (13,1%). In vari casi gli accordi rinviano ad altre convenzioni internazionali.

preferenziali

Figura 1 - Accordi commerciali preferenziali con normative relative agli scambi di servizi, agli investimenti esteri, al commercio elettronico, alla tutela della proprietà intellettuale (1)

Valori percentuali



(1) Sono considerati 475 accordi in vigore, conclusi tra il 1951 e il 2023.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati DESTA (Design of Trade Agreements)

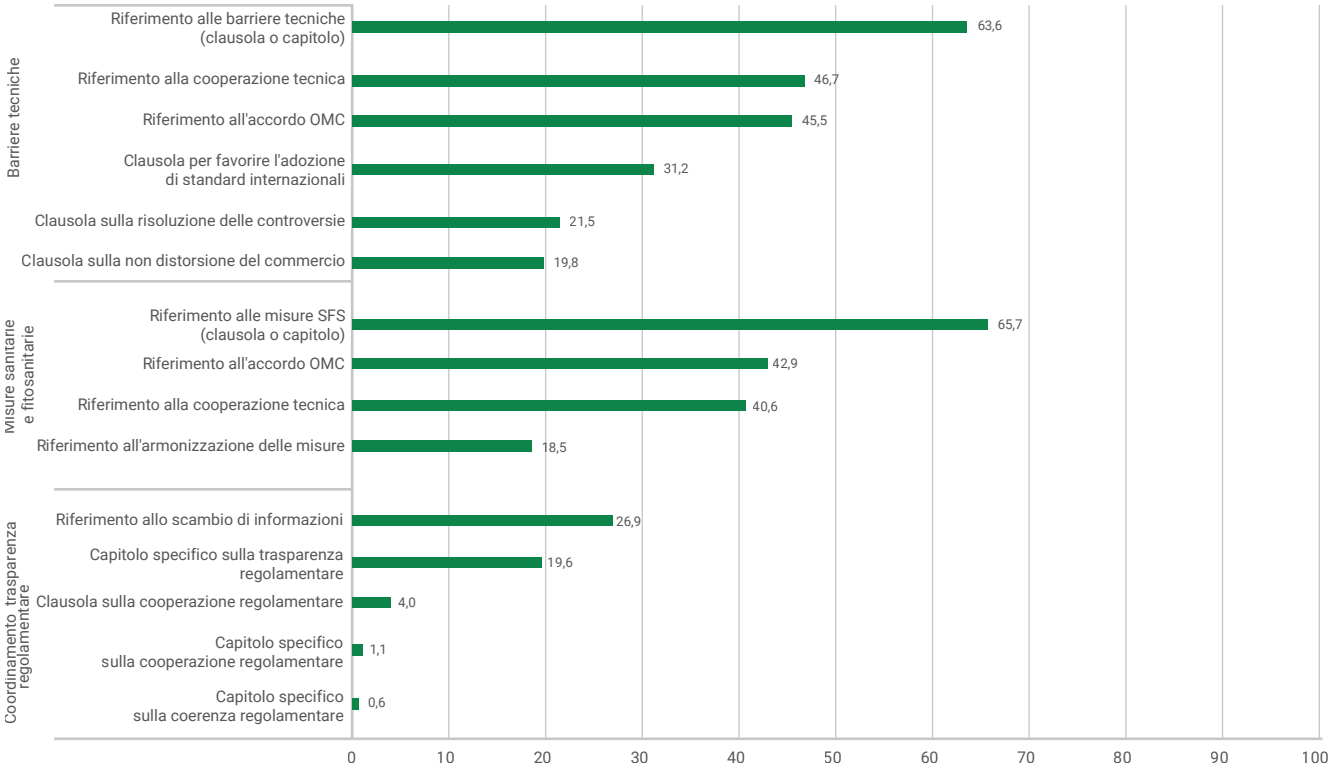
Un obiettivo frequentemente perseguito tramite gli accordi commerciali riguarda la riduzione delle barriere non tariffarie agli scambi di merci, che sono spesso più onerose di quelle tariffarie.[10] Clausole

[10] Si vedano: UNCTAD. (2026). *Invisible Barriers: The Costs of Non-Tariff Measures*. Global Trade Update. Disponibile in: https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinf2026d5_en.pdf [19 giugno 2026]; Walmsley, T., & Strutt, A. (2019). *Modelling Non-Tariff Barriers as an Exporter Cost*. Conference papers, 333043. Purdue University, Center for

relative alle barriere tecniche e alle misure sanitarie e fitosanitarie sono presenti in gran parte degli accordi esaminati (rispettivamente nel 63,6% e nel 65,7% dei casi). Il 43-45 per cento delle intese contiene clausole che rinviano agli obblighi OMC, derivanti dall'Accordo sulle barriere tecniche al commercio (TBT) e dall'Accordo sulle misure sanitarie e fitosanitarie (SPS) [Figura 2].[11] Nel caso delle barriere tecniche, il 31,2 per cento degli accordi contiene clausole volte ad adottare standard elaborati da organizzazioni internazionali (ad esempio, quelli della ISO, International Organization for Standardization), mentre una percentuale inferiore (21,5%) include una norma sulla risoluzione delle controversie. Inoltre, nell'ambito delle barriere tecniche e delle misure sanitarie e fitosanitarie, sono spesso presenti dei riferimenti alla cooperazione tecnica (rispettivamente, nel 46,7% e 40,6% degli accordi). Per contro, sono molto meno diffuse clausole più stringenti, quali quelle che obbligano le parti ad armonizzare le misure sanitarie e fitosanitarie (18,8%).

Figura 2 - Accordi commerciali preferenziali con normative relative alle misure sanitarie e fitosanitarie, alle barriere tecniche e al coordinamento regolamentare [(1)]

Valori percentuali



[(1)] Sono considerati 475 accordi in vigore, conclusi tra il 1951 e il 2023.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati DESTA (Design of Trade Agreements)

Global Trade Analysis, Global Trade Analysis Project. Disponibile in: https://ideas.repec.org/p/ags/pugtwp/333043.html [19 giugno 2026].

[11] Sugli accordi OMC *Technical Barriers to Trade* e *Sanitary and Phytosanitary Measures* si vedano le pagine dedicate: www.wto.org/english/tratop_e/tbt_e/tbt_e.htm e www.wto.org/english/docs_e/legal_e/sps_e.htm [7 giugno 2026].

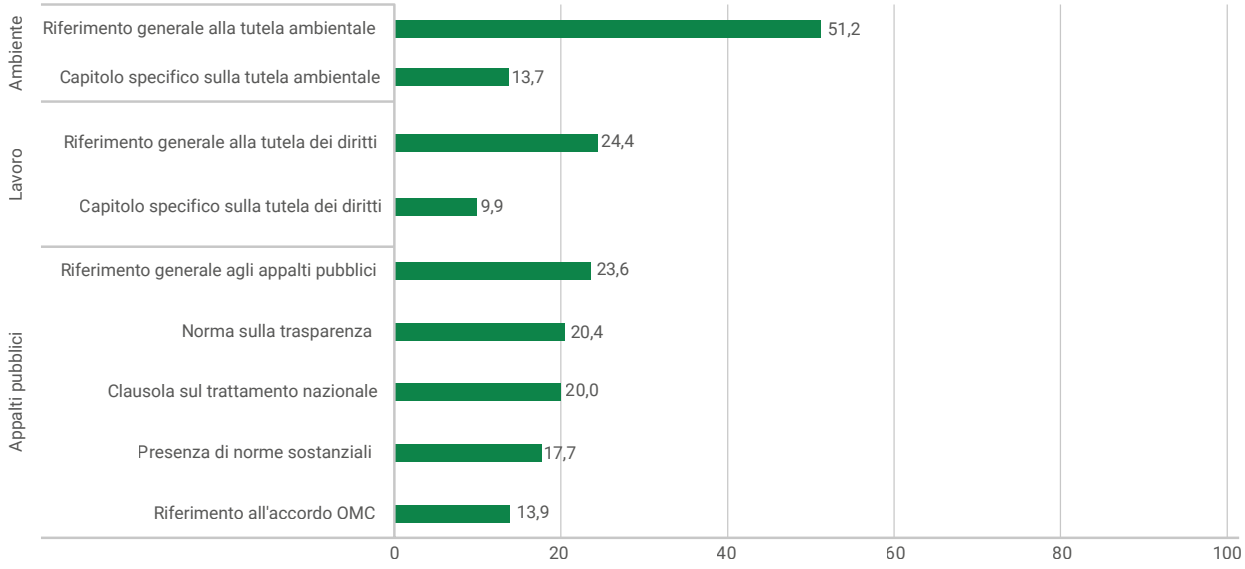
Sono inoltre meno frequenti norme volte ad assicurare il coordinamento e la trasparenza delle regolamentazioni interne: nel 26,9 per cento degli accordi è previsto solo uno scambio di informazioni tra le parti, mentre una quota molto contenuta di intese include clausole o capitoli dedicati alla cooperazione regolamentare o all'armonizzazione delle regole nazionali.

Infine, la Figura 3 mostra alcuni ambiti normativi con minore copertura, tra cui rientrano la protezione dell'ambiente e la tutela dei diritti del lavoro. Considerando i differenti approcci, se oltre la metà degli accordi contiene un riferimento generale al tema della tutela ambientale, solo il 13,7 per cento dispone di un capitolo dedicato. Una percentuale ancora inferiore (il 24,4%) prevede delle norme sulla tutela dei diritti del lavoro e appena il 10 per cento ha un capitolo specifico.

Riguardo alla liberalizzazione degli appalti pubblici, circa il 20 per cento degli accordi contiene dei riferimenti di carattere generale, delle norme sulla trasparenza e una clausola relativa al trattamento nazionale. Nel 17,7 per cento dei casi sono invece incluse delle norme che introducono una disciplina sostanziale.

Figura 3 - Accordi commerciali preferenziali con normative relative alla tutela ambientale, alla tutela dei diritti del lavoro e agli appalti pubblici [1]

Valori percentuali



[1] Sono considerati 475 accordi, in vigore, conclusi tra il 1951 e il 2023.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati DESTA (Design of Trade Agreements)

1.2.2 LE BARRIERE TARIFFARIE E NON TARIFFARIE AGLI SCAMBI DI MERCI

di Cristina Castelli e Asia Pesce (Agenzia ICE)

Nel 2025 e nella prima metà del 2026, le tensioni commerciali internazionali, alimentate dal nuovo corso dell'amministrazione statunitense, hanno subito un'accelerazione superiore a ogni previsione. Gli strumenti di politica commerciale (in primo luogo i dazi) sono stati utilizzati al di fuori degli accordi multilaterali per perseguire strategie nazionali, talvolta inquadrabili in azioni di coercizione politica. Ciò ha contribuito a un clima di grande incertezza che, insieme ai conflitti internazionali in Medio Oriente, in Ucraina e altrove, rischia di causare un rallentamento nella crescita degli scambi internazionali dell'anno in corso.

In brevissimo tempo, la nuova amministrazione ha introdotto numerosi provvedimenti tariffari unilaterali[54], molto più stringenti rispetto al passato, che hanno avuto un forte impatto sulle relazioni economiche e sulla certezza del diritto commerciale internazionale. In particolare, hanno suscitato diffuse preoccupazioni i cosiddetti "dazi reciproci"[55], imposti a tutti i partner commerciali senza essere ispirati a un effettivo criterio di reciprocità, data l'esistenza nella maggior parte dei casi di una forte discrepanza tra le nuove tariffe imposte dagli Stati Uniti e quelle precedentemente applicate dai partner. Oltre a essere contrarie alle regole multilaterali amministrate dall'OMC, le misure applicate nell'aprile 2025 sono state adottate facendo riferimento a leggi ideate per affrontare situazioni emergenziali e tutelare la sicurezza nazionale[56] (e in quanto tali non soggette all'approvazione del Congresso americano), ponendosi in contrasto con gli impegni assunti dagli Stati Uniti nell'ambito dei trattati commerciali bilaterali vigenti.[57] In conseguenza, vari governi hanno avviato delle trattative bilaterali, volte a ottenere un ridimensionamento delle aliquote tariffarie e a ridurre l'elevata incertezza sul fronte dei dazi[58].

Il nuovo livello di imposizione tariffaria adottato dagli Stati Uniti nel corso del 2025 è stato paragonato a quello degli anni Trenta, precedente la "grande depressione"[59]. Per valutare gli

[54] Per una visione completa e documentata, si veda: Bown, C. P. (2026). Trump's trade war timeline 2.0: An up-to-date guide. *Peterson Institute for International Economics*. Disponibile in: www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trumps-trade-war-timeline-20-date-guide [31 maggio 2026]. Si veda inoltre: York, E., Durante, A. (2026, 5 maggio). Tracking the Impact of the Trump Tariffs & Trade War. *Tax Foundation*. Disponibile in: https://taxfoundation.org/research/all/federal/trump-tariffs-trade-war/ [31 maggio 2026].

[55] Si veda: Lawrence, R. Z. (2025). "Reciprocal" Tariffs What Are They Really For?. Policy Brief 25-6. *Peterson Institute of International Economics*. Disponibile in: www.piie.com/publications/policy-briefs/2025/reciprocal-tariffs-what-are-they-really [2 giugno 2026] e Obstfeld, M. (2025, 4 aprile). Trump's tariffs are designed for maximum damage to America. *Peterson Institute of International Economics*. Disponibile in: www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trumps-tariffs-are-designed-maximum-damage-america [10 giugno 2026].

[56] Si noti che anche secondo i trattati multilaterali dell'OMC (GATT, art. XXI), un paese può disapplicare gli impegni presi nell'ambito degli accordi "in tempo di guerra o di altra emergenza nelle relazioni internazionali". Tuttavia, fino al 2012, la clausola era stata invocata molto raramente, mentre negli ultimi anni è stata usata più spesso. Ne è scaturito un acceso dibattito, in quanto un suo uso indiscriminato – non circoscritto ai soli casi riportati negli accordi – rischia di compromettere il funzionamento del commercio internazionale. Si veda: Van den Bossche, P. & Akpofure, S. (2020). The Use and Abuse of the National Security Exception under Article XXI(b)(iii) of the GATT 1994. *WTI Working Paper*, 03/2020. WTI. Disponibile in: www.wti.org/media/filer_public/50/57/5057fb22-f949-4920-8bd1-e8ad352d22b2/wti_working_paper_03_2020.pdf [22 maggio 2026]; WTO. (2023). *World Trade Report 2023. Re-globalization for a secure, inclusive and sustainable future*. Disponibile in: www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr23_e/wtr23_e.pdf [22 maggio 2026]; Maruyama, W. & Wolff, A.W. (2023, maggio). Saving the WTO from the national security exception. *Working Paper*, 23-2. Peterson Institute of International Economics.

[57] Ad aprile 2025 erano in vigore trattati di libero scambio tra gli Stati Uniti e: Australia, Bahrein, Canada, Cile, Colombia, Corea del Sud, Giordania, Israele, Marocco, Messico, Oman, Panama, Perù, Repubblica Dominicana, Singapore. Questi accordi prevedono impegni reciproci riguardo alle tariffe doganali applicabili alle importazioni, sulla base delle regole di origine concordate.

[58] Si veda *"Dazi reciproci" e nuovi accordi bilaterali*.

[59] Secondo Paul Krugman, il livello medio dei dazi è stato portato al 17,8 per cento, un picco che non si raggiungeva dagli anni Trenta, quando lo Smoot-Hawley Act del giugno 1930 innalzò i dazi su molti prodotti importati negli USA fino al 60 per cento. Si veda: Krugman, P. (2025, 16 maggio). The Trade War isn't Over. *Paul Krugman's Substack*. Disponibile in: https://paulkrugman.substack.com/p/the-trade-war-isnt-over [12 maggio 2026]. Si veda anche: The Budget Lab. (2025, 17 novembre). *State of U.S. Tariffs: November 17, 2025*. Yale University.

effetti di questi provvedimenti doganali va tuttavia considerato anche il grado di *pass-through,* ovvero in che percentuale il costo derivante dai rialzi tariffari viene trasferito al cliente finale (consumatori e imprese importatrici). Il *pass-through* può essere completo o incompleto.[60] Secondo alcuni studiosi, il trasferimento del costo dei dazi sui prezzi dei beni importati dagli Stati Uniti è stato in media intorno al 96 per cento, segnalando dunque un *pass-through* quasi completo. Le imprese e i consumatori degli Stati Uniti avrebbero quindi sopportato la quasi totalità dei costi delle tariffe (pur con differenze, anche ampie, tra i settori), mentre gli esportatori avrebbero compresso i propri margini, in media, del 4 per cento[61]. Secondo un altro studio, nei primi otto mesi del 2025 il trasferimento del costo dei dazi sui prezzi delle importazioni è stato intorno al 94 per cento, ma è diminuito nella seconda metà dell'anno (86%). Tuttavia, le stime pubblicate non sono concordi e altre analisi indicano una percentuale di *pass-through* tra il 46 e l'86 per cento.[62]

Va rilevato che il livello dei dazi effettivamente applicato ai beni importati dagli Stati Uniti è risultato decisamente inferiore a quanto annunciato nei vari provvedimenti. Vi ha concorso in primo luogo l'introduzione, nel corso del 2025, di numerose liste di prodotti esentati dalle nuove imposte doganali[63], comprendenti ad esempio beni intermedi. Inoltre, vi ha influito l'applicazione delle intese bilaterali concluse per ridurre i "dazi reciproci". Questi provvedimenti hanno ridotto il livello dei dazi effettivamente applicati, "*pre-substitution*", la cui stima riflette l'intero onere iniziale dei dazi, prima che imprese e consumatori modifichino le proprie scelte di acquisto e assumendo pertanto che le quote di importazione restino fisse. I dati disponibili si riferiscono tuttavia ai dazi "*post-substitution*", che riflettono anche le scelte degli acquirenti, che – in conseguenza dei dazi – si orientano, almeno in parte, verso beni più economici o non colpiti da dazi, per cui il livello medio dei dazi effettivamente applicati appare ancora più basso [Tavola 1.7].[64] Va inoltre considerato l'andamento dei tassi di cambio: il deprezzamento subito dal dollaro nel 2025 ha contribuito ad aumentare i prezzi delle importazioni, rafforzando gli effetti di sostituzione generati dai dazi.

Negli ultimi due trimestri del 2025 le tariffe doganali effettivamente applicate alle importazioni degli Stati Uniti si sono attestate, in media, intorno al 10 per cento. La Tavola 1.7 mostra chiaramente il progressivo aumento della pressione tariffaria nel corso del 2025, rispetto al regime doganale precedentemente in vigore (con un dazio medio MFN del 2,3%). Successivamente, nel primo trimestre 2026, il livello medio dei dazi è sceso dal 10 all'8,2 per cento, per via dell'abolizione delle tariffe basate

Disponibile in: https://budgetlab.yale.edu/research/state-us-tariffs-november-17-2025 [12 maggio 2026].

60 Prendendo il punto di vista dell'importatore, il *pass-through* si calcola mettendo a confronto l'aumento del prezzo all'import con l'aumento dell'aliquota del dazio. Se è inferiore a 1, il *pass-through* è incompleto, in quanto l'impresa esportatrice ha compresso i propri prezzi e i margini di profitto, per attutire la perdita di quote di mercato. Va rilevato che, dal punto di vista del consumatore finale, confrontando l'aumento del prezzo al consumo con quello del dazio, un eventuale *pass-through* incompleto può derivare sia dal comportamento dell'esportatore, sia da quello dell'intermediario commerciale, che potrebbe scegliere di ridurre il prezzo al consumo per non perdere delle vendite.

61 Si vedano: Gopinath, G. & Neiman, B. (2025, dicembre). The Incidence of Tariffs: Rates and Reality. Working Paper n. 2025-151. *Becker Friedman Institute for Economics*, University of Chicago. Disponibile in: https://bfi.uchicago.edu/wp-content/uploads/2025/12/BFI_WP_2025-151.pdf [2 giugno 2026]; Hinz, J., Lohmann, A., Mahlkow, H. & Vorwig, A. (2026, gennaio). America's Own Goal: Who Pays the Tariffs? Kiel Policy Brief Nr. 201. *Kiel Institute for the World Economy.* Disponibile in: www.kielinstitut.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/fis-import/92fb3f30-07b8-4dcf-b2bc-fbefb831f1a1-KPB201_EN.pdf [2 giugno 2026].

62 Amiti, M., Flanagan, C., Heise, S. & Weinstein, D. E. (2026, 12 febbraio). Who Is Paying for the 2025 U.S. Tariffs?. Liberty Street Economics. *Federal Reserve Bank of New York*. Disponibile in: https://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2026/02/who-is-paying-for-the-2025-u-s-tariffs/ [2 giugno 2026] e The Budget Lab. (2026, 1° aprile). Tracking the Economic Effects of Tariffs. *Yale University*. Disponibile in: https://budgetlab.yale.edu/research/tracking-economic-effects-tariffs [2 giugno 2026].

63 Si veda: Baldwin, R. (2026).

64 Si veda: The Budget Lab. (2026, 20 febbraio). State of U.S. Tariffs: SCOTUS Ruling Update. *Yale University*. Disponibile in: https://budgetlab.yale.edu/research/state-us-tariffs-scotus-ruling-update [2 giugno 2026].

sull'IEEPA e dell'introduzione di un dazio universale aggiuntivo del 10 per cento, basato sulla Sezione 122 del Trade Act[65].

Coerentemente con la struttura differenziata dei dazi annunciati ad aprile, la mappa geografica evidenzia con chiarezza l'esistenza di notevoli differenze tra le tariffe applicate ai diversi partner commerciali [Figura 1.19]; la Tavola 1.7 riporta, inoltre, l'andamento dell'imposizione tariffaria nel corso del 2025 a confronto con l'ultimo trimestre 2024, quando vigeva il regime MFN.

Tavola 1.7 - Dazi medi effettivamente applicati[(1)]

Aliquote percentuali

	4° trimestre 2024	1° trimestre 2025	2° trimestre 2025	3° trimestre 2025	4° trimestre 2025	1° trimestre 2026	Differenza 4° trimestre 2025/24 (p.p.)
UE 27	**1,3**	**1,0**	**6,2**	**8,3**	**8,5**	**8,3**	**7,3**
Italia	2,3	2,2	7,5	10,9	11,0	9,9	8,8
Francia	1,3	1,1	5,5	7,9	5,9	5,9	4,8
Germania	1,5	1,4	9,5	12,0	9,9	10,6	8,5
Spagna	1,8	1,8	7,5	10,6	11,4	11,3	9,6
Paesi europei non UE	**0,9**	**0,5**	**5,8**	**6,2**	**8,9**	**7,1**	**7,8**
Norvegia	0,6	0,6	4,1	7,0	8,8	7,8	8,3
Svizzera	0,4	0,1	3,8	4,3	8,4	5,4	7,8
America settentrionale	**0,1**	**0,7**	**3,5**	**3,6**	**3,6**	**3,1**	**3,5**
America centro-meridionale	**0,4**	**1,4**	**5,4**	**5,4**	**5,3**	**4,2**	**4,9**
Argentina	1,3	1,1	4,4	5,5	5,5	5,6	4,4
Brasile	1,4	1,8	7,2	12,2	17,8	13,6	16,5
Messico	0,2	1,5	5,5	4,7	4,4	3,7	4,1
Asia	**4,8**	**6,1**	**13,5**	**16,3**	**15,0**	**12,0**	**10,0**
Cina	10,1	15,8	40,0	37,4	32,5	27,2	22,1
Corea del Sud	0,2	0,3	10,1	13,6	11,8	8,9	11,6
India	2,5	2,3	5,7	12,5	20,2	14,8	17,7
Vietnam	3,7	3,5	6,9	11,0	13,0	10,4	8,9
Medio Oriente	**0,6**	**0,9**	**3,8**	**6,0**	**5,9**	**5,7**	**5,3**
Africa	**0,3**	**0,4**	**2,0**	**2,6**	**5,9**	**3,4**	**5,5**
Marocco	2,5	2,5	8,9	12,1	12,8	9,8	10,1
Tunisia	2,7	2,9	7,2	13,9	25,6	18,5	23,1
Oceania	**0,3**	**0,2**	**4,3**	**5,4**	**7,6**	**4,7**	**7,3**
Mondo	**2,3**	**2,8**	**8,6**	**10,2**	**10,0**	**8,2**	**7,6**

[(1)] Il livello dei dazi effettivamente applicati alle importazioni degli Stati Uniti è qui calcolato dividendo le entrate dell'agenzia doganale statunitense per il valore delle importazioni. Il risultato equivale alla media delle aliquote applicate ponderata con il valore delle importazioni e corrisponde quindi al concetto di dazi *post-substitution*.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati US Census Bureau

[65] Si veda *"Dazi reciproci" e nuovi accordi bilaterali*.

L'area asiatica presenta, a fine 2025, un livello di imposizione media più elevato delle altre, ed è passata nel corso del 2025 da un'imposizione tariffaria del 5 per cento al 15 per cento. Tra i fattori associati a tale andamento figurano le tensioni commerciali tra gli Stati Uniti e la Cina: tra i paesi riportati in tabella, quest'ultima ha infatti dovuto fronteggiare il livello tariffario più alto (32,5% a fine 2025, e 27,2% nel primo trimestre del 2026). Peraltro, considerando le importazioni statunitensi dalla Cina, rispetto al 2024 si osserva una variazione negativa (-32%), mentre Vietnam e India si sono mossi in senso opposto, con tassi di crescita sostenuti (rispettivamente pari a 35,5% e a 14,2%).[66] Seguono i paesi europei, con dazi che nell'ultimo trimestre del 2025 si sono attestati tra l'8,9 per cento (nel caso dei paesi non UE) e l'8,5 per cento (nel caso dell'UE 27, che nel 2025 non ha subito una contrazione della domanda statunitense). Peraltro, tra i membri UE si possono osservare diversi livelli di imposizione tariffaria, conseguenti alla differente composizione settoriale delle loro esportazioni verso gli Stati Uniti: ad esempio nel caso dell'Italia si è passati dal 2,3 per cento a fine 2024 all'11 per cento alla fine del 2025, mentre Germania e Spagna hanno subito una pressione tariffaria più elevata.

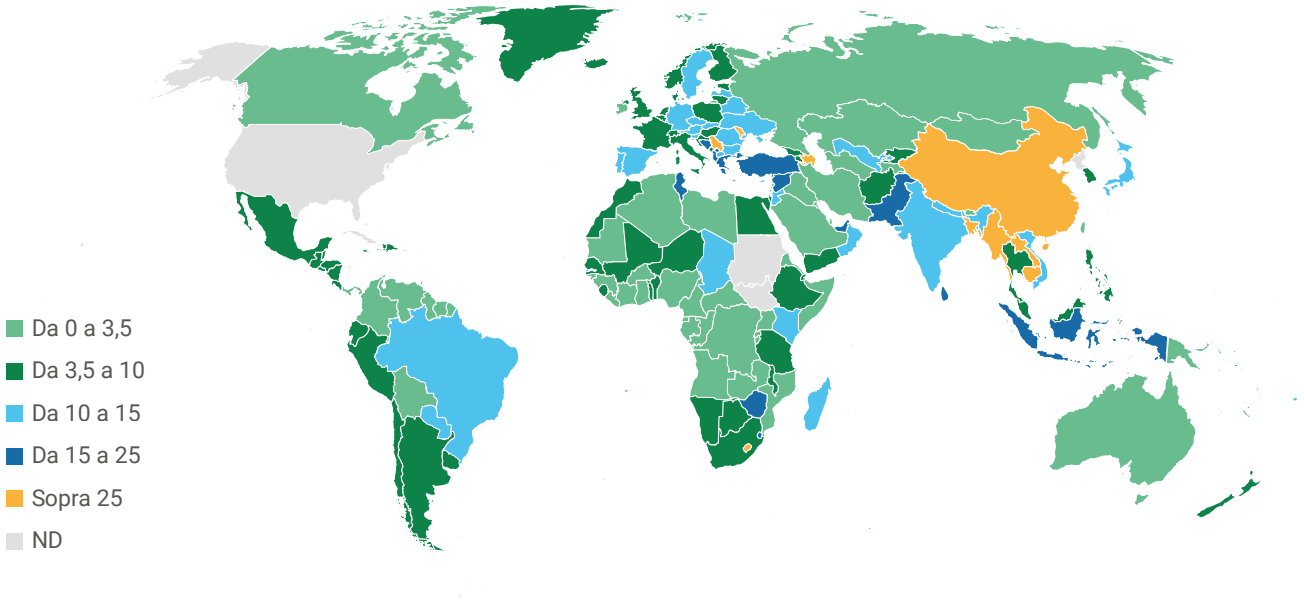
L'area meno colpita dai dazi statunitensi è l'America settentrionale, per via dell'accordo di libero scambio USMCA, di cui fa parte il Canada. Nonostante le forti tensioni con il governo canadese, sono infatti rimaste sostanzialmente in vigore le tariffe preferenziali stabilite nell'accordo, principalmente per non danneggiare gli intensi scambi transfrontalieri tra le imprese statunitensi e quelle canadesi, caratterizzati da un'elevata interdipendenza delle reti produttive, in primo luogo nel comparto automotive. Va tuttavia rilevato che rispetto al 2024 le importazioni degli Stati Uniti sono diminuite del 10,6 per cento.

Anche l'America centrale e meridionale mostra un livello di imposizione contenuto: in particolare il Messico (l'altro partner dell'accordo USMCA) e l'Argentina hanno infatti subito dazi medi relativamente bassi, al contrario del Brasile, nei cui confronti l'amministrazione statunitense ha avuto momenti di forte contrasto. Se l'import dal Brasile si è contratto del 9,3 per cento, gli acquisti dall'Argentina sono invece saliti dell'11 per cento e quelli dal Messico dell'1,4 per cento. I paesi asiatici, l'Oceania e i paesi africani hanno beneficiato più di altre aree del nuovo dazio universale al 10 per cento (in aggiunta alla tariffa MFN), introdotto a fine febbraio (in sostituzione dei "dazi reciproci" basati sull'IEEPA). Per contro, nel caso dell'UE, si osserva un livello di dazi quasi invariato tra il primo trimestre 2026 e l'ultimo trimestre del 2025, quando era applicato l'accordo di Turnberry.

[66] Le variazioni percentuali sono relative alle importazioni dichiarate dagli Stati Uniti, di fonte U.S. Census Bureau.

Figura 1.19 - Dazi medi effettivamente applicati alle importazioni degli Stati Uniti. Primo trimestre 2026[1]

Aliquote percentuali



[1] I partner commerciali degli Stati Uniti sono ripartiti in cinque gruppi, in base ai dazi effettivamente applicati dagli Stati Uniti, calcolati mediante il rapporto tra le entrate delle agenzie doganali statunitensi e il valore delle importazioni.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati US Census Bureau

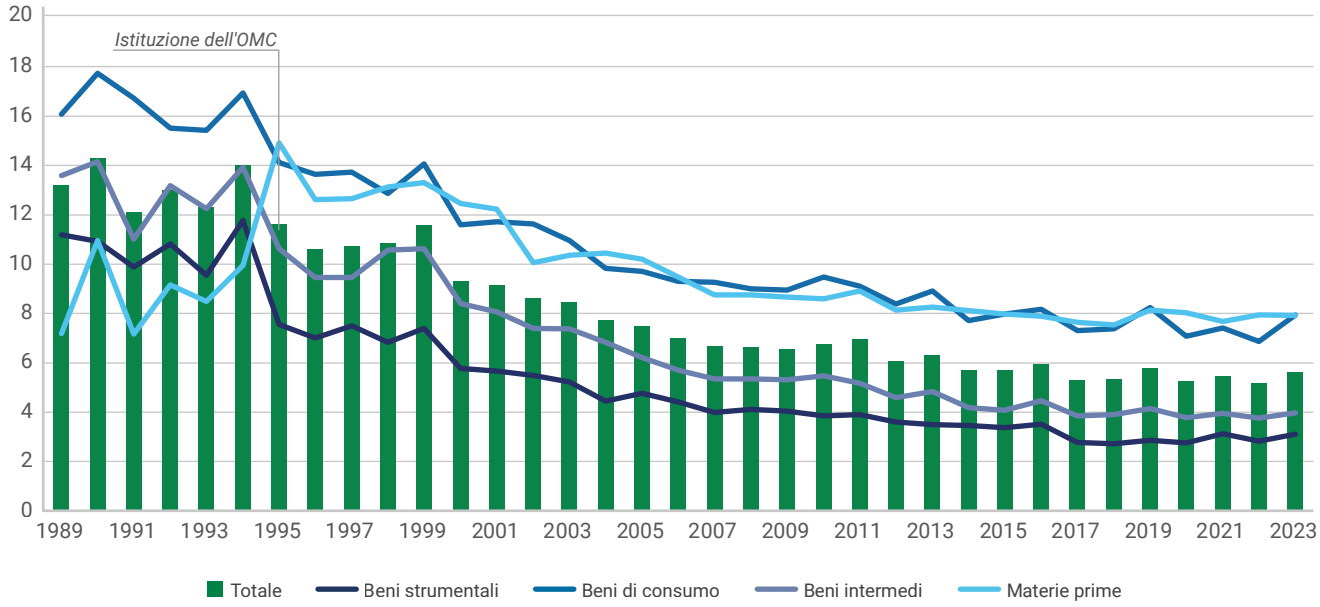
Le turbolenze scatenate dalle politiche commerciali degli Stati Uniti si riflettono vistosamente nei dati sui livelli medi dei dazi applicati nel mondo, che sono aumentati significativamente. Secondo uno studio dell'UNCTAD, nel 2025 i paesi economicamente avanzati hanno dovuto far fronte a dazi medi del 10 per cento sull'insieme delle merci esportate, i paesi emergenti a dazi del 16 per cento, mentre i paesi meno sviluppati economicamente hanno visto applicare alle loro esportazioni tariffe del 18 per cento.[67]

In precedenza, dalla metà degli anni Novanta, le barriere tariffarie avevano registrato una sostanziale diminuzione, in virtù dei numerosi accordi commerciali conclusi a livello multilaterale, regionale e bilaterale. Tuttavia, a partire dal 2017, la tendenza alla diminuzione si era arrestata, riflettendo l'emergere di tensioni protezionistiche in alcuni paesi [Figura 1.20].

[67] Si veda: UNCTAD. (2026, maggio). Invisible Barriers: The Cost of Non-Tariff Measures. Policy Insights. *Global trade update*. Disponibile in: https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinf2026d5_en.pdf [22 maggio 2026].

Figura 1.20 - Dazi effettivamente applicati, per prodotti e loro destinazione economica [1]

Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali



[1] Le tariffe effettivamente applicate di fonte WITS sono medie calcolate in base ai dazi più bassi applicabili, e includono anche le tariffe preferenziali.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati WITS (Banca Mondiale)

Nel corso degli anni, dazi relativamente bassi sono stati applicati soprattutto sulle importazioni di beni strumentali e di beni intermedi, con l'obiettivo di non penalizzare la competitività delle imprese importatrici. Gli effetti negativi delle tariffe sulle importazioni di prodotti intermedi possono essere rilevanti: se da un lato i produttori interni di tali prodotti possono risultarne avvantaggiati, i maggiori costi si ripercuotono sui costi delle industrie utilizzatrici. Ciò accade specialmente nell'ambito delle reti produttive internazionali, dove gli input intermedi attraversano le frontiere anche più volte, prima di essere incorporati nel prodotto finito[68]. Pertanto, in ultima analisi, anche i costi generati dalle tariffe sui beni intermedi e sui beni strumentali sono sostenuti dai consumatori, che si trovano a dover pagare prezzi più alti.[69]

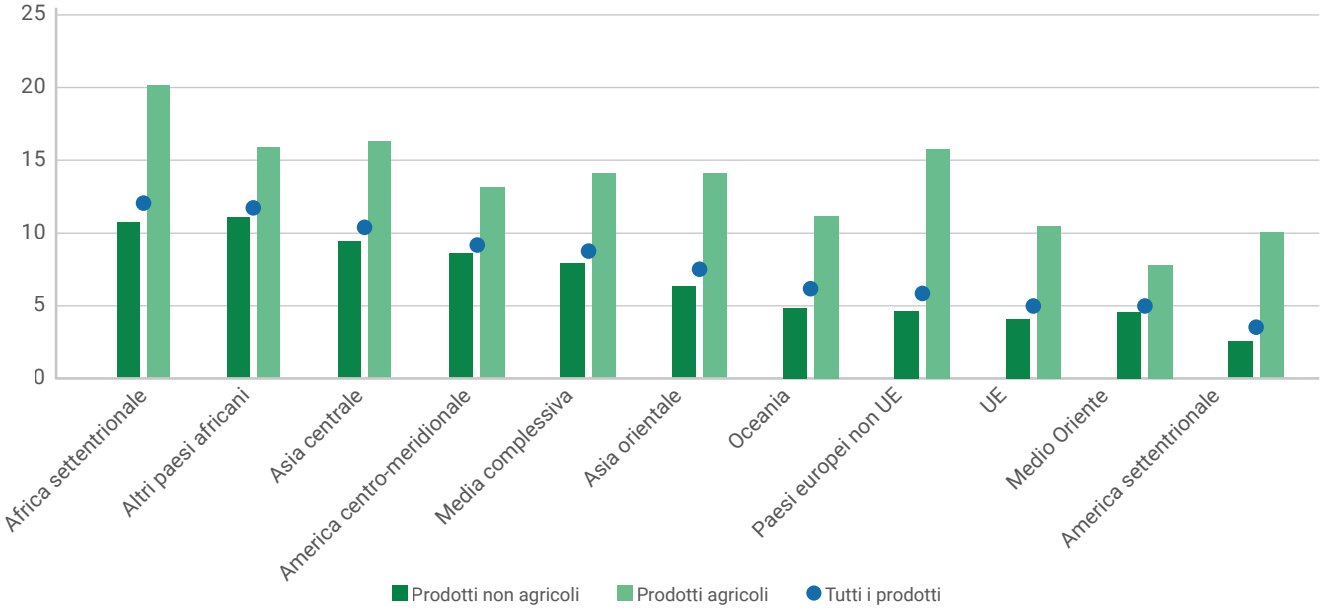
L'andamento generale dei dazi cela forti differenze a livello settoriale e tra paesi: in media, le tariffe applicate alle importazioni di prodotti agricoli sono più elevate e, in questo ambito, i negoziati commerciali risultano particolarmente difficili [Figura 1.21]. Ampie differenze si notano tra le aree geografiche: i dazi sui prodotti agricoli appaiono relativamente contenuti in Medio Oriente, in America settentrionale e in Unione Europea, mentre l'Africa, l'Asia centrale e i paesi europei non UE presentano i livelli più alti. Con riguardo agli altri tipi di prodotti, i dazi più elevati si osservano nel continente africano, seguito dall'Asia centrale e dall'America centro-meridionale.

[68] Si veda l'approfondimento *I paesi nelle reti produttive internazionali: gli scambi di beni intermedi specifici*.

[69] Si veda anche: Durante, A. (2024, 14 maggio). How the Section 232 Tariffs on Steel and Aluminum Harmed the Economy. *Tax Foundation*. Disponibile in: https://taxfoundation.org/research/all/federal/section-232-tariffs-steel-aluminum-2024/ [22 maggio 2026].

Figura 1.21 - Dazi MFN applicati, per aree geografiche e gruppi di prodotti. Anno 2024[1]

Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali



[1] Le tariffe MFN (*Most Favoured Nation*) sono quelle applicate alle importazioni dai paesi membri dell'OMC in base alla clausola della nazione più favorita, prevista nel *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT). Sono applicate in via non discriminatoria ai prodotti provenienti da tutti gli altri membri dell'OMC. Sono generalmente inferiori alle tariffe consolidate (*bound*), che rappresentano i massimi livelli tariffari che non possono essere aumentati unilateralmente senza incorrere in sanzioni. Non sono qui considerate le tariffe preferenziali concesse nell'ambito degli accordi commerciali e i dazi applicati a seguito di azioni di difesa commerciale.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC (*WTO.stats*)

Negli ultimi decenni hanno assunto un peso sempre maggiore le cosiddette misure non tariffarie (MNT) che implicano, al pari dei dazi, costi maggiori per le imprese e per i consumatori finali, producendo effetti che spesso sono ancora più difficili da valutare per via della loro complessità e scarsa trasparenza. Tali barriere possono riguardare entrambi i flussi commerciali: ne fanno parte le misure di difesa commerciale, le quote all'import, le restrizioni quantitative alle esportazioni, i sussidi all'export e molte altre categorie[70] e gli adempimenti connessi alle misure non tariffarie risultano associati a costi che in molti casi superano quelli derivanti dai dazi doganali.[71]

A conferma delle tensioni protezionistiche, nel 2025 i membri dell'OMC hanno ulteriormente intensificato il ricorso ad azioni di difesa commerciale, applicando dazi *antidumping* e misure antisovvenzioni. Tali strumenti possono essere usati qualora i partner commerciali ricorrano ad azioni distorsive della concorrenza (*dumping* o sussidi pubblici a beneficio delle esportazioni) che generino un aumento eccessivo delle importazioni, tale da danneggiare i produttori nazionali, e possono essere attivati dai governi, seguendo le procedure stabilite, soltanto per un periodo di tempo limitato.[72] Lo stock di queste misure, tuttavia, continua a crescere, perché di fre-

[70] Si veda: la classificazione dell'UNCTAD sulle misure non tariffarie. Disponibile in: https://unctad.org/topic/trade-analysis/non-tariff-measures/NTMs-classification [22 maggio 2026].

[71] Si veda: UNCTAD. (2026).

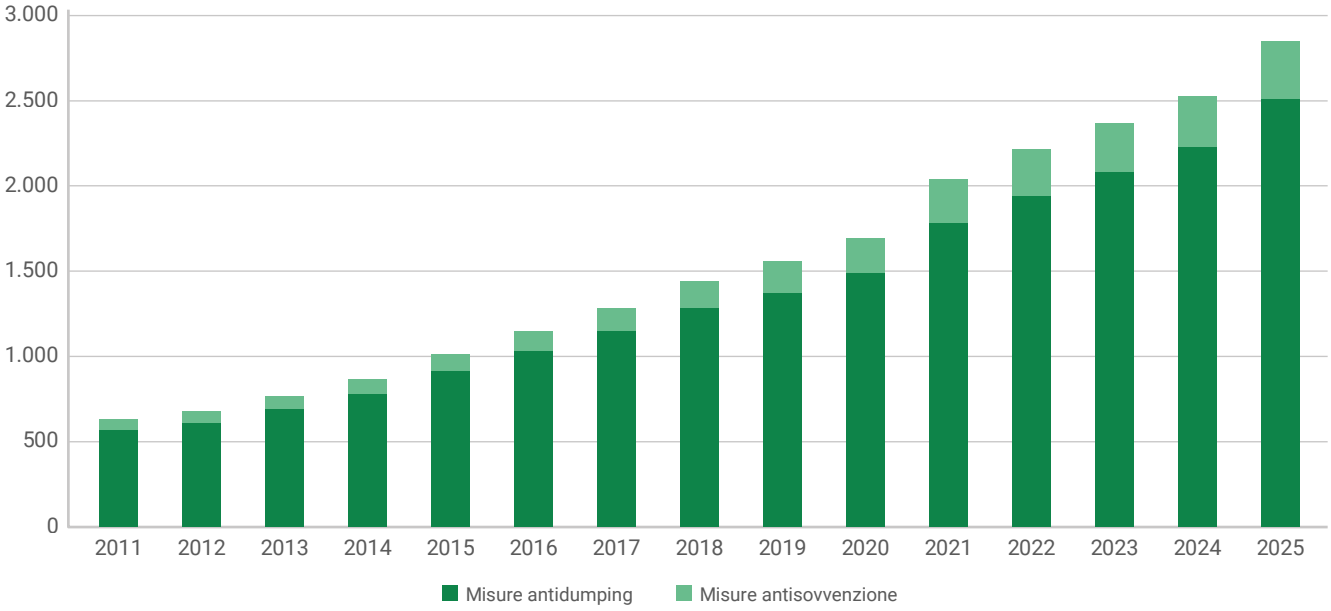
[72] Le misure di difesa commerciale consentono di innalzare il livello dei dazi e di adottare misure discriminatorie nei confronti di singoli partner commerciali, applicando tariffe anche superiori ai tassi consolidati (*bound*) o misure quantitative di restrizione agli scambi. I trattati dell'OMC

quente i dazi applicati non vengono più eliminati [Figura 1.22].

Dal punto di vista settoriale, esaminando lo stock delle misure in vigore nel 2025 si nota una forte concentrazione nei beni intermedi: procedure *antidumping* e antisovvenzioni sono state avviate prevalentemente nel settore dei metalli di base e dei prodotti in metallo (40,5%), seguito da chimica e industrie affini (14,3%) e dai prodotti in gomma e plastica (11,6%), settori che risultano colpiti in misura molto maggiore rispetto al loro peso sulle importazioni mondiali (pari rispettivamente a 6,2%, 10,6% e 3,7%) [Figura 1.23].

Figura 1.22 - Numero di misure *antidumping* e antisovvenzioni, notificate dagli Stati membri dell'OMC

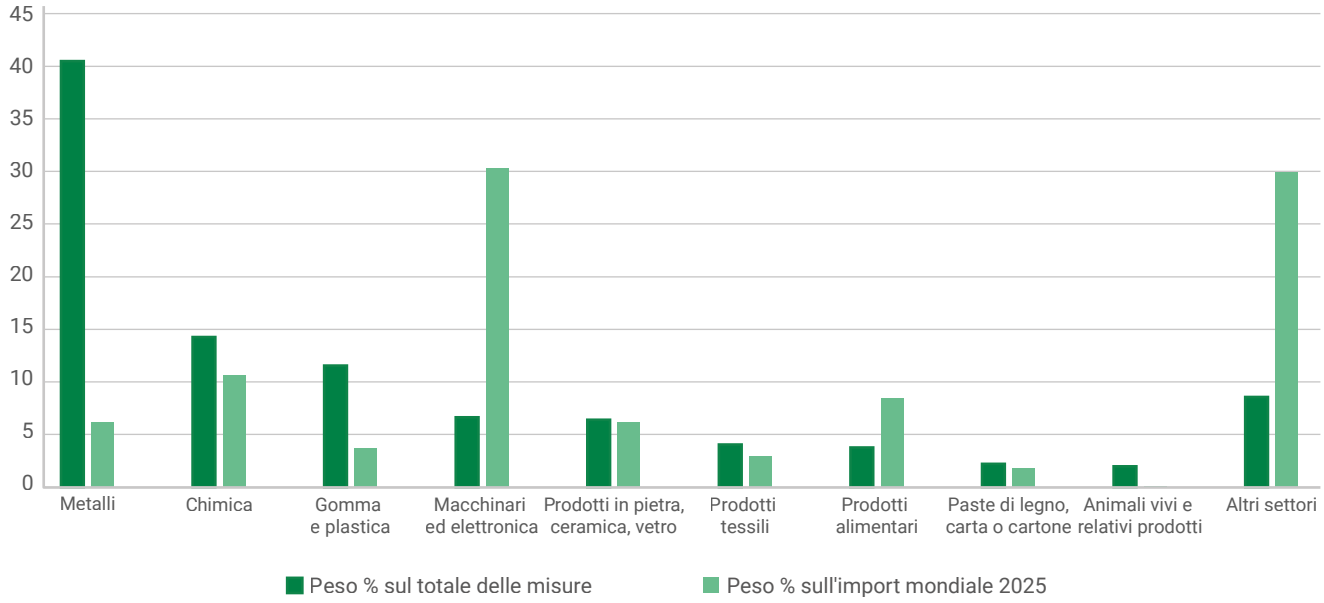
Dati cumulati nel periodo 2011-2025, basati sulle notifiche all'OMC



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC (*Trade Remedies Portal*)

riportano le procedure volte a regolamentare le modalità di adozione, gli obblighi di trasparenza e di notifica. Si veda: l'*Anti-Dumping Agreement* per le misure *antidumping*; l'*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures* per le misure di compensazione dei sussidi. Esiste anche la possibilità di adottare misure straordinarie di salvaguardia nei casi in cui ci sia stato un aumento forte e improvviso delle importazioni, che abbia causato un danno grave alle produzioni interne. Tuttavia, queste misure, previste dal GATT e dall'*Agreement on Safeguards*, sono state usate molto raramente. Si veda il sito OMC: www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm8_e.htm [22 maggio 2026].

Figura 1.23 - Distribuzione percentuale per settore delle misure *antidumping* e antisovvenzioni e del valore delle importazioni di merci [1]



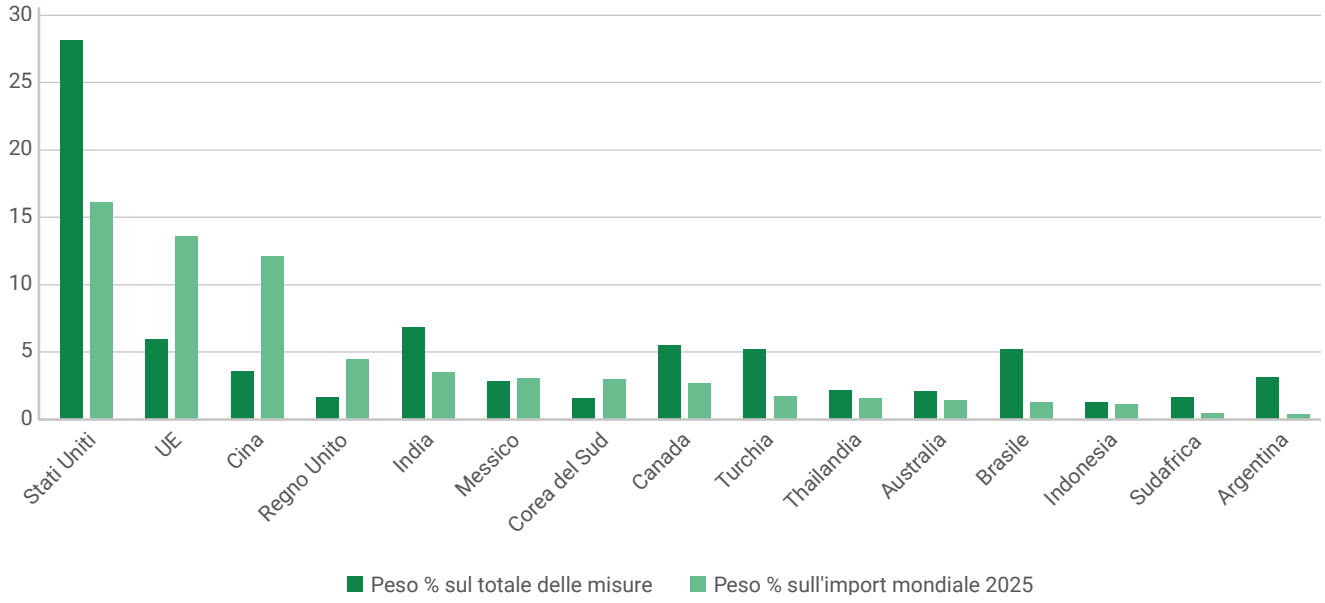
[1] Gli scambi intra UE sono esclusi dalle importazioni

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC (*Trade Remedies Portal*)

Al primo posto in ordine al numero delle misure in vigore si trovano gli Stati Uniti (con 801 misure, pari al 28,1 per cento del totale, e in crescita rispetto all'anno passato), seguiti a distanza da India, UE e Canada [Figura 1.24]. Confrontando la distribuzione percentuale per paese del numero di misure di difesa commerciale con quella del valore delle importazioni, si nota chiaramente che gli Stati Uniti – e altri paesi del continente americano – ne fanno un uso relativamente più intenso della loro importanza come mercato di importazioni. Viceversa, nel caso di UE, Cina, Regno Unito e Corea del Sud l'incidenza sul numero delle misure adottate appare nettamente inferiore alla loro importanza economica.

Figura 1.24 - Distribuzione percentuale per paese delle misure *antidumping* e antisovvenzioni e del valore delle importazioni di merci [1]

Dati cumulati al 31 dicembre 2025, basati sulle notifiche all'OMC



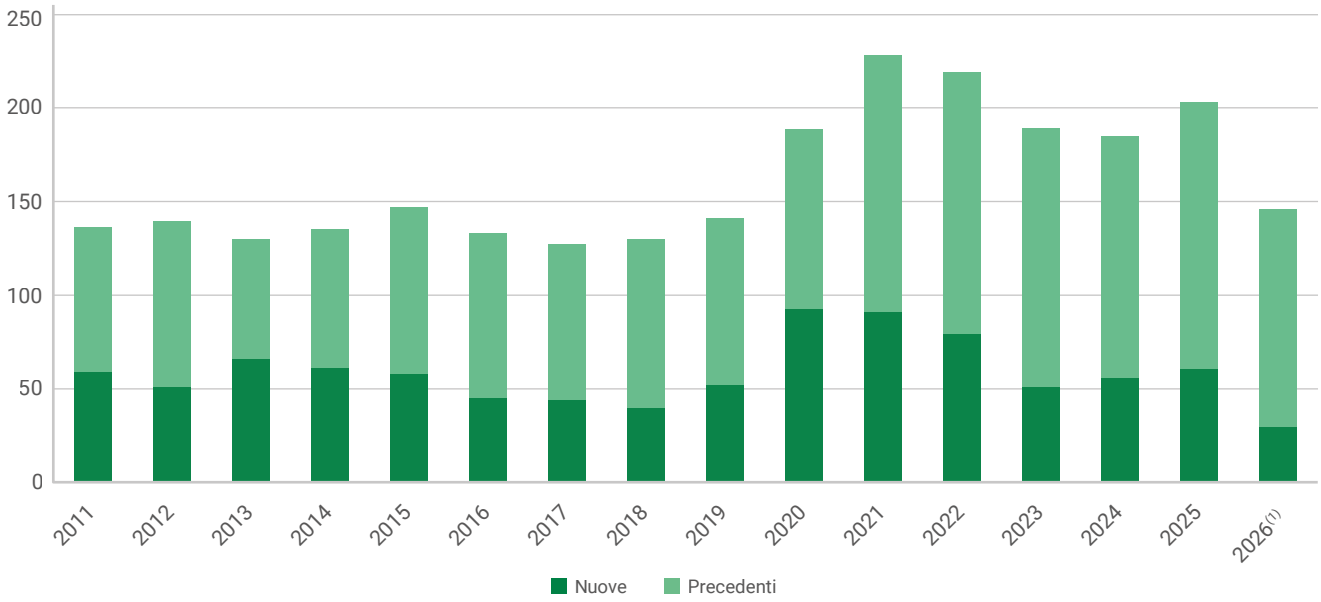
[1] Sono esclusi gli scambi intra UE.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC (*Trade Remedies Portal*).

Tra le misure non tariffarie sono comprese anche le normative sugli standard tecnici e sulle regolamentazioni sanitarie-fitosanitarie, in quanto – pur perseguendo in genere obiettivi legittimi legati alla tutela dei consumatori – questi strumenti sono talvolta usati a fini protezionistici. Negli ultimi anni è aumentato il numero delle *specific trade concerns* (preoccupazioni commerciali specifiche) formulate dai paesi membri dell'OMC in relazione a misure di questo genere, adottate dai partner commerciali, con un picco raggiunto nel biennio 2021-2022,[73] anche se i dati sui primi mesi del 2026 lasciano presagire un livello record per la fine dell'anno [Figura 1.25].

[73] Le *specific trade concerns* (preoccupazioni commerciali specifiche) sono questioni sollevate formalmente dagli Stati membri dell'OMC durante le riunioni tenute nei comitati dell'Organizzazione. Esse riguardano leggi, regolamenti o pratiche adottate in uno Stato membro che altri considerano barriere ingiustificate o in violazione degli accordi internazionali, e sono volte a risolvere questioni controverse, evitando di iniziare una procedura formale di risoluzione delle dispute.

Figura 1.25 - Numero di preoccupazioni commerciali specifiche relative alle misure sanitarie-fitosanitarie e alle barriere tecniche al commercio



(1) Dati relativi a gennaio-aprile 2026

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC (tradeconcerns.wto.org)

Con riguardo alle restrizioni quantitative alle esportazioni, rivestono un'importanza crescente le misure adottate per limitare gli scambi di materie prime industriali: tra queste rientrano varie materie prime critiche, fondamentali per le tecnologie energetiche, per il settore aerospaziale, per la difesa e per altri settori considerati di importanza strategica.[74] Soprattutto quando la produzione è concentrata in pochi paesi fornitori, le restrizioni volte a limitare – e talvolta a proibire – l'export di materie prime possono avere importanti implicazioni sistemiche per la sicurezza degli approvvigionamenti delle imprese, limitando l'offerta globale e generando pressioni al rialzo sui prezzi mondiali.[75] In genere, attraverso queste restrizioni, i governi perseguono l'obiettivo di sostenere l'industria nazionale di semilavorati, di affrontare esternalità ambientali o sociali derivanti dalla produzione di materie prime, di mantenere le riserve strategiche o di aumentare il gettito fiscale del paese produttore. Le misure maggiormente adottate sono le tariffe all'esportazione (riscosse al momento dell'uscita dal territorio doganale) e le licenze all'esportazione non automatiche, ovvero autorizzazioni preventive che gli operatori commerciali devono ottenere per poter esportare le materie prime.

Gli sviluppi recenti mostrano tuttavia un maggiore ricorso a tali strumenti allo scopo di esercitare pressioni politiche nei confronti di altri paesi. Ad esempio, nel caso della Cina le restrizioni all'export appaiono utilizzate anche come strumento di pressione nell'ambito dei negoziati commerciali, in sostituzione dei dazi ritorsivi: nell'aprile 2025, in risposta ai dazi

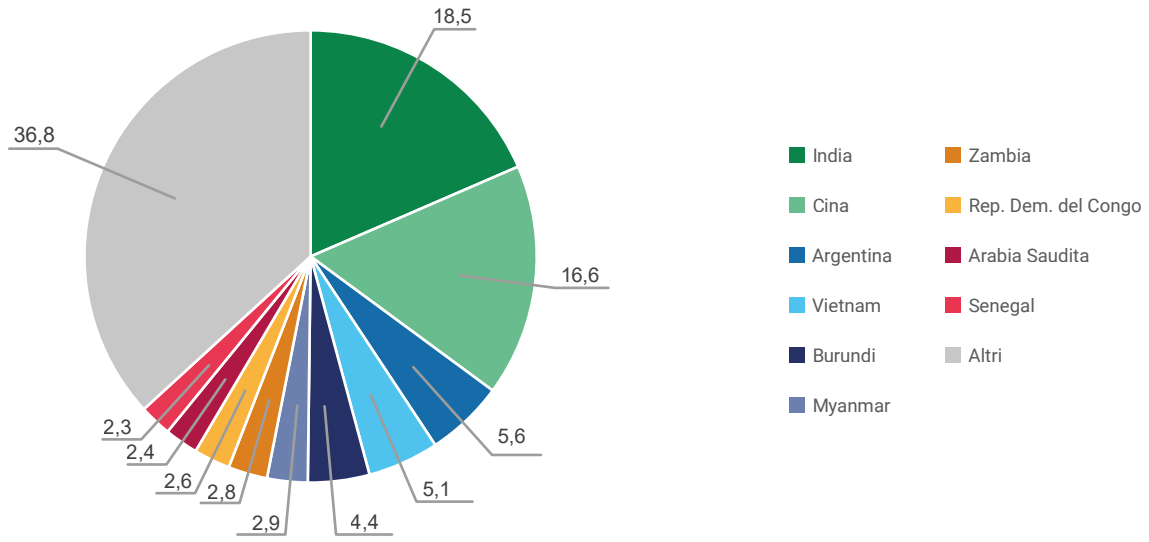
[74] Si veda: Kowalski, P. & Legendre, C. (2023). Raw materials critical for the green transition: production, international trade and export restrictions. *OECD Trade Policy Paper*, 269. Disponibile in: www.oecd.org/en/publications/raw-materials-critical-for-the-green-transition_c6bb598b-en.html [22 maggio 2026].

[75] Si veda: Agenzia ICE. (2025). *Quaderno sulle materie prime critiche e strategiche*. Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Quaderno%20MPC%20-%20Approfondimento_20.03.26_0.pdf [23 giugno 2026].

"reciproci" imposti dagli Stati Uniti, il governo cinese ha introdotto dei controlli all'export per sette elementi delle terre rare (disprosio, gadolinio, ittrio, lutezio, samario, scandio e terbio) e per i magneti a base di terre rare, fondamentali per produrre i motori dei veicoli elettrici, i sistemi di guida e i generatori eolici. Peraltro, va rilevato che queste misure sono state applicate a tutti i partner commerciali, per cui, oltre a rappresentare una leva negoziale nei confronti degli Stati Uniti, influiscono sulle relazioni commerciali con altri paesi (colpendo in particolare le imprese del settore automotive).

Secondo un recente studio dell'OCSE,[76] tra il 2009 e il 2024 la metà delle nuove misure restrittive sono state introdotte da soli cinque paesi (India, Cina, Argentina, Vietnam e Burundi). Va anche rilevato che le restrizioni all'export introdotte nel 2024 sono state adottate da un gruppo di paesi più diversificato rispetto al 2023, e appartenenti in particolare all'Africa e all'Asia. Tali restrizioni hanno interessato circa il 70 per cento delle esportazioni mondiali di cobalto e di manganese, il 47 per cento delle esportazioni di grafite e il 45 per cento degli elementi delle terre rare.

Figura 1.26 - Nuove restrizioni all'esportazione di materie prime industriali, introdotte tra il 2009 e il 2024
Distribuzione percentuale del numero di misure per paese



Fonte: elaborazioni dell'Agenzia ICE su dati OCSE

[76] Si veda: OCSE. (2026, aprile). *OECD Inventory of Export Restrictions on Critical Raw Materials 2026 - Monitoring the Use of Export Restrictions Amid Growing Market and Policy Tensions*. Disponibile in: www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2026/04/oecd-inventory-of-export-restrictions-on-critical-raw-materials-2026_2cedac0b/d5ca8f62-en.pdf [22 maggio 2026].

"DAZI RECIPROCI" E NUOVI ACCORDI BILATERALI

di Cristina Castelli (Agenzia ICE)

Nell'aprile 2025, dopo l'imposizione da parte degli Stati Uniti di "dazi reciproci" nei confronti di tutti i paesi (aggiuntivi ai preesistenti dazi MFN, most favoured nation), alcuni governi sono stati indotti a negoziare degli accordi bilaterali, nel tentativo di ridurre le nuove aliquote tariffarie e di attenuare il clima di forte incertezza che incombeva sulle imprese.

Un primo accordo sui "dazi reciproci" è stato siglato con il Regno Unito l'8 maggio 2025, a cui è seguito quello con il Giappone (23 luglio 2025). L'UE ha raggiunto un'intesa alla fine del mese di luglio (Accordo di Turnberry del 27 luglio 2025) e altri 16 accordi sono stati conclusi con vari paesi (tra cui Argentina, Cambogia, Corea del Sud, Filippine, India, Indonesia, Malaysia, Thailandia, Vietnam), di cui 9 entrati in vigore.[1] Tali intese bilaterali sono per lo più degli accordi quadro, spesso parziali con riguardo ai contenuti, e in quanto tali non inquadrabili tra gli accordi commerciali preferenziali regolamentati nell'ambito dell'OMC. A differenza dei tradizionali accordi statunitensi, contengono formulazioni che sembrano lasciare spazio a modifiche e a una più agevole risoluzione unilaterale.[2] Inoltre, includono disposizioni mirate a disincentivare i rapporti commerciali delle controparti con la Cina, facendo leva su clausole relative al divieto di importare prodotti realizzati con il lavoro forzato, a pratiche di mercato sleali, alla triangolazione dei beni provenienti da paesi terzi, a rischi per la sicurezza nazionale.[3]

Nei confronti della Cina si sono succeduti periodi di forte tensione, caratterizzati da grandi rialzi dei dazi, che hanno portato quasi a una situazione di completo embargo tra le parti, e all'adozione da parte cinese di restrizioni quantitative all'export di terre rare. Successivamente, dopo un incontro e un breve negoziato volto a concordare una sospensione temporanea, il livello dei dazi è stato molto ridimensionato: i dazi statunitensi sulle importazioni dalla Cina sono passati dal 124 al 10 per cento, mentre la Cina applica un'aliquota del 10 per cento alle importazioni provenienti dagli Stati Uniti. [4] Per il momento sembra essersi instaurato un relativo equilibrio, pur con dazi superiori agli anni passati.

Riguardo all'Unione Europea, le relazioni commerciali con gli Stati Uniti si sono mosse lungo il

[1] Si veda: Manak I., & Smith A.J. (2026, 17 marzo). Tracking Trump's Trade Deals. *Council on Foreign Relations*. Disponibile in: www.cfr.org/articles/tracking-trumps-trade-deals [2 giugno 2026].

[2] Ad esempio, il testo dell'*Economic Prosperity Deal* siglato nel maggio 2025 tra Regno Unito e Stati Uniti precisa che esso non costituisce un accordo giuridicamente vincolante e che può essere risolto in qualsiasi momento, da entrambe le parti. Si veda: The White House. (2025, 8 maggio). *General Terms for The United States of America and The United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland Economic Prosperity Deal*. Disponibile in: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/681d327d43d6699b3c1d2a9d/US_UK_EPD_050825_FINAL_rev_v2.pdf [8 giugno 2026].

[3] Si veda: Lovely, M.E. & Wan, C.Y. (2026, 4 giugno). US reciprocal trade deals built to push America's trade partners away from China. *Peterson Institute of International Economics*. Disponibile in: www.piie.com/blogs/realtime-economics/2026/us-reciprocal-trade-deals-built-push-americas-trade-partners-away [10 giugno 2026].

[4] Si veda: Baldwin, R. (2026). *World War Trade – Conflict, Containment, and the Emergent World Trading Order*. Rapid Response Economics n. 7, CEPR Press. p. 42. Disponibile in: https://cepr.org/publications/books-and-reports/world-war-trade-conflict-containment-and-emergent-world-trading [1° giugno 2026].

binario dell'Accordo Quadro siglato nel luglio 2025. Con il *Joint Statement* del 21 agosto 2025,[5] l'amministrazione statunitense ha dato seguito agli impegni di Turnberry, elevando sulla maggior parte dei prodotti importati un dazio massimo del 15 per cento[6] e azzerando i dazi su determinati beni industriali (elencati in una lista di prodotti esentati, a cui si applicava il solo dazio MFN). Inoltre, sono stati abbassati al 15 per cento, con effetto retroattivo, le tariffe aggiuntive del 25 per cento precedentemente imposte su autoveicoli e componenti. D'altra parte, l'accordo ha comportato per l'UE l'assunzione di significativi impegni di compensazione nell'approvvigionamento di fonti fossili, armamenti e tecnologie americane.

Un ulteriore elemento di incertezza è subentrato nell'agosto 2025, quando un provvedimento statunitense (basato sulla Sezione 232 del *Trade Expansion Act*) ha introdotto un complesso regime doganale per oltre 400 prodotti contenenti parti e componenti in acciaio e alluminio (cosiddetti prodotti derivati), applicando dazi ad valorem del 50 per cento, in base al contenuto in metallo e alla provenienza geografica delle merci.[7] Va rilevato che, nel caso dell'UE e contrariamente alle aspettative dei negoziatori, i dazi applicabili ai metalli e ai prodotti derivati non sono risultati compresi nel *Joint Statement*. Pertanto, le imprese esportatrici europee (in particolare quelle operanti nel comparto della meccanica strumentale) si sono trovate a operare in presenza di barriere tariffarie significativamente più elevate, anche non-tariffarie.[8]

[5] Si veda: The White House. (2025, 21 agosto). *Joint Statement on a United States-European Union Framework on an Agreement on Reciprocal, Fair, and Balanced Trade*. Disponibile in: www.whitehouse.gov/briefings-statements/2025/08/joint-statement-on-a-united-states-european-union-framework-on-an-agreement-on-reciprocal-fair-and-balanced-trade/ [7 giugno 2026].

[6] Il dazio massimo del 15 per cento include il preesistente dazio MFN; tuttavia, in caso di prodotti soggetti ad aliquote MFN superiori al 15 per cento si applica la tariffa più elevata.

[7] Si veda: Bureau of Industry and Security. (2025, 19 agosto). Notice on adoption and procedures of the Section 232 steel and aluminum tariff inclusions process. *Federal Register*, 90(160).

[8] Nell'aprile e nel giugno 2026 questo provvedimento è stato, in parte, oggetto di una semplificazione. Si vedano i provvedimenti presidenziali pubblicati da Washington il 2 aprile e il 1° giugno 2026, che hanno introdotto sostanziali modifiche alle aliquote tariffarie ex Sezione 232. Si veda: The White House. (2026, aprile). *Strengthening actions taken to adjust imports of aluminum, steel, and copper into the United States* [presidential proclamation]. Disponibile in: www.whitehouse.gov/presidential-actions/2026/04/strengthening-actions-taken-to-adjust-imports-of-aluminum-steel-and-copper-into-the-united-states/ [9 giugno 2026]. Si veda anche: The White House. (2026, giugno). *Further adjusting the tariff regimes for imports of aluminium, steel and copper into the United States* [presidential proclamation]. Disponibile in: www.whitehouse.gov/presidential-actions/2026/06/further-adjusting-the-tariff-regimes-for-imports-of-aluminum-steel-and-copper-into-the-united-states/ [9 giugno 2026].

Tale scenario, già di per sé complesso, ha subito una nuova ridefinizione a seguito della sentenza emessa dalla Corte Suprema degli Stati Uniti che, nel febbraio 2026, ha dichiarato illegittimo il ricorso alla legge *International Emergency Economic Powers Act* (IEEPA) per imporre le tariffe doganali e ha determinato la cessazione dell'efficacia dei "dazi reciproci". La sentenza ha inciso anche sulle intese quadro basate sulle tariffe IEEPA[9], sostituite, dal 24 febbraio 2026, con un nuovo regime doganale basato sulla Sezione 122 del *Trade Act* 1974: applicazione di un dazio universale del 10 per cento, aggiuntivo ai precedenti dazi MFN e destinato a restare in vigore al massimo fino al 24 luglio 2026.[10] Entro quella data, l'amministrazione degli Stati Uniti intende ripristinare il livello dei precedenti "dazi reciproci" ricorrendo come base giuridica alla Sezione 301 del *Trade Expansion Act* del 1974, volta a contrastare pratiche commerciali considerate sleali o discriminatorie verso gli Stati Uniti, previa specifica indagine e la pubblicazione degli esiti.

Le ultime procedure avviate dall'USTR (*Office of the United States Trade Representative*) in base alla Sezione 301 riguardano da un lato la possibilità di applicare dazi a quei partner commerciali che non hanno normative volte a bandire le importazioni di beni prodotti con il lavoro forzato, o che non riescano ad applicare tale legislazione in maniera efficace (provvedimento riguardante 60 economie, inclusa l'UE)[11]; dall'altro, l'applicazione di dazi qualora i partner commerciali presentino un eccesso strutturale nella capacità produttiva manifatturiera (anche questa seconda indagine cita l'UE tra i destinatari).[12] Tali misure potrebbero entrare in vigore entro il mese di luglio. Si noti che, a differenza della Sezione 122, le misure tariffarie basate sulla Sezione 301 consentono di imporre dazi differenziati per paese, e potrebbero essere usate come strumento di pressione politica a livello bilaterale.

[9] Si veda: IUS UE e Internazionale. (2026, 23 febbraio). La Corte Suprema USA frena la politica dei dazi: stop alle tariffe IEEPA di Trump. *IUS UE e Internazionale*. Disponibile in: https://ius.lefebvregiuffre.it/dettaglio/14836909/la-corte-suprema-usa-frena-la-politica-dei-dazi-stop-alle-tariffe-ieepa-di-trump. [8 giugno 2026].

[10] In base alla Sezione 122 del Trade Act del 1974, in caso di evidenti squilibri della bilancia dei pagamenti, l'amministrazione può applicare alle importazioni un dazio non discriminatorio, della durata di 150 giorni, salvo proroga decisa dal Congresso. Al momento della redazione di questo Rapporto, sono attesi ulteriori sviluppi giudiziari, in quanto la Corte del Commercio Internazionale statunitense ha decretato illegittimo anche il ricorso alla Sezione 122; è pertanto possibile che la Corte Suprema debba esprimersi una seconda volta. Si veda: Sandler, Travis & Rosenberg, P.A. (2026, 11 maggio). Trade Court Rules Against Section 122 Tariffs, Trade Report. *ST&R: International Trade Law & Policy.* Disponibile in: www.strtrade.com/trade-news-resources/str-trade-report/trade-report/may/trade-court-rules-against-section-122-tariffs [31 maggio 2026]. Si veda anche: Wolff, A. W. (2026, 7 maggio). Why do Trump's tariffs have such staying power? *Peterson Institute of International Economics*. Disponibile in: www.piie.com/blogs/realtime-economics/2026/why-do-trumps-tariffs-have-such-staying-power?utm_source=update-newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=piie-insider [14 maggio 2026].

[11] L'imposizione varia tra il 10 per cento, aliquota applicabile all'UE e ad altri 13 paesi, e il 12,5 per cento. Si veda: Office of the United States Trade Representative. (2026, 12 marzo). *USTR Initiates 60 Section 301 Investigations Relating to Failures to Take Action on Forced Labor*. Disponibile in: https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/press-releases/2026/march/ustr-initiates-60-section-301-investigations-relating-failures-take-action-forced-labor [9 giugno 2026].

[12] Si veda: Office of the United States Trade Representative. (2026, 11 marzo) *USTR Initiates Section 301 Investigations Relating to Structural Excess Capacity and Production in Manufacturing Sectors*. Disponibile in: https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/press-releases/2026/march/ustr-initiates-section-301-investigations-relating-structural-excess-capacity-and-production [8 giugno 2026].

Resterà pertanto da chiarire la relazione tra questi nuovi provvedimenti – diretti a ripristinare i dazi doganali annullati dalla Corte Suprema americana – e gli accordi bilaterali negoziati nel 2025 e nel 2026 per calmierare i "dazi reciproci" ex IEEPA. Nel frattempo, in sede UE è proseguito l'iter di approvazione dell'Accordo Quadro con gli Stati Uniti e il Parlamento europeo e il Consiglio dell'Unione Europea hanno raggiunto un accordo che accoglie in larga parte le integrazioni, proposte dal PE, per inserire nei regolamenti attuativi alcune clausole di salvaguardia.[13]

L'intesa entrerà in vigore a breve, dopo la firma dei due regolamenti e la loro pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale UE, con l'auspicio che l'accordo protegga i paesi UE da ulteriori cambiamenti tariffari, conseguenti alle procedure ex Sezione 301 o 232.

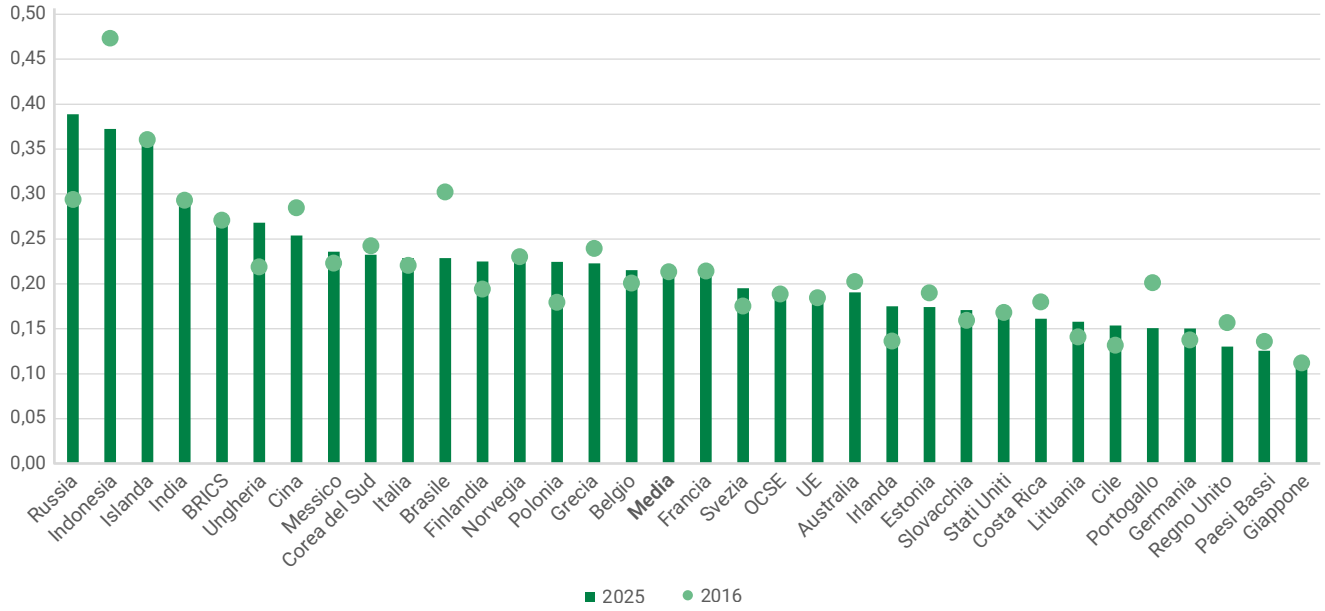
[13] A fine marzo, il Parlamento europeo ha approvato l'Accordo Quadro, proponendo l'aggiunta di alcune clausole di salvaguardia. Il regolamento principale, volto ad applicare l'intesa commerciale UE-USA e a eliminare i dazi residui sui prodotti industriali statunitensi, introduce, in primo luogo, una clausola di decadenza dell'accordo al 31 dicembre 2029, salvo rinnovo. Prevede, inoltre, la facoltà per la Commissione di sospendere i benefici tariffari concordati, qualora gli Stati Uniti non rispettino al 31 dicembre 2026 gli impegni previsti su varie questioni, come i dazi sui prodotti derivati dell'acciaio e dell'alluminio, che dovrebbero uniformarsi a quelli previsti per gli altri settori applicando un dazio massimo del 15%. Il regolamento introduce poi un meccanismo di salvaguardia che consente alla Commissione di avviare un'indagine qualora le concessioni tariffarie determinino un aumento delle importazioni dagli Stati Uniti, tale da causare un grave pregiudizio all'industria UE. Si veda: Parlamento europeo. (2026, 26 marzo). *EU-US trade deal: MEPs set conditions for lowering tariffs on US products* [comunicato stampa]. Disponibile in: www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20260323IPR38830/eu-us-trade-deal-meps-set-conditions-for-lowering-tariffs-on-us-products[23 giugno 2026]. Si veda anche: Parlamento europeo. (2026, 20 maggio). *Agreement reached to put EU-US trade on a more stable footing* [comunicato stampa]. Disponibile in: www.europarl.europa.eu/news/it/press-room/20260518IPR43407/agreement-reached-to-put-eu-us-trade-on-a-more-stable-footing [23 giugno 2026].

1.2.3 LE RESTRIZIONI SUGLI SCAMBI DI SERVIZI E SUGLI INVESTIMENTI ESTERI

di Cristina Castelli e Asia Pesce (Agenzia ICE)

Numerose regolamentazioni interne ostacolano gli scambi internazionali di servizi, nelle diverse modalità di erogazione[77], allo scopo di limitare l'accesso delle imprese straniere ai mercati nazionali. Tali restrizioni non solo penalizzano i consumatori, ma possono anche compromettere la competitività delle imprese. Infatti, come i beni intermedi, anche i servizi sono input fondamentali nei processi produttivi, sia nelle fasi a monte che a valle; esempi importanti sono i servizi di tipo contabile o giuridico, il marketing, i trasporti, la logistica, che incidono potenzialmente in modo significativo anche sulla competitività delle esportazioni.

Figura 1.27 - Indici di restrizione al commercio di servizi, per paesi (1)



(1) L'indice varia tra 0 e 1, dove valori più alti indicano un maggiore grado restrittivo. Dall'Unione Europea sono escluse Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta e Romania.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OCSE (STRI - Services Trade Restrictiveness Index)

Gli indicatori OCSE sulle restrizioni al commercio di servizi (STRI, *Services Trade Restrictiveness Index*) e alla loro fornitura digitale (DSTRI, *Digital Services Trade Restrictiveness Index*) mostrano sinteticamente il grado di apertura esterna del settore dei servizi di varie economie [Figure 1.27 e 1.28].[78] Complessivamente, nell'ultimo decennio, il livello medio delle

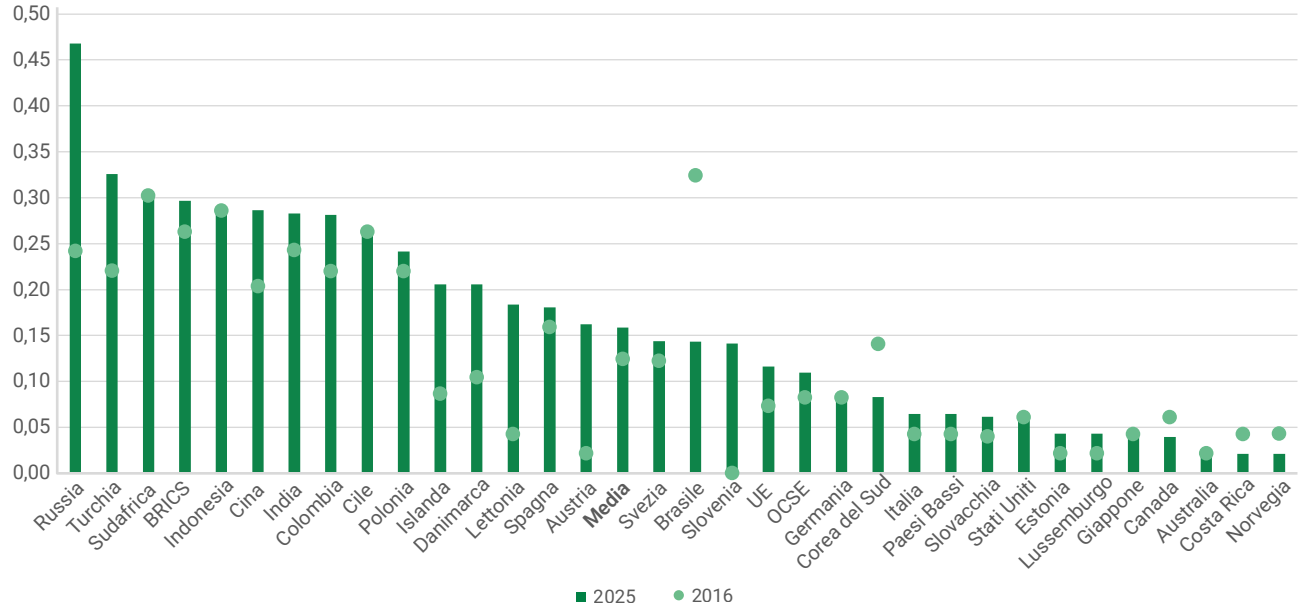
[77] Le modalità di fornitura internazionale dei servizi sono: fornitura transfrontaliera (modalità 1); fruizione all'estero (modalità 2); presenza commerciale (modalità 3); movimento di persone fisiche (modalità 4). Si veda: l'accordo multilaterale GATS (*General Agreement on Trade in Services*).

[78] Il STRI (*Services Trade Restrictiveness Index)* e il DSTRI (*Digital Services Trade Restrictiveness Index)* variano tra 0 e 1, a seconda del grado di intensità delle barriere (dove 1 indica il grado di restrizione più elevato), e sono aggiornati annualmente. Si basano sulle misure relative a 22 settori e 51 paesi, inserite in una banca dati con le normative. Si veda: OCSE. (2024). *OECD Services Trade Restrictiveness Index 2026.* Disponibile in: www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2026/02/oecd-services-trade-restrictiveness-index-2026_a1f8485a/db87d74e-en.pdf [26 maggio 2026]. Il DSTRI, che misura le restrizioni ai servizi forniti mediante reti digitali (ad esempio servizi aziendali e professionali, servizi finanziari, servizi informatici, servizi formativi e altri) include cinque tipi di misure: infrastrutture e connettività,

barriere non è variato in modo sostanziale, suggerendo una sostanziale stabilità del grado di apertura dei mercati dei servizi nel periodo considerato.

L'indice STRI mostra per la maggior parte dei paesi considerati scostamenti contenuti rispetto al 2016, ma con rilevanti differenze tra i paesi. La tendenza verso una maggiore apertura è particolarmente evidente nei casi di Indonesia, Brasile e Portogallo, seguiti a distanza dalla Cina e dal Regno Unito. Allo stesso tempo si osserva un aumento significativo delle restrizioni in Russia, Ungheria e Polonia e un peggioramento dell'indicatore anche in altri paesi, tra cui Irlanda, Finlandia e Svezia. L'indice medio relativo all'UE appare invece sostanzialmente invariato.

Figura 1.28 - Indici di restrizione agli scambi digitali di servizi, per paesi [1]



[1] L'indice varia tra 0 e 1, dove valori più alti indicano un maggiore grado restrittivo. Dall'Unione Europea sono escluse Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta e Romania.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OCSE (DSTRI – Digital Services Trade Restrictiveness)

Per quanto riguarda gli scambi digitali di servizi, l'indice DSTRI misura la presenza di barriere che ostacolano (o vietano) la possibilità delle imprese di fornire servizi utilizzando le reti elettroniche, indipendentemente dal settore di attività. In media, il grado di liberalizzazione appare superiore rispetto a quanto mostrato dall'indicatore precedente; tuttavia, rispetto al passato, si osserva una diffusa tendenza a introdurre maggiori restrizioni, anche nel caso di paesi appartenenti all'UE e all'OCSE. Rappresentano un'eccezione, tra i paesi riportati nella Figura 1.28, il Brasile (passato da 0,32 a 0,14) e la Corea del Sud (da 0,14 a 0,08) seguiti da Canada, Costa Rica e Norvegia, paesi caratterizzati da indici di restrizione molto bassi.

Al contrario, si osserva un marcato incremento delle restrizioni in Russia (da 0,24 a 0,47) e in Turchia (da 0,22 a 0,33), mentre tra i paesi dell'UE emergono in particolare

transazioni elettroniche, sistemi di pagamento elettronico, diritti di proprietà intellettuale e altri ostacoli al commercio di servizi digitali. Sul DSTRI Si veda anche la corrispondente pagina sul sito OCSE: https://goingdigital.oecd.org/en/indicator/73 [22 maggio 2026].

Austria e Lettonia (passati rispettivamente da 0,02 a 0,16 e da 0,04 a 0,18). Anche la Slovenia, che nel 2016 aveva un indice pari a zero, è salita a 0,14. Per contro, la Germania ha mantenuto invariato il proprio indice, inferiore alla media UE.

Oltre alle sfide geopolitiche, che condizionano sempre più gli aspetti legati alla sicurezza digitale, l'andamento di questo secondo indicatore risente dell'introduzione di requisiti più stringenti per l'accesso e per l'uso delle infrastrutture digitali, essenziali per il commercio elettronico (questi ostacoli rivestono un ruolo importante, per esempio, in Cina e in Indonesia). Contribuisce all'aumento dell'indice anche la presenza di normative più rigide sulle transazioni elettroniche: standard diversi e obblighi più severi sui contratti elettronici e sui sistemi di pagamento digitale comportano infatti un incremento della complessità operativa e dei costi per i fornitori esteri. Inoltre, è in aumento l'obbligo per le imprese di stabilire una presenza locale nel paese al fine di poter offrire servizi digitali.

Per l'Italia, l'indice relativo ai servizi scambiati in forma digitale risulta in lieve aumento rispetto al 2016 (da 0,04 a 0,06), e si colloca anche nel 2025 sotto la media dell'UE (pari a 0,12); in confronto l'indice STRI riporta, invece, un grado di restrizione superiore alla media UE (con 0,23 rispetto a 0,19) e a gran parte dei paesi riportati nella Figura 1.27.

Le politiche nazionali hanno un ruolo rilevante anche per quanto riguarda gli IDE (investimenti diretti esteri), che restano uno dei fattori principali di integrazione dei mercati internazionali. Una gran varietà di normative interne, infatti, può limitare la capacità dei paesi di attrarre IDE e, in conseguenza, la loro possibilità di sfruttare appieno i benefici che possono derivarne, tra cui l'aumento della produttività, dell'occupazione e la diffusione di conoscenze (tecnologiche e manageriali). Gli ostacoli di tipo normativo rappresentano un fattore che contribuisce a ridurre l'attrattività degli investimenti esteri, anche in presenza di importanti fattori di attrazione quali la dimensione del mercato, la disponibilità di risorse umane qualificate o di risorse naturali, la dotazione di infrastrutture.

L'indicatore *FDI Regulatory Restrictiveness Index* (FDIRRI) dell'OCSE misura il grado di restrizione considerando varie misure: limiti alle partecipazioni estere, meccanismi di *screening* o di approvazione, ostacoli all'impiego di personale estero in posizione chiave (manager, direttori, esperti), e altri requisiti operativi, ad esempio per il rimpatrio di capitali.[79]

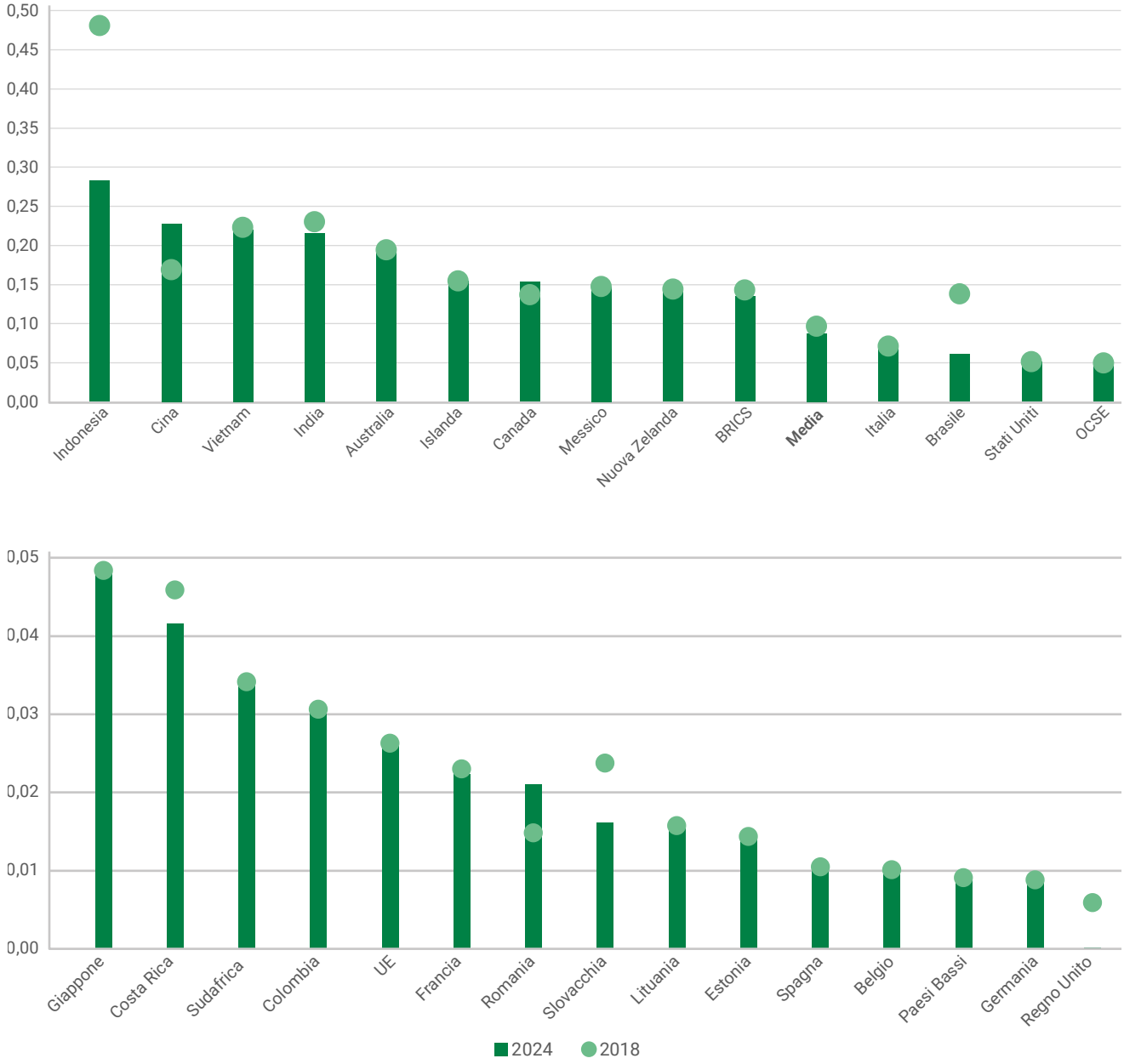
In generale, la Figura 1.29 mostra un livello medio di restrizioni relativamente basso, rivelando una diffusa apertura e l'adozione di politiche per l'attrazione degli IDE; tuttavia, anche in questo caso si notano alcune differenze tra i paesi, talvolta di entità notevole. L'area BRICS, ad esempio, fa registrare un livello di restrizioni superiore alla media dell'OCSE e dell'Unione Europea, ma anche nei paesi UE (inclusa l'Italia) vi è spazio per introdurre semplificazioni procedurali, come nei settori primario e terziario, che in genere presentano maggiori limitazioni che nel comparto industriale.

Rispetto al 2018 (primo anno disponibile per questo indicatore), si osserva un chiaro miglioramento dell'indice per Indonesia, Brasile e Regno Unito, mentre è peggiorato quello riferito alla Cina (su cui incidono in larga parte limitazioni alle partecipazioni estere). Nel caso del Regno Unito, il sostanziale azzeramento dell'indice di restrittività sugli investimenti diretti esteri è stato influenzato soprattutto dalla liberalizzazione nel settore del trasporto aereo.

L'UE non mostra particolari variazioni nel periodo considerato: vari paesi, inclusa l'Italia, hanno mantenuto un indice invariato rispetto al 2018.

[79] L'indicatore *FDI Regulatory Restrictiveness Index* dell'OCSE misura le restrizioni sugli investimenti diretti esteri in 22 settori economici e in 104 paesi. L'ultimo aggiornamento dell'indicatore è al 2025.

Figura 1.29 - Indici di restrizione agli investimenti diretti esteri, per paesi [1]



[1] L'indice varia tra 0 e 1, dove valori più alti indicano un maggior grado di restrizione. Dall'area UE è esclusa Cipro. Dai BRICS è esclusa la Russia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (*FDI Regulatory Restrictiveness Index*)

1.3 Gli scambi e gli accordi dell'Unione Europea

1.3.1 GLI SCAMBI COMMERCIALI DELL'UNIONE EUROPEA

di Federico Filippello e Alessia Proietti (Agenzia ICE)

L'Unione Europea ricopre una posizione centrale nell'ambito del commercio mondiale, condivisa con le più grandi economie del mondo: Cina e Stati Uniti. Per cogliere appieno questo ruolo e rendere confrontabile il peso e la specializzazione dei tre principali attori globali, è opportuno analizzare l'UE come un soggetto economico unitario: ciò implica l'esclusione dal computo degli scambi europei di quelli che avvengono tra i 27 Stati membri. Si tratta di un approccio coerente con le recenti dinamiche del commercio internazionale che si sta riorganizzando intorno a veri e propri blocchi, in un contesto in cui la dimensione geopolitica ha un ruolo sempre più rilevante nell'organizzazione delle filiere produttive.[80]

Tavola 1.8 - Esportazioni e importazioni di merci e servizi di Cina, Stati Uniti e Unione Europea

Valori in miliardi di dollari correnti

	Esportazioni					Importazioni				
	2021	2022	2023	2024	2025	2021	2022	2023	2024	2025
					Merci e servizi					
UE	3.888	4.169	4.309	4.470	4.748	3.652	4.405	4.093	4.112	4.441
Cina	3.709	3.967	3.759	4.020	4.281	3.103	3.168	3.106	3.191	3.203
Stati Uniti	2.550	2.999	3.030	3.184	3.394	3.482	4.058	3.905	4.174	4.376
			Quota %					Peso %		
UE	16,66	15,75	16,60	16,35	16,18	15,69	16,40	15,70	15,10	15,23
Cina	15,89	14,99	14,48	14,70	14,59	13,33	11,80	11,91	11,72	10,99
Stati Uniti	10,93	11,33	11,67	11,64	11,57	14,96	15,11	14,98	15,32	15,01
Mondo [1]	23.334	26.464	25.965	27.341	29.350	23.278	26.857	26.073	27.235	29.156
					Merci					
UE	14,14	13,24	14,25	13,94	13,83	13,75	15,46	14,03	13,19	13,14
Cina	18,19	17,34	17,37	17,76	17,48	14,70	13,24	13,14	12,83	11,97
Stati Uniti	9,62	10,10	10,37	10,24	10,13	16,10	16,49	16,29	16,68	16,25
Mondo [1]	**18.227**	**20.442**	**19.452**	**20.133**	**21.578**	**18.582**	**21.335**	**19.958**	**20.579**	**22.036**
					Servizi					
UE	25,67	24,28	23,60	23,08	22,69	22,41	20,67	20,95	20,21	20,66
Cina	7,69	7,01	5,83	6,17	6,55	8,30	7,66	8,43	8,43	7,98
Stati Uniti	15,57	15,50	15,54	15,57	15,56	10,71	11,40	11,30	11,31	11,19
Mondo [1]	**5.107**	**6.022**	**6.513**	**7.208**	**7.772**	**4.696**	**5.522**	**6.115**	**6.655**	**7.120**

[1] Valori (al netto degli scambi intra UE). La differenza tra i valori delle esportazioni e le importazioni mondial, intorno allo 0,5%, deriva dalle diverse modalità di contabilizzazione dei due flussi

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC ed Eurostat

[80] Si veda anche: Casanova, L. & di Terlizzi, C. (2024). L'evoluzione del modello di specializzazione dell'UE dal 1998 al 2023. In Agenzia ICE, *L'Italia nell'Economia Internazionale. Rapporto ICE 2023-2024* (pp. 30-35). Agenzia ICE. Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Rapporto%20ICE%202023-24_Digitale%20pdf.pdf [25 giugno 2026].

Tavola 1.9 - Interscambio di merci e servizi dell'Unione Europea

Valori in miliardi di euro

Merci e servizi	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Esportazioni										
Valori	**2.776**	**2.955**	**3.052**	**3.204**	**2.891**	**3.341**	**4.012**	**4.019**	**4.155**	**4.253**
Variazione %	**0,1**	**6,5**	**3,3**	**5,0**	**-9,8**	**15,6**	**20,1**	**0,2**	**3,4**	**2,4**
Merci	1.938	1.998	2.049	2.119	1.943	2.225	2.614	2.587	2.602	2.672
Var. %	-0,6	3,1	2,5	3,4	-8,3	14,5	17,5	-1,0	0,6	2,7
Peso %	69,8	67,6	67,1	66,1	67,2	66,6	65,2	64,4	62,6	62,8
Servizi	838	957	1.003	1.086	948	1.116	1.398	1.431	1.553	1.581
Var. %	1,7	14,2	4,8	8,2	-12,7	17,7	25,3	2,4	8,5	1,8
Peso %	30,2	32,4	32,9	33,9	32,8	33,4	34,8	35,6	37,4	37,2
Importazioni										
Valori	**2.345**	**2.495**	**2.638**	**2.827**	**2.529**	**2.933**	**3.940**	**3.592**	**3.594**	**3.712**
Variazione %	**-0,7**	**6,4**	**5,7**	**7,2**	**-10,5**	**16,0**	**34,3**	**-8,8**	**0,0**	**3,3**
Merci	1.581	1.673	1.793	1.821	1.597	1.960	2.750	2.326	2.240	2.285
Var. %	-2,0	5,8	7,2	1,6	-12,3	22,8	40,3	-15,4	-3,7	2,0
Peso %	67,4	67,0	67,9	64,4	63,1	66,8	69,8	64,7	62,3	61,6
Servizi	764	822	846	1.006	932	973	1.189	1.267	1.353	1.427
Var. %	2,1	7,6	2,9	18,9	-7,3	4,3	22,3	6,5	6,8	5,4
Peso %	32,6	33,0	32,1	35,6	36,9	33,2	30,2	35,3	37,7	38,4
Saldi										
Valori	**431**	**460**	**413**	**377**	**362**	**408**	**72**	**426**	**561**	**540**
Merci	357	326	256	298	347	265	-137	262	362	387
Servizi	74	135	157	80	15	143	208	165	199	154
Saldi normalizzati										
Valori percentuali	**8,4**	**8,4**	**7,3**	**6,3**	**6,7**	**6,5**	**0,9**	**5,6**	**7,2**	**6,8**
Merci	10,1	8,9	6,7	7,6	9,8	6,3	-2,5	5,3	7,5	7,8
Servizi	4,6	7,6	8,5	3,8	0,8	6,9	8,1	6,1	6,9	5,1

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

Con 4.748 miliardi di dollari di merci e servizi venduti al di fuori del mercato unico, nel 2025 l'UE si è confermata al primo posto tra gli esportatori mondiali, seguita dalla Cina (4.281 miliardi) e dagli Stati Uniti (3.394 miliardi). L'UE è allo stesso tempo il primo mercato mondiale, con importazioni di merci e servizi superiori a quelle degli Stati Uniti, che, nel 2025, hanno assorbito il 15 per cento delle importazioni mondiali, contro il 15,2 per cento dell'UE.

Tavola 1.10 - Interscambio di servizi dell'UE

Valori in milioni di euro

	Crediti			Debiti			Saldi	
	2025	Var. % 2025	TCMA [1] 2025/21	2025	Var. % 2025	TCMA 2025/21	2024	2025
Lavorazione su beni di proprietà di terzi	35.305	-0,3	3,3	24.278	4,4	4,9	12.179	11.027
Manutenzione e riparazione	37.393	12,1	18,1	21.796	-1,9	10,6	11.146	15.597
Trasporti	236.138	-5,5	2,3	211.893	-2,7	5,5	32.165	24.245
Viaggi	204.548	5,6	33,4	148.936	4,1	32,8	50.545	55.612
Costruzioni	11.388	-2,0	4,2	6.637	-0,6	-0,6	4.951	4.751
Servizi assicurativi e pensionistici	44.938	-0,8	14,4	42.678	3,3	12,9	3.995	2.260
Servizi finanziari	108.754	3,4	4,5	95.418	8,7	2,7	17.386	13.337
Compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale, di cui:	116.647	4,6	1,5	267.275	12,7	10,6	-125.653	-150.628
Stati Uniti	*34.680*	*5,1*	*-6,3*	*212.544*	*13,0*	*12,2*	*-155.072*	*-177.863*
Servizi informatici, di informazione e di telecom.	359.487	7,3	11,5	123.065	3,1	9,0	215.570	236.422
Altri servizi per le imprese, di cui:	373.296	-2,9	8,1	445.191	7,0	9,2	-31.647	-71.895
Stati Uniti	*99.524*	*-1,6*	*10,9*	*158.078*	*12,0*	*11,7*	*-40.053*	*-58.555*
Servizi personali, culturali e ricreativi	26.460	7,2	11,0	15.661	0,6	12,6	9.123	10.799
Beni e servizi per le pubbliche amministrazioni	6.228	-4,1	3,4	3.651	5,6	6,7	3.036	2.577
Altri servizi n.c.a.	20.229	24,2	0,6	20.621	4,0	21,8	-3.526	-393
Servizi, di cui:	**1.580.809**	**1,8**	**9,1**	**1.427.098**	**5,4**	**10,1**	**199.269**	**153.711**
Stati Uniti	*343.433*	*0,7*	*8,6*	*521.848*	*9,6*	*11,6*	*-135.199*	*-178.415*
Merci, di cui:	**2.671.782**	**2,7**	**4,7**	**2.285.279**	**2,0**	**3,9**	**361.996**	**386.503**
Stati Uniti	*579.941*	*7,7*	*9,8*	*295.475*	*2,2*	*10,6*	*249.546*	*284.466*
Conto corrente, di cui:	**5.739.042**	**1,3**	**7,4**	**5.373.712**	**3,6**	**8,3**	**475.821**	**365.330**
Stati Uniti	*1.334.989*	*3,1*	*11,0*	*1.334.911*	*8,5*	*13,3*	*65.245*	*79*
Conto capitale, di cui:	**62.767**	**-2,7**	**-4,4**	**83.001**	**-0,6**	**1,5**	**-19.009**	**-20.234**
Stati Uniti	*9.588*	*-13,2*	*-26,5*	*9.207*	*-36,4*	*-26,0*	*-3.435*	*381*

[1] Tasso di crescita medio annuo in percentuale

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

Nel 2025, la quota dell'UE sull'export mondiale si è attestata al 16,2 per cento del totale. Analizzando le dinamiche del periodo dal 2021 al 2025, la quota complessiva dell'UE ha mostrato un andamento moderatamente discendente, riducendosi di mezzo punto percentuale rispetto al 16,7 per cento raggiunto nel 2021. Nello stesso arco temporale, anche la Cina ha visto ridursi la propria quota sull'export, passando dal 15,9 per cento del 2021 al 14,6 per cento del 2025.

Pertanto, nel medio periodo gli Stati Uniti sembrano aver sottratto quote di mercato ai principali concorrenti. Per quanto riguarda il solo comparto dei servizi, il peso dell'export dell'UE nel 2025 resta di gran lunga predominante, rappresentando il 22,7 per cento del totale mondiale, un livello nettamente superiore rispetto a Stati Uniti (15,6%) e Cina (6,6%).

L'UE registra nei confronti del resto del mondo un saldo attivo sia negli scambi di merci sia in quelli di servizi. Nel 2025 l'avanzo complessivo, in leggero ridimensionamento, si è attestato a 540 miliardi di euro[81], di cui 387 miliardi per le merci (in crescita rispetto al 2024) e 154 miliardi per i servizi (in riduzione rispetto al 2024). Rispetto al 2024, le esportazioni di beni e servizi sono cresciute del 2,4 per cento, raggiungendo i 4.253 miliardi di euro. I servizi rappresentano per il secondo anno consecutivo oltre il 37 per cento delle esportazioni complessive dell'UE, confermando il peso crescente della componente terziaria nel commercio europeo.

Osservando nel dettaglio l'interscambio immateriale, la voce degli altri servizi per le imprese risulta la principale voce per crediti verso l'estero, con oltre 373 miliardi di euro. Per questa voce, il saldo complessivo rimane tuttavia in disavanzo per circa 71,9 miliardi. Seguono i servizi informatici, di informazione e di telecomunicazione, con 359,4 miliardi di crediti: questo comparto rappresenta il punto di forza dell'export UE, capace di generare il più ampio avanzo commerciale con l'estero (236,4 miliardi di euro). Il deficit più ampio dell'Unione (-150,6 miliardi) si registra invece per i compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale, con una posizione debitoria molto ampia soprattutto nei confronti degli Stati Uniti (-177,8 miliardi). Si mantengono solidamente in attivo le voci relative a trasporti (con un avanzo di 24,2 miliardi) e turismo (avanzo di 55,6 miliardi).

Passando all'analisi delle merci, tra il 2024 e il 2025 le esportazioni totali extra UE sono cresciute dell'1,9 per cento (raggiungendo i 2.643,8 miliardi di euro), mentre le importazioni sono aumentate del 2,5 per cento (arrivando a 2.514,4 miliardi di euro). Il surplus commerciale per le sole merci è pari a 129,3 miliardi di euro[82], un risultato garantito da un ampio saldo positivo dei prodotti manifatturieri (496,7 miliardi) che compensa ampiamente il deficit strutturale nei prodotti dell'estrazione di minerali (-320,7 miliardi). Nel 2025, il settore più dinamico per l'export europeo è stato quello degli articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici, con un aumento del 16,0 per cento su base annua e un valore assoluto pari a oltre 376 miliardi di euro esportati. Per contro, l'industria automotive registra una flessione: gli autoveicoli, rimorchi e semirimorchi hanno registrato una flessione del 6,8 per cento. Anche l'export dei macchinari e apparecchi meccanici ha registrato una lieve flessione (332,9 miliardi di euro), mentre sono aumentati in linea con la media i flussi di prodotti alimentari, bevande e tabacco (1,8%).

[81] Dato pari al 6,8 per cento del totale scambiato normalizzato.

[82] La differenza tra il saldo merci doganale e quello della bilancia dei pagamenti (BOP, Balance of Payments) dipende dalla metodologia di rilevazione. Le statistiche doganali misurano il transito fisico e valutano le importazioni in CIF (includendo nolo e assicurazione). La BOP rileva invece il cambio di proprietà economica (FOB/FOB), scorporando i costi logistici dall'import merci e classificandoli nei servizi; questa riduzione contabile delle importazioni amplia matematicamente il surplus. Incide inoltre l'esclusione dalla voce merci della BOP dal valore lordo dei beni in lavorazione per conto terzi, contabilizzati esclusivamente come servizi.

Tavola 1.11 - Bilancia dei pagamenti dell'Unione Europea

Saldi in milioni di euro

Extra UE	2021	2022	2023	2024	2025
Conto corrente	**412.746**	**6.429**	**347.572**	**475.821**	**365.330**
Merci	264.731	-136.678	261.738	361.996	386.503
Servizi	143.083	208.462	164.701	199.269	153.711
Redditi primari	92.014	34.495	26.046	26.679	-58.195
da lavoro dipendente	*24.394*	*26.154*	*29.978*	*35.220*	*36.784*
da capitale	*67.712*	*7.761*	*-5.065*	*-8.268*	*-94.570*
altri	*-92*	*579*	*1.132*	*-273*	*-409*
Redditi secondari	-87.082	-99.850	-104.913	-112.123	-116.690
Conto finanziario	**336.186**	**-187.323**	**205.698**	**594.853**	**122.954**
Investimenti diretti esteri	316.906	179.245	46.835	273.234	191.730
all'estero	*392.011*	*112.740*	*-412.994*	*117.887*	*277.032*
nell'UE	*75.105*	*-66.505*	*-459.830*	*-155.347*	*85.302*
Investimenti di portafoglio	193.004	-422.056	-163.194	-113.598	-126.560
attività	*714.339*	-268.376	388.030	*697.994*	734.515
passività	*521.335*	*153.680*	*551.224*	*811.592*	*861.076*
Altri investimenti	-396.924	-70.844	292.334	370.828	50.117
attività	*232.755*	*-78.289*	*143.926*	*294.023*	*639.602*
passività	*629.679*	*-7.444*	*-148.408*	*-76.804*	*589.485*
Conto capitale	**-3.236**	**86.720**	**-28.312**	**-19.009**	**-20.234**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

Dal punto di vista della ripartizione geografica, gli Stati Uniti restano nettamente il primo mercato di sbocco: nel 2025 hanno assorbito merci per 554,9 miliardi di euro (dato in crescita del 3,6%, pari al 21,0 per cento dell'export totale), garantendo all'UE il principale avanzo bilaterale (199,2 miliardi di euro). Il secondo mercato è il Regno Unito, stabile a 345,4 miliardi. La Svizzera, pur non facendo parte del mercato unico, si conferma un mercato di sbocco di primo piano per le merci europee, posizionandosi davanti alla Cina per volume di acquisti. La Cina, pur assorbendo solamente il 7,5 per cento dell'export comunitario (in calo del 6,6%, a 199,5 miliardi di acquisti), si conferma primo fornitore dell'UE. Dal lato delle importazioni, le merci provenienti dalla Cina hanno raggiunto 559,5 miliardi di euro (6,4% rispetto all'anno precedente), un valore pari al 22,3 per cento dell'import europeo e che genera un profondo disavanzo commerciale per l'Unione, pari a 360 miliardi di euro nel solo 2025.

Tavola 1.12 - Scambi di merci, servizi e transazioni finanziarie tra Unione Europea e Stati Uniti

Saldi in milioni di euro

	2021	2022	2023	2024	2025
Conto corrente	**70.460**	**17.599**	**34.844**	**65.245**	**79**
Merci	200.869	186.661	213.239	249.546	284.466
Servizi	-89.226	-93.142	-105.006	-135.199	-178.415
Redditi primari	-40.689	-75.680	-73.003	-50.031	-108.714
da lavoro dipendente	*1.235*	*1.552*	*2.037*	*1.929*	*1.882*
da capitale	*-41.925*	*-77.228*	*-75.038*	*-51.952*	*-110.585*
Redditi secondari	-494	-240	-386	930	2.742
Conto finanziario					
Investimenti diretti esteri	256.146	140.287	112.298	97.429	91.962
negli Stati Uniti	*130.038*	*88.685*	*-268.183*	*62.542*	*170.178*
dagli Stati Uniti	*-126.108*	*-51.602*	*-380.481*	*-34.887*	*78.216*
Altri investimenti	157.420	-51.780	-88.436	69.050	-48.013
attività	*152.917*	*-73.823*	*106.020*	*107.736*	*249.864*
passività	*-4.503*	*-22.043*	*194.455*	*38.686*	*297.877*
Conto capitale	**2.110**	**99.518**	**-10.072**	**-3.435**	**381**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

Sebbene in ridimensionamento rispetto ai 476 miliardi del 2024, il saldo di conto corrente dell'UE si è mantenuto ampiamente positivo nel 2025, con un avanzo di 365 miliardi di euro. La componente che ha contribuito maggiormente alla flessione rispetto all'anno precedente è stata quella dei redditi primari, con la voce relativa alla remunerazione del capitale che si è chiusa in disavanzo per quasi 95 miliardi. Salgono a poco meno di 117 miliardi i trasferimenti, corrispondenti ai redditi secondari. Il conto finanziario registra nel 2025 un avanzo di circa 123 miliardi di euro, in forte ridimensionamento rispetto ai 595 miliardi del 2024: nonostante un ritorno degli investimenti delle imprese straniere nell'UE, dopo due anni consecutivi di flussi negativi, gli investimenti delle imprese europee all'estero sono infatti più che raddoppiati. Gli investimenti di portafoglio continuano a registrare un saldo negativo, con l'acquisto di azioni e obbligazioni europee da parte di investitori stranieri e l'acquisto di titoli esteri da parte degli investitori europei che hanno raggiunto i livelli più elevati del quinquennio; si registra inoltre un'espansione della liquidità e dei prestiti, depositi e altri strumenti finanziari transfrontalieri, ricompresi nella voce "altri investimenti".

Tavola 1.13 - Interscambio di beni dell'UE

Valori in milioni di euro

	Esportazioni					Importazioni					Saldi	
	2025	Peso % 2025	Var. % 2025/24	Contributo alla var.	TCMA[1] 2025/21	2025	Peso % 2025	Var. % 2025/24	Contributo alla var.	TCMA[1] 2025/21	2024	2025
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	**39.509**	**1,49**	**-0,7**	**-0,01**	**0,4**	**91.780**	**3,65**	**11,5**	**0,39**	**10,4**	**-42.526**	**-52.271**
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	**14.418**	**0,55**	**4,6**	**0,02**	**-6,7**	**335.214**	**13,33**	**-12,9**	**-2,03**	**1,9**	**-371.207**	**-320.797**
Prodotti delle attività manifatturiere	**2.503.646**	**94,70**	**1,8**	**1,75**	**5,4**	**2.006.878**	**79,81**	**4,6**	**3,63**	**4,9**	**540.459**	**496.768**
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	201.386	7,62	1,8	0,14	5,7	120.059	4,77	7,0	0,32	7,7	85.603	81.327
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	94.968	3,59	-3,1	-0,12	1,9	156.846	6,24	1,5	0,10	4,5	-56.427	-61.878
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	19.954	0,75	2,2	0,02	-3,3	10.349	0,41	-2,0	-0,01	-6,7	8.974	9.605
Carta e prodotti di carta; stampa	33.091	1,25	-2,1	-0,03	0,2	15.658	0,62	-7,1	-0,05	3,1	16.938	17.433
Coke e prodotti petroliferi raffinati	81.325	3,08	-15,8	-0,59	1,0	67.851	2,70	-16,7	-0,55	-0,1	15.156	13.474
Sostanze e prodotti chimici	215.582	8,15	-5,0	-0,44	2,2	178.485	7,10	-0,6	-0,04	2,6	47.427	37.097
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	376.301	14,23	16,0	2,00	12,7	164.879	6,56	17,9	1,02	10,7	184.659	211.422
Articoli in gomma e plastica	60.718	2,30	-0,7	-0,02	2,0	55.790	2,22	2,0	0,05	1,4	6.461	4.928
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia	28.974	1,10	-2,0	-0,02	0,9	20.071	0,80	0,3	0,00	2,0	9.566	8.903
Metalli e prodotti in metallo	173.644	6,57	3,7	0,24	5,6	184.260	7,33	8,1	0,56	2,0	-3.114	-10.616
Prodotti della metallurgia	*103.608*	*3,92*	*6,9*	*0,26*	*5,9*	*120.073*	*4,78*	*8,7*	*0,39*	*0,1*	*-13.590*	*-16.465*
Prodotti in metallo	*70.036*	*2,65*	*-0,6*	*-0,02*	*5,1*	*64.187*	*2,55*	*7,0*	*0,17*	*6,0*	*10.476*	*5.849*
Computer, apparecchi elettronici e ottici	215.690	8,16	7,4	0,57	5,6	346.522	13,78	4,6	0,62	3,8	-130.592	-130.832
Apparecchi elettrici	138.103	5,22	1,0	0,05	5,3	159.445	6,34	7,6	0,46	7,4	-11.445	-21.342
Macchinari ed apparecchi meccanici	332.866	12,59	-0,4	-0,05	4,2	156.713	6,23	4,2	0,26	3,5	183.691	176.153
Mezzi di trasporto	416.940	15,77	-0,1	-0,02	6,5	266.837	10,61	7,3	0,74	11,1	168.715	150.103
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	*260.322*	*9,85*	*-6,8*	*-0,74*	*3,8*	*143.470*	*5,71*	*1,4*	*0,08*	*9,4*	*137.944*	*116.852*
Altri mezzi di trasporto	*156.618*	*5,92*	*13,4*	*0,71*	*11,9*	*123.367*	*4,91*	*15,0*	*0,65*	*13,2*	*30.771*	*33.251*
Altri manufatti n.c.a.	114.104	4,32	0,1	0,01	5,1	103.113	4,10	4,0	0,16	1,8	14.847	10.992
Mobili	*18.944*	*0,72*	*-0,0*	*-0,00*	*-1,2*	*19.244*	*0,77*	*2,5*	*0,02*	*-1,6*	*177*	*-300*
Altri prodotti n.c.a	**86.129**	**3,26**	**4,5**	**0,14**	**-3,1**	**80.551**	**3,20**	**16,7**	**0,47**	**-3,9**	**13.450**	**5.578**
Totale	**2.643.760**	**100**	**1,9**	**1,90**	**4,9**	**2.514.425**	**100**	**2,5**	**2,46**	**4,3**	**140.242**	**129.335**

[1] Tasso di crescita medio annuo in percentuale

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

Nel 2025 il saldo economico dell'UE con gli Stati Uniti si sono chiusi con una situazione di sostanziale equilibrio: a fronte di un surplus commerciale che ha continuato a espandersi, infatti, si sono ampliati i deficit dell'UE nei servizi e, soprattutto, nei redditi da capitale. Nel conto finanziario, la sostanziale stabilità del saldo degli investimenti diretti deriva da una massiccia espansione sia di quelli dell'UE negli Stati Uniti, sia di quelli degli Stati Uniti nell'UE.

Tavola 1.14 - Interscambio di beni dell'Unione Europea per aree geografiche

Valori in milioni di euro

	Esportazioni					Importazioni					Saldi	
Aree e paesi	2025	Peso % 2025	Var. % 2025/24	Contributo alla var.	TCMA [1] 2025/21	2025	Peso % 2025	Var. % 2025/24	Contributo alla var.	TCMA 2025/21	2024	2025
Paesi europei non UE	902.065	34,12	3,9	1,30	4,6	597.430	23,76	-0,4	-0,11	-2,2	268.182	304.634
Africa settentrionale	94.622	3,58	3,3	0,12	5,6	98.183	3,90	-5,0	-0,21	7,0	-11.759	-3.561
Altri Paesi africani	71.648	2,71	-4,6	-0,13	0,4	91.392	3,63	6,0	0,21	7,5	-11.093	-19.744
Medio Oriente	167.805	6,35	8,1	0,48	9,2	101.109	4,02	-13,0	-0,62	5,1	39.026	66.695
Asia centrale	74.438	2,82	-1,1	-0,03	5,1	135.400	5,38	-2,8	-0,16	10,7	-64.072	-60.962
Asia orientale	471.053	17,82	-3,1	-0,58	-0,0	922.138	36,67	5,8	2,07	4,6	-385.311	-451.085
America settentrionale	604.585	22,87	3,4	0,76	8,4	389.218	15,48	6,2	0,92	11,0	218.126	215.367
America centro-meridionale	157.061	5,94	-1,8	-0,11	6,2	145.166	5,77	2,6	0,15	8,8	18.465	11.895
Oceania e altri territori	100.484	3,80	2,4	0,09	9,9	34.389	1,37	16,9	0,20	9,7	68.679	66.094
Totale Extra UE	**2.643.760**	**100**	**1,9**	**1,90**	**4,9**	**2.514.425**	**100**	**2,5**	**2,46**	**4,3**	**140.242**	**129.335**
Stati Uniti	554.878	20,99	3,6	0,74	8,6	355.673	14,15	5,2	0,72	11,2	197.631	199.206
Cina	199.489	7,55	-6,6	-0,54	-2,8	559.513	22,25	6,4	1,38	4,3	-312.231	-360.024
Regno Unito	345.441	13,07	0,5	0,07	5,1	158.601	6,31	-3,3	-0,22	1,8	179.631	186.840
Svizzera	219.473	8,30	13,5	1,00	8,8	143.156	5,69	6,1	0,34	3,6	58.521	76.317
Turchia	114.294	4,32	1,0	0,04	9,6	103.293	4,11	5,3	0,21	7,3	15.141	11.002
Norvegia	64.041	2,42	1,8	0,04	3,1	95.550	3,80	-1,3	-0,05	6,4	-33.898	-31.509
Giappone	65.761	2,49	-2,5	-0,06	1,4	63.339	2,52	-1,3	-0,04	0,4	3.221	2.423
Corea del Sud	54.537	2,06	-2,4	-0,05	1,3	69.699	2,77	1,6	0,04	5,9	-12.748	-15.162
India	48.900	1,85	0,1	0,00	4,0	69.436	2,76	-2,9	-0,08	10,7	-22.654	-20.536
Brasile	42.756	1,62	-2,4	-0,04	6,1	44.339	1,76	-3,8	-0,07	7,7	-2.282	-1.583
Totale primi 10 paesi	**1.709.571**	**64,66**	**1,9**		**5,3**	**1.662.598**	**66,12**	**3,4**		**5,8**	**70.333**	**46.973**

[1] Tasso di crescita medio annuo in percentuale

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

1.3.2 IL COMPLETAMENTO DEL MERCATO UNICO EUROPEO

di Cristina Castelli (Agenzia ICE)

Di fronte alle crescenti tensioni commerciali e geopolitiche, appare sempre più rilevante rafforzare il ruolo economico e politico dell'Unione Europea, rimuovendo gli ostacoli che ancora impediscono il pieno esercizio della libera circolazione di beni, servizi, persone e capitali, ovvero le quattro libertà fondamentali sancite e garantite già dal Trattato di Roma del 1957.

Dopo che dal 1968 la Comunità Economica Europea aveva eliminato le barriere doganali interne e adottato una tariffa comune per le merci provenienti da paesi terzi, il processo di completamento del mercato interno, avviato negli anni Ottanta, ha contribuito significativamente a ridurre le barriere non tariffarie interne all'UE. Tuttavia, nonostante l'adozione di atti legislativi volti a garantire un trattamento nazionale uniforme e la libera circolazione delle merci tra gli Stati membri dell'UE, le imprese e i cittadini dell'Unione riscontrano tuttora numerosi impedimenti.[83] Il mercato unico dei servizi appare ancora più frammentato di quello delle merci: la direttiva sui servizi[84] e quella volta a semplificare il riconoscimento delle qualifiche professionali[85] hanno lasciato agli Stati membri notevoli margini di intervento, da cui sono conseguite differenze normative che ostacolano professionisti e imprese nell'offerta di servizi in altri paesi dell'UE. Un ulteriore aspetto riguarda il diritto societario dell'UE, dove complesse regolamentazioni disciplinano la costituzione di una nuova impresa o l'apertura di un'affiliata estera.

Le stime del FMI (Fondo Monetario Internazionale) segnalano la presenza di elevate barriere agli scambi intra UE, paragonabili – nel caso dei manufatti – a un dazio medio *ad valorem* del 44 per cento. Per il comparto dei servizi, dove sussistono ostacoli normativi di vario genere, l'equivalente tariffario *ad valorem* raggiunge il 110 per cento. La riduzione degli ostacoli intra UE potrebbe quindi generare, secondo il FMI, un aumento della produttività europea pari al 6,7 per cento, contribuendo positivamente alla crescita economica dell'area.[86]

Un rapporto redatto nel 2024 per il Consiglio europeo ha sottolineato la necessità di superare le frammentazioni interne, puntando a sviluppare in particolare il mercato unico dei risparmi e degli investimenti, dell'energia, dell'innovazione e della connettività, nel rispetto della dimensione di coesione sociale. In aggiunta, propone di introdurre una quinta libertà fondamentale - la libertà della conoscenza, dei dati e della ricerca - in modo da promuovere una solida infrastruttura tecnologica europea. [87]

Sulla base di queste proposte, nel marzo 2026 il Consiglio europeo ha deciso di predisporre un nuovo progetto politico e operativo, mirato a rafforzare il mercato unico entro il 2027. Nel mese di aprile, durante una riunione informale del Consiglio europeo, insieme al Parlamento e alla Commissione europea, è stata adottata l'agenda *One Europe, One Market Roadmap,* contenente una lista di misure e di iniziative legislative.[88] Il progetto si propone di integrare e ampliare il *Programma per il mercato unico 2021-2027,* approvato nel 2021 dal Parlamento europeo e concentrato principalmente

[83] Si veda: Commissione europea. (2026). *Single Market and Competitiveness Scoreboard*. Disponibile in: https://single-market-scoreboard.ec.europa.eu/indicators_en [17 giugno 2026].

[84] Unione Europea. (2006). Direttiva 2006/123/CE sui servizi dell'Unione Europea.

[85] Unione Europea. (2005). Direttiva 2005/36/CE relativa al riconoscimento delle qualifiche professionali.

[86] Si veda: FMI. (2024). *Europe's Choice: Policies for Growth and Resilience*. Disponibile in: www.imf.org/en/news/articles/2024/12/15/sp121624-europes-choice-policies-for-growth-and-resilience [17 giugno 2026].

[87] Si veda: Letta, E. (2024). *Much more than a market – Speed, Security, Solidarity. Empowering the Single Market to deliver a sustainable future and prosperity for all EU Citizens*. Rapporto al Consiglio europeo. Disponibile in: www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf [22 giugno 2026].

[88] Commissione europea. (2026, 24 aprile). *One Europe, One Market roadmap - A commitment to strengthen Europe's competitiveness by the end of 2027*. Disponibile in: https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/one-europe-one-market-roadmap_en [22 giugno 2026].

sul superamento delle barriere interne.[89]

Va rilevato che l'agenda *One Europe, One Market Roadmap* si fonda su un accordo di natura interistituzionale, volto a impegnare congiuntamente la Commissione, il Consiglio e il Parlamento sul rispetto delle priorità e dei tempi indicati.[90] Un ulteriore elemento riguarda l'indirizzo politico nella scelta degli strumenti giuridici: nell'attuare gli obiettivi va preferito lo strumento del regolamento rispetto all'emanazione di direttive. Queste ultime, non essendo direttamente applicabili negli ordinamenti nazionali, richiedono infatti agli Stati membri di approvare delle norme attuative. Lo scopo è quello di garantire un'applicazione uniforme delle regolamentazioni in tutta l'Unione e di evitare una frammentazione normativa a seguito di recepimenti nazionali divergenti.[91]

In terzo luogo, al fine di dare concretezza operativa, per ciascun atto sono definite delle scadenze temporali entro cui le istituzioni europee dovranno aver trovato l'accordo. Un monitoraggio trimestrale mostrerà i progressi effettuati [Figura 1.30]; peraltro, secondo il primo rapporto pubblicato nel giugno 2026, la Commissione europea ha già presentato gran parte delle proposte legislative programmate.[92]

La *Roadmap* si compone di cinque sezioni, contenenti le azioni di policy e gli atti legislativi prioritari per la realizzazione di un'unione dei risparmi e degli investimenti, di un'unione dell'energia, di un'unione dell'innovazione e della connettività, insieme ad altre azioni di politica industriale e al rafforzamento degli scambi internazionali. L'agenda contiene inoltre delle misure di carattere trasversale, volte sia a semplificare le normative UE che a promuovere la coesione sociale.

Varie proposte riguardano la realizzazione di un mercato europeo dei capitali effettivamente integrato, considerato funzionale a favorire l'accesso delle imprese ai finanziamenti necessari allo sviluppo e – più in generale – a mobilitare le risorse necessarie alle sfide globali dell'UE.[93] Insieme a una relazione sulla competitività del settore bancario (la cui approvazione è prevista entro il mese di luglio), sono presenti misure finalizzate alla modifica della cornice normativa bancaria al fine di facilitare il consolidamento internazionale del settore, e la revisione dei provvedimenti riguardanti la vigilanza sulle attività finanziarie transfrontaliere, oltre a un quadro normativo sulle cartolarizzazioni.[94] Inoltre, per rafforzare il sistema finanziario europeo, è previsto entro il 2026 il raggiungimento dell'intesa politico-legislativa necessaria a emanare un regolamento sull'euro digitale, in vista della sua adozione operativa nel 2029.

Con riguardo all'unione dell'energia, essenziale per il funzionamento del mercato energetico europeo, la *Roadmap* si propone di ridurne i prezzi e di promuovere la decarbonizzazione. Entro il 2026 dovrebbe quindi essere approvato un pacchetto volto a modernizzare ed espandere la rete elettrica dell'UE e un provvedimento per modificare la riserva stabilizzatrice del mercato (*Market Stability Reserve,* MSR). Quest'ultimo è diretto a facilitare l'avvio, dal 2028, dell'*Emission Trading System 2* (ETS 2), ovvero l'ampliamento del sistema di scambio sulle

[89] Si veda: Consiglio europeo. (2021, 13 aprile). *Il Consiglio adotta la sua posizione sul programma per il mercato unico per il periodo 2021-2027, con una dotazione di 4,2 miliardi di EUR* [comunicato stampa]. Disponibile in: www.consilium.europa.eu/it/press/press-releases/2021/04/13/council-adopts-position-on-42-billion-single-market-programme-for-2021-2027/ [17 giugno 2026].

[90] Si veda: Consiglio europeo. (2026, 23 aprile). Tabella di marcia "Un'Europa, un mercato" del Parlamento europeo, del Consiglio dell'Unione Europea e della Commissione europea. Disponibile in: https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-8473-2026-INIT/it/pdf [17 giugno 2026].

[91] Si veda: Consiglio europeo. (2026). *Rafforzare la competitività dell'UE: la via da seguire. Semplificazione*. Disponibile in: www.consilium.europa.eu/it/policies/boosting-eu-competitiveness-the-way-forward/

[92] Si veda: Consiglio europeo. (2026, 18 giugno). *A solid start - first progress report on the "One Europe, One Market" roadmap* [comunicato stampa]. Disponibile in: www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2026/06/18/a-solid-start-first-progress-report-on-the-one-europe-one-market-roadmap/pdf/ [18 giugno 2026].

[93] Si veda: Jacques Delors Friends of Europe Foundation. (2026). *One Europe, One Market - La risposta più forte dell'Europa alle trasformazioni globali.* Disponibile in:/www.friendsofeurope.org/wp/wp-content/uploads/2026/04/One-Europe-One-Market_paper_v3-1.pdf [22 giugno 2026].

[94] Si veda: Commissione europea. *Securitisation*. Disponibile in: https://finance.ec.europa.eu/financial-markets/financial-markets-policy/securities-markets/securitisation_en [22 giugno 2026].

quote di emissione dell'UE a settori precedentemente esclusi,[95] nonché il riesame del primo sistema di scambio (ETS).[96]

Sempre entro il 2026 è previsto l'avvio di progetti di investimento in campo energetico (le "autostrade dell'energia"), mentre le iniziative da completare entro il 2027 comprendono un pacchetto sulla sicurezza energetica e due quadri normativi europei, volti a stabilire regole, obiettivi e procedure nel campo dell'efficienza energetica e ad aumentare la produzione proveniente da fonti rinnovabili. Vi si aggiunge la revisione del regolamento UE sulla governance dell'unione dell'energia e dell'azione per il clima, avviata dalla Commissione europea nel dicembre 2025.

Diversi atti legislativi mirano a rafforzare la competitività tecnologica delle imprese europee, al fine di superare le esistenti frammentazioni del mercato e promuovere la trasformazione digitale e l'IA (intelligenza artificiale). Tale sezione della *Roadmap* è quella maggiormente riconducibile alla proposta della quinta libertà, essendo diretta a stimolare, tra l'altro, le attività di ricerca e sviluppo, l'IA, l'informatica quantistica, sviluppando le necessarie competenze e promuovendo la trasmissione della conoscenza. Un regolamento sulla cybersicurezza (da approvare entro il 2026) ha l'obiettivo di aumentare la resilienza delle reti e dei servizi digitali, mentre il regolamento *Chip 2* e l'atto sulle tecnologie quantistiche (previsti entrambi entro il 2027) mirano a rafforzare le catene del valore europee, sostenendo ricerca, industrializzazione e innovazione tecnologica. Anche le misure dirette a finanziare e avviare grandi progetti infrastrutturali digitali (*gigafactory* di IA) dovrebbero essere concluse entro il 2026. Per il *cloud*, l'IA e le reti digitali è inoltre programmato il completamento di una cornice normativa entro il 2027.[97]

Le iniziative destinate a rafforzare il mercato europeo toccano vari altri aspetti della politica industriale. Tra le diverse azioni, il regolamento IAA (*Industrial Accelerator Act),* da approvare entro l'anno in corso è volto ad aumentare la produzione manifatturiera UE e a incrementare gli investimenti per la decarbonizzazione industriale. Una proposta legislativa sugli appalti pubblici (la cui approvazione è prevista a fine 2027) mira a introdurre delle preferenze legate al rispetto di criteri di sostenibilità e all'origine UE. Su quest'ultimo aspetto il dibattito è in corso, in quanto l'UE è parte dell'Accordo plurilaterale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio sugli appalti pubblici (GPA, *Government Procurement Agreement*), e contrasti possono sorgere anche con riguardo agli impegni presi in tema di appalti pubblici nell'ambito degli accordi di integrazione preferenziale.[98] La *Roadmap* include anche una revisione delle norme sul controllo delle concentrazioni industriali, atta a consentire l'emergere di grandi imprese europee in settori strategici, pur senza mettere in discussione i principi fondamentali della politica UE sulla concorrenza.[99] Altre iniziative riguardano l'istituzione di un centro per le materie prime critiche (entro il 2026) e un atto legislativo sull'economia circolare (nel 2027).

Per concludere, l'agenda riporta tra gli obiettivi prioritari il rafforzamento degli scambi dell'Unione con i paesi terzi, considerati rilevanti per la crescita. La *Roadmap* elenca i vari accordi preferenziali in fase di ratifica o di negoziazione, necessari per diversificare i mercati di sbocco e di approvvigionamento, soprattutto nello scenario attuale. Commissione, Parlamento e Consiglio

[95] Si veda: Commissione Europea, Rappresentanza in Italia, La Commissione propone adeguamenti mirati della decisione sulla riserva stabilizzatrice del mercato per favorire un avvio più agevole dell'ETS 2, 27 novembre 2025. Disponibile in: https://italy.representation.ec.europa.eu/notizie-ed-eventi/notizie/la-commissione-propone-adeguamenti-mirati-della-decisione-sulla-riserva-stabilizzatrice-del-mercato-2025-11-27_it [consultato il 18 giugno 2026].

[96] Si veda: Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica*, EU ETS Italia*. Disponibile in: www.ets.minambiente.it/NovitaEUETS [22 giugno 2026].

[97] Si veda l'approfondimento *La sovranità digitale: definizione, obiettivi e transizione industriale europe*a.

[98] Si veda: Commissione europea, *Government contracts outside the EU*. Disponibile in: https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/government-contracts-outside-eu [22 giugno 2026].

[99] Si veda: Eckhardt, P., & Kotowski, A. (2026, 10 febbraio). *Revision of the EU Merger Guidelines - Is there a need to dismantle the hurdles to (globally) competitive financial markets infrastructure?*. cepStudy n. 2/2026, Centrum für Europäische Politik. Disponibile in: www.cep.eu/it/aree-tematiche/details/revision-of-the-eu-merger-guidelines.html [22 giugno 2026].

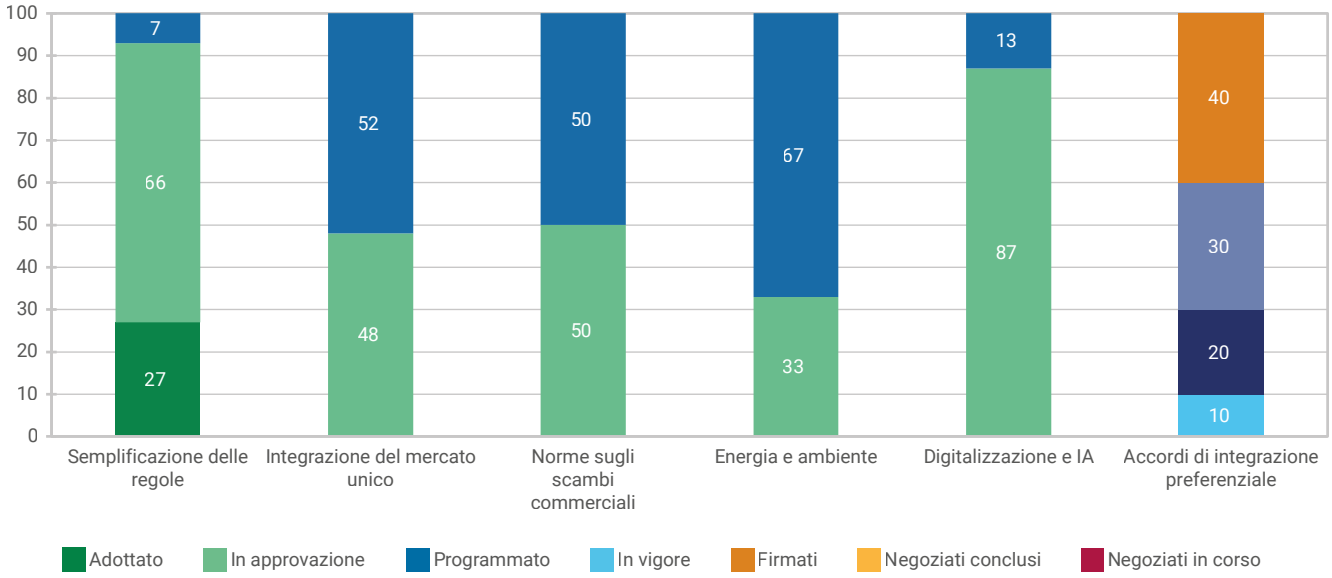
sono quindi impegnati a proseguire verso la conclusione degli iter procedurali nel corso del biennio.[100] In aggiunta, è menzionata una proposta volta a sostenere la diversificazione dei fornitori delle imprese europee, al fine di ridurre il loro grado di dipendenza nelle catene di approvvigionamento. Vi si aggiunge la revisione del regolamento sul controllo degli investimenti diretti esteri, su cui nel dicembre 2025 è stato conseguito un accordo politico provvisorio, per stabilire un quadro di cooperazione tra gli Stati membri e la Commissione in tema di *screening*, data l'esistenza di ampie differenze tra le normative nazionali.

La semplificazione normativa, obiettivo di tipo trasversale, è perseguita tramite una serie di pacchetti "omnibus", atti a raccogliere in un unico intervento le modifiche da apportare a vari atti legislativi. Tra i temi oggetto di semplificazione vi è anche l'IA (entro il 2026), la fiscalità e il settore dei prodotti energetici (entro il 2027). Vi si aggiunge un regolamento sul cosiddetto 28° regime societario, riguardante l'istituzione (in via digitale e nel giro di 48 ore) di una forma societaria senza l'obbligo di versare un capitale sociale minimo (EU Inc.).[101] Secondo la tabella di marcia dell'agenda, l'approvazione del regolamento dovrà avvenire entro l'anno e successivamente sarà disposto un registro digitale centrale.

Considerando invece la dimensione sociale, avente anch'essa un carattere trasversale, la *Roadmap* ha previsto misure per migliorare la libera circolazione delle persone all'interno dell'Unione, includendo un pacchetto sulla mobilità dei lavoratori e un'iniziativa sulla trasferibilità delle competenze (da approvare entro il 2027), oltre all'istituzione di un portale digitale unico per favorire il distacco temporaneo dei lavoratori negli Stati membri dell'UE (nell'ambito della libera circolazione dei servizi). Inoltre, è prevista l'adozione di un pacchetto sulle pensioni complementari e sulla tutela dei consumatori.

Figura 1.30 - Stato di attuazione dell'agenda *One Europe, One Market Roadmap* a giugno 2026

Valori percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati della Commissione europea

[100] La Roadmap cita gli accordi preferenziali dell'UE con Australia, Emirati Arabi Uniti, Filippine, India, Indonesia, Malaysia, Mercosur, Messico, Svizzera, Thailandia. Si veda il paragrafo 1.3.3 Gli accordi di integrazione preferenziali dell'Unione Europea.

[101] Si veda: Parlamento europeo. (2026, 29 maggio). *Tematiche*. *EU Inc.: cos'è il 28° regime?*. Disponibile in: www.europarl.europa.eu/topics/it/article/20260506STO42807/eu-inc-cos-e-il-28deg-regime [18 giugno 2026].

LA SOVRANITÀ DIGITALE: DEFINIZIONE, OBIETTIVI E TRANSIZIONE INDUSTRIALE EUROPEA

di Sheila Fidelio e Stefania Paladini (Agenzia ICE)

Dall'insediamento della seconda Amministrazione di Donald Trump negli Stati Uniti, la crescente incertezza nelle relazioni transatlantiche ha accresciuto l'attenzione di istituzioni pubbliche e imprese europee verso la riduzione della dipendenza strutturale da tecnologie, infrastrutture e servizi digitali forniti da operatori extraeuropei e verso l'affermazione della cosiddetta sovranità digitale.

Per sovranità digitale si intende la capacità di uno Stato, di un'organizzazione o di un sistema economico di orientare e controllare le proprie scelte tecnologiche, assicurando una gestione autonoma dei propri dati e delle proprie infrastrutture. In particolare, l'idea di una sovranità digitale europea mira a ridurre la dipendenza da attori tecnologici extraeuropei – in particolare dagli Stati Uniti e dalla Cina, nonché dalle imprese soggette alle rispettive giurisdizioni. L'obiettivo è quello di rafforzare l'autonomia nella gestione di dati, infrastrutture cloud, semiconduttori e sistemi di intelligenza artificiale, tutelando maggiormente le informazioni, la sicurezza, la resilienza e la coerenza con i valori democratici europei. Il perimetro di autonomia ricercata si estende dal controllo giurisdizionale sui dati (*data sovereignty*, sovranità dei dati) alla governance delle infrastrutture fisiche di rete, dei software e delle catene di fornitura dell'hardware. La sovranità digitale è intesa anche come una misura di mitigazione dei rischi legati alla dipendenza da fornitori di servizi extra UE, necessaria per assicurare la continuità operativa delle infrastrutture d'importanza critica a fronte di possibili asimmetrie normative, geopolitiche o contrattuali o di interruzioni unilaterali delle licenze d'uso. Per realizzare questi obiettivi, l'UE punta a ridurre la propria dipendenza dai mercati esteri rafforzando l'industria europea e stimolando la competitività delle proprie imprese nell'ideazione di soluzioni tecnologiche e infrastrutturali.

Il quadro regolatorio e le direttrici comunitarie

Il 3 giugno 2026, il percorso verso l'autonomia tecnologica dell'UE ha raggiunto una tappa significativa con la presentazione, da parte della Commissione europea, del nuovo Pacchetto sulla Sovranità Tecnologica Europea.[1] L'iniziativa si inserisce in modo complementare nell'agenda *One Europe, One Market Roadmap*[2], approvata ad aprile dalle istituzioni comunitarie, configurandosi come l'applicazione sul campo della cosiddetta quinta libertà fondamentale dell'Unione: la libertà della conoscenza, dei dati e della ricerca. Il pacchetto comprende due proposte legislative (la proposta di regolamento Chip 2, noto anche come Chips Act 2.0, e quella del Cloud and AI Development Act[3]), la Strategia Europea per l'Open Source e una tabella di marcia per la digitalizzazione e l'IA nel settore dell'energia. Le misure legislative proposte mirano, tra l'altro, a stimolare la costruzione di data center localizzati nel territorio dell'Unione, a incrementare la produzione autonoma di

[1] Si veda: Commissione europea. (2026). Proposta del 3 giugno 2026, Pacchetto sulla Sovranità Tecnologica Europea (EU Tech Sovereignty Package).

[2] Si veda: Unione Europea. (2026). Documento strategico di aprile 2026, One Europe, One Market Roadmap.

[3] Si veda: Commissione europea (2026). Proposte legislative del 3 giugno 2026, Chips Act 2.0 e Cloud and AI Development Act.

semiconduttori e a incentivare l'adozione su larga scala di infrastrutture informatiche *open source*. Secondo gli orientamenti espressi dalla Commissione[4], la priorità è la salvaguardia degli interessi chiave dei paesi membri e la capacità di compiere scelte tecnologiche indipendenti. Il quadro previsto dal Pacchetto prevede il completamento di una cornice normativa integrata per il cloud e l'intelligenza artificiale entro il 2027. Tale quadro ben si coordina con il perimetro applicativo del Data Act[5], il regolamento europeo che disciplina l'accesso equo ai dati generati da prodotti connessi, macchinari industriali e servizi digitali correlati, garantendo alle imprese che acquistano e usano queste tecnologie il diritto di accedere a quelle informazioni e trasferirle liberamente.[6] La spinta verso l'autonomia strategica e industriale è destinata a estendersi anche alla regolamentazione degli acquisti pubblici. Tra le riforme trasversali coordinate con la *Roadmap* è infatti prevista entro la fine del 2027 una proposta legislativa sugli appalti pubblici volta a introdurre criteri preferenziali legati alla sostenibilità e all'origine UE.[7]

L'attuale scenario normativo rappresenta l'accelerazione di un percorso già avviato, in cui le stesse istituzioni europee hanno deciso di dare l'esempio modificando le proprie policy interne. Un ulteriore esempio concreto di questa spinta si è avuto di recente, quando il Parlamento europeo ha impostato il motore di ricerca europeo Qwant come opzione predefinita nei browser utilizzati internamente, proprio per dimostrare la fattibilità di un'alternativa continentale.[8]

Lo *switching* infrastrutturale nelle pubbliche amministrazioni e nella difesa

Nel biennio 2025-2026 si è registrata una tendenza coordinata e progressiva all'interno delle amministrazioni pubbliche e dei comparti di sicurezza europei verso lo *switching* infrastrutturale, ovvero il passaggio dai sistemi operativi, dalle suite di produttività e dai servizi cloud proprietari di matrice commerciale statunitense verso architetture *open source* sviluppate in Europa e piattaforme di archiviazione interamente localizzate nel territorio dell'Unione. Questo processo di migrazione risponde alla necessità di mitigare le vulnerabilità giuridiche associate a normative extraterritoriali terze, come il Cloud Act[9] sta-

[4] Si vedano: Commissione europea. (2023). Bussola digitale 2030: il modello europeo per il decennio digitale (COM/2021/118 final); Comunicazione della Commissione europea congiunta al Parlamento europeo, al Consiglio europeo e al Consiglio sulla "Strategia Europea Per La Sicurezza Economica" del 20 giugno 2023 n. JOIN(2023) 20 final.

[5] Si veda: Regolamento (UE) 2023/2854 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 13 dicembre 2023, relativo a regole armoniche sull'accesso equo ai dati e sul loro utilizzo (regolamento sui dati).

[6] Il Data Act (Regolamento UE 2023/2854) è entrato in vigore l'11 gennaio 2024, ma il legislatore europeo ha strutturato un'applicazione scaglionata nel tempo per concedere a produttori, *cloud provider* e Pubbliche Amministrazioni i tempi tecnici necessari all'adeguamento di sistemi e contratti.

[7] Si veda il paragrafo 1.3.2 *Il completamento del mercato unico europeo*.

[8] Reuters. (2026, 4 giugno). *EU Parliament drops Google for Qwant as default search engine*. Reuters Technology News. Disponibile in: www.reuters.com/technology/eu-parliament-qwant-switch [25 giugno 2026].

[9] Il CLOUD Act (Clarifying Lawful Overseas Use of Data Act) è una legge federale statunitense del 2018 che consente alle autorità americane di obbligare i provider di servizi cloud con sede negli Stati Uniti a consegnare i dati degli utenti. Il punto chiave è che l'obbligo sussiste indipendentemente da dove i dati sono archiviati fisicamente (anche su server situati in Europa). Questa pratica crea notevoli conflitti con le normative europee sulla privacy (come il GDPR), poiché i fornitori americani sono tenuti a bilanciare l'ordine di consegna imposto dalla normativa USA con il divieto previsto dalla normativa europea di esportazione di dati al di fuori dell'UE senza adeguate tutele.

tunitense, riposizionando l'intero perimetro informativo sotto il diretto controllo giurisdizionale europeo.

Per comprendere la portata della diffusione di questa dinamica, si propone di seguito una selezione di casi reali e interventi sul territorio, da considerare come un quadro esemplificativo e non esaustivo del contesto dell'UE. Nel comparto della difesa e della sicurezza collettiva, ad esempio, l'AED (Agenzia Europea per la Difesa) ha avviato la transizione dalle architetture proprietarie statunitensi all'europeo DAIDS (European Defence Artificial Intelligence Data Space). Il progetto è finalizzato a istituire, entro il 2030, un'architettura cloud militare e un sistema di condivisione delle informazioni sensibili che consenta un maggiore controllo europeo sulle componenti critiche e un minore ricorso a tecnologie e fornitori extra UE.[10]

Sulla stessa linea si colloca l'azione di organismi internazionali come la CPI (Corte Penale Internazionale) che, anche al fine di ridurre l'esposizione a possibili pressioni esterne o misure unilaterali, ha avviato la sostituzione delle licenze commerciali tradizionali a favore di Open Desk, la piattaforma aperta coordinata dal ZenDis, il centro tedesco per la sovranità digitale della PA[11]. A livello di governi nazionali, il Ministero della Giustizia della Finlandia ha sospeso il trasferimento programmato del sistema informativo elettorale (il software per la gestione e il conteggio delle votazioni) verso l'infrastruttura cloud di Amazon Web Services, optando per una gestione interna su infrastrutture localizzate in Finlandia[12], mentre le Forze Armate austriache hanno completato la migrazione di oltre 16mila postazioni operative dai sistemi Microsoft Office verso ambienti operativi Linux e applicativi LibreOffice, per assicurare la totale riservatezza delle reti di comunicazione interne[13].

Questa dinamica di affrancamento tecnologico sta rimodellando profondamente anche la macchina burocratica civile dei principali governi europei. In Francia, la Direzione Interministeriale del Digitale ha avviato la dismissione pianificata del sistema Microsoft Windows nei ministeri in favore di soluzioni Linux[14]. L'iniziativa poggia sull'adozione della piattaforma *open source La Suite* (che integra lo strumento di collaborazione e la videoconferenza *Visio*, con storage interamente localizzato sul territorio francese), che ha sostituito i vecchi applicativi frammentati per oltre 80mila dipendenti della Cassa Nazionale di Assicurazione Malattia.

La Francia, con Mistral AI, occupa una posizione di rilievo nel campo dell'intelligenza artificiale[15].

[10] Euractiv. (2026, 2 febbraio). *Exclusive: EU wants defence data secured without US tech*. Euractiv. Disponibile in: www.euractiv.com/news/exclusive-eu-wants-defence-data-secured-without-us-tech/ [25 giugno 2026].

[11] Handelsblatt. (2025, 30 ottobre). *Strafgerichtshof ersetzt Microsoft durch deutsche Lösung* [Il tribunale penale sostituisce Microsoft con una soluzione tedesca]. Disponibile in: www.handelsblatt.com/technik/it-internet/software-strafgerichtshof-ersetzt-microsoft-durch-deutsche-loesung/100166382.html [25 giugno 2026].

[12] Bloomberg. (2026, 15 marzo). *Finland Halts AWS Cloud Migration for Election System Citing Sovereign Risks*. Bloomberg Technology. Disponibile in: www.bloomberg.com/news/articles/2026-03-15/finland-aws-election-cloud [25 giugno 2026]

[13] Heise. (2026, 25 aprile). *Austria's armed forces switch to LibreOffice*. Heise online. Disponibile in: www.heise.de/en/news/Austria-s-armed-forces-switch-to-LibreOffice-10660761.html [25 giugno 2026]

[14] Direction Interministérielle du Numérique. (2026, 10 febbraio). *L'Assurance maladie va déployer la Suite numérique collaborative de l'État auprès de ses 80 000 agents*. Portail du Numérique. Disponibile in: www.numerique.gouv.fr/sinformer/espace-presse/souverainete-numerique-reduction-dependances-extra-europeennes/ [25 giugno 2026]

[15] Dal punto di vista tecnico, Mistral si distingue per lo sviluppo di modelli linguistici di grandi dimensioni, inclusi modelli *open-weight*, multimodali e multilingue, progettati per essere adattabili a diversi contesti applicativi, sia per uso locale che via cloud. Le sue soluzioni possono essere impiegate per generazione di testo, analisi documentale,

Mistral è parte di una più ampia strategia industriale e geopolitica che mira a costruire capacità europee autonome nell'IA ed è stata già adottata da compagnie europee, come ASML[16] e Stellantis[17].

Anche altri paesi si sono mossi nella stessa direzione. In Germania, lo Stato dello Schleswig-Holstein ha completato la migrazione della posta elettronica istituzionale e dei sistemi di condivisione documentale verso Nextcloud, Open-Xchange e Thunderbird, in sostituzione dei server Sharepoint della suite Microsoft[18].

Il controllo e la protezione della proprietà intellettuale pubblica hanno spinto i governi a rivedere anche le modalità di conservazione del codice sorgente. Il Governo dei Paesi Bassi ha avviato una piattaforma nazionale autogestita per i *repository* di codice pubblico, basata su Forgejo, come alternativa a piattaforme proprietarie esterne, sancendo il principio per cui il software di Stato rappresenta un bene pubblico non esternalizzabile[19]. Questa transizione trova un riscontro parallelo nelle amministrazioni locali e urbane. La municipalità di Amsterdam ha formalizzato l'obiettivo di trasferire il 30 per cento dei propri applicativi dai cloud pubblici americani a soluzioni sovrane europee entro il 2030, per ridurre i fenomeni di *lock-in*; un'iniziativa condotta in stretta sinergia con il consorzio SURF, che ha promosso iniziative pilota per valutare alternative europee come Nextcloud[20].

Il ruolo di IRIS² come costellazione satellitare sicura made in Europe

Tra le iniziative al momento in corso per assicurare all'Europa un'indipendenza digitale nei settori strategici, una delle più rilevanti è quella denominata IRIS².

Con IRIS² (*Infrastructure for Resilience, Interconnectivity and Security by Satellite*) si indica il programma dell'UE per la connettività satellitare sicura, istituito dal Regolamento 2023/588[21] per il periodo 2023–2027. L'obiettivo è garantire agli Stati membri accesso a servizi di comunicazione satellitare sicuri, sovrani e globali, destinati in particolare alla protezione delle infrastrutture critiche, alla gestione delle crisi, alla sorveglianza, all'azione esterna dell'UE e, ove necessario, ad applicazioni di sicurezza e difesa. Il programma si collega inoltre al Regolamento 2021/696[22], che istituisce il Programma spaziale dell'Unione e l'Agenzia EUSPA, integrando IRIS² con Galileo, Copernicus e GOVSATCOM.

Sul piano tecnico, IRIS² è concepita come una costellazione multiorbita, composta da satelliti in

coding, automazione di processi, *retrieval-augmented generation* e *agentic workflow*. Si veda: Mistral AI. (2026). *Mistral AI Official Platform*. Disponibile in: https://mistral.ai/ [25 giugno 2026].

16 Mistral AI. (2026). *ASML Case Study*. Mistral AI. Disponibile in: https://mistral.ai/customers/asml/ [25 giugno 2026]

17 Mistral AI. (2026). *Stellantis Case Study*. Mistral AI. Disponibile in: https://mistral.ai/customers/stellantis/ [25 giugno 2026].

18 Financial Times. (2026, 4 aprile). *Inside the German state trying to break free from Microsoft*. Financial Times. Disponibile in: www.ft.com/content/german-state-open-source [25 giugno 2026]

19 Governo dei Paesi Bassi. (2026, 18 febbraio). *Repository di codice pubblico e servizi di programmazione di Stato*. Portale degli sviluppatori del governo olandese. Disponibile in: https://developer.overheid.nl [25 giugno 2026].

20 Consorzio SURF. (2026, 14 aprile). *Extra opportunity to join Nextcloud pilot, due to high demand*. SURF. Disponibile in: www.surf.nl/en/news/due-to-high-demand-additional-opportunity-to-join-the-nextcloud-pilot [25 giugno 2026].

21 Regolamento (UE) 2023/588 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 15 marzo 2023, che istituisce il programma dell'Unione per la connettività satellitare sicura per il periodo 2023-2027.

22 Regolamento (UE) 2021/696 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 28 aprile 2021, che istituisce il programma spaziale dell'Unione e l'Agenzia dell'Unione europea per il programma spaziale

orbita terrestre bassa e orbita terrestre media, integrati con le capacità geostazionarie già esistenti. Nello specifico, questa integrazione consente di combinare le nuove reti con le flotte di satelliti geostazionari già attive e gestite dagli storici operatori europei (come SES, Eutelsat e Hispasat). Trovandosi a una quota fissa di circa 36mila chilometri di altitudine, questi satelliti offrono una copertura geografica stabile e ad ampio raggio, ideale per completare il sistema senza dover ricostruire da zero le infrastrutture di comunicazione a lungo raggio.

Le stime indicano una flotta di circa 290 satelliti: la maggior parte viaggerà in orbita terrestre bassa per garantire una trasmissione dati rapidissima e senza ritardi (bassa latenza), mentre la componente in orbita terrestre media assicurerà la resilienza e una copertura geografica più ampia. Questi satelliti dialogheranno costantemente con i terminali a terra e i *gateway* europei, instradando traffico governativo e commerciale protetto da crittografia.

Per realizzare un'opera di questa portata senza partire da zero, l'UE si appoggia su strutture già esistenti. Il principale punto di riferimento (o "precursore operativo") è infatti la costellazione OneWeb, una rete commerciale che conta già oltre 600 satelliti in orbita terrestre bassa e fornisce connettività a banda larga. Questa infrastruttura è di proprietà dell'operatore europeo Eutelsat Group (nato dalla fusione tra la francese Eutelsat e la britannica OneWeb).

Il progetto IRIS² adotta la logica tecnologica di questa rete commerciale e la eleva a uno standard superiore, trasformandola in un'infrastruttura pubblica, sovrana e protetta per la sicurezza dell'UE. Il passaggio di testimone tra il precursore commerciale e il nuovo progetto istituzionale è anche industriale: Eutelsat è infatti uno dei tre grandi partner strategici di SpaceRISE, il consorzio europeo (composto anche da SES e Hispasat, insieme a grandi subappaltatori come Airbus, Orange e le italiane Thales Alenia Space e Telespazio) che si è aggiudicato lo sviluppo e la gestione operativa di IRIS². Nel quadro della sovranità digitale europea, IRIS² rafforza l'autonomia strategica dell'UE, riducendo la dipendenza da infrastrutture satellitari e reti di connettività controllate da attori extraeuropei. Il programma è coerente anche con la Decisione 2022/2481[23] sul programma strategico per il Decennio Digitale 2030, che mira a rafforzare capacità digitali, resilienza e leadership tecnologica europea.

IRIS² è inoltre in linea con la Direttiva 2022/2555 NIS2[24], poiché la connettività sicura è essenziale per la resilienza cyber delle infrastrutture critiche e dei servizi essenziali e rappresenta anche un esempio del secondo pilastro («Resilienza») dello EU Space Act[25], la proposta di regolamento europeo sul settore spaziale.[26]

[23] Decisione (UE) 2022/2481 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 14 dicembre 2022, che istituisce il programma strategico per il decennio digitale 2030.

[24] Direttiva (UE) 2022/2555 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 14 dicembre 2022, relativa a misure per un livello elevato comune di cybersicurezza nell'Unione (Direttiva NIS2).

[25] Commissione europea. Proposta di Regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio – Quadro per la sicurezza, la resilienza e la sostenibilità spaziale (EU Space Act).

[26] Sul tema, si veda: *EU Space Act e i riflessi sulla cooperazione e sul commercio internazionale*.

Modelli di riferimento e posizionamento dell'Italia

Nel panorama europeo, tra i paesi presi in esame, la Francia ha anticipato molte delle iniziative successive nel processo di affrancamento tecnologico europeo e conserva una posizione di rilievo in termini di investimenti e riforme di natura strutturale. Attraverso una stretta sinergia tra investimenti pubblici, agenzie di vigilanza e il consolidamento di realtà industriali di riferimento nel comparto cloud e nell'ambito del software *open source*[27], il modello transalpino dimostra come una transizione dai sistemi esteri alle infrastrutture nazionali non si limiti a dichiarazioni di principio ma sia in grado di creare mercati interni competitivi e sicuri.

Per il sistema economico italiano, l'adesione alla Dichiarazione sulla sovranità digitale europea[28] traccia un percorso di inserimento in queste nuove filiere continentali.[29] In questo quadro, l'esperienza della Regione Piemonte si distingue come un caso particolarmente significativo a livello nazionale, capace di trasformare un principio normativo astratto in un potenziale vantaggio competitivo per l'economia locale e non solo. Infatti, nel quadro delle opportunità aperte dalla proposta di Chips Act 2.0, coerente con l'obiettivo europeo di rafforzare la quota dell'Unione nella produzione globale di semiconduttori e di ridurre la dipendenza dai mercati asiatici, il Piemonte mira a qualificarsi presso le istituzioni comunitarie come uno dei nodi centrali della nuova rete continentale dei semiconduttori. All'interno della nuova proposta comunitaria del Chips Act 2.0, infatti, è espressamente prevista la valorizzazione di quelle Regioni (intese sia in senso amministrativo sia geografico) che investono risorse e competenze sulla filiera dei semiconduttori.

Sulla base di questo posizionamento e dei risultati già ottenuti sul territorio, il Piemonte ha avviato il percorso per essere riconosciuta come una delle prime *European Semiconductor Regions of Excellence*[30], riconoscimento europeo per gli ecosistemi regionali dei semiconduttori. Questo posizionamento avanzato permette alla Regione di consolidare il proprio ruolo di nodo nella rete paneuropea della microelettronica, dei semiconduttori e dei sistemi aerospaziali avanzati, rafforzando le opportunità di integrazione delle imprese del territorio nelle filiere europee dell'hardware e dei semiconduttori. Tale concentrazione di competenze e infrastrutture potrebbe generare ricadute positive per l'intero sistema Paese.

[27] Software di cui l'utente finale, che può liberamente accedere al file sorgente, è in grado di modificare il funzionamento, correggere eventuali errori, ridistribuire a sua volta la versione da lui elaborata.

[28] Dichiarazione interistituzionale del Parlamento europeo, del Consiglio e della Commissione del 23 gennaio 2023 – Dichiarazione europea sui diritti e i principi digitali per il decennio digitale (2023/C 23/01).

[29] Il Governo italiano ha firmato il 18 novembre 2025 la Dichiarazione per la Sovranità Digitale Europea. La Dichiarazione definisce la sovranità digitale come la capacità dell'Unione europea di agire in modo autonomo nel mondo digitale, regolando infrastrutture, dati e tecnologie secondo le proprie leggi, i propri valori e interessi di sicurezza, senza indebite dipendenze da attori esterni, ma restando comunque aperta alla cooperazione con i partner internazionali che condividono i principi europei.

[30] Regione Piemonte. (2026, 4 giugno). *Chips Act 2.0, importante risultato per il Piemonte*. Piemonte Informa. Disponibile in: www.regione.piemonte.it/web/pinforma/notizie/chips-act-20-importante-risultato-per-piemonte [25 giugno 2026].

EU SPACE ACT E I RIFLESSI SULLA COOPERAZIONE E SUL COMMERCIO INTERNAZIONALE

di Stefania Paladini (Agenzia ICE)

Lo EU Space Act, ufficialmente presentato dalla Commissione europea il 25 giugno 2025, rappresenta l'esito di un processo di elaborazione pluriennale da parte delle istituzioni dell'Unione.

In ambito europeo, il settore spaziale è stato più volte indicato come priorità strategica[1], come emerso anche dalle conclusioni incluse nei rapporti Draghi[2] e Letta[3], dal *Competitiveness Compass*[4] e dal programma della Commissione per il 2025[5]. La proposta di legge formulata con lo EU Space Act è in linea con la programmazione ESA[6] e si inserisce nel dibattito sviluppato dagli Stati Membri di creare un mercato interno stabile e di supporto per le attività spaziali in aree particolarmente sensibili quali la gestione del traffico spaziale, la sicurezza[7] e la difesa.

L'EU Space Act[8] è ora in fase di esame da parte del Parlamento europeo e del Consiglio dell'Unione Europea, seguendo la procedura legislativa ordinaria, previa consultazione pubblica con richiesta di *feedback*[9]. Insieme all'EU Space Act, la Commissione ha presentato il rapporto *Visione per l'Economia*

[1] Si veda la Comunicazione congiunta della Commissione europea e dell'Alto Rappresentante del 20 giugno 2023, n. JOIN(2023) 20 final - European Economic Security Strategy; Documento del Consiglio dell'Unione europea del 21 marzo 2022, n. ST-7371-2022-INIT - A Strategic Compass for Security and Defence - For a European Union that protects its citizens, values and interests and contributes to international peace and security. Disponibile in: https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7371-2022-INIT/en/pdf [7 gennaio 2026].

[2] Draghi, M. (2024). *The future of European competitiveness part A: A competitiveness strategy for Europe*. Publications Office of the European Union. Disponibile in: https://commission.europa.eu/document/download/97e481fd-2dc3-412d-be4c-f152a8232961_en?filename=The%20future%20of%20European%20competitiveness%20_%20A%20competitiveness%20strategy%20for%20Europe.pdf [25 maggio 2026].

[3] Letta, E. (2024). *Much more than a market – Speed, Security, Solidarity. Empowering the Single Market to deliver a sustainable future and prosperity for all EU Citizens* [Rapporto al Consiglio europeo]. Disponibile in: www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf [25 maggio 2026].

[4] Si veda la Comunicazione della Commissione europea del 2025, n. COM(2025) 30 final - A Competitiveness Compass for the EU.

[5] Comunicazione della Commissione europea del 2025, n. COM(2025) 45 final - Commission work programme 2025. Moving forward together: A Bolder, Simpler, Faster Union.

[6] Agenzia Spaziale Europea. (2025). *Report on the Space Economy 2025*. Disponibile in: https://space-economy.esa.int/documents/tJMabTj61KkdGVOtF6SKw6wGSxicen6ajUWamCG3.pdf [25 maggio 2026].

[7] Lamson, V., & Cesari, L. (2025). *Global Counterspace Capabilities. An Open Source Assessment*. Secure World Foundation. Disponibile in: https://drive.google.com/file/d/1FA8aLXiQeAEK1Z8mTpHFls_c27Ne50qa/view [25 maggio 2026].

[8] Per il testo completo, Si veda: la Proposta di Regolamento della Commissione europea del 2025, n. COM(2025) 335 final - Proposal for a Regulation on the safety, resilience and sustainability of space activities in the Union. Disponibile in: https://defence-industry-space.ec.europa.eu/document/download/0adeee10-af7a-4ac1-aa47-6a5e90cbe288_en?filename=Proposal-for-a-Regulation.pdf&prefLang=it [7 gennaio 2026]. Si veda anche la scheda sintetica del Parlamento Europeo, Disponibile in: www.europarl.europa.eu/legislative-train/carriage/eu-space-law/report?sid=9301 [7 gennaio 2026].

[9] La richiesta di feedback ha avuto luogo a partire dal 15 luglio fino al 7 novembre 2025. Si veda: Commissione europea. (2025, 25 giugno). *EU Space Act. Strengthening Safety, Resilience and Sustainability in Space*. Disponibile in: https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-space-act_en [25 febbraio 2026].

Spaziale Europea[10], con l'obiettivo di affrontare l'evoluzione dell'economia spaziale globale e le sfide poste dalla concorrenza internazionale e dalle attuali tensioni geopolitiche.[11]

Il Regolamento intende stabilire un quadro normativo unificato per le attività spaziali all'interno dell'UE, con particolare attenzione ai tre pilastri fondamentali del settore: sicurezza, resilienza e sostenibilità[12]. La proposta, nella versione del giugno 2025, si articola in 118 articoli e dieci allegati e interviene in un contesto regolatorio già complesso, nel quale trattati internazionali ormai datati sono messi sempre più alla prova dalle legislazioni nazionali e da ampie aree di incertezza giuridica, in particolare per quanto riguarda gli attori privati.

Il passaggio da un quadro frammentato di norme nazionali e standard volontari a un regime giuridico sovranazionale unificato potrebbe determinare cambiamenti significativi nella governance del settore: la normativa è stata talvolta paragonata al GDPR per l'ampiezza del suo impatto, potenzialmente rilevante anche oltre i confini dell'Unione.

Le nuove regole si applicheranno infatti sia agli operatori UE sia a quelli dei paesi terzi che offrono servizi spaziali in Europa, con requisiti proporzionati in base alla dimensione dell'azienda e al profilo di rischio: gli operatori dei Paesi terzi dovranno ottenere un'autorizzazione rilasciata dalla Commissione europea attraverso l'agenzia EUSPA, mentre per gli operatori europei la competenza spetterà alle autorità nazionali. L'accesso al mercato interno si traduce così in un meccanismo con cui l'Unione "esporta" i propri standard tecnici e ambientali lungo le catene globali del valore, secondo una logica riconducibile al cosiddetto "effetto Bruxelles" applicato ai *global commons*[13], con riflessi diretti sulla cooperazione e sul commercio internazionale.

Questi, nel dettaglio, i punti fondamentali dell'EU Space Act, partendo dai tre pilastri.

(I) Sicurezza

L'obiettivo del primo pilastro è mantenere l'accesso allo spazio in vista di una crescente occupazione delle orbite e del crescente numero di oggetti spaziali, come satelliti e detriti: secondo i dati ESA, gli oggetti tracciabili in orbita terrestre di dimensioni superiori ai 10 centimetri sono oggi oltre 54.000, mentre i detriti superiori al centimetro (sufficienti a compromettere in maniera significativa l'operatività di un satellite) sono stimati in più di 1,2 milioni[14].

[10] Commissione europea. (2026). *Vision for the European Space Economy. Positioning the EU as a leader in space*. Disponibile in: https://defence-industry-space.ec.europa.eu/vision-european-space-economy_en [25 febbraio 2026].

[11] Sul tema dell'economia spaziale si veda *La space economy e il ruolo dell'Italia*.

[12] Commissione europea. (2025, 25 giugno). *EU Space Act: enhancing market access and space safety*. Disponibile in: https://commission.europa.eu/news-and-media/news/eu-space-act-enhancing-market-access-and-space-safety-2025-06-25_en [26 maggio 2026].

[13] I *global commons* sono risorse terrestri, aree geografiche o domini ambientali che si trovano al di fuori della giurisdizione politica di un singolo Stato; sono pertanto accessibili a tutta l'umanità e la loro gestione richiede una cooperazione internazionale mirata alla salvaguardia della risorsa e alla tutela dell'interesse collettivo. Lo spazio extra-atmosferico rientra tra queste zone, come stabilito dal Trattato ONU del 27 gennaio 1967 - Outer Space Treaty (OST).

[14] Si veda: Agenzia Spaziale Europea. (2025). *ESA's Space Environment Report 2025*. I dati indicano inoltre circa 10,5 frammentazioni non deliberate l'anno e oltre 3.000 nuovi frammenti catalogati nel solo 2024; nella fascia critica dei 500-600 km di altitudine la densità dei satelliti attivi eguaglia ormai quella dei detriti di grandi dimensioni.

A questo scopo, sono introdotte una serie di regole rigorose per il tracciamento degli oggetti spaziali e la riduzione dei detriti in orbita (Artt. 58 e ss.).

Le domande per l'accesso al mercato europeo dovranno includere analisi dettagliate di sicurezza della missione e piani di mitigazione dei detriti conformi alle linee guida internazionali IADC, o più rigorosi, con obblighi specifici di smaltimento a fine vita e protocolli anticollisione per gli operatori delle grandi costellazioni (Art. 73).

È inoltre istituito un Registro dell'Unione degli oggetti spaziali, gestito tramite EUSPA (Artt. 24-25), e per la prima volta vengono introdotti obblighi di contenimento dell'inquinamento luminoso e delle interferenze radio prodotti dalle mega e giga costellazioni[15] (Artt. 71-73).

L'ancoraggio agli standard internazionali esistenti rende questo pilastro un ambito che appare relativamente più compatibile con forme di cooperazione con i partner extra UE; al tempo stesso, esso vincola al rispetto delle regole europee anche gli operatori stranieri che intendano servire il mercato dell'Unione.

(II) Resilienza

A fronte di una minaccia crescente di attacchi alle strutture satellitari[16], documentata dai recenti episodi di *jamming*, *spoofing* e attacchi informatici nei conflitti in corso, la normativa stabilisce dei requisiti specifici di cyber-sicurezza per proteggere le infrastrutture spaziali europee e assicurare la continuità delle attività (artt. 75 e ss.).

I sistemi spaziali vengono designati come infrastrutture critiche: gli operatori dovranno adottare un approccio *security-by-design* allineato alla direttiva NIS2 e al Cyber Resilience Act[17], con valutazioni del rischio obbligatorie, notifica degli incidenti significativi entro 24 ore e piani di continuità operativa anche per scenari di attacco cyber-cinetico.

È questa una delle dimensioni maggiormente connesse agli aspetti geopolitici dell'Atto, che integra il rischio di conflitto tra gli elementi considerati nella progettazione. Dal punto di vista del commercio internazionale rilevano soprattutto gli obblighi di integrità della catena di fornitura (Artt. 80 e 92): come nel caso del GDPR[18], le disposizioni si applicano a tutti i subfornitori, indipendentemente dal fatto che siano stabiliti o meno nell'UE, con effetti diretti sulla trasparenza delle *supply chain* globali del settore.

[15] Per le formulazioni tecniche precise, si rimanda al testo legislativo proposto per lo *Space Act*, in particolare a quanto sancito dall'Articolo 5 ("Definizioni"). Una costellazione (*constellation*) standard è definita come un gruppo di oggetti spaziali composto da almeno 10 veicoli spaziali operativi, ma non più di 99. Mega costellazione (*mega constellation*) è una costellazione che contiene almeno 100 veicoli spaziali operativi, ma non più di 999. Giga costellazioni (*giga constellation*) sono quelle con almeno 1.000 veicoli spaziali operativi (la tipologia Starlink).

[16] World Economic Forum. (2025). *Global Cybersecurity. Outlook 2025*. Disponibile in: https://reports.weforum.org/docs/WEF_Global_Cybersecurity_Outlook_2025.pdf [25 maggio 2026].

[17] Si veda: la versione consolidata della Direttiva (UE) del Parlamento europeo e del Consiglio del 14 dicembre 2022, n. 2022/2555, relativa a misure per un livello comune elevato di cybersicurezza nell'Unione (NIS2). Disponibile in: http://data.europa.eu/eli/dir/2022/2555/oj. In particolare, per gli obblighi sulla catena di fornitura, artt. 21-23.

[18] Regolamento (UE) del Parlamento europeo e del Consiglio del 27 aprile 2016, n. 2016/679 - relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione di tali dati (Regolamento generale sulla protezione dei dati - GDPR).

(III) Sostenibilità

La normativa esamina le tecnologie emergenti del settore (come l'*in-space servicing*) ma anche la filiera delle attività, richiedendo azioni volte a valutare e ridurre l'impatto ambientale delle imprese spaziali, con incentivi per l'innovazione e la rimozione dei detriti.

È questo il pilastro che potrebbe presentare le implicazioni più rilevanti sul piano del commercio e della cooperazione internazionale, e quello che ha sollevato le maggiori riserve al di fuori dell'UE.

Gli articoli 96-100 impongono infatti a tutti gli operatori che offrono servizi nell'Unione di calcolare e dichiarare pubblicamente l'impronta ambientale delle proprie attività lungo l'intero ciclo di vita della missione, dalla produzione dei propellenti e dei satelliti fino al rientro atmosferico o allo smaltimento in orbita, attraverso un'analisi del ciclo di vita (*Life Cycle Assessment* - LCA) obbligatoria e specifica per il settore spaziale, accompagnata da una Dichiarazione di impronta ambientale verificata da un organismo tecnico qualificato.

Si tratta di un unicum: nessun quadro internazionale esistente, dalle linee guida IADC agli standard ISO, disciplina oggi in modo organico gli impatti ambientali delle attività spaziali.

Gli operatori dovranno inoltre raccogliere i dati ambientali dai propri fornitori, anche extra UE, e trasmetterli a una banca dati centralizzata della Commissione, con implicazioni rilevanti per il controllo delle informazioni tecniche proprietarie da parte degli operatori dei Paesi terzi.

Il quadro si intreccia poi con la più ampia legislazione europea sull'economia circolare: il regolamento Ecodesign (ESPR) e il relativo Passaporto Digitale di Prodotto, la cui estensione ai componenti aerospaziali è prevista dopo il 2027[19], e il Critical Raw Materials Act, che dal 2027 imporrà di dichiarare la quota di materie prime critiche riciclate nei magneti permanenti, ampiamente utilizzati nella propulsione elettrica dei satelliti[20].

Il risultato è un obbligo di tracciabilità "dalla miniera al riciclo", potenzialmente in grado di incidere sull'organizzazione delle catene di fornitura globali del manifatturiero spaziale.

Nel complesso, l'EU Space Act utilizza il potere regolatorio dell'Unione per indurre tanto gli operatori europei quanto quelli dei Paesi terzi ad adottare gli standard europei in cambio dell'accesso al mercato interno: costi di coordinamento e ridondanze di sistema, in passato considerati "inefficienze di mercato", diventano misure di conformità obbligatorie.

Lo Space Act non è ancora immediatamente applicabile e si parla di modifiche in arrivo.

E se è ancora presto per misurare con esattezza le conseguenze dell'Atto, una prima valutazione

[19] Si veda il Regolamento (UE) del Parlamento europeo e del Consiglio del 13 giugno 2024, n. 2024/1781 - che stabilisce il quadro per la definizione dei requisiti di ecoprogettazione per i prodotti sostenibili (Ecodesign for Sustainable Products Regulation). Il piano di lavoro 2025-2030 prevede l'estensione del Passaporto Digitale di Prodotto ai componenti aerospaziali e ai prodotti intermedi del settore dopo il 2027.

[20] Si veda il Regolamento (UE) del Parlamento europeo e del Consiglio del 11 aprile 2024, n. 2024/1252 - che istituisce un quadro per garantire un approvvigionamento sicuro e sostenibile di materie prime critiche (Critical Raw Materials Act), art. 29: dal 24 maggio 2027, o due anni dall'entrata in vigore del relativo atto delegato, i prodotti contenenti magneti permanenti di peso superiore a 0,2 kg dovranno dichiarare la quota di materie prime critiche recuperate da rifiuti post-consumo.

segnala già diverse aree di possibile frizione commerciale e diplomatica: la sua portata extraterritoriale e l'architettura sanzionatoria di tipo GDPR, con un regime di penalità graduali e crescenti, potrebbero contribuire ad aumentare la frammentazione regolatoria dello spazio, proprio mentre l'Unione tenta di proporre un modello di governance spaziale sostenibile attorno a cui costruire la cooperazione internazionale.

Un pacchetto di sostegno aiuterà le imprese e gli Stati Membri nella transizione, riducendo gli oneri amministrativi e facilitando la conformità, in particolare per startup e PMI, alle quali sono riconosciute esenzioni temporanee da alcuni dei requisiti di certificazione più onerosi fino al 2031.

1.3.3 GLI ACCORDI DI INTEGRAZIONE PREFERENZIALI DELL'UNIONE EUROPEA

di Cristina Castelli e Francesco Silvestri (Agenzia ICE)

Le relazioni commerciali dell'Unione Europea continuano a muoversi all'interno di un quadro internazionale profondamente mutato, in cui la necessità di far fronte alle spinte protezionistiche e di ridurre l'instabilità del contesto economico ha impresso una forte accelerazione alla strategia di diversificazione dei mercati di sbocco e di approvvigionamento. In questo contesto di ridefinizione della geografia delle reti produttive internazionali, l'UE ha registrato progressi significativi nel consolidamento dei propri partenariati, pur mantenendo fermo l'obiettivo di operare in un sistema economico internazionale basato su regole chiare e standard di sviluppo sostenibile elevati.[102]

La diversificazione e il consolidamento dei partenariati esistenti si inseriscono nel quadro di una visione ispirata al concetto di "autonomia strategica aperta" dell'UE[103], con l'obiettivo dell'Unione di essere un attore globale, capace di ridurre dipendenze strategiche in settori ritenuti sensibili (per esempio sui dossier della sicurezza economica e dell'approvvigionamento di materie prime critiche) pur mantenendo i mercati aperti.

Uno degli sviluppi più rilevanti dell'inizio del 2026 è rappresentato dalla formale conclusione, avvenuta il 27 gennaio 2026, dei negoziati per l'accordo di libero scambio (FTA, *Free Trade Agreement*) tra l'Unione Europea e l'India. Restano invece ancora in fase di negoziazione i capitoli relativi alla protezione degli investimenti e alla tutela delle indicazioni geografiche (IG).

Nel resto dell'area asiatica e dell'Indo-Pacifico l'agenda negoziale europea ha visto significativi aggiornamenti, registrando progressi sia nel Sud-Est asiatico sia in Oceania. Il 23 settembre 2025 superata la complessa fase di stallo legata alle criticità ambientali della deforestazione, sono stati conclusi i negoziati per il CEPA (*Comprehensive Economic Partnership Agreement*) con l'Indonesia: il testo ora si trova in attesa di firma e formale ratifica. Parallelamente, si rileva un deciso rilancio dei dialoghi con la Malaysia – con cui le trattative per un accordo di libero scambio sono riprese ufficialmente a inizio 2025, proseguendo con un secondo round a novembre e con un terzo a febbraio 2026 – e una dinamica analoga per i negoziati con la Thailandia, giunti all'ottavo round nel febbraio 2026. Per quanto riguarda le Filippine, dopo il quarto round di ottobre 2025, i successivi incontri di inizio 2026 – culminati nel quinto e sesto round tra marzo e maggio – hanno contribuito ad accelerare i negoziati, portando le parti vicine alla conclusione dell'accordo.

Una forte accelerazione ha interessato anche il comparto del commercio digitale e dei flussi di dati con i partner strategici dell'area: a seguito dei vertici del 2025, UE e Giappone hanno siglato un accordo di cooperazione volto a rafforzare il coordinamento sulle principali questioni digitali e tecnologiche, tra cui intelligenza artificiale, semiconduttori, reti 5G/6G, calcolo ad alte prestazioni, *quantum computing*, governance dei dati, identità digitale e cybersicurezza. Tra novembre e dicembre dello stesso anno, l'Unione ha concluso nuove intese di cooperazione sul digitale sia con Singapore sia con la Corea del Sud.

Per quanto riguarda l'Oceania, le trattative per sbloccare il negoziato con l'Australia – rimasto a lungo fermo sul nodo delle quote agroalimentari – hanno vissuto una svolta decisiva nel giugno 2025. Questo rinnovato slancio diplomatico è coinciso con il superamento dello stallo negoziale e con la conclusione ufficiale dell'Accordo di libero scambio

[102] Per un resoconto aggiornato di tutti gli accordi commerciali attualmente in vigore o in fase di negoziazione si veda: la pagina dedicata sul sito della Commissione europea: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/negotiations-and-agreements_en

[103] Si veda la comunicazione della Commissione europea al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato europeo delle regioni del 18 febbraio 2021, n. COM(2021) 66 final - Una politica commerciale aperta, sostenibile e assertiva. Disponibile in: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/HTML/?uri=CELEX:52021DC0066.

(FTA, *Free Trade Agreement*) il 24 marzo 2026, migliorando le condizioni di accesso dell'UE alle materie prime critiche australiane e azzerando oltre il 99 per cento dei dazi sulle esportazioni europee. Un accordo di libero scambio con la Nuova Zelanda, frequentemente richiamato come riferimento per l'integrazione di clausole sociali e ambientali negli accordi commerciali, era già entrato in vigore nel 2024.

Prosegue l'articolato processo di attuazione e graduale estensione dell'Accordo di partenariato economico con i paesi della regione caraibica (CARIFORUM). Questo trattato, applicato in via provvisoria nella quasi totalità degli Stati dell'area, continua a essere oggetto di periodiche revisioni e comitati bilaterali volti a favorire l'integrazione regionale, l'apertura asimmetrica e progressiva[104] dei mercati, che prevede tempi più lunghi di liberalizzazione per i partner caraibici, e l'allineamento alle normative in materia di sviluppo sostenibile e transizione ecologica.

Nel quadrante latino-americano si sono registrati sviluppi particolarmente rilevanti, a partire dall'articolato andamento delle relazioni con il Mercosur: dopo l'autorizzazione alla firma concessa dal Consiglio dell'UE il 9 gennaio 2026, il Parlamento europeo ha infatti rinviato i testi alla Corte di Giustizia per verificare la compatibilità legale di alcune clausole; nonostante ciò, a seguito del Consiglio europeo straordinario del 22 gennaio 2026, è stata decisa l'entrata in vigore provvisoria (dal 1° maggio 2026) dell' iTA (*Interim Trade Agreement*) con Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay, consentendo l'applicazione immediata della sola parte commerciale di competenza esclusiva dell'Unione.[105]

Parallelamente, l'accordo con il Cile ha modernizzato e sostituito l'Accordo di associazione in vigore dal 2003. Per accelerarne gli effetti, l'architettura negoziale è stata scissa: l'iTA, che copre la sola parte commerciale di competenza esclusiva dell'UE, è entrato in vigore il 1° febbraio 2025. Al contrario, l'AFA (*Advanced Framework Agreement*), il trattato complessivo che include i pilastri della cooperazione politica e della protezione degli investimenti, seguirà un iter più lungo, richiedendo la ratifica di tutti gli Stati membri dell'UE per poter sostituire definitivamente l'iTA. Tra i temi centrali del nuovo quadro d'intesa spicca la promozione di scambi sostenibili di materie prime critiche e combustibili puliti (come litio, rame e idrogeno verde), elementi considerati strategici per la doppia transizione energetica e digitale dell'Unione. Anche l'accordo con il Messico (in vigore dal 2000) è stato oggetto di una revisione, conclusa nel gennaio 2025: dopo la firma del MGA (*Modernised Global Agreement*) e dell'iTA avvenuta il 22 maggio 2026, l'accordo è soggetto alle procedure di ratifica. I due paesi si propongono di rafforzare le relazioni economiche bilaterali, eliminando i dazi ancora in vigore, riducendo le barriere non tariffarie e semplificando l'accesso al mercato di beni e servizi. Oltre a una maggiore liberalizzazione degli appalti pubblici, è prevista una protezione rafforzata degli investimenti e sono incluse disposizioni più ambiziose riguardanti i diritti di proprietà intellettuale e lo sviluppo sostenibile. Particolare riguardo è stato dato, anche in questo caso, a facilitare scambi e investimenti nel campo delle materie prime critiche.

Spostando lo sguardo verso il continente europeo, il Medio Oriente e l'Asia centrale, il quadro negoziale si presenta altrettanto dinamico. Nell'ambito del vicinato europeo, nel maggio 2025 è stata consolidata l'intesa bilaterale post Brexit con il Regno Unito in materia di agroalimentare, energia e difesa. Sul confine orientale, mentre le sanzioni e le restrizioni commerciali contro la Russia sono state ulteriormente confermate ed estese, verso

[104] A fronte di un'apertura immediata e totale del mercato europeo, ai paesi del CARIFORUM è concesso un periodo di transizione compreso tra i 15 e i 25 anni per liberalizzare le importazioni dall'UE; l'accordo prevede inoltre l'esclusione permanente dalla concorrenza per il 17 per cento dei beni considerati più sensibili, unitamente a regole di origine flessibili, clausole di salvaguardia speciali e misure a difesa dell'agricoltura, della sicurezza alimentare e delle industrie nascenti.

[105] Si veda: Agenzia ICE. (2026, gennaio). *L'Accordo di Partenariato Economico UE-Mercosur: contenuti e potenziali effetti*. Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/MITR%20-%20Approfondimento%2026.01.26.pdf

l'Ucraina, nell'ambito delle misure adottate per sostenere l'economia del paese aggredito e favorirne una maggiore integrazione con l'Unione, l'UE ha esteso le misure di liberalizzazione unilaterale, deliberando a fine 2025 la revisione dell'accordo in vigore per rimuovere i restanti dazi doganali sui prodotti ucraini. In questo medesimo contesto geografico, proseguono i complessi processi di valutazione e i negoziati di adesione che interessano la stessa Ucraina, la Moldova e i paesi balcanici, a cui si affianca il dialogo con la Turchia per la revisione dell'Unione doganale.

Passando a considerare il Medio Oriente, è entrato nel vivo il negoziato con gli Emirati Arabi Uniti per l'istituzione di un'area di libero scambio focalizzata non solo sui servizi, ma anche su settori ritenuti strategici per la transizione energetica e digitale, come l'idrogeno verde, le rinnovabili e le materie prime critiche, con il terzo round negoziale tenutosi nel febbraio 2026. Nell'area dell'Asia centrale avanza la stipula degli accordi di partenariato economico rafforzato (EPCA, *Enhanced Partnership and Cooperation Agreement*), con il testo relativo all'Uzbekistan ormai in fase finale di preparazione per la firma e le trattative con il Tagikistan di cui si attende la conclusione entro la fine del 2026.

Il continente africano rappresenta una delle principali aree di sviluppo delle relazioni commerciali e industriali europee. Le relazioni commerciali dell'UE con l'Africa si fondano su un'estesa rete di accordi regionali e regimi preferenziali. L'Accordo di Samoa ha sostituito il precedente Accordo di Cotonou e costituisce oggi il quadro giuridico generale delle relazioni tra l'UE e l'OSACP (Organizzazione degli Stati dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico)[106], coinvolgendo 77 paesi, di cui 47 africani.

Numerosi paesi africani beneficiano inoltre di un accesso preferenziale al mercato europeo, spesso a dazio zero e senza contingenti tariffari, grazie al Sistema di preferenze generalizzate dell'UE[107] e agli APE (Accordi di Partenariato Economico)[108]. Questi ultimi rappresentano il principale pilastro commerciale di questa architettura e sono accordi commerciali e di sviluppo negoziati su base sub-regionale, caratterizzati da una liberalizzazione asimmetrica volta a tutelare i settori produttivi più vulnerabili dei partner africani. Tra di essi, l'accordo interinale con l'ESA (*Eastern and Southern Africa),* il gruppo dell'Africa orientale e australe, applicato dal 2012, garantisce un ampio accesso preferenziale al mercato europeo, mentre sono in corso negoziati per ampliare la cooperazione a servizi e investimenti. Approcci analoghi caratterizzano l'APE con la SADC (*Southern African Development Community)*, la comunità di sviluppo dell'Africa meridionale, e l'accordo interinale con il Camerun per l'Africa centrale.

In Africa occidentale, l'APE regionale con l'ECOWAS (*Economic Community of West African States*), la comunità economica degli stati dell'Africa occidentale, è stato firmato ma non è ancora pienamente entrato in vigore, sebbene Ghana e Costa d'Avorio applichino già accordi provvisori con l'UE. Parallelamente, nella EAC (*East African Community*), la comunità dell'Africa orientale, è entrato in vigore l'accordo UE-Kenya, concepito anche come possibile base per una futura integrazione commerciale regionale più ampia.

Al di fuori della cornice degli APE, i rapporti economici tra l'UE e i paesi del Nordafrica sono disciplinati dagli Accordi di associazione euromediterranei, che prevedono misure di libero scambio prevalentemente focalizzate sui prodotti industriali e accompagnate da strumenti di cooperazione politica e regolatoria. Inoltre, attraverso la strategia

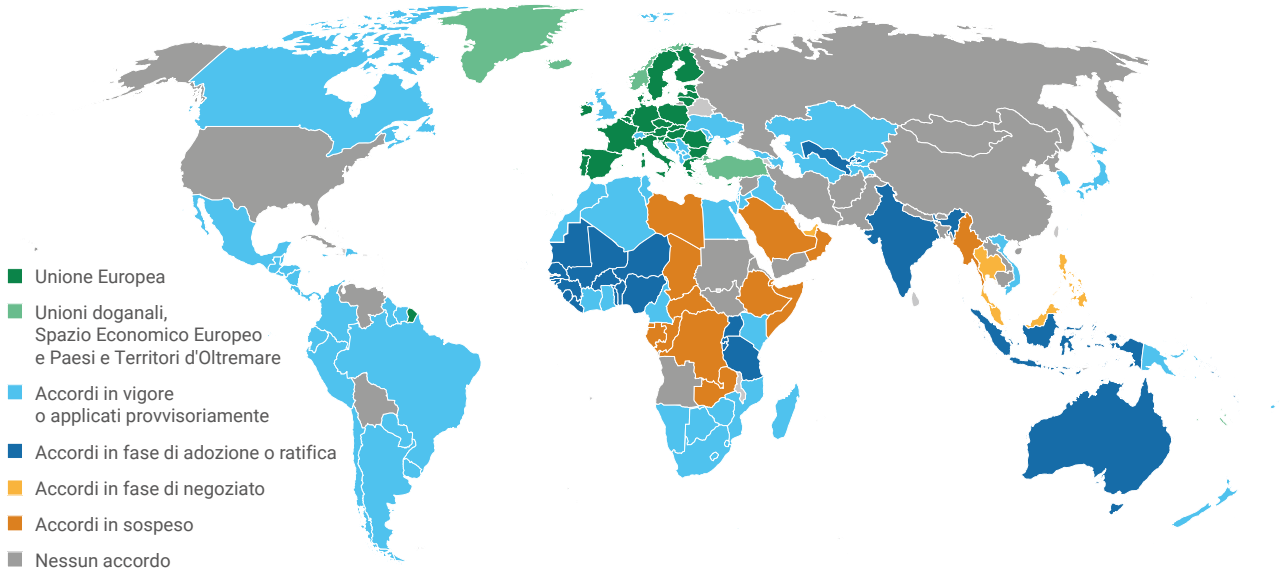
[106] L'Accordo di Samoa è entrato in applicazione provvisoria dal 1° gennaio 2024 e deve ancora essere pienamente ratificato da tutti gli Stati membri dell'UE e da due terzi dell'OSACP.

[107] Tra i regimi preferenziali dell'UE, è particolarmente rilevante l'iniziativa *Everything But Arms* (EBA), che garantisce ai paesi meno sviluppati – molti dei quali africani – un accesso a dazio zero e senza quote per quasi tutti i prodotti, a eccezione delle armi, e spesso opera in parallelo o in complemento agli Accordi di partenariato economico.

[108] La piena operatività degli APE è parziale e differenziata secondo area e Paese.

Global Gateway[109], l'UE ha intensificato la conclusione di partenariati strategici sulle materie prime critiche con paesi come Namibia, Repubblica Democratica del Congo, Ruanda, Sudafrica e Zambia. Tali intese, nell'ambito mirano non solo a diversificare gli approvvigionamenti europei di minerali essenziali per la transizione energetica e digitale, ma anche a promuovere investimenti nella raffinazione, trasformazione industriale e creazione di valore aggiunto locale nei paesi africani partner.

Figura 1.31 - Accordi di integrazione preferenziali e partenariati dell'UE



Fonte: Commissione europea (31 maggio 2026)

[109] Lanciata nel 2021 dalla Commissione europea, la strategia *Global Gateway* rappresenta il piano dell'UE per promuovere collegamenti intelligenti, puliti e sicuri nei settori digitale, dell'energia, dei trasporti, della salute e della ricerca in tutto il mondo. L'iniziativa punta a mobilitare investimenti pubblici e privati fino a 300 miliardi di euro entro il 2027 attraverso un approccio coordinato, volto a sviluppare infrastrutture di alta qualità nel rispetto dei più elevati standard sociali e ambientali.

GLI ACCORDI TRA L'UNIONE EUROPEA E L'INDIA

di Cristina Castelli (Agenzia ICE)

In occasione del 16° summit, tenutosi a Nuova Delhi nel gennaio 2026, è stato aggiornato il quadro del partenariato strategico ed economico tra India e Unione Europea e concordata un'agenda comune.[1] Nel difficile quadro internazionale, il partenariato si propone di aprire nuove prospettive alle imprese e ai consumatori, contribuendo alla diversificazione geografica degli scambi di entrambe le parti, e a favorire la resilienza delle reti produttive. L'importanza economica e geopolitica delle intese appare evidente: complessivamente, India e UE hanno una popolazione di due miliardi di persone, rappresentando quasi un quarto del PIL globale e circa un terzo delle esportazioni mondiali di merci.

La conclusione dell'accordo di libero scambio è l'aspetto centrale di una collaborazione che è stata rafforzata anche su molti altri temi: insieme a un partenariato nel campo della difesa e della sicurezza, è stato avviato un accordo per la cooperazione scientifica e tecnologica (*EU-India Agreement for Scientific and Technological Cooperation*), è prevista la creazione di centri di innovazione (*EU-India Innovation Hubs*) e un partenariato per promuovere le start-up. Inoltre, è stato definito un accordo quadro sulla mobilità delle persone (*EU-India Comprehensive Framework of Cooperation on Mobility*). Un altro tema strettamente collegato riguarda la connettività tra l'Unione Europea e la regione indo-pacifica: in questo ambito svolgono un ruolo centrale i progetti del *Global Gateway*, promossi dall'UE e finalizzati a migliorare l'accesso a Internet, a sviluppare corridoi logistici e modalità di trasporto sostenibili e a facilitare la cooperazione nel campo delle materie prime critiche.[2]

I contenuti dell'accordo di libero scambio

Le trattative per l'accordo di libero scambio tra l'India e l'UE sono iniziate nel 2007 e si sono arenate qualche anno dopo, nel 2013. I negoziati sono ripresi nel 2022 e il nuovo contesto geopolitico ha probabilmente contribuito, soprattutto nell'ultimo anno, ad accelerare il processo negoziale: infatti, per entrambe le parti l'accordo può contribuire a ridurre la dipendenza commerciale nei confronti di partner diventati sempre meno prevedibili e promuovere un contesto meno incerto per gli scambi, gli investimenti e le catene di fornitura.

I negoziati sugli scambi di beni e servizi si sono conclusi il 27 gennaio 2026.[3] Il testo approvato dalle parti è in linea con gli impegni multilaterali assunti nell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) e include, in

[1] Si vedano: Commissione europea. (2026, 27 gennaio). *16th EU-India Summit: Advancing our Strategic Partnership across Trade and Defence* [comunicato stampa]. Disponibile in: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/da/ip_26_227 [17 giugno 2026]; Commissione europea. (2026). *Towards 2030: EU-India Joint Comprehensive Strategic Agenda*. Disponibile in: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/statement_26_224 [17 giugno 2026]. L'Agenda, approvata il 27 gennaio 2026, riguarda azioni di cooperazione in vari campi, tra cui la sostenibilità ambientale, la transizione ecologica, l'innovazione tecnologica, la sicurezza e la difesa, la connettività, e stabilisce una serie di obiettivi da conseguire.

[2] Si veda: Global Gateway. (2026, gennaio). *EU-Asia and the Pacific flagship projects*. Disponibile in: https://international-partnerships.ec.europa.eu/document/download/90a126e5-5f6a-48d2-8aba-43a4b5e25ac6_en?filename=infographics-global-gateway-flagship-projects-2025-eu-asia-pacific_en.pdf [16 giugno 2026].

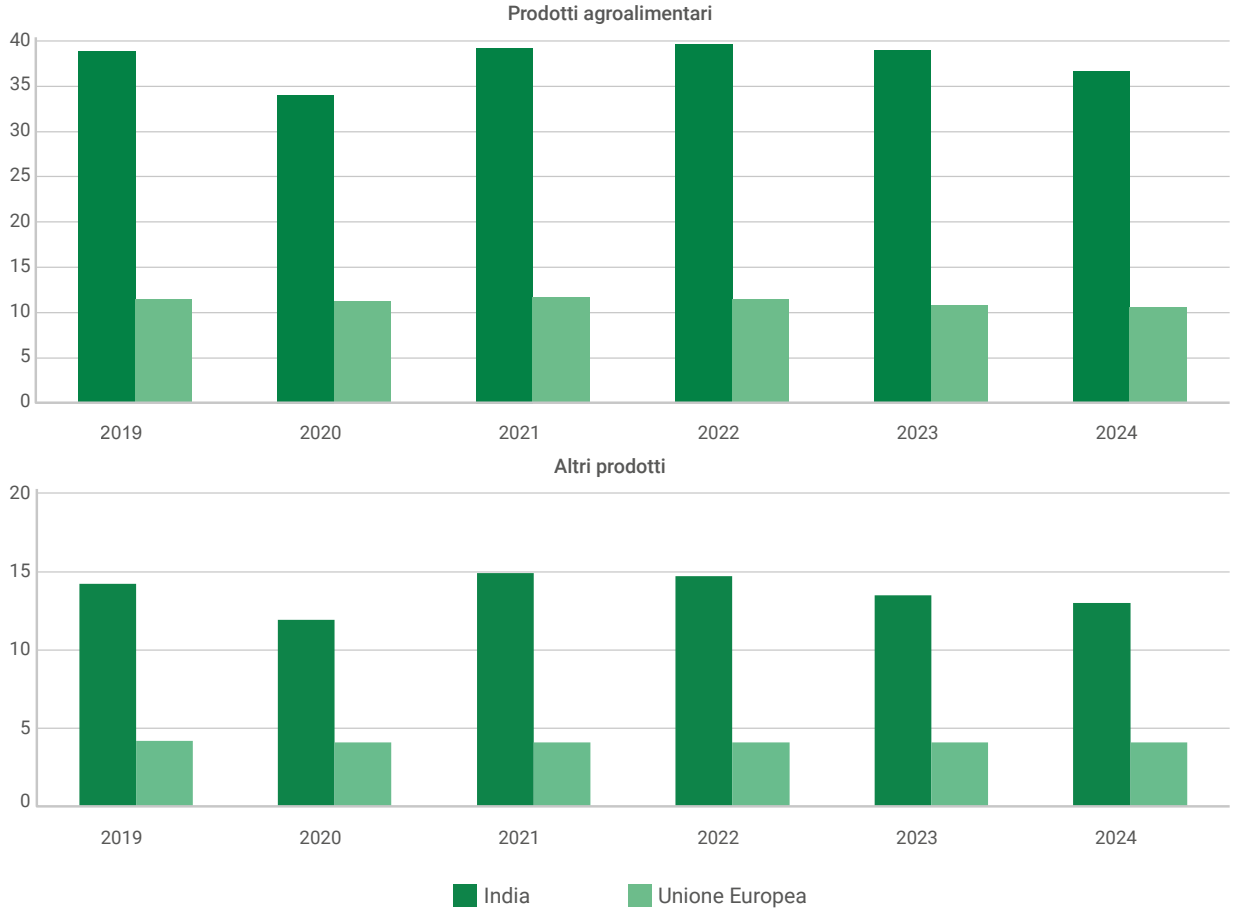
[3] Si veda: Commissione europea. (2026, 27 gennaio). *EU and India conclude landmark Free Trade Agreement* [comunicato stampa]. Disponibile in: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_26_184 [17 giugno 2026].

alcuni ambiti, clausole di trattati internazionali a cui l'India non ha, finora, aderito. Sono invece ancora in corso le trattative per un accordo sulla protezione degli investimenti e per uno sulla tutela delle indicazioni geografiche.

L'accordo di libero scambio mira a rimuovere le barriere tariffarie e quelle non tariffarie di entrambi i partner, al fine di facilitare le transazioni commerciali (inclusi gli scambi digitali) e di promuovere uno sviluppo sostenibile. A questo scopo, l'accordo rinvia a una serie di strumenti legislativi internazionali sulla tutela ambientale, sul cambiamento climatico, sulla protezione dei diritti del lavoro, sulla parità di genere, e introduce meccanismi volti a garantire il rispetto delle clausole.[4]

Con riguardo alle barriere tariffarie, storicamente i dazi medi applicati dall'India alle importazioni provenienti dall'UE sono più elevati di quelli che l'Unione impone alle merci di origine indiana e raggiungono picchi particolarmente alti nel settore agroalimentare [Figura 1].

Figura 1 - Dazi MFN applicati alle importazioni di Unione Europea e India



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC

[4] Si veda: Commissione europea (2026). *MEMO: EU-India Free Trade Agreement: Chapter-by-Chapter Summary*. Disponibile in: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/india/eu-india-agreements/memo-eu-india-free-trade-agreement-chapter-chapter-summary_en [16 giugno 2026].

Per citare qualche esempio sull'entità delle concessioni tariffarie da parte dell'India, l'export europeo di veicoli a motore è attualmente soggetto a tariffe doganali che arrivano anche al 110 per cento e che sono destinate a scendere, entro un decennio, al 10 per cento (per una quota tariffaria annua pari a 250.000 veicoli[5]); per il settore macchinari e apparecchi elettrici sono in vigore dazi che raggiungono il 44 per cento e che, nel corso del periodo, dovrebbero azzerarsi. Le apparecchiature ottiche e medicali, che presentano picchi del 27,5 per cento, dovrebbero beneficiare, alla fine del decennio, di dazi pari a zero per la maggior parte dei prodotti. Per le esportazioni del comparto della chimica, dove il livello di protezione arriva attualmente fino al 22 per cento, la rimozione delle aliquote riguarderebbe quasi tutti i prodotti, mentre nel caso della farmaceutica, in cui si riscontrano picchi dell'11 per cento, si avrebbe una progressiva eliminazione per quasi tutti i prodotti. Un azzeramento dei dazi avverrebbe anche per l'export di ferro e acciaio.[6]

Con riguardo al settore agroalimentare, considerata l'applicazione di tariffe relativamente elevate in entrambe le economie, l'accordo si propone di migliorare l'accesso al mercato escludendo tuttavia i prodotti più sensibili. A favore dell'UE è prevista una riduzione di dazi che in molti casi sono particolarmente elevati (e raggiungono in media il 36,7%). Per esempio, nel caso del vino le tariffe indiane passerebbero dal 150 per cento al 75 per cento al momento dell'entrata in vigore dell'accordo, per poi scendere progressivamente al 20 per cento. Nel caso dell'olio d'oliva, i dazi dovrebbero scendere dal 45 per cento a zero entro cinque anni. Sono esclusi dall'accordo prodotti particolarmente sensibili per l'UE quali la carne bovina, il pollame, il riso, lo zucchero, l'etanolo, il grano tenero, mentre per altri prodotti sono previste delle quote tariffarie. Va anche rilevato che – come in altri accordi di libero scambio – le importazioni di agroalimentari provenienti dall'India dovranno essere conformi alle normative sanitarie/fitosanitarie e alle altre regolamentazioni vigenti in UE, a cui si riferisce un'apposita sezione dell'accordo, e la conformità sarà soggetta al meccanismo bilaterale per la risoluzione delle controversie.

Secondo le stime della Commissione europea, entro 10 anni l'accordo di libero scambio dovrebbe eliminare o ridurre i dazi sul 96,6 per cento delle esportazioni UE verso il mercato indiano, consentendo un risparmio oltre 4 miliardi di euro di dazi sui prodotti europei (per ciascun anno). Di conseguenza, entro il 2032 è previsto un raddoppio del valore delle esportazioni UE dirette al mercato indiano.[7]

[5] Le quote tariffarie sono restrizioni quantitative all'importazione che permettono l'accesso a un'aliquota doganale ridotta, o a condizioni agevolate, per un determinato contingente di merci; oltre tale contingente si applica la tariffa normale o una tariffa più elevata.

[6] Si veda: Commissione europea. (2026). *Factsheet - EU-India Free Trade Agreement: Main benefits*. Disponibile in: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/india/eu-india-agreements/factsheet-eu-india-free-trade-agreement-main-benefits_en [25 maggio 2026].

[7] Si veda: Commissione europea. (2026). *Factsheet - EU-India Free Trade Agreement: Main benefits*. Disponibile in: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/india/eu-india-agreements/factsheet-eu-india-free-trade-agreement-main-benefits_en [16 giugno 2026] e Commissione europea. (2026). *The EU-India trade agreement*. Disponibile in: https://commission.europa.eu/topics/trade/eu-india-trade-agreement_en [16 giugno 2026].

Tavola 1 - La riduzione delle tariffe applicabili alle merci UE

Aliquote percentuali

Settori e prodotti	Dazi attuali	Dazi futuri
Kiwi e pere	33%	10% per la quota
Carne ovina	33%	0%
Insaccati e altre preparazioni di carni	fino a 110%	50%
Olio d'oliva, margarine e altri oli vegetali	fino a 45%	0%
Alimenti trasformati (pane, pasticceria, biscotti, pasta, cioccolato, alimenti per animali)	fino a 50%	0%
Bevande alcoliche	fino a 150%	40%
Vini	150%	20% (gamma premium) 30% (gamma media)
Birra	110%	50%
Succhi di frutta e birra analcolica	fino a 55%	0%
Materie plastiche	fino a 16,5%	0% per quasi tutti i prodotti
Prodotti chimici	fino a 22%	0% per quasi tutti i prodotti
Prodotti farmaceutici	11%	0% per quasi tutti i prodotti
Ferro e acciaio	fino a 22%	0% per quasi tutti i prodotti
Strumenti ottici, apparecchiature mediche e chirurgiche	fino a 27,5%	0% per il 90% dei prodotti
Macchinari e apparecchiature elettriche	fino a 44%	0% per quasi tutti i prodotti
Autoveicoli	110%	10% (quota tariffaria)
Aeromobili e aerospazio	fino a 11%	0% per quasi tutti i prodotti
Perle, pietre preziose e metalli preziosi	fino a 22,5%	0% per il 20% dei prodotti e riduzione tariffaria per un altro 36% dei prodotti

Fonte: *factsheet* della Commissione europea

Dal lato delle concessioni accordate al partner indiano, è prevista una riduzione tariffaria o un azzeramento dei dazi per il 99,5 per cento dell'export diretto in Europa, pari al 97 per cento delle linee tariffarie[8]. L'abbassamento delle tariffe riguarda in larga parte esportazioni relative a settori ad alta intensità di manodopera, per le quali è prevista l'eliminazione dei dazi doganali al momento dell'entrata in vigore dell'accordo (vi rientrano tessili, pelle, calzature, tè, caffè, spezie, articoli sportivi, giocattoli, pietre preziose, gioielli e alcuni prodotti della pesca). Altri prodotti, che incidono per il 2,9 per cento sull'export in valore, beneficeranno di un dazio pari a zero entro 3-5 anni. Come sopra accennato, in alcuni casi l'ac-

[8] Si veda: Ministry of Commerce and Industry, Government of India. (2026, 23 febbraio). *India–EU Free Trade Agreement Concluded: A Strategic Breakthrough in India's Global Trade Engagement*. [comunicato stampa]. Disponibile in: www.commerce.gov.in/files/2026-02/India%E2%80%93EU%20Free%20Trade%20Agreement%20Concluded%20dated%2027.01.2026.pdf [16 giugno 2026].

cesso al mercato europeo sarà invece regolato da quote tariffarie (ad esempio nel caso degli autoveicoli e dell'acciaio).

Altri capitoli dell'accordo riportano impegni volti a liberalizzare gli scambi di servizi, inclusi settori importanti quali i servizi finanziari e il trasporto marittimo. Le clausole sono conformi al *General Agreement on Trade in Services* (GATS) dell'OMC, pur recependo anche norme più avanzate (GATS+), presenti in accordi preferenziali di più recente conclusione. La sezione sugli scambi di servizi include anche delle clausole relative al movimento delle persone e all'ingresso temporaneo di professionisti (la "modalità 4" della fornitura dei servizi) che copre trasferimenti intra-aziendali, visitatori d'affari, fornitori di servizi contrattuali e professionisti indipendenti, creando un regime prevedibile per la fornitura di servizi in entrambe le direzioni.

In linea con la prassi delle intese conformi agli accordi multilaterali dell'OMC, sono poi presenti delle sezioni relative alle clausole di salvaguardia, attivabili in caso di pratiche commerciali sleali, alla trasparenza delle normative sugli scambi e sugli investimenti, alla semplificazione delle procedure doganali, alla protezione dei diritti di proprietà intellettuale, in linea con l'accordo multilaterale TRIPS (*Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*) e sono previsti strumenti volti a garantire l'effettiva applicazione di tali diritti. Inoltre, è inclusa una sezione che regolamenta l'accesso agli appalti pubblici e un capitolo dedicato alla protezione della concorrenza, inclusa la cooperazione tra le rispettive autorità competenti.

Gli effetti potenziali dell'accordo di libero scambio

Secondo il Kiel Institute for the World Economy, l'accordo di libero scambio dovrebbe generare, per entrambi i partner, vantaggi economici reciproci di lungo periodo intorno allo 0,12-0,13 per cento del PIL, con un aumento del commercio bilaterale stimato tra il 41 e il 65 per cento.[9] Dal momento che per l'India il costo stimato dei dazi al 50 per cento, imposti dagli Stati Uniti nell'agosto 2025, corrisponde a circa l'1,6 per cento del PIL, l'accordo commerciale con l'UE rappresenta un'alternativa importante. Allo stesso tempo, l'accordo di libero scambio può sostenere le imprese europee nella diversificazione dei propri fornitori esteri: i benefici del rinnovato partenariato sono destinati a essere duraturi, a prescindere dalle attuali tensioni geopolitiche e commerciali.

L'entrata in vigore degli accordi

Per quanto riguarda l'iter dell'accordo di libero scambio, dopo la fase di revisione legale la Commissione europea presenterà al Consiglio europeo il testo per l'approvazione e, successivamente, le parti potranno procedere con la firma dell'accordo. Ottenuto il consenso del Parlamento europeo e dopo la ratifica dell'India, l'accordo commerciale potrà entrare in vigore, si presume, nel 2027.

Come accennato, il 27 gennaio 2026, nel quadro dell'Agenda strategica, è stato concluso anche un accordo quadro di cooperazione sulla mobilità delle persone (firmato come *Memorandum of Understan-*

[9] Si veda: Hinz, J., Langhammer, R., Mahlkow, H. & Thakur, V. (2026). The EU–India Trade Deal: Strategic Diversification in an Era of Uncertainty, *Kiel Policy Brief No. 202*, ISSN 2195–7525. *Kiel Institute for the World Economy*. Disponibile in: www.kielinstitut.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/fis-import/b8c8f99b-1df5-4f59-b948-43bc8275d45d-KPB202.pdf [24 giugno 2026].

ding, MoU)[10], volto ad agevolare lo spostamento a breve termine per studenti, ricercatori, professionisti qualificati e lavoratori stagionali, con particolare riguardo a settori come ICT, sanità e tecnologie verdi. Un regime pilota basato su delle quote dovrebbe essere avviato già nel corso del 2026. Anche l'accordo di partenariato su difesa e sicurezza è stato concluso il 27 gennaio 2026: l'India sta riducendo la dipendenza dalla Russia e si apre alle imprese europee, soprattutto se disposte a trasferire tecnologia e a produrre localmente. L'accordo è diretto a promuovere, tra l'altro, il dialogo e la cooperazione tra UE e India in materia di sicurezza marittima, di cybersicurezza, di minacce ibride, lotta al terrorismo, disarmo e non proliferazione.[11]

Sono invece ancora in fase di negoziazione un'intesa sulla protezione degli investimenti[12] e una sulla protezione delle indicazioni geografiche (IG), volta a tutelare i prodotti agroalimentari esportati dalle parti contro fenomeni di imitazione e contraffazione.[13] Con riguardo alla protezione degli investimenti, l'obiettivo è quello di fornire alle imprese di entrambi i firmatari un contesto prevedibile e non discriminatorio per gli investimenti, in grado di offrire adeguate tutele contro l'espropriazione senza indennizzo e altri trattamenti iniqui.

[10] Si veda: Commissione europea. (2026, 27 gennaio). *16th EU-India Summit: advancing our Strategic Partnership across trade and defence*. Disponibile in: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_26_227 [24 giugno 2026].

[11] Si veda: European Union External Action. (2026, 27 gennaio). *Security and Defence: EU and India sign security & defence partnership*. Disponibile in: www.eeas.europa.eu/eeas/security-and-defence-eu-and-india-sign-security-defence-partnership_en [16 giugno 2026].

[12] Nel 2016 l'India si era ritirata dagli accordi bilaterali conclusi con alcuni paesi UE. Si veda: Business Europe. (2021, 9 settembre). *What does European business expect from the EU-India Trade and Investment Protection Agreements*. Disponibile in: www.businesseurope.eu/wp-content/uploads/2025/02/2021-09-09_priorities_for_the_eu-india_fta-e79-1.pdf [16 giugno 2026].

[13] Si veda: Commissione europea. (2026). *EU-India Free Trade Agreement, Investment Protection Agreement and Geographical Indications Agreement*. Disponibile in: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/india/eu-india-agreements_en [5 giugno 2026].

⊕ APPROFONDIMENTO

Approvvigionamento e scambi internazionali di materie prime critiche e strategiche

di Nicole Bernoni (Agenzia ICE)

Le materie prime critiche (MPC) e strategiche (MPS) rivestono un ruolo centrale nelle odierne politiche industriali, commerciali, energetiche e ambientali. La crescente attenzione verso questi materiali non rappresenta, tuttavia, un fenomeno nuovo. Fin dall'antichità, alcune risorse, come ferro, rame, oro e argento, sono state considerate essenziali per la stabilità economica, militare e politica delle comunità. La capacità di accedere, controllare e trasformare determinate materie prime ha storicamente inciso sullo sviluppo dei paesi, sulla loro autonomia strategica e sui loro rapporti internazionali. La rilevanza strategica dell'accesso a queste risorse ha conosciuto una forte accelerazione a partire dalla Seconda rivoluzione industriale, in ragione della crescente necessità di garantire forniture stabili di metalli, prodotti chimici e combustibili.

La nozione di criticità si fonda sulla relazione tra due dimensioni principali: l'importanza economica e tecnologica della materia prima per il sistema produttivo e il rischio associato alla sua disponibilità. In questo senso, una materia prima assume carattere critico non solo perché rara o geologicamente limitata, ma anche perché indispensabile per determinate filiere industriali e, al contempo, soggetta a possibili fragilità nella catena di approvvigionamento.

A livello internazionale, diverse organizzazioni multilaterali hanno sviluppato classificazioni e strumenti per identificare e gestire le risorse considerate essenziali per lo sviluppo industriale e tecnologico. La Banca Mondiale utilizza prevalentemente il concetto di "minerali critici", con riferimento ai materiali necessari per le tecnologie energetiche, per la transizione verde e per lo sviluppo industriale. La UNECE (United Nations Economic Commission for Europe) ha svolto un ruolo rilevante nella definizione di strumenti di classificazione e gestione delle risorse, attraverso la UNFC (United Nations Framework Classification for Resources) e il relativo UNRMS (United Nations Resource Management System). Questi strumenti propongono un approccio standardizzato e integrato alla classificazione, alla rendicontazione e alla gestione delle materie prime, tenendo conto non solo della disponibilità fisica delle risorse, ma anche della loro sostenibilità economica, ambientale e sociale.

In ambito europeo, l'attenzione per le materie prime critiche si è progressivamente consolidata a partire dalla Raw Materials Initiative del 2008. Negli anni successivi, la Commissione ha affinato la metodologia per l'identificazione delle materie prime critiche, basandola su due criteri principali: la dipendenza da approvvigionamento esterno (calcolato attraverso il valore del *supply risk*, SR) e l'importanza economica per la produzione industriale (*economic importance*, EI). Questo approccio ha consentito di aggiornare periodicamente la lista europea delle materie prime critiche, fino all'elenco attualmente in vigore, che comprende 34 materie prime critiche, di cui 17 qualificate come materie prime strategiche.

Il passaggio più importante nella costruzione della strategia europea è rappresentato dall'adozione del CRMA (Critical Raw Materials Act), formalizzato con il Regolamento UE 2024/1252, che stabilisce obiettivi vincolanti relativamente all'estrazione,

alla trasformazione, all'approvvigionamento e al riciclo delle MPC e MPS[1]. Entro il 2030, secondo il Regolamento, l'Unione non dovrebbe dipendere da un singolo paese terzo per oltre il 65 per cento del proprio fabbisogno annuo di alcuna materia prima critica. In particolare, per quanto riguarda le MPS, l'UE dovrebbe estrarre internamente almeno il 10 per cento del proprio fabbisogno, sfruttando le proprie risorse geologiche. Sul piano della trasformazione, l'UE dovrebbe sviluppare capacità sufficienti a coprire almeno il 40 per cento del proprio consumo annuo. Per quanto riguarda il riciclo, il regolamento fissa l'obiettivo di soddisfare almeno il 25 per cento del consumo annuo attraverso materie prime strategiche secondarie.

Tavola 1 - Obiettivi UE per le MPC e le MPS secondo il Critical Raw Materials Act

Ambito	Obiettivo entro il 2030
Diversificazione	Non più del 65% di ogni singola materia prima critica deve provenire da un unico Paese terzo.
Estrazione	Almeno il 10% del consumo dell'UE di MPS deve provenire da miniere o giacimenti interni.
Raffinazione	Almeno il 40% delle MPS deve essere trasformato e raffinato all'interno dei confini UE.
Riciclo	Almeno il 25% del consumo delle MPS deve essere coperto dal recupero e dal riciclo di materiali a fine vita (es. dai RAEE).

Fonte: Regolamento UE 2024/1252

Questi obiettivi cercano di porre rimedio a una vulnerabilità strutturale dell'economia europea. L'Unione dispone infatti di una base industriale avanzata, ma dipende fortemente dall'estero per l'estrazione, la raffinazione e la trasformazione di numerose MPC e MPS. Nel marzo 2025 la Commissione europea ha approvato una lista di 47 progetti strategici in 13 Stati membri, volti a ridurre le dipendenze da fonti esterne e a rendere le catene del valore sempre più resilienti e sostenibili. I progetti inclusi nella lista riguardano materie prime strategiche, in primis litio[2] e nichel, indispensabili per la produzione di batterie utilizzate nel settore automotive.

In generale, tutte le MPC sono presenti in prodotti industriali e tecnologici di uso quotidiano, come smartphone e computer, oppure in tecnologie collegate alla transizione energetica, tra cui turbine eoliche, pannelli fotovoltaici e veicoli elettrici. La Tavola 2 riassume in dettaglio gli usi principali di ciascuna materia prima critica.

[1] Si veda: Iapadre, Z. (2025). Linee politiche e d'azione UE nell'ambito delle materie prime critiche e strategiche. In Agenzia ICE, *Quaderno sulle materie prime critiche e strategiche* (pp. 10-15). Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Quaderno%20MPC%20-%20Approfondimento_20.03.26_0.pdf [14 maggio 2026].

[2] Il litio è un elemento chimico fondamentale per la tecnologia delle batterie agli ioni di litio, utilizzata non solo nell'industria di veicoli elettrici ma anche in molti dispositivi elettronici di uso quotidiano e per l'accumulo di energia elettrica. Questa tecnologia sta divenendo sempre più diffusa grazie alla relativa leggerezza delle batterie e alla loro elevata densità energetica e capacità di ricaricarsi. Le batterie al litio-ferro-fosfato, inoltre, risultano più sicure ed economiche rispetto alle tradizionali batterie al nichel-manganese-cobalto. La crescente necessità di produzione di questi dispositivi ha reso il litio di fondamentale importanza per le economie di molti paesi, con una domanda globale in continua crescita da diversi anni. Si veda: Ercolani, G. & Pesce, A. (2025). Il litio: ruolo strategico e approvvigionamento globale. In Agenzia ICE, *Quaderno sulle materie prime critiche e strategiche* (pp. 35-40). Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Quaderno%20MPC%20-%20Approfondimento_20.03.26_0.pdf [14 maggio 2026].

Tavola 2 - Materie prime critiche e strategiche: principali destinazioni d'uso industriali

	Materia prima	Principali destinazioni d'uso
1.	Afnio	Superleghe (aerospaziali e per turbine), torce al plasma, barre di moderazione (reattori a fissione); precursore di catalizzatori.
2.	Antimonio	Composti ignifughi, batterie al piombo acido, leghe del piombo, semiconduttori.
3.	Arsenico	Elaborazione dello zinco.
4.	Barite	Estrazione petrolifera, rivestimenti schermanti, industria della plastica, mezzo di contrasto per radiografie; principale fonte di bario al mondo.
5.	Bauxite	Industria dell'automobile e dei trasporti, costruzioni, confezioni, ingegneria, beni durevoli.
6.	Berillio	Elettronica e telecomunicazioni, componenti industriali, elettronica per veicoli, industria aerospaziale e della difesa, energia nucleare (inclusa ricerca sulla fusione nucleare).
7.	Bismuto	Industria chimica, metallurgia (inclusi i magneti permanenti).
8.	Boro	Vetro e fibre di vetro, ceramiche, fertilizzanti, industria chimica, industria e ricerca aerospaziale, industria e ricerca nucleare, industria della costruzione, prodotti pirotecnici.
9.	Carbon coke	Metallurgia, chimica industriale.
10.	Cobalto	Batterie portatili e per veicoli elettrici, metallurgia (superleghe e metalli duri), catalizzatori, batterie (incluse sperimentali).
11.	Elio	Sistemi criogenici per la risonanza magnetica (MRI e NMR), atmosfere controllate, gas per saldature, misura di fughe di gas, applicazioni aeronautiche varie (incluso come gas aerostatico).
12.	Feldspato	Materiali da costruzione, ceramiche, vetro.
13.	Fluorite	Metallurgia, ceramica, vetro, refrigeranti, ottica; principale fonte di fluoro, utile alla produzione di alluminio.
14.	Fosforite	Fertilizzante, mangimi, detergenti; fonte principale di fosforo.
15.	Fosforo	Industria della plastica, industria alimentare, trattamento dell'acqua, trattamento dei metalli, industria farmaceutica.
16.	Gallio	Circuiti integrati, optoelettronica, sensori, magneti, moduli solari per uso spaziale (gallium arsenide, GaAs).
17.	Germanio	Ottica a infrarossi, fibra ottica.
18.	Grafite	Materiali refrattari, batterie, materiali d'attrito, lubrificanti, matite, coloranti, grafene.
19.	Litio	Vetro e ceramiche, batterie, lubrificanti, metallurgia (colata continua).
20.	Magnesio	Leghe di alluminio (industrie aerospaziale, automobilistica, delle costruzioni e dei macchinari), produzioni di ghisa; applicazione della polvere di magnesio; altre applicazioni chimiche e metallurgiche (desolforante, intra alia).
21.	Manganese	Acciaio (per costruzioni, trasporti, ingegneria, prodotti in metallo, applicazioni domestiche).
22.	Metalli del gruppo del platino	Autocatalizzatori, industria chimica, gioielleria, industria elettrica e dell'elettronica, vetro.
23.	Nichel	Acciaio inossidabile, acciai legati, leghe di nichel, placcature, batterie.
24.	Niobio	Acciaio (per costruzioni, industria automobilistica, tubi per il gas e il petrolio, acciaio inossidabile).
25.	Rame	Costruzioni, elettronica, reti e sistemi elettrici, trasporto dell'acqua, industria dei trasporti e beni di consumo, applicazioni industriali, ornamentazione.
26.	Scandio	Leghe di alluminio-scandio, pile a combustibile ad ossido solido.
27.	Silicio metallico	Industria chimica, leghe di alluminio, industria elettronica.
28.	Stronzio	Magneti, prodotti pirotecnici, produzione di zinco, leghe madri, pigmenti.

	Materia prima	Principali destinazioni d'uso
29.	Tantalio	Condensatori, superleghe, macchinari tessili, bersagli per la vaporizzazione catodica, carburi.
30-31	Terre rare pesanti + Terre rare leggere	Magneti, catalizzatori, metallurgia (superconduttori, leghe), optoelettronica, componenti per veicoli ibridi, ceramiche, polveri lucidanti.
32.	Titanio metallico	Industria aerospaziale (civile), equipaggiamento industriale, industria della difesa, beni di consumo.
33.	Tungsteno	Carburo di tungsteno, metallo di tungsteno, acciaio e superleghe, industria chimica.
34.	Vanadio	Acciaio basso legato ad alta resistenza (HSLA), acciai speciali, superleghe, industria chimica, ghisa.

Fonte: Commissione europea, RMIS – Raw Material Information System

L'Italia si inserisce nel quadro europeo con una strategia che valorizza soprattutto il ruolo dell'economia circolare, del recupero e del riciclo. Nell'agosto 2024, l'Italia ha convertito in legge il cosiddetto Decreto Materie Prime Critiche al fine di attuare gli obiettivi del CRMA e di armonizzare la normativa italiana di settore. Il sistema produttivo italiano non dispone di un potenziale estrattivo paragonabile a quello di altri paesi[3], ma presenta competenze rilevanti nella gestione dei rifiuti, nel recupero dei materiali e nelle tecnologie legate al trattamento delle materie prime secondarie[4]. Nell'ambito dell'economia circolare e del riciclo, l'Italia si conferma da anni tra i paesi europei con i più elevati tassi di riutilizzo dei materiali (il 20,8% dei materiali utilizzati dall'industria nel 2023 proviene dal riciclo dei rifiuti, quasi il doppio rispetto alla media europea dell'11,8%[5]). Una possibile linea di sviluppo riguarda il recupero di MPC dalle salamoie prodotte dai processi di dissalazione. La dissalazione consente di ottenere acqua dolce da acqua di mare, acqua salmastra o falde mineralizzate, ma genera salamoie che, se disperse in mare in grandi quantità e senza adeguata diluizione, possono aumentare la salinità delle acque. Il recupero di minerali e composti chimici dalle salamoie consentirebbe di collegare sicurezza idrica, gestione ambientale e approvvigionamento di MPC.

Il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) ha dedicato un investimento di 50 milioni di euro all'approvvigionamento sostenibile e circolare di MPC (previsto nella Missione 7, Investimento 8 «Approvvigionamento sostenibile, circolare e sicuro delle materie prime critiche»)[6]. Accanto alle soluzioni volte all'incentivazione dell'economia circolare, il rafforzamento dell'autonomia strategica può includere, ove economicamente sostenibile e compatibile con la tutela dell'ambiente e dei territori, anche lo sviluppo di attività estrattive. In questa prospettiva si renderebbe necessario snellire le relative procedure autorizza-

[3] In Italia, la tematica degli approvvigionamenti di MPC aveva condotto già nel 2021 all'avvio di un Tavolo Tecnico sulle MPC, nato con l'obiettivo di definire strategie volte da un lato a equilibrare le esigenze produttive con la tutela ambientale e dall'altro a ridurre la dipendenza dalle forniture estere. In questo ambito, ISPRA è stata incaricata di identificare le potenzialità per le attività estrattive primarie e secondarie (recupero da rifiuti estrattivi) nel territorio italiano. Come punto di partenza per la definizione della dotazione nazionale di MPC e delle potenzialità estrattive ISPRA ha effettuato una mappatura dei siti minerari italiani, pubblicando di recente il database *GeMMA* (Geologico, Minerario, Museale e Ambientale) delle risorse minerarie presenti in Italia, comprese le MPC. Si veda: Mosca, R. (2025). La dotazione di materie prime critiche dell'Italia. In Agenzia ICE, *Quaderno sulle materie prime critiche e strategiche* (pp. 51-52). Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Quaderno%20MPC%20-%20Approfondimento_20.03.26_0.pdf [14 maggio 2026].

[4] Si veda: Bernoni, N. (2025). Dalla dissalazione alle materie prime critiche: una nuova frontiera per l'approvvigionamento. In Agenzia ICE, *Quaderno sulle materie prime critiche e strategiche* (pp. 45-50). Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Quaderno%20MPC%20-%20Approfondimento_20.03.26_0.pdf [14 maggio 2026].

[5] Eurostat. (2024, 13 novembre). *Almost 12% of materials in the EU came from recycling*. Disponibile in: https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20241113-1 [18 maggio 2026].

[6] Si veda: Fidelio, S. (2025). Le linee politiche e le strategie di approvvigionamento in Italia. In Agenzia ICE, *Quaderno sulle materie prime critiche e*

tive. Si pensi che in Europa il tempo necessario per passare dalla scoperta di un nuovo sito minerario all'estrazione è in media 15-17 anni, contro i tre mesi della Cina[7].

A questo vincolo interno si aggiungono fattori esterni legati alle politiche commerciali dei paesi fornitori. In presenza di una produzione concentrata in poche economie, le misure restrittive all'export possono contribuire a ridurre l'offerta disponibile sui mercati internazionali e, in tal modo, incidere sulla sicurezza degli approvvigionamenti e alimentare pressioni al rialzo sui prezzi mondiali; questi strumenti di politica commerciale possono interessare settori strategici quali le industrie interessate dalla "doppia transizione" digitale ed ecologica e le relative catene di fornitura[8].

Considerando la tipologia delle restrizioni, i dazi riscossi al momento dell'uscita dal territorio doganale e altre tasse applicabili alle merci destinate all'esportazione, sono lo strumento adottato in prevalenza (con una quota del 42,8% nel 2023[9]). Seguono le licenze all'esportazione non automatiche - ovvero le autorizzazioni preventive che gli operatori commerciali devono ottenere per poter esportare. In qualche caso, i governi ricorrono anche a misure che limitano le quantità esportate, benché questo tipo di politiche sia in generale vietato dagli accordi multilaterali stipulati tra i membri dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC). Considerando i primi venti paesi rilevati nell'inventario OCSE per il 2023 (relativo a oltre l'82% delle misure adottate), emerge che Repubblica Democratica del Congo, Cina e Russia sono le economie che hanno adottato il maggior numero di misure restrittive all'export di MPC, seguite da India e Vietnam[10].

Per ridurre i rischi connessi alla vulnerabilità delle catene di approvvigionamento, si sono intensificate le iniziative volte a concludere accordi commerciali specificamente dedicati alla fornitura di MPC o a includere clausole nell'ambito di accordi commerciali di più ampia portata. Con riguardo all'Unione Europea, la Commissione ha firmato 13 protocolli di partenariato con altrettanti stati partner tra il 15 giugno 2021 e il 19 luglio 2024; questi fanno riferimento non solo a cooperazioni sull'approvvigionamento e integrazione delle catene del valore, ma anche ad altri interventi volti a migliorare l'ecosistema in cui operano le catene del valore[11].

Per comprendere le criticità legate all'approvvigionamento è necessario partire da una distinzione preliminare tra disponibilità geologica e disponibilità effettiva delle materie prime. In questo senso, è fondamentale distinguere tra il concetto di "risorsa" e

strategiche (pp. 19-20). Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Quaderno%20MPC%20-%20Approfondimento_20.03.26_0.pdf [14 maggio 2026].

[7] Si veda: Agenzia Nova. (2023, 1° agosto). *Raw materials in Italy: where they are and how to reduce dependence on China.* Disponibile in: www.agenzianova.com/en/news/materie-prime-in-italia-dove-sono-e-come-ridurre-la-dipendenza-dalla-cina/ [22 giugno 2026].

[8] Secondo le analisi dell'OCSE, negli ultimi due decenni le restrizioni all'esportazione di materie prime industriali sono più che quintuplicate e oltre il 20 per cento delle esportazioni mondiali di cobalto, terre rare, stagno, palladio, nichel, rame, ferro e acciaio, manganese, argento e minerali di metalli preziosi sono oggetto di almeno una restrizione all'esportazione. Si veda: Castelli, C., Ercolani, G. & Iapadre, Z. (2025). Le politiche commerciali restrittive. In Agenzia ICE, *Quaderno sulle materie prime critiche e strategiche* (pp. 84-89). Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Quaderno%20MPC%20-%20Approfondimento_20.03.26_0.pdf [14 maggio 2026].

[9] Si veda: OCSE. (2026). *Export restrictions on critical raw materials*. OECD. Disponibile in: www.oecd.org/en/topics/export-restrictions-on-critical-raw-materials.html [23 giugno 2026].

[10] Nel contesto internazionale dominato dalla competizione tecnologica tra gli Stati Uniti e la Cina, assumono un ruolo centrale le restrizioni adottate dalla Cina per limitare le esportazioni di alcune materie prime strategiche. Il 9 ottobre 2025 il Ministero del Commercio cinese (MOFCOM) ha emesso sei nuove notifiche per imporre controlli sulle esportazioni di terre rare, sui prodotti derivati e sulle tecnologie collegate. Si veda: Silvestri, F. & Ercolani, G. (2025). Le restrizioni cinesi sull'export di terre rare. In Agenzia ICE, *Quaderno sulle materie prime critiche e strategiche* (pp. 90-91). Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Quaderno%20MPC%20-%20Approfondimento_20.03.26_0.pdf [14 maggio 2026].

[11] Si veda: Iapadre, Z. & Rossi Espagnet, E. (2025). I partenariati e gli accordi commerciali internazionali. In Agenzia ICE, *Quaderno sulle materie prime critiche e strategiche* (pp. 92-95). Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Quaderno%20MPC%20-%20Approfondimento_20.03.26_0.pdf [14 maggio 2026].

quello di "riserva", due termini spesso impiegati come sinonimi ma che indicano realtà diverse. Sebbene ogni riserva sia una risorsa, non tutte le risorse possono essere considerate riserve. Il termine "risorsa" indica l'ammontare complessivo di minerali disponibili, includendo anche le quantità non ancora scoperte, non valutate o economicamente non sfruttabili. La "riserva", invece, rappresenta la parte di tali risorse costituita da depositi noti e valutati, che possono essere estratti in modo economicamente conveniente sulla base delle tecnologie disponibili e delle condizioni di mercato correnti.

Alla luce di questa distinzione, l'analisi della distribuzione geografica delle riserve consente di comprendere non solo quali paesi dispongano di una dotazione mineraria rilevante, ma anche dove si concentrino le principali fonti potenzialmente sfruttabili di MPC e MPS. La Tavola 3 presenta la mappatura dei paesi con le maggiori riserve e permette quindi di evidenziare il grado di concentrazione dell'offerta potenziale e di individuare le aree geografiche che rivestono un ruolo centrale negli equilibri globali di approvvigionamento.

Tavola 3 - Principali paesi per riserve di MPC e MPS. Anno 2024

	Primo paese	Quota %	Secondo paese	Quota %	Terzo paese	Quota %	Totale cumulato
Metalli del gruppo del platino	Sudafrica	89,0	Russia	8,0	Zimbabwe	2,0	99,0
Boro	Turchia	87,0	Stati Uniti	4,0	Russia	4,0	95,0
Tantalio	Australia	58,0	Brasile	33,0	Zimbabwe	3,0	94,0
Vanadio	Australia	45,0	Russia	26,0	Cina	23,0	94,0
Niobio	Brasile	74,0	Canada	13,0	Cina	6,0	93,0
Antimonio	Tagikistan	44,0	Cina	32,0	Stati Uniti	13,0	89,0
Titanio metallico Rutile	Australia	64,0	India	13,0	Sudafrica	11,0	88,0
Terre rare	Cina	40,0	Vietnam	20,0	Brasile	19,0	79,0
Fosforite	Marocco	68,0	Cina	5,0	Egitto	4,0	77,0
Tungsteno	Cina	52,0	Australia	13,0	Russia	9,0	74,0
Manganese	Sudafrica	32,0	Australia	26,0	Cina	15,0	73,0
Cobalto	Rep. Dem. del Congo	48,0	Australia	18,0	Indonesia	7,0	73,0
Nichel	Indonesia	42,0	Australia	18,0	Brasile	12,0	72,0
Litio	Cile	33,0	Australia	22,0	Argentina	13,0	68,0
Titanio metallico Ilmenite	Cina	30,0	Australia	26,0	India	12,0	68,0
Carbon coke	Stati Uniti	35,0	Cina	21,0	Australia	12,0	68,0
Fluorite	Messico	24,0	Cina	24,0	Sudafrica	15,0	63,0
Grafite	Cina	28,0	Brasile	26,0	Mozambico	9,0	63,0
Bauxite	Guinea	25,0	Vietnam	19,0	Australia	11,0	55,0
Magnesio metallico/magnesite	Russia	30,0	Slovacchia	16,0	Cina	8,0	54,0
Rame	Cile	19,0	Perù	12,0	Australia	10,0	41,0

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati RMIS e Our World in Data

Come si può notare, vi è un'elevata concentrazione per i metalli del gruppo del platino[12], dove il Sudafrica ha una quota dell'89 per cento. Altri paesi con quote significative di MPC sono Turchia e Brasile che detengono rispettivamente l'87 per cento del boro e il 74 per cento del niobio. Vi è un'elevata concentrazione di riserve di fosforite in Marocco (68%). Per quanto riguarda il cobalto, la Repubblica Democratica del Congo detiene da sola quasi la metà delle riserve mondiali (48%). All'opposto, si osserva che le riserve di rame sono geograficamente molto meno concentrate: si trovano principalmente in Cile, Perù e Australia che, insieme, detengono il 41 per cento. Considerando le MPC nella tavola, si osserva la posizione di rilievo occupata dalla Cina che rientra tra i primi tre paesi per disponibilità di riserve per ben dodici materie prime (di cui cinque strategiche).

Anche la produzione di MPC e MPS appare molto concentrata in poche aree: per 14 materie prime, i primi tre paesi rappresentano oltre il 90 per cento della produzione totale. In particolare, il 90 per cento della produzione di niobio si concentra in Brasile che detiene la maggior parte delle riserve. Rilevante risulta la posizione della Cina, primo produttore mondiale di ben 15 materie prime.

Risulta interessante osservare che i paesi che possiedono ingenti riserve di una determinata materia non sono necessariamente leader nella sua raffinazione, poiché tale processo richiede tecnologie avanzate e investimenti significativi, non sempre disponibili nei paesi in cui i giacimenti minerari sono localizzati. Questo elemento contribuisce a spiegare le dinamiche economiche e geopolitiche che caratterizzano il mercato delle MPC, e le catene globali di fornitura.

La concentrazione delle riserve e della produzione rappresenta il primo elemento per valutare i rischi di approvvigionamento[13]. Il quadro si completa osservando i flussi commerciali, che consentono di misurare la dipendenza delle economie industriali dalle forniture estere. Nel 2025 il valore degli scambi mondiali di MPC ha raggiunto quasi 600 miliardi di euro, con un incremento medio annuo intorno al 3 per cento nel periodo 2021-2025. Gli scambi di MPS rappresentano un'ampia parte di questo aggregato (oltre 400 miliardi di euro) e mostrano in media un andamento simile, sul quale hanno influito anche ampie variazioni del livello dei prezzi.

Considerando l'export di MPC, nel 2025 l'Australia ha mantenuto la propria posizione di principale esportatore mondiale, con una quota del 9,5 per cento, nonostante una riduzione del valore delle vendite all'estero del 18,5 per cento rispetto al 2024. Seguono il Cile, con una quota dell'8,6 per cento, e la Russia, la cui incidenza sulle esportazioni mondiali ha registrato una riduzione particolarmente marcata, passando dal 9,0 al 6,6 per cento [Tavola 5][14].

[12] I metalli del gruppo del platino (conosciuti anche con l'abbreviazione PGM, Platinum Group Metals) includono sei metalli: platino, rodio, palladio, osmio, iridio e rutenio.

[13] Si veda: Campanelli, C. A. & Mosca, R. (2025). La concentrazione negli scambi delle materie prime critiche. In Agenzia ICE, *Quaderno sulle materie prime critiche e strategiche* (pp. 70-73). Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Quaderno%20MPC%20-%20Approfondimento_20.03.26_0.pdf [14 maggio 2026].

[14] Rispetto alle MPC, la graduatoria dei principali paesi esportatori di MPS presenta qualche cambiamento: il primo esportatore di queste materie prime è il Cile, con una quota dell'11,6 per cento, seguito dal Perù (6,5%), dalla Repubblica Democratica del Congo (5,8%) e dalla Russia (5,6%). Indonesia, Australia e Canada detengono invece quote tra il 4 e il 5 per cento dell'export mondiale. Per approfondire si veda: Castelli, C., Campanelli, C. A. & Pesce, A. (2025). Andamento degli scambi mondiali. In Agenzia ICE, *Quaderno sulle materie prime critiche e strategiche* (pp. 53-57). Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Quaderno%20MPC%20-%20Approfondimento_20.03.26_0.pdf [14 maggio 2026].

Tavola 4 - Principali paesi per produzione di MPC e MPS. Anno 2024

	Primo paese	Quota %	Secondo paese	Quota %	Terzo paese	Quota %	Totale cumulato
Metalli del gruppo del platino	Sudafrica	89,0	Russia	8,0	Zimbabwe	2,0	99,0
Boro	Turchia	87,0	Stati Uniti	4,0	Russia	4,0	95,0
Tantalio	Australia	58,0	Brasile	33,0	Zimbabwe	3,0	94,0
Vanadio	Australia	45,0	Russia	26,0	Cina	23,0	94,0
Niobio	Brasile	74,0	Canada	13,0	Cina	6,0	93,0
Antimonio	Tagikistan	44,0	Cina	32,0	Stati Uniti	13,0	89,0
Titanio metallico Rutile	Australia	64,0	India	13,0	Sudafrica	11,0	88,0
Terre rare	Cina	40,0	Vietnam	20,0	Brasile	19,0	79,0
Fosforite	Marocco	68,0	Cina	5,0	Egitto	4,0	77,0
Tungsteno	Cina	52,0	Australia	13,0	Russia	9,0	74,0
Manganese	Sudafrica	32,0	Australia	26,0	Cina	15,0	73,0
Cobalto	Rep. Dem. del Congo	48,0	Australia	18,0	Indonesia	7,0	73,0
Nichel	Indonesia	42,0	Australia	18,0	Brasile	12,0	72,0
Litio	Cile	33,0	Australia	22,0	Argentina	13,0	68,0
Titanio metallico Ilmenite	Cina	30,0	Australia	26,0	India	12,0	68,0
Carbon coke	Stati Uniti	35,0	Cina	21,0	Australia	12,0	68,0
Fluorite	Messico	24,0	Cina	24,0	Sudafrica	15,0	63,0
Grafite	Cina	28,0	Brasile	26,0	Mozambico	9,0	63,0
Bauxite	Guinea	25,0	Vietnam	19,0	Australia	11,0	55,0
Magnesio metallico/ magnesite	Russia	30,0	Slovacchia	16,0	Cina	8,0	54,0
Rame	Cile	19,0	Perù	12,0	Australia	10,0	41,0

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati RMIS e Our World in Data

Tavola 5 - Materie prime critiche: principali esportatori. Anno 2025

Valori in milioni di euro

		TCMA[1]	Quote %		Peso %	
	2025	2025/21	2021	2025	MPC primarie	MPC raffinate
Australia	54.877	0,3	10,61	9,54	85,49	14,51
Cile	50.190	3,4	8,59	8,72	63,08	36,92
Russia	38.047	-4,6	8,99	6,61	44,06	55,94
Indonesia	37.437	16,7	3,94	6,51	45,43	54,57
Perù	28.556	11,8	3,58	4,96	91,77	8,23
Stati Uniti	25.911	-1,7	5,43	4,50	48,61	51,39
Rep. Dem. del Congo	24.975	21,4	2,25	4,34	12,49	87,51
Cina	22.985	7,6	3,35	3,99	5,86	94,14
Canada	21.654	0,5	4,15	3,76	47,65	52,35
Sudafrica	20.152	-5,9	5,02	3,50	49,08	50,92
Paesi Bassi	15.458	-0,3	3,06	2,69	18,19	81,81
Guinea	11.426	39,9	0,58	1,99	99,75	0,25
Mongolia	10.313	23,3	0,87	1,79	98,34	1,66
Brasile	9.593	7,2	1,42	1,67	53,12	46,88
Giappone	8.610	2,5	1,53	1,50	2,07	97,93
Altri paesi	**195.221**	**1,03**	**36,63**	**32,28**	**27,54**	**72,48**
Totale	**575.407**	**3,0**	**100**	**100**	**45,0**	**55,0**

[1] Tasso di crescita medio annuo in percentuale

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati istituti nazionali di statistica

L'Unione Europea rappresenta l'11 per cento dell'export mondiale di MPC e il 12,7 per cento dell'export di MPS: tra i principali fornitori globali vi sono i Paesi Bassi (con una quota export intorno al 3%) su cui influisce tuttavia il ruolo di hub logistico e di riesportazione svolto dal porto di Rotterdam.

Passando a considerare le importazioni [Tavola 6], la Cina si conferma il principale importatore sia di MPC sia di MPS. Rispetto al 2021, il peso della Cina sulle importazioni mondiali di MPC è passato dal 36,62 al 37,85 per cento: come accennato, hanno contribuito a tale andamento sia le filiere legate alla transizione energetica, sia il crescente ruolo nei processi di raffinazione delle materie prime, spesso riesportate nel resto del mondo. Dopo la Cina, tra i primi paesi importatori si segnala il Giappone (che rappresenta l'8% dell'import mondiale di MPC), seguito dagli Stati Uniti (6,85%) e dalla Corea del Sud (4,98%).

Tra i principali paesi importatori europei si colloca la Germania, al quinto posto, con una quota del 4,5 per cento per le MPC e del 5,1 per cento per le MPS. Seguono i Paesi Bassi e l'Italia, quest'ultima decima nella graduatoria mondiale delle importa-

zioni di MPC, con una quota pari a circa il 2 per cento. Tra il 2021 e il 2025, Germania e Italia hanno registrato una riduzione del valore delle importazioni, mentre i Paesi Bassi hanno mostrato una dinamica positiva.

Tavola 6 - Materie prime critiche: principali importatori. Anno 2025

Valori in milioni di euro

		TCMA [1]	Quote %		Peso %	
	2025	2025/21	2021	2025	MPC primarie	MPC raffinate
Cina	223.770	9,2	36,62	37,85	63,18	36,82
Giappone	47.770	-2,6	9,56	8,08	69,17	30,83
Stati Uniti	40.477	1,2	5,81	6,85	4,67	95,33
Corea del Sud	29.417	-1,7	5,68	4,98	58,61	41,39
Germania	26.490	-2,9	4,42	4,48	31,95	68,05
India	24.816	12,0	3,71	4,20	34,95	65,05
Paesi Bassi	15.941	1,4	2,87	2,70	17,23	82,77
Turchia	13.648	3,4	2,20	2,31	30,96	69,04
Taiwan	13.577	-3,2	2,90	2,30	42,99	57,01
Italia	12.813	-2,8	2,14	2,17	7,38	92,62
Brasile	9.289	-3,1	1,73	1,57	24,04	75,96
Spagna	8.358	2,0	1,37	1,41	42,81	57,19
Vietnam	7.817	10,8	1,34	1,32	36,64	63,36
Belgio	7.386	3,9	1,19	1,25	26,66	73,34
Canada	7.222	5,3	1,18	1,22	30,05	69,95
Altri Paesi	**102.448**	**-0,5**	**17,28**	**17,33**	**29,25**	**70,74**
Totale	**591.239**	**3,1**	**100**	**100**	**45,2**	**54,8**

[1] Tasso di crescita medio annuo in percentuale

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati istituti nazionali di statistica

Considerando le singole materie prime, si nota che (in valore) gli approvvigionamenti di MPC e MPS provenienti dai paesi extra UE riguardano in primo luogo il rame (26% dell'import totale), l'alluminio (25%) e il carbone da coke (15,9%). Un quarto delle forniture di rame proviene dal Cile e, negli ultimi anni, è aumentato significativamente anche il peso del Brasile, del Perù e della Repubblica Democratica del Congo. Per l'alluminio, i principali paesi di approvvigionamento sono la Norvegia, l'Islanda e gli Emirati Arabi Uniti, mentre il carbone proviene per il 76 per cento da Australia e Stati Uniti. Seguono, con percentuali molto più contenute, i metalli del gruppo del platino (9,1%, per oltre la metà fornito dal Sudafrica) e il nichel (7,4%, proveniente principalmente da Russia e Norvegia).

Se si guardano i dati in volume, espressi in tonnellate, la risorsa maggiormente importata dall'UE è rappresentata dal carbone da coke, che pesa per oltre il 55 per cento, seguito dall'alluminio, che incide per circa un quinto. Rispetto alle quote in valore, si ridi-

mensiona di molto l'incidenza del rame, le cui importazioni sono influenzate dagli incrementi di prezzo sui mercati internazionali.

Per quanto riguarda l'Italia, le importazioni di MPC rappresentano attualmente una quota piuttosto contenuta degli acquisti esteri effettuati, coprendo poco più del 2 per cento delle importazioni totali del 2025. Si tratta di un peso inferiore, ad esempio, a quello degli approvvigionamenti di petrolio greggio e gas naturale, che nel 2024 rappresentavano l'8,6 per cento dell'import italiano, anche per effetto dell'andamento dei prezzi internazionali.[15] Tale quota, tuttavia, non riflette pienamente la rilevanza strategica di questi approvvigionamenti, che risultano essenziali per il funzionamento di numerose filiere produttive. La struttura degli acquisti italiani mostra una forte concentrazione: circa l'87 per cento dei flussi importati di MPC è costituito da cinque materie prime, con il rame che da solo rappresenta oltre il 39 per cento del totale e l'alluminio che incide per circa un quarto. Seguono i metalli del gruppo del platino, il nichel e il carbone da coke.

Infine, l'analisi del posizionamento dei paesi, effettuata in base alla crescita e alla specializzazione degli scambi[16], mostra che, per quanto riguarda le importazioni di materie prime critiche, Cina, Corea del Sud, Turchia e India si caratterizzano per una forte crescita degli approvvigionamenti esteri nel periodo 2019-2024 e per un elevato grado di dipendenza dalle importazioni. Si tratta, infatti, delle economie che competono maggiormente sui mercati globali per l'acquisizione di MPC. Emerge in particolare il ruolo della Cina, che, rispetto agli altri principali importatori, presenta il più elevato indice di intensità comparata all'import, pari al 54,6 per cento, e una sostenuta crescita media annua degli acquisti dall'estero. Seguono Giappone, Taiwan e Brasile, sebbene caratterizzati da una dinamica di crescita più moderata. Il Canada, invece, pur presentando un indice di intensità all'import negativo, registra una forte crescita degli approvvigionamenti. Italia, Germania, Spagna, Francia, Stati Uniti e Regno Unito si caratterizzano per un indice di intensità all'import negativo, associato a una crescita contenuta. Anche per le MPS si conferma il ruolo preponderante di Cina, India e Turchia, mentre la Corea del Sud, pur presentando un elevato grado di dipendenza dalle importazioni, mostra una crescita più moderata.

Passando ai principali esportatori, per quanto riguarda le MPC, la Repubblica Democratica del Congo ricopre una posizione dominante in termini di specializzazione, seguita da Indonesia e Mongolia. La Cina mostra invece un'evidente despecializzazione all'export[17]. Per quanto concerne le MPS, la dinamica risulta sostanzialmente analoga a quella osservata per le MPC: si conferma la forte specializzazione all'export della Repubblica Democratica del Congo, del Perù e dell'Indonesia, cui si aggiunge il Kazakistan, al posto della Mongolia[18].

[15] Si veda: Mosca, R. (2025). Le importazioni di materie prime critiche dell'Italia. In Agenzia ICE, *Quaderno sulle materie prime critiche e strategiche* (pp. 74-77). Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Quaderno%20MPC%20-%20Approfondimento_20.03.26_0.pdf [14 maggio 2026].

[16] L'indicatore di specializzazione all'export o di intensità comparata all'import si basa sull'indice di Balassa simmetrico, e rapporta il peso delle esportazioni (importazioni) di MPC sul totale dell'export (import) di ciascun paese al peso delle esportazioni (importazioni) di MPC sul totale delle esportazioni (importazioni) mondiali. Ad esempio, un valore vicino a 100 indica una forte specializzazione, mentre un valore vicino a -100 indica despecializzazione; un indice pari a 0 indica quindi l'assenza di una specializzazione. Si veda: Dell'Agostino, L. & Nenci, S. (2016). Il modello di specializzazione della manifattura italiana alla luce dei nuovi dati in valore aggiunto. In Agenzia ICE, *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2015-2016* (pp. 178-189). Disponibile in: www.ice.it/it/repository/archivio_rapporti/Rapporto%20Ice%20-%202016.pdf [22 giugno 2026].

[17] La Cina mantiene una posizione dominante soprattutto nelle fasi di raffinazione e trasformazione: secondo l'AIE (Agenzia Internazionale dell'Energia), la concentrazione geografica della raffinazione dei minerali critici è aumentata negli ultimi anni. Anziché limitarsi all'esportazione di minerali grezzi o semilavorati, la Cina tende a trattenere internamente tali input per alimentare filiere a maggiore valore aggiunto, come batterie, magneti permanenti, componentistica elettronica, tecnologie energetiche e semiconduttori. Si veda: AIE. (2025, 21 maggio). *Global Critical Minerals Outlook 2025.* Disponibile in: www.iea.org/reports/global-critical-minerals-outlook-2025 [22 giugno 2026].

[18] Si veda: Campanelli, C. A., Castelli, C. & Proietti, A. (2025). Il posizionamento dei paesi in base alla crescita e alla specializzazione degli scambi. In Agenzia ICE, *Quaderno sulle materie prime critiche e strategiche* (pp. 64-69). Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Quaderno%20MPC%20-%20Approfondimento_20.03.26_0.pdf [14 maggio 2026].



2. L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

2 L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

2.1 La performance dell'economia italiana nel 2025

di Elena Mazzeo (Agenzia ICE)

QUADRO MACROECONOMICO

In un contesto economico in cui, come visto nel precedente capitolo, nonostante le tensioni geopolitiche e le politiche commerciali restrittive, l'andamento dei flussi di commercio internazionale ha superato le aspettative[1], il prodotto mondiale ha continuato a crescere allo stesso tasso dell'anno precedente. Il PIL dell'Italia, calcolato a prezzi del 2020[2], è cresciuto dello 0,5 per cento, in rallentamento rispetto al biennio precedente. Tra i principali paesi dell'area dell'euro [Tavola 2.1], l'economia spagnola ha mostrato un tasso di crescita più elevato e pari al 2,8 per cento. In Francia la crescita del prodotto si è fermata allo 0,8 per cento mentre ancora più debole è stato l'andamento del PIL della Germania (+0,2%) che sembra, comunque, mostrare segnali di ripresa dopo due anni contrassegnati da variazioni negative. Nel complesso dell'area dell'euro l'attività produttiva ha mostrato un tasso di crescita dell'1,4 per cento, nonostante le tensioni geopolitiche internazionali e le difficoltà legate all'inasprirsi delle misure di politica commerciale.

Tavola 2.1 - Andamento del PIL in Italia e in altri paesi dell'area dell'euro
Variazioni percentuali dei valori concatenati, anno di riferimento 2020

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Francia	2,0	-7,4	6,9	2,7	1,4	1,2	0,8
Germania	1,0	-4,1	3,9	1,8	-0,9	-0,5	0,2
Italia	0,4	-8,9	8,9	4,8	0,9	0,8	0,5
Spagna	2,0	-10,9	6,7	6,4	2,5	3,5	2,8
Area dell'euro	**1,6**	**-6,0**	**6,4**	**3,6**	**0,4**	**0,9**	**1,4**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

Per quanto riguarda l'economia italiana, nel 2025 il valore aggiunto nel comparto industriale è aumentato lievemente (+0,8%) anche se la sola componente dell'industria manifatturiera ha mostrato una lieve flessione (-0,3%), e il valore

[1] Il commercio mondiale di merci e servizi in volume è aumentato del 4,7 per cento e quello di soli beni del 4,6 per cento, un incremento superiore a quanto era stato previsto dalla stessa OMC nel mese di ottobre (+2,4%). Si veda: OMC. (2026, marzo). Global Trade Outlook and Statistics. p. 2. Disponibile in: www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gtos0326_e.pdf [19 giugno 2026]. Il PIL mondiale è aumentato del 3,4 per cento. Si veda: FMI. (2026, aprile). World Economic Outlook. p. 7. Disponibile in: www.imf.org/-/media/files/publications/weo/2026/april/english/text.pdf [19 giugno 2026]

[2] Dati Istat, a prezzi concatenati anno 2020.

aggiunto dell'industria estrattiva ha fatto registrare un forte aumento (+9,3%). Più dinamico è stato il settore delle costruzioni (2,4%) mentre è rimasto pressoché stazionario il valore aggiunto del comparto agricolo (-0,1%)[3].

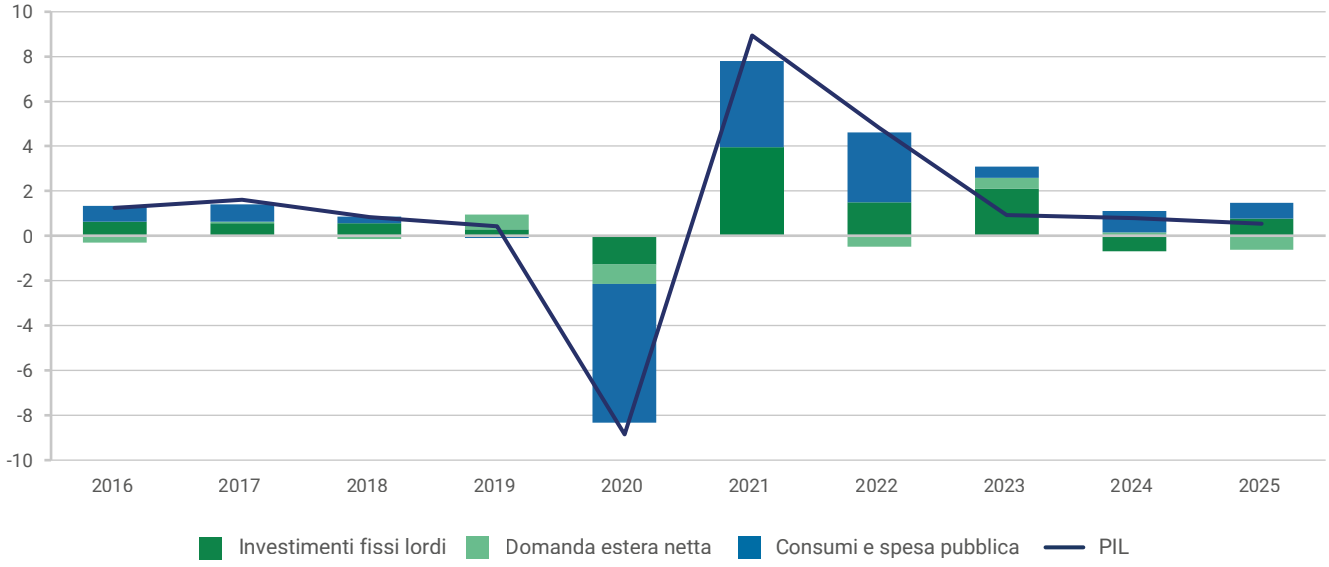
Se si prende in considerazione l'indice della produzione industriale corretto per gli effetti di calendario emerge un'interruzione della flessione in atto nello scorso biennio, benché tra i raggruppamenti di industrie solo quello dell'energia abbia mostrato una variazione positiva. Solo nella seconda metà del 2025 è emersa una tendenza al miglioramento, ma ancora molto eterogenea tra i diversi settori.[4]

Anche l'occupazione ha fatto registrare un aumento: complessivamente le unità di lavoro (ULA) sono aumentate dell'1,3 per cento rispetto all'anno precedente raggiungendo 25,5 milioni. Se si guarda ai principali comparti di attività, l'aumento delle unità di lavoro occupate è stato sostenuto nei servizi e nelle costruzioni mentre si è registrato un calo nell'industria manifatturiera (-1,3%) e in agricoltura, silvicoltura e pesca (-0,5%).

Per quanto riguarda le componenti della domanda interna ed estera, se da una parte è stato negativo il contributo della domanda estera, l'andamento della domanda interna, al netto delle scorte, ha apportato un contributo positivo, seppur debole, alla crescita del PIL dell'Italia [Figura 2.1].

Figura 2.1 - Contributi alla crescita del PIL dell'Italia

Calcolati su valori concatenati, anno di riferimento = 2020



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

I consumi delle famiglie sono cresciuti dell'1 per cento (a prezzi del 2020), in linea con il reddito disponibile delle famiglie.

Gli investimenti fissi lordi hanno mostrato un'accelerazione (3,5%) grazie alla componente dei mezzi di trasporto[5] e degli investimenti in proprietà intellettuale, che hanno sperimentato nell'ultimo biennio una crescita superiore alla media - in parte

[3] Fonte: Istat. (2026, 2 marzo). *PIL e indebitamento delle AP. Anni 2023-2025*. Disponibile in: www.istat.it/comunicato-stampa/pil-e-indebitamento-delle-ap-anni-2023-2025 [19 giugno 2026].

[4] Prometeia & Intesa Sanpaolo. (2026, maggio). *Analisi dei Settori Industriali*. Prometeia; Intesa Sanpaolo - Research Department. p. 10.

[5] Aumentati del 9,1 per cento nel 2025 (valori a prezzi concatenati del 2020).

legata all'introduzione dell'IA nei processi produttivi[6] - ma anche degli investimenti nelle costruzioni, con un ruolo di maggiore rilievo per quelli destinati all'edilizia non residenziale (grazie agli incentivi del PNRR) e in macchinari e attrezzature. Vi è particolare cautela sulle previsioni per il prossimo biennio sia per l'aumentato grado di incertezza internazionale sia per l'esaurirsi delle misure di incentivo agli investimenti.

La componente estera della domanda (misurata dalle esportazioni al netto delle importazioni di beni e servizi) ha apportato un contributo negativo alla crescita del PIL dell'Italia a causa dell'aumento delle importazioni di beni e servizi (3,6% in valori concatenati a prezzi del 2020) superiore a quello delle esportazioni (1,2%).[7]

Il saldo attivo delle merci si è ridimensionato di poco più di 3,8 miliardi di euro rispetto all'anno precedente, nonostante la dinamica favorevole dei prezzi dei prodotti scambiati. La ragione di scambio (rapporto tra prezzi dei prodotti esportati e prezzi dei prodotti importati) è stata, infatti, favorevole: a fronte di un lieve aumento dei prezzi dei prodotti esportati, i prezzi delle importazioni hanno registrato un ulteriore ridimensionamento, anche se più contenuto rispetto al periodo precedente, iniziato a partire dal secondo trimestre del 2023, come effetto principalmente della dinamica dei prezzi in dollari delle materie prime energetiche. Per quanto riguarda la voce dei servizi, il saldo passivo è aumentato di oltre 1,6 miliardi di euro passando a -7,8 miliardi: l'aumento dell'avanzo relativo al settore del turismo, grazie al forte incremento delle entrate, è stato, infatti, più che compensato dal peggioramento del saldo dei trasporti e del saldo degli altri servizi, tra cui in primo luogo i servizi informatici e di telecomunicazione, nonché servizi alle imprese.

Il surplus della bilancia delle partite correnti, già tornato in attivo nel 2023, è comunque rimasto stabile a 25 miliardi di euro, pari all'1,1 per cento del PIL [Figura 2.2].

Ha influito positivamente il surplus dei redditi grazie a un netto miglioramento del saldo dei redditi primari, in particolare di quelli da capitale (+7,6 miliardi di euro) per effetto di una diminuzione dei tassi e quindi del costo collegato con il pagamento di interessi passivi. Il miglioramento della voce legata ai redditi da capitale ha più che compensato il peggioramento dei redditi secondari, dovuto a sua volta al saldo con le istituzioni europee, mentre è rimasta stabile la voce delle rimesse dei lavoratori.

Nel conto finanziario della bilancia dei pagamenti si registra una flessione dei flussi netti di investimenti diretti in ingresso, a fronte di un forte afflusso di investimenti da portafoglio legato ad acquisti di titoli pubblici da parte di acquirenti esteri. Grazie a questi risultati la posizione netta sull'estero ha mantenuto un saldo creditorio per un valore superiore al 15 per cento del PIL.

La stima dell'Istat relativa al primo trimestre del 2026 mostra una crescita del PIL rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente dello 0,7 per cento e dello 0,2 per cento rispetto al trimestre precedente. Secondo le previsioni più recenti, l'incremento del PIL dell'Italia nel 2026 e nel 2027 potrebbe essere intorno allo 0,7 per cento[8]. L'aumento dell'in-

[6] Su questo aspetto si veda *Internazionalizzazione delle imprese italiane e digitalizzazione: il ruolo dell'intelligenza artificiale*. Si vedano anche il riquadro "Intelligenza artificiale: adozione ed effetti sulle imprese" in Banca d'Italia. (2026, 29 maggio), disponibile in: www.bancaditalia.it/pubblicazioni/relazione-annuale/2025/rel_2025.pdf, dove si riportano i risultati dell'indagine Invind della Banca d'Italia in base ai quali la quota di imprese che utilizzano l'IA è raddoppiata nel 2025 e la Relazione annuale: Considerazioni finali - Sullo stato dell'economia nel 2024. p. 91, disponibile in www.bancaditalia.it/pubblicazioni/relazione-annuale/2024/index.html pag. 89. Tale dato è anche confermato in: Eurostat. (2025). *Use of artificial intelligence in enterprises. Statistics explained*. Disponibile in: www.ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Use_of_artificial_intelligence_in_enterprises [19 giugno 2026] in cui si valuta che la quota di imprese che usano almeno una fonte di IA è passata in Italia dall'8,2 per cento nel 2024 al 16,4 per cento nel 2025, pur rimanendo di 4 punti percentuali inferiore alla media dell'UE.

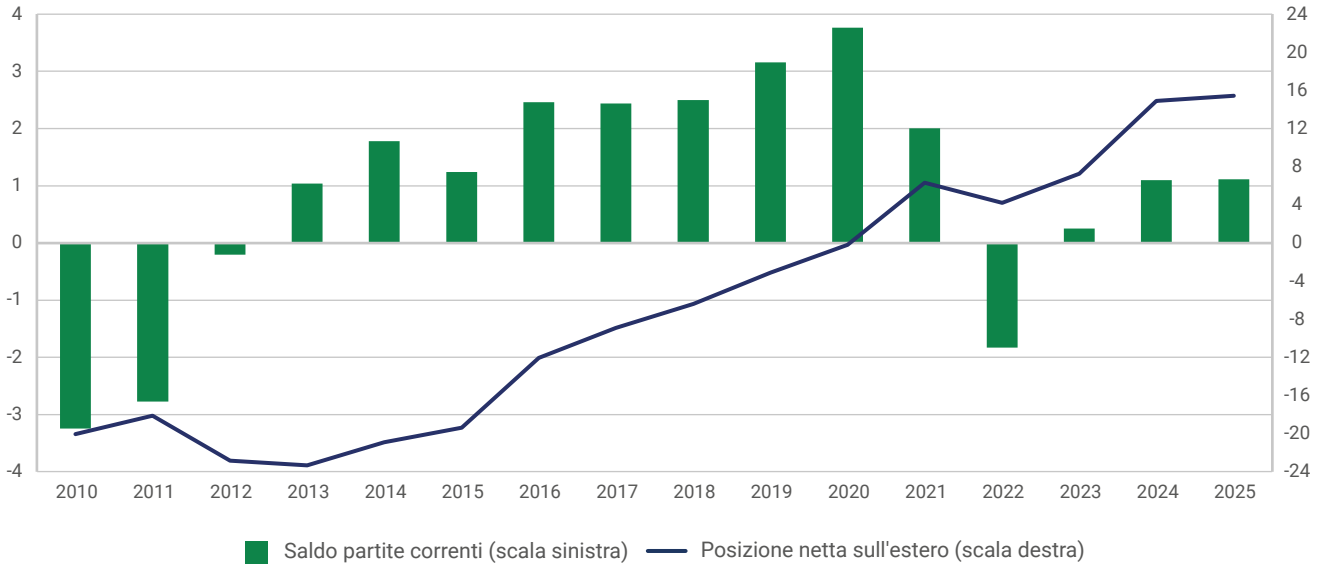
[7] Si veda: Tavola 1.4.4 dell'Annuario Istat-ICE 2026.

[8] Istat (2026, 5 giugno). *Nota sull'andamento e prospettive dell'economia italiana*. Disponibile in: www.istat.it/comunicato-stampa/prospettive-delleconomia-italiana-anni-2026-2027. Secondo le previsioni della Commissione Europea presentate il 21 maggio 2026, nell'area dell'euro la crescita del PIL sarà dello 0,9 per cento nel 2026 e dell'1,2 per cento nel 2027, in Italia negli stessi anni dello 0,5 per cento e dello 0,6 per cento. Si veda: Commissione Europea. (2026, 21 maggio). *Spring 2026 Economic Forecast: Slowdown in growth, energy shock drives inflation*. Disponibile in: www.economy-finance.ec.europa.eu/economic-forecast-and-surveys/economic-forecasts/spring-2026-economic-forecast-

certezza e il deterioramento del clima di fiducia a seguito del conflitto in Medio Oriente potrebbero determinare un indebolimento della domanda interna; i consumi sarebbero infatti frenati dal calo del reddito reale, dovuto ai rincari dei prezzi dell'energia e delle altre risorse, e da una maggiore cautela nelle decisioni di spesa. L'incertezza caratterizza anche le decisioni sugli investimenti su cui, peraltro, influirà l'esaurirsi nella seconda metà del 2026 del programma di sostegno del PNRR.

Figura 2.2 - Saldo delle partite correnti e posizione netta sull'estero dell'Italia

Valori in percentuale del prodotto interno lordo, a prezzi correnti



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Banca d'Italia e Istat

Le turbolenze nei mercati dell'energia e delle materie prime e le ripercussioni del conflitto nell'area mediorientale stanno mostrando i primi effetti sui prezzi alla produzione, che, nel settore manifatturiero, sono aumentati del 2,5 per cento nel primo trimestre del 2026 rispetto al trimestre precedente, con un incremento assai più sensibile sul mercato interno (+3,2%) rispetto al mercato estero (+0,6%), dinamiche spiegate soprattutto dalla componente energetica. È dunque lecito attendersi, secondo le previsioni, un'accelerazione dell'inflazione[9].

LE ESPORTAZIONI

Le esportazioni italiane di merci in valore nel 2025 sono aumentate del 3,3 per cento[10] nonostante le incertezze collegate con le politiche protezionistiche introdotte dall'amministrazione statunitense e le tensioni geopolitiche che hanno continuato a caratterizzare l'attuale contesto internazionale.

slowdown-growth-energy-shock-drives-inflation_en [19 giugno 2026].

[9] Pari al 2,9 per cento nel 2026 secondo le previsioni sul deflatore dei consumi elaborate dall'Istat, Nota sull'andamento e prospettive dell'economia italiana, 5 giugno 2026. Sarà invece del 3,2 per cento l'aumento dei prezzi al consumo secondo le previsioni della Commissione Europea citate nella nota precedente.

[10] Si veda: Istat. (2026, 17 febbraio). *Commercio con l'estero e prezzi all'import - Dicembre 2025*. Disponibile in: www.istat.it/comunicato-stampa/commercio-con-lestero-e-prezzi-allimport-dicembre-2025 [19 giugno 2026].

L'aumento delle esportazioni dall'Italia è stato superiore a quello della Germania (0,9%) e della Francia (2,3%), mentre la Spagna ha registrato una variazione di segno negativo (-0,5%). Un aumento più elevato si è registrato per le vendite nell'UE (4,2%) rispetto a quelle nelle aree extra UE (2,4%); tra queste però spicca il dato sulle vendite negli Stati Uniti[11], cresciute del 7,2 per cento oltre le attese, grazie al traino dei settori farmaceutico e dei mezzi di trasporto diversi da autoveicoli.

Tra le tipologie (raggruppamenti industriali) di beni, il maggiore contributo alla crescita delle esportazioni italiane è derivato dall'andamento dei beni di consumo che, con un incremento del 6,4 per cento rispetto all'anno precedente, hanno contribuito per oltre il 70 per cento all'aumento complessivo[12]. Si tratta di un risultato principalmente attribuibile al settore farmaceutico, le cui vendite sono aumentate del 28 per cento in valore e, in misura minore, al settore degli alimentari e bevande. Tra le altre tipologie, hanno apportato un contributo alla crescita positivo ma meno rilevante i prodotti intermedi, cui si deve circa il 25 per cento della crescita complessiva, e i beni di investimento (più del 12 per cento della crescita).

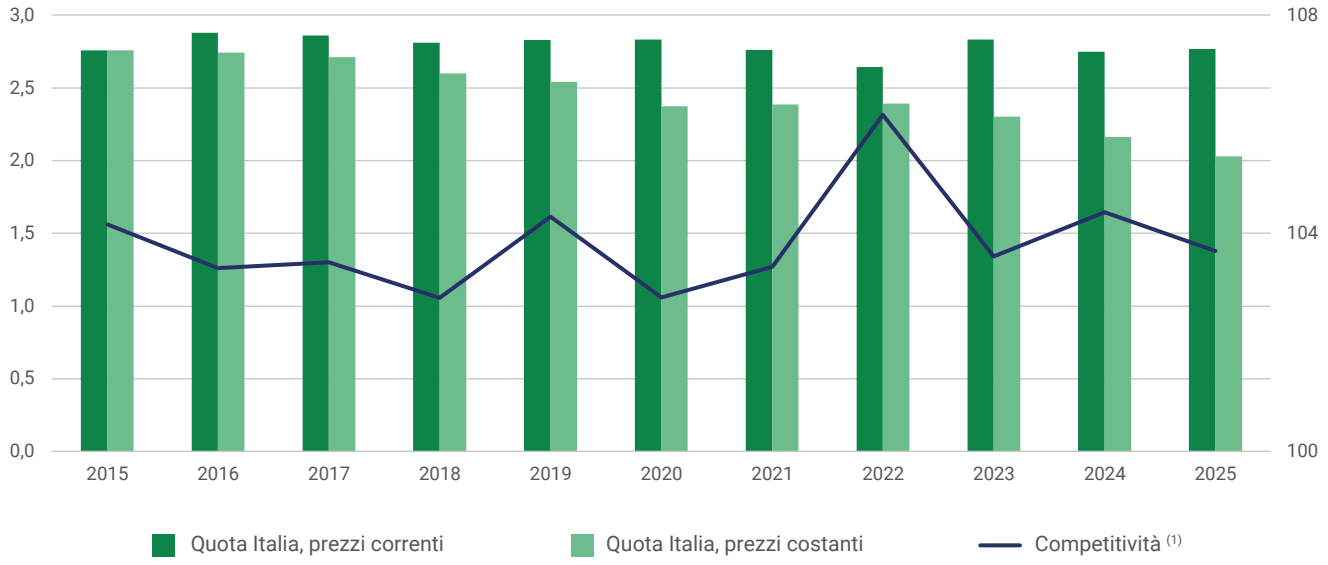
La quota delle esportazioni italiane su quelle mondiali è rimasta stabile sul livello medio del decennio e pari al 2,8 per cento mentre la quota calcolata a prezzi costanti ha registrato una diminuzione [Figura 2.3].

L'analisi sulla variazione della quota delle esportazioni italiane su quelle mondiali a prezzi correnti, che viene illustrata con maggiore dettaglio nell'approfondimento *Aggiornamento dell'analisi constant-market-shares (CMS) delle quote di mercato dei principali paesi europei* presente in questo volume, indica una leggera erosione nel 2025 [Tavola 22.2 in Appendice]. L'esercizio di scomposizione statistica compiuto per analizzare la variazione delle quote a prezzi correnti mostra inoltre come la quota dell'Italia sia passata dal 2,87 al 2,80 per cento tra il 2017 e il 2025, per un effetto sfavorevole della componente settoriale: la domanda mondiale, cioè, è cresciuta di più in settori meno in linea con le caratteristiche del modello di specializzazione delle imprese italiane. L'esercizio compiuto prendendo in considerazione i soli manufatti conferma la scomposizione compiuta sulle merci: la quota dei manufatti italiani sulle esportazioni mondiali di manufatti è passata tra il 2017 e il 2025 dal 3,27 al 3,17 per cento con effetto sfavorevole della componente legata alla struttura merceologica e quello favorevole della competitività.

[11] Sul tema dei rapporti commerciali con gli Stati Uniti si vedano il paragrafo 2.3 *I mercati e l'approfondimento I dazi statunitensi sui prodotti italiani: stime e aliquote effettivamente applicate*.

[12] Questo risultato si deve esclusivamente alle esportazioni di beni di consumo non durevoli, aumentate del 9,5 per cento. Le esportazioni di beni di consumo durevoli si sono ridotte dell'8,9 per cento rispetto all'anno precedente (Fonte Istat).

Figura 2.3 - Competitività e quote di mercato delle esportazioni italiane di merci



(1) Reciproco dell'indicatore di competitività complessiva basato sui prezzi alla produzione dei manufatti, 1999=100, scala destra

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Banca d'Italia e OMC

La quota delle esportazioni italiane verso il mondo calcolate invece rispetto alle sole esportazioni dell'Area dell'euro è rimasta pressoché stazionaria nel 2025. Nell'ultimo decennio in questo caso si osserva un guadagno di quota di mezzo punto percentuale: l'andamento favorevole dell'effetto competitività ha superato infatti quello sfavorevole dell'effetto della struttura merceologica.

Nel 2025 il cambio dell'euro si è apprezzato nei confronti della media delle principali valute e, in particolare, nei confronti del dollaro statunitense. L'andamento del cambio, unito a quello dei prezzi relativi, ha fatto sì che la competitività di prezzo dei manufatti italiani – misurata dall'indice calcolato dalla Banca d'Italia e basato sull'andamento dei prezzi alla produzione – si sia leggermente ridotta [Figura 2.3]. Un andamento simile ha mostrato anche la competitività dei prezzi dei manufatti di Francia e Germania mentre, sempre tra i paesi dell'Area dell'euro, è migliorata quella dei manufatti esportati dalla Spagna [Tavola 2.2].

Tavola 2.2 - Tassi di cambio effettivi reali calcolati sui prezzi alla produzione dei manufatti in alcuni paesi (1)
Variazioni percentuali degli indici base 1999=100

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Cina	-2,6	-0,3	-0,9	-3,7	-8,0	-4,1	-5,1
Corea del Sud	-4,1	-2,1	4,0	-3,4	0,5	-0,8	-5,2
Francia	-1,4	0,2	-1,4	-0,8	2,4	-0,7	1,0
Germania	-0,8	2,9	-2,0	-1,7	3,9	0,3	1,3
Giappone	4,6	3,2	-8,2	-13,7	-0,4	-3,8	1,6
Italia	-1,4	1,5	-0,5	-2,7	2,2	-0,7	0,7
Paesi Bassi	-0,2	1,7	3,2	1,7	1,9	0,3	1,1
Regno Unito	0,5	0,5	1,3	-0,5	5,8	4,3	1,9
Spagna	-1,5	-0,3	2,6	2,0	0,6	0,0	-0,6
Stati Uniti	2,4	0,0	0,4	11,6	-0,7	3,7	1,3

(1) Variazioni positive indicano apprezzamento e perdita di competitività e viceversa

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Banca d'Italia

I prezzi dei prodotti industriali venduti sui mercati esteri nel 2025 sono rimasti pressoché stazionari, mostrando un incremento più contenuto nei mercati esterni all'Area dell'euro, rispetto al mercato interno (0,3% e 0,6% rispettivamente). Per il complesso dei beni esportati, i prezzi hanno registrato un aumento dello 0,8 per cento nel 2025.

Le esportazioni di servizi sono cresciute in valore del 5,6 per cento, grazie in primo luogo, come si accennava nel paragrafo precedente, al buon andamento del settore turistico. Secondo i dati diffusi dalla Banca d'Italia[13], è stato particolarmente positivo anche l'andamento delle vendite di servizi alle imprese che rappresentano una voce sempre più rilevante (tra questi, quelli di ricerca e sviluppo e di consulenza tecnica come di architettura e ingegneria). Si è mantenuta stabile la quota dell'Italia sulle esportazioni di servizi pari all'1,8 per cento[14] delle esportazioni mondiali.

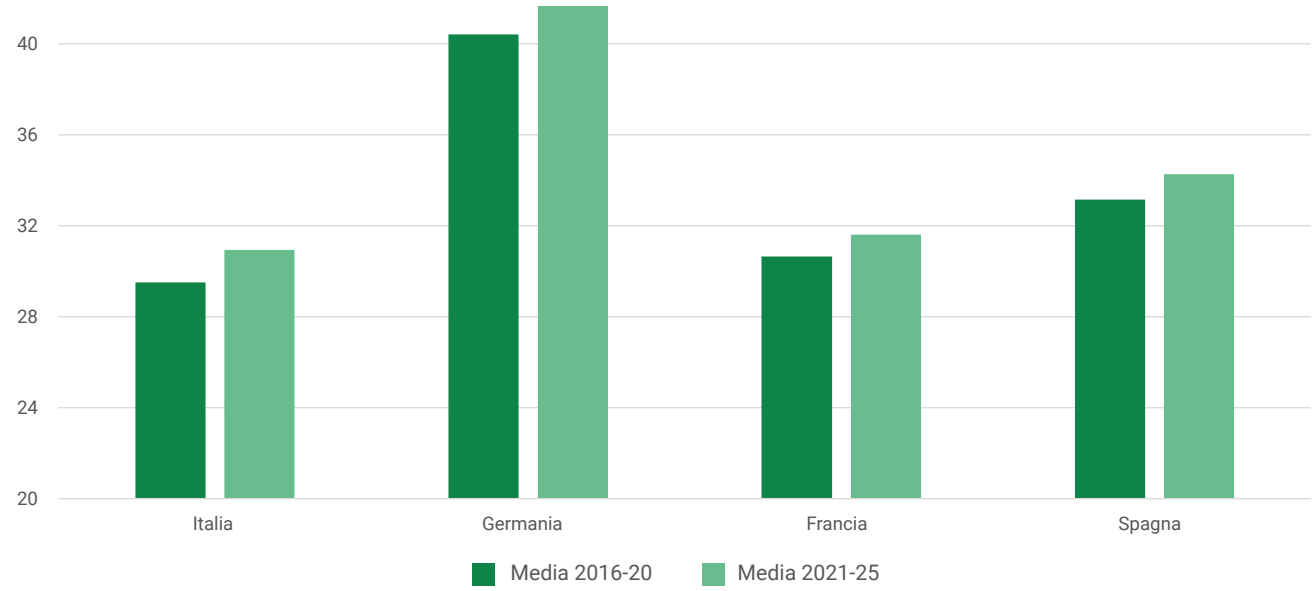
La propensione a esportare, data dal rapporto tra esportazioni di beni e servizi e prodotto interno lordo dell'Italia, è aumentata proseguendo nella tendenza crescente che ha caratterizzato tutti i principali paesi europei nell'ultimo decennio [Figura 2.4]: il livello è paragonabile a quello dell'economia francese ma inferiore a quello delle economie tedesca e spagnola e nel 2025 è risultato pari al 32,2 per cento.

13 Si veda: Tavola 2.2.31 dell'Annuario Istat-ICE 2026.

14 Si veda: Tavola 2.2.15 dell'Annuario Istat-ICE 2026.

Figura 2.4 - Propensione a esportare

Rapporto tra esportazioni di beni e servizi e prodotto interno lordo, a prezzi 2020



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

LE IMPORTAZIONI

Il valore delle importazioni dell'Italia nel 2025 ha mostrato una ripresa dopo la flessione del biennio precedente, con un incremento superiore a quello delle esportazioni. Ha ripreso a crescere il rapporto tra importazioni di beni e servizi e la domanda nazionale (grado di penetrazione delle importazioni), che, calcolato a prezzi del 2020, ha raggiunto un livello tra i più elevati (29,2%), grazie alla spinta propulsiva degli investimenti fissi lordi, cioè della componente della domanda che attiva maggiormente gli acquisti di beni e servizi dall'estero.

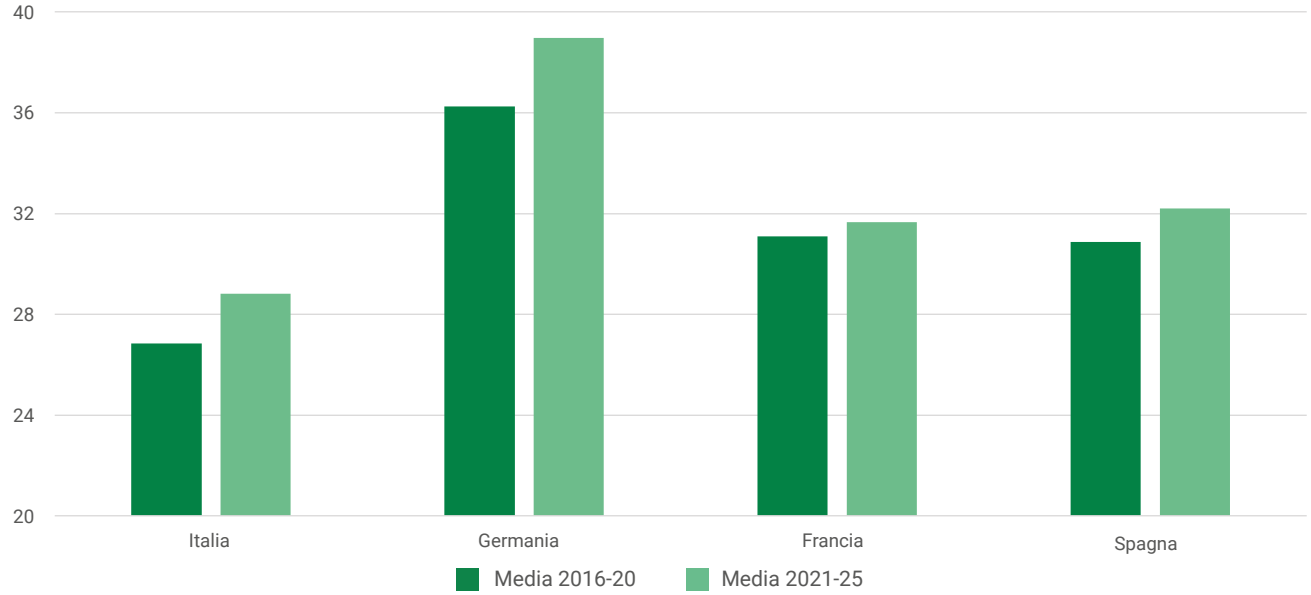
Anche se si osserva un notevole recupero nel corso dell'ultimo decennio del grado di penetrazione delle importazioni di beni e servizi – segnale di una crescente integrazione internazionale dell'economia italiana – il valore di questo indicatore rimane inferiore a quello dei principali paesi europei [Figura 2.5].

Per quanto riguarda le importazioni di sole merci, il loro valore è aumentato del 3,2 per cento rispetto all'anno precedente (usando i dati di commercio estero di fonte Istat) e del 5,4 per cento se si escludono le importazioni di prodotti dell'energia che hanno mostrato una nuova netta flessione (-12,6%) dopo quella già sperimentata nel 2024.

Tra i principali raggruppamenti di prodotti, hanno mostrato un incremento più elevato le importazioni di beni di consumo che in valore sono cresciute del 15,3 per cento. Un ruolo fondamentale, anche nell'andamento delle importazioni di beni, è stato svolto dagli scambi di prodotti chimici e farmaceutici, come visto anche per le esportazioni: un riflesso dell'accresciuto ruolo dell'industria farmaceutica italiana nelle reti produttive internazionali. Per quanto riguarda il paese di provenienza, spicca il dato sulle importazioni dagli Stati Uniti, con un incremento che ha superato il 35 per cento del valore dell'anno precedente. Una domanda di acquisti vivace è stata rilevata anche per altri paesi europei ed extra UE, in particolare la Cina.

Figura 2.5 - Grado di penetrazione delle importazioni

Rapporti tra importazioni di beni e servizi e domanda nazionale, a prezzi 2020



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

Le importazioni di servizi hanno fatto registrare un aumento (3,7%) inferiore a quello delle esportazioni.

I prezzi delle importazioni (deflatori) hanno fatto registrare una flessione, più modesta per i beni (-0,8%) che per i servizi (-1,4%). Nel 2025, i prezzi delle materie prime energetiche hanno mostrato un andamento divergente tra quelli del petrolio (in flessione) e quello del gas (in aumento).

Nei primi mesi del 2026, per effetto del conflitto in Medio Oriente, la loro quotazione internazionale ha subito un brusco rialzo. I dati disponibili sui prezzi all'importazione nei primi mesi del 2026 indicano un forte aumento per prodotti energetici e prodotti intermedi, in particolare per coke e prodotti petroliferi raffinati e per metallurgia e prodotti in metallo (esclusi macchinari e impianti).[15]

[15] Istat. (2026, 15 giugno). *Commercio con l'estero e prezzi all'import*. Aprile 2026 [comunicato stampa]. Disponibile in: www.istat.it/wp-content/uploads/2026/06/Commercio-con-lestero-e-prezzi-allimport_42026.pdf.

LE ESPORTAZIONI DELL'ITALIA: VALORI, VOLUMI E VMU

di Tiziana Giuliani (Agenzia ICE)

La crescita del 3,3 per cento delle esportazioni italiane nel 2025 è riconducibile prevalentemente all'aumento dei valori medi unitari (VMU, 2,6%), mentre i volumi esportati hanno registrato una crescita più contenuta (0,7%). Dopo due anni consecutivi di contrazione (2023 e 2024), il dato del 2025 segnala comunque un ritorno, seppur moderato, all'espansione della componente quantitativa delle esportazioni. Al netto della componente energetica, in flessione del 9,7 per cento, la crescita dell'export in valore si è attestata al 3,7 per cento.

Per le importazioni l'aumento in valore è stato trainato dalla componente non energetica (5,4%). Gli acquisti di prodotti energetici hanno invece continuato a ridursi (-12,6%), anche per effetto della flessione dei prezzi all'import delle materie prime energetiche. Sul versante dei volumi, la ripresa è risultata più marcata rispetto a quella delle esportazioni (2%), con la componente extra UE delle importazioni che ha evidenziato un'accelerazione significativa (4,4%). La crescita delle importazioni è stata sostenuta principalmente dall'aumento dei volumi, che hanno registrato una dinamica più sostenuta rispetto ai valori medi unitari (1,1%).

Il saldo commerciale complessivo si è mantenuto positivo, attestandosi a 50,7 miliardi di euro. A livello geografico, il surplus registrato con l'area extra UE (56,2 miliardi) ha più che compensato il lieve deficit negli scambi con i paesi UE (-5,5 miliardi). Al netto della componente energetica, il saldo attivo è salito a 97,7 miliardi di euro, a fronte di un deficit energetico strutturale pari a 46,9 miliardi.

I valori medi unitari (VMU) all'esportazione hanno registrato una crescita in entrambe le aree geografiche di riferimento, più marcata verso i mercati dell'Unione Europea (3,3%) e più contenuta nei confronti dei paesi extra UE (1,9%). Sul versante delle importazioni, i VMU hanno mostrato un incremento per gli acquisti provenienti dall'area UE (2,5%), mentre hanno segnato una lieve flessione per quelli relativi agli acquisti dai paesi extra UE (-0,7%).

La rappresentazione congiunta delle dinamiche di prezzo e volume per raggruppamento merceologico [Figura 1] consente di identificare quattro configurazioni distinte. I beni di consumo all'import si collocano nel quadrante in alto a destra, registrando simultaneamente una crescita dei VMU (6% circa) e un'espansione dei volumi (9% circa), a segnalare una domanda interna robusta e in accelerazione. I beni di consumo all'export presentano invece una combinazione di VMU in lieve aumento e volumi sostanzialmente stabili, posizionandosi in prossimità dell'asse orizzontale. I prodotti energetici costituiscono il caso più divergente tra export e import: entrambi registrano una marcata flessione dei VMU, ma mentre i volumi all'export si mantengono positivi (2,1%), quelli all'import subiscono una contrazione significativa (-5,5% circa). I beni strumentali e i beni intermedi all'export si concentrano attorno all'origine degli assi, con variazioni moderate sia dei prezzi sia dei volumi, in un quadro di sostanziale stabilità. Per i beni strumentali all'export, si rileva un aumento dei VMU a fronte di una diminuzione dei volumi. La combinazione tra aumento dei VMU e calo dei volumi potrebbe segnalare una minore capacità di assorbimento dei rincari dei macchinari italiani da parte dei mercati esteri.

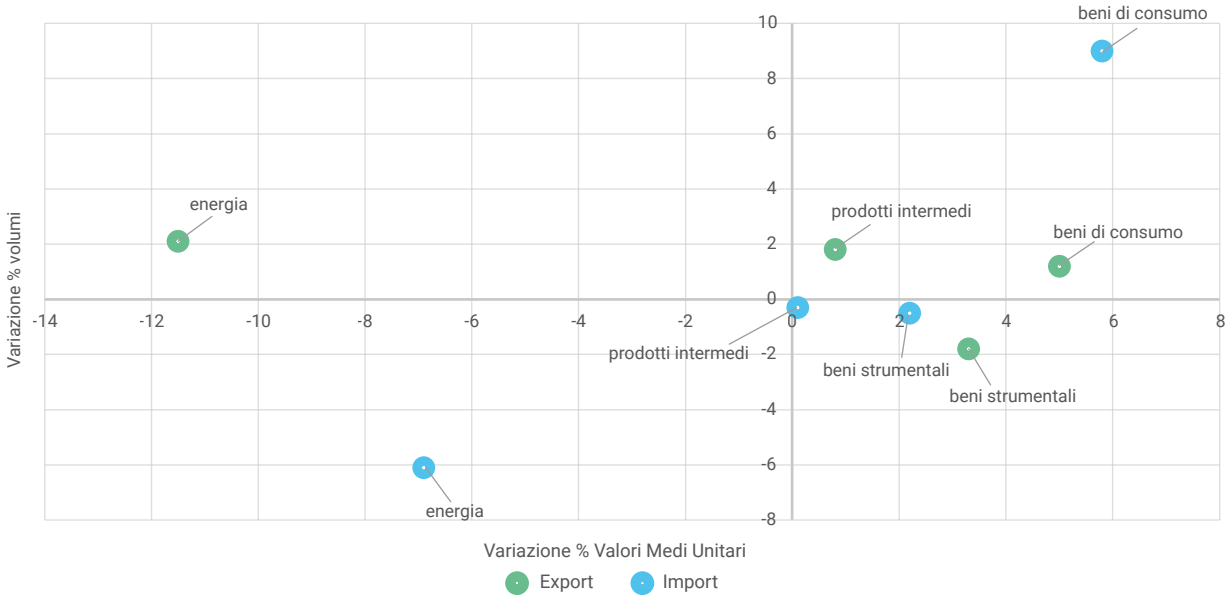
Tavola 1 - Gli scambi di merci dell'Italia per macroaree

Valori in milioni di euro e variazioni percentuali tendenziali (base 2021=100)

	Esportazioni				Importazioni				Saldi
	2025	Var. %			2025	Var. %			2025
		23/22	24/23	25/24		23/22	24/23	25/24	
UE									
Valori	330.138	-1,9	-2,3	4,2	335.683	-0,9	-2,9	2,9	-5.545
Volumi		-4,5	-3,4	0,8		-1,5	-2,7	0,4	
VMU		2,7	1,2	3,3		0,6	-0,2	2,5	
Extra UE									
Valori	313.015	2,1	1,3	2,4	256.768	-20,3	-3,1	3,4	56.247
Volumi		-3,5	-1,0	0,5		-1,1	0,1	4,4	
VMU		5,7	2,4	1,9		-19,5	-3,2	-0,7	
Mondo									
Valori	643.153	-0,0	-0,5	3,3	592.309	-10,3	-3,0	3,1	50.746
di cui: Energia	*15.910*	*-26,2*	*-18,4*	*-9,7*	*62.855*	*-38,1*	*-17,1*	*-12,6*	*-46.939*
Al netto energia	*627.242*	*1,2*	*0,1*	*3,7*	*529.596*	*80,2*	*-0,6*	*5,4*	*97.685*
Volumi		-4,0	-2,3	0,7		-0,3	-1,4	2,0	
di cui: Energia		*-7,5*	*-15,9*	*2,1*		*-1,4*	*-6,0*	*-6,1*	
Al netto energia		*-4,1*	*-2,0*	*0,5*		*-1,8*	*-1,6*	*2,7*	
VMU		4,1	1,8	2,6		-10,1	-1,6	1,1	
di cui: Energia		*-20,3*	*-3,0*	*-11,5*		*-6,8*	*-11,8*	*-6,9*	
Al netto energia		*5,5*	*1,9*	*3,2*		*0,6*	*1,2*	*2,6*	

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Figura 1 - Valori medi unitari e volumi secondo i raggruppamenti principali di industrie
Variazioni percentuali tendenziali (base 2021=100)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

⊕ APPROFONDIMENTO

Analisi *constant-market-shares* delle quote di mercato mondiale dei principali paesi europei

di Elena Mazzeo e Alessia Proietti (Agenzia ICE)

Questo riquadro mostra brevemente i risultati aggiornati di un'analisi di scomposizione della variazione della quota dell'Italia sulle importazioni mondiali[1] tra il 2023 e il 2025. Vengono inoltre presentati gli esiti di un analogo esercizio che prende in esame la quota di mercato dell'Italia, della Francia, della Germania e della Spagna rispetto alle importazioni del mondo dall'Area dell'euro.

Nel 2025 la quota di mercato delle esportazioni italiane è di poco diminuita rispetto all'anno precedente [Tavola 1]. Nell'ultimo biennio si è registrato un decremento di quattro centesimi di punto. La quota dell'Italia calcolata sulle importazioni mondiali di manufatti ha registrato una flessione più marcata. Ha contribuito in misura maggiore a questo andamento una sfavorevole composizione merceologica della domanda mondiale di beni: a parità di quote detenute nei singoli settori, la domanda di importazioni mondiali è cresciuta di più in settori nei quali le esportazioni italiane sono meno specializzate o lo ha fatto di meno nei settori in cui le imprese italiane sono maggiormente specializzate. Il comparto dell'ICT (*Information and Communications Technology*), che, come si vede anche dai dati nella Tavola 3, ha rappresentato uno dei settori che hanno maggiormente contribuito alla crescita della domanda mondiale di importazioni nel 2025, non rientra tra i comparti di maggiore specializzazione delle esportazioni italiane. La distribuzione geografica delle esportazioni invece ha avuto un peso meno rilevante sull'andamento delle quote di mercato.

Secondo la scomposizione CMS, ha contribuito positivamente l'effetto competitività, che misura il guadagno di quota che si sarebbe ottenuto a parità di composizione settoriale e per mercati della domanda mondiale di beni.

[1] L'analisi si basa sui dati di importazione di 49 Paesi: i 27 dell'Unione Europea e Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, India, Malaysia, Messico, Norvegia, Regno Unito, Singapore, Stati Uniti, Sudafrica, Svizzera, Taiwan, Thailandia e Turchia. In mancanza di dati ufficiali, le importazioni degli Emirati Arabi Uniti, del Marocco, dell'Indonesia, della Russia e del Vietnam sono state stimate attraverso le esportazioni dei 49 paesi dichiaranti verso questi Paesi.

L'effetto competitività è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: può essere interpretato come una misura sintetica che riflette i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale; l'effetto struttura dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame, mentre la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'effetto adattamento.

Tavola 1 - Quota dell'Italia sulle importazioni mondiali [1] di merci e di manufatti

	Totale merci				Manufatti			
	2023	2024	2025	2025/23	2023	2024	2025	2025/23
Quota di mercato	2,84	2,82	2,80		3,34	3,27	3,17	
Variazione assoluta		-0,02	-0,02	-0,04		-0,07	-0,10	-0,17
Effetto competitività		-0,01	0,02	0,02		0,00	0,03	0,03
Effetto struttura		-0,01	-0,04	-0,05		-0,06	-0,13	-0,19
merceologica		*0,00*	*-0,06*	*-0,07*		*-0,05*	*-0,14*	*-0,20*
geografica		*-0,03*	*0,03*	*0,00*		*-0,05*	*0,02*	*-0,03*
interazione		*0,02*	*-0,01*	*0,01*		*0,04*	*0,00*	*0,04*
Effetto adattamento		-0,01	0,00	-0,01		-0,01	0,00	-0,01

[1] L'analisi si basa sui dati di importazione di 49 Paesi: i 27 dell' e Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, India, Malaysia, Messico, Norvegia, Regno Unito, Singapore, Stati Uniti, Sudafrica, Svizzera, Taiwan, Thailandia e Turchia. In mancanza di dati ufficiali, le importazioni degli Emirati Arabi Uniti, del Marocco, dell'Indonesia, della Russia e del Vietnam sono state stimate attraverso le esportazioni dei 49 paesi dichiaranti verso questi Paesi. L'effetto competitività è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: può essere interpretato come una misura sintetica che riflette i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale; l'effetto struttura dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame, mentre la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'effetto adattamento

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e istituti nazionali di statistica

Tavola 2 - Analisi CMS della quota della Francia, della Germania, dell'Italia e della Spagna sulle importazioni del mondo [1] dall'Area dell'euro

	Francia				Germania			
	2023	2024	2025	2025/23	2023	2024	2025	2025/23
Quota di mercato	11,66	11,65	11,86		29,29	29,02	28,79	
Variazione assoluta		-0,01	0,21	0,20		-0,27	-0,23	-0,49
Effetto competitività		0,04	0,13	0,17		-0,17	0,04	-0,13
Effetto struttura		-0,02	0,04	0,02		-0,05	-0,22	-0,27
merceologica		*0,06*	*-0,03*	*0,03*		*-0,07*	*-0,04*	*-0,11*
geografica		*0,04*	*0,01*	*0,04*		*0,14*	*0,01*	*0,15*
interazione		*-0,12*	*0,07*	*-0,05*		*-0,12*	*-0,19*	*-0,31*
Effetto adattamento		-0,02	0,03	0,01		-0,04	-0,05	-0,09
	Italia				Spagna			
	2023	2024	2025	2025/23	2023	2024	2025	2025/23
Quota di mercato	11,30	11,55	11,53		7,16	7,08	6,87	
Variazione assoluta		0,25	-0,02	0,23		-0,08	-0,21	-0,29
Effetto competitività		0,11	0,12	0,24		-0,10	-0,11	-0,21
Effetto struttura		0,17	-0,14	0,03		-0,04	-0,09	-0,12
merceologica		*0,05*	*-0,08*	*-0,03*		*0,02*	*-0,07*	*-0,05*
geografica		*0,06*	*-0,02*	*0,04*		*-0,02*	*0,00*	*-0,02*
interazione		*0,06*	*-0,04*	*0,02*		*-0,04*	*-0,01*	*-0,05*
Effetto adattamento		-0,03	-0,01	-0,04		0,06	-0,01	0,04

[1] Vedere nota 1 della Tavola 1

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e istituti nazionali di statistica

Tavola 3 - Esportazioni mondiali [1] per settori

Variazioni e pesi in percentuale, contributi alla variazione in punti percentuali

	2023	2024	2025	2024/ 2023	2025/ 2024	2024/ 2023	2025/ 2024
		Peso %		Variazione % dei valori		Contributi alla variazione dei valori [2]	
Materie prime agricole ed energetiche	**13,0**	**12,0**	**10,9**	**-5,9**	**-2,4**	**-0,8**	**-0,3**
Manufatti	**83,0**	**83,9**	**84,9**	**2,7**	**8,9**	**2,3**	**7,5**
Computer, apparecchi elettronici e ottici	13,3	14,1	15,4	7,2	18,0	1,0	2,5
Metalli di base e prodotti in metallo	8,6	8,8	9,7	4,1	18,8	0,4	1,7
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	8,6	8,8	9,0	4,0	10,1	0,3	0,9
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	4,4	4,7	5,0	7,9	13,6	0,4	0,6
Altri mezzi di trasporto	2,8	3,0	3,3	6,9	20,0	0,2	0,6
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,8	6,0	6,0	4,6	7,7	0,3	0,5
Apparecchi elettrici	5,6	5,6	5,6	1,2	8,0	0,1	0,4
Altri prodotti delle industrie manifatturiere (compresi i mobili)	4,5	4,4	4,3	1,2	4,5	0,1	0,2
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	8,3	8,1	7,7	-0,9	2,0	-0,1	0,2
Prodotti tessili e articoli d'abbigliamento	3,6	3,6	3,4	1,5	2,1	0,1	0,1
Sostanze e prodotti chimici	7,3	7,0	6,6	-1,8	0,9	-0,1	0,1
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,2	3,2	3,0	0,2	1,7	0,0	0,1
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	1,6	1,5	1,4	1,2	0,1	0,0	0,0
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	1,2	1,2	1,1	-0,4	-0,2	0,0	0,0
Coke e prodotti petroliferi raffinati	4,1	3,9	3,3	-4,5	-7,7	-0,2	-0,3
Altri prodotti n.c.a.	**4,0**	**4,1**	**4,2**	**4,9**	**9,4**	**0,2**	**0,4**
Totale merci	**100**	**100**	**100**	**1,7**	**7,6**	**1,7**	**7,6**

[1] Il commercio mondiale è approssimato, in mancanza di dati ufficiali aggiornati, sommando alle esportazioni di 61 paesi (i 27 dell'UE più Albania, Argentina, Australia, Belize, Botswana, Brasile, Canada, Cina, Colombia, Corea del Sud, Ecuador, Egitto, Etiopia, Filippine, Georgia, Giappone, Hong Kong, Islanda, Israele, Kazakistan, Maurizio, Messico, Montenegro, Norvegia, Nuova Zelanda, Paraguay, Regno Unito, Singapore, Stati Uniti, Sudafrica, Svizzera, Taiwan, Turchia e Uruguay) le loro importazioni dal resto del mondo.

[2] In punti percentuali.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e istituti nazionali di statistica

Limitatamente alle quote sulle importazioni mondiali dall'Area dell'euro, come anticipato, l'esercizio di analisi CMS è stato esteso anche a Francia, Germania e Spagna: questi tre paesi e l'Italia rappresentano nel loro insieme il 60 per cento circa delle esportazioni di merci dei 20 paesi dell'Area dell'euro.[2] Prendendo quindi in esame esclusivamente quanto il mondo importa da questa area, l'andamento della quota dell'Italia viene confrontato con quello dei partner commerciali più simili dal punto di vista della struttura produttiva; si può inoltre valutare il contributo della componente "competitività" al netto degli effetti direttamente riconducibili alle variazioni del tasso di cambio dell'euro.

L'analisi della variazione complessiva nel biennio ci mostra che Francia (+0,20 punti percentuali) e Italia (+0,23 p.p.) hanno registrato una crescita complessiva della propria quota di mercato di entità analoga, ma con opposti profili temporali: l'Italia ha concentrato tutta la sua crescita nel 2024 (+0,25 p.p.) per poi flettere leggermente nel 2025 (-0,02 p.p.), mentre la Francia è rimasta stabile nel 2024 (-0,01 p.p.) per poi compiere un significativo incremento nel 2025 (+0,21 p.p.). Germania (-0,49 p.p.) e Spagna (-0,29 p.p.) hanno invece subito riduzioni in ciascuno dei due anni osservati, ma nel caso della Spagna si osserva un netto inasprimento della discesa nel 2025 (soprattutto tenendo conto del rapporto tra la misura della caduta e il livello di partenza della quota). Sempre nel biennio, è stato l'effetto competitività ad offrire il maggior sostegno alle quote di Francia e Italia (+0,17 e +0,24 p.p.), all'opposto di quanto avvenuto per Germania e Spagna. Anche l'effetto struttura è stato (moderatamente) positivo per Francia e Italia e negativo (oltre che piuttosto consistente) per Germania e Spagna; i modelli di specializzazione italiano e tedesco, inoltre, pagano una certa rigidità (effetto adattamento negativo), al contrario di quello spagnolo che mostra un migliore adattamento ai cambiamenti della domanda di beni rivolta ai paesi dell'Area dell'euro.

Nel 2025, tra quelle dei quattro paesi considerati, solo la quota della Francia è cresciuta. Sono diminuite quelle di Germania e Spagna mentre la quota dell'Italia è rimasta sostanzialmente ferma al livello dell'anno precedente, quando era cresciuta molto. La diminuzione complessiva dei tre paesi in flessione qui considerati trova riscontro in un incremento di 6 decimi di punto della quota irlandese che nel corso del 2025 ha beneficiato di una forte crescita delle esportazioni farmaceutiche.

L'impatto della componente merceologica è risultato negativo per tutti e quattro i paesi della Tavola 2 e particolarmente elevato nel caso di Spagna e Italia: le flessioni della domanda di autoveicoli e di prodotti chimici, settori di relativa specializzazione[3], dovrebbero aver determinato la discesa della quota spagnola, mentre su quella italiana ha influito negativamente soprattutto la debolezza delle importazioni di meccanica e di prodotti della moda, in parte compensata dalle crescite di farmaceutica e dei prodotti in metallo. La crisi del mercato automobilistico ha certamente agito negativamente anche sulla quota aggregata della Germania, che ha tuttavia beneficiato della crescita di altri settori di specializzazione, quali l'elettronica, la farmaceutica o i metalli. Sono stati invece i mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli a sostenere la quota francese, anch'essa spinta al ribasso dalla debolezza della domanda dei beni di consumo in cui è specializzata, moda e bevande in primis.

Nel 2025 è proseguito il calo della Germania che ha perso nel biennio mezzo punto percentuale, soprattutto a causa di un effetto struttura negativo cui possono essere ricondotte oltre la metà della flessione nel biennio e la quasi totalità della perdita del 2025; se nel 2024 tutte le componenti avevano agito sfavorevolmente, nel 2025 c'è stato infatti un lieve recupero di competitività, ma la crisi del mercato dell'auto, e in particolare la riduzione della domanda di questi prodotti da parte degli Stati Uniti, sembrano aver contribuito in misura rilevante.

[2] Anche in questo Approfondimento, come nelle altre parti del Rapporto, ci si riferisce all'Area dell'euro a 20: le elaborazioni, infatti, arrivano fino al 2025 e non tengono conto dell'ingresso della Bulgaria avvenuto il 1° gennaio 2026.

[3] Settori con quota sulle esportazioni dell'Area dell'euro superiori a quella del totale delle merci.

La quota della Francia, che si era mantenuta sostanzialmente stabile nel 2024, è cresciuta notevolmente nel corso del 2025. Tutte le componenti hanno agito favorevolmente, ma la Francia ha beneficiato soprattutto della forte crescita dell'industria aeronautica e della crescita delle esportazioni farmaceutiche, in particolare negli Stati Uniti.

Il caso della Spagna è leggermente diverso: analogamente alla Germania, l'effetto struttura è stato negativo; tuttavia, a differenza di quanto avvenuto per le esportazioni tedesche, c'è stata anche una perdita di competitività.

NOTA METODOLOGICA[4]

Nell'analisi *constant-market-shares (CMS)*[2] presentata in questo approfondimento la formula di scomposizione della variazione di una quota di mercato aggregata è la seguente:

$$S^t - S^{t-1} = EC + ESM + ESG + EIS + EA$$

in cui S è la quota di mercato aggregata di un paese esportatore e i cinque termini generati dalla sua scomposizione sono:

$$EC = \sum_i \sum_j (s_{tj}^t - s_{tj}^{t-1})\, w_{tj}^{t-1}$$

$$ESM = \sum_t (p_t^t - p_t^{t-1}) s_t^{t-1}$$

$$ESG = \sum_j (g_j^t - g_j^{t-1}) s_j^{t-1}$$

$$EIS = \sum_i \sum_j (w_{tj}^t - w_{tj}^{t-1}) s_{tj}^{t-1} - ESM - ESG$$

$$EA = \sum_i \sum_j (s_{tj}^t - s_{tj}^{t-1})\,(w_{tj}^t - w_{tj}^{t-1})$$

In queste formule il pedice j si riferisce a ciascuno degli m paesi che compongono il mercato d'importazione e il pedice i a ciascuno degli n beni importati; sij è la quota di mercato detenuta dal paese esportatore sulle importazioni del prodotto i-mo da parte del j-mo paese; wij è il peso relativo delle importazioni del prodotto i-mo da parte del j-mo paese sul totale delle importazioni mondiali; pi il peso del bene i-mo sul totale delle importazioni mondiali; gj il peso del j-mo paese sul totale delle importazioni mondiali.

L'effetto competitività (EC) rappresenta la media ponderata delle variazioni delle quote elementari in ognuno dei segmenti mercato-prodotto, a parità di struttura della domanda. Si può dire, quindi, che questa parte della variazione della quota riflette i fattori di prezzo e di qualità che determinano la competitività dei prodotti offerti dal paese esportatore.

L'effetto struttura merceologica (ESM) cattura la variazione della quota del paese esportatore dovuta a mutamenti nella sola struttura merceologica della domanda d'importazione (alcuni prodotti acquistano maggior peso a discapito di altri). Questo effetto sarà positivo se i prodotti in cui il paese è maggiormente specializzato (detiene quote relativamente più elevate) acquistano peso sulle importazioni mondiali.

L'effetto struttura geografica (ESG) misura quanta parte della variazione della quota di mercato è il riflesso di cambiamenti intervenuti nella struttura geografica delle importazioni mondiali. A parità di tutte le altre condizioni, la quota di mercato aggregata di un paese migliora se i mercati più dinamici sono quelli verso cui maggiormente si orientano le sue esportazioni (in cui quindi detiene quote più elevate).

L'effetto di interazione strutturale (EIS) descrive il modo in cui si combinano reciprocamente i cambiamenti della struttura

[4] Per ulteriori approfondimenti sulla metodologia si rimanda a: *Memedovic, O. & Iapadre, L.* (2010). Industrial Development and the Dynamics of International Specialization Patterns. *Research and Statistics Branch Working Paper*, 23/2009. UNIDO. Disponibile in: downloads.unido.org/ot/48/14/4814578/STATISTICS_WP%2023%20Industrial%20Development%20and%20the%20Dynamics%20of%20International%20Specialization%20Patterns.pdf [30 giugno 2026].

geografica e merceologica della domanda ed è positivo quando, a parità di struttura geografica della domanda, aumenta in ciascun mercato il peso relativo dei prodotti in cui il paese esportatore è specializzato e/o quando, a parità di struttura merceologica della domanda, aumenta in ciascun prodotto l'importanza relativa dei mercati in cui il paese esportatore è relativamente più forte.

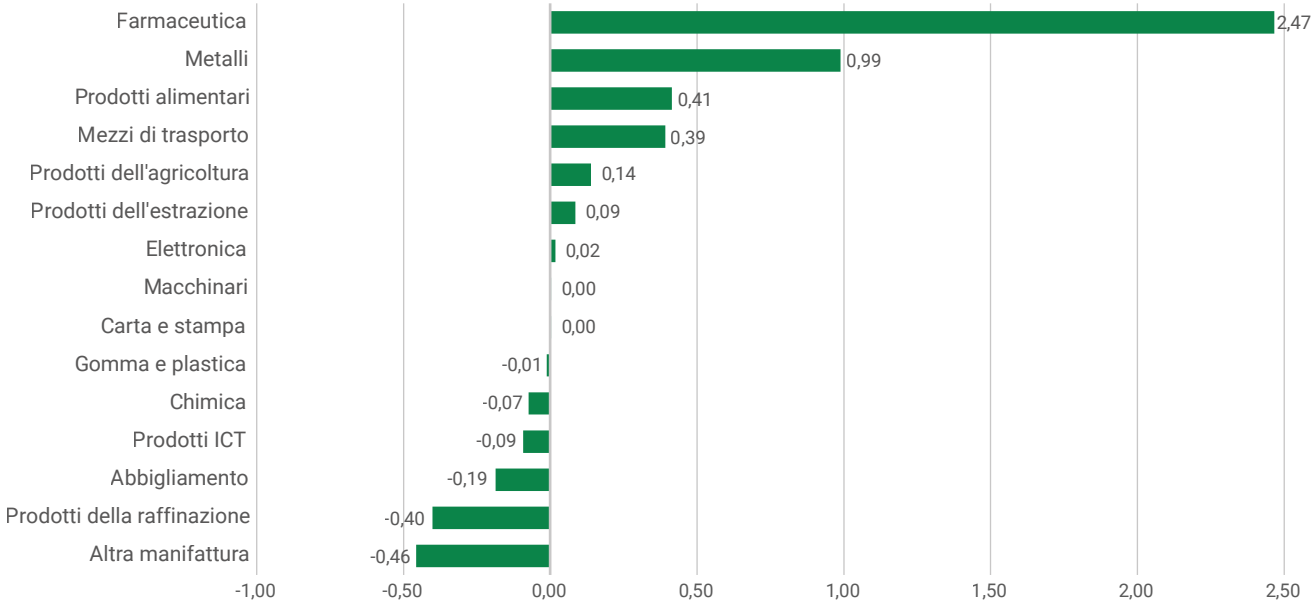
Infine, l'effetto di adattamento (EA) dipende dalla correlazione tra le variazioni delle quote elementari del paese esportatore e le variazioni dei pesi di ciascun prodotto e mercato sulle importazioni mondiali. Esso cattura quindi la capacità del modello di specializzazione internazionale del paese esportatore di reagire ai cambiamenti intervenuti nella composizione della domanda. In questo senso si può parlare di una misura della flessibilità del sistema.

2.2 I settori

di Nicole Bernoni (Agenzia ICE)

L'espansione delle esportazioni italiane nel 2025 (3,3%) è stata sostenuta principalmente da pochi comparti. Il contributo più rilevante è provenuto dall'industria farmaceutica, le cui esportazioni sono aumentate del 28,5 per cento rispetto all'anno precedente, seguita da metalli di base e prodotti in metallo (9,8%), prodotti alimentari, bevande e tabacco (4,3%) e mezzi di trasporto (4,1%). In termini di contributo alla variazione, la farmaceutica ha inciso per 2,47 punti percentuali sull'aumento complessivo delle esportazioni, seguita dalla metallurgia (1 p.p.), dai prodotti alimentari (0,41 p.p.) e dai mezzi di trasporto (0,39 p.p.).

Figura 2.6 - Graduatoria dei settori di attività economica secondo il contributo alla variazione delle esportazioni. Anno 2025
Valori in punti percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

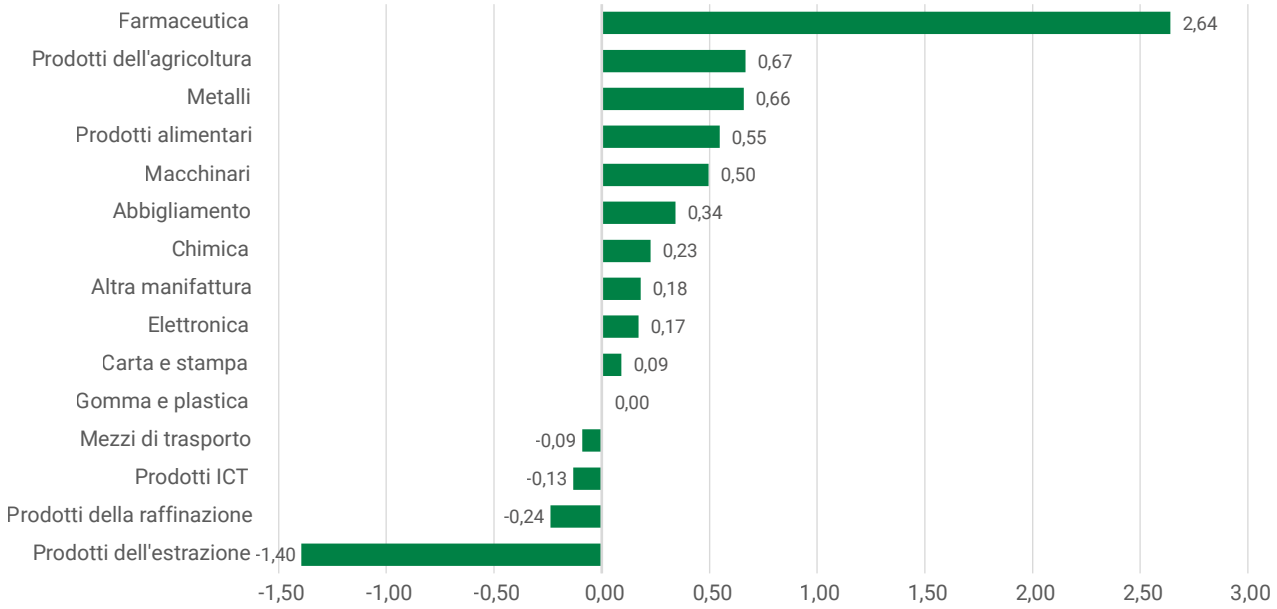
Per quanto riguarda la dinamica delle importazioni, si segnala la crescita sostenuta degli acquisti di prodotti agricoli, aumentati del 18,0 per cento in valore rispetto al 2024, a fronte di un incremento del 5,7 per cento dei volumi importati. Tale dinamica ha contribuito al peggioramento del saldo commerciale del comparto, il cui disavanzo ha raggiunto circa 15 miliardi di euro, considerando che l'aumento delle esportazioni agricole (9,4%) è avvenuto a un ritmo pari a circa la metà di quello delle importazioni. Il comparto dei prodotti energetici è stato caratterizzato da un marcato ridimensionamento delle importazioni (-12,6%). Il conseguente miglioramento del saldo commerciale energetico è risultato interamente riconducibile agli scambi con i paesi extra UE. La riduzione del disavanzo ha riflesso sia l'ulteriore flessione dei prezzi dei prodotti energetici sia la contrazione dei volumi importati. Nel dettaglio, il valore delle importazioni di carbone si è ridotto del 28,7 per cento, a fronte di una diminuzione del 6,6 per cento dei volumi e del 5,8 per cento dei prezzi. Le importazioni di petrolio greggio e gas

naturale hanno invece registrato una contrazione del 14,8 per cento in valore, del 6,5 per cento in volume e del 9,5 per cento nei prezzi. In controtendenza risultano invece gli acquisti di energia elettrica e gas, in particolare quelli legati ai combustibili fossili, che sono aumentati dell'8,5 per cento, riflettendo la crescita dei prezzi all'importazione (10,6%). Anche dal lato delle esportazioni si è osservata una flessione (-9,7%), riconducibile principalmente alla riduzione delle vendite all'estero di prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio (-15,2%), che nel 2025 si sono attestate a 13,7 miliardi di euro.

Gli acquisti dall'estero di prodotti manifatturieri hanno registrato un incremento del 6,0 per cento rispetto al 2024. La crescita delle importazioni ha interessato numerosi comparti produttivi e ha trovato il principale fattore di impulso nel settore farmaceutico, che si colloca al primo posto sia per variazione in valore sia per contributo alla crescita complessiva dell'import. Le importazioni di prodotti farmaceutici sono infatti aumentate del 35,5 per cento rispetto all'anno precedente. Seguono la meccanica e i prodotti alimentari, con incrementi rispettivamente pari al 7,3 e al 7,0 per cento.

Considerando i contributi alla crescita del totale delle importazioni (3,2%), emerge una graduatoria parzialmente diversa da quella basata sulle sole variazioni in valore. Fatta eccezione per i prodotti farmaceutici, che apportano il contributo più elevato, pari a 2,64 punti percentuali, e i prodotti dell'agricoltura, con 0,67 punti percentuali, si collocano in ordine i metalli di base (0,66 p.p.), i prodotti alimentari (0,55 p.p.) e i macchinari (0,50 p.p.).

Figura 2.7 - Graduatoria dei settori di attività economica secondo il contributo alla variazione delle importazioni. Anno 2025
Valori in punti percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Anche le esportazioni di manufatti hanno registrato una dinamica positiva, invertendo la lieve flessione osservata nell'anno precedente (-0,5%). Nel 2025, i prodotti dell'industria manifatturiera, che rappresentano oltre il 95 per cento delle esportazioni italiane di merci, hanno registrato una crescita del 3,2 per cento rispetto all'anno precedente, contribuendo per 3,06 punti percentuali all'aumento complessivo dell'export. Il saldo commerciale del comparto, tuttavia, si è

attestato a 115 miliardi di euro, in riduzione rispetto al 2024; alla riduzione del surplus manifatturiero hanno contribuito in particolare i ridimensionamenti degli avanzi della meccanica e della moda, inclusa la gioielleria, solo parzialmente compensati dagli ampliamenti degli avanzi dei metalli e degli altri mezzi di trasporto.

Accanto ai settori che hanno maggiormente trainato la crescita, in virtù delle marcate variazioni positive dell'export, vi sono comparti che, pur non avendo registrato variazioni particolarmente ampie, continuano a incidere in misura rilevante sul valore complessivo delle esportazioni. È il caso della meccanica, che rappresenta il 15,5 per cento del totale esportato e si mantiene sostanzialmente stabile rispetto all'anno precedente, attestandosi a 99,5 miliardi di euro. Una dinamica analoga ha caratterizzato le apparecchiature elettriche, le cui esportazioni sono aumentate dello 0,3 per cento. Flessioni moderate si sono invece registrate in alcuni comparti tradizionalmente rilevanti nell'industria manifatturiera, tra cui gli articoli di abbigliamento (-1,9%), i prodotti chimici (-1,1%) e gli articoli in gomma e materie plastiche (-0,2%).

Nello specifico, la meccanica continua a confermarsi il settore più rilevante in termini di valori esportati. L'Italia si colloca al quinto posto nella graduatoria mondiale degli esportatori del comparto. Tuttavia, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di prodotti della meccanica ha continuato a ridursi rispetto al 2023, attestandosi al 5,14 per cento; nell'area dell'euro, invece, è rimasta sostanzialmente stabile al 17,88 per cento. Il settore a crescita zero ha mostrato l'unica variazione positiva nelle macchine di impiego generale (4,8%), che è la voce che presenta il valore maggiore del settore. All'interno di quest'ultimo, le voci più dinamiche riguardano motori e turbine (11,1%), rubinetteria (5,1%), pompe e compressori (4,7%). I cali più significativi si registrano invece per le macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili (-10,2%) e per le macchine per l'agricoltura e la silvicoltura (-1,6%). Dal lato delle importazioni, gli acquisti dall'estero sono invece aumentati del 7,3 per cento in valore, sostenuti dall'incremento delle quantità importate (3,7%), in un contesto di sostanziale stabilità dei prezzi all'importazione (0,4%).

Alla stagnazione del settore della meccanica può aver contribuito anche l'incertezza legata alle imposizioni tariffarie statunitensi.[16] Gli Stati Uniti, infatti, sono stati acquirenti del 12,4 per cento delle esportazioni italiane del comparto, nonostante una diminuzione dei valori scambiati pari al 3,4 per cento rispetto al 2024. Nel corso dell'anno l'aliquota media applicata dagli Stati Uniti ai prodotti italiani della meccanica è passata dall'1,1 per cento al 14,7 per cento nel quarto trimestre.

Tavola 2.3 - I principali esportatori di meccanica. Anno 2025
Valori percentuali

	Paesi	2020	2021	2022	2023	2024	2025
1	Cina	15,06	16,25	17,39	16,96	18,82	19,82
2	Germania	14,88	14,12	12,92	13,72	13,05	12,74
3	Stati Uniti	9,93	9,49	10,20	10,04	9,82	9,04
4	Giappone	8,19	8,39	7,96	6,98	6,63	6,51
5	Italia	6,08	6,02	5,77	6,20	6,00	5,96

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati istituti nazionali di statistica

[16] I dati sono tratti dall'approfondimento *I dazi statunitensi sui prodotti italiani: stime e aliquote effettivamente applicate.*

Tavola 2.4 - Il commercio estero dell'Italia per settori

Valori in milioni di euro

	Esportazioni				Importazioni				Saldi	
	2025	Peso % 2025	Var. % 2025/24	TCMA[1] 2025/21	2025	Peso % 2025	Var. % 2025/24	TCMA 2025/21	2024	2025
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	**10.043**	**1,56**	**9,4**	**5,5**	**25.099**	**4,24**	**18,0**	**10,9**	**-12.085**	**-15.057**
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	**2.363**	**0,37**	**29,0**	**11,0**	**48.007**	**8,10**	**-14,3**	**-2,1**	**-54.187**	**-45.644**
Petrolio greggio e gas naturale	1.279	0,20	67,1	16,1	45.317	7,65	-14,8	-1,5	-52.445	-44.038
Prodotti delle attività manifatturiere	**611.425**	**95,07**	**3,2**	**5,3**	**495.954**	**83,71**	**6,0**	**6,0**	**124.557**	**115.471**
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	62.428	9,71	4,3	8,6	48.129	8,12	7,0	10,4	14.866	14.299
Prodotti alimentari	*48.897*	*7,60*	*6,4*	*10,8*	*42.579*	*7,19*	*7,6*	*10,4*	*6.399*	*6.318*
Bevande	*11.956*	*1,86*	*-2,5*	*3,4*	*2.809*	*0,47*	*-1,5*	*8,7*	*9.411*	*9.147*
Tabacco	*1.575*	*0,24*	*-2,4*	*-4,4*	*2.741*	*0,46*	*7,2*	*11,8*	*-944*	*-1.166*
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	60.828	9,46	-1,9	2,3	38.407	6,48	5,4	5,4	25.549	22.422
Prodotti tessili	*9.809*	*1,53*	*-2,1*	*0,7*	*7.502*	*1,27*	*3,4*	*2,2*	*2.764*	*2.307*
Articoli di abbigliamento	*27.385*	*4,26*	*-1,0*	*4,2*	*18.775*	*3,17*	*6,8*	*7,0*	*10.076*	*8.610*
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	*23.635*	*3,67*	*-2,8*	*0,9*	*12.130*	*2,05*	*4,6*	*5,1*	*12.709*	*11.504*
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	2.554	0,40	3,5	2,9	5.162	0,87	17,8	4,2	-1.914	-2.609
Carta e prodotti di carta; stampa	8.131	1,26	-0,9	2,6	8.625	1,46	-2,9	4,2	-678	-494
Coke e prodotti petroliferi raffinati	13.853	2,15	-15,3	0,1	11.354	1,92	-10,8	6,4	3.632	2.499
Sostanze e prodotti chimici	40.155	6,24	-1,1	2,7	53.433	9,02	2,5	3,0	-11.507	-13.278
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	69.243	10,77	28,5	20,0	57.869	9,77	35,5	17,5	11.177	11.374
Articoli in gomma e materie plastiche	20.224	3,14	0,2	2,0	15.524	2,62	-1,5	4,2	4.432	4.700
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per edilizia	12.097	1,88	-0,9	0,8	6.149	1,04	4,3	6,1	6.314	5.947
Metalli di base e prodotti in metallo	68.961	10,72	9,8	2,5	65.065	10,98	6,2	2,6	1.523	3.896
Metalli di base	*44.264*	*6,88*	*16,5*	*2,6*	*52.100*	*8,79*	*6,2*	*1,9*	*-11.051*	*-7.836*
Prodotti in metallo	*24.697*	*3,84*	*-0,4*	*2,3*	*12.964*	*2,19*	*6,0*	*5,3*	*12.574*	*11.732*
Computer, apparecchi elettronici e ottici	21.762	3,38	-2,6	5,1	36.212	6,11	-2,1	2,3	-14.636	-14.450
Apparecchi elettrici	31.989	4,97	0,3	4,4	27.654	4,67	3,7	4,9	5.213	4.335
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	99.498	15,47	0,0	4,3	41.993	7,09	7,3	4,8	60.342	57.505
Mezzi di trasporto	62.203	9,67	4,1	4,1	61.204	10,33	-0,8	7,1	-1.960	999
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	*39.188*	*6,09*	*-4,3*	*1,9*	*51.661*	*8,72*	*-1,1*	*8,7*	*-11.314*	*-12.472*
Altri mezzi di trasporto	*23.015*	*3,58*	*22,2*	*8,5*	*9.544*	*1,61*	*0,7*	*0,1*	*9.355*	*13.471*
Mobili	11.202	1,74	-1,2	0,6	2.848	0,48	4,8	2,2	8.623	8.354
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	26.297	4,09	-9,3	8,0	16.325	2,76	5,9	4,9	13.582	9.972
Gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate	*13.071*	*2,03*	*-18,1*	*11,1*	*3.674*	*0,62*	*9,6*	*4,2*	*12.613*	*9.397*
Altri prodotti	**19.322**	**3,00**	**0,5**	**10,6**	**23.391**	**3,95**	**-19,9**	**4,7**	**-9.997**	**-4.069**
Totale	**643.153**	**100**	**3,3**	**5,4**	**592.451**	**100**	**3,2**	**5,4**	**48.287**	**50.702**

[1] Tasso di crescita medio annuo in percentuale

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Tavola 2.5 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni di merci per i settori

Valori percentuali a prezzi correnti

	Peso del settore sulla domanda mondiale			Quota sulle esportazioni mondiali			Quota sulle esportazioni dell'Area euro		
	2021	2024	2025	2021	2024	2025	2021	2024	2025
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	**2,96**	**2,93**	**2,91**	**1,58**	**1,60**	**1,65**	**6,47**	**6,47**	**6,68**
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	**9,18**	**9,07**	**7,99**	**0,15**	**0,28**	**0,31**	**2,79**	**2,51**	**3,49**
Prodotti delle attività manifatturiere	**84,22**	**83,84**	**84,87**	**3,26**	**3,30**	**3,26**	**11,60**	**11,76**	**11,87**
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,60	5,98	5,98	4,42	4,72	4,78	12,31	12,56	12,53
Prodotti alimentari	4,85	5,22	5,27	3,70	4,15	4,25	10,95	11,48	11,55
Bevande	*0,61*	*0,61*	*0,56*	*9,38*	*9,52*	*9,70*	*17,98*	*18,65*	*18,81*
Tabacco	*0,14*	*0,15*	*0,15*	*7,64*	*5,03*	*4,67*	*19,60*	*15,21*	*14,15*
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	5,04	4,83	4,56	6,08	6,07	6,11	25,25	23,99	23,52
Prodotti tessili	*1,45*	*1,27*	*1,19*	*3,67*	*3,76*	*3,79*	*19,82*	*19,94*	*19,82*
Articoli di abbigliamento	*2,42*	*2,36*	*2,25*	*5,29*	*5,54*	*5,57*	*22,73*	*22,73*	*22,31*
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	*1,17*	*1,21*	*1,12*	*10,70*	*9,56*	*9,63*	*32,54*	*28,05*	*27,30*
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	0,74	0,54	0,51	1,59	2,06	2,16	5,02	6,05	6,05
Carta e prodotti di carta e della stampa	1,05	1,01	0,93	3,71	3,68	3,82	9,75	10,30	10,54
Coke e prodotti petroliferi raffinati	3,50	3,89	3,34	2,20	1,96	1,89	9,13	8,26	7,95
Sostanze e prodotti chimici	7,82	7,04	6,60	2,44	2,62	2,69	7,09	7,54	7,76
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	4,59	4,70	4,97	4,11	5,45	6,43	7,91	10,00	11,35
Articoli in gomma e materie plastiche	2,39	2,21	2,11	3,62	3,65	3,70	12,66	12,60	12,62
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per edilizia	1,15	0,98	0,91	5,53	5,79	5,96	18,93	18,10	18,22
Metalli di base e prodotti in metallo	9,10	8,77	9,69	3,60	3,19	3,08	15,69	14,50	15,43
Metalli di base	*6,87*	*6,58*	*7,56*	*3,22*	*2,77*	*2,71*	*15,52*	*14,09*	*15,70*
Prodotti in metallo	*2,24*	*2,19*	*2,13*	*4,78*	*4,45*	*4,40*	*16,00*	*15,22*	*14,93*
Computer, apparecchi elettronici e ottici	14,71	14,06	15,42	0,63	0,72	0,62	4,74	5,29	4,90
Apparecchi elettrici	5,47	5,57	5,59	2,96	2,93	2,83	11,83	11,71	11,33
Macchinari ed apparecchi meccanici	8,72	8,78	8,98	5,44	5,42	5,14	17,58	17,94	17,88
Mezzi di trasporto	9,59	11,07	11,00	3,06	2,34	2,37	8,02	7,66	7,88
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	*7,08*	*8,08*	*7,66*	*2,84*	*2,36*	*2,34*	*7,63*	*6,94*	*6,76*
Altri mezzi di trasporto	*2,52*	*2,99*	*3,34*	*6,45*	*5,78*	*6,66*	*9,33*	*9,88*	*10,99*
Mobili	1,01	0,90	0,84	5,97	5,99	6,11	26,65	27,89	27,48
Prodotti delle altre attività manifatturiere	4,76	4,44	4,31	3,86	4,65	4,33	16,58	18,32	16,57
Gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate	*0,38*	*0,34*	*0,31*	*5,01*	*8,61*	*6,75*	*34,18*	*42,28*	*35,45*
Altri prodotti n.c.a.	**3,75**	**3,54**	**3,48**	**2,63**	**2,82**	**2,93**	**10,65**	**10,54**	**10,57**
Totale	**100**	**100**	**100**						

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat e Eurostat

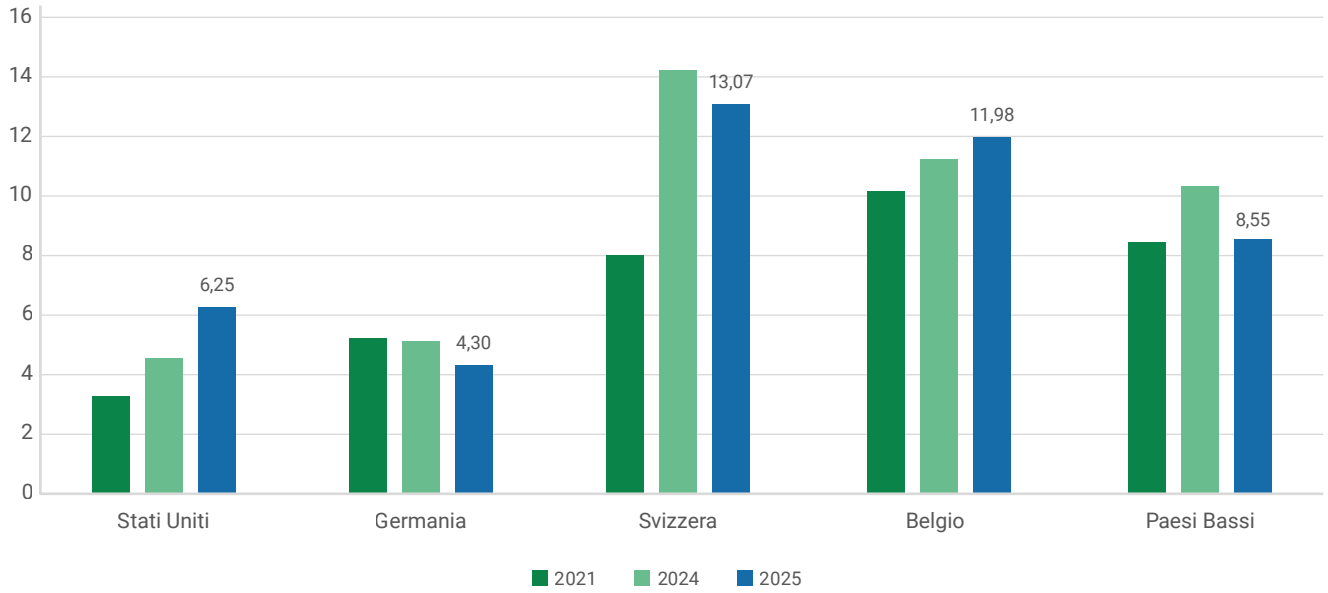
Il peso del mercato statunitense risulta particolarmente significativo anche per l'industria farmaceutica, la quale figura tra i comparti che hanno maggiormente sostenuto la crescita delle esportazioni italiane nel 2025. A differenza di quanto osservato per altri settori, la nuova politica commerciale statunitense non sembra aver inciso in misura rilevante sull'export di prodotti farmaceutici nel 2025, considerato che il dazio medio è rimasto prossimo allo zero.

Le esportazioni complessive del settore hanno raggiunto un valore prossimo ai 70 miliardi di euro registrando, come detto, un incremento del 28,5 per cento rispetto all'anno precedente e contribuendo per 2,47 punti percentuali alla crescita complessiva dell'export nazionale. Parallelamente, anche le importazioni hanno registrato una crescita particolarmente sostenuta (35,5%), con gli Stati Uniti che rappresentano il principale paese di provenienza delle importazioni italiane del comparto. In tale contesto, gli Stati Uniti si confermano il principale importatore globale di prodotti farmaceutici, con acquisti superiori a 250 miliardi di euro nel 2025. Anche per l'Italia, il mercato statunitense ha rappresentato la principale destinazione delle esportazioni del comparto: nel 2025 le vendite verso gli Stati Uniti hanno raggiunto 15,8 miliardi di euro, in forte aumento rispetto ai 10,2 miliardi registrati nel 2024. Il rafforzamento della presenza italiana emerge anche dall'incremento della quota detenuta dai prodotti nazionali sulle importazioni farmaceutiche complessive degli Stati Uniti, salita dal 4,54 per cento nel 2024 al 6,25 per cento nel 2025. La dinamica del comparto deve essere letta anche alla luce della forte presenza di gruppi multinazionali, che contribuiscono in misura rilevante ai flussi commerciali del settore.

Seguono, tra i principali mercati di destinazione, Svizzera, Belgio, Paesi Bassi e Germania. In particolare, la Svizzera ha importato dall'Italia prodotti farmaceutici per circa 9,7 miliardi di euro nel 2025: la quota dell'Italia sulle importazioni farmaceutiche complessive della Svizzera si è mantenuta superiore al 13 per cento, pur essendo diminuita rispetto al 14,25 per cento registrato nel 2024. Analogamente, il Belgio ha confermato una forte dipendenza dalle forniture italiane, con una quota prossima al 12 per cento, mentre i Paesi Bassi si attestano all'8,55 per cento. Infine, la Germania, secondo importatore mondiale di prodotti farmaceutici, presenta una quota italiana sulle importazioni del comparto più contenuta, pari al 4,3 per cento.

La crescita delle esportazioni italiane verso tali mercati ha consentito alle imprese di rafforzare ulteriormente il proprio posizionamento, confermato dall'aumento della quota italiana sulle esportazioni mondiali del settore, che si è attestata al 6,43 per cento, con un incremento di circa un punto percentuale rispetto al 2024.

Figura 2.8 - Quote dell'Italia sulle importazioni farmaceutiche dei principali paesi partner



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati istituti nazionali di statistica

Il secondo maggiore contributo alla crescita delle esportazioni italiane nel 2025 proviene dal comparto metallurgico. La dinamica del settore è stata sostenuta principalmente dai metalli di base, le cui esportazioni sono aumentate del 16,5 per cento rispetto all'anno precedente. In particolare, una parte rilevante della crescita è riconducibile all'eccezionale incremento delle esportazioni di metalli preziosi, aumentate del 97,2 per cento rispetto al 2024. Tale andamento, espresso in valore, riflette in larga misura il marcato rialzo delle quotazioni internazionali dell'oro, che nel 2025 hanno raggiunto il livello più elevato degli ultimi vent'anni.

La Svizzera - settimo paese importatore del comparto a livello globale - ha assorbito circa il 50 per cento del totale delle esportazioni italiane di metalli preziosi nel 2025, confermandosi il principale mercato di destinazione per questa tipologia di prodotti. Tale dinamica ha contribuito al miglioramento dell'avanzo commerciale dell'intero settore, che si è attestato a circa 4 miliardi di euro rispetto agli 1,5 miliardi del 2024. Il risultato riflette soprattutto la riduzione di oltre 3 miliardi del disavanzo dei metalli di base, attestatosi a 7,8 miliardi di euro. Parallelamente, le importazioni hanno mostrato una dinamica diversa, aumentando in modo omogeneo in valore sia per i metalli di base (6,2%)[17], sia per i prodotti della metallurgia (6,0%).

La dinamica del comparto metallurgico richiama, sebbene con caratteristiche differenti, quanto osservato nel comparto della gioielleria nel corso dell'anno precedente: nel 2024 le esportazioni italiane di oro e gioielli avevano raggiunto un valore prossimo ai 16 miliardi di euro, principalmente per effetto del forte aumento delle vendite verso la Turchia, passate da 936 milioni di euro nel 2023 a 5,3 miliardi nel 2024. Nel 2025, le esportazioni complessive del comparto hanno invece registrato una flessione del 18,1 per cento.

Tra i comparti che hanno maggiormente contribuito

[17] L'incremento in valore delle importazioni dei metalli di base si è tuttavia accompagnato a una riduzione dei volumi importati (-4,5%), una dinamica coerente con l'aumento dei prezzi.

alla crescita complessiva delle esportazioni italiane nel 2025, l'industria dei prodotti alimentari, bevande e tabacco ha consolidato performance positive (4,3%), con un saldo commerciale positivo pari a 14,3 miliardi di euro. La crescita del settore è stata trainata dai prodotti alimentari (6,4%), che rappresentano il 7,6 per cento delle vendite italiane, mentre le vendite del tabacco e delle bevande sono diminuite rispettivamente del 2,4 e del 2,5 per cento. Per quanto riguarda i prodotti alimentari, particolarmente rilevante è l'aumento dell'export di prodotti lattiero-caseari, pari a oltre il 13,7 per cento, e della carne (10,4%) rispetto al 2024. Sono invece diminuite le vendite di oli animali e vegetali (-8,6%). Per quanto riguarda le bevande, si è verificata una diminuzione generalizzata nelle vendite di quelle alcoliche, sulla quale ha inciso in misura rilevante la flessione delle esportazioni di vino verso gli Stati Uniti. Le importazioni complessive del settore hanno registrato una crescita del 7 per cento; la crescita è stata piuttosto diffusa, fatta eccezione per gli acquisti di bevande (-1,5%). Si sono registrati aumenti significativi nei prodotti dell'industria lattiero-casearia (10,8%) e negli acquisti di carne lavorata (9,8%) e dei prodotti da forno e farinacei (7,7%). All'interno di quest'ultimo sono le paste alimentari, cous cous e altri prodotti alimentari ad aver registrato gli incrementi maggiori (30,3%). Per quanto riguarda gli altri prodotti alimentari i valori maggiori delle importazioni riguardano cioccolato e caramelle, con un incremento del 33,1 per cento rispetto all'anno precedente, ma anche di tè e caffè (12,8%); la dinamica positiva ha interessato anche le esportazioni, cresciute rispettivamente del 20,7 e del 22,8 per cento.

Anche il settore dei mezzi di trasporto, con un'incidenza del 9,7 per cento sulle esportazioni complessive, analoga a quella dei prodotti alimentari, delle bevande e del tabacco, ha evidenziato nel 2025 dinamiche eterogenee. Nel complesso, gli scambi del comparto hanno registrato un incremento del 4,1 per cento nelle esportazioni e una contenuta contrazione delle importazioni, pari allo 0,8 per cento. Per quanto riguarda l'export, il calo delle vendite di autoveicoli (-4,3%) è stato più che compensato dalla performance positiva degli altri mezzi di trasporto, le cui esportazioni sono aumentate dell'11,0 per cento in valore e del 21,2 per cento in volume. Tale crescita riflette soprattutto l'incremento delle vendite di navi e imbarcazioni[18], pari a circa il 40 per cento, e di aeromobili e veicoli spaziali, pari a circa il 22 per cento. Dal lato delle importazioni, gli acquisti dall'estero del comparto si sono ridotti dello 0,8 per cento. Nel complesso, tali dinamiche hanno contribuito al miglioramento del saldo commerciale dei mezzi di trasporto, passato da un disavanzo prossimo a 2 miliardi di euro nel 2024 a un avanzo di circa 1 miliardo nel 2025.

Un peso analogo a quello dei mezzi di trasporto sulle esportazioni italiane complessive è detenuto dal settore dei prodotti tessili, dell'abbigliamento, della pelle e degli accessori, la cui incidenza si attesta al 9,5 per cento della produzione nazionale destinata all'esportazione. Nel 2025 il settore, tuttavia, ha risentito negativamente dell'andamento della pelletteria (-2,8%) e dell'industria tessile (-2,1%). Il calo ha interessato anche il comparto dell'abbigliamento, sebbene in misura più contenuta (-1,0%). Nel dettaglio, si segnala una marcata flessione in valore nel comparto del cuoio (-5,1%), la cui contrazione assume particolare rilievo considerando che il comparto rappresenta il 19,7 per cento delle vendite all'estero del settore e l'1,9 per cento delle esportazioni italiane complessive. Una dinamica negativa ha interessato anche i filati di fibre tessili (-4,2%) e gli articoli di maglieria (-2,2%). Dal lato delle importazioni, gli acquisti dall'estero sono invece aumentati complessivamente del 5,4 per cento. La crescita ha riguardato tutte le principali componenti del settore: gli articoli di abbigliamento (6,8%), gli articoli in pelle (4,6%) e i prodotti tessili (3,4%).

Il settore della moda, tra i comparti più colpiti già prima dell'introduzione della nuova politica commerciale statunitense, ha registrato un incremento dei dazi effettivamente versati, la cui incidenza si è tuttavia ridotta nel quarto trimestre del

[18] Tra le variazioni più marcate si segnala quella delle navi e strutture galleggianti, aumentate del 91,2 per cento.

2025. In questo quadro si inserisce anche la contrazione delle esportazioni di macchine per le industrie tessili (-12,3%), che può riflettere non soltanto una fase di minore dinamismo degli investimenti lungo la filiera e condizioni meno favorevoli della domanda, ma anche l'incertezza generata dall'inasprimento dei dazi statunitensi sui prodotti della meccanica.

Per quanto riguarda gli apparecchi elettrici, le esportazioni si sono mantenute sostanzialmente stabili rispetto al 2024, registrando un incremento dello 0,3 per cento e attestandosi a circa 32 miliardi di euro. Le importazioni sono invece aumentate del 3,7 per cento. Questa dinamica ha determinato un peggioramento del saldo commerciale di circa 1 miliardo di euro. Nel settore, gli incrementi positivi dell'export si registrano nelle apparecchiature impiegate nelle reti di distribuzione e nel controllo dell'elettricità (8,7%) e nei motori, generatori e trasformatori elettrici (5,1%). Una dinamica meno favorevole ha caratterizzato il settore ICT, con una flessione sia delle esportazioni (-2,6%) sia delle importazioni (-2,1%) rispetto al 2024. Il calo dell'export è dovuto principalmente ai prodotti di elettronica di consumo audio e video, diminuiti del 17,2 per cento, e alle apparecchiature per le telecomunicazioni (-14,5%). Le voci più dinamiche del settore sono state, invece, gli strumenti di misurazione (8,9%), computer e unità periferiche (10,4%), strumenti ottici e attrezzature fotografiche (4,3%). Sebbene abbia un peso marginale, la voce supporti magnetici e ottici è quella che ha registrato l'incremento più rilevante del settore (31,4%). Il settore, tuttavia, rappresenta una delle principali componenti della domanda mondiale di beni manifatturieri, assorbendo oltre il 14 per cento. In questo contesto, la quota italiana sulle esportazioni mondiali rimane contenuta (0,62%), evidenziando un posizionamento ancora limitato rispetto alla rilevanza strategica del comparto.

La chimica, nel 2025, ha registrato una lieve flessione delle esportazioni e un ampliamento del disavanzo commerciale rispetto all'anno precedente. La sostanziale stabilità del settore è derivata dall'aumento delle esportazioni di agrofarmaci e prodotti chimici per l'agricoltura (11,8%), di prodotti per toletta, come profumi, cosmetici e simili (4,0%) e saponi e detergenti (2,2%), che hanno sostanzialmente compensato il calo significativo nei prodotti chimici di base (-4,3%), nelle pitture e vernici (-4,2%) e nelle fibre sintetiche (-6,1%), sebbene queste ultime abbiano un peso marginale (0,12%). Le importazioni, che rappresentano il 9,5 per cento del totale degli acquisti dall'estero, sono aumentate del 2,5 per cento rispetto al 2024. La crescita ha riguardato alcune delle stesse voci che hanno sostenuto le esportazioni, ma con incrementi più marcati dal lato dell'import: è il caso degli agrofarmaci e prodotti chimici per l'agricoltura e dei saponi e detergenti. La quota di mercato è rimasta sostanzialmente stabile e, dopo un lieve incremento, si è attestata al 2,69 per cento.

Gli scambi di articoli in gomma e materie plastiche e di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi si sono confermati sugli stessi livelli del 2024, tanto per le esportazioni (-0,2%) quanto per le importazioni (+0,1%). L'andamento delle vendite all'estero è riconducibile principalmente alla dinamica negativa degli articoli in gomma e materie plastiche (-1,5%). Il calo di questo comparto ha più che compensato l'aumento registrato dai prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (4,3%), anche in ragione del maggiore peso relativo del primo, circa doppio rispetto al secondo. All'interno del comparto degli articoli in gomma e materie plastiche, l'andamento non risulta omogeneo: le materie plastiche, che rappresentano la componente prevalente — con un peso pari al 2,27 per cento sul totale delle esportazioni — hanno mostrato una lieve contrazione (-0,4%), mentre gli articoli in gomma, caratterizzati da un'incidenza più contenuta pari allo 0,87 per cento, hanno registrato una crescita dell'1,7 per cento. Analizzando il settore nel dettaglio, si osserva un marcato decremento nei prodotti refrattari (-11,9%). A questo segue una diminuzione in valore dei prodotti abrasivi (-4,4%), dei prodotti in calcestruzzo, cemento e gesso (-3,8%) e delle pietre lavorate (-2,7%). Invece, le vendite di piastrelle, che rappresentano la voce più rilevante del settore, sono rimaste sostanzialmente stabili (0,2%).

Infine, anche nel sistema casa si evidenzia una dinamica eterogenea. Nel 2025 si è osservata una variazione positiva del 4,3 per cento in valore per i prodotti in legno e sughero, mentre l'export del settore del mobile ha mostrato un leggero calo dell'1,2 per cento; tale diminuzione è dovuta in particolare alla riduzione nelle vendite di mobili per uffici (-8,5%), materassi (-7,6%) e mobili per la cucina (-5,0%). La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di mobili è aumentata, attestandosi al 6,11 per cento. La quota nell'area dell'euro ha invece registrato una flessione, scendendo al 27,48 per cento.

Figura 2.9 - Principali esportatori di manufatti. Anni 2020-2025

Quote percentuali sulle esportazioni mondiali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati istituti nazionali di statistica

Nel complesso, l'andamento delle esportazioni manifatturiere italiane ha consentito all'Italia di mantenere la sesta posizione nella graduatoria mondiale degli esportatori di manufatti. Le prime tre economie esportatrici - Cina, Stati Uniti e Germania - ne rappresentano congiuntamente circa il 33 per cento. Seguono i Paesi Bassi, che nonostante presentino una quota prossima al 4 per cento non vengono inclusi nella graduatoria, poiché il dato risente in misura significativa dei flussi di riesportazione connessi al suo ruolo di importante snodo logistico e commerciale europeo, anche per la presenza del porto di Rotterdam. L'Italia si colloca su un livello sostanzialmente analogo a quello della Corea del Sud e superiore a quello di Giappone e Francia. Tale posizionamento, tuttavia, si accompagna a una lieve riduzione della quota italiana sulle esportazioni mondiali a prezzi correnti, attestatasi al 3,26 per cento, un valore analogo a quello registrato nel 2021. La crescita della domanda mondiale di manufatti è stata particolarmente sostenuta nel 2025 in settori di "svantaggio comparato" per l'Italia, quali l'elettronica e le produzioni legate allo sviluppo dell'intelligenza artificiale[19], nonché nel comparto dei metalli; quest'ultimo, come evidenziato precedentemente, ha comunque fornito un contributo rilevante alla crescita delle esportazioni italiane. Al contrario, si è ridotto il peso sul commercio mondiale di settori di relativa specializzazione, come la moda e l'arredamento. Tali dinamiche, indipendentemente dai risultati registrati nei singoli comparti, hanno agito sfavorevolmente sulla quota aggregata dell'Italia[20]. Nel confronto con i paesi dell'area dell'euro, l'Italia ha invece consolidato il proprio posizionamento: la quota italiana sulle esportazioni manifatturiere dei venti paesi membri è salita nel 2025 all'11,87 per cento, registrando un incremento di un decimo di punto percentuale rispetto all'anno precedente.

[19] Si veda: Banca d'Italia. (2026). *Relazione annuale sul 2025.* Disponibile in: www.bancaditalia.it/pubblicazioni/relazione-annuale/2025/rel_2025.pdf [26 giugno 2026].

[20] Si veda l'approfondimento *Analisi constant-market-shares delle quote di mercato mondiale dei principali paesi europei.*

LA SPACE ECONOMY E IL RUOLO DELL'ITALIA

di Francesco Silvestri (Agenzia ICE)[1]

L'economia dello spazio e il concetto di *new space economy*[2] occupano oggi un ruolo crescente nelle politiche industriali, tecnologiche, di sicurezza e ambientali delle principali economie e potenze tecnologiche, all'interno di un ecosistema in cui l'iniziativa dei governi si unisce con intensità crescente all'iniziativa degli attori privati. L'attenzione verso le attività extra-atmosferiche non rappresenta un fenomeno nuovo. Fin dall'inizio dell'era spaziale, avviata nel 1957 con il lancio dello Sputnik 1, la capacità di accedere, controllare e operare nello spazio ha storicamente inciso sullo sviluppo degli stati, sulla loro autonomia strategica e sulle dinamiche geopolitiche globali, come è emerso chiaramente nella competizione tra Stati Uniti e Unione Sovietica durante la Guerra Fredda. Questa dinamica si è accelerata a partire dai primi anni Duemila, in ragione dell'ingresso nel settore di attori commerciali privati e dello sviluppo delle costellazioni satellitari.

La nozione di economia spaziale si fonda su una filiera globale complessa ad elevata intensità tecnologica e finanziaria, caratterizzata da lunghi cicli di sviluppo, rischi elevati e la necessità di ingenti investimenti pubblici. Tradizionalmente suddivisa nei segmenti *upstream* (manifattura di satelliti, lanciatori e componentistica), *mid-stream* (infrastrutture di terra) e *downstream* (servizi satellitari ed elaborazione dati), la filiera è oggi integrata nel resto dell'economia globale.

Secondo alcuni scenari previsionali, le dimensioni della *space economy*[3] potrebbero raggiungere i 1.800 miliardi di dollari entro il 2035.[4] Nel settore spaziale, l'industria satellitare rappresenta oggi il comparto dominante (70,6% del valore totale), all'interno del quale hanno particolare salienza le infrastrutture terrestri (54,5% del segmento satellitare) e i servizi satellitari (34,6%), seguiti dal comparto manifatturiero e dal settore dei lanci orbitali.[5]

[1] Questo testo costituisce una sintesi dell'approfondimento *Focus Spazio* (2026), pubblicato sul sito dell'Agenzia ICE e disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Focus%20Spazio%20Approfondimento_1.pdf.

[2] Il termine *new space economy* indica l'evoluzione, tuttora in atto, dell'economia spaziale da un modello storicamente dominato da agenzie governative, grandi *contractor* aerospaziali e programmi pubblici di difesa e ricerca verso un ecosistema più articolato, competitivo e orientato al mercato. Questo paradigma è caratterizzato da una crescente partecipazione di imprese private, startup, investitori e operatori commerciali, dalla riduzione dei costi di accesso allo spazio e dallo sviluppo di servizi e applicazioni terrestri basati su infrastrutture spaziali, come telecomunicazioni, navigazione satellitare, osservazione della Terra, analisi dei dati, logistica, finanza, agricoltura di precisione e sicurezza.

[3] Le dimensioni del settore a livello globale variano sensibilmente a seconda del perimetro considerato: Space Foundation ha valutato la *space economy* globale a 613 miliardi di dollari nel 2024, mentre la *Satellite Industry Association* ha stimato un valore di 429 miliardi nel 2025, di cui 303 miliardi riferiti all'industria satellitare. Si veda: *Space Foundation.* (2025, 22 luglio). *The Space Report 2025 - Q2 Highlights Record $613 Billion Global Space Economy for 2024, Driven by Strong Commercial Sector Growth.* Disponibile in: www.spacefoundation.org/2025/07/22/the-space-report-2025-q2 [28 maggio 2026]; Satellite Industry Association. (2025). *2025 Global Satellite Industry Revenues.* Disponibile in: sia.org/news-resources/state-of-the-satellite-industry-report [28 maggio 2026]

[4] Khlystov, N., & Markovitz, G. (2024, 8 aprile). *Space is booming. Here's how to embrace the $1.8 trillion opportunity.* World Economic Forum. Disponibile in: www.weforum.org/agenda/2024/04/space-economy-technology-invest-rocket-opportunity [28 maggio 2026].

[5] Satellite Industry Association, & BryceTech. (2024). 2024 *State of the Satellite Industry Report.* Satellite Industry

La distribuzione geografica degli investimenti e delle capacità operative evidenzia una forte concentrazione strategica. Gli Stati Uniti detengono una posizione di primato globale, rappresentando da soli il 64 per cento della spesa pubblica mondiale per i programmi spaziali del 2023.[6] Attraverso la NASA e un ampio ecosistema di imprese private (tra cui SpaceX e la sua costellazione Starlink), gli Stati Uniti occupano una posizione di primo piano sia nelle missioni di esplorazione sia nei servizi commerciali. Al secondo posto per investimenti pubblici e lanci orbitali si posiziona la Cina[7], il cui programma spaziale si articola nello sviluppo di una vasta flotta di vettori e di costellazioni satellitari per telerilevamento, telecomunicazioni e sicurezza. Russia, Giappone e India completano il quadro extra-europeo degli attori consolidati o in rapida crescita nel comparto spaziale; l'India si distingue in particolare per l'offerta di lanci commerciali a basso costo e il programma lunare Chandrayaan-3.

L'Europa rappresenta il secondo mercato al mondo in termini di fatturato e di integrazione complessiva dell'industria spaziale.[8] Il contesto istituzionale è tuttavia parzialmente frammentato tra le agenzie nazionali, l'EUSPA (Agenzia dell'Unione Europea per il programma spaziale) e l'ESA (Agenzia Spaziale Europea). L'ESA, organizzazione internazionale indipendente di cui fanno parte 23 Stati membri, opera in stretto raccordo tecnico, finanziario e istituzionale con l'UE, lavorando all'attuazione di programmi europei di rilevanza globale quali Galileo (navigazione satellitare) e Copernicus (osservazione della Terra). I tre principali contributori diretti all'ESA, il cui budget totale per il 2025 è stato di 7,68 miliardi di euro, sono Francia, Germania e Italia.[9]

L'Italia si inserisce nel quadro globale ed europeo con una forte tradizione aerospaziale e una filiera industriale e scientifica completa ed articolata. Pur non disponendo delle dotazioni finanziarie degli Stati Uniti, il sistema italiano mantiene un ruolo di primo piano, posizionandosi al sesto posto mondiale e terzo europeo nel rapporto investimenti/PIL.[10] Accanto alle grandi realtà nazionali ed internazionali di rilievo globale – quali Leonardo, le *joint venture* della Space Alliance (Thales Alenia Space e Telespazio) e Avio (leader nello sviluppo dei lanciatori Vega) – il tessuto italiano vanta un ecosistema composto da oltre 300 imprese, un cluster tecnologico nazionale con funzioni di coordinamento[11], 14 distretti tecnologici

Association. Disponibile in: sia.org/news-resources/state-of-the-satellite-industry-report [28 maggio 2026].

[6] Novaspace. (2023). *Government Space Programs* (24th ed.). Disponibile in: www.novaspace.earth [28 maggio 2026].

[7] European Space Agency. (2025). *Report on the space economy 2025*. pp. 7-8. Disponibile in: space-economy.esa.int/documents/tJMabTj61KkdGVOtF6SKw6wGSxicen6ajUWamCG3.pdf [6 luglio 2026]

[8] L'industria spaziale europea si caratterizza infatti per una filiera strettamente interconnessa, coordinata e dotata di una forte autosufficienza produttiva e tecnologica.

[9] Agenzia Spaziale Europea. (2025, gennaio). *ESA budget 2025*. Disponibile in www.esa.int/ESA_Multimedia/Images/2025/01/ESA_budget_2025 [28 maggio 2026].

[10] Eurispes. (2025, marzo). *New Space Economy, fra economia e politica*. p. 6. Secondo Eurispes, il rapporto investimenti/PIL nel settore è quasi raddoppiato negli ultimi anni, con una crescita media annua del 9,5 per cento.

[11] CTNA (Cluster Tecnologico Nazionale Aerospazio).

regionali[12] e tre associazioni industriali nazionali.[13] Le piccole e medie imprese continuano a costituire la spina dorsale della filiera, rappresentando circa l'83 per cento[14] dell'*Italian Space Industry Catalogue*, pubblicato da MAECI e ASI (Agenzia Spaziale Italiana).[15]

Sul piano istituzionale, l'ASI svolge un ruolo centrale nel coordinamento e nell'attuazione della politica spaziale nazionale, contribuendo al posizionamento dell'Italia in prima linea a livello europeo e mondiale sia nelle principali missioni scientifiche sia nelle collaborazioni strategiche con ESA e NASA. Le linee di intervento dell'ASI sono state rafforzate dalle risorse del PNRR (Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza), che prevede uno stanziamento di circa 1,3-1,5 miliardi di euro, a seconda del perimetro considerato, dedicato alle tecnologie satellitari e alla *space economy* (Missione 1, Investimento 4), a cui si aggiungono 800 milioni di euro del Piano Nazionale Complementare indirizzati verso i segmenti di *SatCom*, osservazione della terra, *space factory* e *in-orbit economy*.[16] A questo quadro strategico e finanziario si affianca l'azione dell'Agenzia ICE a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese del settore attraverso programmi promozionali mirati sui mercati esteri. Sulla base di un accordo di collaborazione siglato con l'ASI nel 2020, l'Agenzia ICE ha intensificato il proprio sostegno al comparto: dopo aver realizzato 23 iniziative nel 2024 con uno stanziamento di quasi 3,9 milioni di euro, nel corso del 2025 ha ulteriormente potenziato la proiezione estera del settore accompagnando le aziende italiane alle principali piattaforme fieristiche e promozionali internazionali, come lo *Space Symposium* a Colorado Springs, l'*Aeromart* di Montreal, il *Dubai Airshow* e lo *Space Tech Expo Europe* di Brema.

Sul fronte delle esportazioni, l'industria nazionale dell'aerospazio mostra una dinamica positiva e un buon posizionamento internazionale. Nel corso del 2025 le esportazioni del comparto aerospazio hanno registrato una crescita del 21,9 per cento su base annua, superando gli 8,1 miliardi di euro. Questa accelerazione ha contribuito a determinare un saldo commerciale positivo nel settore, pari a circa 4 miliardi di euro. Il principale mercato di destinazione è rappresentato dagli Stati Uniti, che si confermano il primo mercato di riferimento per l'Italia con oltre 2 miliardi di euro (con una crescita del 28,7% sul 2024), seguiti da Kuwait (161,7%), Regno Unito (-0,1%) e Francia (-11,1%). Tale performance ha permesso all'Italia di consolidare il proprio peso specifico sullo scenario globale, con una quota di mercato del 1,6 per cento

[12] CLAS (Cluster Lucano Aerospazio), DAC (Distretto Tecnologico Aerospaziale della Campania), DAP (Distretto Aerospaziale Piemonte), DASS (Distretto AeroSpaziale della Sardegna), DTA Lazio (Distretto Tecnologico Aerospaziale del Lazio), DTA Puglia (Distretto Tecnologico Aerospaziale), DICTAS (Dominio ICT Aerospazio Abruzzo), EXPLOORE (Exploore Aerospazio Marche), FAER (Forum Aerospace Emilia-Romagna), Gate 4.0 (Distretto Regionale Toscano "Advanced Manufacturing 4.0"), LAC (Lombardia Aerospace Cluster), Rir Air Veneto (Rete Innovativa Regionale Aerospace Innovation and Research), SIIT (Distretto Tecnologico Ligure sui Sistemi Intelligenti Integrati), UAC (Umbria Aerospace Cluster).

[13] Si veda: Agenzia Spaziale Italiana. (2024). *Piano Triennale delle Attività 2024-2026.* p. 16. Disponibile in: www.asi.it/wp-content/uploads/2025/01/PTA-2024-2026_PUBBLICO_Marcato.pdf [28 maggio 2026].

[14] Agenzia Spaziale Italiana. (2024).

[15] Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e Agenzia Spaziale Italiana. (2026). *Italian Space Industry Online Catalogue.* Disponibile in: italianspaceindustry.it [28 maggio 2026].

[16] Ministero delle Imprese e del Made in Italy. (2026). *Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR).* Portale MIMIT. Disponibile in www.mimit.gov.it/it/pnrr/piano [28 maggio 2026].

nel 2025 rispetto all'1,5 per cento dell'anno precedente. L'Italia è inoltre avanzata di due posizioni nella classifica dei paesi esportatori del comparto, passando dal 13esimo all'11esimo posto.[17]

Nonostante la solida performance dell'export, le sfide future del comparto richiedono un aggiornamento del quadro regolatorio internazionale, ancora fondato sui trattati delle Nazioni Unite degli anni Sessanta e Settanta (l'*Outer Space Treaty* del 1967 e i trattati a esso collegati). In linea con i maggiori attori spaziali, l'Italia ha promulgato la Legge 13 giugno 2025, n. 89, la prima disciplina organica nazionale in materia di economia dello spazio finalizzata a disciplinare le autorizzazioni per gli operatori commerciali della *new space economy* e a istituire un apposito fondo per l'economia dello spazio. A livello europeo, il passo strategico fondamentale è rappresentato dalla presentazione dell'EU Space Act (giugno 2025), volto a stabilire un quadro normativo unificato all'interno dell'Unione fondato su tre pilastri: sicurezza (tracciamento e riduzione dei detriti orbitali), resilienza (cybersicurezza) e sostenibilità.[18]

Il prossimo decennio potrebbe essere caratterizzato da sviluppi significativi, derivanti dall'avvio di progetti di ampio respiro. Tra questi rientra quello che prevede non solo un ritorno sulla superficie lunare da parte di vari paesi (sono numerosi i progetti in proposito, dagli Accordi Artemis guidati dagli Stati Uniti ai programmi già annunciati da Cina, India e Russia) ma anche, e più in generale, un'infrastrutturazione dello spazio cislunare. Inoltre, nel medio-lungo periodo, la commercializzazione dell'industria spaziale potrebbe contribuire a ridurre i costi di accesso al settore, abilitando lo sviluppo di comparti emergenti e ad alto potenziale di mercato, tra cui le costellazioni per internet satellitare globale (come IRIS², il programma europeo per comunicazioni satellitari sicure e connettività)[19], il turismo spaziale commerciale e le attività minerarie su corpi celesti. Molti di questi sviluppi potrebbero favorire partenariati tra settore pubblico e privato secondo modelli già emersi nell'ultimo decennio e che sembrano rappresentare possibili modalità di evoluzione dell'industria spaziale. Ciò sarà particolarmente importante in quei segmenti (come il turismo, l'estrazione mineraria e le costellazioni per l'internet satellitare) in cui l'iniziativa privata ha già assunto in parte un ruolo significativo.

Il consolidamento di questo scenario dipenderà anche dalla capacità di mitigare le tensioni geopolitiche e di risolvere criticità operative e regolatorie, quali il sovraffollamento delle orbite e la proliferazione dei detriti spaziali. In quest'ottica, per garantire la sostenibilità delle attività commerciali nel lungo termine, diventerà indispensabile non solo adottare modelli efficaci di collaborazione pubblico-privata, ma anche rafforzare la cooperazione internazionale e multilaterale.

[17] Elaborazioni Agenzia ICE su dati degli istituti nazionali di statistica (2025).

[18] Sul tema dell'EU Space Act, si veda *EU Space Act e i riflessi sulla cooperazione e sul commercio internazionale.*

[19] Su IRIS² si veda l'approfondimento La sovranità digitale: definizione, obiettivi e transizione industriale europea.

⊕ APPROFONDIMENTO

L'impronta idrica nel commercio internazionale di prodotti agroalimentari italiani: un'analisi degli scambi di acqua virtuale

di Nicole Bernoni (Agenzia ICE)[1]

Negli ultimi decenni la domanda di acqua è aumentata in modo significativo a livello globale. Tale dinamica è riconducibile a una pluralità di fattori, tra cui la crescita demografica, l'aumento dei livelli di reddito, il cambiamento delle abitudini di consumo e l'intensificazione delle attività produttive. Parallelamente all'aumento della domanda, i cambiamenti climatici accrescono la variabilità temporale e territoriale della disponibilità di acqua dolce. Questi fattori rendono opportuno un ripensamento delle modalità attraverso cui la risorsa viene analizzata, utilizzata e gestita. In questo contesto, il tema della disponibilità di acqua dolce assume una rilevanza centrale. La possibilità di garantire approvvigionamenti adeguati a usi agricoli, civili e industriali non dipende solo dalla quantità fisica di risorse presenti in un determinato territorio. Infatti, la tradizionale analisi del bilancio idrico tende a concentrarsi prevalentemente sulla dimensione interna delle risorse, considerando esclusivamente l'acqua disponibile entro i confini nazionali e i relativi utilizzi interni. Tale impostazione, sebbene utile per comprendere l'equilibrio fisico tra disponibilità e consumi, risulta parziale in un sistema economico che è fortemente interconnesso. In un'economia aperta, infatti, le risorse idriche vengono indirettamente trasferite attraverso gli scambi internazionali di beni e servizi, generando relazioni di interdipendenza tra paesi anche molto distanti.

La circolazione delle merci non comporta soltanto un trasferimento di valore economico: essa implica una mobilitazione su larga scala di risorse naturali, energia e fattori produttivi. Ogni bene che attraversa una frontiera incorpora gli input utilizzati lungo l'intero processo produttivo: materie prime, suolo, lavoro ed energia, ma soprattutto acqua. Quest'ultima, in tale prospettiva, viene definita "acqua virtuale" e indica il volume di risorsa idrica che è stato impiegato nel processo produttivo e che risulta incorporato implicitamente nel bene finale. Ne consegue che un paese esportatore di beni ad alta intensità idrica esporta indirettamente anche risorse idriche, mentre un paese importatore può beneficiare dell'acqua utilizzata altrove per soddisfare il proprio fabbisogno interno.

È dunque utile analizzare il rapporto tra domanda e offerta idrica e andare oltre una visione limitata al solo bilancio interno. Per comprendere lo stato effettivo delle risorse, è infatti necessario adottare un approccio aperto che consenta di integrare nella contabilità idrica nazionale le dinamiche commerciali e i flussi di acqua virtuale.

La crescente pressione antropica sulle risorse idriche rende necessario sviluppare approcci orientati non soltanto all'incremento dell'offerta, ma soprattutto alla gestione della domanda. In molti contesti, infatti, le strategie adottate per contrastare la scarsità si concentrano prevalentemente sulla creazione di nuove risorse, attraverso il ricorso a tecnologie come la dissalazione o l'intensificazione dei prelievi dalle falde sotterranee. Tali soluzioni, tuttavia, presentano limiti significativi in

[1] Il presente contributo trae origine da uno dei progetti di ricerca, attinenti ai temi affrontati nel Rapporto, sviluppati dalle borsiste dell'Ufficio Analisi e Studi nell'ambito del loro incarico biennale. Le ricerche saranno oggetto di pubblicazioni individuali nei prossimi mesi.

termini economici, energetici e ambientali. Gli impianti di dissalazione richiedono elevati consumi di energia e ingenti investimenti infrastrutturali; inoltre, generano salamoie, ossia reflui ad alta concentrazione salina che, se non adeguatamente gestiti, possono alterare gli equilibri degli ecosistemi marini. Allo stesso modo, lo sfruttamento eccessivo delle falde può determinare abbassamenti dei livelli idrici, salinizzazione e degrado degli ecosistemi dipendenti dall'acqua sotterranea.

L'analisi si concentra sul caso italiano. Pur disponendo di una dotazione rilevante di risorse idriche dolci, l'Italia presenta livelli di stress idrico[2] tra i più elevati d'Europa, evidenziando una forte pressione sulle risorse disponibili.

Il lavoro si concentra in particolare sul settore agricolo, che rappresenta il principale utilizzatore di acqua dolce sia in Italia sia a livello globale. Su scala mondiale, circa il 70 per cento dei prelievi di acqua dolce è destinato all'agricoltura, il 20 per cento all'industria e il restante 10 per cento agli usi domestici[3]. Tale composizione evidenzia il ruolo centrale del settore agricolo nella determinazione della pressione quantitativa sulle risorse idriche.

L'offerta idrica[4] è determinata dalla quantità di risorse disponibili e dalla loro effettiva accessibilità per gli usi civili, agricoli e industriali. Le risorse idriche dolci totali annue ammontano mediamente a circa 191,3 km³; tale dotazione5 colloca il paese tra quelli maggiormente dotati di acqua in Unione Europea.

Dal punto di vista strutturale, le risorse disponibili derivano prevalentemente dalle acque superficiali, pari a circa 179,3 km³ annui, mentre le acque sotterranee ammontano a circa 43 km³. Le precipitazioni rappresentano la principale fonte di alimentazione delle risorse superficiali e contribuiscono anche alla ricarica delle falde acquifere.

[2] Lo stress idrico misura il rapporto tra i prelievi totali di acqua dolce e le risorse idriche disponibili. Questo indicatore corrisponde al 6.4.2 degli SDGs *(Sustainable Development Goals)* delle Nazioni Unite. Per approfondire si veda FAO. (2018). *AQUASTAT Glossary.* Disponibile in: www.fao.org/aquastat/en/databases/glossary [15 maggio 2025].

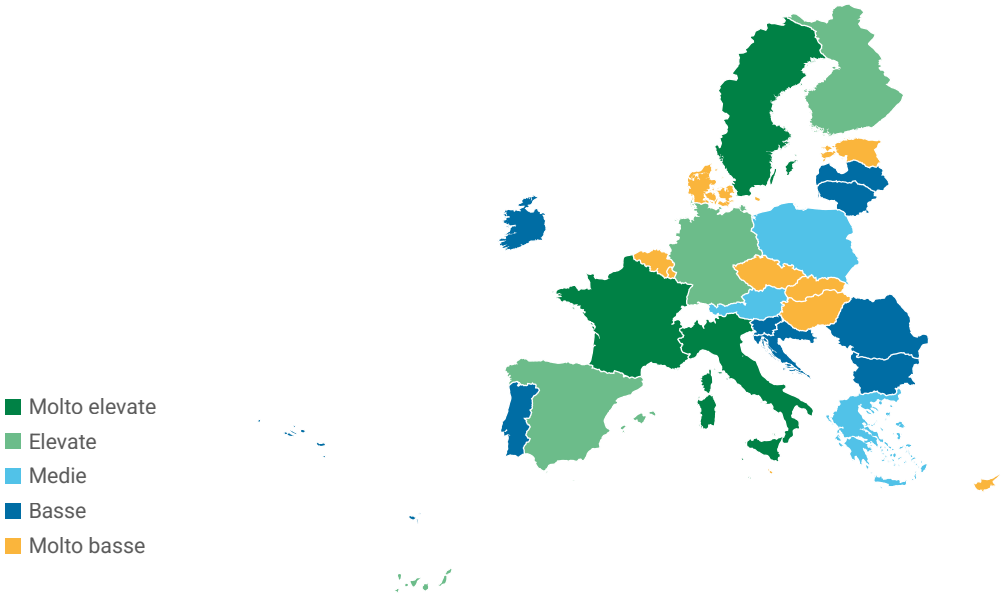
[3] La distribuzione della domanda di acqua dolce varia sensibilmente tra paesi e riflette anche il livello di sviluppo economico e la struttura produttiva. Nei paesi a reddito più elevato assume generalmente maggiore rilievo l'impiego di acqua nelle attività industriali; nei paesi a reddito più basso, invece, la quota destinata all'irrigazione può raggiungere o superare il 90 per cento. Per approfondire si veda: UNESCO. (2024). *L'acqua per la prosperità e la pace.* Disponibile in: unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000389107. Pp. 30-31. [15 maggio 2025].

[4] L'offerta idrica comprende tutte le risorse disponibili per soddisfare fabbisogni civili, agricoli e industriali. Essa proviene sia da fonti convenzionali, come acque superficiali e sotterranee, sia da fonti non convenzionali, quali acque reflue trattate e acqua dissalata.

[5] A titolo comparativo, tale volume corrisponde a circa 3,8 volte il volume del Lago di Garda, stimato in 50,3 km³.

Figura 1 - Risorse idriche dolci interne nei paesi UE-27. Anno 2022 [1]

Valori in km³/anno



[1] Le classi della legenda sono definite sulla base dei seguenti intervalli: molto elevate (>150 km³/anno), elevate (100–150 km³/anno), medie (50–100 km³/anno), basse (15–50 km³/anno), molto basse (<15 km³/anno).

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati AQUASTAT

Accanto alle fonti convenzionali assumono crescente rilevanza le cosiddette risorse non convenzionali, quali le acque reflue trattate e l'acqua dissalata. Le acque reflue, se adeguatamente depurate, possono essere riutilizzate per usi agricoli, industriali o civili secondari, contribuendo a ridurre la pressione sulle risorse dolci convenzionali. Nonostante ciò, in Italia meno del 3 per cento dell'acqua utilizzata per irrigare i terreni agricoli deriva da acque reflue trattate.[6] Anche la dissalazione sta assumendo un ruolo crescente, soprattutto nelle regioni costiere e caratterizzate da maggiore scarsità idrica.

La disponibilità idrica presenta forti squilibri territoriali. In Italia oltre il 50 per cento delle risorse superficiali è localizzato al Nord, mentre il restante volume è distribuito tra Centro, Sud e Isole. Di conseguenza queste aree risultano maggiormente esposte a fenomeni di variabilità climatica e stress idrico stagionale. Tale distribuzione ha favorito nel tempo lo sviluppo di flussi interregionali di approvvigionamento. Le regioni maggiormente dipendenti da apporti idrici provenienti da altre regioni sono la Puglia e la Campania.

In generale, le risorse idriche interne ammontano complessivamente a circa 182,5 km³ annui, mentre quelle esterne si attestano intorno a 8,8 km³.[7] I principali afflussi transfrontalieri provengono da Svizzera (4,5 km³/anno), Slovenia (3,8 km³/

[6] Eurispes. (29 settembre 2023). *Un sistema che fa acqua: lo stato delle acque in Italia.* Disponibile in: eurispes.eu/news/un-sistema-che-fa-acqua-lo-stato-delle-acque-in-italia. [17 maggio 2025]

[7] Le risorse idriche interne rinnovabili, pari complessivamente a circa 182,5 km³ annui, sono calcolate sommando le risorse idriche superficiali (179,3 km³) e quelle sotterranee (43 km³), al netto delle risorse idriche provenienti dall'esterno del territorio nazionale (8,8 km³) e della componente di sovrapposizione tra acque superficiali e sotterranee, pari a circa 31 km³. Quest'ultima, comunemente definita *overlap*, corrisponde alla quota di risorse idriche contabilizzata contemporaneamente tra le acque superficiali e tra quelle sotterranee, in ragione degli scambi naturali che intercorrono tra i due sistemi, come l'infiltrazione delle acque superficiali nelle falde e l'alimentazione dei corsi d'acqua da parte delle falde stesse. La sua sottrazione consente pertanto di evitare una duplicazione nel calcolo delle risorse complessivamente disponibili.

anno) e Francia (0,5 km³/anno). La dipendenza relativamente contenuta dai flussi idrici esterni può essere interpretata, da un lato, come un elemento di sicurezza, poiché il sistema idrico nazionale dipende prevalentemente dalle proprie risorse interne. Dall'altro lato, però, questa configurazione rende più difficile compensare eventuali shock climatici o riduzioni della disponibilità interna attraverso approvvigionamenti esterni. La sicurezza idrica italiana risulta dunque fortemente legata alla capacità di gestione efficiente delle risorse nazionali. Nel 2022 il livello complessivo di stress idrico si è attestato intorno al 29,8 per cento, segnalando una pressione significativa sulle risorse disponibili. Le differenze regionali risultano particolarmente accentuate. Alcune regioni italiane, tra cui Basilicata, Calabria, Sicilia e Puglia, presentano livelli di stress idrico tra i più elevati d'Europa[8]. In questi territori la pressione esercitata sui sistemi idrici risulta strutturalmente elevata e fortemente condizionata dalla ridotta disponibilità di risorse.

Alle problematiche legate alla disponibilità naturale delle risorse si aggiungono importanti criticità infrastrutturali. Una quota rilevante dell'acqua immessa nelle reti di distribuzione non raggiunge infatti gli utenti finali a causa di perdite fisiche, rotture e inefficienze gestionali. Nel 2022 le perdite idriche totali nelle reti comunali si sono attestate mediamente intorno al 42 per cento dell'acqua immessa in rete[9], segnalando un livello di inefficienza particolarmente elevato nel servizio idrico integrato. Le differenze territoriali risultano anche in questo caso molto marcate. Le situazioni più critiche si registrano in Basilicata, Sardegna, Lazio e Sicilia, regioni in cui oltre la metà dell'acqua immessa nelle reti viene dispersa prima di raggiungere gli utenti[10]. Tale configurazione rappresenta un'ulteriore evidenza di come il problema della scarsità idrica non possa essere interpretato esclusivamente come una questione di insufficienza fisica delle risorse.

Per quanto riguarda la domanda idrica, intesa come l'insieme dei prelievi destinati ai diversi usi economici e civili, l'agricoltura si conferma il principale settore utilizzatore di acqua dolce. Nel 2022 il prelievo totale di acqua in Italia è stato pari a circa 33,9 km³, di cui 17 km³ assorbiti dal settore agricolo. Gli usi civili si sono attestati intorno a 9,1 km³, mentre il comparto industriale ha registrato prelievi pari a circa 7,7 km³. La struttura dei consumi si riflette direttamente sui livelli di stress idrico. Il settore agricolo contribuisce in misura rilevante allo stress idrico nazionale, con un'incidenza stimata intorno al 15 per cento, seguito dagli usi industriali e civili. L'agricoltura irrigua svolge dunque un ruolo centrale nella determinazione della pressione sulle risorse disponibili.

Inoltre, l'intensità idrica delle colture varia significativamente a seconda delle specie coltivate, delle condizioni climatiche e delle tecniche irrigue adottate. Alcune produzioni richiedono volumi estremamente elevati di acqua; al contrario, alcune colture presentano fabbisogni idrici molto più contenuti e risultano maggiormente adatte ad ambienti semi-aridi. Queste differenze evidenziano l'importanza di orientare la destinazione produttiva dei terreni tenendo conto della disponibilità locale di risorse e del contenuto idrico delle diverse colture.

In questo contesto, il commercio internazionale assume un ruolo particolarmente rilevante. Attraverso gli scambi commerciali, infatti, i paesi possono importare prodotti ad alta intensità idrica evitando di utilizzare direttamente le proprie risorse nazionali. Di conseguenza, quando un paese esporta un prodotto agricolo, esporta indirettamente anche l'acqua utilizzata per

[8] TEHA Group. (2025). *Libro Bianco 2025 Valore Acqua per l'Italia* – 6° edizione. Disponibile in: www.giornatamondialeacqua.ambrosetti.eu/wp-content/uploads/2025/03/ValoreAcqua2025_Report_ITA-DIGITALE.pdf. [17 maggio 2025]

[9] L'indicatore utilizzato per calcolare l'intensità delle perdite di una rete di distribuzione idrica è il rapporto percentuale tra il volume totale disperso e il volume complessivamente immesso nella rete. Si veda TEHA Group S.p.A. (2023). *Valore acqua per l'Italia.* Disponibile in: eventi.ambrosetti.eu/valoreacqua2023/wp-content/uploads/sites/240/2023/03/Libro-Bianco-2023-Valore-Acqua-per-lItalia-rev.pdf. [17 maggio 2025]

[10] Confindustria. (22 marzo 2024). *Dall'emergenza all'efficienza idrica*. Disponibile in: public.confindustria.it/repository/2025/03/27015926/Volume_Efficienza_idrica.pdf. p. 20. [17 maggio 2025]

produrlo. Ciò implica che il problema della gestione dell'acqua non può essere affrontato esclusivamente su scala locale o nazionale, ma richiede una prospettiva aperta e integrata con le dinamiche commerciali globali. Questo fenomeno modifica profondamente la lettura tradizionale del bilancio idrico: la disponibilità effettiva di risorse non dipende più soltanto dalle dotazioni fisiche interne, ma anche dai flussi di acqua virtuale incorporati negli scambi internazionali. La contabilità idrica tradizionale tende invece a trascurare questa componente. Un paese apparentemente autosufficiente potrebbe in realtà dipendere in misura significativa dalle importazioni di acqua virtuale, mentre un paese soggetto a stress idrico potrebbe sostenere la domanda mondiale esportando prodotti ad alta intensità d'acqua. Per questa ragione, il bilancio idrico deve essere interpretato come un sistema aperto.

Il bilancio idrico tradizionale confronta l'offerta disponibile con gli utilizzi interni della risorsa.

$$WB_c=(surface_w + ground_w + waste_w + desalinated_w) - (agriculture_w+household_w+industry_w) + NVWI$$

WB_c identifica il bilancio idrico (*water balance*) a sistema chiuso, ossia il bilancio idrico calcolato considerando esclusivamente il rapporto tra disponibilità e usi interni della risorsa idrica. Le componenti dell'offerta comprendono le risorse superficiali ($surface_w$), le acque sotterranee ($ground_w$), le acque reflue trattate ($waste_w$) e l'acqua dissalata ($desalinated_w$), mentre la domanda è suddivisa nei principali ambiti di utilizzo: agricolo ($agriculture_w$), domestico ($household_w$) e industriale ($industry_w$).

Tuttavia, in un'economia aperta, questa impostazione non è sufficiente a rappresentare il reale stato delle risorse. L'inclusione dei flussi di acqua virtuale modifica in modo sostanziale l'equilibrio tra disponibilità e consumo effettivo. Per questo motivo, il bilancio idrico può essere esteso includendo il saldo tra importazioni ed esportazioni di acqua virtuale. Riprendendo la formulazione di A. Hoekstra[11], la variabile NVWI, acronimo di *Net Virtual Water Import,* identifica il saldo di acqua virtuale del paese *x* per l'anno *t* ed è definita come la differenza tra le importazioni e le esportazioni di acqua virtuale incorporate nei beni scambiati:

Quando le importazioni di acqua virtuale superano le esportazioni, il paese si configura come importatore netto. Al contrario, un saldo positivo delle esportazioni implica una fuoriuscita netta di risorse idriche incorporate nei beni destinati ai mercati esteri.

L'estensione del bilancio consente inoltre di costruire indicatori specifici, come l'indice di dipendenza idrica e l'indice di autosufficienza. L'indice di dipendenza idrica[12] misura la quota della domanda complessiva soddisfatta attraverso importazioni nette di acqua virtuale. Valori elevati indicano una forte dipendenza dalle risorse esterne.

L'indice di autosufficienza[13] misura invece la capacità del sistema produttivo nazionale di soddisfare il proprio fabbisogno utilizzando esclusivamente risorse interne.

L'analisi del bilancio idrico italiano in economia chiusa suggerisce una situazione di apparente abbondanza delle risorse. La disponibilità complessiva supera infatti in modo significativo i volumi utilizzati dai principali settori economici. Il saldo

[11] Per approfondire si veda: Hoekstra, A. Y., & Hung, P. Q. (2002). *Virtual water trade: a quantification of virtual water flows between nations in relation to international crop trade*. Disponibile in: ihedelftrepository.contentdm.oclc.org/digital/collection/p21063coll3/id/10327 -. [17 maggio 2025]

[12] L'indice di dipendenza idrica (WD) è calcolato come $\mathrm{WD} = \begin{cases} \frac{\mathrm{NVWI}}{\mathrm{WU+NVWI}} \times 100 & \text{se NVWI} > 0 \\ 0 & \text{se NVWI} < 0 \end{cases}$ dove NVWI indica le importazioni nette di acqua virtuale e WU l'uso interno di acqua.

[13] L'indice di autosufficienza idrica (WSS) è calcolato come $\mathrm{WSS} = \begin{cases} \frac{\mathrm{WU}}{\mathrm{WU+NVWI}} \times 100 & \text{se NVWI} > 0 \\ 100 & \text{se NVWI} < 0 \end{cases}$ dove NVWI indica le importazioni nette di acqua virtuale e WU l'uso interno di acqua.

positivo stimato risulta pari a circa 188 km³, valore coerente con i dati riportati dalle statistiche AQUASTAT.

Tuttavia, il quadro cambia in modo significativo quando il bilancio viene "aperto" e integrato con i flussi di acqua virtuale.[14]

L'analisi si concentra sul comparto agroalimentare, selezionando 67 prodotti del comparto agroalimentare caratterizzati da elevata intensità idrica.[15] I prodotti selezionati coprono circa il 63 per cento della produzione agroalimentare italiana, consentendo di rappresentare una quota significativa delle dinamiche reali di utilizzo della risorsa.

Questo livello di copertura consente di intercettare una parte consistente delle dinamiche reali di utilizzo della risorsa idrica nel settore agricolo, in particolare per quanto riguarda le produzioni più rilevanti e idrointensive. Al tempo stesso, la mancata inclusione della restante quota (pari a circa il 37%) implica che il bilancio idrico aperto costruito debba essere interpretato come una rappresentazione parziale del fenomeno.[16] Tale limite, riconducibile principalmente alla carenza di dati sull'impronta idrica[17], comporta un margine di incertezza nelle stime. Tuttavia, la quota considerata consente comunque di cogliere le principali dinamiche del comparto analizzato.

Tra le criticità metodologiche da considerare nella costruzione di un bilancio idrico aperto c'è poi la natura intrinsecamente variabile dell'impronta idrica dei prodotti agricoli. L'impronta idrica, infatti, non rappresenta un parametro fisso e universale, ma varia significativamente sia nel tempo sia nello spazio, poiché dipende da molteplici fattori legati alle condizioni climatiche, alle tecniche di coltivazione, all'efficienza dei sistemi irrigui e alle caratteristiche dei territori. Di conseguenza, lo stesso prodotto agricolo può presentare valori di impronta idrica differenti non solo tra paesi diversi, ma anche tra regioni dello stesso paese e tra periodi differenti, in funzione delle condizioni climatiche e della disponibilità idrica. Questa variabilità rappresenta una fonte di incertezza importante nelle analisi empiriche sui flussi di acqua virtuale, poiché richiederebbe, in linea teorica, dati specifici per ciascun paese partner commerciale e per ciascun anno considerato. Ulteriori semplificazioni riguardano l'attribuzione dei flussi commerciali: assumendo che i prodotti analizzati non siano coinvolti in processi di riesportazione, si è considerato che i beni esportati siano interamente riconducibili alla produzione nazionale e tale ipotesi può introdurre distorsioni nella stima del contenuto idrico effettivamente associato all'export. A ciò si aggiunge il fatto che l'analisi non considera in modo esplicito la componente di filiera: oltre all'irrigazione, la produzione agricola richiede infatti ulteriori impieghi di risorsa idrica legati, ad esempio, alle fasi di lavaggio, trasformazione e trattamento dei prodotti. Questo aspetto assume un rilievo ancora maggiore qualora si consideri l'agricoltura come parte di una catena di approvvigionamento più ampia, in particolare nei processi di produzione di beni vegetali trasformati. Nello studio si è fatto riferimento ai valori di impronta idrica stimati da M. Mekonnen e A. Y. Hoekstra[18], che rappresentano uno dei dataset più completi e utilizzati nella letteratura scientifica sul tema dell'impronta idrica e del commercio di acqua virtuale. L'utilizzo di tali coefficienti consente di mantenere coerenza metodologica e com-

[14] In questa sede, il bilancio idrico in economia aperta è stato calcolato esclusivamente a livello settoriale, in funzione dell'effettiva disponibilità dei dati.

[15] La costruzione del dataset è stata effettuata integrando i coefficienti di impronta idrica elaborati da Mekonnen e Hoekstra all'interno dello studio *The green, blue and grey water footprint of crops and derived crop products* con i dati AQUASTAT e CROPSTAT relativi alla produzione e agli scambi commerciali.

[16] È opportuno sottolineare che il dataset risulta già, per definizione, parziale, in quanto il presente studio si concentra esclusivamente sui prodotti del comparto agroalimentare, scelti in ragione della loro elevata intensità idrica e quindi della loro maggiore rilevanza ai fini dell'analisi dei flussi di acqua virtuale.

[17] L'impronta idrica misura la quantità totale di acqua necessaria per produrre beni e servizi. Questo indicatore non si limita a quantificare il volume complessivo utilizzato, ma distingue anche la tipologia di risorsa impiegata. L'impronta idrica si articola infatti in tre componenti principali: acqua blu, acqua verde e acqua grigia.

[18] Si veda: Mekonnen, M. M. & Hoekstra, A. Y. (2011, 31 marzo). *The green, blue and grey water footprint of crops and derived crop products.* Disponibile in: www.waterfootprint.org/resources/Mekonnen-Hoekstra-2011-WaterFootprintCrops.pdf [17 maggio 2025].

parabilità tra i diversi prodotti analizzati, pur nella consapevolezza che i valori adottati costituiscono necessariamente una media stimata e non riflettono pienamente la variabilità temporale e geografica che caratterizza i processi produttivi agricoli.

L'analisi evidenzia che la produzione nazionale destinata al consumo interno ammonta a circa 47 milioni di tonnellate, mentre la quota destinata alle esportazioni raggiunge circa 4,5 milioni di tonnellate. Le importazioni dei beni selezionati si attestano invece intorno a 24,4 milioni di tonnellate. L'Italia emerge pertanto come un importatore netto di acqua virtuale. In termini di contenuto idrico, la produzione nazionale al netto delle esportazioni corrisponde a circa 51,8 km³, mentre l'acqua virtuale incorporata nelle esportazioni ammonta a circa 9,88 km³. Parallelamente, le importazioni incorporano circa 50,47 km³ di acqua virtuale.

Sebbene nella presente analisi l'inclusione dei flussi di acqua virtuale sia limitata al solo comparto agroalimentare, il loro inserimento determina comunque un incremento del bilancio idrico pari a circa 40,6 km³, corrispondente a un aumento del 21,5 per cento rispetto al bilancio chiuso.

Tavola 1 - Bilancio idrico in economia aperta. Anno 2022

Valori in milioni di m³

Offerta idrica interna	
Acque superficiali	179.300
Acque sotterranee	43.000
Acque reflue	90
Acque dissalate	20
Import	*50.468*
Domanda idrica interna	
Agricola	17.000
Industriale	7.700
Domestica	9.148
Export	*9.882*

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati AQUASTAT e FAOSTAT

L'indice di dipendenza idrica risulta pari al 54,5 per cento, indicando che oltre la metà dell'acqua necessaria al sistema produttivo viene soddisfatta attraverso importazioni nette di acqua virtuale. L'indice di autosufficienza, pari al 45,5 per cento, mostra invece che meno della metà del fabbisogno complessivo è coperta mediante risorse interne. Si tratta di un'evidenza particolarmente rilevante, poiché modifica in modo sostanziale la lettura della posizione idrica dell'Italia. Se osservato attraverso un bilancio chiuso, il Paese appare, infatti, caratterizzato da una bassa dipendenza dagli apporti idrici esterni, data la quota contenuta di risorse provenienti da altri territori. Tuttavia, l'integrazione dei flussi commerciali di acqua virtuale per il comparto agroalimentare restituisce un quadro profondamente diverso: l'Italia risulta fortemente dipendente dall'estero non tanto in termini di risorse idriche fisicamente disponibili, quanto attraverso l'acqua incorporata nei beni agricoli importati.

Inoltre, l'analisi dei volumi di acqua virtuale incorporata nei prodotti considerati nel campione evidenzia una forte eterogeneità tra le diverse categorie merceologiche. La Tavola 2 riporta i dieci prodotti a maggiore e minore intensità idrica. In termini complessivi, il 58 per cento dei prodotti presenta un volume di acqua virtuale superiore a 1.000 m³/t, mentre il 31 per cento

si colloca al di sopra della media campionaria pari a 2.521 m³/t, segnalando una concentrazione rilevante di beni ad elevata intensità idrica. I valori più elevati si registrano nei prodotti derivati da colture oleaginose e nella frutta secca. L'olio di sesamo (21.793 m³/t), l'olio d'oliva (14.726 m³/t) e l'olio di lino (9.415 m³/t) rappresentano i casi caratterizzati dalla maggiore intensità idrica. Anche prodotti come il luppolo e alcuni frutti, tra cui il kiwi, presentano impronte idriche significativamente superiori alla media. Al contrario, valori molto più contenuti si osservano per prodotti come barbabietola (132 m³/t), carote e rape (195 m³/t) e pomodori (214 m³/t).

La struttura degli scambi commerciali evidenzia, poi, un interessante rapporto tra contenuto idrico e valore economico. L'Italia tende a importare prodotti caratterizzati da elevata intensità idrica, esternalizzando così una parte della pressione sulle proprie risorse, mentre esporta beni a maggiore valore aggiunto. L'Italia esporta anche prodotti dal contenuto idrico elevato, ma economicamente molto remunerativi, come l'olio d'oliva. Ciò evidenzia la presenza di un trade-off tra creazione di valore economico e utilizzo della risorsa idrica. La sostenibilità del sistema produttivo dovrebbe dipendere, quindi, dalla capacità di allineare la specializzazione commerciale con la disponibilità delle risorse. L'analisi congiunta di quantità, valore economico e contenuto idrico mostra, dunque, come il commercio agroalimentare italiano rifletta un equilibrio complesso tra competitività economica e sostenibilità delle risorse.

Tavola 2 - I prodotti a maggiore e minore intensità idrica nel campione analizzato [1]

Valori in m³/t

	Impronta idrica media globale									
		Verde	Blu	Grigia	Totale		Verde	Blu	Grigia	Totale
1°	Olio di sesamo	19.674	1.183	936	**21.793**	Barbabietola	82	26	25	**132**
2°	Olio d'oliva	12.067	2.437	221	**14.726**	Carote e rape	106	28	61	**195**
3°	Olio di lino	8.618	488	310	**9.415**	Pomodori	108	63	43	**214**
4°	Mandorle	4.632	1.908	1.507	**8.047**	Angurie	147	25	63	**235**
5°	Olio di arachidi	6.681	405	442	**7.529**	Cavoli e altre brassicacee	181	26	73	**280**
6°	Olio di semi di girasole	6.088	299	405	**6.792**	Cavolfiori e broccoli	189	21	75	**285**
7°	Nocciole	3.813	1.090	354	**5.258**	Patate	191	33	63	**287**
8°	Noci	2.805	1.299	814	**4.918**	Birra fatta di malto	254	16	27	**298**
9°	Olio di colza	3.226	438	636	**4.301**	Zucche e zucchine	228	24	84	**336**
10°	Olio di soia	3.980	137	73	**4.190**	Cipolle	192	88	65	**345**

[1] La parte sinistra della tavola riporta i dieci prodotti con maggiore intensità idrica nel campione analizzato, mentre la parte destra presenta quelli con minore intensità idrica.

Fonte M. M. Mekonnen and A. Y. Hoekstra. The green, blue and grey water footprint of crops and derived crop products

L'analisi può essere ulteriormente qualificata distinguendo le componenti verde, blu e grigia[19] dell'impronta idrica. Da tale distinzione emerge come la componente verde, associata alle precipitazioni, rappresenti generalmente la quota prevalente nei

[19] L'acqua blu comprende le risorse presenti nei fiumi, nei laghi e nelle falde sotterranee che possono essere prelevate per usi agricoli, civili

prodotti agricoli. Tuttavia, nei prodotti caratterizzati da maggiore intensità idrica aumenta il peso della componente blu, legata all'irrigazione, e in alcuni casi della componente grigia, legata al volume d'acqua necessario ad assimilare il carico inquinante generato dal processo produttivo. Questa distinzione risulta centrale nell'analisi poiché non tutte le forme di utilizzo della risorsa idrica presentano lo stesso livello di sostenibilità. A parità di contenuto idrico complessivo, una maggiore incidenza delle componenti blu e grigia implica una pressione più elevata sulle risorse idriche gestite e sugli equilibri ambientali. Parallelamente, la prevalenza della componente verde riduce la pressione diretta sui sistemi irrigui ma espone il sistema produttivo a una maggiore vulnerabilità climatica, soprattutto in un contesto caratterizzato da crescente instabilità dei regimi pluviometrici.

Dai risultati emerge che il tema della gestione delle risorse idriche non possa più essere affrontato esclusivamente attraverso una prospettiva interna. La crescente interconnessione tra economie, sistemi produttivi e mercati internazionali rende infatti necessario adottare un approccio aperto alla contabilità idrica. Le politiche orientate esclusivamente all'incremento dell'offerta attraverso nuovi prelievi rischiano infatti di produrre effetti limitati o non sostenibili nel lungo periodo.

Un ulteriore aspetto emerso dall'analisi riguarda il tema, spesso trascurato, della percezione della risorsa idrica. L'acqua è, per sua natura, una risorsa spesso invisibile nei suoi reali processi di utilizzo e distribuzione, e proprio per questo tende a essere sottovalutata. L'acqua, inoltre, non può essere considerata un bene economico assimilabile agli altri, ma è un bene comune, la cui gestione risulta complessa e, in molti casi, poco trasparente. Questa scarsa percezione del suo valore richiama il problema tipico dei beni comuni: una risorsa condivisa, se utilizzata da una pluralità di soggetti senza una piena consapevolezza dei costi collettivi generati dal suo sfruttamento, rischia di essere progressivamente depauperata. Per queste ragioni, la gestione della domanda idrica assume un ruolo centrale. Essa richiede una conoscenza approfondita non solo dei volumi effettivamente utilizzati, ma anche delle diverse finalità d'uso. In questa prospettiva, il commercio internazionale può essere interpretato come uno strumento di gestione indiretta delle risorse idriche. Tuttavia, pur rappresentando un utile strumento di analisi e gestione, il concetto di acqua virtuale non può sostituire gli interventi strutturali sul sistema idrico. È necessario rafforzare le politiche di gestione interna, migliorando la manutenzione delle infrastrutture e l'efficienza delle reti. Gli interventi più efficaci, infatti, non possono riguardare soltanto l'aumento della disponibilità idrica, ma soprattutto devono essere mirati alla valorizzazione e alla diversificazione delle risorse già esistenti: dal riutilizzo delle acque reflue trattate al miglioramento delle pratiche irrigue, fino a una gestione più sostenibile del suolo. Resta quindi centrale il tema della percezione: la tendenza a sovrastimare alcune soluzioni tecniche e a sottovalutare interventi di gestione più sistemici riflette una comprensione parziale del problema. Per questo motivo una maggiore disponibilità di dati e informazioni può contribuire a integrare la dimensione idrica nelle decisioni produttive, commerciali e di politica pubblica.

e industriali. L'acqua verde rappresenta invece l'acqua piovana immagazzinata nel suolo e utilizzata dalle colture attraverso i processi di evapotraspirazione. L'acqua grigia indica infine il volume di acqua necessario a diluire gli inquinanti prodotti dalle attività antropiche fino a ricondurre la qualità della risorsa a standard compatibili con il riutilizzo. La distinzione tra queste componenti risulta fondamentale perché consente di comprendere quali tipologie di risorse subiscono le maggiori pressioni.

⊕ APPROFONDIMENTO

La transizione verso i veicoli elettrici: dalla strategia cinese al caso Stellantis

di Asia Pesce (Agenzia ICE)[1]

Negli ultimi anni il settore automobilistico mondiale ha attraversato una trasformazione profonda dovuta alla diffusione delle auto elettriche e alla necessità di ridurre le emissioni inquinanti. In questo scenario, la Cina è diventata il principale protagonista della mobilità elettrica grazie a una combinazione di politiche industriali, investimenti pubblici, incentivi governativi al consumatore e allo sviluppo di imprese nazionali altamente competitive. Il mercato cinese rappresenta oggi il punto di riferimento mondiale per la produzione e la diffusione di veicoli elettrici, influenzando direttamente le strategie delle principali case automobilistiche internazionali.

LA CRESCITA DEL SETTORE AUTOMOBILISTICO CINESE E LA NASCITA DELL'INDUSTRIA DEI VEICOLI ELETTRICI

Il consolidamento del mercato dei veicoli elettrici (EV)[2] in Cina è il risultato di una strategia industriale di lungo periodo, fondata su pianificazione statale, protezione del mercato interno, trasferimento tecnologico e ingenti incentivi pubblici. Fin dagli anni Ottanta, il governo cinese considerò l'industria automobilistica un settore strategico per la modernizzazione economica. Attraverso la politica del "mercato in cambio di tecnologia"[3], la Cina impose alle case automobilistiche straniere di operare tramite *joint venture* con imprese locali, con l'obiettivo di acquisire *know-how* e competenze produttive. Sebbene questa strategia abbia inizialmente favorito soprattutto l'assemblaggio di modelli stranieri, essa contribuì a creare una solida base industriale e manifatturiera.

Tavola 1 – Principali Joint Venture per il rilancio dell'industria automotive in Cina dal 1980 al 2000

Anno	Azienda cinese	Azienda straniera	Joint Venture	Modello	Partecipazione domestica (%)	Partecipazione straniera (%)
1983	BAIC	AMC	Beijing Jeep Corporation	Jeep Cherokee (XJ)	68,7	31,3
1984	SAIC	Volkswagen	Shanghai Volkswagen	Volkswagen Santana	50	50
1985	GAIC	Peugeot	Guangzhou Peugeot Automobile Corporation	Peugeot 504 pickup	66	34
1991	FAW	Volkswagen	FAW-Volkswagen	Volkswagen Jetta MK2	60	40
1992	Dongfeng	PSA (Peugeot/Citroën)	Dongfeng Peugeot-Citroën	Citroën Fukang	50	50

Fonte: Jia-Zheng, Y., Brasó Broggi, C. (2025). *The metamorphosis of China's automotive industry (1953–2001): Inward internationalization, technological transfers and the making of a post-socialist market*, Business History.

[1] Il presente contributo trae origine da uno dei progetti di ricerca, attinenti ai temi affrontati nel Rapporto, sviluppati dalle borsiste dell'Ufficio Analisi e Studi nell'ambito del loro incarico biennale. Le ricerche saranno oggetto di pubblicazioni individuali nei prossimi mesi.

[2] Per veicoli elettrici si intendono sia i veicoli alimentati interamente a batteria sia i veicoli ibridi *plug-in*.

[3] Tale politica consentiva alle imprese straniere di accedere al mercato interno cinese, beneficiando di incentivi, forme di protezione dalla concorrenza internazionale e di restrizioni all'ingresso di nuovi operatori. In cambio, le aziende internazionali si impegnavano a formare le imprese locali e trasferire loro competenze tecnologiche.

Dopo l'ingresso della Cina nell'Organizzazione Mondiale del Commercio nel 2001 e la progressiva apertura del mercato, il governo cinese comprese che competere nel settore delle auto tradizionali contro i grandi produttori internazionali sarebbe stato difficile. Per questo motivo decise di puntare sui veicoli elettrici, considerati un'opportunità per competere tecnologicamente con i concorrenti occidentali e giapponesi. Durante il decimo e l'undicesimo Piano Quinquennale, Pechino avviò una strategia centrata sullo sviluppo di batterie, motori elettrici e sistemi di controllo elettronico, sostenendo la ricerca attraverso fondi pubblici e programmi tecnologici nazionali, come il Programma 863.[4]

Un momento decisivo fu il lancio, nel 2009, del programma *Ten Cities, Thousand Vehicles*, che incentivava l'introduzione di veicoli elettrici, inizialmente solo nel settore pubblico[5], in diverse città pilota. Successivamente gli incentivi furono estesi anche ai consumatori privati attraverso sussidi diretti all'acquisto, che in alcuni casi raggiungevano i 60.000 yuan per veicolo. Parallelamente, il governo impose requisiti tecnici sempre più elevati, soprattutto in termini di autonomia e densità energetica delle batterie, spingendo le imprese cinesi a innovare rapidamente.

Oltre ai sussidi economici, la Cina introdusse numerosi incentivi non monetari. Nelle grandi città, dove le auto tradizionali erano soggette a quote, lotterie o costose aste per ottenere una targa, i veicoli elettrici godevano di corsie preferenziali, accesso immediato all'immatricolazione, parcheggi agevolati ed esenzioni dai blocchi del traffico. Queste misure accrebbero notevolmente l'attrattiva degli EV rispetto alle auto a combustione interna.

Infine, programmi strategici come *Made in China 2025*[6] consolidarono ulteriormente il settore, promuovendo la nascita di campioni nazionali e investimenti rilevanti nelle infrastrutture di ricarica. Grazie a questa combinazione di protezione industriale, pianificazione statale, innovazione tecnologica e sostegno alla domanda interna, la Cina è riuscita a costruire il più grande mercato mondiale dei veicoli elettrici e a trasformarsi nel principale produttore globale del settore.

LA TRANSIZIONE ELETTRICA IN EUROPA

Anche l'UE ha accelerato il percorso di transizione verso la mobilità elettrica, introducendo normative più stringenti per ridurre le emissioni di CO_2 e favorire il progressivo abbandono dei motori a benzina e diesel. L'obiettivo principale è raggiungere la neutralità climatica entro il 2050 attraverso politiche ambientali, incentivi economici e investimenti nelle infrastrutture di ricarica. Tuttavia, il settore automobilistico europeo si trova a gestire tale transizione in un contesto di forte pressione competitiva, dovuta sia al ritardo accumulato nella produzione di veicoli elettrici a basso costo sia alla crescente presenza dei produttori cinesi sui mercati internazionali. A questo proposito, a dicembre 2025, la Commissione europea ha presentato un piano volto a sostenere la competitività dell'industria automobilistica europea denominato *Automotive Package*.[7] L'iniziativa

[4] Il Progetto 863, ufficialmente denominato Programma Nazionale per lo Sviluppo dell'Alta Tecnologia, trae origine da una proposta presentata nel marzo 1986 da quattro scienziati cinesi a Deng Xiaoping, allora alla guida del paese. Gli scienziati sottolinearono l'urgenza di colmare il crescente divario tecnologico con l'Occidente, evitando l'esclusione della Cina dalle innovazioni chiave nei settori della difesa, dell'informatica e dell'energia. Inizialmente focalizzato sull'autosufficienza tecnologica, nel 2006 il programma ha assunto un ruolo centrale nell'industria automobilistica.

[5] Questa scelta rifletteva la maggiore facilità di installare infrastrutture di ricarica lungo tratte fisse, come quelle degli autobus.

[6] Si tratta di un piano ambizioso lanciato dal governo cinese nel 2015 con l'obiettivo di trasformare il paese in una superpotenza manifatturiera avanzata, riducendo la dipendenza da tecnologie straniere e promuovendo l'innovazione domestica. La Cina mira a raggiungere il primato tecnologico in dieci settori chiave come l'intelligenza artificiale, i semiconduttori, i veicoli elettrici e le energie rinnovabili.

[7] Commissione europea. (2025, 16 dicembre). *Automotive package.* Directorate-General for Mobility and Transport. Disponibile in: transport.ec.europa.eu/transport-themes/action-plan-future-automotive-sector/automotive-package_en [23 maggio 2026].

prevede maggiore flessibilità per i produttori[8], investimenti nella filiera europea delle batterie e semplificazioni normative per favorire l'innovazione industriale.

Uno degli aspetti centrali della strategia europea riguarda il rafforzamento della produzione interna di batterie, considerata strategica per ridurre la dipendenza tecnologica dai fornitori asiatici. In questo contesto, il Regolamento (UE) 2023/1542[9], ha introdotto un sistema armonizzato di norme per la produzione, la commercializzazione e la gestione a fine vita delle batterie. I nuovi requisiti riguardano, tra gli altri aspetti, la sostenibilità ambientale, la sicurezza dei materiali, l'etichettatura, la tracciabilità, il contenuto di materiale riciclato e la raccolta delle batterie esauste. Tra le principali novità, vi è l'introduzione del passaporto digitale (*Battery Passport*), un documento utile a tracciare e rendere accessibili le informazioni principali delle batterie.[10] L'armonizzazione delle regole tra gli Stati membri mira a evitare frammentazioni normative che potrebbero ostacolare il funzionamento del mercato interno. Al tempo stesso, l'innalzamento degli standard tecnici e ambientali può incidere sui costi di conformità per i produttori extra UE, configurandosi come una misura regolatoria rilevante per l'accesso al mercato europeo.

IL RUOLO DI STELLANTIS NELLA MOBILITÀ ELETTRICA

Se si guarda all'esportazione complessiva di automobili, comprendendo sia i veicoli elettrici sia quelli con motore a combustione interna, l'Italia risulta al quattordicesimo posto nella classifica mondiale, con una quota di mercato inferiore al 2 per cento. L'industria automobilistica italiana ha rappresentato per decenni uno dei pilastri del sistema manifatturiero del paese, grazie soprattutto alla presenza di Fiat e di una vasta rete di imprese specializzate nella componentistica, nella meccanica e nel design industriale. Tuttavia, negli ultimi anni, il settore ha subito una progressiva riduzione della produzione nazionale e una perdita di competitività rispetto ad altri grandi produttori europei e asiatici.

[8] Precedentemente, la Commissione europea prevedeva di imporre lo stop totale alla vendita di auto a combustione interna entro il 2035. In seguito all'attuazione della recente normativa, invece, a partire dal 2035 l'obbligo di riduzione delle emissioni per le auto nuove è passato dal 100 per cento al 90 per cento.

[9] Regolamento (UE) 2023/1542 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 12 luglio 2023, relativo alle batterie e ai rifiuti di batterie, che modifica la direttiva 2008/98/CE e il regolamento (UE) 2019/1020 e abroga la direttiva 2006/66/CE (Testo rilevante ai fini del SEE). Disponibile in: eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023R1542 [1° giugno 2026].

[10] Il Passaporto Digitale per le Batterie è previsto a partire da febbraio 2027 per tutte le batterie industriali ricaricabili con capacità superiore a 2 kWh, per le batterie delle auto elettriche e dei mezzi di trasporto leggeri. Le informazioni contenute nel passaporto riguardano la composizione chimica e l'origine delle materie prime, l'impronta di carbonio dichiarata, la durata prevista delle batterie, il contenuto di materiale riciclato, le istruzioni per il riciclo e i dati relativi alla tracciabilità e il codice identificativo univoco.

Tavola 2 - Principali esportatori mondiali di auto

Valori in milioni di euro

Paesi	2025	Var. % 2025/24	Quota % 2025	Numero di veicoli 2025	Quota % 2025 (1)
Germania	156.703	-3,5	18,0	4.157.708	9,7
Cina	97.112	16,5	11,2	8.436.270	19,7
Giappone	93.352	-5,3	10,7	5.090.150	11,9
Corea del Sud	60.750	-3,9	7,0	3.475.762	8,1
Messico	51.807	-8,8	5,9	2.275.448	5,3
Stati Uniti	47.395	-15,2	5,4	2.567.388	6,0
Belgio	39.038	3,3	4,5	2.997.112	7,0
Spagna	35.276	-6,1	4,1	2.190.040	5,1
Cechia	33.938	6,4	3,9	1.473.201	3,4
Slovacchia	30.911	5,4	3,5	1.197.309	2,8
Regno Unito	27.114	-18,3	3,1	2.340.378	5,5
Canada	25.910	-12,0	3,0	1.332.726	3,1
Francia	21.645	2,8	2,5	1.217.274	2,8
Italia	14.450	-5,5	1,7	357.026	0,8
Svezia	12.063	-13,8	1,4	353.613	0,8
Turchia	11.823	-0,9	1,4	708.484	1,7
Ungheria	11.297	-7,8	1,3	472.905	1,1
Paesi Bassi	8.964	19,5	1,0	694.469	1,6
Thailandia	8.777	-21,8	1,0	1.350.255	3,2
Austria	7.684	1,6	0,9	159.407	0,4
Altri paesi	**74.854**	**8,8**	**8,6**		
Mondo	**870.865**	**-2,1**			

(1) La quota è stata calcolata utilizzando al denominatore la somma dei primi 20 esportatori mondiali

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati degli istituti nazionali di statistica. Per identificare il settore è stato utilizzato il codice del Sistema Armonizzato (HS) 8703

La transizione verso la mobilità elettrica sta accentuando queste difficoltà, poiché richiede una profonda riconversione industriale e tecnologica. I veicoli elettrici necessitano infatti di un numero inferiore di componenti meccaniche rispetto alle auto tradizionali e spostano il valore produttivo verso batterie e materiali critici, settori nei quali l'Europa e l'Italia risultano fortemente dipendenti dal continente asiatico, in particolare dalla Cina. Di conseguenza, la sfida principale per l'industria italiana consiste nella capacità di adattare la propria filiera produttiva ai nuovi equilibri del mercato globale senza compromettere occupazione e competitività. Analizzando nello specifico il settore dei veicoli elettrici, nel 2025 la Germania si conferma il primo esportatore mondiale in termini di valore di export.

Tuttavia, se si considera il numero di veicoli esportati, il primato passa alla Cina che nel 2025 ha esportato quasi 6 milioni di veicoli, mentre la Germania ne ha venduti all'estero meno di 2 milioni. Questo divario riflette una marcata differenza nel valore medio unitario: in Germania il prezzo medio di esportazioni si attesta a poco meno di 41 mila euro per veicolo, mentre in Cina è pari a circa 15.300 euro.

L'Italia si colloca al diciassettesimo posto nella classifica mondiale per valore delle esportazioni, pur registrando un aumento del 51 per cento rispetto all'anno precedente. Questo dato evidenzia come il mercato italiano dell'elettrico sia ancora relativamente limitato rispetto ai principali competitor internazionali, nonostante la crescita registrata negli ultimi anni.

Nonostante tali criticità, l'Italia sta cercando di rafforzare la propria presenza nel settore degli EV attraverso investimenti nella produzione elettrica, nello sviluppo delle infrastrutture di ricarica e nella riconversione degli stabilimenti esistenti. In questo contesto, il ruolo di Stellantis assume un'importanza centrale, evidenziando come la transizione verso la mobilità elettrica stia modificando le strategie industriali dei grandi gruppi automobilistici europei. Il gruppo, nato nel 2021 dalla fusione tra Fiat Chrysler Automobiles e PSA Group, comprende marchi storici come Fiat, Jeep, Peugeot, Citroën, Alfa Romeo e Opel.

Per affrontare la crescente concorrenza cinese e ridurre il ritardo tecnologico europeo nel settore delle batterie e dei veicoli elettrici a basso costo, Stellantis ha avviato una serie di accordi strategici con imprese cinesi. Nel 2023 il gruppo ha annunciato un investimento di circa 1,5 miliardi di euro nella casa automobilistica cinese Leapmotor, acquisendo circa il 20 per cento della società e creando la Leapmotor International, *joint venture* controllata al 51 per cento da Stellantis.[11] L'accordo consente al gruppo europeo di distribuire e produrre veicoli elettrici Leapmotor nei mercati internazionali, inclusa l'Europa, sfruttando tecnologie cinesi considerate più avanzate e meno costose rispetto a quelle europee.

Questa operazione rappresenta un cambiamento significativo negli equilibri industriali globali. Se negli anni Novanta e Duemila erano principalmente le imprese occidentali a trasferire tecnologia alle aziende cinesi attraverso *joint venture* produttive, oggi sono invece molti gruppi europei a ricercare partenariati con gruppi cinesi per accedere a competenze avanzate nel settore delle batterie, dei software e della mobilità elettrica.

Stellantis mantiene inoltre rapporti industriali consolidati con il gruppo cinese Dongfeng Motor, storico partner in Cina dell'ex gruppo PSA attraverso la *joint venture* Dongfeng Peugeot-Citroën. Negli ultimi anni la collaborazione è stata rafforzata per sostenere la produzione e la distribuzione di modelli Peugeot e Citroën destinati sia al mercato cinese sia ai mercati internazionali.[12] La cooperazione con imprese cinesi rappresenta quindi una componente sempre più strategica per Stellantis, sia per contenere i costi di produzione sia per accelerare lo sviluppo tecnologico nel settore degli EV.

Il caso Stellantis dimostra come la transizione verso la mobilità elettrica non rappresenti soltanto un cambiamento tecnologico, ma anche una profonda ridefinizione degli equilibri industriali globali. Il primato cinese nel settore sta infatti influenzando in modo diretto le strategie delle case automobilistiche europee, imponendo nuove forme di cooperazione industriale e una crescente integrazione tra i mercati automobilistici internazionali.

[11] Stellantis. (2026, 8 maggio). *Stellantis e Leapmotor annunciano l'intenzione di rafforzare ulteriormente la loro partnership strategica*. Disponibile in: www.stellantis.com/it/news/comunicati-stampa/2026/maggio/stellantis-e-leapmotor-annunciano-l-intenzione-di-rafforzare-ulteriormente-la-loro-partnership-strategica [23 maggio 2026].

[12] Stellantis. (2026, 15 maggio). *Stellantis e Dongfeng rafforzano la loro storica collaborazione per la Cina e per l'export.* Disponibile in: www.stellantis.com/it/news/comunicati-stampa/2026/maggio/stellantis-e-dongfeng-rafforzano-la-loro-storica-collaborazione-per-la-cina-e-per-l-export [23 maggio 2026].

Tavola 3 - Principali esportatori mondiali di auto elettriche

Valori in milioni di euro[1]

Paesi	2025	Var.% 2025/24	Quota % 2025	Numero di veicoli 2025	Quota % 2025 [2]
Germania	72.797	10,6	20,0	1.774.589	8,7
Cina	58.744	42,4	16,2	5.971.187	29,1
Giappone	37.305	-4,5	10,3	1.736.917	8,5
Belgio	24.633	17,5	6,8	3.835.404	18,7
Corea del Sud	22.781	6,2	6,3	923.764	4,5
Slovacchia	18.129	34,0	5,0	612.352	3,0
Regno Unito	15.755	-22,3	4,3	1.763.433	8,6
Spagna	15.610	30,9	4,3	715.626	3,5
Cechia	14.200	32,9	3,9	531.689	2,6
Francia	10.616	37,3	2,9	516.397	2,5
Stati Uniti	10.241	-20,7	2,8	337.485	1,6
Messico	8.325	9,1	2,3	219.291	1,1
Svezia	6.028	-19,0	1,7	159.805	0,8
Ungheria	5.611	19,5	1,5	234.074	1,1
Turchia	5.198	-5,8	1,4	239.985	1,2
Canada	5.164	-18,3	1,4	210.759	1,0
Italia	4.857	51,0	1,3	92.626	0,5
Paesi Bassi	4.726	28,8	1,3	250.279	1,2
Polonia	3.885	22,9	1,1	220.701	1,1
Slovenia	3.868	32,7	1,1	140.582	0,7
Altri paesi	**14.733**	**84,3**	**4,1**		
Mondo	**363.207**	**14,2**			

[1] Si noti che la classifica riguarda i valori delle esportazioni e non il numero di veicoli elettrici che vengono esportati dai singoli paesi. In questo ultimo caso è la Cina a detenere il record mondiale.

[2] La quota per il numero di veicoli esportati è stata calcolata utilizzando al denominatore la somma dei primi 20 esportatori mondiali

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati degli istituti nazionali di statistica. Per identificare il settore sono stati utilizzati i seguenti codici del Sistema Armonizzato (HS): 870380, 870370, 870360, 870350, 870340.

2.3 I mercati

2.3.1 L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEGLI SCAMBI DI MERCI

di Tiziana Giuliani (Agenzia ICE)

Nel 2025 le esportazioni italiane hanno raggiunto un valore complessivo di oltre 643 miliardi di euro, segnando un incremento del 3,3 per cento rispetto all'anno precedente. La crescita ha interessato sia i mercati dell'Unione Europea (4,2%) sia quelli extra UE (2,4%). In una prospettiva di medio periodo, nel quadriennio 2021-2025 le esportazioni hanno evidenziato un tasso di crescita medio annuo (TCMA) del 5,4 per cento.

Le importazioni si sono attestate a 592 miliardi di euro, in aumento del 3,1 per cento rispetto al 2024, con dinamiche sostanzialmente analoghe tra i mercati dell'Unione Europea (2,9%) e quelli extra UE (3,4%). Anche le importazioni hanno mostrato una crescita sostenuta nel quadriennio 2021-2025, con un tasso di crescita medio annuo pari al 5,4 per cento.

Il saldo commerciale si è attestato a 50,7 miliardi di euro, in miglioramento rispetto ai 48,3 miliardi del 2024. Il surplus conseguito nei confronti dei paesi extra UE (56,2 miliardi) ha più che compensato il lieve disavanzo negli scambi con i partner dell'Unione Europea (-5,5 miliardi).

L'andamento favorevole dell'export italiano è proseguito anche nei primi mesi del 2026. Nel periodo gennaio-aprile, le esportazioni sono cresciute del 3,2 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, registrando una performance superiore a quella media dei paesi dell'UE (0,2%) e della Germania (2,3%), ma inferiore a quella della Francia (4,4%).

Sotto il profilo geografico, la crescita dell'export italiano è stata trainata soprattutto dai mercati extra UE (3,9%), in particolare dalla Svizzera e dagli Stati Uniti; anche i flussi diretti verso i paesi dell'UE hanno tuttavia evidenziato una dinamica tendenziale positiva (2,5%).

Nello stesso periodo, le importazioni italiane sono aumentate dell'1,4 per cento su base annua, sostenute in particolare dagli acquisti provenienti dagli Stati Uniti e dall'area del Mercosur. Tra gennaio e aprile 2026, l'avanzo commerciale dell'Italia ha superato i 15 miliardi di euro, ampliandosi di quasi 4 miliardi rispetto al corrispondente periodo del 2025.

Le aree

La geografia degli scambi italiani nel 2025 presenta una struttura eterogenea dei flussi commerciali e conferma alcune tendenze già osservate negli anni successivi alla pandemia. Accanto al consolidamento dei mercati europei, si rafforzano altre aree, in particolare il Medio Oriente e l'Asia centrale, mentre emergono segnali di indebolimento in Asia orientale e permane una limitata integrazione con i paesi dell'Africa subsahariana.

Nel 2025, l'UE si conferma il principale partner commerciale dell'Italia, rappresentando il 56,7 per cento delle importazioni nazionali e assorbendo oltre la metà delle esportazioni italiane (51,3%). Nel quadriennio 2021-2025 gli scambi con l'area hanno continuato a espandersi, confermando il ruolo centrale del mercato europeo nella struttura commerciale italiana. Nel medio periodo, tuttavia, il saldo commerciale con l'UE ha registrato un progressivo deterioramento, passando da un lieve avanzo nel 2021 (2,7 miliardi di euro) a un disavanzo nel 2025 (-5,5 miliardi). Tale evoluzione riflette una crescita delle importazioni più sostenuta rispetto a quella delle esportazioni. Nonostante il saldo negativo, il dato del 2025 evidenzia un miglioramento rispetto all'anno precedente, sostenuto principalmente dal contributo positivo di alcuni partner europei, in particolare Francia (17,6 miliardi di euro), Spagna (5,1 miliardi) e Polonia (4,9 miliardi). I Paesi Bassi contribuiscono al passivo in modo rilevante (−20,5 miliardi), dato in parte riconducibile al ruolo di Rotterdam come porto di entrata delle importazioni extra UE verso l'Italia. Disavanzi

rilevanti si registrano anche con la Germania (−13,4 miliardi) e con il Belgio (−6,5 miliardi).

I paesi europei non appartenenti all'UE continuano a rappresentare un'area di particolare rilevanza per il commercio estero italiano. Nel 2025 quest'area ha assorbito quasi il 15 per cento delle esportazioni nazionali e ha generato il maggiore surplus commerciale tra tutte le aree geografiche. Il saldo attivo, pari a 21,7 miliardi nel 2021, è più che raddoppiato nell'arco del quadriennio, raggiungendo 47,5 miliardi nel 2025, sostenuto da una crescita delle esportazioni a un tasso medio annuo del 4,7 per cento e da una contestuale flessione delle importazioni (-4,7%). Tale dinamica positiva ha tuttavia mostrato un rallentamento nell'ultimo anno: dopo la crescita registrata nel periodo successivo alla fase pandemica, le esportazioni verso l'area si sono mantenute sostanzialmente stabili nel 2025 (0,2% rispetto al 2024).

L'America settentrionale rappresenta la terza macroarea di destinazione delle esportazioni italiane per valore, con 75,9 miliardi di euro nel 2025, e costituisce la principale area extraeuropea per entità dell'avanzo commerciale, pari a 37,9 miliardi di euro. Nel periodo 2021-2025 le esportazioni italiane verso l'area hanno registrato una crescita media annua dell'8,8 per cento, il secondo tasso più elevato, dopo il Medio Oriente. Tale dinamica riflette la crescita delle esportazioni italiane verso il mercato nordamericano, sostenuto in particolare dall'andamento degli scambi con gli Stati Uniti, che nel 2025 hanno raggiunto 69,6 miliardi di euro. Parallelamente alla crescita delle esportazioni, nel quadriennio considerato si è registrata una significativa accelerazione delle importazioni provenienti dall'area. Il tasso medio annuo di crescita tra il 2021 e il 2025 è stato pari al 21,4 per cento, con un incremento particolarmente elevato nel 2025 (30,8 per cento). Tale evoluzione ha contribuito a una moderata riduzione del saldo commerciale positivo, passato dai 39,6 miliardi di euro del 2021 ai 37,9 miliardi del 2025.

Di segno opposto appare l'evoluzione degli scambi commerciali con l'Asia orientale. Dopo una fase di espansione successiva alla pandemia, il 2025 segna un ulteriore indebolimento delle esportazioni (-1,5%), contestualmente a una forte accelerazione delle importazioni. L'Asia orientale si conferma pertanto la macroarea con il maggiore contributo negativo al saldo commerciale italiano, pari a -38,5 miliardi di euro nel 2025, in ulteriore ampliamento rispetto ai -29,1 miliardi registrati nel 2024. Rispetto al 2021, quando il disavanzo si attestava a 17,5 miliardi di euro, il saldo negativo risulta più che raddoppiato, avvicinandosi ai livelli massimi raggiunti nel 2022, dopo il temporaneo ridimensionamento osservato nel 2023. La dinamica riflette una crescita delle importazioni sistematicamente più sostenuta rispetto a quella delle esportazioni: nel periodo 2021-2025 le prime sono aumentate a un tasso medio annuo del 9 per cento, a fronte di una crescita del 2,3 per cento delle esportazioni.

Tra le aree extraeuropee, il Medio Oriente si conferma una delle aree più dinamiche. Il saldo commerciale, già negativo per 4,8 miliardi nel 2021, ha registrato un deterioramento marcato nel 2022 (-19,8 miliardi, in concomitanza con il rincaro dei prezzi energetici), per poi avviare un percorso di recupero che ha condotto a un primo attivo nel 2024 (2,5 miliardi). Nel 2025 il saldo positivo è ulteriormente aumentato, raggiungendo 8,6 miliardi di euro, sostenuto dalla crescita delle esportazioni italiane, in particolare verso Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita. Il rafforzamento dell'area può essere ricondotto anche al più ampio processo di trasformazione economica delle economie del Golfo, sostenuto dai programmi di diversificazione produttiva e dai consistenti investimenti infrastrutturali, che hanno progressivamente ampliato le opportunità per le imprese italiane. La dinamica osservata nel 2025 riflette la combinazione tra la riduzione dei valori delle importazioni (TCMA 2021-2025: -4,1%) e una crescita sostenuta e ininterrotta delle esportazioni italiane verso l'area (TCMA: +11,4%, il valore più elevato tra le macroaree considerate; +7,2% nel solo 2025).

L'America centro-meridionale continua a rappresentare un mercato in espansione per le imprese italiane, sebbene

nel 2025 emergano segnali di rallentamento dopo la sostenuta crescita registrata nel quadriennio precedente. Le esportazioni italiane sono aumentate da 15 a 20 miliardi di euro tra il 2021 e il 2025, con un tasso di crescita medio annuo del 7,9 per cento, ma hanno registrato una flessione del 3 per cento nell'ultimo anno. Nonostante il rallentamento congiunturale, il saldo commerciale si mantiene ampiamente positivo, confermando il contributo dell'area alla diversificazione geografica dei mercati di sbocco italiani.

L'Africa settentrionale mantiene un ruolo rilevante negli approvvigionamenti italiani, in particolare per effetto del peso delle importazioni energetiche provenienti dai principali partner regionali. Dopo il marcato deterioramento del saldo commerciale registrato nel 2022 (-20,9 miliardi di euro), determinato dall'aumento dei valori delle importazioni, il disavanzo si è progressivamente ridotto nei tre anni successivi, fino a raggiungere -9,3 miliardi nel 2025. Il miglioramento del saldo riflette principalmente la contrazione delle importazioni, diminuite del 10,8 per cento nel solo 2025, pur mantenendosi su livelli superiori rispetto al 2021 (23,7 miliardi di euro contro 18,4 miliardi). Parallelamente, le esportazioni italiane verso l'area hanno evidenziato una dinamica positiva (5% annuo nel periodo 2021-2025).

L'Asia centrale, pur rappresentando ancora una quota contenuta dell'interscambio italiano, continua a evidenziare una dinamica favorevole, confermandosi un'area di crescente interesse nell'ottica della diversificazione geografica dei mercati di sbocco. Il saldo commerciale, negativo per 3,8 miliardi di euro nel 2021, ha raggiunto il valore più elevato nel 2022 (-10 miliardi), mantenendosi su livelli analoghi nel biennio successivo, per poi ridursi nel 2025 a -6,2 miliardi. Tale evoluzione riflette la crescita costante delle esportazioni italiane verso l'area (TCMA 2021-2025 pari al 7,5%; 6% nel 2025), sostenuta in particolare dalla performance del mercato indiano, e la contrazione delle importazioni nell'ultimo anno (-14,8%).

L'Africa subsahariana continua a occupare una posizione marginale nella geografia commerciale italiana, nonostante le prospettive di crescita di lungo periodo associate alla crescita demografica, all'urbanizzazione e ai processi di industrializzazione del continente.[21] Nel 2025 l'area ha assorbito 5,9 miliardi di euro di esportazioni italiane, pari a poco più dell'1 per cento del totale nazionale, collocandosi su livelli inferiori anche rispetto all'Oceania (6,5 miliardi di euro). La serie storica conferma il permanere di una limitata integrazione commerciale dell'Italia con l'area, con esportazioni sostanzialmente stagnanti (TCMA 2021-2025: -0,9%) e importazioni in costante crescita (TCMA: 10,8%). Il saldo, già negativo per un miliardo nel 2021, si è progressivamente ampliato, raggiungendo -4,7 miliardi nel 2025. Nel complesso, l'evoluzione osservata suggerisce che il potenziale economico dell'area non si è ancora tradotto in un rafforzamento strutturale della presenza commerciale italiana.

[21] UN-Habitat. (2026). *State of African Cities 2026: Harnessing the Value of Urban Land for Socioeconomic Development*; UNIDO (2024). *Industrial Development Report 2024*; UNECA (2024). *Economic Report on Africa 2024*.

Tavola 2.6 - Evoluzione degli scambi dell'Italia per area geografica

Valori in miliardi di euro

Aree e paesi	Esportazioni				Importazioni				Saldo	
	2021	2025	Var.% 2025/24	TCMA [1] 2025/21	2021	2025	Var.% 2025/24	TCMA 2025/21	2021	2025
Unione Europea	274,6	330,1	4,2	4,7	272	335,7	2,9	5,4	2,4	-5,5
Paesi europei non UE	78,7	94,5	0,2	4,7	57,0	47,1	-3,1	-4,7	21,7	47,5
America settentrionale	58,4	75,9	6,8	8,8	18,8	38,1	30,8	21,4	39,6	37,9
Asia orientale	43,3	47,5	-1,5	2,3	60,7	85,9	11,2	9,1	-17,5	-38,5
Medio Oriente	18,4	28,3	7,2	11,4	23,2	19,7	-17,8	-4,1	-4,8	8,6
America centro-meridionale	14,9	20,2	-3,4	7,9	10,6	13,7	9,6	6,6	4,3	6,5
Africa settentrionale	11,9	14,4	2,6	5,0	18,4	23,7	-10,8	6,5	-6,6	-9,3
Asia centrale	6,7	9,0	6,0	7,6	10,5	15,2	-14,8	9,7	-3,8	-6,2
Altri paesi africani	6,1	5,9	-2,0	-0,9	7,1	10,6	10,1	10,8	-1,0	-4,7
Oceania	5,3	6,5	-0,1	5,1	0,9	1,0	3,5	2,4	4,3	5,4

[1] Tasso di crescita medio annuo in percentuale

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Nella Figura 2.10, l'altezza delle barre indica la variazione percentuale dell'export 2025/24 per area geografica, mentre la larghezza rappresenta il peso di ciascuna area sull'export totale nel 2024. Le aree dei rettangoli misurano quindi il contributo di ciascuna area alla crescita complessiva delle esportazioni italiane nel 2025.

La crescita delle esportazioni italiane nel 2025 è risultata fortemente concentrata sotto il profilo geografico. La crescita delle vendite verso l'UE rappresenta circa il 65 per cento dell'incremento complessivo dell'export italiano, confermando il ruolo centrale del mercato dell'Unione per la dinamica delle esportazioni nazionali. Pur a fronte di un tasso di crescita relativamente moderato (4,2%), l'elevata incidenza dell'area sul totale delle vendite all'estero (oltre il 50%) ne amplifica il contributo alla performance aggregata.

L'America settentrionale contribuisce per quasi un quarto della crescita complessiva dell'export italiano (23,6%), a conferma del progressivo rafforzamento del ruolo degli Stati Uniti come mercato di sbocco strategico per le imprese italiane.

Il Medio Oriente rappresenta il 9,3 per cento dell'incremento complessivo delle esportazioni, pur mantenendo un'incidenza relativamente contenuta sul totale dell'export nazionale. Tale dinamica riflette la sostenuta espansione della domanda proveniente dai principali mercati dell'area, in particolare dagli Emirati Arabi Uniti e dall'Arabia Saudita.

Asia centrale e Africa settentrionale contribuiscono ciascuna per circa il 2 per cento alla crescita complessiva, evidenziando un rafforzamento, seppure graduale, della presenza italiana in mercati caratterizzati da una dimensione ancora limitata ma da potenzialità di crescita.

Per contro, l'Asia orientale sottrae il 3,5 per cento alla crescita complessiva delle esportazioni italiane, riflettendo il rallentamento delle vendite verso la Cina e il più debole andamento della domanda nell'area. Anche l'America centro-meridionale esercita un contributo negativo (-3,4%), mentre gli

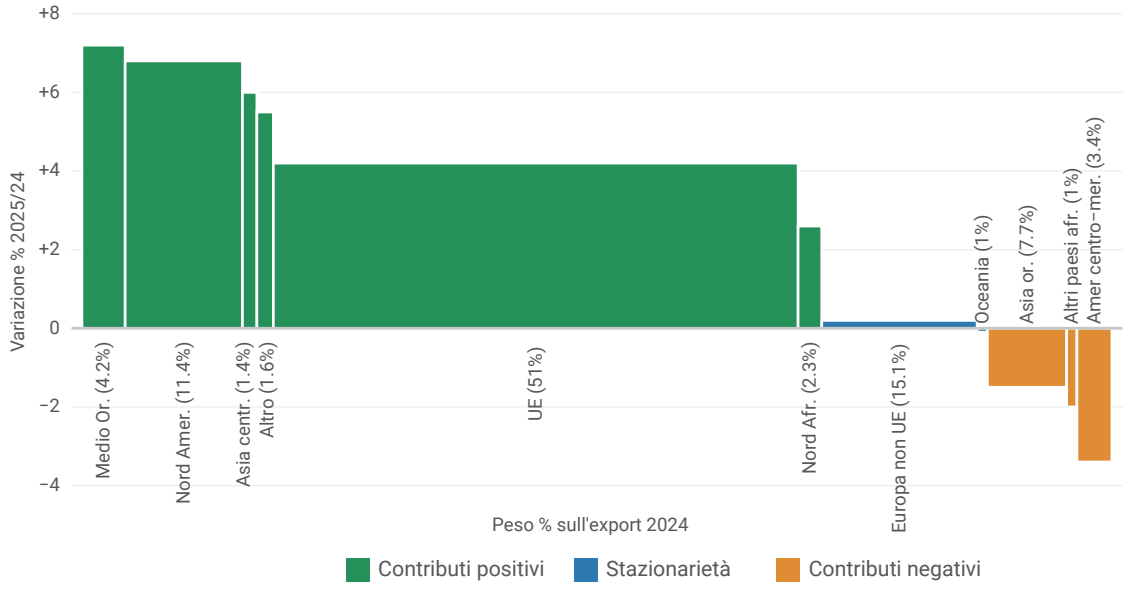
altri paesi africani incidono in misura marginalmente negativa (-0,6%).

Infine, i paesi europei non appartenenti all'UE contribuiscono per meno dell'1 per cento alla crescita complessiva dell'export italiano, segnalando una sostanziale fase di stabilizzazione dopo il forte dinamismo registrato negli anni precedenti. Oceania e altri territori, invece, rappresentano il 4,6 per cento dell'incremento complessivo delle esportazioni, confermando il contributo crescente di mercati diversi da quelli tradizionali.

Nel complesso, la crescita dell'export italiano nel 2025 appare fortemente concentrata sul piano geografico: oltre l'85 per cento dell'incremento complessivo è riconducibile a tre sole aree – UE, America settentrionale e Medio Oriente – mentre alcune aree tradizionalmente rilevanti, come l'Asia orientale, esercitano un contributo negativo, evidenziando alcuni mutamenti nella composizione geografica dell'export italiano.

Figura 2.10 – Contributo alla crescita delle esportazioni italiane per area geografica

Larghezza: peso % delle esportazioni nel 2024 | Altezza: variazione percentuale, 2025/2024



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Tra le aree geografiche, il Medio Oriente si conferma una delle più dinamiche per l'export italiano. Le esportazioni verso l'area sono infatti cresciute in modo pressoché continuo, passando da 18,4 a 28,3 miliardi di euro nel periodo 2021-2025, con un incremento del 7,2 per cento nel solo 2025. A livello settoriale, la dinamica più sostenuta ha interessato il comparto farmaceutico, le cui esportazioni sono aumentate del 70,7 per cento[22]. I macchinari e le apparecchiature, che rappresentano circa un quarto delle esportazioni italiane verso il Medio Oriente, hanno invece registrato una crescita più moderata (7%).

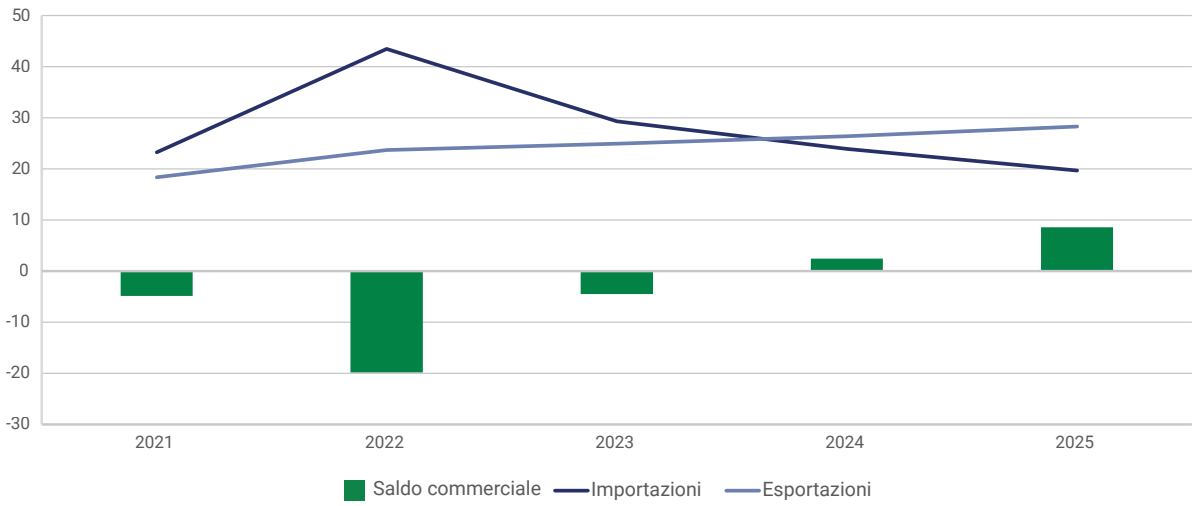
Sul versante delle importazioni, il quadro è invece caratterizzato da una marcata contrazione. Dopo aver raggiunto un picco di 43,5 miliardi di euro nel 2022, in larga misura

[22] Una crescita eccezionale, probabilmente legata a commesse straordinarie o a nuovi accordi di fornitura con Arabia Saudita ed Emirati, che stanno potenziando i propri sistemi sanitari. Si veda: *Gulf Business.* (2025, 25 febbraio). UAE, *Italy sign 3 investment MoUs in pharma, minerals and AI sectors.* Disponibile in: gulfbusiness.com/en/2025/tech/uae-italy-sign-3-mous-in-pharma-minerals-and-ai [27 maggio 2026].

associabile all'impennata dei prezzi energetici successiva all'invasione dell'Ucraina, le importazioni italiane dal Medio Oriente si sono progressivamente ridotte fino a 19,7 miliardi nel 2025 (-17,8% rispetto all'anno precedente e -55% rispetto al massimo del 2022).

La combinazione tra la crescita delle esportazioni e la riduzione delle importazioni ha determinato un significativo miglioramento del saldo commerciale, passato da un disavanzo di 19,8 miliardi di euro nel 2022 a un avanzo di 8,6 miliardi nel 2025, quasi triplicato rispetto al 2024. Tale dinamica appare riconducibile in misura prevalente alla contrazione delle importazioni energetiche (-20,3% di prodotti delle miniere e cave che rappresentano circa il 62 per cento delle importazioni italiane dall'area e -33% per la voce coke e prodotti petroliferi raffinati che rappresentano circa il 15 per cento delle importazioni italiane).

Figura 2.11 – Dinamica degli scambi e saldo commerciale dell'Italia verso il Medio Oriente, 2021-2025
Valori in miliardi di euro



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

A livello di singoli paesi, le dinamiche risultano eterogenee. Gli Emirati Arabi Uniti (EAU) si confermano il principale mercato di destinazione dell'export italiano nell'area, assorbendo il 33,5 per cento delle esportazioni complessivamente dirette verso il Medio Oriente. Nel 2025 le vendite hanno raggiunto i 9,5 miliardi di euro, in aumento del 19,7 per cento rispetto all'anno precedente, confermando il ruolo generalmente riconosciuto agli EAU di hub commerciale e logistico regionale per le esportazioni italiane verso il Golfo e, più in generale, verso il Medio Oriente.

Segue l'Arabia Saudita, che rappresenta il 22 per cento delle esportazioni italiane destinate all'area e registra una crescita più contenuta (1,5%). Il Kuwait si distingue invece per la dinamica più sostenuta, con un incremento delle esportazioni del 50,9 per cento e un valore complessivo pari a 1,85 miliardi di euro. All'opposto, Iran (-15,5%) e Iraq (-3%) hanno evidenziato una contrazione delle esportazioni italiane, con un impatto complessivo limitato in ragione del loro peso relativamente contenuto sul totale dell'area.

L'analisi dei saldi bilaterali suggerisce inoltre una lettura più articolata delle dinamiche commerciali. Nel caso del Kuwait, il marcato miglioramento del saldo commerciale (da

414 milioni a 1,6 miliardi di euro) è attribuibile non soltanto all'espansione delle esportazioni, ma soprattutto alla forte riduzione delle importazioni (-67%). Al contrario, il Qatar ha registrato il maggiore contributo negativo all'export italiano (-1,36 miliardi di euro), contestualmente a un aumento delle importazioni dall'area (20%), determinando il passaggio da una situazione di sostanziale equilibrio nel 2024 a un disavanzo di 835 milioni di euro nel 2025. Anche il Bahrein ha evidenziato un peggioramento del saldo commerciale, passato da un avanzo di 44 milioni a un disavanzo di 114 milioni di euro, per effetto di un incremento delle importazioni del 72 per cento. Infine, l'Azerbaigian continua a presentare un rilevante disavanzo commerciale (7,1 miliardi di euro), riconducibile quasi interamente alle importazioni di prodotti energetici.

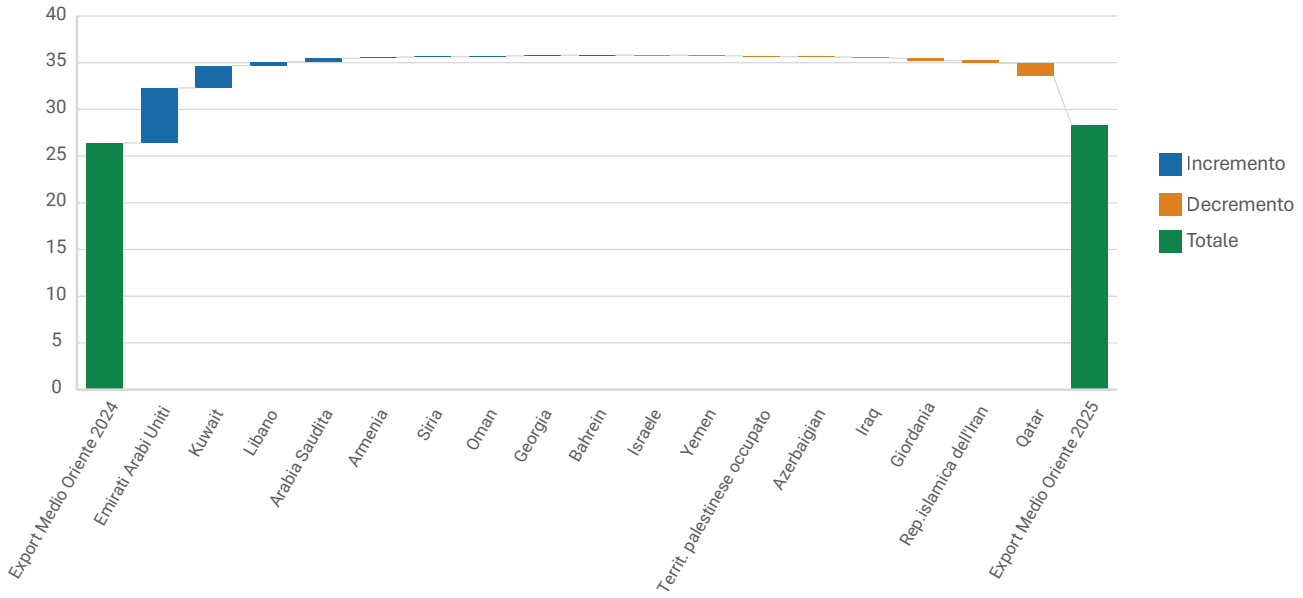
La crescita delle esportazioni italiane verso il Medio Oriente nel 2025 è risultata fortemente concentrata in pochi mercati. Il principale contributo positivo è riconducibile agli EAU, che da soli spiegano gran parte (oltre l'82%) dell'incremento complessivo dell'export verso l'area. Un apporto significativo proviene anche dal Kuwait, mentre gli altri mercati hanno fornito contributi positivi di entità molto più contenuta.

Sul versante opposto, il Qatar rappresenta il principale fattore di riduzione dell'export italiano nell'area, contribuendo in misura rilevante a contenere la crescita complessiva. Contributi negativi, seppur marginali, si osservano anche per l'Iran, la Giordania, l'Iraq, l'Azerbaigian e i Territori palestinesi occupati.

Nel complesso, il grafico evidenzia una forte concentrazione geografica della crescita: l'espansione delle esportazioni italiane verso il Medio Oriente dipende in larga misura dalla performance di un numero ristretto di mercati, in particolare degli Emirati Arabi Uniti e del Kuwait.

Figura 2.12 – L'export dell'Italia verso il Medio Oriente

Valori in miliardi di euro (totali verso l'area) e contributi in punti percentuali (paesi)

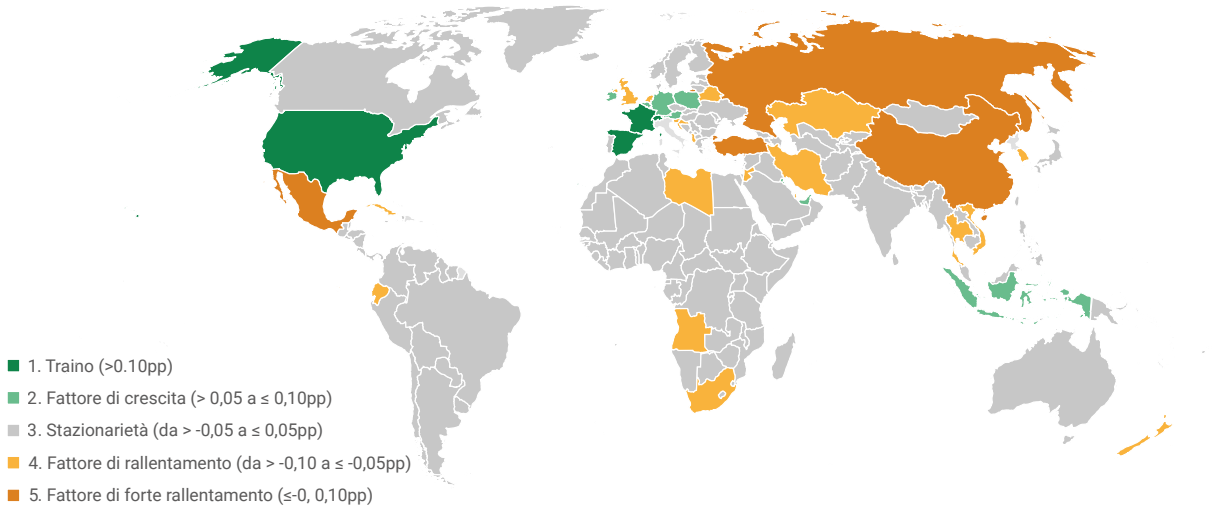


Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

I paesi

La mappatura geografica dei contributi alla crescita dell'export italiano nel 2025 evidenzia una struttura polarizzata, nella quale pochi mercati hanno sostenuto in misura significativa la dinamica complessiva, mentre un numero più ampio di partner commerciali ha esercitato un impatto neutrale o negativo.

Figura 2.13 – Mappa dei contributi alla crescita[1] delle esportazioni italiane di merci nel 2025
Contributi alla variazione percentuale del valore totale



[1] I contributi alla crescita sono calcolati secondo la scomposizione della variazione percentuale totale:

$$C_{i,t} = \left(\frac{X_{i,t} - X_{i,t-1}}{X_{iw,t-1}} \right)$$

Dove X_i rappresenta l'export verso il paese i e X_{iw} l'export totale

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Nel gruppo dei mercati trainanti, con contributo superiore a 0,5 punti percentuali, si collocano Svizzera (0,79 p.p.), Stati Uniti (0,75 p.p.), Spagna (0,59 p.p.) e Francia (0,53 p.p.), che insieme hanno fornito il contributo più elevato alla crescita complessiva dell'export nazionale. Un secondo gruppo di mercati ha offerto un apporto positivo più contenuto, tra cui Germania (0,27 p.p.), Irlanda (0,26 p.p.), EAU (0,25 p.p.) e Polonia (0,19 p.p.).

La maggior parte dei paesi si colloca tuttavia nella fascia di "stazionarietà", con contributi marginali, positivi o negativi, che riflettono un impatto limitato sulla dinamica aggregata dell'export italiano. Sul versante opposto, quattro mercati hanno frenato la crescita dell'export italiano con contributi negativi di rilievo. In primo luogo, la Turchia (-0,66 p.p.), con un impatto nettamente più intenso rispetto agli altri mercati. Contributi sfavorevoli significativi provengono inoltre da Cina (-0,16 p.p.), Russia (-0,11 p.p.) e Messico (-0,10 p.p.). Un gruppo più ampio di paesi, tra cui Regno Unito, Paesi Bassi, Qatar, Libia e Corea del Sud, presenta contributi negativi più contenuti. Tali dinamiche riflettono l'interazione di fattori eterogenei, la cui rilevanza varia a seconda delle aree geografiche considerate, tra cui il quadro geopolitico, la composizione merceologica degli scambi e le strategie di diversificazione

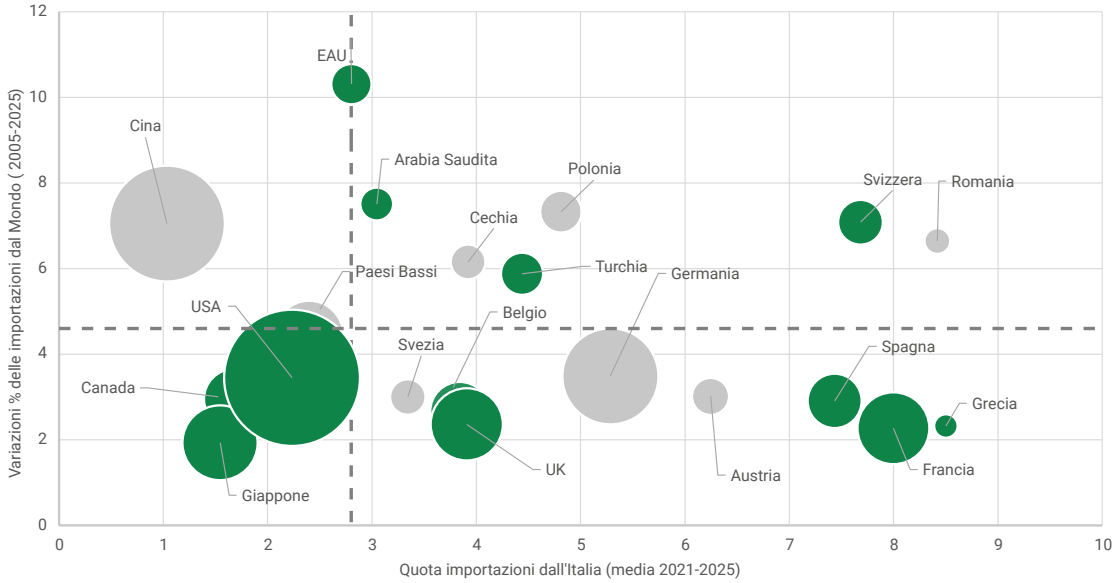
dei mercati e delle fonti di approvvigionamento.

Guardando a una prospettiva di più lungo periodo, è possibile approfondire il posizionamento competitivo dell'Italia nei principali mercati internazionali e individuare le aree nelle quali esistono margini di consolidamento o di espansione.

La Figura 2.14 mette in relazione il grado di penetrazione dell'Italia sui mercati esteri, misurato dalla quota media detenuta sulle importazioni del partner nel periodo 2021-2025, con il dinamismo della domanda internazionale, approssimato dalla variazione delle importazioni dal mondo tra il 2005 e il 2025. La dimensione delle bolle rappresenta il peso del singolo paese sulle importazioni mondiali, mentre il colore evidenzia l'evoluzione recente del posizionamento competitivo italiano: in verde i mercati nei quali la quota italiana è aumentata nel periodo 2021-2025, in grigio quelli in cui si è ridotta.

Emergono alcune evidenze rilevanti. Germania, Francia e Spagna si confermano mercati di grandi dimensioni nei quali l'Italia detiene quote elevate delle importazioni, ma caratterizzati da una crescita della domanda inferiore alla media, configurandosi come mercati maturi nei quali i margini di ulteriore espansione risultano relativamente contenuti. Di segno diverso appare il posizionamento in Svizzera, Polonia, Romania e Turchia, che combinano una presenza italiana significativa con una domanda internazionale particolarmente dinamica. Tra i mercati extraeuropei spiccano inoltre Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita, che associano una forte espansione delle importazioni mondiali a un rafforzamento del posizionamento italiano. Gli Stati Uniti confermano la propria centralità strategica grazie alla combinazione di una domanda in crescita, un peso rilevante nell'economia mondiale e un miglioramento della presenza italiana. La Cina rappresenta invece un caso peculiare: nonostante la rilevanza del mercato a livello globale, il grado di penetrazione dell'Italia rimane contenuto e la recente perdita di quota di mercato segnala un aumento della concorrenza internazionale.

Figura 2.14 – Posizionamento competitivo dell'Italia nei principali mercati internazionali [1]



[1] La dimensione delle bolle rappresenta il peso del paese sulle importazioni mondiali nel periodo 2021-2025. Bolle in verde/grigio indicano i paesi in cui la quota dell'Italia è cresciuta/diminuita tra il 2021 e il 2025. La linea tratteggiata rappresenta la media delle variabili rappresentate sugli assi delle ascisse e delle ordinate.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI

La Mekko Chart [Figura 2.15] offre una rappresentazione congiunta della dimensione e della dinamica dei principali mercati di destinazione dell'export italiano, consentendo di individuare i mercati che combinano una maggiore rilevanza economica con una dinamica più o meno favorevole delle esportazioni. L'asse delle ascisse riporta il valore cumulato delle esportazioni in miliardi di euro nel 2024, mentre l'asse delle ordinate ne rappresenta la variazione percentuale rispetto al 2024.

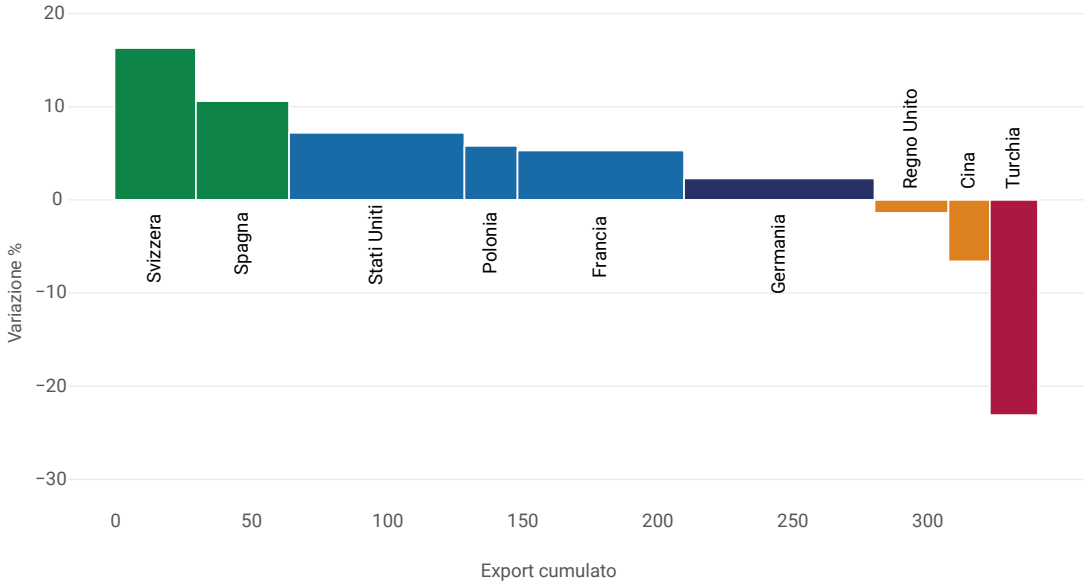
Dal punto di vista grafico, i rettangoli della Svizzera e degli Stati Uniti presentano superfici comparabili, pur derivando da combinazioni molto diverse tra dimensione del mercato e dinamica delle esportazioni. Nel caso della Svizzera, un valore esportato relativamente più contenuto si associa a un'elevata crescita (16,3%), mentre gli Stati Uniti combinano una dimensione molto rilevante con una dinamica sostenuta (7,2%).

La Germania si conferma il principale mercato di destinazione dell'export italiano. La forma del rettangolo, molto esteso in orizzontale e caratterizzato da una crescita più contenuta (2,3%), riflette la combinazione tra l'elevata rilevanza del mercato e una dinamica meno vivace rispetto ad altri partner commerciali. Considerazioni analoghe, seppur su scala inferiore, valgono per la Francia, che registra una crescita del 5,3 per cento a fronte di un valore esportato pari a circa 65 miliardi di euro.

La Turchia, infine, evidenzia una marcata contrazione delle esportazioni (-23,1%) a fronte di una dimensione relativamente contenuta del mercato, configurandosi come uno dei principali elementi di debolezza nel quadro geografico del 2025.

Figura 2.15 – Mosaico strutturale dell'export: dimensione dei mercati e dinamica delle esportazioni

Larghezza: valore export in miliardi di euro 2024 | Altezza: variazione percentuale, 2025/2024



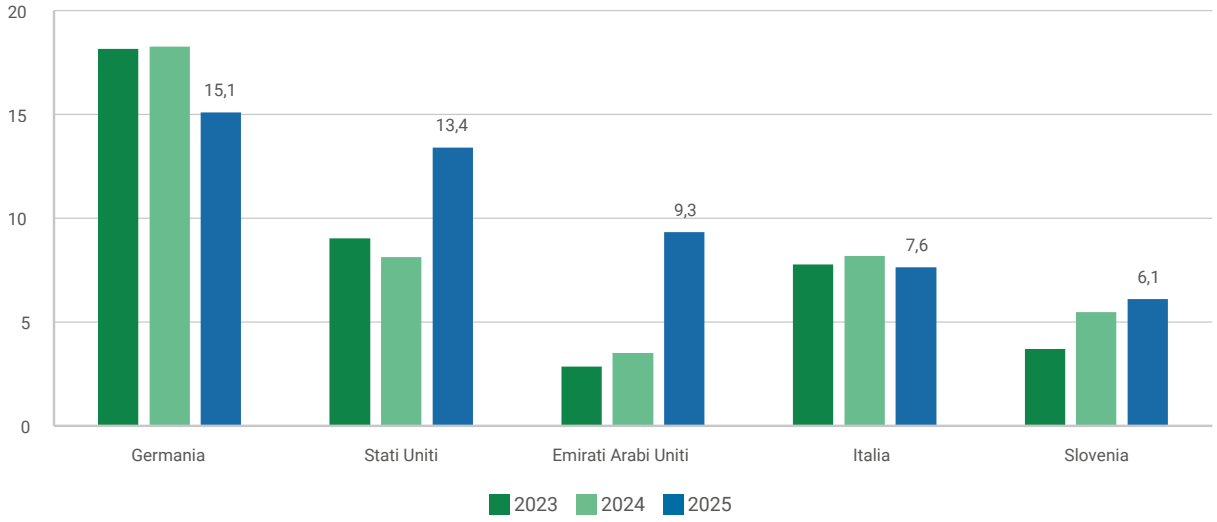
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI

I paragrafi che seguono si concentrano sui paesi che hanno registrato le variazioni più significative, positive o negative, tra i principali partner commerciali dell'Italia.

Nel 2025 il valore delle esportazioni italiane verso la Svizzera è cresciuto del 16,3 per cento, raggiungendo i 35 miliardi di euro e fornendo uno dei contributi più significativi all'espansione complessiva delle esportazioni italiane nell'anno. La Svizzera si conferma il quinto mercato di destinazione dell'export italiano, mentre l'Italia si pone come quarto paese fornitore del mercato elvetico. La dinamica è stata determinata

in larga misura dalla voce dei metalli preziosi e semilavorati, il cui valore è cresciuto in misura eccezionale (226%), portando tale categoria a superare il 20 per cento del valore complessivo delle vendite italiane verso il mercato elvetico. La crescita delle quantità esportate, pur positiva (34,1%), è risultata di entità nettamente inferiore all'incremento in valore, evidenziando un marcato aumento dei valori medi unitari (143%). Tale andamento non sembra spiegabile unicamente dall'aumento delle quotazioni dell'oro (44,1%), ma riflette anche una più ampia riorganizzazione geografica degli scambi di metalli preziosi, che nel 2025 ha interessato diversi paesi. In questo contesto, la Svizzera ha ulteriormente rafforzato il proprio ruolo di destinazione prevalente delle esportazioni italiane del comparto, arrivando ad assorbirne quasi la metà del totale (49,7%, rispetto al 30% del 2024). L'espansione dei flussi verso la Svizzera non rappresenta un fenomeno isolato. Nel 2025, le esportazioni italiane di metalli preziosi e semilavorati sono quasi raddoppiate a livello mondiale (97,2%) e hanno registrato incrementi particolarmente elevati anche verso altri paesi con un ruolo rilevante nel commercio internazionale dei metalli preziosi, quali il Regno Unito (217,1%), gli Emirati Arabi Uniti (975,4%), l'India (157,5%) e la Turchia (133,5%). Questo andamento suggerisce che la dinamica osservata non sia riconducibile esclusivamente a fattori specifici del mercato elvetico. L'analisi delle quote dei principali fornitori della Svizzera [Figura 2.16] evidenzia che, pur avendo registrato una crescita di valore di entità rilevante, l'Italia ha visto ridursi la propria quota di mercato complessiva, a seguito dell'espansione a ritmi ancora più sostenuti delle esportazioni statunitensi ed emiratine. Per entrambi questi paesi, la crescita è riconducibile in misura determinante alla voce HS 7108 "oro grezzo, semilavorato o in polvere" che ha registrato incrementi di particolare rilievo. La dinamica osservata sembra riconducibile a fattori più specifici del contesto internazionale del 2025, oltre che al tradizionale ruolo della Svizzera come centro di trasformazione dei metalli preziosi. Il forte aumento delle quotazioni dell'oro, la crescente domanda di beni rifugio e la temporanea riconfigurazione dei flussi internazionali del metallo, alimentata dalle incertezze legate alla politica commerciale statunitense, hanno probabilmente intensificato i movimenti di oro fisico tra i principali paesi coinvolti nelle attività di raffinazione, trasformazione e redistribuzione del metallo. La Svizzera, in virtù della sua centralità in queste attività, ha beneficiato in misura particolarmente significativa di tali dinamiche.

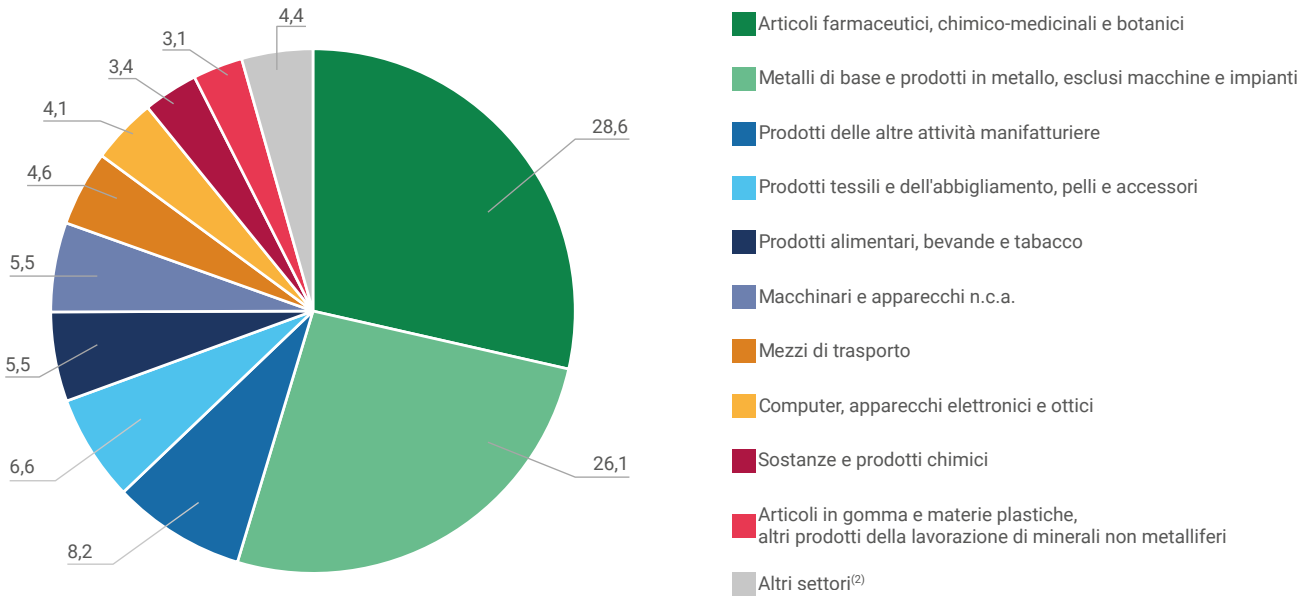
Figura 2.16 – Quote percentuali sulle importazioni della Svizzera (principali fornitori)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Switzerland Customs Office

La farmaceutica, prima voce dell'export italiano verso la Svizzera, ha registrato nel 2025 una crescita più contenuta (6,4%). Sul versante opposto, comparti quali il tessile-abbigliamento e i mezzi di trasporto hanno fatto segnare una contrazione.

Figura 2.17 - Le esportazioni italiane del comparto manifatturiero verso la Svizzera[1]
Distribuzione percentuale



[1] La voce "prodotti delle altre attività manifatturiere" corrisponde al codice CM dell'ATECO e include: gioielleria, bigiotteria e articoli connessi (inclusa la coniazione di monete), strumenti musicali, articoli sportivi, giochi e giocattoli, strumenti e forniture mediche e dentistiche, altre industrie manifatturiere n.c.a. (non classificate altrove).

[2] Nella voce residuale "altri settori" sono state aggregate le voci: apparecchi elettrici, legno e prodotti in legno, coke e prodotti petroliferi raffinati.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Sul versante europeo, una performance di particolare rilievo è stata registrata verso la Spagna, dove le esportazioni italiane hanno raggiunto nel 2025 il valore record di 38,2 miliardi di euro, con una crescita del 10,6 per cento, che ha consentito all'Italia di ampliare la propria quota di mercato, passando dal 7,6 per cento all'8,1 per cento [Figura 2.18].

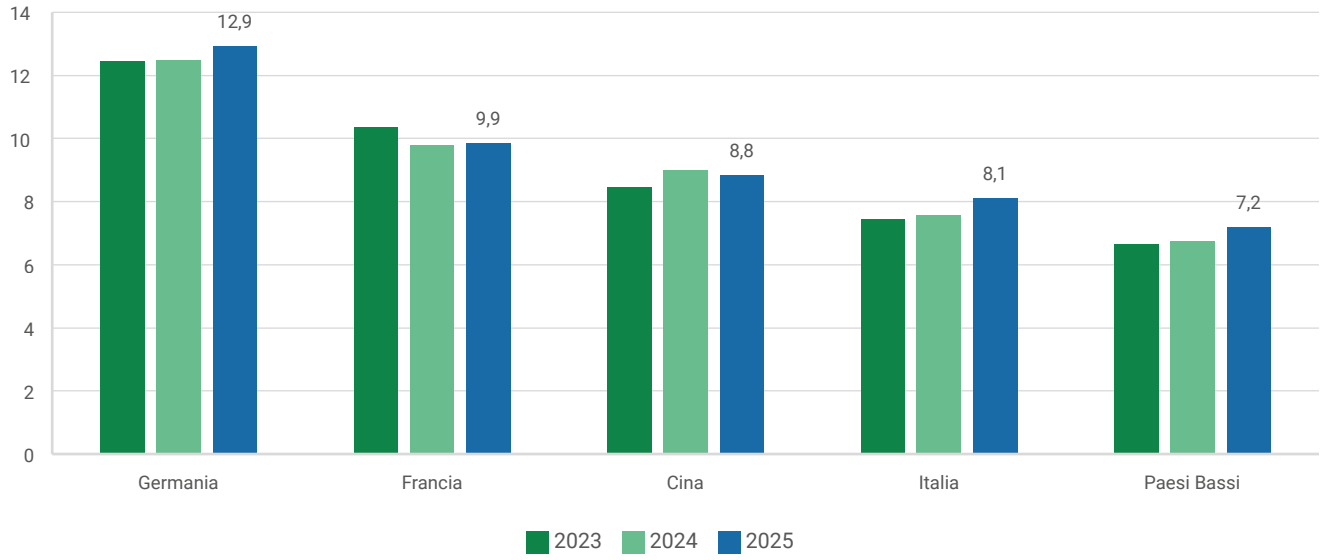
La crescita complessiva è riconducibile in misura determinante al comparto farmaceutico, che ha registrato un incremento del 156,1 per cento, portando la propria quota sull'export totale verso la Spagna all'11,7 per cento. A livello di sottovoce, la dinamica è trainata quasi interamente dai medicinali e preparati farmaceutici, il cui valore è passato da 1,6 a 4,3 miliardi di euro (169,6%).

Per quanto riguarda gli altri settori interessati dalla crescita, a differenza di quanto verrà evidenziato successivamente per altri mercati, la voce "macchinari e apparecchi" si è mantenuta su livelli solidi (11,1%, quota 12,2%), così come i prodotti alimentari, bevande e tabacco (12,9%, quota 7,5%), delineando un profilo di crescita diversificato rispetto ad altri partner commerciali.

Positivo anche il risultato dei mezzi di trasporto (20,1%), che richiede tuttavia una lettura disaggregata. L'incremento

è influenzato in modo determinante da un'operazione di carattere straordinario nel comparto delle costruzioni navali, il cui valore è passato da 7 a 452 milioni di euro. Al netto di questa singola commessa, la crescita del comparto si attesterebbe al 10,5 per cento. Sul versante opposto, i prodotti petroliferi raffinati hanno registrato una contrazione significativa (-22,8%), in linea con la dinamica osservata sugli altri principali mercati di destinazione.

Figura 2.18 – Quote percentuali sulle importazioni della Spagna (principali fornitori)



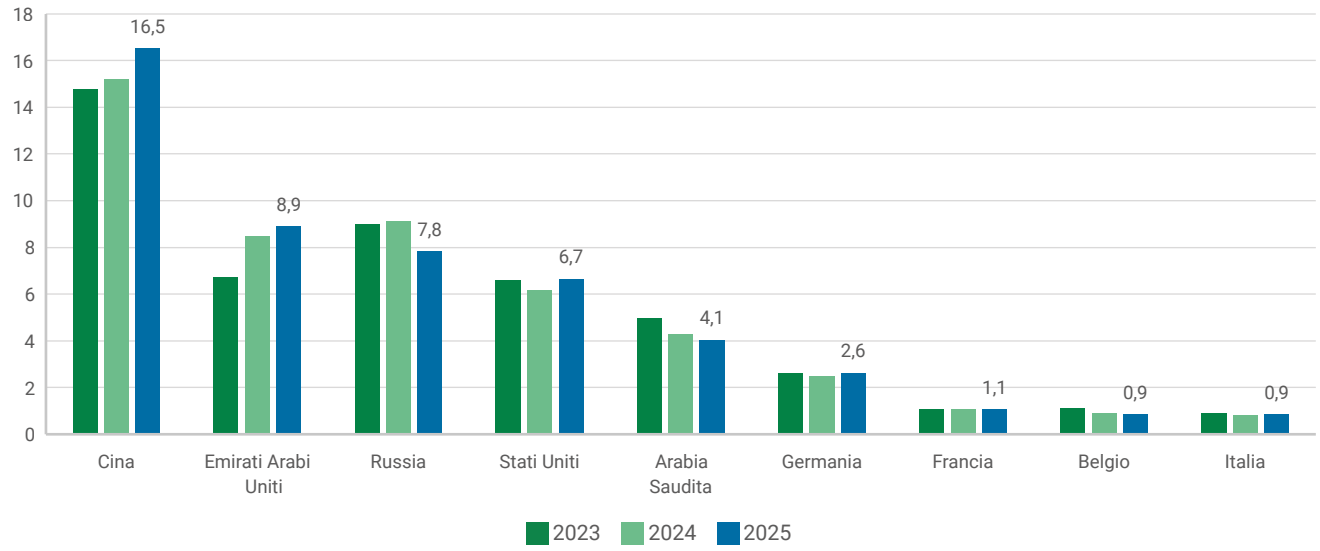
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

Sul versante delle importazioni dalla Spagna, si segnala una lieve flessione del 2,4 per cento, con i mezzi di trasporto (-6,4%, quota 17,4%) e i prodotti chimici (-3,4%, quota 10%) tra i comparti in maggiore riduzione, a fronte di una tenuta dei prodotti tessili e dell'abbigliamento (3%) e dei metalli di base (2,4%).

Una dinamica sostenuta ha caratterizzato anche le esportazioni italiane verso l'India, che nel 2025 hanno registrato una crescita del 9,4 per cento su base annua, raggiungendo circa 5,7 miliardi di euro. La struttura merceologica dell'export verso l'India si è confermata fortemente concentrata nel comparto dei macchinari e apparecchi, che hanno assorbito il 36,5 per cento del valore complessivo annuo, evidenziando tuttavia una lieve contrazione dello 0,5 per cento rispetto all'anno precedente. Tra le dinamiche di crescita più rilevanti, i mezzi di trasporto hanno registrato un incremento del 58,4 per cento, portando il proprio peso sull'export totale al 5,4 per cento, mentre gli articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici hanno più che raddoppiato il proprio valore (100,7%), con una quota pari al 7,8 per cento dell'export annuo complessivo. Contributi positivi si sono registrati inoltre nei comparti dei metalli di base e prodotti in metallo (27,7%) e degli apparecchi elettrici (11,9%). In controtendenza, flessioni hanno interessato i comparti dei computer e apparecchi elettronici (-12,7%), articoli in gomma e materie plastiche (-9,7%).

In termini di posizione competitiva, l'Italia si colloca al 29° posto tra i fornitori dell'India, con una quota di mercato inferiore all'1 per cento sul totale delle importazioni indiane, stabile nel triennio 2023-2025 e in linea con quella di altri paesi europei quali Belgio e Francia, mentre la Germania si attesta su una quota del 2,6 per cento.

Figura 2.19 – Quote percentuali sulle importazioni dell'India (principali fornitori, Germania, Francia, Belgio, Italia)
Variazioni percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati National Statistical Office of India

Gli Stati Uniti si sono confermati uno dei principali motori della crescita dell'export italiano nel 2025, con un incremento pari al 7,2 per cento. Tale dinamica non ha tuttavia impedito un lieve arretramento della quota di mercato italiana, scesa dal 2,3 al 2,2 per cento, in un contesto caratterizzato da una modifica della distribuzione delle quote tra i principali fornitori del mercato statunitense.

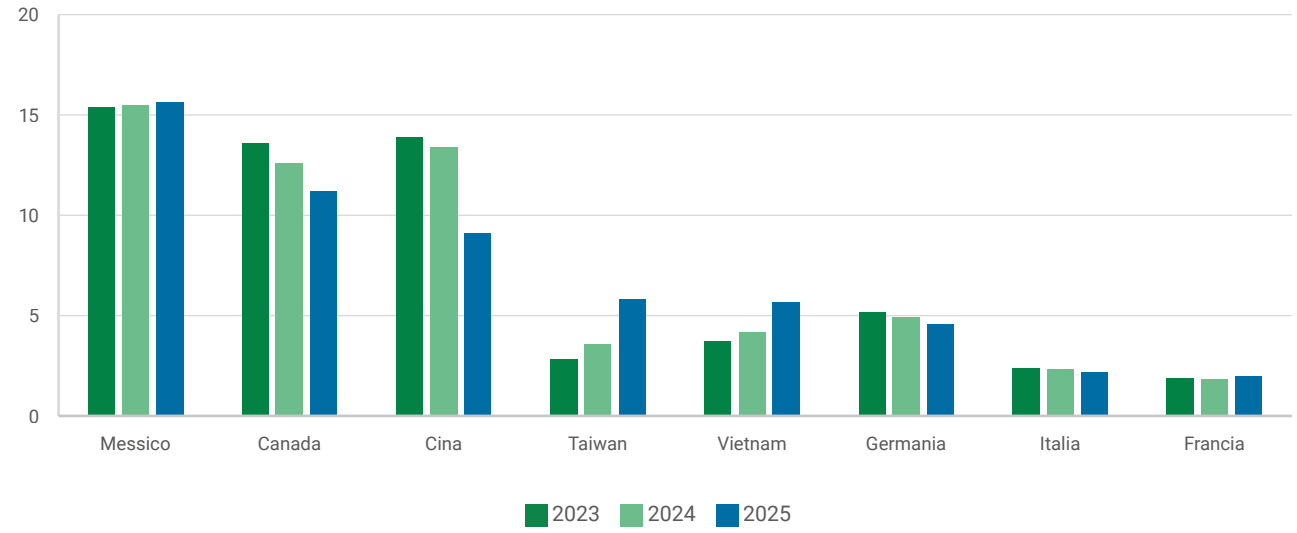
La Figura 2.20 evidenzia dinamiche di discontinuità nelle quote detenute dai principali paesi fornitori degli Stati Uniti. Mentre il Messico, primo fornitore degli Stati Uniti, ha mantenuto e consolidato la propria posizione, Cina e Canada hanno subito un marcato ridimensionamento delle rispettive quote, rispettivamente dal 13,9 al 9,1 per cento e dal 13,6 all'11,2 per cento. Parallelamente, si è osservato un rafforzamento della presenza di alcuni paesi asiatici, in particolare Vietnam e Taiwan; quest'ultimo ha evidenziato la crescita più rilevante, con una quota salita dal 2,9 per cento nel 2023 al 5,8 per cento nel 2025.

Tra gli altri principali partner europei, la Germania ha registrato una riduzione della propria quota di mercato, mentre la Francia ha evidenziato un modesto incremento.

L'incremento complessivo delle esportazioni italiane verso gli Stati Uniti risulta concentrato in un numero limitato di comparti. La crescita è stata sostenuta principalmente dalla farmaceutica (54,1%), che ha raggiunto una quota del 22,7 per cento sul totale delle esportazioni italiane verso gli USA, e dagli altri mezzi di trasporto (59,5%), trainati in particolare dalle navi e strutture galleggianti (192,2%, pari al 4,1% del totale export verso gli USA) e dagli aeromobili e dispositivi aerospaziali (28,7%, pari al 3% del totale). Gli autoveicoli hanno invece registrato una contrazione significativa (-18,5%), che ha limitato la crescita del comparto dei mezzi di trasporto nel suo complesso a +16,8 per cento. Al netto di questi due settori, la variazione dell'export verso gli Stati Uniti avrebbe avuto un segno negativo (-4,7%). Si osservano flessioni nei comparti tradizionali: i macchinari e apparecchi, prima voce dell'export italiano verso gli USA con una quota del 17,8 per cento, hanno fatto segnare una flessione del

3,4 per cento, mentre l'agroalimentare, pur mantenendo una quota del 10,6 per cento, ha registrato un calo del 4,5 per cento rispetto al 2024. I prodotti petroliferi raffinati hanno subito una marcata contrazione (-63,1%), riconducibile alla riduzione dei prezzi energetici e alla progressiva espansione della produzione interna statunitense. Nel 2025 la produzione di *shale oil* negli Stati Uniti ha raggiunto un nuovo massimo storico, registrando un incremento dei volumi estratti a fronte di una contestuale riduzione del numero di impianti in attività, per effetto dei significativi guadagni di produttività conseguiti nelle tecniche di perforazione orizzontale e fratturazione idraulica. Il solo bacino del Permian ha contribuito con una produzione di 6 milioni di barili al giorno nel dicembre 2025, corrispondente al 44 per cento della produzione petrolifera nazionale complessiva.[23]

Figura 2.20 – Quote percentuali sulle importazioni degli Stati Uniti (principali fornitori, Germania, Italia, Francia)
Variazioni percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati US Census Bureau

Più marcata è risultata la dinamica delle importazioni dell'Italia dagli Stati Uniti, cresciute nel 2025 del 35,9 per cento, e trainate in misura determinante dal comparto farmaceutico che, con una variazione del +100,2 per cento, ha raggiunto una quota del 41,4 per cento sul totale degli acquisti italiani dal mercato statunitense, configurandosi come la voce di gran lunga predominante. Tale dinamica potrebbe riflettere l'intensificarsi degli scambi intra-settoriali nel comparto delle scienze della vita, in coerenza con la forte crescita registrata anche sul versante delle esportazioni italiane di farmaceutica verso gli USA.

Tra gli altri comparti in crescita si segnalano i metalli di base e prodotti in metallo (35,5%, quota 5,8%), i macchinari e apparecchi (5,9%, quota 6,2%) e i computer e apparecchi elettronici (9,1%, quota 4,5%), che nel loro insieme delineano un profilo di importazioni orientato prevalentemente verso beni

[23] Si veda: US Energy Information Administration. (2026, 17 marzo). *EIA refines estimates for Permian tight oil and shale gas production.* Disponibile in: www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=67364 [12 maggio 2026].

a elevato contenuto tecnologico e a supporto dei processi produttivi italiani.

Sul versante opposto, i mezzi di trasporto hanno subito una contrazione significativa (-4,9%), accentuata dal crollo degli autoveicoli (-58,3%), voce peraltro di peso marginale (0,1% del totale). Anche i prodotti alimentari, bevande e tabacco hanno registrato una flessione (-8,7%, quota 1,3%), così come i prodotti petroliferi raffinati (-14%, quota 1%), in linea con la riduzione dei prezzi energetici internazionali.

Una dinamica favorevole ha caratterizzato anche le esportazioni verso la Francia, secondo mercato di destinazione dell'export italiano all'interno dell'Unione Europea. Nel 2025 le vendite sul mercato francese sono aumentate del 5,3 per cento, raggiungendo i 65 miliardi di euro. La crescita è risultata relativamente diffusa tra i principali comparti, pur con intensità differenziate.

Il contributo più rilevante è riconducibile al settore farmaceutico, le cui esportazioni sono più che raddoppiate (111,9%), portando la relativa incidenza sull'export complessivo verso la Francia all'8,9 per cento. Il comparto del tessile, abbigliamento e pelletteria si conferma la principale voce delle esportazioni italiane verso il mercato francese, con una quota del 13,8 per cento e una crescita dell'1,3 per cento.

Tra gli altri settori di maggiore rilievo, i metalli di base e prodotti in metallo registrano un incremento moderato (3,2%), rappresentando l'11,4 per cento dell'export complessivo. In controtendenza rispetto al quadro generale, i macchinari e apparecchi evidenziano una lieve flessione (-2,7%), pur mantenendo un peso significativo (11,6%), così come i mezzi di trasporto (-2,7%; quota 9,2%), comparto nel quale gli autoveicoli segnano una contrazione del 4,1 per cento.

Sul versante delle importazioni, la Francia ha fatto segnare una crescita del 7,3 per cento, trainata in particolare dai prodotti dell'agricoltura (38,8%), dall'energia elettrica (24,9%) e dai metalli di base (17,3%).

I mezzi di trasporto hanno invece registrato una contrazione significativa (-8,1%), con gli autoveicoli in calo del 3,6%.

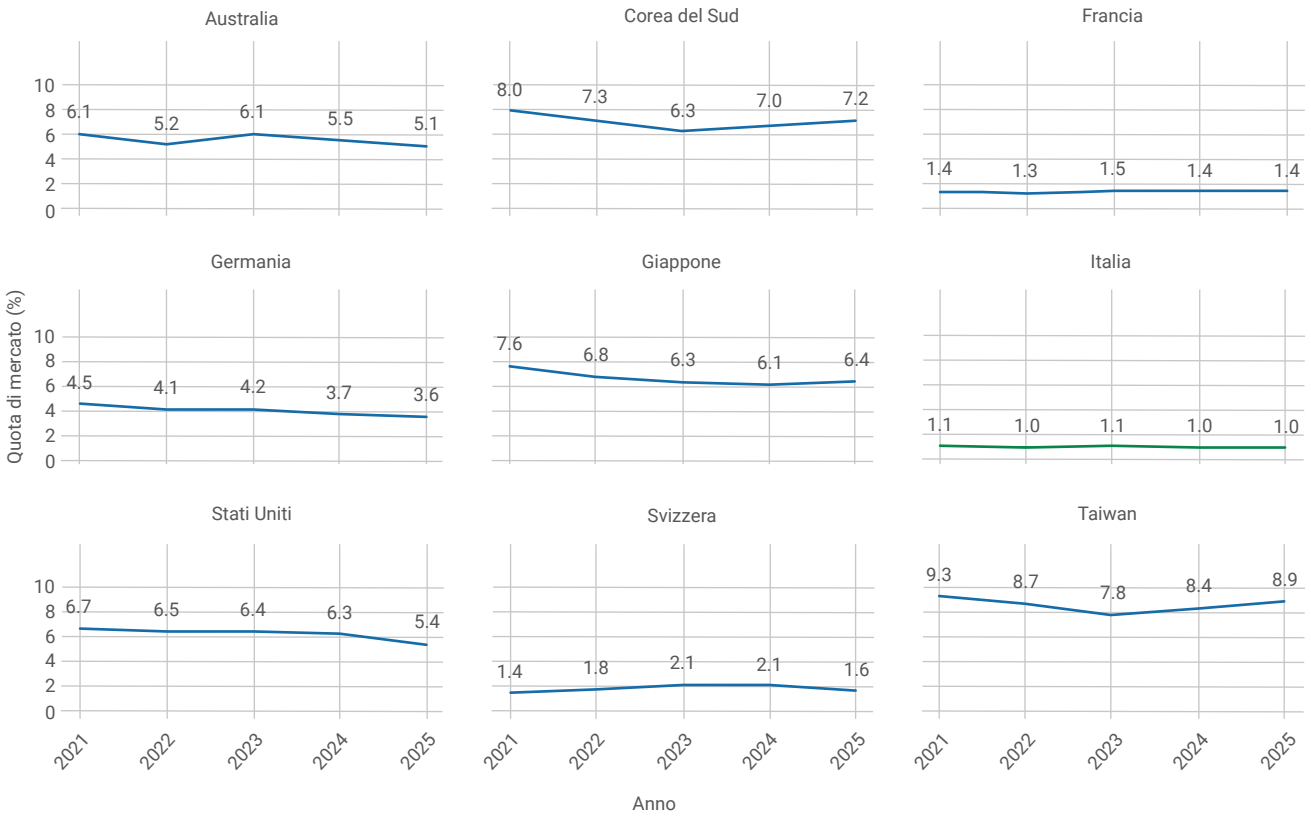
La Germania si è confermata il principale mercato di sbocco dell'export italiano con esportazioni pari a circa 72,2 miliardi di euro nel 2025. La crescita verso il mercato tedesco è risultata tuttavia moderata (2,3%), coerentemente con il quadro di moderata espansione dell'economia tedesca e con il permanere di elementi di debolezza nella domanda industriale[24]. La performance complessiva riflette una dinamica eterogenea tra i comparti: a fronte di una tenuta dei settori tradizionali, si segnala una flessione della farmaceutica (-13,2%, quota 4,8%), in contrasto con la tendenza espansiva osservata negli altri principali mercati europei, e dei macchinari (-1,8%, quota 13,4%), prima voce dell'interscambio bilaterale. In controtendenza, i mezzi di trasporto (12,5%, quota 12,8%) e i metalli di base (2,5%, quota 15,0%) hanno offerto un contributo positivo, così come l'agroalimentare (6,4%, quota 12,1%) e il tessile-abbigliamento (5,6%, quota 7,8%).

A fronte delle dinamiche espansive fin qui descritte, alcuni mercati di destinazione hanno evidenziato andamenti meno favorevoli nel 2025.

Le esportazioni italiane verso la Cina hanno registrato una flessione del 6,6 per cento nel 2025. La quota italiana, stabile all'1 per cento nel periodo 2021-2025, si colloca su livelli più contenuti rispetto ai principali concorrenti. Taiwan mantiene la quota più elevata tra i paesi rappresentati (8,9% nel 2025), in lieve recupero rispetto al minimo del 2023 (7,8%), sostenuta dalla forza dei comparti elettronici e dei semiconduttori. La Corea del Sud, dopo una flessione nel biennio 2022-2023, registra un recupero al 7,2 per cento, mentre il Giappone perde posizioni, passando dal 7,6 per cento del 2021 al 6,4 per cento del 2025. Germania e Stati Uniti evidenziano invece una tendenza al declino più pronunciata, rispettivamente dal 4,5 al 3,6 per cento e dal 6,7 al 5,4 per cento.

[24] Si vedano le ultime previsioni economiche per la Germania della Commissione Europea: Commissione Europea. (2026). Country pages. Disponibile in: economy-finance.ec.europa.eu/economic-surveillance-eu-member-states/country-pages-including-country-reports_en [26 giugno 2026].

Figura 2.21 – Quote percentuali sulle importazioni della Cina (principali fornitori, Germania, Svizzera, Francia, Italia)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati China Customs Statistics

Il calo delle esportazioni italiane verso la Cina nel 2025 è stato determinato principalmente dalla debolezza dei comparti tradizionali del *Made in Italy*, in particolare tessile, abbigliamento, pelletteria e macchinari.

Le esportazioni di articoli farmaceutici hanno invece mostrato una crescita particolarmente elevata (47,9% nell'intero anno), sostenuta dall'aumento della domanda cinese di prodotti farmaceutici ad alto contenuto tecnologico.

Il settore della meccanica ha evidenziato un significativo ridimensionamento, coerente con il processo di crescita della capacità produttiva domestica cinese nei comparti ad alta intensità tecnologica.

La matrice settoriale [Figura 2.22] evidenzia con chiarezza la natura duale della performance italiana sul mercato cinese. La farmaceutica si colloca in posizione isolata nel quadrante positivo, con una crescita del 47,9 per cento nel cumulato annuo e un'incidenza del 9,5 per cento, configurandosi come il principale motore della presenza italiana in Cina.

Sul versante opposto, il tessile, l'abbigliamento e la pelletteria, che con oltre il 24 per cento rappresentano la principale voce dell'export italiano verso la Cina, hanno subito una flessione del 14,8 per cento, con cali particolarmente marcati nella pelletteria (-20%) e nell'abbigliamento (-11,7%). Tale dinamica appare riconducibile a una combinazione di fattori. Da un lato, il rallentamento del mercato immobiliare e il deterioramento del clima di fiducia dei consumatori hanno inciso

negativamente sulla domanda di beni di lusso; dall'altro, si osserva un progressivo rafforzamento dei produttori nazionali nella fascia medio-alta del mercato, sostenuto anche dal fenomeno del cosiddetto *guochao*, che riflette la crescente preferenza dei consumatori per prodotti e marchi cinesi. Inoltre, la domanda di beni di lusso mostra segnali di trasformazione, con consumatori più selettivi e una maggiore attenzione al rapporto tra qualità, esclusività e valore percepito.[25]

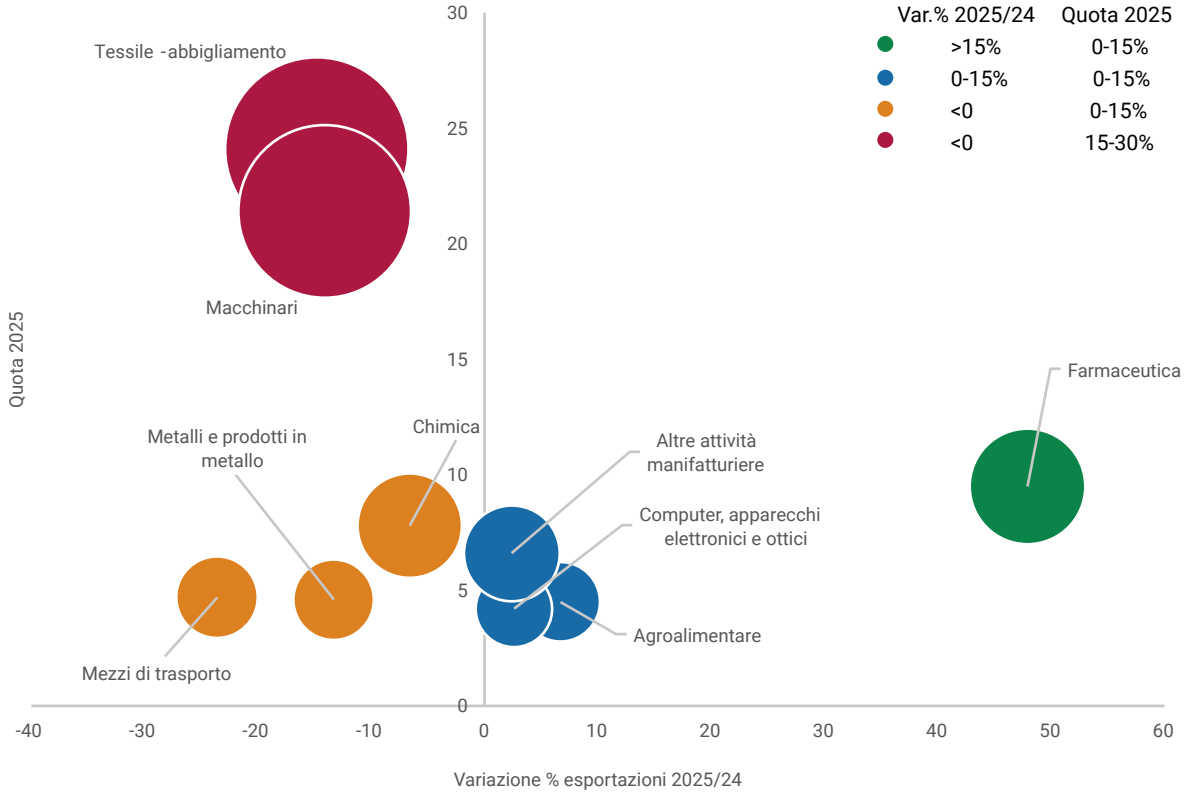
I macchinari e apparecchi, seconda voce per quota (21,4%), hanno registrato una contrazione del 14,1 per cento, riconducibile all'avanzamento del programma di sviluppo industriale interno cinese e alla conseguente riduzione della dipendenza dalle importazioni di tecnologia manifatturiera europea. I mezzi di trasporto evidenziano la contrazione più acuta (-23,6%), con gli autoveicoli in calo del 29,9 per cento, in linea con le difficoltà competitive dei marchi automobilistici occidentali sul mercato cinese a fronte dell'affermazione dei produttori elettrici locali.

La farmaceutica, pur registrando una crescita particolarmente elevata, non è in grado di compensare le perdite dei comparti tradizionali, dato che questi ultimi esprimono pesi strutturalmente più elevati per i flussi italiani verso la Cina. Tessile-abbigliamento e macchinari pesano insieme per oltre il 45 per cento del totale export annuale verso la Cina: una contrazione congiunta di questa entità tende a determinare un risultato aggregato negativo, nonostante i guadagni nei comparti in crescita.

[25] Si vedano: Dhamija, S. (2026, 2 febbraio). China's Personal Luxury Goods Market May Recover in 2026. *Luxury Tribune*. Disponibile in: www.luxurytribune.com/en/chinas-personal-luxury-goods-market-may-recover-in-2026 [26 giugno 2026]; Bargeron, S. (2026, 26 maggio). 20 Chinese fashion brands to know in 2026. *Jing Daily*. Disponibile in: jingdaily.com/posts/20-chinese-fashion-brands-to-know-in-2026 [26 giugno 2026]; Lannes, B., & Xing, W. (2025, 21 gennaio). Luxury market in mainland China to stay flat in 2025. *Bain & Company.* Disponibile in: www.bain.com/about/media-center/press-releases/2024/luxury-market-in-mainland-china-to-stay-flat-in-2025 [26 giugno 2026]; Hall, C., (2025, 21 gennaio). China enters 'new normal' for luxury market with flat sales expected in 2025, report says. *Reuters*. Disponibile in: www.reuters.com/business/retail-consumer/china-enters-new-normal-luxury-market-with-flat-sales-expected-2025-report-says-2025-01-21 [26 giugno 2026].

Figura 2.22 - Matrice dei principali settori dell'export italiano verso la Cina

Peso dei settori sul totale delle esportazioni italiane (%), variazioni percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Sul versante delle importazioni, la Cina si conferma il principale fornitore extra UE dell'Italia, con acquisti per 60,6 miliardi di euro (16,4%). La crescita è trainata dalla farmaceutica (933,7%, quota 12,8%), dinamica speculare a quella osservata sull'export, che segnala l'intensificarsi degli scambi intra-settoriali, e dai mezzi di trasporto (42%, quota 6,3%), con gli autoveicoli cinesi in decisa espansione sul mercato italiano (63,2%). In contrazione i computer e apparecchi elettronici (-8,9%, quota 11,8%), storicamente la prima voce degli acquisti italiani dalla Cina.

Ancora più marcata risulta la contrazione delle esportazioni italiane verso la Turchia. Nel 2025, l'export italiano diretto verso il mercato turco ha registrato una flessione del 23,1 per cento, rappresentando il principale contributo negativo alla crescita complessiva dell'export italiano.

Il calo è stato particolarmente accentuato nel comparto della gioielleria e oreficeria, che nel 2024 aveva raggiunto il picco straordinario di oltre 5,3 miliardi di euro, per poi ridursi a circa 1,8 miliardi nel 2025 (-66%): un effetto rimbalzo che spiega da solo gran parte della contrazione aggregata. La riduzione ha interessato sia i valori sia i volumi esportati.

Tra i comparti manifatturieri tradizionali, i macchinari e apparecchi hanno segnato un -8,4 per cento, pur tornando a essere la prima voce di export (2,9 miliardi), mentre i mezzi di trasporto hanno ceduto il 16,3 per cento, con gli autoveicoli in calo del 22,5 per cento.

In controtendenza, alcuni comparti hanno evidenziato una dinamica positiva, tra cui l'agroalimentare (12,6%), il sistema moda – in particolare gli articoli in pelle (12,2%) e l'abbigliamento (11%) – e i prodotti petroliferi raffinati (15,3%). Sul versante delle importazioni, la crescita è stata più contenuta (3%) e ha interessato soprattutto i metalli (12,4%), i macchinari (14,7%) e i prodotti petroliferi (43%).

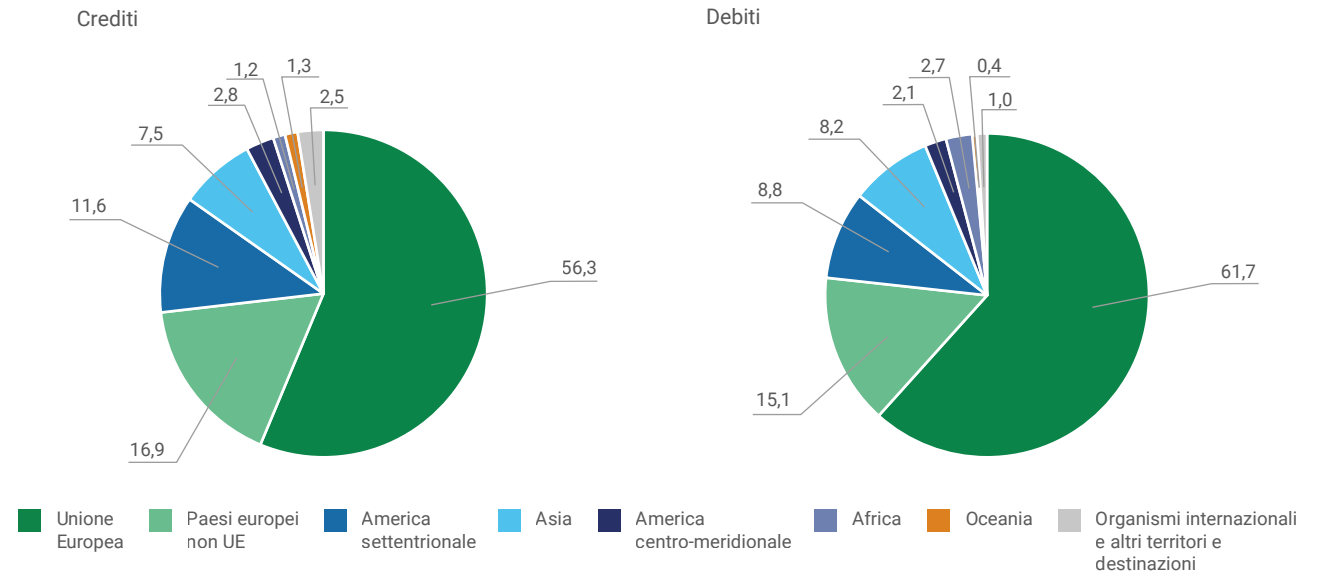
2.3.2 L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEGLI SCAMBI DI SERVIZI

di Stefania Spingola (Agenzia ICE)

Gli scambi di servizi dell'Italia hanno mostrato anche nel 2025 un dinamismo maggiore rispetto a quelli di beni, confermando l'andamento del biennio precedente. Le esportazioni sono cresciute a un ritmo sostenuto (4,4%), in accelerazione rispetto al 2024, spinte dalle vendite dei servizi alle imprese di tipo professionale e tecnico e dal turismo internazionale in Italia, cui ha dato impulso il Giubileo.[26] Le importazioni sono aumentate a un tasso più elevato (5,4%), in prevalenza per la crescita degli acquisti di servizi alle imprese e di quelli informatici e di telecomunicazioni, determinando un ampliamento del disavanzo a carico dell'Italia.

L'orientamento geografico degli scambi di servizi dell'Italia non si presenta sostanzialmente dissimile da quello degli scambi di beni; si evidenzia tuttavia una maggiore concentrazione dei flussi con le aree di origine delle importazioni. La quota di export destinata all'Unione Europea, principale partner del nostro paese, è pari nel 2025 a oltre il 56 per cento, mentre per le importazioni sale a quasi il 62 per cento [Figura 2.23 e Tavola 2.7].

Figura 2.23 - Scambi di servizi dell'Italia per aree nel 2025
Pesi percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Banca d'Italia

[26] Si veda: Banca d'Italia. (2026, 29 maggio). Relazione annuale 2025. Banca d'Italia. I dati considerati in questo paragrafo, di fonte Banca d'Italia, possono non coincidere con quelli di contabilità nazionale di fonte Istat utilizzati nel par. 2.1.

Tavola 2.7 - Interscambio di servizi dell'Italia per aree e principali paesi [1]

Valori in milioni di euro

Aree e paesi	Crediti				Debiti				Saldo	
	2025	Peso % 2025	Var. % 2025/24	TCMA[2] 2025/21	2025	Peso % 2025	Var. % 2025/24	TCMA 2025/21	2024	2025
Unione Europea	**83.660**	**56,3**	**6,0**	**13,1**	**96.477**	**61,7**	**8,5**	**11,1**	**-9.988**	**-12.817**
Germania	18.087	12,2	7,7	17,0	14.139	9,0	11,5	9,2	4.102	3.949
Francia	14.843	10,0	-0,1	15,2	14.105	9,0	7,1	11,8	1.694	738
Paesi Bassi	6.894	4,6	8,7	15,0	7.019	4,5	0,5	11,2	-644	-126
Spagna	6.865	4,6	4,1	25,7	8.128	5,2	5,9	21,4	-1.084	-1.263
Lussemburgo	6.687	4,5	7,9	-0,7	10.672	6,8	4,4	1,6	-4.023	-3.985
Irlanda	6.407	4,3	7,0	13,4	13.525	8,6	19,3	16,0	-5.348	-7.118
Austria	3.515	2,4	8,6	8,0	2.798	1,8	15,2	13,8	806	717
Belgio	3.386	2,3	-1,5	6,6	2.166	1,4	-6,1	3,1	1.131	1.219
Polonia	3.373	2,3	8,4	16,9	3.033	1,9	11,2	9,9	385	340
Svezia	1.579	1,1	12,0	9,6	1.586	1,0	-7,8	10,8	-310	-7
Romania	1.495	1,0	10,7	13,1	2.519	1,6	10,2	7,8	-936	-1.024
Danimarca	1.368	0,9	7,8	22,6	1.292	0,8	21,2	0,2	204	77
Cechia	1.181	0,8	13,3	5,1	1.295	0,8	16,1	8,5	-73	-113
Grecia	1.162	0,8	14,4	15,7	3.193	2,0	-1,4	11,3	-2.222	-2.031
Portogallo	975	0,7	22,2	19,8	1.656	1,1	11,1	25,2	-692	-681
Slovenia	795	0,5	13,6	9,4	1.738	1,1	4,3	18,6	-966	-943
Malta	737	0,5	11,3	25,5	870	0,6	-8,4	19,4	-288	-134
Ungheria	729	0,5	1,1	12,4	1.094	0,7	15,8	10,8	-225	-364
Croazia	678	0,5	-1,9	5,2	837	0,5	0,6	13,7	-141	-159
Lituania	637	0,4	33,8	20,6	1.170	0,7	23,5	18,0	-471	-533
Finlandia	627	0,4	-15,3	0,3	500	0,3	-7,9	11,1	197	127
Slovacchia	520	0,3	-0,6	0,1	795	0,5	18,0	9,4	-151	-276
Bulgaria	461	0,3	16,1	8,7	1.472	0,9	25,5	33,8	-776	-1.011
Paesi europei non UE	**25.052**	**16,9**	**1,6**	**9,3**	**23.579**	**15,1**	**-0,8**	**11,0**	**891**	**1.473**
Regno Unito	12.529	8,4	3,8	20,9	11.626	7,4	-3,7	18,2	-7	903
Svizzera	9.008	6,1	-1,7	-0,2	6.453	4,1	2,9	1,9	2.892	2.556
Turchia	1.117	0,8	5,0	11,4	3.319	2,1	8,7	20,7	-1.988	-2.202
Albania	592	0,4	6,5	18,5	752	0,5	-5,6	20,1	-241	-160
Norvegia	466	0,3	27,3	23,9	622	0,4	0,8	15,6	-251	-156
Africa settentrionale	**1.068**	**0,7**	**-5,7**	**1,5**	**2.660**	**1,7**	**-7,3**	**15,0**	**-1.740**	**-1.591**
Egitto	341	0,2	-13,5	-13,9	1.214	0,8	-15,5	10,7	-1.043	-873
Altri paesi africani	**696**	**0,5**	**-7,9**	**9,8**	**1.569**	**1,0**	**11,1**	**23,0**	**-654**	**-873**
America settentrionale	**17.242**	**11,6**	**6,2**	**26,4**	**13.774**	**8,8**	**5,8**	**23,1**	**3.218**	**3.468**
Stati Uniti	14.972	10,1	6,1	23,6	12.929	8,3	5,8	23,1	1.888	2.043
Canada	2.270	1,5	6,7	60,9	845	0,5	6,0	23,4	1.330	1.425
America centro-meridionale	**4.123**	**2,8**	**-9,9**	**26,6**	**3.356**	**2,1**	**-5,9**	**19,5**	**1.008**	**767**
Brasile	1.323	0,9	-3,4	28,8	596	0,4	17,6	15,6	863	727
Messico	640	0,4	-7,9	22,2	438	0,3	-12,6	38,2	194	202
Asia	**11.135**	**7,5**	**8,7**	**15,0**	**12.851**	**8,2**	**3,0**	**16,5**	**-2.229**	**-1.716**
Cina	2.916	2,0	62,2	10,7	2.132	1,4	-2,9	11,9	-398	784
Giappone	1.178	0,8	2,3	28,1	1.311	0,8	8,6	10,2	-56	-133
Emirati Arabi Uniti	1.143	0,8	5,3	12,0	2.273	1,5	11,1	23,6	-961	-1.131
Arabia Saudita	1.017	0,7	4,8	29,3	620	0,4	9,7	36,2	406	397
India	676	0,5	-6,2	24,7	654	0,4	20,0	31,9	175	22
Hong Kong	499	0,3	1,8	9,7	633	0,4	-8,4	-2,3	-201	-133
Oceania	**1.860**	**1,3**	**-2,6**	**55,3**	**654**	**0,4**	**8,8**	**30,3**	**1.308**	**1.206**
Australia	1.641	1,1	-0,3	57,9	456	0,3	18,1	31,4	1.259	1.185
Organismi Internazionali	*934*	*0,6*	*2,0*	*10,5*	*215*	*0,1*	*14,4*	*15,5*	*728*	*719*
Altri territori e destinazioni	**2.827**	**1,9**	**-6,0**	**-2,7**	**1.311**	**0,8**	**-22,8**	**-9,4**	**1.310**	**1.516**
Extra UE	**64.937**	**43,7**	**2,4**	**14,5**	**59.968**	**38,3**	**0,6**	**14,7**	**3.840**	**4.969**
Mondo	**148.597**	**100**	**4,4**	**13,7**	**156.445**	**100**	**5,4**	**12,4**	**-6.148**	**-7.848**

[1] Primi 40 paesi per interscambio di servizi nel 2025; i paesi sono ordinati in base all'area geografica e al valore dei crediti del 2025.
[2] Tasso di crescita medio annuo in percentuale

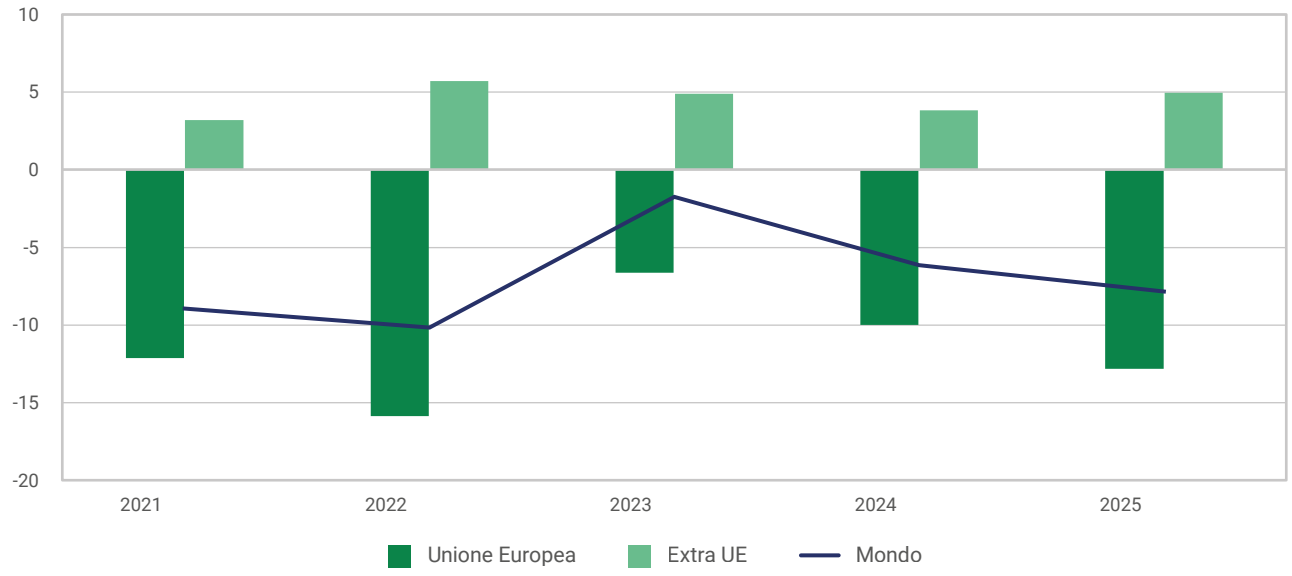
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Banca d'Italia

Nell'ultimo decennio il peso dell'UE come area di destinazione delle vendite di servizi dell'Italia è complessivamente cresciuto, raggiungendo il livello più elevato nel periodo della pandemia, per poi ridimensionarsi leggermente, assestandosi nel 2024-2025 su livelli comunque superiori a quelli del 2019.

I paesi europei non UE rappresentano la seconda area partner dell'Italia, per la rilevanza dell'interscambio con Regno Unito e Svizzera. Il peso dell'area, pari nel 2025 al 17 per cento per l'export e al 15 per l'import, sebbene in progressivo ridimensionamento nell'ultimo quadriennio, risulta significativamente superiore a quello detenuto per gli scambi di beni. Complessivamente il 73 per cento circa delle vendite e poco meno del 77 per cento degli acquisti di servizi si concentra pertanto nel continente europeo.

Decisamente meno significativa l'incidenza delle aree esterne all'Europa; tra queste, la quota di maggior rilievo è quella dell'America settentrionale, soprattutto come destinazione dell'export (11,6%), in incremento negli ultimi anni sostenuto dalla crescita delle vendite verso gli Stati Uniti. Risulta invece più contenuto – e nettamente inferiore a quello detenuto per i beni – il peso dell'Asia: la quota di export destinata all'insieme dei paesi del continente non supera il 7,5 per cento, anche se nell'ultimo anno le vendite sono cresciute in maniera sostenuta, spinte dal forte incremento dell'export verso la Cina.

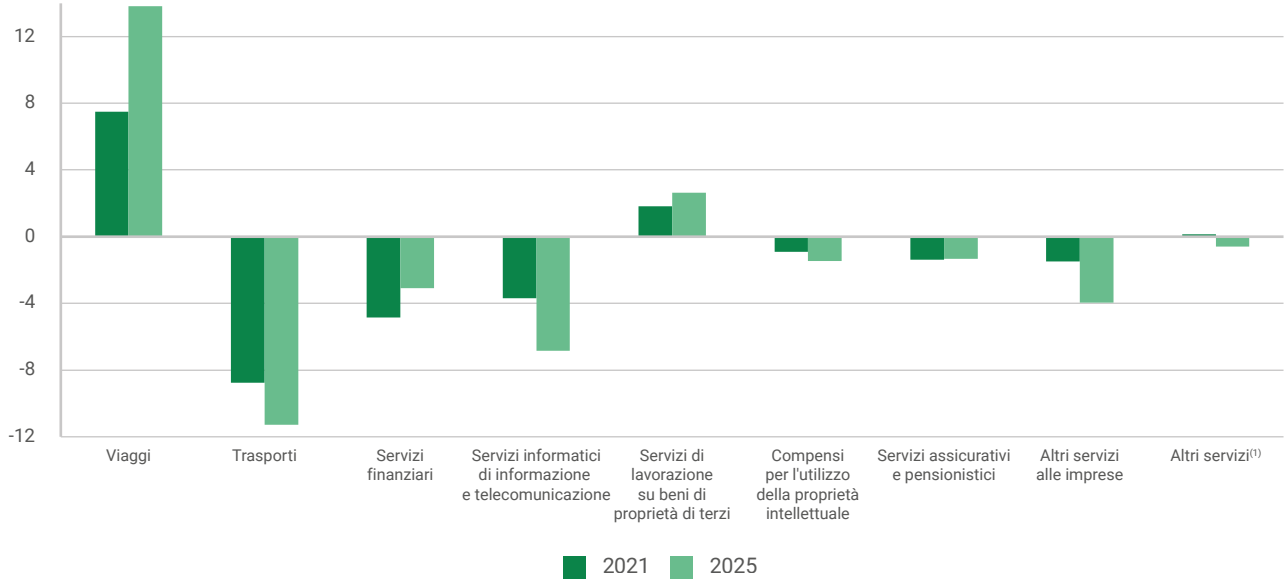
Figura 2.24 - Bilancia dei pagamenti dell'Italia: saldi degli scambi di servizi per macroaree
Valori in miliardi di euro



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Banca d'Italia

Nel 2025 gli scambi con l'UE, grazie a una dinamica molto vivace (6% per l'export e 8,5% per l'import) hanno sostenuto la crescita dell'interscambio di servizi con l'estero, contribuendo per oltre tre quarti alla crescita delle esportazioni italiane e per la quasi totalità a quella dell'import. Il turismo continua a rappresentare la principale voce delle vendite verso l'area, anche se il suo peso si è leggermente ridimensionato negli ultimi anni (36% nel 2025 contro il 41% del 2019), mentre è parallelamente cresciuto il peso relativo della componente dei servizi alle imprese di tipo tecnico e professionale (25% nel 2025, era pari al 22% nel 2019), che nell'ultimo anno ha fornito il maggior contributo alla crescita dell'export verso l'area. Gli stessi servizi alle imprese spiegano parallelamente una parte rilevante del forte aumento degli acquisti, insieme ai servizi informatici e di telecomunicazione. Il passivo già consistente nei confronti dell'UE si è pertanto aggravato avvicinandosi nel 2025 ai 13 miliardi di euro [Figura 2.24]. Il disavanzo è imputabile principalmente ai trasporti internazionali (che da soli generano un deficit di oltre 11 miliardi di euro), voce strutturalmente debitoria per le basse quote di mercato detenute dai vettori italiani e, a seguire, ai servizi informatici, di informazione e telecomunicazione e ai servizi alle imprese di tipo tecnico e professionale. Il saldo negativo per queste voci, ulteriormente aggravatosi nell'ultimo anno, viene solo in parte compensato dall'elevato surplus del turismo (13,8 miliardi) che, dopo il ridimensionamento nel periodo della pandemia, si è stabilizzato a partire dal 2022 su un livello superiore a quello del 2019 [Figura 2.25].

Figura 2.25 - Saldi dell'Italia con l'Unione Europea per le principali categorie di servizi
Valori in miliardi di euro



(1) Servizi di manutenzione e riparazione; servizi personali, culturali e ricreativi; beni e servizi delle amministrazioni pubbliche non inclusi altrove; costruzioni.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

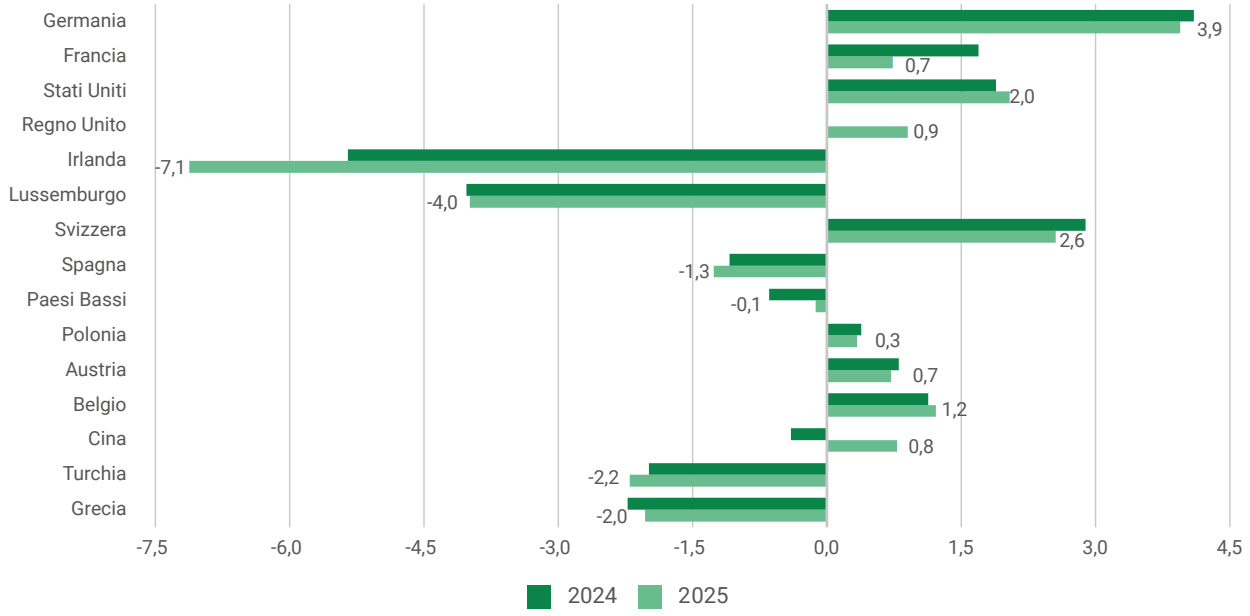
Verso l'insieme dei paesi extra UE, gli scambi di servizi appaiono meno dinamici rispetto a quelli con l'Unione: nel 2025 le vendite sono cresciute a un ritmo meno intenso (2,4%) e per gli acquisti si registra solo un lieve incremento (0,6%). Nei confronti dell'aggregato non UE la bilancia presenta un attivo di oltre 4 miliardi, che è tornato a crescere nel 2025, in gran parte generato dal saldo ampiamente positivo dei viaggi. Sono infatti le entrate turistiche, in particolare da Cina, Regno Unito e Stati Uniti, a spiegare gran parte dell'incremento dell'export, mentre risulta più contenuto l'apporto dei servizi alle imprese. I trasporti rappresentano anche per l'area extra UE la voce con il passivo più ampio, mentre risultano più contenuti i disavanzi relativi ai compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale e ai servizi informatici e di telecomunicazioni.

La Germania e la Francia rappresentano i principali mercati di destinazione delle esportazioni italiane (con quote rispettivamente del 12,2% e del 10%). Le vendite verso il mercato tedesco risultano tra le più dinamiche, fornendo il maggiore contributo alla crescita dell'export nell'ultimo anno, grazie in particolare al traino dei servizi alle imprese di tipo tecnico e professionale (in aumento del 33%). Nel complesso, oltre i tre quarti delle vendite di servizi verso la Germania derivano dal turismo e dai servizi alle imprese, con le entrate turistiche che generano da sole poco meno della metà dei crediti totali, determinando il consistente attivo della bilancia italiana (4 miliardi di euro) [Figura 2.26].

Le esportazioni verso il mercato francese sono rimaste invece invariate rispetto al 2024, a fronte di un netto incremento delle importazioni, al quale hanno contribuito soprattutto gli acquisti di servizi assicurativi e pensionistici e di quelli informatici e di telecomunicazioni, ma anche le spese legate al turismo italiano in Francia. Tra gli altri partner UE, si evidenzia l'apporto positivo all'aumento delle vendite di servizi fornito dai Paesi Bassi e dal Lussemburgo, grazie in particolare alla dinamica dei servizi finanziari, sebbene nei confronti di quest'ultimo mercato la posizione dell'Italia per questa tipologia di servizi rimanga fortemente debitoria.

Figura 2.26 - Scambi di servizi dell'Italia: saldi con i principali paesi partner [1]

Valori in miliardi di euro



[1] Primi 15 paesi in base all'ammontare dell'interscambio di servizi.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Banca d'Italia

Il saldo negativo con la Spagna, seppure di entità contenuta, è imputabile in larga misura al deficit della bilancia turistica, con le uscite dovute ai viaggiatori italiani nel mercato iberico che mostrano una dinamica più sostenuta delle corrispondenti entrate provenienti dai turisti spagnoli. Il contributo maggiore alla crescita delle importazioni di servizi è però fornito dall'Irlanda, con la quale si registra un incremento degli acquisti del 19 per cento, spinto in particolare dai servizi informatici e di telecomunicazioni e dai servizi tecnici e professionali alle imprese. A tali voci è imputabile gran parte dell'elevato disavanzo nei confronti del paese, che ha superato nel 2025 i 7 miliardi di euro.[27]

Grazie a una dinamica delle vendite vivace (6%), sostenuta prevalentemente dai servizi alle imprese e dai servizi informatici e di telecomunicazioni, gli Stati Uniti hanno contribuito in maniera significativa alla crescita complessiva dell'export. La principale fonte delle entrate dal mercato statunitense – il più importante partner extra UE dell'Italia – è però costituita dal turismo, che è alla base del surplus nei confronti del paese (2 miliardi circa, in lieve crescita rispetto al 2024) e compensa il deficit strutturale legato all'acquisto di *royalty* e licenze per l'utilizzo della proprietà intellettuale, in ampliamento nell'ultimo anno.

La spinta più rilevante alla crescita dell'export di servizi tra i paesi extra UE viene però dalla Cina ed è originata da un forte incremento delle spese turistiche in Italia nel 2025, più che triplicate rispetto al 2024. Questo contribuisce a consolidare il ruolo del paese come principale mercato asiatico di destinazione dell'export italiano di servizi.

Con riguardo ai maggiori partner europei esterni all'UE, anche nei confronti del Regno Unito il turismo rappresenta la voce prevalente delle vendite di servizi dell'Italia (oltre il 40% del totale) e quella che fornisce il maggior contributo all'incremento dell'export verso il paese, bilanciando il passivo dei servizi alle imprese di tipo tecnico e professionale, che rappresentano oltre la metà dell'import dal mercato britannico, in flessione sull'anno precedente. Nel caso della Svizzera, invece, si registra un calo delle esportazioni italiane: circa la metà delle vendite verso il mercato elvetico deriva dai servizi di tipo tecnico e professionale alle imprese, che spiegano gran parte dell'attivo italiano. Sul fronte dell'import, crescono in maniera sostenuta gli acquisti legati al settore dei trasporti.

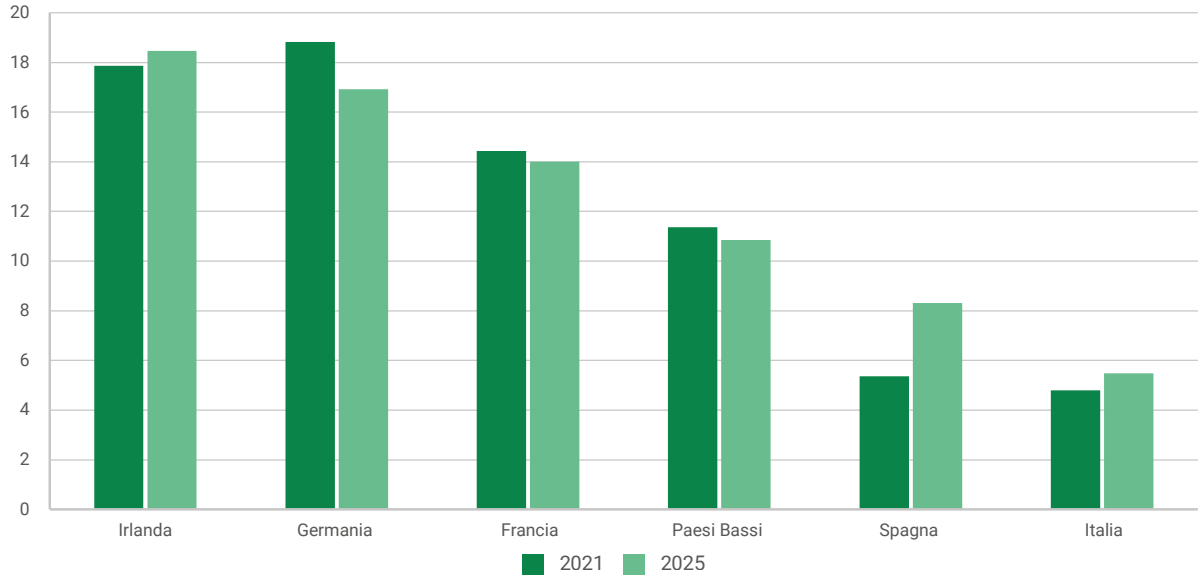
In relazione agli altri mercati, che rivestono una rilevanza minore per le transazioni legate ai servizi, si evidenzia la consistente crescita dell'export verso il Canada e l'Australia nell'ultimo quadriennio e il notevole aumento delle importazioni dagli Emirati Arabi Uniti.

Nell'ambito dell'analisi sull'orientamento geografico dell'interscambio di servizi, appare utile valutare la posizione competitiva delle imprese italiane nei principali mercati partner rispetto ai concorrenti europei. In termini complessivi, la quota dell'Italia sul totale delle esportazioni dell'area dell'euro verso il mondo, in lieve ampliamento nel corso dell'ultimo quadriennio, si è attestata nel 2025 al 5,5 per cento, livello nettamente inferiore a quello dei principali paesi europei. A contribuire in misura rilevante alla quota dell'Italia è il settore turistico, favorito dalla ripresa dei viaggi dopo il periodo pandemico, anche se il peso dell'Italia sulle entrate del settore è inferiore a quello della Spagna e della Francia. Oltre all'Irlanda, divenuta nel 2025 il principale esportatore di servizi dell'area dell'euro con una quota del 18,5 per cento, in virtù del ruolo predominante nell'offerta di servizi informatici, registrano posizioni migliori anche la Germania, la Francia, i Paesi Bassi – grazie in particolare alle entrate legate ai servizi alle imprese di tipo tecnico e professionale, ai trasporti e alle *royalty* e licenze per l'utilizzo della proprietà intellettuale – e la Spagna. Quest'ultima in particolare evidenzia un netto incremento della propria quota, spinto dalla considerevole espansione delle entrate turistiche [Figura 2.27].

[27] L'Irlanda è il primo esportatore di servizi informatici e di telecomunicazioni dell'Unione Europea e genera oltre la metà delle entrate dell'UE per questa tipologia di servizi, grazie alla presenza di diverse imprese multinazionali, soprattutto americane, attive nei settori ad alta tecnologia.

Figura 2.27 - Quote di mercato sulle esportazioni di servizi dell'Area dell'euro verso il mondo

Percentuali



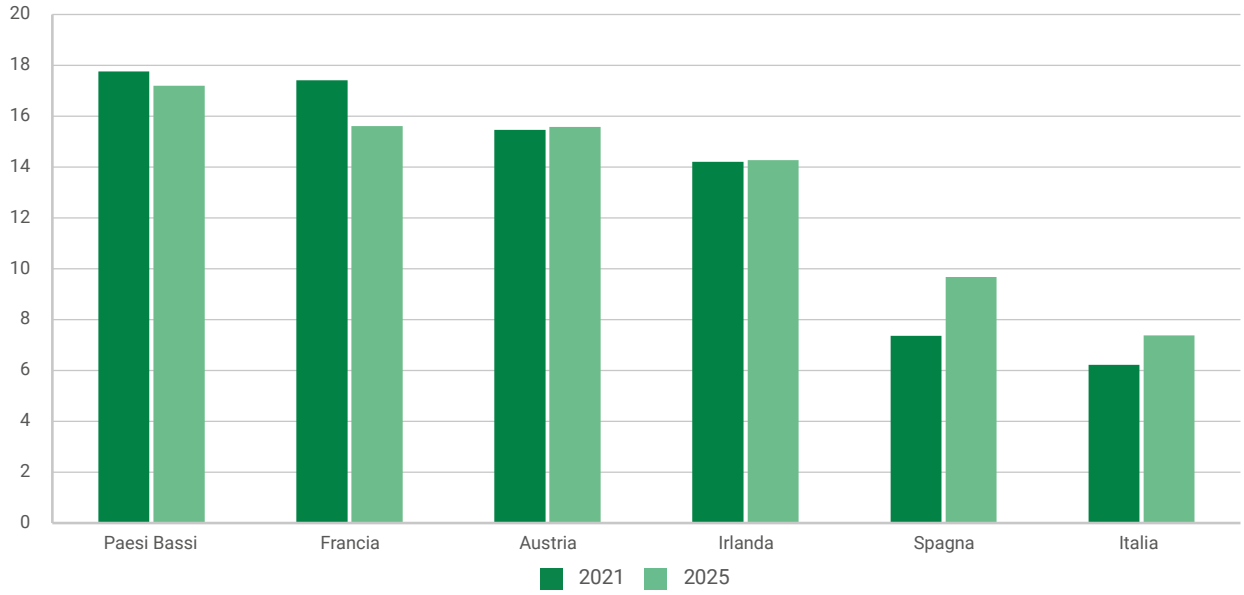
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

Sul mercato della Germania, la quota delle esportazioni italiane risulta più ampia della media (7,4%) e mostra un incremento negli ultimi anni. Ciò a fronte di un lieve ridimensionamento o di una sostanziale stabilità degli altri principali paesi europei – fatta eccezione per la Spagna, in crescita – che tuttavia mantengono una migliore collocazione. Se il vantaggio competitivo dell'Italia nel mercato tedesco è legato in misura prevalente al turismo – settore nel quale la quota italiana arriva al 17 per cento, ma sconta la migliore performance della Spagna (24%) – il dato dei Paesi Bassi riflette quote decisamente rilevanti nei compensi per l'uso di diritti di proprietà intellettuale, nei trasporti, e nei servizi alle imprese (tecnici e professionali); per questa tipologia di servizi anche la Francia detiene una quota di rilievo, mentre l'Irlanda è leader del mercato per l'export di servizi ICT [Figura 2.28].

Non si differenzia in maniera sostanziale la collocazione dell'Italia tra i principali fornitori del mercato francese, anche se in questo caso la quota di mercato appare più ampia (10,4%) e si rileva una minore distanza dagli altri paesi considerati. Rispetto a quanto rilevato per il mercato tedesco, si evidenzia la migliore posizione della Spagna (con una quota del 17,5%), determinata dal suo ruolo nettamente predominante nell'offerta di servizi turistici, in relazione ai quali la quota del paese – in rafforzamento dal 2021 – è divenuta considerevolmente superiore a quella dell'Italia. Sebbene con una quota in flessione nel quadriennio (dal 25% al 21%) si conferma il primato della Germania tra i fornitori del mercato francese, grazie alla posizione di leadership nei servizi alle imprese di tipo tecnico e professionale, nei servizi finanziari e nei trasporti [Figura 2.29].

Figura 2.28 - Quote di mercato sulle esportazioni di servizi dell'Area dell'euro in Germania

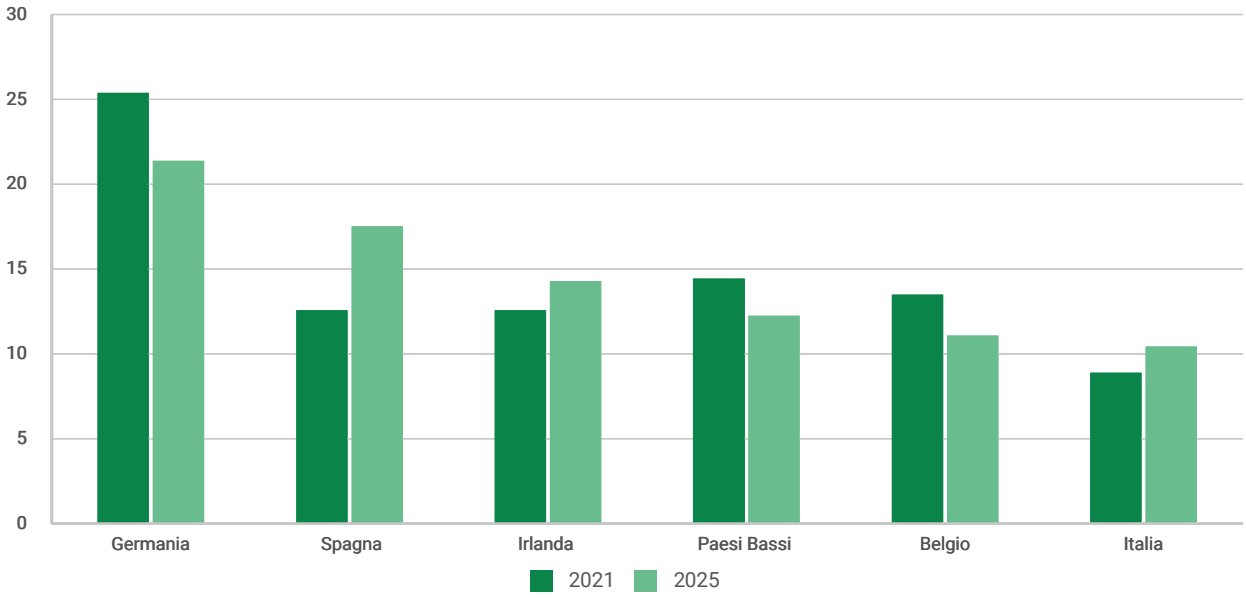
Percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

Figura 2.29 - Quote di mercato sulle esportazioni di servizi dell'Area dell'euro in Francia

Percentuali



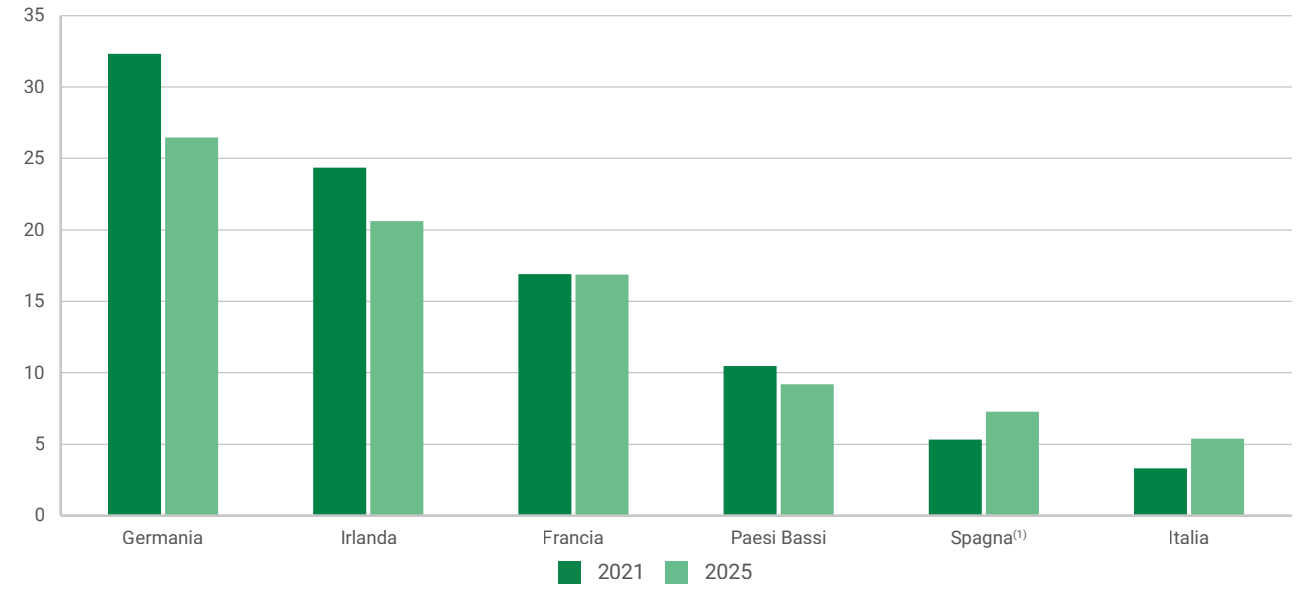
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

Rispetto a quanto osservato per la Germania e la Francia, nei confronti dei due principali destinatari dell'export di servizi dell'Italia al di fuori dell'Unione Europea – Stati Uniti e Regno Unito – la presenza italiana, pur in crescita dal 2021, risulta più contenuta e sensibilmente inferiore a quella degli altri fornitori dell'area dell'euro.

Negli Stati Uniti la quota italiana si è attestata nel 2025 al 5,4 per cento, collocando l'Italia al sesto posto subito dopo la Spagna. Il miglior risultato del paese iberico è in questo caso legato alla più elevata quota nell'export di servizi informatici e di telecomunicazioni e dei compensi per l'uso della proprietà intellettuale, in gran parte riconducibile alla presenza di alcune importanti aziende americane del settore ICT; in relazione alle vendite del settore turistico, Spagna e Italia detengono quote sostanzialmente analoghe (19,4% e 19% rispettivamente), inferiori tuttavia a quella della Francia, che conserva il primato nel settore nonostante il forte calo nel corso del quadriennio. La Germania conferma il ruolo di principale fornitore anche nel mercato americano, con una quota che, pur in ridimensionamento, rimane decisamente elevata (26,5%); a determinarla concorrono in particolare le vendite legate ai trasporti e ai servizi alle imprese di tipo tecnico e professionale. La rilevante quota dell'Irlanda (21%) si spiega invece in massima parte con la posizione nettamente predominante nell'export di servizi ICT, dovuta alla presenza di numerose multinazionali americane del settore [Figura 2.30].

Figura 2.30 - Quote di mercato sulle esportazioni di servizi dell'Area dell'euro negli Stati Uniti

Percentuali



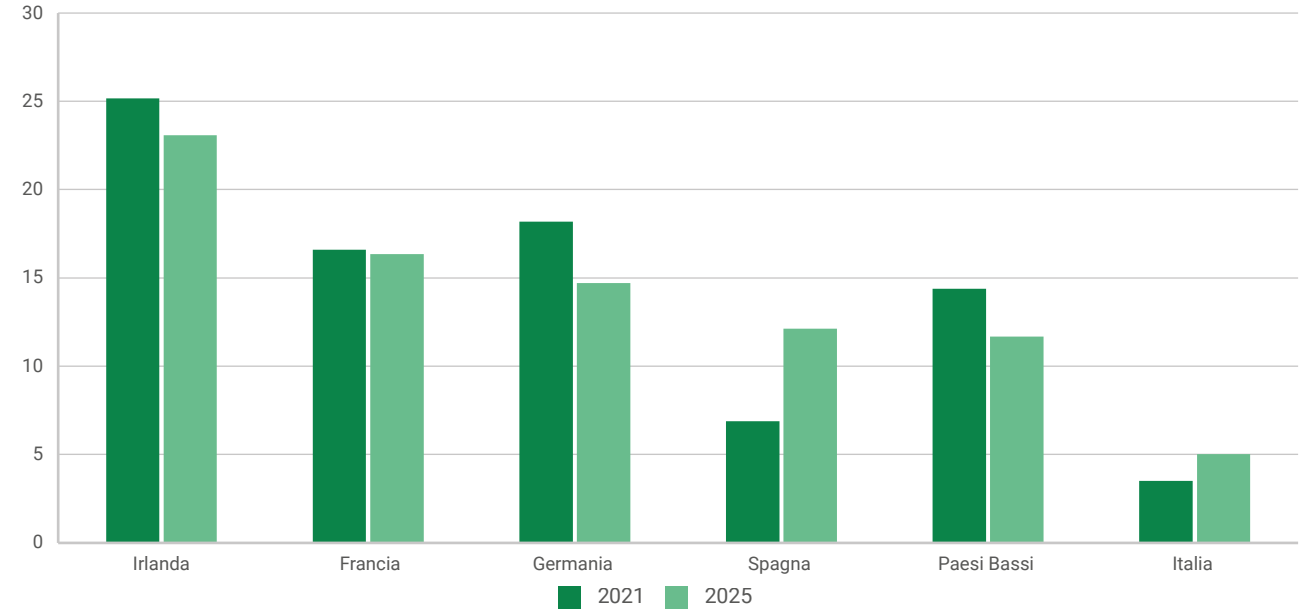
(1) Per la Spagna l'istogramma in verde scuro è riferito al dato del 2022; il dato 2021 non risulta disponibile

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

Nel Regno Unito la quota di export dell'Italia presenta dimensioni analoghe (5%), evidenziando una presenza limitata rispetto ai più importanti paesi europei. La quota di mercato più rilevante è quella dell'Irlanda (23%), da cui ha origine oltre la metà delle vendite di servizi ICT e circa un terzo di quelle di servizi finanziari provenienti dall'area dell'euro. La Francia e la Germania presentano quote di analoga entità, condividendo il ruolo di principali fornitori nell'offerta di servizi alle imprese di tipo tecnico e professionale, mentre le vendite relative al settore dei trasporti provengono prevalentemente dai Paesi Bassi. La consistente crescita della Spagna è da ricondurre prevalentemente al turismo, settore nel quale la quota del paese arriva al 38 per cento, mentre quella dell'Italia si ferma all'11 per cento, risultando inferiore anche alla quota della Francia [Figura 2.31].

Figura 2.31 - Quote di mercato sulle esportazioni di servizi dell'Area dell'euro nel Regno Unito

Percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

⊕ APPROFONDIMENTO

Specializzazione, concentrazione e competitività: un'analisi multidimensionale del posizionamento italiano nei mercati internazionali

di Tiziana Giuliani (Agenzia ICE)

Al fine di esplorare la struttura geografica e il posizionamento dell'export italiano nel commercio internazionale l'analisi ha seguito un approccio analitico integrato e sequenziale. L'analisi risponde all'esigenza di comprendere i fattori di vulnerabilità e dipendenza, la coerenza della distribuzione geografica dell'export di merci con la dimensione economica dei mercati di destinazione, misurata attraverso il loro peso sulle importazioni mondiali, e ricavare indicazioni utili per comprendere in quale misura la prossimità geografica e i processi di integrazione regionale continuino a influenzare la configurazione dei flussi commerciali italiani, distinguendo i mercati consolidati e strategici dalle aree ad alto potenziale di crescita ancora inespresso.

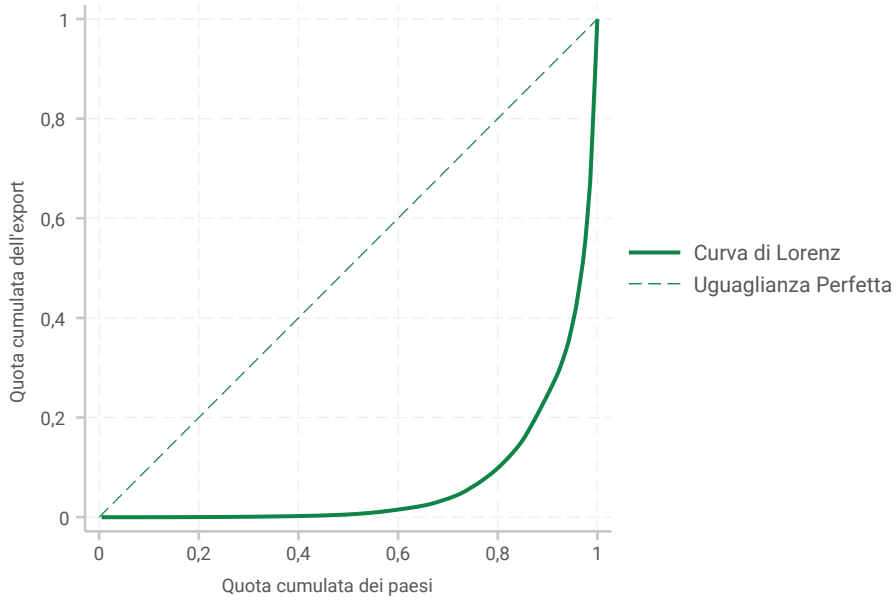
Per evitare le parzialità informative insite nell'uso di una singola metrica statistica, l'analisi si è avvalsa di indici diversi che guardano alla disuguaglianza e alla concentrazione assoluta delle quote (tramite il Coefficiente di Gini, l'Indice di Theil e l'Indice di Herfindahl-Hirschman) per poi correggere il *benchmark* di analisi introducendo un riferimento alla domanda mondiale, misurata attraverso la *proxy* delle importazioni del paese (Indice di Finger-Kreinin). Infine, l'introduzione della dimensione geospaziale (Indice di Moran e Indicatori Locali di Associazione Spaziale-LISA) permette di interpretare la dimensione territoriale e di prossimità che governa il modello commerciale italiano. Questi indici sono stati calcolati considerando l'intera distribuzione geografica delle esportazioni italiane e delle importazioni mondiali, riferita a oltre 200 paesi.

Il punto di partenza dell'analisi è la misurazione della disuguaglianza distributiva complessiva. Il coefficiente di Gini, pari a 0,857[1], segnala un'asimmetria significativa nella distribuzione del valore dell'export: i flussi monetari non si distribuiscono in modo diffuso tra le controparti, ma si concentrano su un numero ristretto di destinazioni, lasciando la quasi totalità dei partner in una condizione di marginalità commerciale. L'evidenza grafica della Curva di Lorenz [Figura 1] ne offre la rappresentazione più immediata: la marcata convessità della curva rispetto alla linea di equidistribuzione evidenzia come il commercio estero italiano sia caratterizzato da una polarizzazione molto elevata; una vasta platea di partner commerciali contribuisce in misura marginale al volume d'affari complessivo, che risulta invece largamente generato da un ristretto numero di mercati di sbocco. Soli 28 mercati su circa 200 generano oltre l'80 per cento del valore totale dell'export italiano, mentre i restanti contribuiscono collettivamente per meno di un quinto del fatturato estero nazionale.

[1] L'indice, geometricamente legato all'area di concentrazione racchiusa tra la Curva di Lorenz e la linea di perfetta equidistribuzione, è espresso dal rapporto tra la sommatoria degli scostamenti delle quote cumulate dei partner e delle rispettive quote cumulate di export. La formula applicata per calcolare l'indice Gini è $G = \frac{\sum_{i=1}^{n-1}(p_i - q_i)}{\sum_{i=1}^{n-1} p_i}$

Dove n= numero totale dei paesi partner commerciali; i= la posizione del paese nel dataset, dopo aver ordinato i paesi dal più piccolo al più grande in termini di export ricevuto; xi= quota di export del singolo paese i; pi= la quota cumulata dei paesi fino alla posizione i; qi= la quota cumulata di export fino alla posizione i. L'Indice di Gini è un indicatore normalizzato, il che significa che si muove all'interno dell'intervallo 0 (=perfetta equidistribuzione) e 1 (=massima concentrazione).

Figura 1 – Curva di Lorenz dell'export italiano. Anno 2025



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

L'Indice di Herfindahl-Hirschman (HHI)[2], pari a 0,049, segnala un livello di concentrazione relativamente moderato dei flussi di export italiani, evidenziando l'assenza di una dipendenza esclusiva da un singolo mercato di destinazione[3]. Tale evidenza non contrasta con gli elevati valori dell'Indice di Theil (1,745)[4] e, soprattutto, del coefficiente di Gini (0,857), che colgono invece

[2] L'indice di Herfindahl-Hirschman utilizzato nella presente analisi è calcolato come somma dei quadrati delle quote di export per paese di destinazione:

$HHI = \Sigma s_i^2$

dove s_i rappresenta la quota del paese i sul valore totale delle esportazioni italiane. Questa specificazione corrisponde alla versione base dell'indice, definita come la misura standard di concentrazione commerciale, costruita sommando i quadrati delle quote settoriali (o geografiche, nel caso della presente analisi) sul totale dell'export. Per costruzione, il valore dell'indice varia tra 1/n, in corrispondenza di una distribuzione perfettamente equa tra gli n paesi del campione, e 1, in corrispondenza della concentrazione totale su un unico mercato di destinazione. Si veda: Bacchetta, M., Beverelli, C., Cadot, O., Fugazza, M., Grether, J.M., Helble, M., Nicita, A. e Piermartini, R. (2012), A Practical Guide to Trade Policy Analysis. *World Trade Organization e United Nations Conference on Trade and Development.* ezione 1.14. Si veda anche: OCSE. (2008). *Herfindahl-Hirschman index. In OECD glossary of statistical terms.* Disponibile in: stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1301 [29 giugno 2026].

[3] Il valore di HHI computato risulta ampiamente inferiore alla soglia comunemente utilizzata per identificare situazioni di concentrazione significativa (0,15), indicando una struttura commerciale caratterizzata da una distribuzione relativamente ampia dei flussi e dall'assenza di una dipendenza eccessiva da singoli mercati di sbocco.

[4] L'indice confronta la distribuzione osservata con una situazione di perfetta uniformità, in cui tutti i 208 paesi considerati ricevono la stessa quota di export. La formula di computo utilizzata è $T = \Sigma_{i=1} s_i \cdot \ln(N \cdot s_i)$

dove, si = quota dell'export italiano destinata al paese i; N = numero totale dei paesi; ln = logaritmo naturale. Se l'export fosse equamente distribuito, avremmo T=0 (nessuna concentrazione), mentre il massimo teorico è 5,34. Un valore pari a 1,7 segnala una concentrazione geografica moderata dell'export italiano. Pur essendo lontana dalla situazione di massima concentrazione teorica, il valore risultante è circa il 32 per cento del livello di massima concentrazione possibile.

la forte polarizzazione complessiva della distribuzione geografica dell'export.[5] Nel complesso, i risultati suggeriscono che le esportazioni italiane risultano concentrate su un numero ristretto di partner, pur mantenendo un certo grado di diversificazione tra i suoi principali mercati di sbocco.

È tuttavia opportuno segnalare un limite strutturale dell'HHI come misura di concentrazione geografica: il suo *benchmark* implicito è l'equidistribuzione tra i partner, ovvero uno scenario in cui ogni paese riceve la stessa quota di export indipendentemente dalla propria dimensione economica e capacità di assorbimento. Ne consegue che l'indice non distingue tra una concentrazione "fisiologica" – coerente con i pesi economici reali dei partner – e una concentrazione "patologica", cioè una sovraesposizione rispetto all'effettiva domanda di mercato. Per correggere questo limite, l'analisi introduce l'Indice di Finger-Kreinin (FK).

L'Indice di Finger-Kreinin misura il grado di sovrapposizione tra la distribuzione geografica dell'export italiano e quella delle importazioni mondiali, utilizzate come *proxy* della domanda globale.[6]

Il valore di FK pari a 0,338[7] registrato nel 2025 indica che il 33,8 per cento della distribuzione geografica dell'export italiano differisce dalla struttura della domanda mondiale. Il corrispondente indice di similarità (1 – FK), pari a 0,662, evidenzia che il 66,2 per cento della composizione geografica delle esportazioni italiane coincide con la distribuzione geografica delle importazioni mondiali, segnalando un elevato grado di allineamento tra l'orientamento geografico dell'export italiano e la geografia della domanda internazionale. È utile precisare che il FK è un indice simmetrico per costruzione: una sovrarappresentazione e una sottorappresentazione di pari entità rispetto alla domanda mondiale contribuiscono in modo identico al valore finale,

[5] La divergenza riscontrata tra il valore contenuto dell'HHI (0,049) e gli elevati livelli del Coefficiente di Gini (0,857) e dell'Indice di Theil (1,745) riflette la differente sensibilità matematica delle metriche applicate alla struttura dell'export italiano. L'HHI, operando sulla somma delle quote ponderate al quadrato, risulta strutturalmente influenzato dalla presenza di un numero ampio di partner con quote individuali non dominanti. Poiché nessun singolo mercato assorbe una frazione monopolistica dell'export nazionale, l'HHI si attesta al di sotto delle soglie di allarme critico, segnalando l'assenza di una dipendenza particolarmente elevata da un singolo partner dominante. Al contrario, il Coefficiente di Gini e l'Indice di Theil catturano la disuguaglianza cumulativa dell'intera distribuzione, registrando l'estremo divario esistente tra il nucleo dei mercati maturi e la lunghissima coda di mercati marginali il cui peso sul fatturato complessivo è quasi nullo. L'integrazione di queste metriche rivela dunque la duplice natura del modello commerciale italiano: un sistema protetto da shock monopolistici individuali (HHI basso), ma caratterizzato da una polarizzazione strutturale se valutato sull'intera platea dei potenziali partner globali (Gini e Theil elevati), e da un disallineamento crescente rispetto alla composizione della domanda mondiale (FK decrescente nel tempo).

[6] Dal punto di vista formale, l'indice è costruito calcolando, per ciascun paese partner, il valore assoluto della differenza tra la quota del paese nelle esportazioni italiane (s_i) e la quota del medesimo paese nelle importazioni mondiali (w_i). Le differenze così ottenute vengono sommate e divise per due, ottenendo l'indice di dissimilarità strutturale; il FK è definito come il complemento a uno di tale misura:

$$FK = 1 - \tfrac{1}{2} \cdot \Sigma \, |s_i - w_i|$$

[7] La scelta di confrontare la distribuzione geoeconomica delle esportazioni italiane con le importazioni complessive mondiali, nonostante le asimmetrie statistiche (le esportazioni vengono registrate al valore FOB, Free On Board, al netto di trasporti e assicurazioni, mentre le importazioni incorporano tali costi nel valore CIF-Cost, Insurance, and Freight, risponde a una precisa impostazione metodologica ancorata al lato della domanda.

Le importazioni totali di ciascun paese partner rappresentano il *proxy* ideale della capacità di assorbimento e della domanda interna espressa dai singoli mercati di sbarco. L'indice di Finger-Kreinin così configurato non misura la similarità competitiva tra l'Italia e gli altri grandi esportatori (lato dell'offerta), bensì quantifica il grado di efficienza allocativa del portafoglio commerciale italiano, verificando se l'Italia sia in grado di intercettare i reali baricentri del consumo e della spesa internazionali. L'indice di Finger-Kreinin viene quindi qui impiegato come *proxy* per valutare il *matching* strutturale tra la distribuzione geografica dell'offerta italiana e i baricentri della domanda internazionale, isolando la tendenza di fondo del portafoglio commerciale pur in presenza del rumore statistico generato dalle asimmetrie doganali. Inoltre, sotto il profilo metodologico, l'utilizzo di quote relative percentuali (e non di valori assoluti) permetta di smorzare l'effetto del divario CIF/FOB, assumendo che i costi di trasporto e assicurazione non alterino in modo distorto la struttura e il peso relativo dei mercati nel portafoglio globale. Il valore dell'indice varia tra 0 e 1: un FK pari a 1 indicherebbe una sovrapposizione perfetta tra la struttura geografica dell'export italiano e quella della domanda mondiale, mentre un FK pari a 0 segnalerebbe una divergenza totale.

senza distinguere la direzione del disallineamento né la rilevanza strategica dei singoli mercati. Per cogliere questi aspetti è necessario scendere al livello disaggregato, esaminando paese per paese l'entità e il segno degli scarti individuali.

DIMENSIONE GEOSPAZIALE

Al fine di meglio comprendere la natura della polarizzazione accertata dal coefficiente di Gini, l'analisi ha fatto ricorso all'Indice di Entropia Generalizzata GE(2)[8], misura strutturalmente ancorata al quadrato del coefficiente di variazione e dotata della proprietà di decomponibilità additiva, che registra un valore globale di 4,868. Tale proprietà consente di scindere con precisione algebrica la disuguaglianza totale nella somma di due componenti distinte: la quota generata "tra" le macroaree geografiche (componente *between*, GEB=1,279, pari al 26,3% del totale) e quella prodotta "all'interno" di ciascuna area (componente *within*, GEW=3,589, pari al 73,7%).

Il risultato più rilevante nel caso dell'Italia è la netta preponderanza della componente *within*: la polarizzazione dell'export italiano non è primariamente un fenomeno di frattura geopolitica continentale, bensì il prodotto di una logica di selezione interna ai singoli blocchi regionali. La conferma si rinviene all'interno dello stesso mercato unico europeo. Pur assorbendo il 52,3 per cento del fatturato estero nazionale, esso rappresenta solo il 12,9 per cento del totale dei paesi analizzati (208). L'UE presenta al proprio interno una distribuzione asimmetrica dei flussi (indice di sottogruppo = 1,023), concentrati quasi esclusivamente sui partner storici dell'asse franco-tedesco. Analogo effetto di polarizzazione interna si registra nel blocco nordamericano, dove la massa economica statunitense porta la media del gruppo a 8,35 volte la media campionaria globale.

La componente *between* riflette il divario strutturale nei confronti delle economie in via di sviluppo, emblematicamente rappresentato dal *cluster* degli altri paesi africani, che pur costituendo il 23,6 per cento del campione per numerosità intercetta appena lo 0,93 per cento del valore esportato dall'Italia. La validazione quantitativa più immediata della polarizzazione complessiva è fornita dal rapporto p90/p10 = 2.553: un partner nel decile superiore assorbe oltre duemilacinquecento volte il valore destinato a un paese nel decile inferiore.

In sintesi, la scomposizione entropica rivela una struttura commerciale articolata su un doppio binario di selettività: una macro-selettività regionale, che orienta circa i due terzi dell'export verso l'Europa in coerenza con i fondamentali gravitazionali misurati dall'indice di Finger-Kreinin, e una micro-selettività di mercato che, all'interno di ogni blocco, isola e privilegia i partner a più alto reddito, lasciando una vasta periferia globale a flussi puramente atomistici. Tale struttura, come evidenziato dall'analisi diacronica, non appare in fase di superamento: la traiettoria storica degli indici suggerisce anzi che il disallineamento rispetto alla nuova geografia della domanda mondiale tende ad accentuarsi, rendendo la questione del riorientamento geografico dell'export italiano un nodo strategico di crescente rilevanza.

Al fine di verificare se la distribuzione geografica dell'export italiano risponda a una logica di prossimità spaziale – ovvero se i paesi vicini tendano a ricevere flussi simili – l'analisi introduce l'Indice di Moran Globale (I), misura standard di autocorre-

[8] L'Indice di Entropia Generalizzata è stato calcolato con la sua specificazione α= 2. Nella teoria della misurazione della disuguaglianza, il parametro α definisce il livello di sensibilità dell'indicatore lungo le diverse sezioni della distribuzione. L'impostazione del coefficiente a 2 configura l'indice come una misura sensibile alle asimmetrie che si realizzano nella parte alta della distribuzione (i principali acquirenti delle esportazioni italiane), amplificandone geometricamente gli scostamenti tramite l'elevazione al quadrato. Dal punto di vista analitico, l'indice così calcolato risulta strutturalmente ancorato al quadrato del coefficiente di variazione, offrendo il duplice vantaggio teorico di una immediata leggibilità della dispersione e della proprietà di decomponibilità additiva (la quale consente di scindere linearmente la concentrazione totale in componenti intra-gruppo e intergruppo). Il valore computato, pari a 4,868, si colloca su livelli elevati. Tale evidenza empirica certifica una polarizzazione dei flussi commerciali italiani, con la presenza di un ristretto nucleo di mercati di destinazione rispetto alla vastissima e atomizzata periferia dei restanti partner commerciali.

lazione spaziale. L'indice è calcolato a partire da una matrice di pesi spaziali costruita sulle distanze geografiche tra i paesi, utilizzando le coordinate di longitudine e latitudine dei centroidi nazionali. Un valore di I prossimo a zero indica una distribuzione casuale dei flussi nello spazio geografico; valori positivi segnalano la presenza di *clustering* spaziale, ovvero la tendenza dei paesi vicini a presentare valori di export simili; valori negativi indicano invece una dispersione sistematica.

L'Indice di Moran Globale registra un valore di 0,072, statisticamente significativo (p-value = 0,000), che consente di rigettare l'ipotesi nulla di distribuzione casuale. Il risultato conferma l'esistenza di un'autocorrelazione spaziale positiva, seppure di intensità moderata: la distribuzione dell'export italiano non è casuale sulla mappa, ma riflette una logica di prossimità fisica. I paesi geograficamente vicini all'Italia tendono a ricevere flussi di export tra loro simili, segnalando che la gravità geografica continua a esercitare una forza rilevante sui flussi commerciali nazionali.

Questo risultato si integra coerentemente con quanto emerso dall'analisi degli indici di concentrazione e dal FK. La forte polarizzazione verso i partner europei rilevata dal coefficiente di Gini e dall'Indice di Theil trova qui una spiegazione parziale di natura geospaziale. L'Italia tende a concentrare una quota rilevante del proprio export nei *cluster* regionali più prossimi: l'UE (principalmente con Francia e Germania), i Balcani e il Mediterraneo, in un contesto caratterizzato da catene del valore regionali integrate e da costi di transazione ridotti dalla vicinanza fisica. Al tempo stesso, il valore moderato dell'indice segnala che la prossimità geografica non è l'unico fattore determinante: una quota rilevante della variabilità dei flussi è spiegata da altri fattori, quali la dimensione economica dei partner, le relazioni storiche e istituzionali, e le specializzazioni settoriali.

INDICATORI LOCALI DI ASSOCIAZIONE SPAZIALE (LISA)

Per superare il limite informativo dell'Indice di Moran Globale, che restituisce una misura aggregata, l'analisi estende la prospettiva alla dimensione locale attraverso il calcolo degli indicatori locali di associazione spaziale (LISA)[9]. Questa famiglia di indicatori disaggrega il Moran Globale a livello di singolo paese, consentendo di identificare quattro tipologie di cluster: *High-High* (paesi che ricevono molto export italiano e sono circondati da paesi che a loro volta ne ricevono molto), *Low-Low* (paesi marginali in un vicinato di paesi altrettanto marginali), *High-Low* (mercati intensamente raggiunti dall'Italia ma circondati da paesi a basso export) e *Low-High* (paesi sottorappresentati nel portafoglio italiano pur essendo geograficamente prossimi a mercati importanti).

Dal punto di vista metodologico, il calcolo è stato condotto sulla trasformazione logaritmica della quota di export. Questa scelta è motivata dalla distribuzione estremamente asimmetrica della variabile originale: in presenza di una lunghissima

[9] Gli Indicatori Locali di Associazione Spaziale (LISA) sono definiti da Anselin (Anselin, L. (1995). Local indicators of spatial association — LISA. *Geographical Analysis*, 27(2), pp. 93–115) come una decomposizione additiva dell'Indice di Moran Globale a livello di singola unità territoriale. Per ciascun paese i, l'indicatore locale è calcolato come:

$I_i = z_i \cdot \Sigma_j w_{ij} \cdot z_j$

dove z_i e z_j sono i valori standardizzati della variabile di interesse (nel nostro caso in_quota_corretta) per il paese i e per ciascuno dei suoi vicini j, e w_{ij} è il peso spaziale che il paese j riceve nel vicinato del paese i, derivato dalla matrice W. La matrice W è costruita secondo un criterio di distanza inversa con banda di 4.000 km e row-standardizzazione, per cui per ciascun paese i la somma dei pesi verso tutti i vicini j entro 4.000 km è uguale a 1.

Un valore positivo di I_i indica che il paese i e i suoi vicini hanno valori simili della variabile (entrambi alti o entrambi bassi rispetto alla media), configurando un *cluster* spaziale. Un valore negativo indica invece che il paese i ha un valore sistematicamente diverso da quello dei suoi vicini, configurando un *outlier* spaziale. La significatività statistica di I_i è valutata attraverso un test di permutazione condizionale, che confronta il valore osservato di I_i con la distribuzione empirica ottenuta da 999 permutazioni casuali dei valori della variabile sulle unità spaziali, mantenendo fissa la struttura della matrice W. Il p-value riportato è quindi empirico e non parametrico.

coda di paesi con quote prossime a zero e di pochi grandi mercati con quote molto elevate, il test di permutazione su cui si basa il LISA risulta scarsamente potente per la maggior parte delle osservazioni. La trasformazione logaritmica comprime l'asimmetria della distribuzione, rendendo il test sensibile alla struttura spaziale su tutto il campione. I risultati ottenuti con la variabile trasformata sono pertanto metodologicamente più robusti e informativamente più ricchi.

I risultati identificano quattro categorie interpretative distinte, con 46 paesi *High-High*, 29 *Low-Low*, 6 *High-Low* e 8 *Low-High*.

Il gruppo più numeroso e più rilevante comprende tutti i principali partner europei: Germania, Francia, Paesi Bassi, Belgio, Svizzera, Polonia, Austria, Cechia, Slovenia, Ungheria, Croazia, Romania, Slovacchia, Spagna, Regno Unito, Svezia, Danimarca, Russia, Norvegia, Irlanda, Portogallo, Grecia, Finlandia e si estende significativamente verso i Balcani (Serbia, Bulgaria, Bosnia-Erzegovina, Albania, Lituania, Lettonia, Estonia, Ucraina, Moldavia), il Mediterraneo meridionale (Tunisia, Algeria, Marocco, Egitto, Libia) e il Medio Oriente prossimo (Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Iraq, Cipro), nonché Lussemburgo, Malta e Gibilterra. Questi paesi costituiscono il nucleo esteso del modello commerciale italiano: una rete densa e spazialmente integrata al cui interno i flussi si auto-rinforzano attraverso le catene del valore regionali, la contiguità istituzionale del mercato unico e la riduzione dei costi di transazione garantita dalla prossimità fisica.

Il *cluster Low-Low* identifica paesi che ricevono quote marginali di export italiano e sono geograficamente circondati da paesi nelle stesse condizioni. Ne fanno parte prevalentemente piccole isole del Pacifico e dei Caraibi. La significatività statistica di questi *cluster* in aree così remote va interpretata con cautela: essa segnala coerenza interna del vicinato geografico (tutti ricevono poco), ma non implica necessariamente un'opportunità commerciale inesplorata.

I *cluster High-Low* identificano i mercati che l'Italia raggiunge in misura superiore alla media ma che si trovano geograficamente isolati rispetto al *cluster* europeo integrato. Ne fanno parte Stati Uniti, Australia, Brasile, Messico, Sudafrica e Turchia. I primi quattro sono mercati a lungo raggio geograficamente distanti dal nucleo europeo, la cui penetrazione commerciale italiana, pur significativa, non genera effetti di rete verso i paesi circostanti. Il Sudafrica è un *outlier* positivo nell'Africa subsahariana, immerso in un vicinato dove l'export italiano è molto contenuto. Il caso della Turchia è il più rilevante: questo riceve una quota di export italiano superiore alla media ma inferiore a quanto la sua posizione geografica e il suo peso economico lascerebbero attendersi. Pur essendo immersa nel cluster *High-High* mediterraneo ed europeo, la Turchia si comporta come un *outlier* spaziale negativo, segnalando una sottopenetrazione strutturale che rappresenta uno dei possibili ambiti di miglioramento del posizionamento geografico dell'export italiano.

I *cluster Low-High* identificano paesi che ricevono quote molto basse di export italiano pur essendo circondati da mercati ad alta intensità commerciale. Tra questi compare il Niger, che pur trovandosi in un contesto geografico dove altri paesi ricevono flussi più consistenti (Algeria a Nord e Nigeria a sud, tra questi), assorbe una bassissima quota dell'export italiano.

Nel complesso, i risultati LISA confermano e approfondiscono quanto emerso dall'analisi degli indici globali. La struttura commerciale italiana è organizzata attorno a un nucleo europeo e mediterraneo ampio e spazialmente coeso, che si estende lungo le catene del valore regionali fino all'Europa orientale e al Medio Oriente prossimo. Al di fuori di questo perimetro, i risultati LISA restituiscono un quadro univoco: l'Italia non ha costruito reti commerciali regionali integrate in nessuna altra area geografica del mondo.

Questo emerge con due modalità distinte ma convergenti. La prima riguarda i mercati ad alto potenziale – Stati Uniti, Brasile, Australia, Messico, Sudafrica – che risultano *outlier* positivi *High-Low* statisticamente significativi: l'Italia li raggiunge in misura superiore alla media, ma in modo episodico e senza generare effetti di rete verso i paesi geograficamente vicini. La presenza italiana in questi mercati è dunque reale ma strutturalmente isolata, incapace di innescare quella logica di *clustering*

regionale che invece caratterizza il modello commerciale europeo. La Turchia rappresenta un caso ulteriore e per certi versi ancora più rilevante: *outlier* spaziale negativo con il valore di Ii più basso del campione (−2,669), riceve una quota di export italiano inferiore a quanto il suo vicinato geografico lascerebbe attendersi.

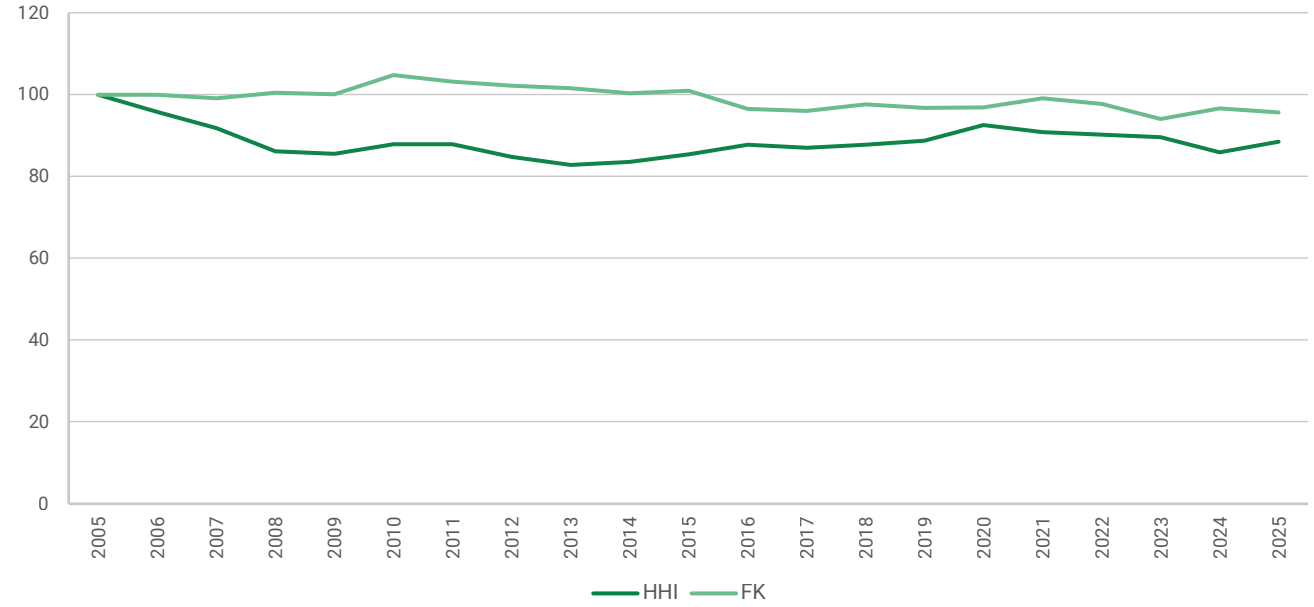
La seconda modalità riguarda l'area asiatica, Cina, India, Giappone, Corea del Sud, Indonesia, Vietnam, Singapore, Taiwan, dove nessun paese risulta classificato in un *cluster* statisticamente significativo. L'assenza di autocorrelazione spaziale in questa area significa che l'Italia raggiunge alcuni mercati asiatici in modo frammentato e non strutturato, senza che la presenza in un mercato generi effetti di spillover verso i paesi vicini. È esattamente il contrario di quanto avviene in Europa, dove il *cluster High-High* è denso. In Asia l'Italia è presente in alcuni paesi, quali Cina, Giappone, Corea del Sud, ma questi non sono connessi tra loro da una logica commerciale regionale integrata. Questo risultato è coerente con quanto emerge dalla lettura storica del FK, analizzato nel paragrafo a seguire, che rivela un progressivo disallineamento delle esportazioni italiane rispetto alla domanda mondiale proprio negli anni in cui il baricentro degli scambi globali si spostava verso l'Asia.

EVOLUZIONE TEMPORALE: ANALISI DIACRONICA DI HHI E FK (2005–2025)

La fotografia statica restituita dagli indici di concentrazione e polarizzazione descrive una struttura consolidata, ma non necessariamente immutabile. Per valutare se essa rappresenti il punto di arrivo di una traiettoria evolutiva o un assetto di lungo periodo resistente al cambiamento, l'analisi estende la prospettiva in chiave diacronica, esaminando l'evoluzione dell'HHI e del FK nel periodo 2005–2025 [Figura 2].

Figura 2 - Evoluzione della concentrazione geografica (HHI) e dell'allineamento alla domanda mondiale (FK)

Anno base=2005



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Nel periodo 2005-2013 si osserva una progressiva riduzione dell'HHI, che passa dal valore massimo iniziale di 0,056 al minimo di 0,046 registrato nel 2013. Tale dinamica segnala una fase di ulteriore diversificazione geografica, nella quale il peso relativo dei principali mercati di destinazione tende a ridursi a favore di una distribuzione più frammentata dei flussi. La successiva fase 2014-2020 mostra invece una parziale inversione di tendenza, con una graduale risalita dell'indice, più evidente nel biennio 2019-2020, quando il valore raggiunge 0,051. Tale incremento può essere interpretato come un parziale processo di consolidamento delle quote sui mercati più rilevanti, anche in relazione agli effetti della crisi pandemica, che ha favorito una maggiore concentrazione degli scambi verso partner commerciali già consolidati e caratterizzati da maggiore resilienza. Negli anni successivi, tra il 2021 e il 2025, l'HHI si stabilizza su valori prossimi a 0,048-0,050, confermando una struttura commerciale complessivamente poco concentrata. La riduzione osservata rispetto al 2005 indica quindi un progressivo ampliamento della rete dei mercati serviti, ma non implica necessariamente un miglioramento del posizionamento strategico dell'export italiano. Va tuttavia ricordato che la riduzione dell'HHI non implica necessariamente un miglioramento del posizionamento strategico: trattandosi di un indice costruito sull'equidistribuzione, una sua diminuzione segnala semplicemente una maggiore dispersione dei flussi, indipendentemente dal fatto che i nuovi mercati raggiunti siano rilevanti nella domanda mondiale.

L'analisi dell'indice di Finger-Kreinin integra le evidenze fornite dall'indice di concentrazione, misurando il grado di dissimilarità tra la distribuzione geografica dell'export italiano e quella della domanda mondiale. Calcolato come indice di distanza strutturale, esso assume nel periodo considerato valori compresi tra 0,3326 e 0,3703, evidenziando una progressiva riduzione del disallineamento tra le due distribuzioni.

Dopo una fase di sostanziale stabilità tra il 2005 e il 2009, l'indice raggiunge il valore massimo nel 2010 (0,3703), in corrispondenza della fase successiva alla crisi finanziaria globale, segnando il momento di maggiore distanza tra la composizione geografica dell'export italiano e quella della domanda internazionale. Tale andamento è coerente con gli effetti della Grande Recessione, che ha modificato temporaneamente la distribuzione geografica della domanda mondiale e, conseguentemente, il grado di corrispondenza con la struttura dei flussi esportativi italiani.

A partire dal 2011, l'indice mostra una tendenza progressivamente decrescente, più marcata nell'ultimo decennio. Il valore minimo viene raggiunto nel 2023 (0,3326), mentre nel 2025 l'indice si attesta a 0,3379, mantenendosi su livelli storicamente contenuti.

Nel complesso, tale dinamica evidenzia un progressivo rafforzamento della coerenza tra la distribuzione geografica delle esportazioni italiane e quella della domanda mondiale. La riduzione della distanza strutturale suggerisce che il sistema esportatore italiano abbia progressivamente orientato la propria presenza internazionale verso mercati che rappresentano una quota crescente della domanda globale, migliorando nel tempo l'allineamento tra la geografia dell'export e quella degli sbocchi commerciali internazionali.

Il confronto tra gli indici di Herfindahl-Hirschman e Finger-Kreinin evidenzia una dinamica strutturale più articolata rispetto a quella desumibile dalla sola misura della concentrazione geografica. I due indicatori colgono infatti dimensioni complementari: mentre l'HHI misura il grado di concentrazione delle esportazioni tra i mercati di destinazione, l'indice di Finger-Kreinin valuta il livello di corrispondenza tra la distribuzione geografica dell'export italiano e quella della domanda mondiale.

Nel periodo successivo alla crisi finanziaria del 2008-2009, i due indicatori mostrano un andamento temporaneamente divergente. A fronte di un HHI sostanzialmente stabile, il Finger-Kreinin registra un incremento fino al massimo del 2010, segnalando un temporaneo aumento della distanza tra la composizione geografica dell'export italiano e quella della domanda mondiale. Tale evidenza suggerisce che la ricomposizione dei flussi commerciali successiva alla crisi abbia modificato il

grado di allineamento geografico dell'export senza incidere significativamente sul livello complessivo di concentrazione.

Negli anni successivi emerge invece una diversa configurazione. L'HHI permane su livelli contenuti, confermando una struttura geografica ampiamente diversificata, mentre il Finger-Kreinin evidenzia una progressiva riduzione della distanza rispetto alla distribuzione della domanda mondiale. Ciò indica che il miglioramento dell'allineamento geografico dell'export italiano non è derivato da un'ulteriore diminuzione della concentrazione, quanto piuttosto da una graduale ricomposizione delle quote esportate tra i diversi mercati di destinazione.

Nel complesso, la lettura congiunta dei due indicatori restituisce l'immagine di un sistema esportatore caratterizzato da un moderato livello di concentrazione geografica e da un crescente grado di coerenza con la geografia della domanda mondiale. Pur permanendo margini di ulteriore convergenza, in particolare verso alcune economie emergenti ad elevata crescita della domanda, l'evoluzione osservata nel corso del ventennio evidenzia una progressiva capacità dell'export italiano di adattare la propria distribuzione geografica ai mutamenti intervenuti nella struttura degli scambi internazionali.

Tavola 1 — Struttura geografica dell'export italiano: sintesi degli indici

Indicatore	Valore riscontrato	Benchmark teorico	Cosa misura	Cosa ci dice sull'export italiano?
Coefficiente di Gini	0,857	0 = Perfetta equidistribuzione tra i 208 paesi	La disuguaglianza distributiva complessiva del valore dell'export	L'export è concentrato
Indice di Herfindahl-Hirschman (HHI)	0,049	1/N (=208) = Perfetta diversificazione (0,0048). 1 = Monopolio	La concentrazione assoluta delle quote (pesa i top player al quadrato)	L'Italia non ha una dipendenza critica da un singolo partner monopolista. Le quote dei grandi sono bilanciate
Indice di Finger-Kreinin	0,67 (FK diss. = 0,33)	1 = Perfetta coincidenza con la mappa della domanda mondiale	Sostituisce l'equidistribuzione astratta con la domanda reale	L'allocazione italiana è efficiente. La "disuguaglianza" che emerge nel Gini è la risposta al mercato: l'Italia concentra il 67% dei flussi esattamente dove si concentra la domanda mondiale
Indice di Theil / GE(2)	1,745 (Theil) / 4,868 (GE2)	0 = Perfetta uguaglianza (tutti i paesi importano la media μ)	La polarizzazione con forte sensibilità alle code della distribuzione (i mercati estremi)	Esiste un divario tra un ristretto numero di mercati maturi e una lunghissima coda di oltre 180 paesi marginali. Il rapporto p90/p10 è pari a 2.553
Scomposizione GE(2)	Within: 73,7% / Between: 26,3%	La disuguaglianza totale viene divisa tra i blocchi e dentro i blocchi	L'origine della polarizzazione: fattore geopolitico (Between) vs selettività interna (Within)	La disuguaglianza si genera per i 3/4 dentro le aree. L'Italia è un esportatore elitario: persino in UE (che drena il 52,3% dell'export) punta solo sui giganti (Germania/Francia)
Indice di Moran Globale	0,072 (p-value = 0,000)	0 = Distribuzione geografica totalmente casuale sulla mappa	L'autocorrelazione spaziale: l'esistenza o meno di un "effetto vicinato"	La distribuzione non è casuale: l'Italia sfrutta la prossimità fisica e le catene del valore regionali, concentrando il proprio export nei cluster europei
Indicatori Locali di Associazione Spaziale (LISA)	46 High-High, 29 Low-Low, 6 High-Low, 8 Low-High, 119 Non significativi (su 208 paesi)	Assenza di cluster locali significativi = distribuzione spazialmente casuale a livello locale	La struttura spaziale locale: dove si concentrano i cluster e gli outlier geografici, disaggregando il Moran globale paese per paese	Il cluster europeo-mediterraneo è denso e coeso (46 paesi High-High). Al di fuori di esso l'Italia non ha costruito reti regionali integrate: Stati Uniti, Brasile, Australia e Messico sono outlier positivi ma spazialmente isolati (High-Low); l'intera Asia orientale è priva di struttura spaziale significativa. La Turchia emerge come il principale outlier negativo (Ii = -2,669): mercato sottorappresentato rispetto al suo peso economico e alla sua posizione geografica

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

⊕ APPROFONDIMENTO

I dazi statunitensi sui prodotti italiani: stime e aliquote effettivamente applicate

di Giovanni Ercolani (Agenzia ICE)

Il 2025 ha rappresentato un anno di svolta per gli assetti del commercio internazionale, con effetti rilevanti anche per l'Unione Europea e l'Italia.[1]

Il presente approfondimento analizza i dati relativi al livello medio delle imposizioni tariffarie introdotte dalla nuova amministrazione statunitense sui prodotti italiani. In primo luogo, l'analisi presenta una stima dei dazi sulla base del criterio della "nazione più favorita" (MFN, *most favoured nation*), previsto dalle regole del GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*)[2]; in secondo luogo, sono analizzati i dazi medi ipotetici risultanti dai provvedimenti ufficialmente annunciati dall'Amministrazione statunitense. In entrambi i casi la stima è basata sui valori delle importazioni del 2024.

Infine, l'analisi si concentra sulle aliquote effettive, cioè su una media dei dazi effettivamente riscossi dalle dogane statunitensi, che tiene conto delle importazioni degli Stati Uniti dall'Italia nel 2025.

Le stime sono state condotte utilizzando i dati disponibili sulle aliquote doganali imposte per singoli prodotti, identificati con i codici del Sistema Armonizzato statunitense (HTSUS, *Harmonized Tariff Schedule of the United States*) al massimo livello di disaggregazione[3]. In particolare, il quadro considerato per la stima dei dazi medi ipotetici è stato quello relativo alle condizioni definite nella Joint Declaration, seguita all'Accordo Quadro di Turnberry di luglio 2025, tenendo conto anche delle esenzioni accordate successivamente e dei dazi settoriali specifici. Più in dettaglio, le variabili tariffarie considerate per la stima sono dunque state le seguenti:

- dazio *flat* (orizzontale) pari all'aliquota maggiore tra quella MFN e il 15 per cento;
- dazio MFN per una lista di prodotti relativi all'Accordo Quadro, emanata il 25 settembre 2025[4];
- dazio MFN per altri prodotti esenti dal dazio *flat*, riportati in un provvedimento adottato nel novembre 2025;
- dazi aggiuntivi all'MFN su rame (15%), acciaio e alluminio (50%), e relativi prodotti derivati[5], basati sulla Sezione 232 del Trade Expansion Act del 1962.

[1] Per una panoramica relativa al contesto internazionale si rimanda al paragrafo 1.2 *Le politiche per l'integrazione dei mercati internazionali.*

[2] Il dazio MFN previsto dal GATT garantisce l'applicazione del principio di non discriminazione tra i diversi paesi fornitori delle importazioni, imponendo di applicare ai diversi partner commerciali un trattamento non meno favorevole di quello concesso a qualsiasi altro membro dell'OMC.

[3] Per la precisione, gli 11.627 codici considerati sono solo quelli per cui vi sono state importazioni negli Stati Uniti dall'Italia nel 2024. Delle dieci cifre di cui è composto ciascun codice, le prime sei corrispondono a quelle del Sistema Armonizzato (HS), mentre le successive quattro individuano un livello di dettaglio maggiore in uso negli Stati Uniti per la classificazione delle merci.

[4] Le autorità statunitensi hanno indicato i codici dei prodotti cui viene applicato il solo dazio MFN: in prevalenza aeromobili civili e componenti aeronautici, farmaci generici, risorse naturali non disponibili negli USA e prodotti agroalimentari.

[5] Nella stima non è stato possibile includere l'incremento di costo relativo ai prodotti derivati, sui quali l'aliquota tariffaria – nell'ambito dell'Accordo USA-UE – è calcolata sulla sola componente metallica, di fatto impossibile da quantificare a livello di singolo prodotto. Ne consegue che la stima può sottovalutare l'incidenza tariffaria sui comparti con maggiore contenuto di acciaio, alluminio o rame.

Le aliquote tariffarie così definite per ciascun prodotto sono state quindi applicate ai corrispondenti valori delle importazioni degli Stati Uniti dall'Italia nel 2024, ottenendo una stima del valore ipotetico delle entrate doganali che avrebbero generato.[6] Mettendo a rapporto questi introiti stimati con i valori delle importazioni del 2024, si ottiene un livello ipotetico dei dazi, che corrisponde alla loro media ponderata con i corrispondenti valori dell'import. Si tratta quindi di una stima dei dazi *pre-substitution*[7], per settore e a livello aggregato, perché i valori delle importazioni considerati non risentono ancora degli effetti delle nuove misure tariffarie sulle scelte dei consumatori nel corso del 2025.[8]

Analogamente, il valore delle entrate tariffarie riscosse dalle dogane sulle importazioni dall'Italia nel 2025[9] è stato utilizzato per calcolare le aliquote effettivamente pagate, ottenute come rapporto tra tali introiti e i corrispondenti valori delle importazioni. Diversamente dalle precedenti stime dei dazi ipotetici *pre-substitution*, le aliquote percentuali ottenute in questo modo riflettono i diversi assetti tariffari in vigore nel corso dell'anno. In particolare: solo dazi MFN fino a marzo 2025, poi dazi "reciproci" e orizzontali da aprile, e quindi le condizioni dell'Accordo di Turnberry, entrate in vigore da settembre e valide fino al 24 febbraio 2026.[10] Inoltre, diversamente da quanto atteso dalla Commissione Europea, ad agosto si sono aggiunti i dazi settoriali relativi a oltre 400 "prodotti derivati" di acciaio e alluminio.[11]

I dati riportati [Tavola 1] fanno dunque riferimento ai dazi MFN applicabili nel 2024, ai corrispondenti dazi medi ipotetici *pre-substitution*, che simulano l'impatto dei provvedimenti tariffari restrittivi adottati dall'amministrazione statunitense[12], e alle aliquote dei dazi effettivamente versati dagli importatori statunitensi di prodotti italiani (*post-substitution*[13]).

L'aliquota media *pre-substitution* risulta pari al 12 per cento, un livello nettamente superiore a quello MFN (2,4%). A livello settoriale la situazione appare eterogenea. Ad esempio, il comparto della farmaceutica è soggetto a un dazio teorico sostanzialmente nullo; si tratta di un aspetto rilevante, considerata l'elevata quota percentuale del settore sulle importazioni dall'Italia. All'opposto, per i metalli e prodotti in metallo è stimata un'aliquota del 30,2 per cento, la più alta a livello settoriale, risultato riconducibile alle maggiori aliquote tariffarie applicate a questo comparto e al mantenimento, nonostante l'Accordo Quadro, dei dazi settoriali basati sulla Sezione 232. Il settore più rilevante in termini di valore delle importazioni dall'Italia – quello della meccanica e apparecchiature elettriche – risulta colpito da un dazio teorico sostanzialmente in linea con la media (11,3%), mentre il comparto automotive è soggetto a un dazio stimato del 15,1 per cento.

[6] I dati sull'import USA dall'Italia sono stati forniti dall'US Census Bureau, e reperiti attraverso la piattaforma TDM (Trade Data Monitor).

[7] Per aliquote *pre-substitution* si intende il livello dei dazi prima che imprese e consumatori modifichino le proprie scelte di acquisto, assumendo pertanto che le quote di importazione restino fisse.

[8] I rapporti periodici sull'argomento dall'Università di Yale (*The Budget Lab*) usano un metodo simile per calcolare i dazi *pre-substitution*. Si veda: The Budget Lab – State of U.S. Tariffs: April 8, 2026. Disponibile in budgetlab.yale.edu/research/state-us-tariffs-april-8-2026 [12 giugno 2026].

[9] Fonte US Census Bureau, tramite Trade Data Monitor.

[10] Si noti che per il comparto automotive, la tariffa orizzontale del 15 per cento è entrata in vigore retroattivamente il 1° agosto 2025.

[11] Si veda: European Parliament (2026, marzo). Implementing the EU tariff commitments under the 2025 EU-US Framework Agreement. Disponibile in: www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2026/785687/EPRS_ATA(2026)785687_EN.pdf [12 giugno 2026].

[12] La stima è impostata applicando ai valori delle importazioni del 2024 le condizioni dell'Accordo USA-UE, assumendo per semplicità che siano state valide durante tutto l'anno solare 2025.

[13] Si tratta di aliquote che risentono delle eventuali variazioni dell'import causate anche dai dazi. Le scelte degli acquirenti tendono a orientarsi, almeno in parte, verso beni più economici o non colpiti da imposizioni tariffarie, per cui il livello medio dei dazi effettivamente applicati appare più basso.

Tavola 1 - Dazi medi sulle importazioni degli Stati Uniti dall'Italia per settore

Valori percentuali

Settori [1] [2]	Quota import		Dazio MFN stimato [3]	Dazio ipotetico stimato [4]	Dazio effettivamente versato [5]					
	2024	2025		2025	2025	Q1 2025	Q2 2025	Q3 2025	Q4 2025	Q1 2026
Agricoltura	0,63	0,69	0,9	8,1	6,8	0,7	7,4	11,6	8,9	5,3
Minerali	0,05	0,05	0,1	14,5	6,3	0,2	6,3	9,5	12,3	10,8
Alimentari, bevande e tabacco	10,64	10,34	3,6	14,9	9,3	2,9	8,8	13,0	14,4	13,4
Tessile e abbigliamento	3,52	3,69	12,5	16,7	13,6	12,2	20,1	15,2	7,4	16,0
Pelli e cuoio	2,43	2,46	8,1	15,4	13,4	8,3	17,2	15,4	13,0	15,7
Calzature e accessori	2,62	2,74	10,7	16,2	15,7	11,4	20,3	17,3	13,8	17,5
Legno e carta	0,83	0,92	0,6	14,7	5,6	0,7	5,5	7,1	9,8	9,1
Coke e derivati del petrolio	1,33	0,61	8,3	15,0	0,3	0,4	0,5	0,0	0,2	0,6
Chimica	2,85	3,06	3,1	8,4	4,4	2,2	4,9	5,2	5,9	7,1
Farmaceutica	15,09	14,33	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Cosmetica	2,56	2,61	0,1	15,0	8,1	0,1	7,4	11,5	14,5	12,1
Gomma e materie plastiche	1,81	1,90	3,8	11,8	10,4	3,8	10,7	13,7	14,0	13,4
Minerali non metalliferi	5,29	6,07	4,9	13,5	9,2	3,9	10,6	12,0	11,3	11,3
Metalli e prodotti in metallo	4,21	3,80	1,7	30,2	19,2	5,0	17,5	27,5	30,8	31,1
Meccanica e apparecchiature elettriche	23,38	24,37	1,1	11,3	8,7	1,1	7,4	12,3	14,7	11,9
Automotive	7,10	4,89	2,2	15,1	11,7	2,4	11,5	20,3	16,2	14,4
Aeronautica e spazio	1,37	1,68	0,0	0,1	7,8	1,6	8,9	22,1	0,7	0,4
Cantieristica navale	0,73	0,71	1,5	15,0	3,3	1,4	4,2	3,5	5,5	4,9
Materiale ferroviario rotabile	0,03	0,05	2,2	15,0	10,4	6,0	8,2	8,3	25,1	22,3
Altri settori	*13,55*	*15,00*	*0,5*	*14,9*	*4,1*	*0,5*	*4,1*	*5,4*	*5,8*	*5,5*
Totale trimestrale						**2,2**	**7,5**	**10,9**	**11,0**	**9,9**
Totale annuale	**100**	**100**	**2,4**	**12,0**	**7,6**					

[1] La determinazione dei settori è basata sulla classificazione della World Integrated Trade Solution (WITS) della Banca Mondiale, con ulteriori disaggregazioni.

[2] I settori sono ordinati in maniera più similare possibile all'ordinamento della classificazione Ateco.

[3] Calcolato come rapporto tra valore ipotetico degli introiti doganali MFN e importazioni statunitensi dall'Italia nel 2024.

[4] Calcolato come rapporto tra valore ipotetico degli introiti doganali e importazioni statunitensi dall'Italia nel 2024, sulla base delle condizioni dell'Accordo USA-UE.

[5] Calcolato come rapporto tra valore degli introiti doganali effettivi e importazioni degli Stati Uniti dall'Italia, nello stesso lasso temporale.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati US Census Bureau, OMC, WITS (Banca Mondiale) e provvedimenti ufficiali dell'amministrazione USA.

Per quanto concerne i dati sui dazi effettivamente versati (*post-substitution*), la parte destra della Tavola 1 riporta un livello di dettaglio annuale (2025) e trimestrale, spingendosi fino ai primi tre mesi del 2026, già in parte influenzati dalla sentenza della Corte Suprema USA e dai nuovi provvedimenti di febbraio[14] (basati sulla Sezione 122, con un dazio orizzontale del 10 per cento oltre all'MFN).

Il dazio percentuale medio, pari al 2,2 per cento prima dei provvedimenti di aprile 2025, è salito al 7,5 per cento nel secondo trimestre, poi al 10,9 per cento nel terzo trimestre, e all'11 per cento negli ultimi tre mesi dell'anno, riducendosi infine al 9,9 per cento nel primo trimestre del 2026.[15]

In media, nel 2025, l'aliquota effettivamente versata è stata pari al 7,6 per cento. La consistente differenza con il dazio medio teorico *pre-substitution* trova diverse spiegazioni.

Innanzitutto, come è stato già sottolineato, il differente regime tariffario considerato: per la stima dei dazi ipotetici, l'assetto dell'Accordo Quadro USA-UE è stato assunto come valido per tutto l'anno, mentre le aliquote effettive riflettono i diversi schemi tariffari in vigore durante il 2025. In particolare, il primo trimestre è stato caratterizzato da un livello dei dazi notevolmente inferiore rispetto ai periodi successivi, dal momento che i primi ampi rialzi tariffari sono stati disposti all'inizio di aprile.[16]

Inoltre, il livello dei dazi effettivamente applicati risente del coefficiente di *pass-through* del dazio sul prezzo delle importazioni, cioè del rapporto tra la variazione dei prezzi dei prodotti importati e quella dell'aliquota tariffaria in vigore. Il *pass-through* del dazio doganale sui prezzi all'importazione è completo se il rapporto tra l'aumento del prezzo all'importazione e l'aumento del dazio è pari a uno; è invece incompleto se i prezzi crescono meno dei dazi per via di una compressione dei margini da parte degli esportatori stranieri, nel tentativo di ridurre la perdita di quote di mercato. Per contro, il *pass-through* sui consumatori finali, pur seguendo la stessa logica, considera l'aumento del prezzo al consumo rispetto al dazio, ed è dunque determinato anche dal comportamento dell'intermediario importatore, il quale potrebbe scegliere di ridurre il prezzo praticato al consumatore, sempre al fine di non comprimere le proprie vendite.[17]

Infine, vanno considerati gli effetti di sostituzione che gli aumenti dei prezzi all'importazione possono indurre nelle scelte degli acquirenti. A seconda del grado di elasticità della domanda, la riduzione delle quantità importate in seguito all'introduzione dei dazi può tradursi in variazioni di diversa entità nel valore delle importazioni e nelle quote di mercato dei paesi fornitori. Queste dinamiche sono influenzate anche dall'andamento dei tassi di cambio. In una fase di deprezzamento del dollaro rispetto all'euro, come avvenuto durante il 2025, i prezzi dei prodotti italiani importati dagli Stati Uniti sarebbero aumentati, anche a parità di dazi doganali, con inevitabili conseguenze sulla loro base imponibile, rappresentata dal valore delle

[14] Si veda il Capitolo 1 *Lo scenario economico mondiale.*

[15] Il valore nominale degli introiti statunitensi è stato di poco superiore ai 5 miliardi di euro: 416 milioni di euro nel primo trimestre, quasi 1,3 miliardi nel secondo trimestre, poco meno di 1,7 miliardi nel terzo trimestre, poco più di 1,7 miliardi nel quarto trimestre. Il dato dei primi tre mesi del 2026 è invece inferiore a 1,5 miliardi di euro.

[16] Un differenziale tra i dazi previsti e quelli effettivamente pagati può derivare anche dai problemi riscontrati nell'adeguamento delle procedure doganali e dalle controversie legali sull'applicazione delle misure e delle esenzioni. Si veda: Panetta, F. (2026). Trade and finance in a fragmented world. *Banca d'Italia*, nota 8. Disponibile in: www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi-governatore/integov2026/20260221-panetta/index.html?com.dotmarketing.htmlpage.language=1 [29 giugno 2026].

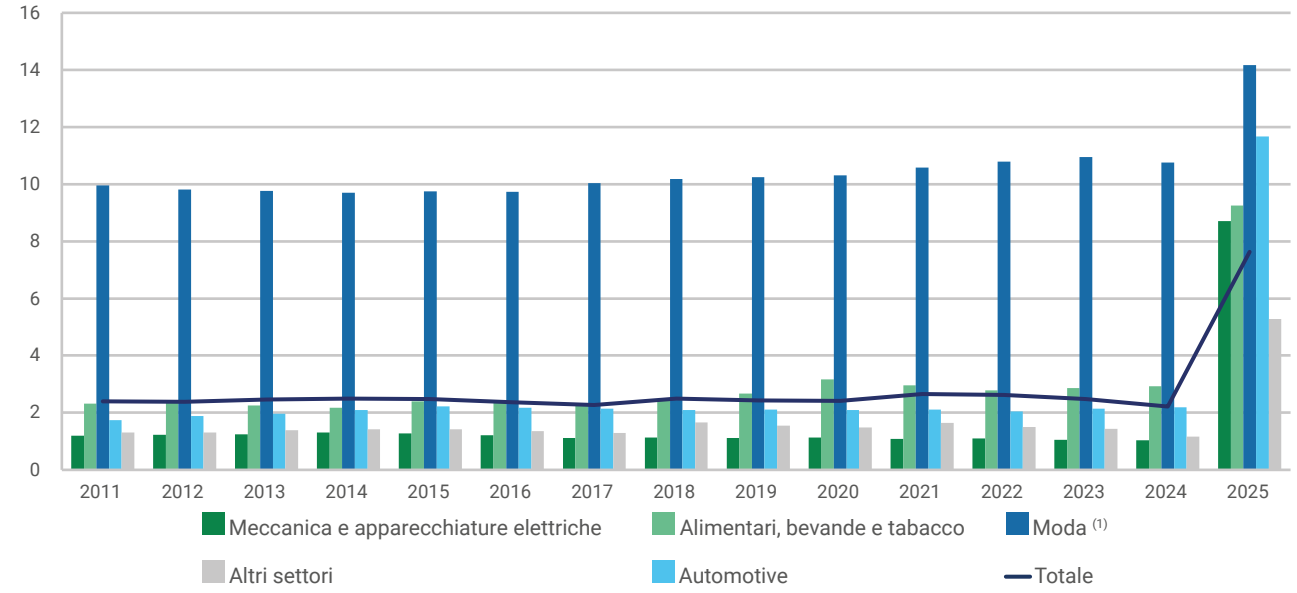
[17] Recenti autorevoli ricerche sull'entità del *pass-through* – calcolato sull'import degli Stati Uniti dal mondo – sostengono che questo sia stato prossimo a 1. In proposito, si vedano: Gopinath G., Neiman B. (2025). The Incidence of Tariffs: Rates and Reality. *Working Paper n.2025-151*. Becker Friedman Institute for Economics. University of Chicago. Disponibile in: bfi.uchicago.edu/wp-content/uploads/2025/12/BFI_WP_2025-151.pdf e Hinz, J., Lohmann, A., Mahlkow, H., & Vorwig, A. (2026). America's own goal: Who pays the tariffs?. *Kiel Policy Brief No. 201*. Kiel Institute for the World Economy. Disponibile in: www.kiel-institute.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/fis-import/92fb3f30-07b8-4dcf-b2bc-fbefb831f1a1-KPB201_EN.pdf [29 giugno 2026].

importazioni, che è posta a denominatore dell'aliquota tariffaria effettivamente applicata.

La rapida crescita delle aliquote effettivamente applicate dal 2025, dopo un lungo periodo di sostanziale stabilità, appare evidente esaminando la serie storica [Figura 1], i cui livelli sono stati ottenuti, anche in questo caso, come rapporti percentuali tra il valore delle entrate tariffarie e il valore delle importazioni nel periodo corrispondente. La curva rappresenta l'andamento aggregato, mentre le colonne dell'istogramma si riferiscono ai primi settori per quota di import statunitense dall'Italia nel 2024[18], oltre che al dato aggregato (in grigio) dei settori residuali.

Figura 1 - Dazi effettivamente pagati

Rapporti percentuali tra gli introiti tariffari e il valore delle importazioni



(1) Il comparto moda si compone dei settori: Tessile e abbigliamento, Pelli e cuoio e Calzature e accessori

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati US Census Bureau

[18] L'esclusione della farmaceutica dai comparti rappresentati è dovuta al livello quasi nullo dell'aliquota media lungo l'intera serie storica.

2.4 Il territorio

di Roberta Mosca (Agenzia ICE)

La crescita delle esportazioni italiane nel 2025[28] risulta concentrata per provenienza territoriale nel Centro del paese, dove si è registrata una dinamica positiva del 13,2 per cento, mentre le altre ripartizioni hanno mostrato variazioni inferiori alla media, con gli aumenti moderati del Nord-Ovest (2,3%) e del Nord-Est (2,0%) e la contrazione dell'export del Mezzogiorno (-1,2%), determinata in prevalenza dalle dinamiche negative delle Isole [Tavola 2.8].

Nell'Italia nordoccidentale, tutte le regioni, tranne la Valle d'Aosta, hanno fornito un contributo positivo all'andamento aggregato dell'export, che ha superato in questa ripartizione i 239 miliardi di euro. La crescita del 2,3 per cento, inferiore alla media, ha portato l'incidenza della ripartizione sui flussi totali al 37,8 per cento.

La Lombardia - prima regione esportatrice con un peso del 26,4 per cento sull'export nazionale - nel 2025 ha superato 167 miliardi di vendite estere, pur avendo registrato un tasso di crescita inferiore alla media (1,8%). Nel principale settore di export della regione, quello di macchine e apparecchi meccanici, che incidono per oltre il 17 per cento dei flussi totali, la dinamica del 2025 è stata lievemente positiva (0,8%), ma i contributi più rilevanti alla crescita dell'export lombardo sono riconducibili alle vendite di prodotti e preparati farmaceutici (10,7%), di prodotti alimentari (10%) e dell'industria aerospaziale, che ha quasi raddoppiato le proprie vendite estere in un solo anno (passando da 2 miliardi circa del 2024 a quasi 4 miliardi nel 2025). Nel secondo settore di export della regione, il comparto chimico (che incide per l'11% circa), il valore delle vendite estere è rimasto praticamente invariato, mentre sono diminuite le esportazioni di apparecchiature per le telecomunicazioni e, in misura minore, di prodotti della metallurgia.

Il Piemonte, nel 2025, ha parzialmente recuperato la flessione dell'anno precedente, registrando un tasso di crescita delle esportazioni del 2,7 per cento e un'incidenza sui flussi nazionali del 9,8 per cento. Al risultato positivo hanno contribuito, in misura prevalente, i prodotti alimentari - le cui vendite estere sono influenzate dalla presenza di una grande multinazionale italiana - e la gioielleria - concentrata nel distretto di Valenza Po, in provincia di Alessandria, che ha registrato un incremento delle vendite estere del 34,5 per cento, trainata anche dalle quotazioni crescenti dell'oro sui mercati internazionali. Sono, invece, diminuite le vendite estere complessive dei due principali settori di export della regione, la meccanica (-4,2%) e gli autoveicoli (-3,2%); per quest'ultimo comparto, va evidenziato che, mentre le esportazioni di autoveicoli sono calate in misura significativa, i flussi verso l'estero di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori hanno registrato una variazione positiva.

Anche per la Liguria, il 2025 ha rappresentato un anno di ripresa per le esportazioni (dopo il segno negativo del 2024) con un aumento dei flussi del 10,2 per cento, riconducibile soprattutto alla cantieristica navale sostenuta da commesse verso Indonesia e Stati Uniti. Altri settori rilevanti per la proiezione internazionale regionale hanno registrato variazioni di segno positivo, tra cui la chimica e la meccanica, mentre sono diminuite le esportazioni di coke e prodotti petroliferi raffinati, in linea con la dinamica nazionale del comparto influenzata anche dal calo delle quotazioni del petrolio greggio sui mercati internazionali.

[28] In questo paragrafo, per analizzare le dinamiche regionali si utilizza come termine di paragone il "totale regioni", che, in alcuni casi, può mostrare dati differenti dai numeri riferiti all'Italia, in quanto quest'ultimo aggregato include anche i cosiddetti "dati non ripartibili" (scambi commerciali per i quali manca un legame territoriale certo con il luogo effettivo di produzione o provenienza della merce).

Tavola 2.8 - Esportazioni delle ripartizioni e delle regioni italiane

Valori in milioni di euro, pesi e variazioni in percentuale

Ripartizioni e regioni	Valori		Peso %	Var. %	Contributi alla crescita	TCMA[1]
	2024	2025	2025	2025/24	2025	2025/21
Nord-ovest	**233.668**	**239.061**	**37,8**	**2,3**	**0,88**	**5,2**
Piemonte	60.183	61.790	9,8	2,7	0,27	5,5
Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste	822	770	0,1	-6,3	-0,01	1,8
Liguria	8.545	9.419	1,5	10,2	0,14	4,3
Lombardia	164.117	167.082	26,4	1,8	0,49	5,2
Nord-est	**193.478**	**197.334**	**31,2**	**2,0**	**0,64**	**3,4**
Trentino-Alto Adige/Südtirol	12.950	12.837	2,0	-0,9	-0,02	5,8
Veneto	80.163	79.973	12,7	-0,2	-0,03	3,1
Friuli-Venezia Giulia	17.208	20.271	3,2	17,8	0,50	2,8
Emilia-Romagna	83.156	84.254	13,3	1,3	0,18	3,5
Centro	**116.158**	**131.547**	**20,8**	**13,2**	**2,52**	**8,8**
Toscana	62.926	76.312	12,1	21,3	2,20	12,3
Umbria	5.868	5.811	0,9	-1,0	-0,01	5,4
Marche	14.529	13.430	2,1	-7,6	-0,18	1,6
Lazio	32.835	35.994	5,7	9,6	0,52	5,9
Mezzogiorno	**64.849**	**64.075**	**10,1**	**-1,2**	**-0,13**	**5,6**
Abruzzo	9.313	9.956	1,6	6,9	0,11	3,5
Molise	1.288	1.237	0,2	-3,9	-0,01	1,7
Campania	21.948	22.733	3,6	3,6	0,13	14,3
Puglia	9.643	9.894	1,6	2,6	0,04	3,1
Basilicata	1.598	1.313	0,2	-17,8	-0,05	-17,4
Calabria	931	1.031	0,2	10,8	0,02	16,6
Sicilia	13.473	12.012	1,9	-10,8	-0,24	3,1
Sardegna	6.656	5.898	0,9	-11,4	-0,12	1,5
Totale regioni	**608.153**	**632.017**	**100**	**3,9**	**3,90**	**5,4**
Dati non ripartibili	**14.454**	**11.137**		**-22,9**		**9,3**
Totale Italia	**622.607**	**643.153**		**3,3**		**5,4**

[1] Tasso di crescita medio annuo in percentuale

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

La Valle d'Aosta ha registrato una riduzione delle esportazioni (-6,3%) per effetto delle minori vendite di prodotti della metallurgia, in particolare verso il mercato svizzero, considerato che questo comparto incide per il 60 per cento dell'export regionale complessivo. Anche il secondo settore per peso sul totale, la meccanica, nel 2025 ha registrato una variazione di segno negativo (-17,5%), mentre sono aumentati i flussi di prodotti alimentari e di bevande, di cuoio e calzature e di mobili.

Nel 2025, le esportazioni del Nord-est sono aumentate in misura inferiore alla media (2,0%) superando un valore complessivo di 197 miliardi di euro, corrispondente al 31,2 per cento dell'export totale. Il risultato aggregato è determinato, in primo luogo, dalla performance delle esportazioni del Friuli-Venezia Giulia (17,8%), che ha registrato il secondo tasso di crescita più elevato tra tutte le regioni italiane, dopo quello della Toscana. La regione ha beneficiato del forte impatto delle commesse della cantieristica navale, ma anche altri settori tradizionali dell'economia regionale hanno registrato un aumento delle vendite estere: la meccanica (5,7%), i mobili (5,2%), i prodotti alimentari (7,2%), gli apparecchi elettrici (10,2%).

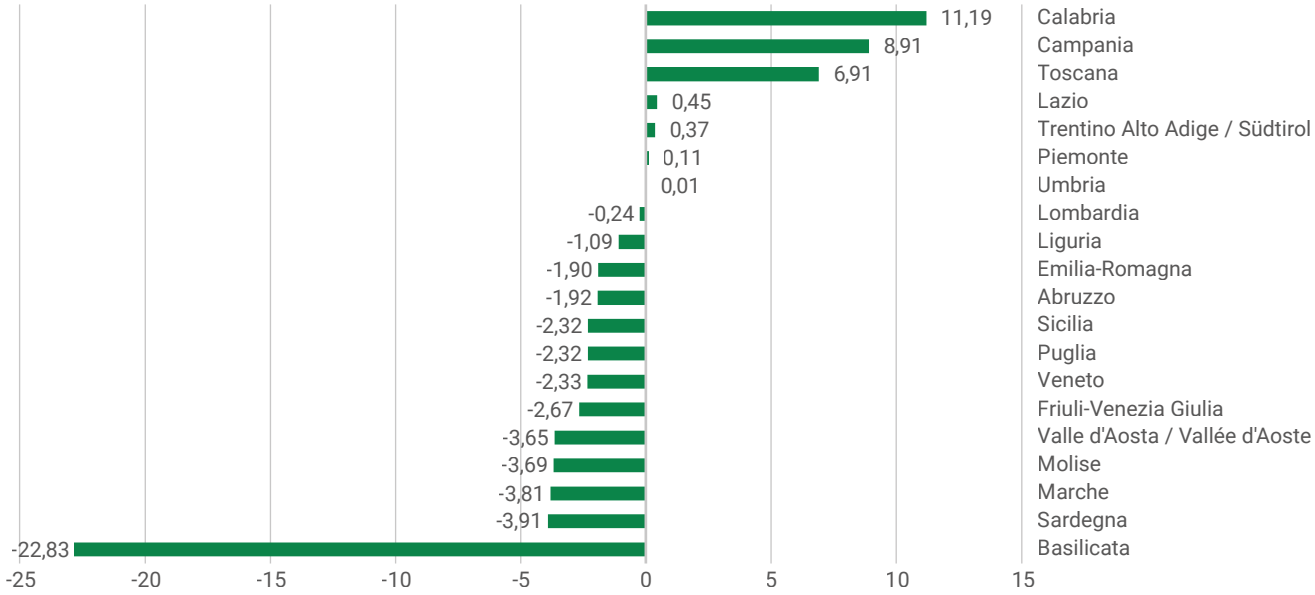
L'Emilia-Romagna ha incrementato le vendite estere dell'1,3 per cento, superando un valore totale di 84 miliardi di euro e confermandosi seconda regione esportatrice in Italia, con un peso del 13,3 per cento. Dopo la battuta d'arresto del 2024, il comparto della meccanica, che incide quasi per il 27 per cento sui flussi totali dalla regione, ha mostrato segnali di ripresa con vendite estere in lieve aumento, a fronte di una dinamica nazionale piatta. Si conferma, inoltre, la tendenza crescente delle esportazioni di autoveicoli e parti, settore in cui l'Emilia-Romagna è al vertice della graduatoria regionale italiana, contribuendo per più di un terzo ai flussi nazionali. Come mostrato dalla Figura 2.37, infatti, Modena e Bologna, dove risiede la cosiddetta Motor Valley, sono le principali province di export di autoveicoli e parti, dopo Torino. Un risultato rilevante è stato ottenuto nel 2025 anche dal settore alimentari, bevande e tabacco (6,8%), mentre sono diminuite le esportazioni del comparto tessile-abbigliamento-calzature (-5,7%).

Le esportazioni del Veneto sono rimaste sostanzialmente stabili intorno agli 80 miliardi di euro, per effetto della crescita consistente delle vendite di prodotti alimentari (7,9%) e della ripresa della meccanica (1,5%) che hanno compensato riduzioni registrate da altri settori di specializzazione della regione, come i mobili, gli apparecchi elettrici e gli articoli in pelle, comparti per i quali il Veneto rappresenta oltre un quarto delle esportazioni italiane. Si segnala l'aumento delle vendite estere del distretto orafo di Vicenza, seconda provincia italiana, dopo Arezzo, per peso sui flussi totali settoriali [Figura 2.36].

Anche in Trentino-Alto Adige le esportazioni dei comparti meccanica e alimentari, bevande e tabacco hanno mostrato dinamiche positive nel 2025, ma le esportazioni regionali complessive sono lievemente diminuite (-0,9%) soprattutto a causa della riduzione delle vendite di apparecchi elettrici e metalli e prodotti in metallo. Va rilevato, inoltre, che nel settore autoveicoli e parti la regione ha incrementato le proprie esportazioni, a fronte di una dinamica nazionale di segno negativo. Come mostra la Figura 2.37, Bolzano è la provincia che, tra le principali esportatrici di questo settore, ha registrato nel 2025 l'aumento più ampio delle vendite estere (18,8%).

Figura 2.32 - TCMA export 2025/21: scarto tra la variazione della regione e la variazione dell'Italia [1]

Punti percentuali



[1] In questo grafico si utilizza il TCMA dell'Italia come termine di paragone perché il tasso nel periodo esaminato è uguale a quello del totale regioni.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

La ripartizione del Centro ha confermato, nel 2025, una tendenza all'aumento delle esportazioni che risulta superiore al dato del totale regioni, raggiungendo un peso vicino al 21 per cento. A questo risultato nel medio periodo hanno contribuito in varia misura tutte le regioni centrali, ma nel 2025, l'incremento del 13,2 per cento è legato alle performance dei flussi di export del Lazio e, in misura ancora più ampia, della Toscana.

La Toscana è la regione che ha ottenuto lo scorso anno il maggior tasso di crescita delle esportazioni, pari a 21,3 per cento, portando il valore delle vendite estere regionali da circa 63 miliardi del 2024 a oltre 76 miliardi l'anno successivo, con un'incidenza sui flussi di tutte le regioni pari a circa il 12 per cento. Questa performance è ascrivibile alla farmaceutica, che ha praticamente raddoppiato il valore delle esportazioni in un solo anno, consentendo alla Toscana di superare il Lazio come prima regione per export del settore; in particolare, va sottolineato il marcato incremento realizzato dalla provincia di Firenze [Figura 2.33], soprattutto verso mercati come Stati Uniti, Francia e Spagna. Un altro contributo rilevante alle esportazioni della regione è legato all'incremento dei prodotti della metallurgia, comparto in cui la sola provincia di Arezzo incide per un quarto delle esportazioni nazionali [Figura 2.35]; la dinamica positiva ha riguardato soprattutto i flussi verso la Svizzera ed è stata influenzata dall'evoluzione dei prezzi dei metalli preziosi, in particolare l'oro che nel 2025 ha toccato un record storico. Anche altri settori significativi per la proiezione internazionale della Toscana, come cuoio e calzature e meccanica, hanno aumentato le esportazioni nel 2025.

Il Lazio ha registrato un aumento delle esportazioni pari al 9,6 per cento, accrescendo il proprio peso sui flussi nazionali, per effetto del traino proveniente dal settore che rappresenta oltre la metà del valore delle vendite estere regionali: la farmaceutica. Grazie al polo produttivo che abbraccia le tre province di Latina, Frosinone e Roma [Figura 2.33], la regione

ha mostrato lo scorso anno un aumento del 17,7 per cento delle vendite di prodotti farmaceutici, cui hanno prevalentemente contribuito come mercati di destinazione il Belgio, gli Stati Uniti e l'Irlanda. Anche la metallurgia e i prodotti petroliferi raffinati hanno fornito un contributo positivo alle esportazioni regionali, mentre sono diminuiti i flussi verso l'estero dell'industria chimica e della meccanica. Le esportazioni delle Marche hanno mostrato, anche nel 2025, una dinamica negativa (-7,6%), comunque attenuata rispetto alle riduzioni del biennio precedente. Il risultato aggregato è ancora influenzato dall'andamento del comparto farmaceutico che, nel 2025, ha ridotto le vendite estere del 32,5 per cento, soprattutto per le flessioni in Belgio, Germania, Stati Uniti e Svizzera, mentre sono in ripresa le esportazioni settoriali in Cina. Contributi negativi all'andamento dell'export regionale sono derivati anche da variazioni negative della meccanica e del settore pelli e calzature.

L'export dell'Umbria ha registrato una lieve battuta d'arresto, nel 2025, con una riduzione dell'1 per cento rispetto all'anno precedente. Tra i settori principali dell'economia regionale, la meccanica e la metallurgia (incentrata sulle acciaierie di Terni), hanno subito una diminuzione delle esportazioni, mentre per gli articoli di abbigliamento e i prodotti alimentari le vendite sui mercati esteri hanno mostrato variazioni di segno positivo.

La ripartizione territoriale Sud e Isole (Mezzogiorno) è l'unica che, nel 2025, ha registrato una diminuzione delle esportazioni (-1,2%), determinando un ampliamento del divario tra Nord e Sud del paese in termini di internazionalizzazione commerciale e portando l'incidenza del Mezzogiorno sull'export totale a circa il 10 per cento. La riduzione aggregata sembra riconducibile in prevalenza all'andamento delle vendite estere delle raffinerie petrolifere di Sicilia e Sardegna, che insieme esportano circa l'80 per cento dei flussi settoriali nazionali e che sono state penalizzate anche dal calo del prezzo internazionale del petrolio greggio. Al contempo, le principali regioni esportatrici dell'area – Campania e Abruzzo – hanno mostrato segnali di ripresa, dopo il calo dei flussi nel 2024, grazie soprattutto alle vendite estere di medicinali e prodotti farmaceutici. In Abruzzo la crescita complessiva delle esportazioni nel 2025 ha ampiamente superato la media nazionale (6,9%), nonostante il persistere della dinamica discendente per le vendite di autoveicoli [Figura 2.37]. A trainare la crescita aggregata sono stati i flussi di prodotti e preparati farmaceutici, che sono aumentati del 56,5 per cento, grazie soprattutto alle vendite sul mercato degli Stati Uniti. Un risultato rilevante è stato ottenuto anche dall'industria meccanica regionale (23,9%) e dalle esportazioni di prodotti alimentari (6,4%).

Per la Campania la dinamica delle esportazioni nel 2025 ha mostrato un ritmo sostenuto, consentendo di recuperare ampiamente le perdite dell'anno precedente. La regione ha beneficiato della crescita del comparto farmaceutico, generata soprattutto dal polo produttivo di Napoli, e del consistente aumento nelle vendite di aeromobili e veicoli spaziali, riconducibili al Distretto Aerospaziale della Campania (DAC), anche questo in provincia di Napoli [Figura 2.38]. Si segnalano, inoltre, la sostanziale stabilità delle esportazioni di prodotti alimentari e un nuovo consistente calo delle vendite estere di autoveicoli.

Le esportazioni della Puglia sono aumentate del 2,6 per cento nel 2025, con il contributo preponderante delle vendite estere di macchinari industriali e di impiego generale, di prodotti agricoli e del comparto aeromobili e veicoli spaziali, localizzato in un polo di eccellenza dell'economia regionale, il Distretto Aerospaziale Pugliese (DAP) [Figura 2.38]. Prosegue per il terzo anno consecutivo il calo delle esportazioni dell'industria siderurgica concentrata nel sito produttivo di Taranto.

La Calabria, nel 2025, è stata la terza regione per tasso di crescita delle esportazioni con un aumento del 10,8 per cento, nonostante il significativo calo dell'export di prodotti chimici (-16,5%), che costituiscono quasi il 28 per cento dei flussi regionali. Il dato complessivo è stato determinato, in larga misura, dalla buona dinamica dell'industria meccanica (soprattutto macchine di impiego generale) che ha più che raddoppiato il valore delle vendite estero, e dai flussi – costantemente crescenti negli ultimi anni – di prodotti alimentari, in particolare frutta e ortaggi lavorati e conservati.

Come evidenziato nella Tavola 2.8, la Calabria risulta prima tra le regioni italiane per scarto positivo del tasso medio di aumento delle esportazioni nel periodo 2022-2025 rispetto alla crescita media dell'Italia o del totale delle regioni[29].

Il Molise ha registrato una variazione negativa delle esportazioni (-3,9%), quale conseguenza di una riduzione delle vendite di prodotti chimici, prodotti farmaceutici e petrolio greggio. Al contempo, sono, invece, aumentate le esportazioni di autoveicoli e un risultato positivo sui mercati esteri è stato ottenuto anche dall'industria alimentare regionale.

Anche nel 2025, come nell'anno precedente, la riduzione delle esportazioni dell'industria automobilistica di Melfi ha frenato consistentemente i flussi complessivi dalla Basilicata, che sono diminuiti del 17,8 per cento. Sul dato totale ha pesato anche il calo dell'export di prodotti ICT, mentre si sono rilevate performance positive per le vendite estere di prodotti chimici e di prodotti della metallurgia. Nel caso della Sicilia, la riduzione delle esportazioni (-10,8%) è stata determinata dal calo delle vendite di prodotti petroliferi raffinati (-23,5%) - soprattutto dei flussi diretti verso i Paesi OPEC - considerato che questo comparto incide per oltre il 60 per cento dell'export regionale. Vanno segnalate le buone performance sui mercati esteri sia della cantieristica navale palermitana, sia delle produzioni realizzate nell'Etna Valley, il distretto tecnologico di Catania.

Anche per la Sardegna, il dato complessivo di calo delle esportazioni (-11,4%) è ascrivibile alla diminuzione registrata dall'industria della raffinazione petrolifera, in particolare per le vendite sul mercato della Spagna. Tra i principali settori dell'economia regionale, variazioni positive e significative delle esportazioni sono state rilevate per i prodotti chimici e i minerali metalliferi non ferrosi (rame, alluminio, ecc.).

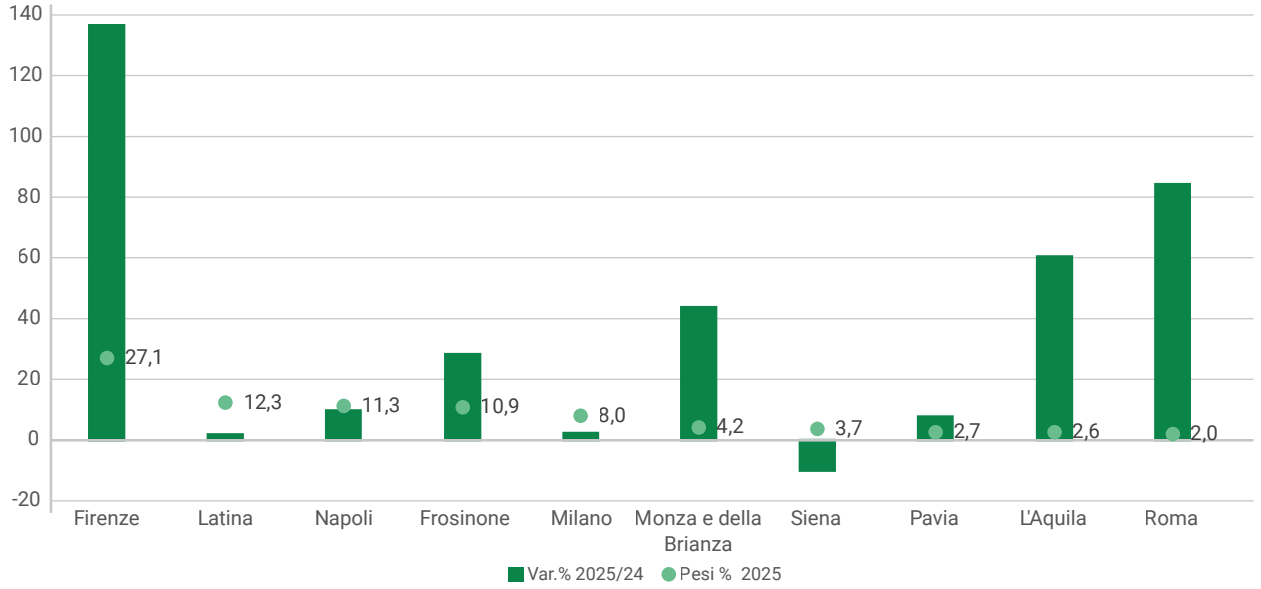
Nel complesso, la lettura territoriale degli andamenti del 2025 conferma un quadro differenziato tra le principali ripartizioni. Il Nord-ovest ha mantenuto il peso più elevato sull'export nazionale, pari al 37,8 per cento, pur registrando una crescita moderata inferiore alla media, sostenuta soprattutto da farmaceutica, alimentare, aerospazio e gioielleria, a fronte di una dinamica più debole della meccanica e dell'automotive. Nel Nord-est l'aumento delle esportazioni è stato contenuto, con risultati eterogenei tra le regioni: alla forte espansione del Friuli-Venezia Giulia, trainata dalla cantieristica navale, e alla crescita dell'Emilia-Romagna, si sono affiancate la sostanziale stabilità del Veneto e la lieve flessione del Trentino-Alto Adige. Il Centro ha fornito il principale contributo alla crescita delle esportazioni totali, pari a 2,52 punti percentuali, grazie soprattutto alla dinamica della Toscana e, in misura minore, del Lazio. In entrambe le regioni un ruolo determinante è stato svolto dalla farmaceutica, mentre in Toscana ha inciso anche l'andamento positivo dei prodotti della metallurgia. Il Mezzogiorno è stato invece l'unica ripartizione in contrazione, con un'incidenza sull'export complessivo pari al 10,1 per cento. La flessione è riconducibile soprattutto alla riduzione delle esportazioni petrolifere delle Isole, pur in presenza di segnali positivi in Abruzzo, Campania, Puglia e Calabria.

Nel primo trimestre del 2026, le esportazioni italiane hanno registrato un aumento dell'1,3 per cento rispetto allo stesso periodo del 2025. Il Centro si conferma la ripartizione con la crescita più sostenuta delle esportazioni (13,8%), soprattutto grazie (ancora una volta) al traino delle esportazioni toscane verso la Svizzera, mentre la crescita è stata moderata e in linea col dato nazionale nel Nord-ovest (1,3%). Dinamiche tendenziali di segno opposto sono invece emerse per il Nord-est (-2,4%), che ha risentito del venir meno delle vendite di importo rilevante del settore nautico dal Friuli Venezia-Giulia, e il Mezzogiorno, su cui hanno inciso in misura significativa le variazioni negative dell'export di prodotti farmaceutici della Campania verso la Svizzera e dell'export delle Isole (-19,0%). Si consolida, dunque, un andamento territorialmente differenziato, ancora condizionato da alcuni fattori determinanti, come la dinamica internazionale del prezzo dell'oro, le vendite a elevato impatto dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli e le forti oscillazioni del settore farmaceutico.

[29] Tale dato va letto tenendo conto che le variazioni percentuali risultano amplificate laddove applicate a valori assoluti di modesta entità.

Figura 2.33 - Farmaceutica: principali province esportatrici [1]

Variazioni delle esportazioni e pesi in percentuale sull'export di tutte le province

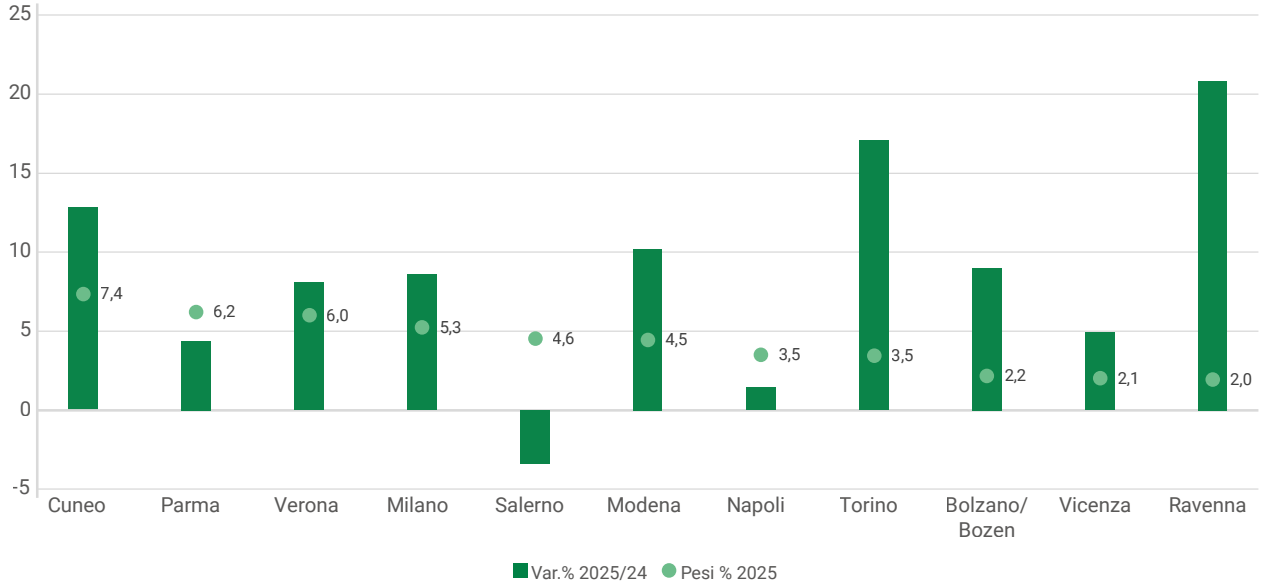


[1] Province con peso export superiore al 2 per cento

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Figura 2.34 - Prodotti alimentari: principali province esportatrici [1]

Variazioni delle esportazioni e pesi in percentuale sull'export di tutte le province

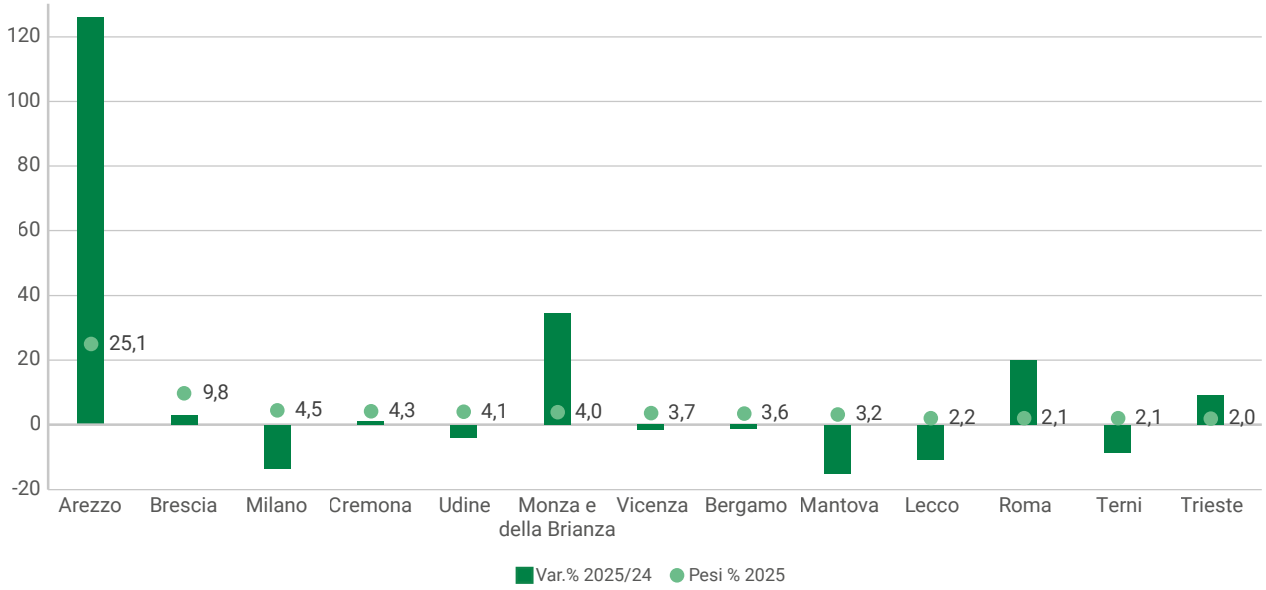


[1] Province con peso export superiore al 2 per cento

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Figura 2.35 - Prodotti della metallurgia: principali province esportatrici [1]

Variazioni delle esportazioni e pesi in percentuale sull'export di tutte le province

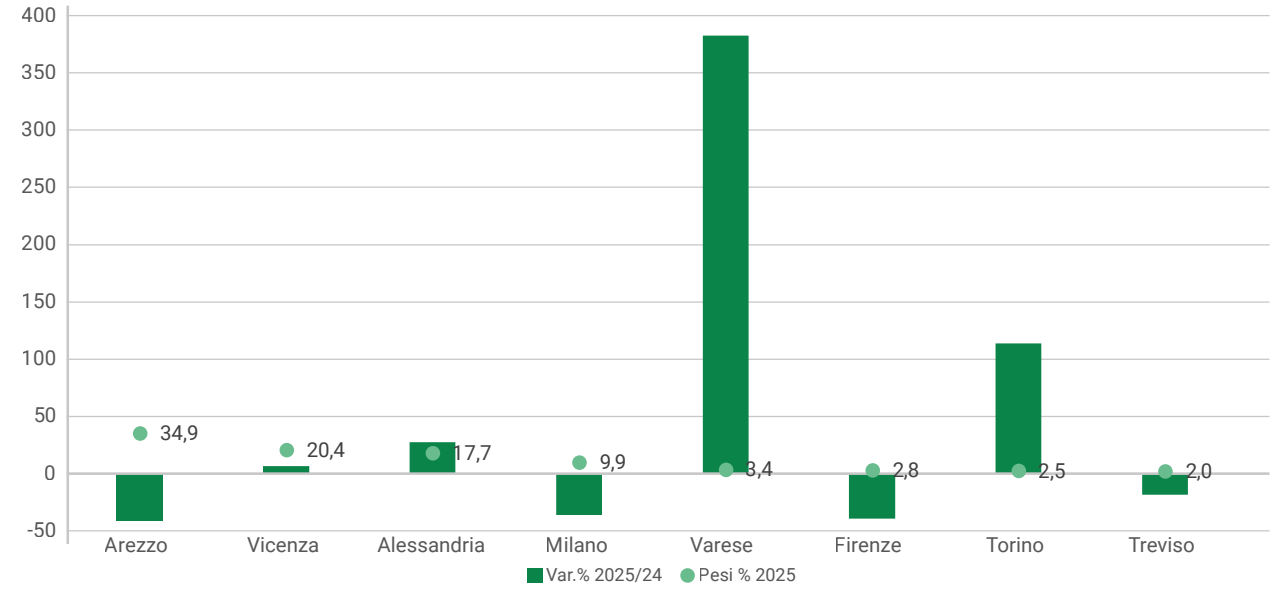


[1] Province con peso export superiore al 2 per cento

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Figura 2.36 - Gioielleria - oreficeria: principali province esportatrici [1]

Variazioni delle esportazioni e pesi in percentuale sull'export di tutte le province

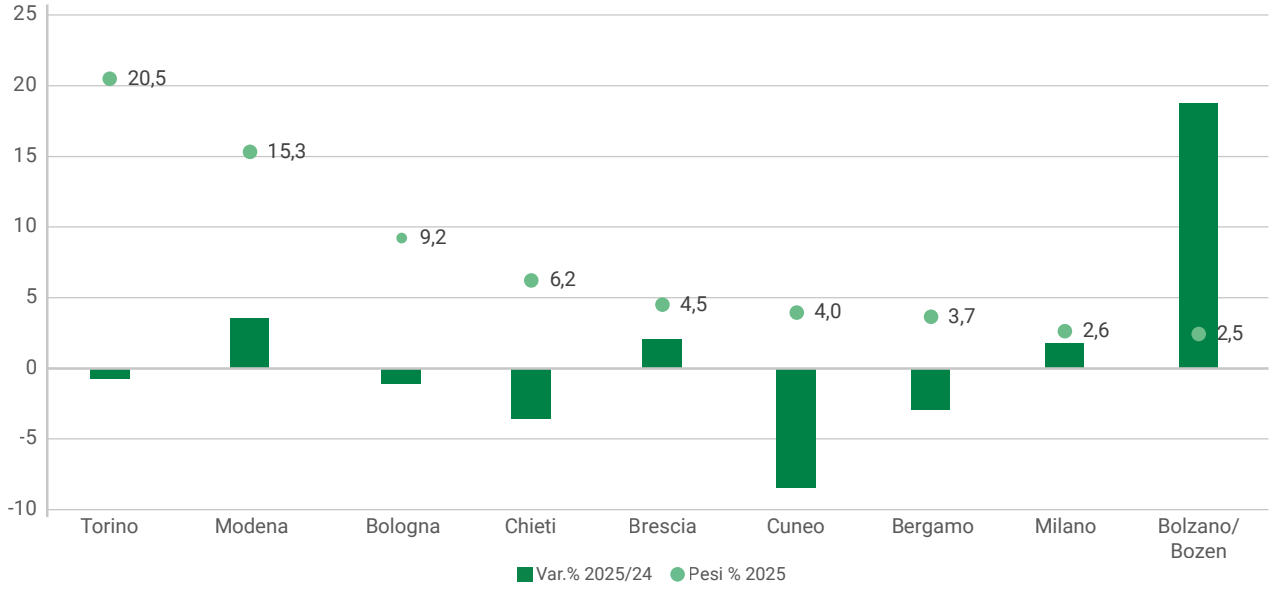


[1] Province con peso export superiore al 2 per cento

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Figura 2.37 - Autoveicoli e parti: principali province esportatrici [1]

Variazioni delle esportazioni e pesi in percentuale sull'export di tutte le province

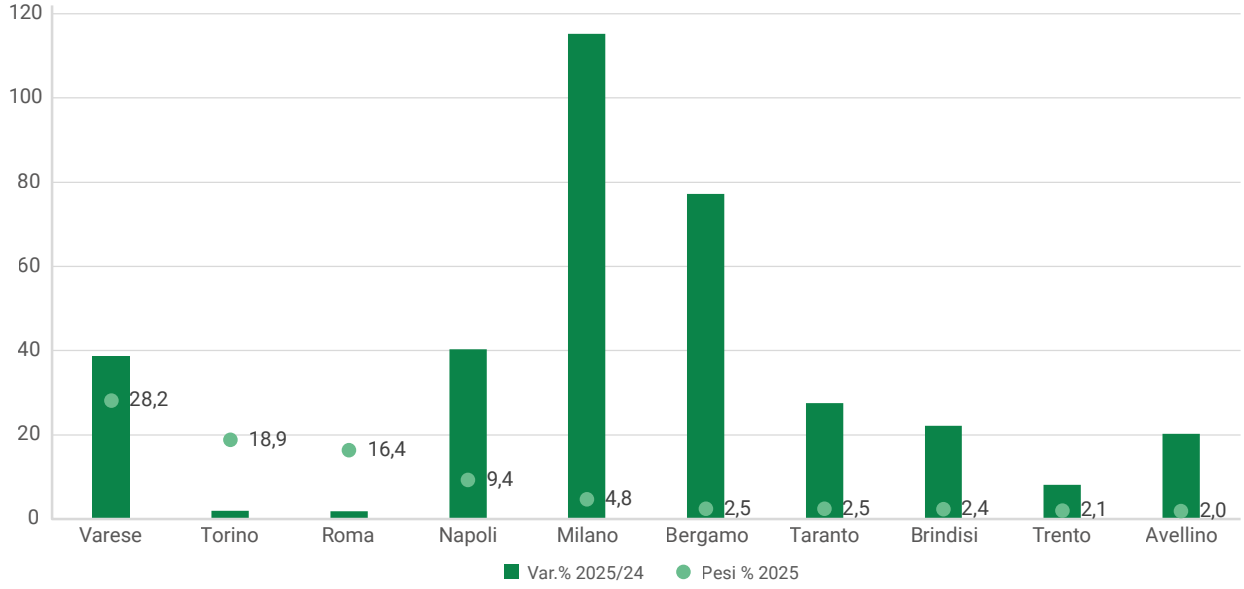


[1] Province con peso export superiore al 2 per cento

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Figura 2.38 - Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi: principali province esportatrici [1]

Variazioni delle esportazioni e pesi in percentuale sull'export di tutte le province



[1] Province con peso export superiore al 2 per cento

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

2.5 Gli operatori all'export: il quadro di insieme

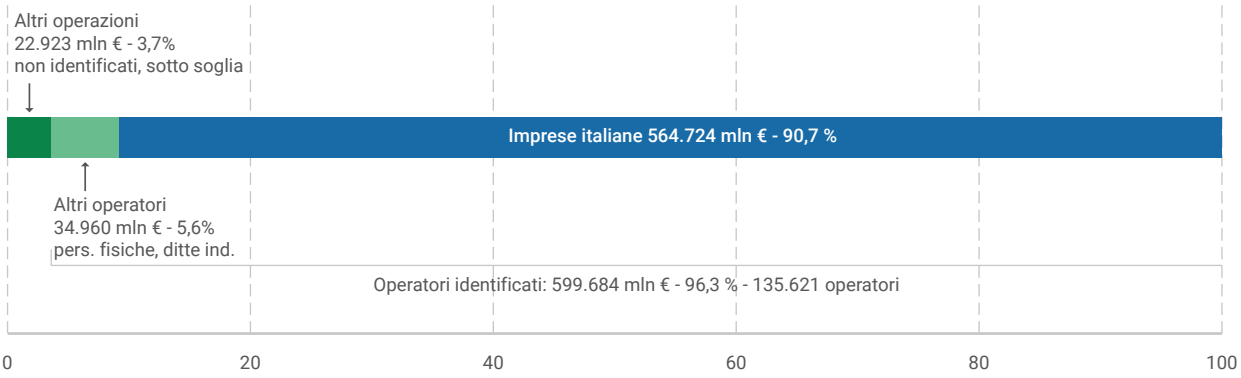
di Elena Rossi Espagnet (Agenzia ICE)

I dati presentati in questo paragrafo si riferiscono agli operatori commerciali all'esportazione di merci: con il termine "operatori" si intende l'insieme dei soggetti – persone fisiche, ditte individuali, società e altri enti – che hanno effettuato almeno una transazione di esportazione nel corso dell'anno. La componente prevalente di questo aggregato è costituita da imprese esportatrici italiane[30], che rappresentano circa il 90 per cento del totale degli operatori. La quota restante comprende varie tipologie di operatori, tra cui operatori non residenti, persone fisiche e ditte individuali che effettuano transazioni al di sotto della soglia di 1.000 euro, operatori esonerati dall'Indagine Intrastat[31], operatori che effettuano vendite a clienti privati residenti all'estero[32].

La centralità delle imprese esportatrici emerge anche in termini di valore delle esportazioni. Nel 2024, ultimo anno per il quale sono disponibili informazioni complete per tutte le componenti, le esportazioni italiane di merci hanno raggiunto un valore di 622,6 miliardi di euro. Di queste, il 90,7 per cento (circa 565 miliardi di euro) è riconducibile alle imprese esportatrici italiane, il 5,6 per cento (quasi 35 miliardi di euro) ad altre tipologie di operatori all'export (tra cui ditte individuali e altri soggetti assimilabili), mentre il restante 3,7 per cento è attribuibile ad altre operazioni, come quelle riferibili a operatori non identificati. Va quindi tenuto presente che le imprese, pur rappresentando la quota largamente prevalente delle esportazioni italiane, non esauriscono l'universo degli operatori attivi sui mercati esteri.

Nel paragrafo seguente si analizza la struttura e dinamica dell'aggregato operatori all'export, per il quale sono disponibili dati aggiornati al 2025.

Figura 2.39 - Classificazione degli operatori all'export. Anno 2024
Valori percentuali sul totale dell'esportazioni nazionali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

[30] La metodologia di identificazione delle imprese esportatrici è spiegata nel paragrafo 2.6.1 *Il sistema delle imprese esportatrici italiane: una introduzione.*

[31] Sistema di rilevazione relativo alle statistiche sugli scambi di beni tra gli Stati membri dell'Unione europea.

[32] Istat. (2026). *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi.*

LA PERFORMANCE DEGLI OPERATORI ALL'EXPORT NEL 2025

Nel 2025 il numero di operatori in Italia è pari a 126.491, in diminuzione rispetto all'anno precedente del 6,7 per cento[33], con un fatturato all'export di 619.204 milioni di euro (incremento del 3% rispetto al 2024). Il calo ha riguardato principalmente la classe dei micro-esportatori, cioè degli operatori con un fatturato all'esportazione inferiore a 75 mila euro, parte dei quali si affacciano occasionalmente sui mercati internazionali. L'instabilità degli ultimi anni sullo scenario internazionale e il conseguente aumento dei costi del commercio possono aver avuto un ruolo nello scoraggiare gli operatori italiani di minori dimensioni.

La classe dei maggiori esportatori, con fatturato all'esportazione superiore a 15 milioni di euro e, ancor di più, a 50 milioni di euro, ha invece continuato a crescere in valore di esportazioni.

Come emerge dalla Tavola 2.9, in particolare, la categoria con classe di valore superiore ai 50 milioni di euro ha registrato una riduzione più contenuta nel numero di operatori e un aumento delle esportazioni del 4,4 per cento. Questa è la categoria che ha fornito il contributo principale alla crescita delle esportazioni rispetto al 2024.

Tavola 2.9 - Operatori ed esportazioni per classe di valore

Numero di operatori e valori delle esportazioni in milioni di euro

	2019	2024	2025	Var. % 2025/24	Var. % 2024/19	Var. % 2025/19
Classi di fatturato in '000 €			**Operatori**			
0-750	103.614	99.918	92.058	-7,9	-3,6	-11,2
750-5.000	22.085	22.673	21.417	-5,5	2,7	-3,0
5.000-50.000	9.861	11.174	11.163	-0,1	13,3	13,2
Oltre 50.000	1.403	1.856	1.853	-0,2	32,3	32,1
Totale	**136.963**	**135.621**	**126.491**	**-6,7**	**-1,0**	**-7,7**
Classi di fatturato in '000 €			**Esportazioni**			
0-750	3.050	4.001	3.985	-0,4	31,2	30,6
750-5.000	25.900	35.267	33.858	-4,0	36,2	30,7
5.000-50.000	76.012	98.481	99.094	0,6	29,6	30,4
oltre 50.000	350.199	461.935	482.266	4,4	31,9	37,7
Totale	**455.161**	**599.684**	**619.204**	**3,3**	**31,8**	**36,0**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Anche in una prospettiva di medio periodo (2019-2025), il maggiore contributo alla crescita delle esportazioni è riconducibile agli esportatori appartenenti alle classi maggiori, con particolare intensità per quelli della classe oltre 50 milioni di euro.

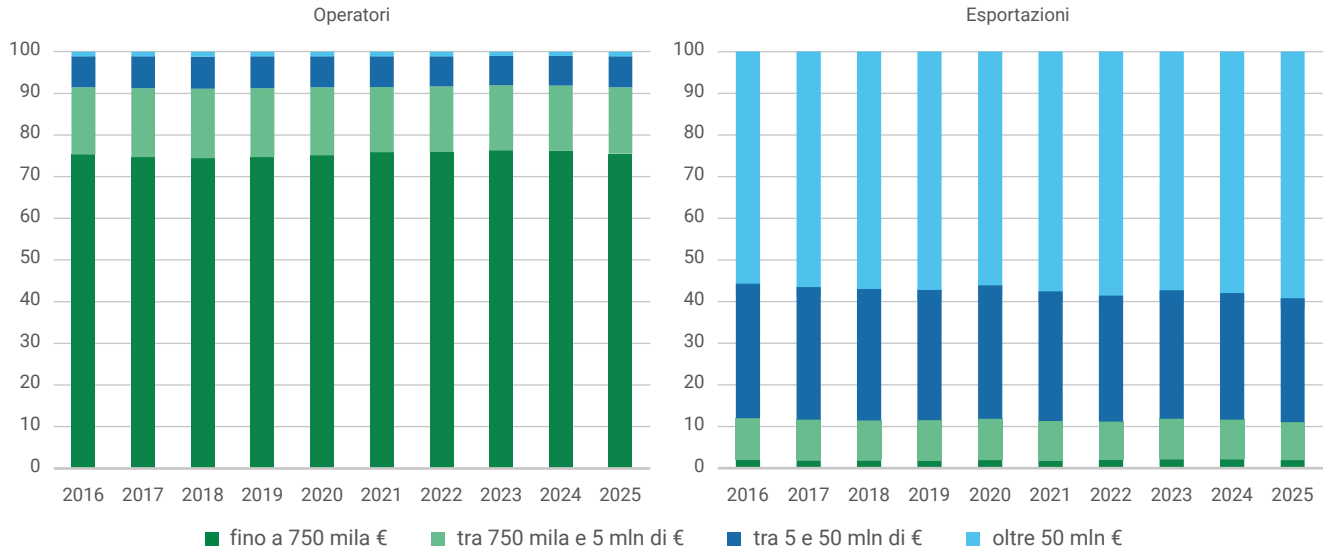
I grafici della Figura 2.40 evidenziano la configurazione strutturale che caratterizza il sistema degli esportatori

[33] La variazione del 6,7 per cento è calcolata utilizzando il dato provvisorio del 2025 e il definitivo del 2024. Utilizzando i dati provvisori per tutti e due gli anni la variazione si riduce al -5,2 per cento.

italiani. Il pannello di sinistra mostra che la classe dei micro-esportatori (0-750mila euro) rappresenta oltre il 70 per cento degli operatori totali; il pannello di destra rivela tuttavia che questa stessa classe contribuisce a circa il 2 per cento del valore complessivo esportato. Per contro, la classe degli esportatori con fatturato superiore a 50 milioni di euro conta appena l'1,1 per cento degli operatori ma assorbe il 60,2 per cento delle esportazioni totali nel 2025, una quota in costante crescita rispetto al 58,3 per cento del 2019 (considerando i valori delle esportazioni che tengono conto dell'inflazione).

Figura 2.40 - Operatori ed esportazioni per classe deflazionata di valore esportato

Valori percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

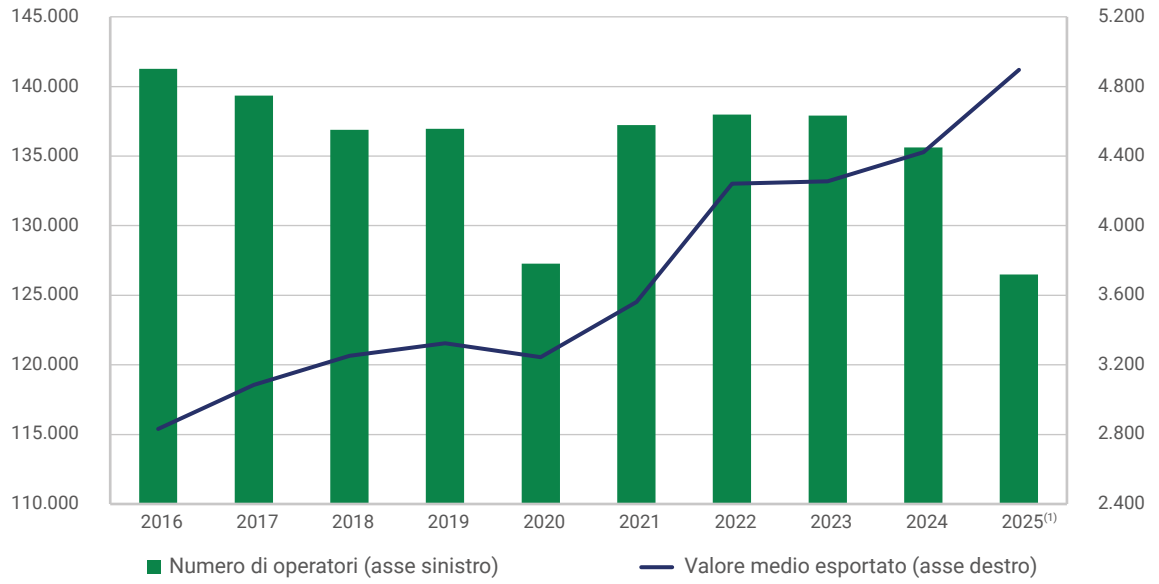
La Figura 2.41 mostra invece quali sono le dinamiche caratterizzanti il margine estensivo e intensivo delle esportazioni italiane, definiti rispettivamente come il numero di operatori all'export e il valore medio esportato per operatore. Nell'arco del periodo considerato si osserva la divergenza tra le due componenti. Il numero di operatori si è mantenuto sostanzialmente stabile nel periodo considerato, oscillando tra 141 e 136 mila unità dal 2016 al 2024, con l'unica eccezione del 2020, quando la crisi pandemica ha determinato un calo di circa 10 mila unità (-7,1 per cento). La ripresa è stata tuttavia rapida: già nel 2021 il numero di operatori era tornato ai livelli pre-Covid, e questa stabilità si è mantenuta fino al 2023-2024. È solo nel 2025 che si registra una nuova flessione significativa (-6,7 per cento rispetto all'anno precedente), che riporta il totale a circa 126 mila unità, un livello inferiore non solo al 2019 ma a qualsiasi anno del decennio considerato. Si configura una discontinuità rispetto all'andamento osservato negli anni precedenti: per sette degli ultimi dieci anni il margine estensivo è rimasto stabile, e la contrazione attuale merita attenzione per verificare se si tratti di un aggiustamento ciclico o dell'avvio di una tendenza strutturale al restringimento della base degli operatori italiani.

Dall'altro lato, il valore medio esportato per operatore – il margine intensivo – è invece cresciuto quasi ininterrottamente, passando da quasi 3 milioni di euro nel 2016 a quasi 5 milioni di euro nel 2025, con un aumento complessivo del 73

per cento. Nel confronto tra il 2019 e il 2025, il valore medio esportato per operatore è passato da 3,3 a 4,9 milioni di euro, un aumento del 47 per cento, a fronte di una riduzione del 7,6 per cento nel numero di operatori e di una crescita del 36 per cento del valore totale esportato.

Figura 2.41 - Margine estensivo e intensivo delle esportazioni italiane

Numero di operatori valore medio esportato in migliaia di euro



(1) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

2.6 Le imprese esportatrici

2.6.1 IL SISTEMA DELLE IMPRESE ESPORTATRICI ITALIANE: UN'INTRODUZIONE

di Tiziana Giuliani e Elena Rossi Espagnet (Agenzia ICE) e di Roberto Monducci (Osservatorio Imprese Estere)

Leggere l'evoluzione recente delle esportazioni di beni attraverso la lente delle imprese esportatrici rappresenta un utile complemento alle analisi basate esclusivamente sui flussi commerciali. In linea con la consolidata letteratura sui microdati d'impresa, tale prospettiva consente di comprendere più efficacemente le tendenze di medio periodo, l'attuale fase ciclica e il posizionamento competitivo del sistema esportatore italiano.

Nell'ambito del presente capitolo vengono dapprima illustrate le tendenze dell'export generato dalle imprese persistentemente esportatrici nel triennio 2023-25, che rappresentano un nucleo stabile di unità (circa 80mila), fortemente rappresentativo dell'attività esportativa del sistema produttivo italiano[34]. Successivamente vengono esaminate, lungo lo stesso arco temporale, le caratteristiche e le tendenze delle imprese che hanno evidenziato discontinuità nella presenza sui mercati esteri nello stesso periodo[35]. Infine, viene proposta una lettura storica della struttura e dell'evoluzione del nostro sistema esportatore nel periodo 2017-25, evidenziando diverse tipologie di comportamento delle imprese (persistenza/non persistenza; intensità di export più o meno elevata) e misurando il loro contributo alle vendite all'estero di beni[36].

Le analisi si fondano su dati ufficiali Istat rappresentativi dell'universo delle imprese esportatrici per gli anni che vanno dal 2017 al 2023, integrati con una base dati Istat, progettata ad hoc e acquisita dall'Ufficio Analisi e Studi dell'Agenzia ICE, utile ad approfondire i comportamenti delle imprese esportatrici nella fase particolarmente complessa che va dal 2023 al 2025. Tale periodo riveste particolare interesse analitico poiché coincide con una fase di profonda incertezza dell'economia internazionale, caratterizzata dall'acuirsi di tensioni geopolitiche, dalla persistenza di fenomeni di frammentazione degli scambi, dalla riorganizzazione delle catene globali del valore e da una crescente volatilità dei mercati. In questo contesto, l'analisi a livello d'impresa permette di cogliere le strategie di adattamento adottate dagli esportatori italiani e di valutare la capacità del sistema produttivo nazionale di preservare la propria competitività sui mercati internazionali.

Le analisi combinano criteri di classificazione basati sulle principali caratteristiche strutturali delle imprese (dimensione, produttività del lavoro, settore di attività economica e tipologia di governance) con indicatori costruiti ad hoc, quali la partecipazione alle RPI (reti produttive internazionali) e la propensione all'esportazione.

Un aspetto di rilievo, di valenza strutturale, che avvalora la rilevanza della lettura delle dinamiche delle esportazioni attraverso la lente delle imprese che le generano, è dato dall'elevata e stabile quota di export coperta dalle imprese persistentemente esportatrici su un ampio orizzonte temporale: nel 2023 l'export complessivo del paese è infatti spiegato per l'82,7 per cento da aziende industriali e dei servizi sempre presenti sui mercati esteri dal 2017. Considerando anche le imprese non persistenti in tutti gli anni, la percentuale di copertura aumenta ulteriormente, oltrepassando il 90 per cento.

A partire da queste considerazioni, gli obiettivi delle analisi presentate di seguito sono diversi. Si tratta in primo luogo di valutare, per il triennio 2023-25, dimensioni, carat-

[34] Si veda il paragrafo 2.6.2 *La dinamica delle imprese esportatrici persistenti nel triennio 2023-25*

[35] Si veda il paragrafo 2.6.3 *La dinamica delle imprese meno esposte al commercio estero nel triennio 2023-25*

[36] Si veda il paragrafo 2.6.4 *La dinamica delle imprese esportatrici non multinazionali nel periodo 2017-2025*

teristiche strutturali e performance del segmento di imprese persistentemente esportatrici, che mostrano un profilo di crescita aggregata positivo sia nel 2024 sia nel 2025, a fronte di un andamento meno regolare misurato dalle statistiche di commercio estero. Un aspetto specifico analizzato è quello relativo al contributo, e alle caratteristiche, delle imprese con export in crescita rispetto a quelle con flussi in contrazione, allo scopo di rilevare sia segnali positivi sia possibili criticità all'interno del tessuto delle imprese esportatrici. Le dinamiche aggregate dei valori esportati scaturiscono infatti da processi di espansione/contrazione delle singole imprese la cui misura consente di qualificare con maggiore precisione la qualità della fase ciclica dell'export, individuando le dinamiche che contraddistinguono le diverse tipologie di imprese, classificate per dimensione, governance, intensità di export, partecipazione alle reti produttive internazionali, efficienza economica. Un'identica variazione aggregata dell'export, di segno sia positivo sia negativo, può infatti sottintendere movimenti profondamente diversi del sistema delle imprese esportatrici, con dinamiche di crescita/contrazione più o meno intense e concentrate. Inoltre, il fatto di poter seguire nel tempo i diversi percorsi evolutivi delle imprese, fino ad arrivare all'anno precedente quello corrente, rappresenta un importante strumento informativo e analitico di lettura dell'internazionalizzazione commerciale del paese, con rilevanti implicazioni per le politiche di sostegno all'internazionalizzazione.

In secondo luogo, la distinzione tra imprese persistentemente esportatrici e imprese con una presenza sporadica sui mercati esteri consente di evidenziare come il vantaggio di produttività delle persistenti sia una caratteristica strutturale che trascende la specializzazione settoriale e geografica e suggerisce che la capacità di mantenere una presenza continuativa sui mercati esteri sia associata a vantaggi competitivi radicati nell'organizzazione e nell'efficienza produttiva dell'impresa. Anche se marginali, non solo in termini di numerosità ma anche per intensità di propensione all'export e dimensioni rispetto alle imprese presenti in tutto il periodo, è fondamentale studiare le caratteristiche e le dinamiche che interessano le imprese non persistenti per orientare possibili iniziative di policy volte al miglioramento della produttività e delle performance di questa categoria.

Segue poi una disamina delle dinamiche recenti dell'export in una prospettiva di più lungo periodo del sistema delle imprese esportatrici. L'analisi si concentra sulla coorte delle imprese esportatrici attive nel 2023, ricostruendo retrospettivamente le traiettorie lungo l'intero periodo 2017-2025, al fine di esaminarne non solo l'evoluzione successiva, ma anche le caratteristiche strutturali e le dinamiche economiche osservate negli anni precedenti. Questo approccio consente di contestualizzare le performance più recenti all'interno di percorsi aziendali di più lungo periodo, individuando gli elementi distintivi associati ai diversi profili di crescita, persistenza e resilienza sui mercati internazionali. In particolare, vengono analizzate la dimensione e le caratteristiche del nucleo stabile delle imprese esportatrici nell'ultimo decennio, il ruolo dei nuovi esportatori e il contributo, elevato e crescente, delle imprese multinazionali.

A completamento del quadro analitico, vengono presentate due simulazioni del potenziale esportativo non ancora espresso delle PMI italiane non multinazionali[37].

La prima, di natura incrementale, stima il guadagno conseguibile nel breve-medio periodo a fronte di un aumento graduale della propensione all'esportazione compreso tra 1 e 3 punti percentuali e si basa sulle imprese osservate nel 2023, seguendone l'evoluzione fino al 2025.

La seconda, econometricamente più strutturata, considera le PMI non multinazionali osservate lungo l'intero periodo 2017-2025 e si fonda su un modello *Fractional Logit* volto a stimare il potenziale di crescita delle esportazioni in funzione delle caratteristiche strutturali delle imprese. In questo ambito vengono ipotizzati due scenari distinti. Il primo stima il valore aggiuntivo delle esportazioni che si genererebbe

[37] Si veda l'Approfondimento *Il potenziale inespresso delle PMI non multinazionali.*

qualora tutte le imprese con performance esportativa inferiore a quanto atteso convergessero verso il livello di export previsto dal modello sulla base delle rispettive caratteristiche strutturali. Il secondo valuta la convergenza verso una frontiera di performance definita sulla base delle imprese esportatrici *benchmark*, definito dal 25esimo percentile della distribuzione delle imprese strutturalmente più performanti, al fine di adottare un obiettivo realistico e potenzialmente raggiungibile.

Nel loro insieme, le simulazioni forniscono stime complementari che consentono di delimitare un intervallo plausibile del potenziale esportativo latente incorporato nel sistema produttivo delle PMI italiane.

2.6.2 LA DINAMICA DELLE IMPRESE ESPORTATRICI NEL TRIENNIO 2023-2025

di Roberto Monducci (Osservatorio Imprese Estere)[38]

Nel 2025, dopo due anni di contributi positivi alla crescita del PIL, la domanda estera netta ha sottratto 0,7 punti percentuali[39] alla dinamica del prodotto nazionale. Questo risultato è stato determinato da una crescita reale delle importazioni di beni e servizi (3,6%) significativamente superiore a quella delle esportazioni (1,2%).

Tale effetto si è manifestato in un contesto internazionale che nel 2025 ha visto l'Italia registrare una performance (3,3%) superiore a quella media dell'Unione Europea per quanto riguarda le dinamiche nominali delle esportazioni di beni. Questa maggiore crescita è confermata anche nei confronti delle altre grandi economie UE: Germania (0,9%), Francia (2%), Spagna (-0,4%) ed è verificata anche rispetto al 2023. Conseguentemente, tra il 2023 e il 2025, il peso delle esportazioni italiane su quelle totali dell'UE è lievemente aumentato, passando dal 9,4 al 9,5 per cento mentre, rispetto al complesso dei quattro maggiori paesi, l'incidenza è salita dal 19,6 al 20,1 per cento.

In questo quadro, quanto presentato di seguito relativamente alle dinamiche recenti delle imprese esportatrici può rappresentare un utile complemento delle tradizionali analisi (settori/paesi) sull'andamento dell'export nazionale, contribuendo alla comprensione dell'attuale fase ciclica e del grado di competitività del sistema esportatore.

La base dati utilizzata si riferisce alle imprese persistentemente esportatrici in ciascun anno del triennio[40]; queste, pari a 81.831 unità sulle 120.170 complessive attive nel 2023, spiegavano in quell'anno il 99 per cento dell'export totale di merci realizzato dalle imprese industriali e dei servizi (561 miliardi di euro su 567 miliardi complessivi[41]).

Per questo insieme di imprese sono disponibili dati det-

[38] Si ringraziano Emanuela Trinca e Lorenzo Soriani, esperti dell'Istat, per il supporto di carattere metodologico ai fini dello sfruttamento del potenziale informativo della base dati.

[39] Fonte: Rapporto Annuale ISTAT 2025. La situazione del paese, capitolo 1

[40] La base dati di partenza è il seguente registro statistico: Eurostat. (2023-2025). *Registro statistico su struttura e performance economica delle imprese esportatrici. TEC-Frame SBS.* Disponibile in: ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/ext_tec_sims.htm [1° giugno 2026]. Per l'Italia, il registro deriva dall'integrazione di tre diverse fonti statistiche: il registro statistico delle imprese attive (ASIA), il registro degli operatori che realizzano scambi con l'estero di merci (COE) e il sistema informativo "Frame" per la stima dei risultati economici delle imprese (Structural Business Statistics, SBS). Il registro, che per il 2023 contiene dati sull'universo delle 121mila imprese esportatrici attive in Italia, viene aggiornato nella seconda metà di ciascun anno con riferimento ai dati di due anni prima, periodo per il quale sono disponibili tutte le articolate fonti di base che consentono di realizzare il registro integrato. Allo scopo di disporre con maggiore tempestività di indicazioni sulle tendenze recenti delle imprese esportatrici è stata definita dall'Ufficio Analisi e Studi dell'Agenzia ICE una metodologia di elaborazione dei dati che l'Istat ha applicato, consentendo di disporre anticipatamente di informazioni al 2024 e al 2025, con riferimento alle sole imprese persistentemente esportatrici rispetto al 2023.

[41] Rispetto ai dati di export compresi nella bilancia commerciale, il campo di osservazione è più ridotto, misurando nel 2023 567 miliardi di euro di esportazioni, rispetto ai 626 considerati dall'Istat nelle statistiche sui flussi di beni con l'estero; ciò a causa dell'esclusione di unità economiche (aziende agricole, soggetti non residenti, partite Iva residenti non assimilabili a impresa, ecc.) non riconducibili alla nozione statistica di impresa industriale e dei servizi.

tagliati sulle loro attività di esportazione e di importazione effettuate nel 2024 e nel 2025. L'elevatissima percentuale di copertura dell'export da parte delle imprese persistenti rende l'analisi della dinamica dell'export qui presentata particolarmente efficace e rappresentativa di diversi fattori esplicativi dell'evoluzione recente dell'export italiano.

L'analisi si sviluppa a partire sia dalle tradizionali classificazioni Istat delle imprese (dimensione, settore, tipologia di controllo), sia sulla base di classificazioni sviluppate ad hoc, riferite ad esempio alla partecipazione alle reti produttive internazionali (RPI), alla complessità dell'attività di esportazione, e alla propensione all'esportazione. Le variabili analizzate si riferiscono, per ciascun anno del triennio 2023-25, ai flussi di esportazione dell'impresa per area, paese e destinazione economica dei prodotti esportati, al numero di prodotti e di paesi di destinazione e, con riferimento al 2023, alle principali grandezze economiche dell'impresa (addetti, fatturato, valore aggiunto, costo del lavoro, margine operativo lordo).

L'obiettivo è valutare, per il triennio 2023-25, dimensioni, caratteristiche strutturali e performance dei segmenti di imprese che hanno registrato una crescita dell'export rispetto a quelle con flussi in contrazione allo scopo di rilevare sia segnali positivi sia indicazioni su possibili criticità all'interno del tessuto delle imprese esportatrici.

Le imprese stabilmente esportatrici: dimensioni, caratteristiche e performance nel 2025

Le imprese persistentemente esportatrici nel triennio 2023-25 sono state poco meno di 82mila, di cui circa 2mila di grandi dimensioni, 10mila medie, 32mila piccole e 37mila microimprese: tale è la struttura stabile del nostro sistema esportatore, con valori di export pari a 585 miliardi di euro nel 2025, una base occupazionale di 3,7 milioni di addetti, un valore aggiunto di 379 miliardi di euro, una dimensione media di 46 addetti per impresa, una produttività del lavoro di 102mila euro per addetto e un'incidenza dell'export sul fatturato totale mediamente pari al 30,6 per cento [Tavola 2.10].[42]

Nel 2025, il 51,8 per cento dell'export è realizzato dalle grandi imprese, il 29 per cento da quelle di medie dimensioni e il 19,2 per cento dalle piccole e microimprese. Rispetto al 2024 aumenta il peso delle grandi imprese, a scapito di tutte le altre. Dal punto di vista macrosettoriale, il 74,5 per cento delle vendite all'estero proviene da imprese attive nell'industria in senso stretto, il 22,0 per cento dal settore commerciale e il 3,6 per cento dagli altri comparti, con una tendenza, rispetto all'anno precedente, all'aumento del peso dei comparti dell'intermediazione commerciale. Le imprese multinazionali hanno un ruolo rilevante: quelle a controllo italiano spiegano il 38,8 per cento dell'export del 2025; alle imprese a controllo estero è attribuibile il 36,9; il restante 24,3 per cento è realizzato dalle imprese domestiche (quelle con unità economiche localizzate solo sul territorio nazionale), di cui: il 12,5 per cento sono imprese indipendenti e l'11,8 per cento appartengono a gruppi. Queste tipologie verranno analizzate più in dettaglio nei paragrafi successivi. Il confronto con il 2024 segnala un aumento del peso delle multinazionali, soprattutto a controllo estero.

L'evoluzione del contesto internazionale negli ultimi anni, caratterizzato da una crescente interazione tra fattori economici e geopolitici, da shock intensi e ripetuti che hanno investito l'organizzazione delle relazioni produttive e commerciali globali, ha profondamente inciso sulle modalità di integrazione delle imprese nelle RPI. Sul versante degli approvvigionamenti, tali trasformazioni hanno compromesso l'accesso a input produttivi provenienti dall'estero, una fonte cruciale di economie di scala e trasferimenti tecnologici. Sul versante delle vendite, invece, il posizionamento delle imprese a monte o a valle delle RPI può influenzarne significativamente le prospettive competitive, generando, a seconda dei casi, specifiche vulnerabilità agli shock esterni oppure importanti opportunità di crescita e di espansione sui mercati internazionali. In questo quadro, si ritiene che

[42] In questo caso i dati sono riferiti al 2023, ultimo anno di disponibilità delle variabili economiche a livello di impresa.

l'analisi della dinamica delle esportazioni delle imprese in relazione al loro posizionamento nelle RPI possa fornire ulteriori elementi informativi sulla competitività e sui risultati del sistema esportatore italiano.

A questo scopo, di seguito si propone una classificazione delle imprese esportatrici basata sulla presenza, in ciascun anno, di flussi di importazione e/o esportazione di beni intermedi[43].

Il ricorso a tale punto di vista[44] permette di identificare, in prima approssimazione, tre tipologie di impresa esportatrici: le non coinvolte nelle RPI, pari nel 2025 a circa un terzo delle aziende (circa 25mila unità, il 31,0% del totale); quelle coinvolte solo a valle (solo import di beni intermedi) o solo a monte (solo export di beni intermedi), pari a poco meno di 30mila unità (il 36,1% del totale); un terzo gruppo composto dai *two-way trader* di beni intermedi, impegnati contemporaneamente su entrambi i fronti (circa 27mila imprese, il 33,0% del totale). Sulla base di tale classificazione, nel 2025, l'85,2 per cento dell'export è stato generato da imprese coinvolte contemporaneamente in flussi bidirezionali di beni intermedi (il 61,8% da quelle coinvolte a bassa e media intensità e il 23,5% dalle aziende con alta intensità); l'11,1 per cento da imprese coinvolte solo a monte (2,9%) o solo a valle (8,2%); il 3,7 per cento da aziende non coinvolte nelle RPI.

La propensione all'export del sistema esportatore – data dal rapporto percentuale tra valori esportati e fatturato totale dell'impresa – è mediamente pari al 30,6 per cento, con valori più elevati nelle medie e grandi imprese (circa il 32%), rispetto a valori pari a circa il 26 per cento nelle imprese di dimensioni inferiori; raggiunge il 41,6 per cento tra le imprese dell'industria in senso stretto e tende ad aumentare al crescere del coinvolgimento delle imprese nelle RPI, passando dal 13,7 per cento per le imprese non coinvolte a circa il 36 per cento per i *two-way trader*. Per quanto riguarda infine la governance delle imprese, quelle multinazionali risultano notevolmente più aperte: l'incidenza dell'export sul fatturato è risultata pari al 33,6 per cento per le imprese a controllo italiano e al 33,1 per cento per quelle a controllo estero, a fronte del 22,0 per cento per le aziende domestiche appartenenti a gruppi e al 26,4 per cento per quelle domestiche indipendenti.

[43] La classificazione utilizzata per misurare la destinazione economica dei beni esportati e importati da ciascuna impresa è quella relativa ai "Main industrial grouping" (MIG), che riaggregano le divisioni (due cifre della classificazione Nace) e i gruppi (tre cifre) in cinque segmenti: beni energetici, beni intermedi, beni d'investimento, beni di consumo durevoli, beni di consumo non durevoli. Si veda: Eurostat. (2026). Glossary: Main industrial grouping (MIG). Statistics Explained. Disponibile in: ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Main_industrial_grouping_(MIG) [30 maggio 2026]. Per le basi normative delle definizioni del MIG, si veda: Commissione Europea. (2020). Commission Implementing Regulation (EU) 2020/1197 of 30 July 2020 laying down technical specifications and arrangements pursuant to Regulation (EU) 2019/2152, OJ L 271. Disponibile in: data.europa.eu/eli/reg_impl/2020/1197/oj. Il riferimento principale delle scelte metodologiche e analitiche qui effettuate è il lavoro di Antràs, in cui si illustrano alcuni aspetti concettuali chiave alla base della rilevanza, per l'analisi delle catene globali del valore, dei dati di commercio estero a livello d'impresa e dei flussi di scambio di beni intermedi. Si veda: Antràs P. (2020). Conceptual aspects of global value chains. *The World Bank Economic Review*, 1–24. pp. 12-13. La classificazione qui proposta trova ulteriori riferimenti nel seguente lavoro: Baldwin, R., & Lopez-Gonzalez, J. (2013). Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses. *NBER Working Paper*, 18957. National Bureau of Economic Research. p. 7. Disponibile in: nber.org/papers/w18957 [30 maggio 2026], che identifica tre concetti di "*supply-chain trade*", uno dei quali ("*importing to export*") costituisce uno dei criteri coerenti con la classificazione qui presentata.

[44] I dati qui analizzati consentono di misurare le modalità di coinvolgimento delle imprese esportatrici nelle RPI in base alla realizzazione dei flussi di importazione e/o esportazione di beni intermedi. Per ciascuna impresa, e in ciascun anno, si è valutata la presenza e il peso dei beni intermedi importati e/o esportati sul valore complessivo dei suoi flussi commerciali con l'estero. In base ai criteri adottati si distinguono cinque gruppi di imprese:

1. aziende esportatrici che non attivano flussi di import o export di beni intermedi;
2. imprese coinvolte solo dal lato dell'export, operando quindi – almeno parzialmente - a monte dei processi produttivi;
3. imprese coinvolte esclusivamente dal lato dell'import, collocandosi a valle del processo produttivo della filiera;
4. imprese coinvolte in entrambi i flussi con incidenze contemporaneamente inferiori al 50 per cento oppure con quote superiori al 50 per cento in almeno un flusso (*two-way trader* a bassa e media intensità di coinvolgimento);
5. imprese che mostrano un'incidenza di beni intermedi sull'import e sull'export contemporaneamente superiori al 50 per cento per entrambi i flussi. Si tratta di aziende esportatrici notevolmente esposte nelle RPI, sia come fornitori sia come acquirenti di beni intermedi (*two-way trader* ad alta intensità).

Tavola 2.10 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2023-24-25, per classi di addetti, settore, governance, grado di coinvolgimento nelle reti produttive internazionali: numero di imprese, valore delle esportazioni e indicatori economici

Valori in miliardi di euro, se non specificato diversamente

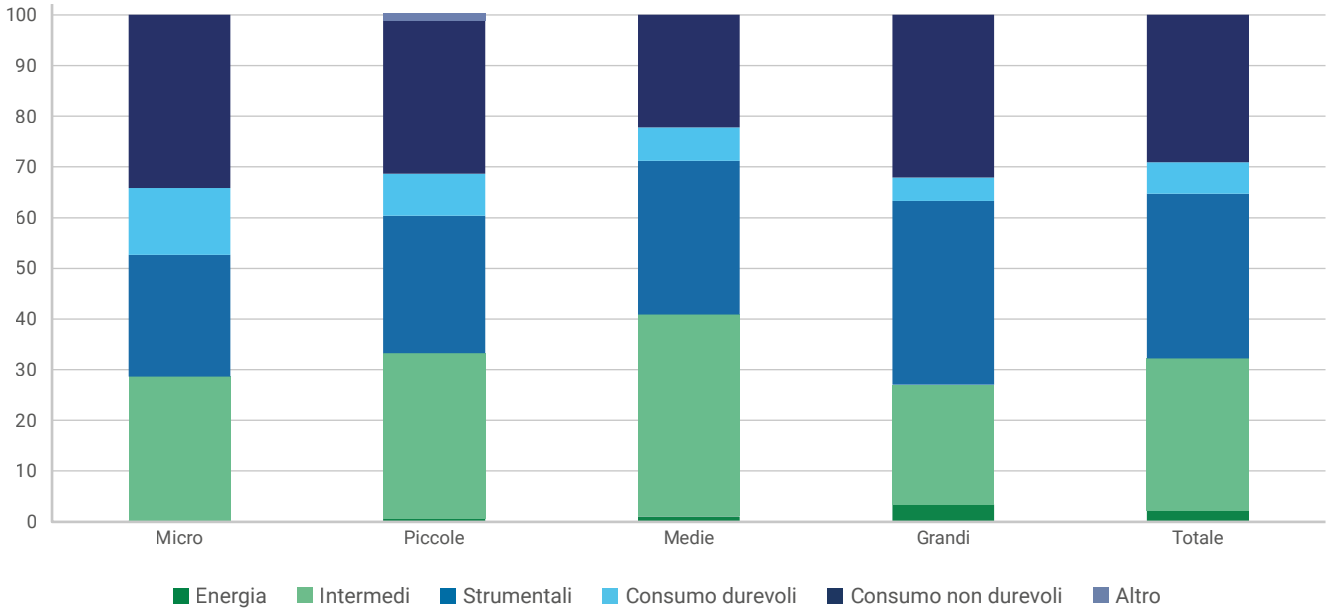
	Imprese		Esportazioni					Contributo % alla variazione delle imprese in espansione	Contributo % alla variazione delle imprese in contrazione	Dimensione media [1]	Produttività del lavoro ('000 €) [2]	Export per addetto ('000 €) [3]	Propensione all'export (%) [4]
	Numero	%	2024	%	2025	%	Var. % 2025/2024						
Dimensione aziendale													
Microimprese	37.857	46,3	27	4,8	27	4,6	-2,2	21,1	-23,3	4	75	140	27,0
Piccole imprese	31.678	38,7	87	15,0	85	14,6	-1,6	12,9	-14,6	23	89	113	26,0
Medie imprese	10.271	12,6	168	29,1	170	29,0	1,1	10,7	-9,7	101	104	159	31,5
Grandi imprese	2.025	2,5	294	51,1	303	51,8	3,0	10,2	-7,3	899	107	161	31,9
Settore di attività economica													
Industria in senso stretto	47.618	58,2	436	75,8	435	74,5	-0,3	8,7	-9,0	50	104	186	41,6
Commercio	28.544	34,9	120	20,8	128	22,0	7,2	19,4	-12,2	27	97	132	17,0
Altri settori	5.669	6,9	20	3,5	21	3,6	4,5	18,7	-14,0	101	99	28	9,8
Governance													
Imprese indipendenti	52.680	64,4	74	12,9	73	12,5	-2,0	13,5	-15,4	15	75	90	26,4
Imprese di gruppi domestici	15.894	19,4	69	12,0	69	11,8	0,3	13,0	-12,7	38	92	106	22,0
Imprese multinazionali a controllo estero	5.153	6,3	210	36,4	216	36,9	2,8	11,8	-9,0	198	121	199	33,1
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	8.104	9,9	223	38,7	227	38,8	1,7	9,6	-7,8	165	107	168	33,6
Grado di coinvolgimento nelle Reti Produttive Internazionali													
Non coinvolte	25.354	31,0	22	3,8	22	3,7	-0,9	18,0	-18,9	13	76	58	13,7
Solo export	23.557	28,8	48	8,2	48	8,2	0,8	15,1	-14,3	25	74	75	25,7
Solo import	5.950	7,3	16	2,8	17	2,9	4,3	18,8	-14,3	50	113	49	8,2
Import e export (bassa e media intensità)	14.629	17,9	355	61,7	361	61,8	1,6	10,8	-9,2	121	109	196	36,3
Import e export (alta intensità)	12.341	15,1	135	23,5	137	23,4	1,3	9,2	-7,9	60	112	182	34,9
Totale	**81.831**	**100**	**576**	**100**	**585**	**100**	**1,5**	**11,3**	**-9,8**	**46**	**102**	**150**	**30,6**

[1] [2] [3] [4] Anno di riferimento 2023.

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Istat

Dal punto di vista merceologico, nel 2025 l'export è stato prevalentemente orientato verso i beni di consumo (39,6%, di cui 33,4% di beni non durevoli e 6,2% di beni durevoli), seguiti dai beni strumentali (32,5%), dai beni intermedi (30,1%) e dai prodotti energetici (2,1%) [Figura 2.42]. Questa struttura presenta differenze significative tra le diverse classi dimensionali delle imprese: le medie imprese, e, in misura minore, quelle di piccola dimensione, mostrano un peso elevato dei beni intermedi (rispettivamente 39,8% e 32,5%); le grandi imprese risultano invece maggiormente orientate verso i beni finali, sia strumentali (36,3%) sia, soprattutto, di consumo (44,5%).

Figura 2.42 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2023-24-25: composizione dei valori esportati dalle diverse classi di addetti delle imprese, per destinazione economica dei prodotti. Anno 2025



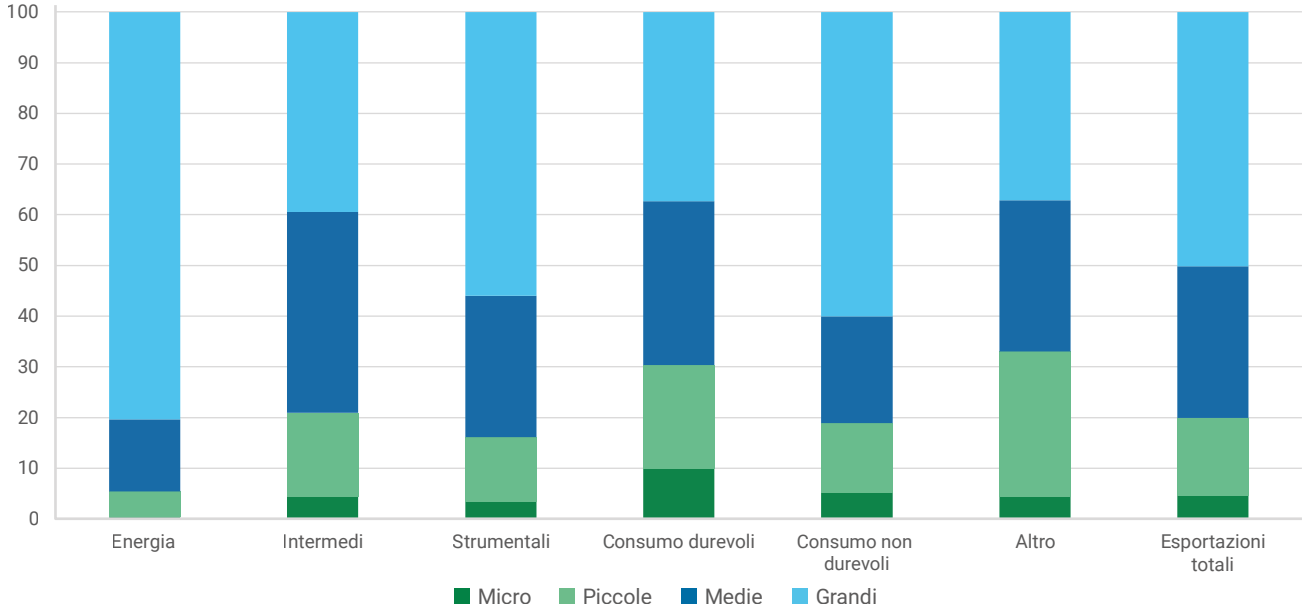
Fonte: elaborazione dell'autore su dati Istat

La rilevanza della dimensione aziendale nella specializzazione merceologica dell'export emerge con chiarezza dall'osservazione della composizione dell'export di ciascuna tipologia di prodotto esportato per classe di addetti delle imprese [Figura 2.43]. Le grandi imprese, che realizzano il 51,8 per cento delle esportazioni totali, hanno l'incidenza minima nei beni di consumo durevoli (37,4%) e quella massima nei prodotti energetici (80,3%).

Le medie si distinguono per il peso elevato relativo nel comparto dei beni intermedi (39,6%); le piccole imprese mostrano un'incidenza ampiamente superiore alla loro media complessiva nelle esportazioni di beni di consumo durevoli.

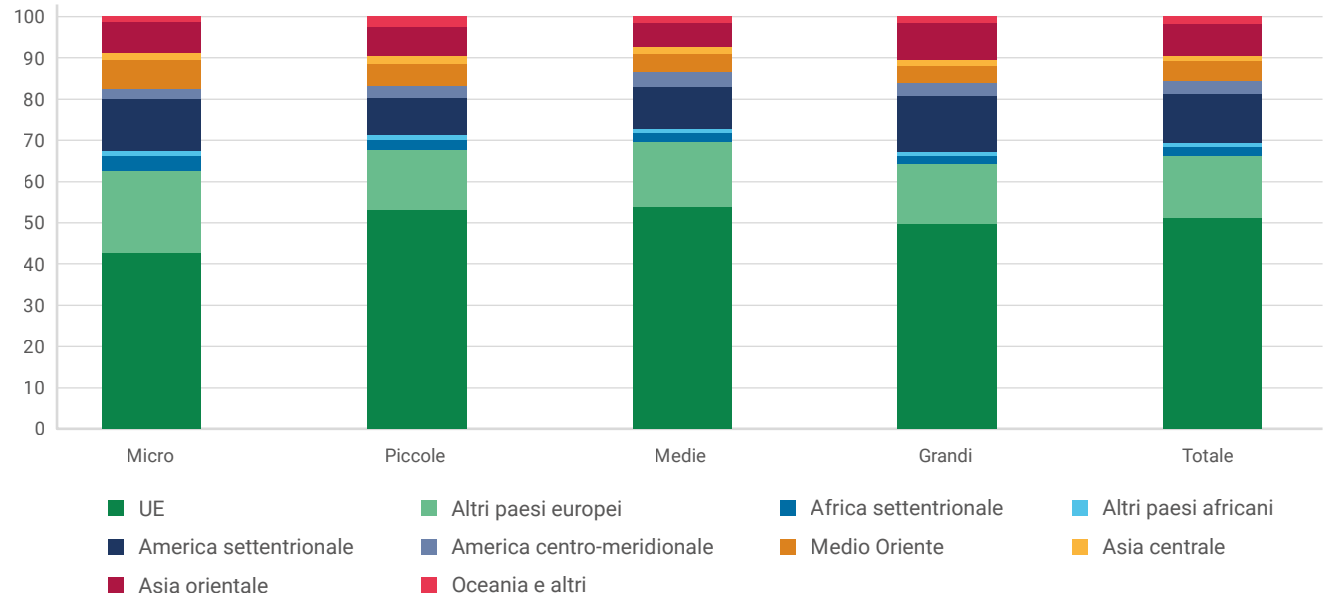
Riguardo alla distribuzione per aree geografiche [Figura 2.44], nel 2025 il 51,2 per cento dell'export è stato diretto verso i paesi dell'UE, con l'incidenza massima tra le medie imprese (53,9%) e quella minima tra le microimprese (42,8%).

Figura 2.43 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2023-24-25: composizione dei valori esportati per destinazione economica dei prodotti, per classi di addetti delle imprese. Anno 2025



Fonte: elaborazione dell'autore su dati Istat

Figura 2.44 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2023-24-25: composizione dei valori esportati dalle diverse classi di addetti delle imprese, per area geografica di destinazione. Anno 2025

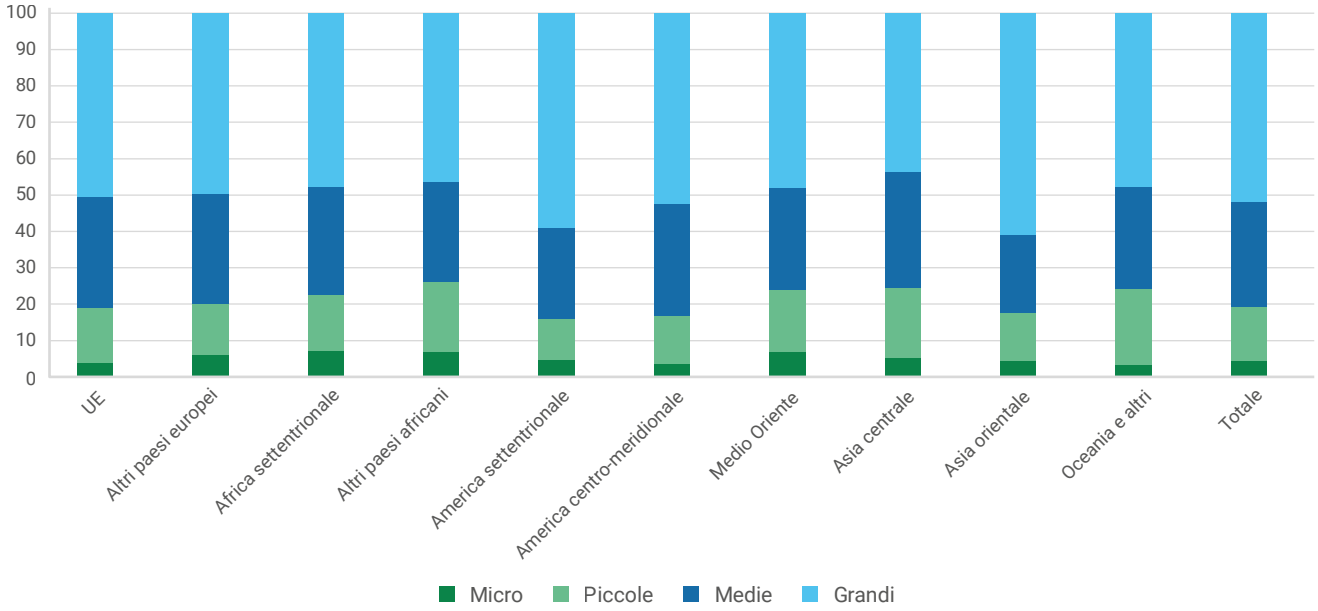


Fonte: elaborazione dell'autore su dati Istat

La seconda area di sbocco (15,1%) è stata quella degli altri paesi europei, seguiti dall'America settentrionale (11,8%) e dall'Asia orientale (7,7%). Le grandi imprese appaiono relativamente più orientate verso l'America settentrionale e l'Asia orientale; quelle di medie dimensioni verso la UE, l'America centro-meridionale e l'Asia centrale; le piccole imprese verso la UE, l'Asia centrale e il Medio Oriente.

L'esame dell'interazione tra dimensione delle imprese e orientamento geografico del loro export può essere completato dall'analisi della composizione dei valori esportati verso le diverse aree geografiche per classi di addetti delle imprese [Figura 2.45]. Questo quadro conferma, da una diversa prospettiva di analisi, quanto evidenziato sopra.

Figura 2.45 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2023-24-25: composizione dei valori esportati verso le diverse aree geografiche, per classi di addetti delle imprese. Anno 2025



Fonte: elaborazione dell'autore su dati Istat

È peraltro da rilevare che l'aumento del peso delle grandi imprese sull'export nazionale, precedentemente sottolineato, si riscontri nella gran parte delle aree geografiche di sbocco, con particolare evidenza in Asia.

Per quanto riguarda l'articolazione merceologica e geografica dell'export delle imprese, l'analisi più aggiornata è relativa al 2024[45], anno in cui le imprese esportatrici hanno esportato in media 14,2 prodotti verso 12,8 paesi [Tavola 2.11].

Sia per la numerosità dei prodotti sia per quella dei paesi, aumentati rispetto al 2023, sono principalmente gli aspetti dimensionali a determinare la variabilità dei dati d'impresa: per quanto riguarda i prodotti, si passa da una media di 7,1 prodotti esportati nelle microimprese a 79,5 nelle grandi; per i paesi di sbocco l'intervallo è più ristretto, passando da 7,2 per le microimprese a 37,0 per le grandi. Anche la tipologia di governance dell'impresa sembra influenzare significativamente la numerosità di prodotti e paesi, con le multinazionali a controllo italiano che spiccano in entrambi i casi per la maggiore complessità merceologica e, soprattutto, geografica.

[45] Per questa tipologia di informazioni, i dati relativi al 2025 sono al momento della realizzazione di questo paragrafo (maggio 2026), ancora provvisori. Non consentono perciò analisi dettagliate.

Tavola 2.11 - Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici, per classi di addetti, settore, governance, grado di coinvolgimento nelle reti produttive internazionali: numero medio di prodotti esportati e di paesi di sbocco nel 2023 e 2024

	Numero medio prodotti		Numero medio paesi	
	2023	2024	2023	2024
Dimensione aziendale				
Microimprese	6,2	7,1	4,4	7,2
Piccole imprese	12,4	13,7	11,6	13,8
Medie imprese	27,6	29,0	24,5	25,5
Grandi imprese	76,0	79,5	36,5	37,0
Settore di attività economica				
Industria in senso stretto	12,9	13,7	13,4	15,4
Commercio	14,3	16,2	7,0	9,8
Altri settori	8,1	9,0	4,1	5,5
Governance				
Imprese indipendenti	8,0	9,0	7,0	9,5
Imprese di gruppi domestici	13,5	15,0	11,9	14,1
Imprese multinazionali a controllo estero	31,4	33,0	19,8	20,8
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	33,2	34,9	25,0	26,3
Grado di coinvolgimento nelle Reti Produttive Internazionali				
Non coinvolte	4,3	5,5	4,5	7,1
Solo export	10,1	10,7	8,0	10,1
Solo import	5,7	8,1	7,2	10,3
Import e export (bassa e media intensità)	33,9	35,9	22,1	24,0
Import e export (alta intensità)	15,2	16,2	15,6	17,3
Totale	**13,0**	**14,2**	**10,5**	**12,8**

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Istat

Infine, l'analisi delle importazioni attivate dalle imprese esportatrici consente di misurare un flusso di acquisti dall'estero pari a 411 miliardi di euro nel 2025. Le grandi imprese mostrano un'incidenza del 55,3 per cento; l'industria in senso stretto e il commercio evidenziano quote simili (rispettivamente 49% e 48,4%) mentre, dal punto di vista della governance delle imprese, quelle a controllo estero attivano il 53,8 per cento delle importazioni totali, a fronte del 36,9 per cento registrato per le esportazioni, evidenziando un elevato grado di approvvigionamento estero. La composizione delle importazioni per destinazione economica dei prodotti vede, nel 2025, la quota prevalente assorbita dai beni intermedi (34,7%), seguiti dai beni di consumo non durevoli (30,5%), dai beni di investimento (25,2%), dall'energia (6,1%) e dai beni di consumo durevole (3,6%).

È da notare la marcata differenza tra le diverse tipologie

di imprese in base alla governance: quelle a controllo estero si differenziano in misura significativa dalle altre per una minore incidenza di beni intermedi, a favore di quote elevate soprattutto per i beni di investimento e, in misura inferiore, per quelli di consumo non durevole. Ciò riflette soprattutto la presenza rilevante di imprese di intermediazione commerciale. Sul fronte opposto, un'elevata incidenza di beni intermedi, pari a circa il 50 per cento delle importazioni, si rileva per le imprese domestiche, presenti soprattutto nell'industria.

Le tendenze del 2025: una crescita più concentrata, trainata dalle grandi imprese

Sempre con riferimento alle imprese persistentemente esportatrici, la crescita dell'export nel 2025 è determinata dalle grandi imprese (3%) e da quelle di medie dimensioni (1,1%), mentre si osservano cali nelle classi dimensionali inferiori. I dati per tipologia di governance delle imprese consentono di cogliere la maggiore dinamicità delle imprese a controllo estero (2,8%), seguite dalle multinazionali italiane (1,7%); le imprese domestiche evidenziano invece un lieve incremento per quelle appartenenti a gruppi (0,3%) e un netto calo (-2,0%) per le imprese indipendenti. Ciò potrebbe segnalare una difficoltà di tenuta delle imprese meno complesse e strutturate nel 2025; su un piano meno congiunturale, la persistenza di tali tendenze potrebbe indicare l'accelerazione di processi di selezione di natura strutturale delle imprese esportatrici.

Per quanto riguarda le aree di sbocco, nel 2025, per le imprese persistentemente esportatrici, si è osservato un ulteriore, lieve, calo dell'incidenza della UE sull'export totale (dal 51,5% al 51,2%). Ciò segnala tendenze geografiche recenti diverse da quelle misurate dai dati di commercio estero complessivo, segnale di una maggiore propensione del nucleo maggiormente strutturato degli operatori commerciali ad allocare le vendite sui mercati extra-europei.[46] È stata inoltre rilevata una flessione di quella dell'America centro-meridionale (dal 3,5% al 3,3%), dell'Asia orientale (dal 7,9% al 7,7%) e degli altri paesi europei (dal 15,2% al 15,1%). Contestualmente è aumentata la quota di export realizzato nelle aree dell'America settentrionale (dall'11,5% all'11,8%), dell'Asia centrale e del Medio Oriente.

L'esame della dinamica delle diverse tipologie merceologiche dell'export [Figura 2.46] mostra uno spostamento della composizione dell'export verso i beni di consumo non durevoli, un calo dell'incidenza dei consumi durevoli, dell'energia e dei beni strumentali, una sostanziale stabilità dei beni intermedi.

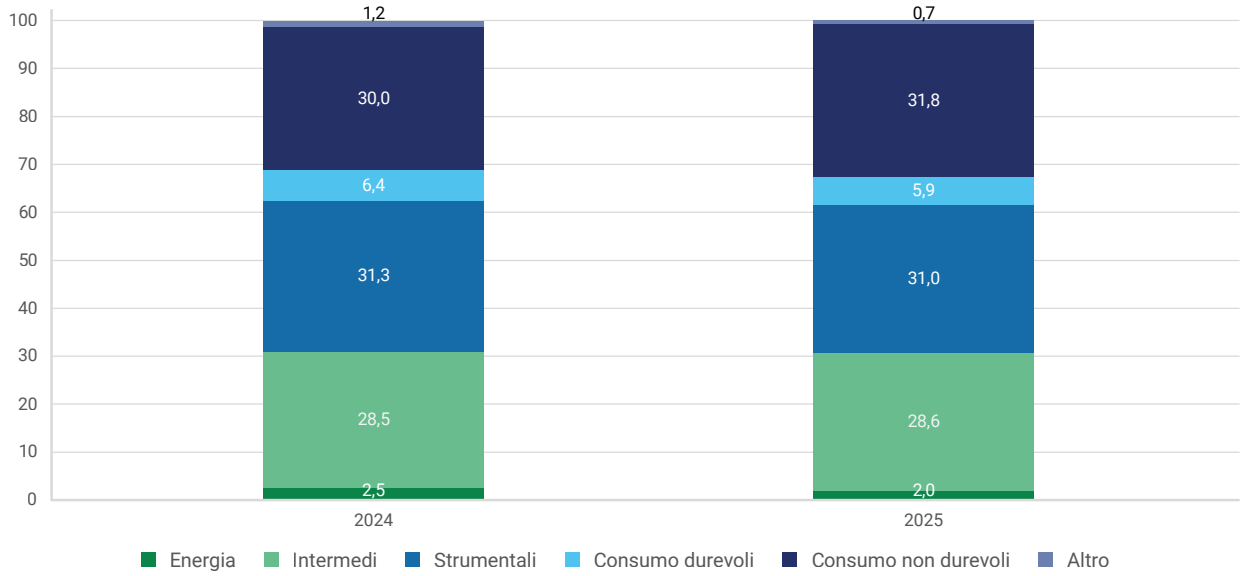
L'analisi per settore di attività prevalente delle imprese evidenzia nel 2025 un lieve calo dell'export (-0,3%) per l'industria in senso stretto e aumenti consistenti sia per il commercio (7,2%), sia per gli altri settori (4,5%). Sulla base di tali dinamiche, è proseguita una tendenza di ridimensionamento dell'incidenza delle imprese dell'industria in senso stretto sull'export complessivo, diminuita dal 75,8 per cento al 74,5 per cento tra il 2024 e il 2025, a vantaggio del settore commerciale (dal 20,8% al 22%) e degli altri settori (dal 3,5% al 3,6%).

Entrando più nel dettaglio dei settori di attività economica, nel 2025 sei comparti, tra le 20 divisioni di attività economica della classificazione Ateco con un peso pari ad almeno l'1 per cento dell'export complessivo, hanno registrato una variazione positiva dell'export rispetto al 2024 [Figura 2.47]; il peso dei settori in espansione sull'export totale del 2025 è stato del 41,2 per cento, mentre il loro contributo complessivo alla variazione dell'export nell'ultimo anno è stato pari a 3,8 punti percentuali.

[46] Indicazione quest'ultima opposta a quella che emerge dal totale dei dati di commercio estero.

Figura 2.46 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2023-24-25: composizione dei valori esportati per destinazione economica dei prodotti

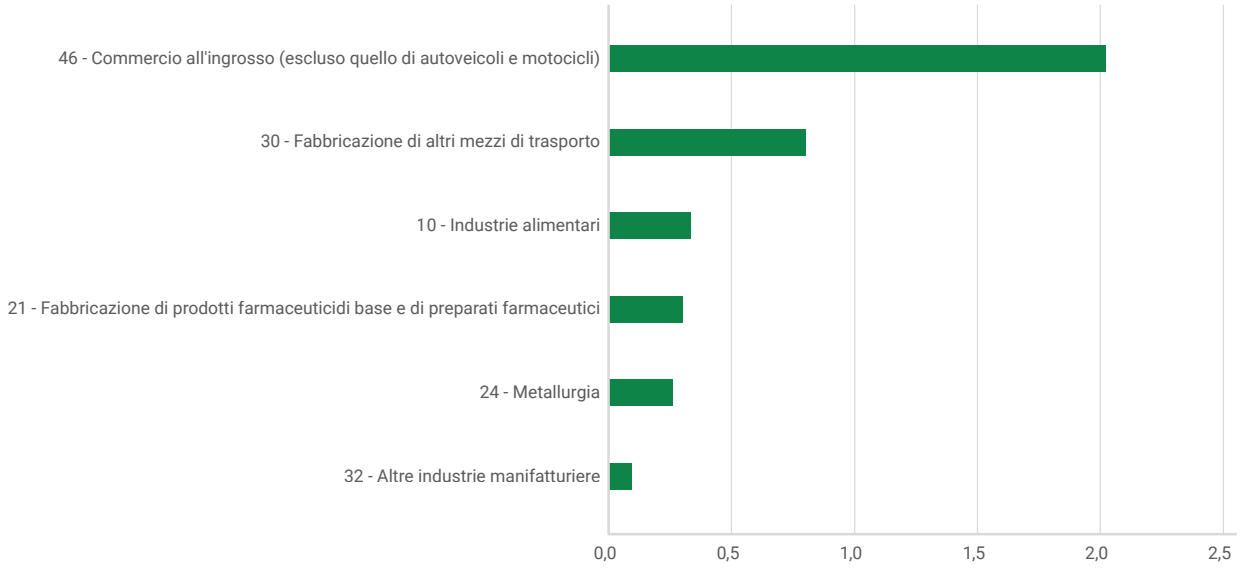
Valori percentuali



Fonte: elaborazione dell'autore su dati Istat

Figura 2.47 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2023-24-25: contributo positivo alla variazione totale dell'export nel 2025 da parte dei settori in crescita

Valori in punti percentuali



Fonte: elaborazione dell'autore su dati Istat

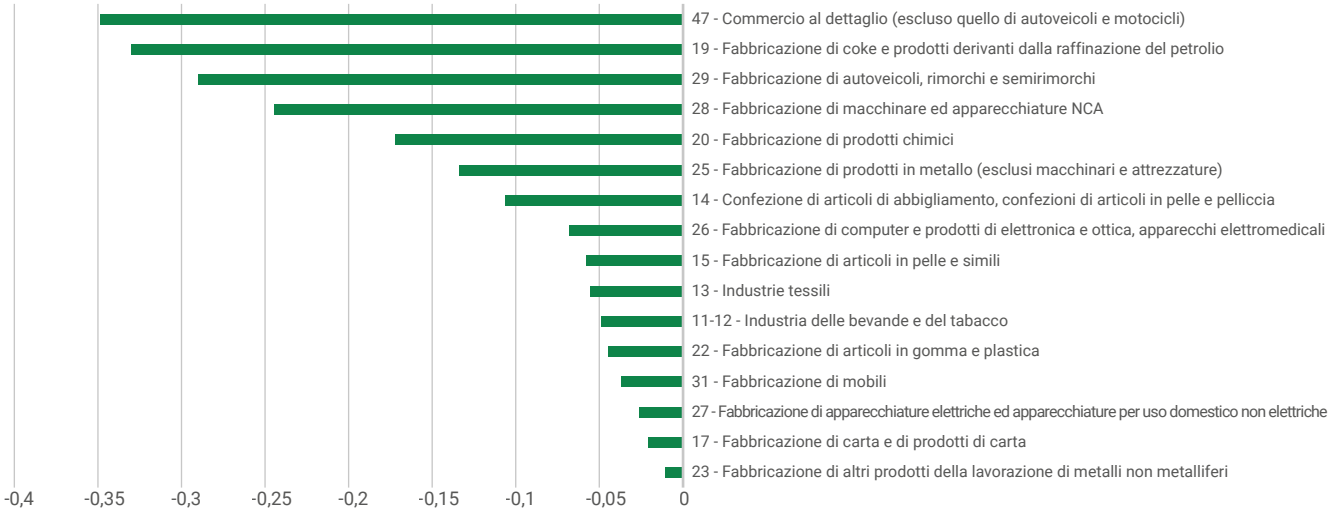
Il comparto che ha registrato il maggiore contributo positivo è stato il commercio all'ingrosso (2,02 p.p. di spinta alla crescita delle esportazioni totali, sulla base di un incremento del settore dell'11,1%), seguito dalla fabbricazione di altri mezzi di trasporto (rispettivamente 0,80 p.p. e 20,1%), dall'industria alimentare (0,33 p.p., 5,3%), dall'industria farmaceutica (0,30 p.p., 7,2%), dalla metallurgia (0,26 p.p. e 4,8%) e dalle altre industrie manifatturiere (0,09 p.p., 3,3%).

La dinamica dei comparti di intermediazione di prodotti farmaceutici delle multinazionali a controllo estero sembra aver contribuito in modo sostanziale alla forte crescita del commercio all'ingrosso. Escludendo l'export realizzato dalle imprese a controllo estero presenti in questi comparti, la crescita del settore commerciale risulta pressoché nulla. Si tratta infatti di fenomeni di grandi dimensioni e intensità. Tra il 2023 e il 2025 l'export di prodotti farmaceutici attivato dalle imprese commerciali a controllo estero è passato da 18 a 39 miliardi di euro, con tassi di crescita pari al 51,2 per cento nel 2024 e al 37,5 per cento nel 2025. Tale effetto si riflette anche sulla dinamica dell'export del complesso delle imprese a controllo estero che, tra il 2024 e il 2025, passa dal +2,8 per cento al -2,5 per cento se si esclude il commercio di prodotti farmaceutici.

A fronte del ristretto gruppo di settori in crescita, i restanti comparti, pari al 53,5 per cento dell'export del 2025, hanno mostrato, invece, segnali di contrazione: complessivamente, la dinamica negativa dei settori in flessione ha sottratto 1,99 punti percentuali alla variazione annuale dell'export [Figura 2.48].

Figura 2.48 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2023-24-25: contributo negativo alla variazione totale dell'export nel 2025 da parte dei settori in flessione

Valori in punti percentuali



Fonte: elaborazione dell'autore su dati Istat

I primi cinque comparti per contributo negativo alla crescita dell'export sono stati, nell'ordine, il commercio al dettaglio (escluso quello di autoveicoli e motocicli), che ha generato un contributo negativo sull'export nazionale di 0,35 punti percentuali, sulla base di una flessione del 12,2% delle vendite estere, seguito dall'industria della raffinazione (-0,33 p.p., -20,5%), dalla fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (-0,29 p.p, -4,7%), dalla fabbricazione di macchinari (-0,24 p.p, -1,8%), dalla fabbricazione di prodotti chimici (–0,17 p.p., -4,5%).

Tornando ai processi di crescita e flessione dell'export delle singole imprese, la crescita di 8,4 miliardi di euro dell'export nel 2025 è stata determinata dalla differenza tra i 65,0 miliardi di export aggiuntivo realizzato dalle imprese in crescita (30.730 unità) e i 56,6 miliardi di export sottratti dalle imprese in contrazione (51.101 unità). In termini percentuali, rispetto all'export del 2024, i flussi di "creazione" e "distruzione" di export risultano, rispettivamente, pari a un +11,3 per cento e a un -9,8 per cento, la cui differenza corrisponde alla variazione dell'export totale tra il 2024 e il 2025 (1,5%) [Tavola 2.10]. A titolo di confronto, la più elevata crescita netta dell'export registrata nel 2024 (2,7%) è spiegata da contributi più ampi per entrambe le componenti, con un +12,9 per cento delle imprese in crescita e un -10,3 per cento di quelle in contrazione.

Tale approccio all'analisi delle dinamiche aggregate delle vendite all'estero consente diverse considerazioni aggiuntive rispetto alla semplice analisi delle variazioni aggregate dell'export da un anno all'altro. Emerge soprattutto, a livello dimensionale, che l'ampiezza dei flussi di aumento o diminuzione dell'export tende a ridursi all'aumentare della dimensione aziendale, riflettendo la maggiore volatilità dei flussi esportati dalle imprese di minori dimensioni. Inoltre, a livello macrosettoriale spiccano i notevoli contributi positivi determinati dalle imprese in crescita nel settore commerciale e negli altri settori, rispetto a un settore industriale che vede un ordine di grandezza dei flussi nettamente inferiore, con un effetto netto lievemente negativo sull'export del 2025. Infine, i dati relativi alla governance delle imprese segnalano come la positiva performance esportativa media delle imprese a controllo estero rispecchi un maggior dinamismo rispetto alle multinazionali italiane, con un effetto netto più favorevole (2,8% rispetto a 1,7%) attribuibile alla maggiore incidenza dei flussi di "creazione" di export da parte delle imprese estere.

L'analisi aggregata dei flussi di export può risentire dell'impatto di dinamiche micro-settoriali specifiche che, come nel caso della crescita del commercio di prodotti farmaceutici, sono talvolta in grado di determinare effetti aggregati di ampia dimensione sulle tendenze dei valori esportati.

Allo scopo di evidenziare le dinamiche interne del sistema delle imprese esportatrici è possibile, ampliando il periodo di osservazione all'intero triennio 2023-25 [Tavola 2.12], integrare le precedenti analisi attraverso l'individuazione di quattro gruppi di aziende e delle tendenze che le contraddistinguono. Il primo gruppo è costituito dalle imprese che hanno registrato una crescita dei valori esportati sia nel 2024 sia nel 2025 ("imprese in crescita persistente"), in linea, in questo caso, con le dinamiche aggregate di crescita dell'export in entrambi gli anni; nel secondo sono presenti le aziende che hanno mostrato un calo nel 2024 e una crescita nel 2025 ("imprese in accelerazione"); il terzo gruppo comprende, invece, le imprese che hanno registrato una crescita nel 2024 e una flessione nel 2025 ("imprese in decelerazione"); il quarto gruppo, infine, comprende le unità in calo sia nel 2024 sia nel 2025 ("imprese in flessione persistente"). Questo schema di analisi può consentire di cogliere tendenze altrimenti non rilevabili dalla sola analisi della dinamica dei valori complessivamente esportati.

I risultati di tale aggregazione mostrano che l'incidenza delle imprese in crescita nel 2025, pari al 37,6 per cento, è composta per 18,9 punti percentuali da aziende in crescita persistente e per 18,7 punti percentuali da imprese in accelerazione. L'elevata incidenza delle imprese in decelerazione (crescita dell'export nel 2024 e diminuzione nel 2025), pari al 42,0 per cento, segnala come, nonostante il biennio sia caratterizzato in media da aumenti di esportazioni sia nel 2024 sia nel 2025, l'ultimo anno abbia modificato per un ampio segmento di imprese tendenze positive registrate precedentemente. Poco più di un quinto delle imprese, infine, ha confermato anche nel 2025 tendenze negative già rilevate in precedenza.

Complessivamente, le dinamiche medie positive dell'export rilevate nel 2025, meno intense rispetto a quelle registrate nel 2024 (1,5%, rispetto al 2,7% del 2024), sembrano associate a un ripiegamento di imprese precedentemente in

crescita. Ciò spiega la notevole differenza tra la frequenza relativa di imprese in espansione tra il 2023 e il 2024 (il 60,8% del totale, corrispondente a 50mila aziende) e quella rilevata tra il 2024 e il 2025 (37,6%, pari a poco meno di 31mila unità). Alla drastica riduzione del numero di aziende esportatrici in crescita (inferiori di quasi 20mila unità rispetto all'anno precedente) si accompagna un netto spostamento verso l'alto di tutti i parametri per impresa (livello di export medio e mediano), segnale della fuoriuscita di ampi segmenti di imprese di piccola dimensione dalla platea di imprese in crescita. Ciò appare coerente, qualificandolo ulteriormente, con quanto rilevato in precedenza a proposito della più debole dinamica esportativa delle imprese di minori dimensioni.

Tavola 2.12 - Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2023-24-25, per classi di addetti, settore, governance, grado di coinvolgimento nelle reti produttive internazionali: composizione delle imprese per tendenze dei valori esportati rilevate nel 2023, 2024 e 2025

Valori percentuali

	In crescita persistente	In accelerazione	In decelerazione	In flessione persistente
Dimensione aziendale				
Microimprese	17,2	17,2	47,6	18,0
Piccole imprese	19,4	19,0	40,5	21,1
Medie imprese	22,1	23,0	29,2	25,6
Grandi imprese	24,7	20,7	24,6	29,9
Settori di attività economica				
Industria in senso stretto	18,9	19,4	40,3	21,3
Commercio	18,7	17,0	44,9	19,3
Altri settori	19,1	20,8	41,1	19,0
Governance				
Imprese indipendenti	17,8	17,8	45,3	19,1
Imprese di gruppi domestici	19,9	19,2	39,7	21,2
Imprese multinazionali a controllo estero	21,8	20,6	32,5	25,1
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	21,9	22,1	30,7	25,3
Grado di coinvolgimento nelle Reti Produttive Internazionali				
Non coinvolte	18,7	16,6	47,6	17,0
Solo export	17,1	20,0	41,7	21,3
Solo import	21,3	15,7	45,9	17,1
Import e export (bassa e media intensità)	20,8	20,3	35,0	23,9
Import e export (alta intensità)	19,0	20,0	37,3	23,6
Totale	**18,9**	**18,7**	**42,0**	**20,5**

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Istat

Le dinamiche dell'ultimo triennio possono fornire ulteriori elementi informativi e interpretativi sull'evoluzione del grado di coinvolgimento delle imprese esportatrici nelle RPI, un aspetto sempre più rilevante alla luce dei profondi cambiamenti in atto negli assetti strutturali degli scambi [Tavola 2.13].

Nel 2025 l'indice che misura il grado di coinvolgimento delle imprese esportatrici italiane nelle RPI[47] è mediamente pari a 41,1, rispetto a un valore massimo pari a 100. Tale indice registra ampie differenze dimensionali passando da 27,7 nelle microimprese a 73,1 nelle grandi e, in misura inferiore, in base alla governance delle imprese, con un più elevato coinvolgimento nelle RPI per le imprese multinazionali (66,2 per quelle a controllo estero e 63,3 per le multinazionali italiane) rispetto alle imprese domestiche.

Nell'ultimo triennio la partecipazione delle imprese esportatrici alle RPI è aumentata, con tendenze generalizzate tra le diverse dimensioni aziendali, settori di attività e le tipologie di governance. I maggiori avanzamenti si rilevano tra le medie imprese, nei settori esportatori diversi da quello industriale, e nelle imprese a controllo estero.

Tavola 2.13 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2023-24-25, per classi di addetti, settore, governance: indice di partecipazione alle reti produttive internazionali [(1)]

	Partecipazione RPI		
	2023	2024	2025
Dimensione aziendale			
Microimprese	26,9	26,8	27,7
Piccole imprese	45,7	45,5	46,8
Medie imprese	65,2	65,9	66,6
Grandi imprese	72,1	73,6	73,1
Settore di attività economica			
Industria in senso stretto	44,4	44,0	45,2
Commercio	34,8	35,3	36,0
Altri settori	30,7	31,4	32,1
Governance			
Imprese indipendenti	32,5	32,3	33,3
Imprese di gruppi domestici	46,2	46,2	47,4
Imprese multinazionali a controllo estero	64,8	66,2	66,2
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	62,2	62,7	63,3
Totale	**40,1**	**40,1**	**41,1**

(1) Varia tra 0 e 100, si veda la nota 47

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Istat

47 Allo scopo di misurare le tendenze del grado di coinvolgimento delle imprese nelle RPI, la trasformazione della tassonomia presentata precedentemente in una misura quantitativa ha consentito di disporre di un indice sintetico – calcolato per ciascuna impresa e per ogni anno – il cui campo di variazione è compreso tra 0 e 100. Il punteggio attribuito a ogni impresa è il seguente: 0 alle imprese non coinvolte nelle RPI, 1 ai soli esportatori, 2 ai soli importatori, 3 ai *two-way trader* a bassa e media intensità, 4 ai *two-way trader* ad alta intensità. Allo scopo di tenere conto dell'esposizione di ciascuna impresa nella specifica tipologia, si è inoltre attribuito un ulteriore punteggio intermedio, compreso tra 0 e 0,5, in funzione del peso dei flussi di beni intermedi sugli scambi di beni con l'estero realizzati da ciascuna impresa. È evidente che tale trasformazione incorpora un elevato grado di soggettività nella scelta della scala quantitativa; si ritiene, tuttavia, che la caratteristica gerarchica della classificazione proposta consenta tale operazione, il cui valore informativo è di ulteriore qualificazione e sintesi delle analisi descrittive proposte.

Tra il 2023 e il 2025 l'avanzamento complessivo rilevato nella partecipazione delle imprese alle RPI internazionali è stato associato a una significativa mobilità in entrata/uscita delle imprese nei diversi profili. Ciò indica da un lato un elevato grado di dinamismo delle imprese nell'adattare le loro modalità di partecipazione alle RPI ai cambiamenti del contesto, alle esigenze aziendali, all'evoluzione delle strategie d'impresa; dall'altro, va considerato che la direzione dello spostamento aggregato intervenuto nel tempo è la sintesi di avanzamenti e arretramenti nel grado di partecipazione alle RPI delle singole imprese.

Nel triennio il 71,2 per cento delle imprese esportatrici (circa 58mila imprese) ha mantenuto la stessa tipologia di coinvolgimento iniziale all'interno delle RPI; il 13,3 per cento (11mila) ha mostrato un arretramento (tra queste, circa 4.800 aziende hanno cessato qualsiasi attività di interscambio di beni intermedi); il 15,5 per cento (13mila), invece, ha registrato un avanzamento verso profili più complessi (tra queste, poco più di 1.600 imprese con attività di sola esportazione di beni intermedi sono entrate nel profilo di *two-way trader* a elevata intensità). Il saldo tra avanzamenti e arretramenti nelle modalità di partecipazione alle RPI è quindi positivo e pari, tra il 2023 e il 2025, al 2,2 per cento delle imprese persistentemente esportatrici (circa 1.800 unità).

Questi spostamenti risultano associati a differenze significative nella dinamica dell'export delle imprese. In media, tra il 2023 e il 2025 gli arretramenti nel posizionamento all'interno delle RPI appaiono associati a contrazioni delle esportazioni delle imprese [Figura 2.49], con una performance che diventa positiva, e migliora ulteriormente, passando dalla permanenza nella stessa tipologia di partecipazione fino ai valori massimi osservati nei casi di avanzamento.

Tra il 2023 e il 2025 la dinamica dell'export è stata pari a -14,2 per cento per le imprese che hanno registrato un arretramento, a 4,4 per cento per quelle stabili e a 15,7 per cento per quelle in avanzamento. I dati relativi ai due sottoperiodi (2023-24 e 2024-25) confermano le tendenze già evidenziate: in entrambi gli anni tende a replicarsi un quadro di dinamica delle esportazioni che evidenzia la rilevanza degli spostamenti all'interno delle RPI. Pur non determinando impatti aggregati di rilievo, ciò sembra rappresentare un aspetto caratteristico del quadro evolutivo delle imprese esportatrici nell'ultimo triennio: quelle che intraprendono percorsi di ingresso, o di integrazione più complessa, nelle reti produttive globali appaiono associate a una maggiore crescita delle esportazioni, con effetti positivi sulla performance complessiva dell'impresa.

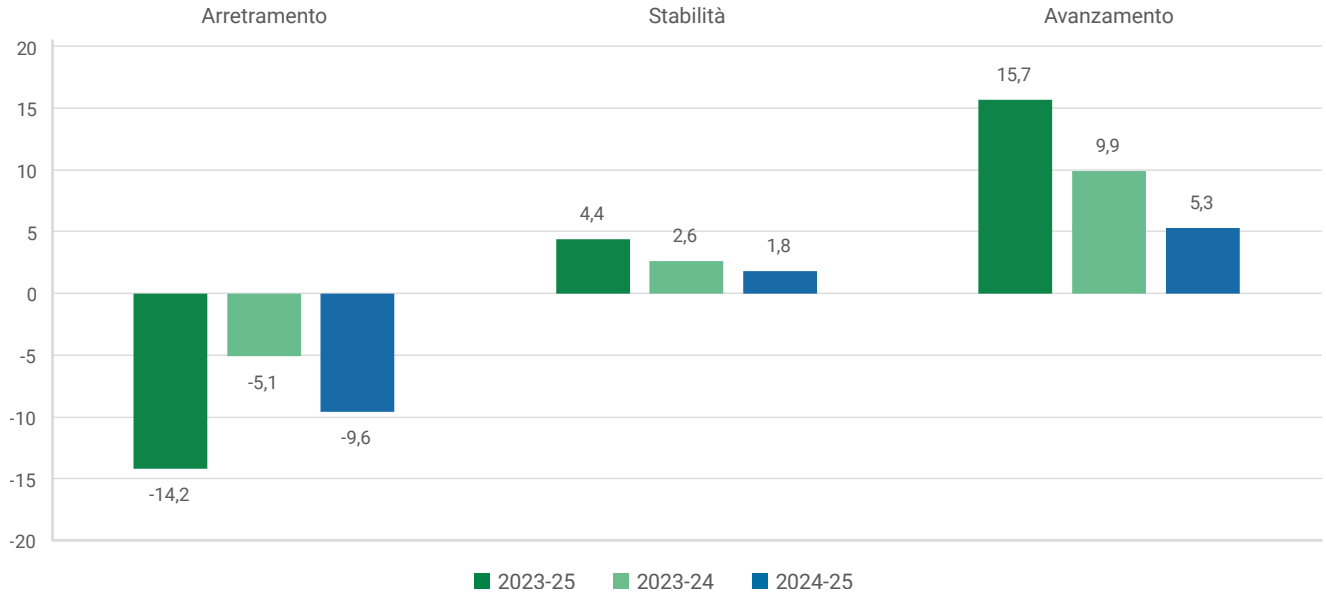
Infine, la crescita complessiva dell'export è associata a un incremento delle importazioni pari, tra il 2023 e il 2025, al 6,1 per cento, con una dinamica in forte crescita nel 2024 (7,5%) e in diminuzione nel 2025 (-1,2%). Lo scorso anno i segmenti di imprese che hanno aumentato le importazioni sono quelli relativi alle grandi imprese, ai settori extra-industriali, alle imprese estere, cioè i segmenti con la maggiore crescita dell'export.

La dinamica delle importazioni attivate dalle imprese esportatrici mostra, sotto il profilo merceologico, un marcato spostamento verso i beni di consumo non durevole, il cui import è aumentato in particolare per le imprese multinazionali, soprattutto estere, coerentemente con la forte presenza di imprese di intermediazione commerciale, orientate prevalentemente al mercato domestico, presenti in tali tipologie di imprese.

La lettura delle dinamiche recenti delle esportazioni italiane, osservate dal punto di vista delle imprese persistentemente esportatrici nel triennio 2023-25 (poco meno di 82mila unità), consente di introdurre ulteriori elementi informativi e interpretativi della performance del nostro sistema esportatore, integrando le analisi basate sui flussi di merci.

Figura 2.49 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2023-24-25: tassi di variazione delle esportazioni nel 2023-25, 2023-24, 2024-25, secondo l'evoluzione del grado di partecipazione dell'impresa nelle reti produttive internazionali

Valori percentuali



Fonte: elaborazione dell'autore su dati Istat

Negli ultimi due anni il valore complessivo dell'export delle imprese persistentemente esportatrici ha registrato una crescita nominale sia nel 2024 (+2,7% sul 2023), sia nel 2025 (+1,5%). Lo scorso anno, rispetto al 2024, il peso delle grandi imprese sull'export complessivo è ulteriormente aumentato, raggiungendo il 51,8 per cento sulla base di una crescita dell'export pari al 3 per cento; inoltre, si rileva una maggiore dinamica delle multinazionali, soprattutto a controllo estero (+2,8%, rispetto a +1,7% per quelle a controllo italiano), verificata verso la gran parte delle aree geografiche di sbocco, con particolare evidenza in Asia. Dal punto di vista merceologico, nel 2025, si osserva uno spostamento della composizione dell'export verso i beni di consumo non durevoli, un calo dell'incidenza dei beni di consumo durevoli, dell'energia e dei beni strumentali, una sostanziale stabilità dei beni intermedi. Considerando i settori di attività prevalente delle imprese, si è manifestato un lieve calo dell'export (-0,3%) per l'industria in senso stretto e aumenti consistenti sia per il commercio (+7,2%) sia per gli altri settori (+4,5%). Sulla base di tali dinamiche, è proseguito il trend di ridimensionamento dell'incidenza dell'industria in senso stretto sull'export complessivo.

Al di là delle dinamiche aggregate dei flussi di esportazioni, la valutazione dei segmenti di imprese che hanno registrato una crescita o una contrazione delle vendite all'estero nel 2025 permette di individuare movimenti che appaiono rilevanti ai fini della valutazione del posizionamento recente del sistema delle imprese esportatrici: la crescita di 8,4 miliardi di euro dell'export nel 2025 è stata determinata dalla differenza tra i 65,0 miliardi di export aggiuntivo realizzato dalle imprese in crescita (30.730 unità) e i 57,6 miliardi di export sottratti dalle imprese in contrazione (51.101 aziende). In termini percentuali, rispetto ai livelli di export del 2024, i flussi di "creazione" e "distruzione" di export risultano, rispettivamente, pari a +11,3 per cento e a -9,8 per cento, la cui

differenza corrisponde alla variazione dell'export totale tra il 2024 e il 2025 (+1,5%). Rispetto alle dinamiche osservate tra il 2023 e il 2024, lo scorso anno si sono registrati flussi di espansione/contrazione meno ampi.

Dal punto di vista dei casi aziendali di espansione/contrazione di export, nel 2025 si è verificata una drastica riduzione del numero di aziende esportatrici in crescita (inferiore di quasi 20mila unità rispetto a quelle in crescita nel 2024), con un netto spostamento verso l'alto dei parametri dimensionali caratteristici di tale sottopopolazione (livello di export medio e mediano), segnale della momentanea fuoriuscita di ampi segmenti di imprese di piccola dimensione dalla platea delle imprese in crescita.

Ulteriori aspetti rilevanti riguardano i cambiamenti nel grado di partecipazione delle imprese alle RPI e la loro interazione con le dinamiche delle esportazioni: nell'ultimo triennio la partecipazione delle imprese esportatrici alle RPI è aumentata, con tendenze diffuse tra le diverse dimensioni aziendali, settori di attività e le tipologie di governance. I maggiori avanzamenti si rilevano tra le medie imprese, nei settori esportatori diversi da quello industriale, nelle imprese a controllo estero. Inoltre, le aziende che hanno intrapreso percorsi di ingresso, o integrazione più complessa, nelle reti produttive globali sembrano esprimere una più elevata capacità di crescita delle vendite all'estero.

È infine da rilevare che lo scorso anno i segmenti di imprese esportatrici che hanno aumentato le importazioni sono quelli relativi alle grandi imprese, ai settori extra-industriali, alle imprese estere, cioè i segmenti con la maggiore crescita dell'export.

2.6.3 LA DINAMICA DELLE IMPRESE MENO ESPOSTE AL COMMERCIO ESTERO NEL TRIENNIO 2023-25

di Elena Rossi Espagnet (Agenzia ICE)

Nel paragrafo precedente sono state analizzate le caratteristiche e le dinamiche delle imprese italiane che hanno operato in maniera continuativa sui mercati internazionali dal 2023 al 2025. In questo paragrafo ci si concentra invece su quelle imprese che, nello stesso periodo, hanno esportato in modo non continuativo: esclusivamente nel 2023, nel 2023 e nel 2024, oppure nel 2023 e nel 2025.

Delle 120.170 imprese esportatrici osservate nel 2023, 38.339 rientrano in questa categoria. Di queste, 17.471 hanno esportato unicamente nel 2023 per poi cessare l'attività di esportazione nei due anni successivi; 17.694 hanno esportato anche nel 2024 ma non nel 2025; 3.174, infine, hanno interrotto le esportazioni nel 2024 per poi riprenderle nel 2025. Complessivamente, nel 2023 queste imprese generavano esportazioni per circa 6 miliardi di euro. Ai fini dell'analisi strutturale, il campione viene ristretto alle 36.865 imprese per le quali è disponibile un valore della propensione all'export inferiore o uguale all'unità – escludendo cioè i casi anomali in cui il valore esportato supera il fatturato dichiarato – ottenendo così una base informativa più affidabile per il confronto degli indicatori economici.

Mentre il nucleo degli esportatori stabili rappresenta il nucleo portante della presenza italiana sui mercati esteri, l'universo delle imprese non persistenti riflette i vincoli strutturali, i limiti dimensionali e le asimmetrie di efficienza allocativa che caratterizzano ampi segmenti del tessuto produttivo nazionale.[48] È quindi utile analizzare le caratteristiche e le dinamiche a cui sono sottoposte queste imprese al fine di individuare possibili interventi per facilitare una loro maggiore stabilità sui mercati esteri.

[48] Tra cui rientrano differenze significative nei livelli di produttività e competitività tra imprese.

Come emerge dalla Tavola 2.14[49], nel 2023 le imprese non persistenti esportavano complessivamente 4,6 miliardi di euro, scesi a 2,2 miliardi nel 2024 e a 366 milioni nel 2025 – riduzioni che riflettono per costruzione la progressiva uscita dai mercati delle diverse coorti, e non un calo della performance delle singole imprese. Per questo motivo, in questo paragrafo, i commenti di carattere strutturale si concentrano sui dati del 2023, anno in cui l'intero universo è osservato, mentre i valori 2024 e 2025 vanno letti come misura della contrazione dell'aggregato al ridursi del campione.

La struttura dimensionale del gruppo è nettamente sbilanciata verso le imprese minori. Le microimprese (meno di 10 addetti) rappresentano 27.830 unità – oltre il 75 per cento del totale – e nel 2023 generano esportazioni per 2.016 milioni di euro, pari al 44 per cento del totale del gruppo, con una propensione all'export del 13 per cento. Le piccole imprese (10-49 addetti) contano 7.048 unità e contribuivano per 1.305 milioni di euro (28% del totale), con una propensione all'export del 4 per cento. Le medie e grandi imprese, pur presentando un numero medio di addetti medi pari, rispettivamente, a 97 e 1.011, mostrano propensioni all'export contenute (3% e 1%) e valori di export per addetto significativamente contenuti rispetto alla loro dimensione, segnalando che per queste imprese l'export ha carattere residuale rispetto all'orientamento prevalentemente domestico.

Il confronto con le persistenti è marcato: l'incidenza delle microimprese tra le non persistenti (75%) è quasi il doppio rispetto a quella registrata tra le esportatrici stabili (46%), mentre la propensione media all'export si ferma al 10,6 per cento contro valori sensibilmente più elevati tra le persistenti. Questa asimmetria si accentua considerando che circa il 56 per cento delle non persistenti sono imprese indipendenti, con 6,6 addetti in media, prive delle figure manageriali specializzate nella gestione di processi di internazionalizzazione strutturati e continuativi. L'accesso ai mercati internazionali assume per queste imprese una natura episodica e accessoria rispetto al fatturato generato sul mercato interno.

[49] i Settori economici sono così identificati:

- Industria in senso stretto: macrosettori ATECO Estrattivo (2), Alimentare (3), Tessile/Abbigliamento (4), Legno/Carta (5), Chimica/Farmaceutica (6), Plastica/Minerali (7), Metallurgia (8), Macchinari/Elettronica (9), Automotive (10), Mobili/Altro manifatturiero (11);
- Commercio: macrosettore 14;
- Altri settori comprendono il residuo, inclusi servizi, costruzioni, utilities e agricoltura.

La governance d'impresa segue la classificazione Istat; per i dettagli si rimanda a Istat, Frame SBS – Sistema dei Conti delle Imprese, Note metodologiche.

Tavola 2.14 - Imprese non persistentemente esportatrici, per classi di addetti, settore, governance e macroarea [1]. Anno 2023
Valori in milioni di euro

	Numero imprese	Numero medio addetti	Produttività [2]	Export / Addetto	Propensione % all'export	Esportazioni			Peso %		
						2023	2024	2025	2023	2024	2025
Dimensione aziendale											
Microimprese (1-9 add.)	27.830	3	56	35	13	2.016	1.104	175	43,99	49,74	47,84
Piccole imprese (10-49 add.)	7.048	20	68	10	4	1.305	731	127	28,48	32,93	34,61
Medie imprese (50-249 add.)	999	97	79	10	3	1.059	301	48	23,12	13,54	12,99
Grandi imprese (250+ add.)	204	1.011	96	1	1	105	40	11	2,30	1,82	3,03
Settore di attività economica											
Industria in senso stretto	12.096	10	46	25	11	2.389	1.076	146	52,14	48,46	39,97
Commercio	15.610	8	54	39	11	1.633	914	143	35,65	41,16	39,15
Altri settori	9.159	30	86	14	8	560	230	76	12,21	10,38	20,89
Governance											
Gruppi domestici	4.639	26	77	60	9	946	452	101	20,65	20,34	27,48
Indipendenti	30.355	7	48	22	11	2.059	1.244	164	44,94	56,02	44,92
MN controllo estero	845	103	182	61	7	744	109	59	16,23	4,90	16,04
MN controllo italiano	1.026	116	221	53	11	833	416	42	18,18	18,74	11,56
Macroarea geografica											
Nord	22.020	15	67	28	11	3.082	1.362	237	67,26	61,34	64,75
Centro	7.820	17	48	36	12	950	547	80	20,72	24,63	21,74
Sud e Isole	7.025	11	47	22	9	551	311	49	12,02	14,03	13,50
Totale	**36.865**	**14**	**59**	**28**	**11**	**4.582**	**2.220**	**366**	**100**	**100**	**100**

[1] I valori 2024 si riferiscono alle imprese esportatrici nel 2023 e nel 2024; i valori 2025 a quelle esportatrici nel 2023 e nel 2025. I campioni non sono direttamente comparabili.

[2] La produttività è calcolata come rapporto tra valore aggiunto e numero di addetti

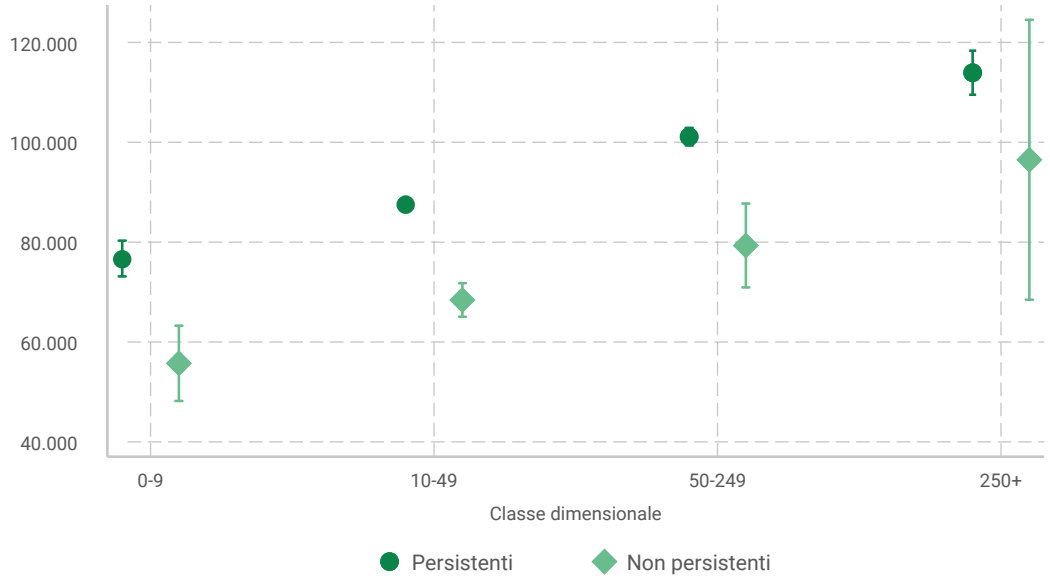
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Produttività del lavoro e propensione all'export nel profilo strutturale 2023

In linea con le più consolidate evidenze della letteratura sul commercio internazionale, la selezione delle imprese sui mercati esteri è governata da una soglia critica di efficienza: solo le imprese che superano un determinato livello di produttività sono in grado di generare margini sufficienti a coprire i costi fissi di ingresso nei mercati esteri. Le imprese non persistenti si collocano in prossimità o al di sotto di questa soglia, oscillando tra l'inclusione e l'esclusione dai flussi commerciali.

Come emerge dalla Figura 2.50, il differenziale di produttività del lavoro tra imprese persistentemente esportatrici e non persistenti è ampio e sistematico in tutte le classi dimensionali.

Figura 2.50 – Produttività per classe dimensionale. Anno 2023
Valore aggiunto per addetto in migliaia di euro



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

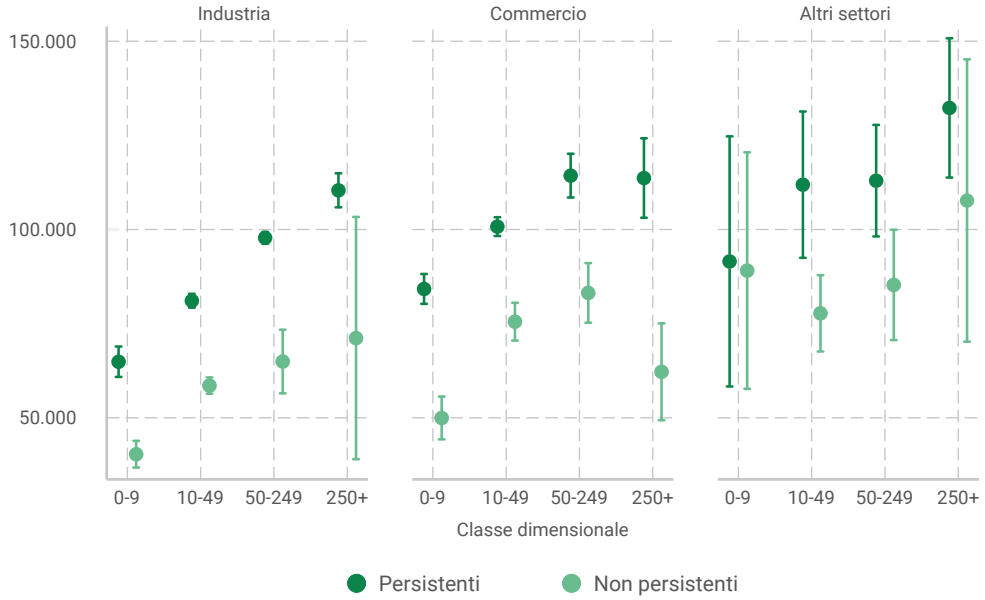
Nelle microimprese (0-9 addetti) il valore aggiunto per addetto delle persistenti si attesta intorno agli 80.000 euro, contro circa 60.000 euro per le non persistenti; il divario raggiunge tra le grandi imprese (250+ addetti) un differenziale di quasi 20.000 euro per addetto, con le persistenti che superano i 115.000 euro per addetto mentre le non persistenti si avvicinano ai 100.000, con un gap che rimane importante. Vale la pena notare che nelle classi dimensionali maggiori gli intervalli di confidenza delle non persistenti si ampliano considerevolmente, riflettendo l'elevata eterogeneità interna di un gruppo che – come evidenziato in precedenza – è composto in prevalenza da imprese minori con presenza sporadica sui mercati esteri.

Ciò è ancora più evidente nella Figura 2.51, soprattutto con riferimento all'industria e al commercio. Il grafico consente di verificare se il differenziale osservato a livello aggregato sia riconducibile alla composizione settoriale del campione – in particolare alla forte concentrazione delle non persistenti nel Commercio, settore strutturalmente caratterizzato da livelli di produttività inferiori all'industria manifatturiera – oppure se esso persista anche a parità di settore. Il risultato è netto: il gap di produttività tra persistenti e non persistenti è sistematico in tutti e tre i macrosettori considerati, per ciascuna classe dimensionale.

Considerando i tre gruppi, le persistenti si collocano stabilmente sopra le non persistenti. Nell'Industria in senso stretto il differenziale è particolarmente marcato nei gruppi ai margini. In questo comparto le non persistenti microimprese registrano un livello inferiore di valore aggiunto per addetto rispetto alle controparti persistenti dello stesso settore e della stessa dimensione, e anche rispetto alle microimprese operanti negli altri settori.

Figura 2.51 – Produttività per classe dimensionale e macrosettore. Anno 2023

Valore aggiunto per addetto in migliaia di euro



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

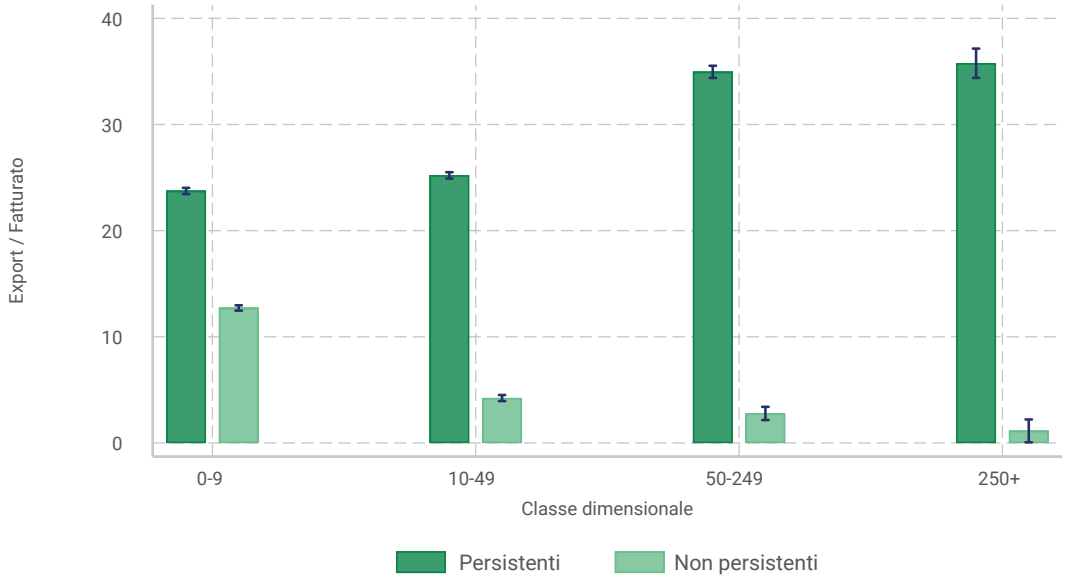
Il commercio presenta dinamiche simili al settore industriale con un differenziale maggiore per i gruppi ai margini. Negli altri settori (che includono, tra gli altri, le costruzioni) il pattern è leggermente variato: il differenziale di valore aggiunto per addetto si restringe nelle classi dimensionali estreme e si amplia in quelle centrali della distribuzione. Gli intervalli di confidenza sono inoltre più ampi, riflettendo la maggiore eterogeneità interna della categoria.

Il vantaggio di produttività delle persistenti è una caratteristica strutturale che trascende la specializzazione settoriale e suggerisce che la capacità di mantenere una presenza continuativa sui mercati esteri sia associata a vantaggi competitivi radicati nell'organizzazione e nell'efficienza produttiva dell'impresa.

Come emerge dalla Figura 2.52, lo scarto strutturale in termini di intensità all'esportazione — misurata come rapporto tra export e fatturato complessivo — separa nettamente i due gruppi in tutte le classi dimensionali considerate. Il divario è marcato e trasversale, ma assume connotazioni particolarmente nette nelle fasce medio-grandi: tra le imprese con 50-249 addetti, l'intensità all'export delle persistenti si attesta intorno al 35 per cento, a fronte di un valore prossimo al 3 per cento per le non persistenti; tra le grandi imprese (250+ addetti) il differenziale è altrettanto pronunciato, con le persistenti oltre il 36 per cento e le non persistenti sotto il 2 per cento. Anche nella classe dimensionale minore (0-9 addetti), dove lo scarto si riduce, l'intensità all'export delle non persistenti non supera il 13 per cento, a fronte di circa il doppio per le persistenti. Il pattern è coerente con l'interpretazione per cui la persistenza nell'export riflette una scelta strategica di apertura internazionale consolidata. Se, nel caso delle imprese persistenti al crescere della classe dimensionale aumenta l'intensità all'export, la relazione opposta caratterizza le imprese non persistenti. Nelle microimprese non persistenti, è possibile che l'export rappresenti spesso un'opportunità episodica che, pur non replicata, incide in misura non trascurabile su un fatturato complessivamente contenuto, mentre nelle imprese di maggiore dimensione la presenza sporadica sui mercati esteri tende a configurarsi come un episodio del tutto marginale rispetto a un'attività domestica più ampia e strutturata.

Figura 2.52 – Intensità all'export per classe dimensionale. Anno 2023

Valore in percentuale



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

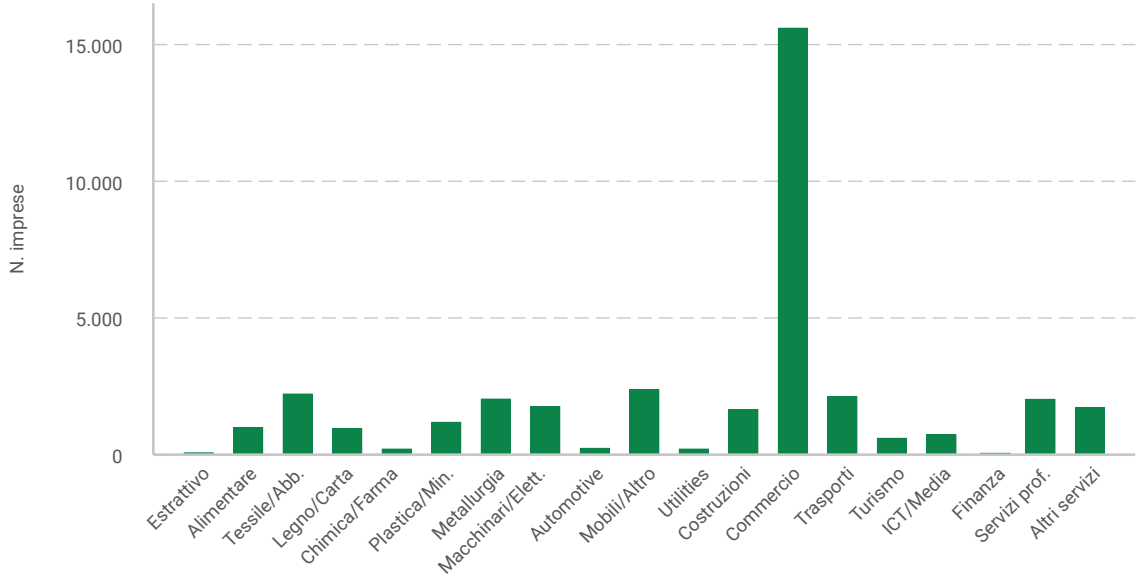
Letti congiuntamente, i due indicatori – produttività e intensità all'export – delineano un profilo coerente: le imprese non persistenti non sono semplicemente più piccole, ma sono strutturalmente meno efficienti e meno orientate ai mercati esteri rispetto alle loro omologhe persistenti della stessa dimensione e dello stesso settore, il che rende la loro intermittenza internazionale il probabile riflesso di un posizionamento competitivo più fragile.

Specializzazione settoriale e tipologia di beni

La specializzazione merceologica gioca un ruolo cruciale nel determinare la stabilità della presenza sui mercati esteri. Le barriere all'ingresso e le caratteristiche qualitative della domanda estera variano significativamente a seconda che l'impresa operi in settori a basso contenuto tecnologico o nei comparti avanzati a forte intensità di capitale.

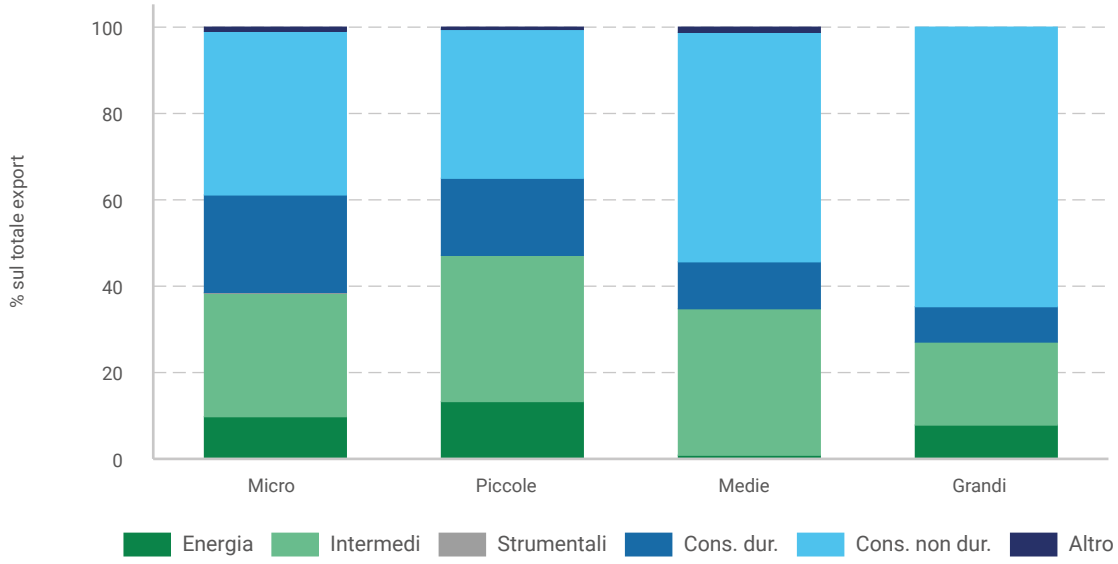
L'evidenza settoriale della Figura 2.53 mostra che la non-persistenza è un fenomeno fortemente concentrato nei comparti del Commercio e in alcuni settori tradizionali dell'industria manifatturiera (sistema moda, filiera dell'arredo o il settore alimentare). Si tratta di ambiti caratterizzati da barriere commerciali all'entrata relativamente basse, in cui la penetrazione iniziale può avvenire anche tramite canali distributivi non complessi o intermediari commerciali. Tuttavia, la mancanza di una differenziazione strutturale del prodotto può esporre queste imprese a una rapida sostituzione da parte di concorrenti internazionali, determinandone l'espulsione o l'intermittenza dei flussi. Il Commercio rappresenta da solo circa il 42 per cento delle non persistenti, seguito dall'industria in senso stretto con il 33 per cento e dagli Altri settori con il 25 per cento residuo – una distribuzione che riflette la struttura del tessuto produttivo italiano e la sua storica propensione al mercato interno nelle filiere distributive.

Figura 2.53 – Distribuzione delle imprese non persistenti per macrosettore di attività. Anno 2023



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Figura 2.54 – Composizione dell'export per raggruppamenti principali di industrie (MIGS) e classi dimensionali. Anno 2025

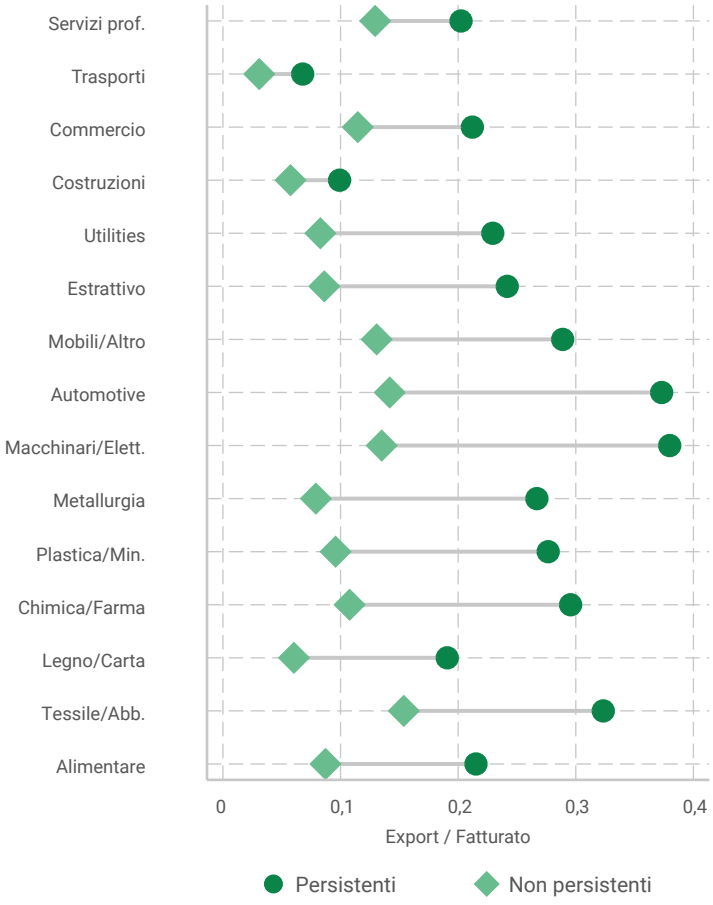


Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

La Figura 2.54 mostra la composizione dell'export delle imprese non persistenti per raggruppamenti principali di industrie (MIG) e classe dimensionale. In tutte le classi dimensionali predominano i beni intermedi e i beni di consumo non durevoli, mentre i beni strumentali – che includono macchinari e apparecchiature, primo comparto dell'export italiano tra le persistenti – hanno un peso contenuto. Questo riflette la composizione settoriale del gruppo delle non persistenti, fortemente concentrato nel commercio e nei servizi, comparti che per natura non producono beni strumentali.

Figura 2.55 – Propensione media all'esportazione per settore economico

Valori percentuali



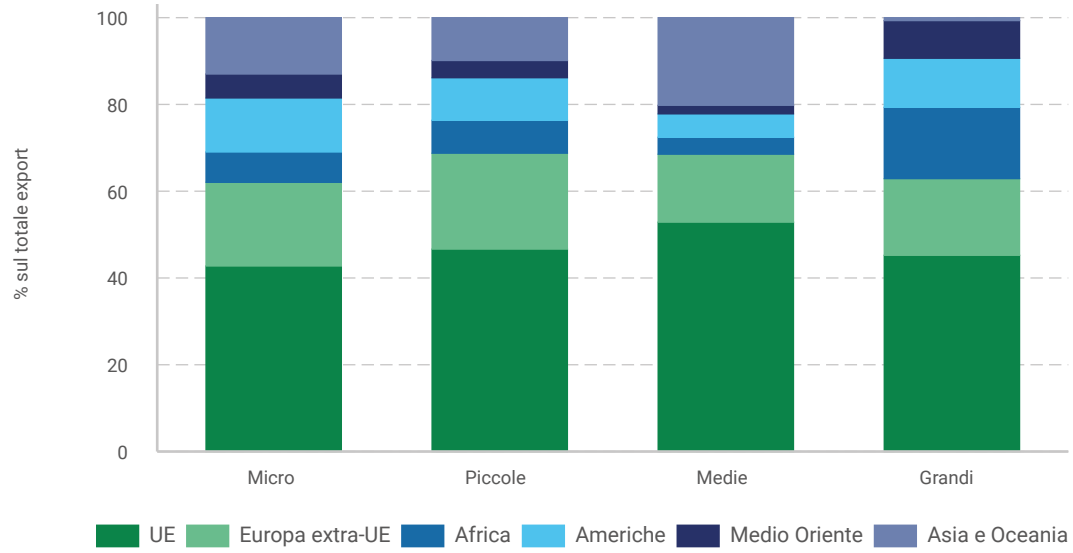
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

La Figura 2.55 confronta l'intensità media dell'export a livello settoriale tra imprese persistenti e non persistenti. Il differenziale è sistematico e trasversale: in nessun macrosettore la propensione delle non persistenti raggiunge quella delle persistenti dello stesso comparto. Il gap è particolarmente pronunciato nei settori a forte vocazione esportatrice – Automotive e Macchinari/Elettronica – dove le persistenti superano il 30-40% di propensione mentre le non persistenti rimangono su valori molto più contenuti, a indicare che in questi comparti la presenza continuativa è una condizione quasi necessaria per costruire posizioni competitive stabili.

La distribuzione geografica dell'export

La composizione geografica dei flussi esportati dalle imprese non persistenti rappresenta un indicatore fondamentale della loro portata strategica. Teoricamente, i mercati dell'Unione europea – caratterizzati da prossimità geografica, assenza di barriere tariffarie e omogeneità normativa – costituiscono lo sbocco naturale per gli operatori sporadici e di minore dimensione, poiché richiedono costi di transazione e investimenti di ingresso minimi. I dati confermano questa attesa: nel 2023, la quota dell'export delle non persistenti diretta verso i paesi UE si attesta al 46 per cento, un valore inferiore a quello registrato per le persistenti (52%).

Figura 2.56 – Composizione percentuale dell'export per area geografica di destinazione e dimensione d'impresa. Anno 2023



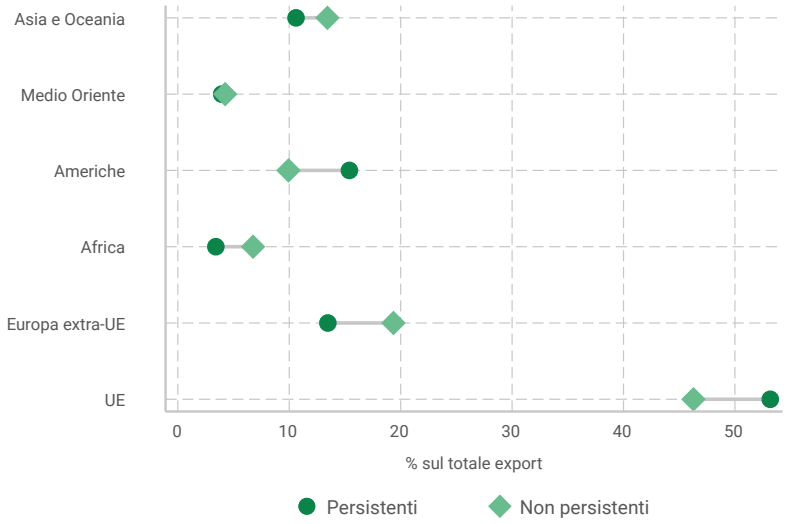
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

La Figura 2.56 mostra che la dipendenza dal mercato europeo è trasversale a tutte le classi dimensionali delle non persistenti, con la seconda area di destinazione, l'Europa extra UE, che oscilla tra il 20 per cento delle microimprese e il 18 per cento delle grandi imprese. La prevalenza di queste due aree suggerisce che una parte rilevante degli scambi avvenga con mercati contigui, caratterizzati da costi di trasporto minori e da maggiore affinità culturale. Le aree extra europee – America settentrionale, Asia orientale, Medio Oriente – rappresentano aree di scambio secondarie con percentuali ridotte per tutte le classi dimensionali. Coerentemente con la bassa propensione delle imprese non persistenti a sostenere i costi di ingresso in mercati distanti e ad alta complessità burocratica, quindi, anche le quote destinate all'Africa e all'America centro-meridionale rimangono marginali.

Il confronto diretto tra persistenti e non persistenti nella Figura 2.57 evidenzia infine un *pattern* sistematico: le persistenti mostrano una diversificazione maggiore per area geografica, con una quota UE più elevata (52% vs 46%) e una presenza più significativa nei mercati asiatici e americani. Le non persistenti risultano invece più concentrate nelle aree geograficamente prossime – Europa extra UE e Africa settentrionale. Questa asimmetria nella diversificazione geografica si somma ai differenziali di produttività e propensione all'export analizzati nei paragrafi precedenti, delineando un profilo complessivo di fragilità strutturale che rende le imprese non persistenti vulnerabili tanto agli shock della domanda estera quanto alla concorrenza internazionale.

Figura 2.57 – Export per area geografica: imprese persistenti rispetto a non persistenti. Anno 2023

Valori percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Tavola 2.15 - Imprese non persistentemente esportatrici, per classi di addetti, settore, governance e macroarea [1]

	Numero medio prodotti esportati			Numero medio paesi di sbocco		
	2023	2024	2025	2023	2024	2025
Dimensione aziendale						
Microimprese (1-9 add.)	2,1	2,3	1,8	1,5	3,2	1,3
Piccole imprese (10-49 add.)	2,6	3,0	2,1	1,9	3,5	1,3
Medie imprese (50-249 add.)	3,2	4,4	2,3	2,5	3,6	1,5
Grandi imprese (250+ add.)	5,7	10,5	1,8	1,9	2,9	1,6
Settore di attività economica						
Industria in senso stretto	2,4	2,4	1,8	1,9	3,2	1,3
Commercio	2,5	2,9	2,0	1,7	3,7	1,3
Altri settori	1,6	1,9	1,9	1,2	2,1	1,3
Governance						
Gruppi domestici	2,8	3,4	2,4	1,9	3,3	1,4
Indipendenti	2,1	2,3	1,7	1,5	3,2	1,2
MN controllo estero	3,6	4,5	2,7	2,3	3,1	1,6
MN controllo italiano	4,1	4,1	3,0	2,9	4,1	1,6
Macroarea geografica						
Nord	2,4	2,6	2,0	1,6	3,2	1,3
Centro	2,3	2,7	1,7	1,8	3,5	1,3
Sud Isole	1,8	2,2	1,7	1,5	3,0	1,2
Totale	**2,3**	**2,6**	**1,9**	**1,6**	**3,3**	**1,3**

[1] I valori 2024 si riferiscono alle imprese esportatrici nel 2023 e nel 2024. Il campione differisce tra i due anni.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

La Tavola 2.11 completa la lettura geografica con due indicatori di complessità commerciale: il numero medio di prodotti esportati (codici NC8) e il numero medio di paesi di sbocco, osservati nei tre anni di riferimento. I dati del 2023 mostrano che la complessità del paniere esportato cresce sistematicamente con la dimensione aziendale: le microimprese esportano in media 2,1 prodotti verso 1,5 paesi, le piccole imprese 2,6 prodotti verso 1,9 paesi, mentre le grandi imprese raggiungono 5,7 prodotti e 1,9 paesi. La concentrazione su pochissimi prodotti e mercati di destinazione è un ulteriore indicatore della fragilità strutturale delle non persistenti: un portafoglio commerciale così ristretto espone l'impresa a rischi elevati, rendendo la presenza internazionale vulnerabile anche a shock di domanda localizzati.

I valori del 2024 vanno letti con cautela, ricordando che si riferiscono a un campione ridotto. Nel 2024 il numero medio di prodotti esportati aumenta in tutte le classi dimensionali – il caso più marcato è quello delle grandi imprese, che passano da 5,7 a 10,5 prodotti – e il numero medio di paesi di sbocco più che raddoppia in quasi tutte le categorie.

Sul piano settoriale, il Commercio mostra nel 2023 un numero di prodotti esportati (2,5) leggermente superiore a quello dell'Industria (2,4), ma un numero di paesi di sbocco inferiore (1,7 vs 1,9), a indicare una maggiore concentrazione geografica a fronte di una modesta diversificazione merceologica. Le imprese indipendenti – componente numericamente dominante del gruppo – mostrano i profili più semplici (2,1 prodotti, 1,5 paesi), a conferma del fatto che la struttura proprietaria concentrata e la mancanza di reti di gruppo condizionano negativamente la capacità di diversificare i mercati di sbocco. Le multinazionali mostrano invece profili più articolati, ma la loro incidenza numerica contenuta ne limita il peso aggregato. Sul piano geografico, le imprese del Centro operano su un numero di paesi di sbocco leggermente superiore (1,6 al Nord vs 1,75 al Centro e 1,46 al Sud), coerentemente con la maggiore integrazione produttiva delle regioni settentrionali nei circuiti del commercio internazionale.

L'analisi condotta in questo capitolo restituisce il profilo delle imprese non persistentemente esportatrici: strutturalmente più piccole, meno produttive e con una propensione all'export significativamente inferiore rispetto alle esportatrici stabili, esse rappresentano un segmento del sistema produttivo italiano con ampi margini di miglioramento. Questo quadro, letto congiuntamente all'analisi di lungo periodo presentata nel capitolo successivo, costituisce la base empirica per identificare le leve di intervento più efficaci a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese italiane.

2.6.4 LA DINAMICA DELLE IMPRESE ESPORTATRICI NON MULTINAZIONALI NEL PERIODO 2017-2025

di Tiziana Giuliani (Agenzia ICE)

Dati e impostazione metodologica

L'analisi delle imprese esportatrici non multinazionali presentata in questo contributo si basa sull'integrazione di diversi dataset di fonte ISTAT. In particolare, è stato utilizzato un dataset focalizzato sulle imprese esportatrici attive nel 2023 (coorte 2023), che consente di seguirne l'evoluzione delle performance esportative nei due anni successivi (2024 e 2025). Tale base informativa è stata affiancata da un dataset in serie storica relativo al periodo 2017-2023, contenente informazioni sia sull'attività di export sia sulle principali caratteristiche economiche delle imprese.[50]

In un'ottica di completamento del quadro analitico delineato nelle sezioni precedenti, questo paragrafo è finalizzato ad analizzare retrospettivamente la coorte 2023 (120.170 unità) per esaminarne non solo la dinamica evolutiva in prospettiva, ma anche la traiettoria storica, le caratteristiche strutturali e

[50] Per le imprese incluse da Istat all'interno del Registro utilizzato come base dati per la presente analisi, si veda la nota metodologica consultabile qui: www.istat.it/microdati-integrati/struttura-e-performance-economica-delle-imprese-esportatrici-tec-framesbs-anno-2013.

le dinamiche economiche osservate nei periodi precedenti. Questo approccio consente di contestualizzare le performance più recenti all'interno di percorsi aziendali di più lungo periodo e di individuare eventuali elementi distintivi associati ai diversi profili di crescita e resilienza sui mercati internazionali. La scelta di ancorare l'analisi alla coorte 2023 risponde inoltre all'esigenza di disporre di informazioni economiche complete per l'anno di riferimento della simulazione presentata nei paragrafi a seguire, e poter classificare ciascuna impresa sulla base della propria traiettoria esportativa nell'intero orizzonte temporale disponibile.

Guardando all'evoluzione storica delle imprese esportatrici italiane totali nel periodo 2017-2023, emerge una sostanziale resilienza della base esportatrice, pur in presenza di una progressiva riduzione del numero complessivo di imprese. Il numero complessivo di imprese esportatrici è passato da 125.920 unità nel 2017 a 120.170 nel 2023, registrando una contrazione netta del 4,6 per cento. Tale andamento non si configura tuttavia come un declino lineare. Il punto di minimo è stato raggiunto nel 2020, quando il numero di esportatori si è ridotto a 111.989 unità (-11,1% rispetto al 2017), riflettendo gli effetti della pandemia di COVID-19 e delle conseguenti interruzioni delle catene del valore e dei flussi commerciali internazionali. Negli anni successivi si osserva una fase di recupero, con una robusta crescita del numero di imprese esportatrici nel biennio 2021-2022. Nel 2023 si osserva una moderata correzione rispetto al nuovo picco raggiunto nel 2022, pur in un contesto di sostanziale recupero rispetto ai livelli registrati durante la fase pandemica.

Tavola 2.16 – Le imprese esportatrici italiane. Anni 2017-2023

Numero di imprese

	Imprese esportatrici						
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Sia Import che Export	49.248	49.144	49.604	46.034	52.079	51.842	52.801
Solo Export	76.672	74.266	73.603	65.955	68.240	69.034	67.369
Totale	**125.920**	**123.410**	**123.207**	**111.989**	**120.319**	**120.876**	**120.170**
di cui, imprese esportatrici manifatturiere							
Sia Import che Export	28.903	28.941	28.901	27.169	29.901	29.871	30.291
Solo Export	33.889	33.174	32.158	30.326	30.439	30.552	29.614
Totale	**62.792**	**62.115**	**61.059**	**57.495**	**60.340**	**60.423**	**59.905**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

La Figura 2.58 mostra l'andamento del valore dell'export italiano (espresso in miliardi di euro) tra il 2017 e il 2025 e confronta il dato generale (export Italia) con quello di sottoinsiemi specifici: le Multinazionali (MN) rispetto alle imprese non multinazionali (non MN), e i cosiddetti esportatori persistenti in entrambe le categorie.

La linea verde scuro in alto mostra il perimetro complessivo. Si nota il trend di crescita interrotto solo dallo shock del Covid-19 nel 2020 (flessione visibile in tutte le curve), seguito da una forte e rapida ripresa ("a V") tra il 2021 e il 2022, per poi stabilizzarsi e registrare una leggera crescita fino al 2025. L'export totale delle imprese esportatrici (linea grigio chiaro, disponibile fino al 2023) copre circa il 90 per cento dell'export totale.

L'insieme delle imprese appartenenti alla coorte 2023 (linea verde chiaro) si attesta stabilmente a ridosso dell'export

nazionale complessivo. Ciò significa che una quota fissa e preponderante dell'intera capacità commerciale italiana (stabilmente sopra l'85% nel corso degli anni) è trainata esclusivamente dal nucleo di imprese nate e consolidate nel periodo osservato. Il resto dell'universo aziendale italiano (la linea grigia) pesa pochissimo sulla bilancia commerciale.

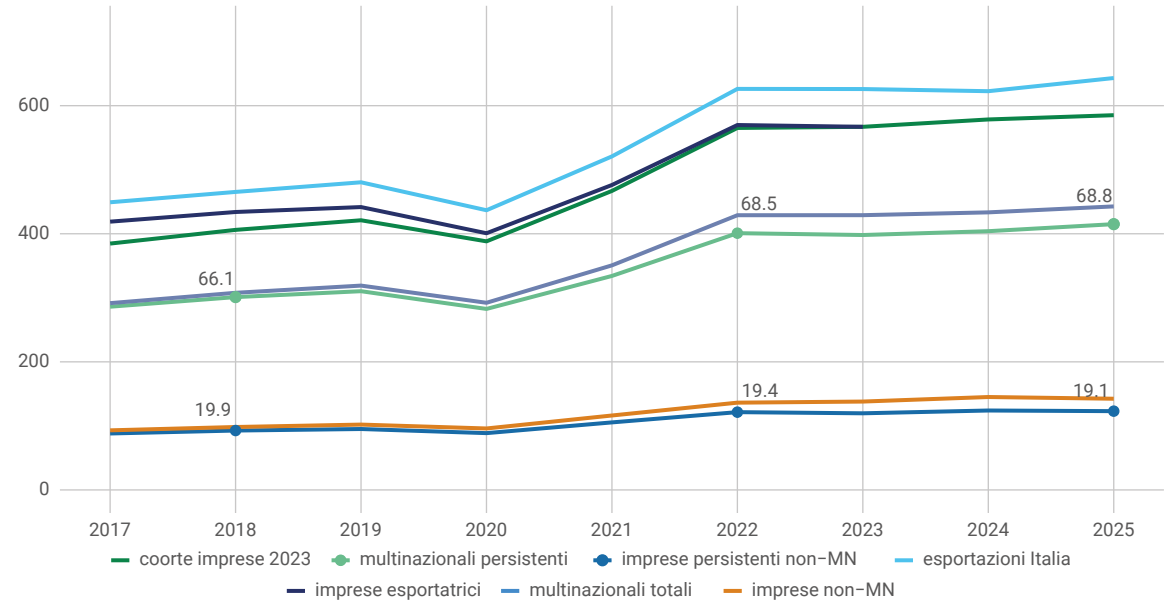
Guardando lo stacco tra il blocco blu (MN) e quello arancione (nnon MN), il grafico evidenzia che l'export italiano è strutturalmente un fenomeno guidato dalle imprese multinazionali. Nel 2018, le MN della coorte generavano da sole i due terzi di tutto l'export della nazione. Questa capacità di penetrazione dei mercati esteri cresce nel tempo, toccando il 68,5 per cento nel 2022 e il 68,8 per cento nel 2025.

Al contrario, il tessuto delle imprese non MN (gruppi domestici e imprese indipendenti[51]), pur essendo numericamente la stragrande maggioranza del campione, riesce a intercettare solo una quota marginale, fluttuando stabilmente intorno al 21-22 per cento dell'export nazionale.

La distanza visiva tra linee scure (universo coorte) e rispettive linee chiare (persistenti su 9 anni) rivela una notevole stabilità nel tempo, evidenziando il fatto che una quota elevata e sostanzialmente costante è costituita da imprese persistenti. Per le multinazionali, ad esempio, nel 2025 tutte le imprese coprono il 68,8 per cento dell'export italiano e le imprese persistenti il 64,5 per cento. Ciò suggerisce che l'export italiano non è frammentato o volatile, ma è sostenuto da un nucleo ristretto di imprese stabilmente presenti sui mercati esteri.

Figura 2.58 – Le esportazioni dell'Italia, le imprese esportatrici, multinazionali e non. Anni 2017-2025

Valori in miliardi di euro



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

La Tavola 2.17 analizza la storia retrospettiva della coorte 2023, mostrando come si è strutturato questo gruppo negli anni precedenti (2017-2022) sia in termini di presenza continuativa (stock) sia di primo ingresso sui mercati esteri (flussi).

[51] Per una definizione delle tipologie di imprese per governance, si può consultare: Istat. (2023). Glossario, in: *Risultati economici delle imprese e delle multinazionali a livello territoriale.* Anno di riferimento 2023. Disponibile in: www.istat.it/wp-content/uploads/2026/01/Glossario.pdf

Già nel 2017, ben 70.027 imprese (il 58,3% del totale della coorte, quasi 6 imprese su 10) erano già attive sui mercati esteri. Lo stock delle imprese della coorte cresce costantemente anno dopo anno, dimostrando che la maggior parte di esse ha mantenuto una presenza stabile cui si è affiancato l'ingresso di nuove imprese. Tra il 2018 e il 2022, infatti, c'è stato un flusso d'ingresso costante di "nuovi esportatori", oscillante tra le 5.200 e le 8.500 imprese all'anno.

La coorte 2023 appare dunque fortemente polarizzata sulla continuità: quasi il 60 per cento delle imprese è sui mercati esteri da almeno sei anni (dal 2017), mentre la restante parte è frutto di un inserimento graduale anno dopo anno, culminato con una significativa accelerazione dell'ingresso di nuovi esportatori (13,5%) proprio nel 2023.

Tavola 2.17 – Storia retrospettiva delle imprese esportatrici. Anni 2017-2023

	Stock di presenza			Flussi di ingresso		
Anno	Numero imprese	%	% cumulata	Numero imprese	%	% cumulata
2017	70.027	11,7	11,7	70.027	58,3	58,3
2018	73.474	12,3	24,0	8.554	7,1	65,4
2019	77.356	12,9	36,9	6.729	5,6	71,0
2020	78.322	13,1	50,0	5.208	4,3	75,3
2021	86.329	14,4	64,4	6.887	5,7	81,1
2022	92.541	15,5	79,8	6.587	5,5	86,5
2023	120.170	20,1	100	16.178	13,5	100
Totale	**598.219**	**100**		**120.170**	**100**	

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Guardando nello specifico cumulativamente agli anni attivi totali nell'export delle imprese della coorte 2023 [Tavola 2.18], notiamo che:

- 51.174 sono imprese "persistenti" durante tutto il periodo di osservazione (dal 2017 al 2025), ovvero hanno esportato ogni singolo anno senza mai interrompersi. Esse costituiscono il 42,6 per cento dell'intera coorte 2023;
- 16.178 sono le imprese con un solo anno attivo nel periodo 2017-2023 (i "nuovi entranti" del 2023). Di questo gruppo, la quota di sopravvivenza nel biennio successivo è decisamente ridotta: solo 4.037 imprese (pari ad appena il 25% dei nuovi ingressi) riescono a consolidare la propria presenza all'estero sopravvivendo sia nel 2024 sia nel 2025. Circa la metà di esse (8.019 imprese, ovvero il 49,6%) interrompe l'attività di export immediatamente e la restante quota esporta a intermittenza (o solo nel 2024 o solo nel 2025);
- esaminando le imprese con un'esperienza pregressa intermedia (da 2 a 6 anni attivi), si osserva come la capacità di continuare a esportare nel 2024 e 2025 cresca progressivamente all'aumentare degli anni di attività nell'export. La quota di sopravvivenza passa infatti dal 39,6 per cento per chi ha 2 anni attivi (4.358 su 11.002) fino al 70,8 per cento per chi ne ha già accumulati 6 (6.885 su 9.728).

All'interno della coorte, il comparto manifatturiero rappresenta quasi la metà delle imprese totali (59.905 su 120.170), ma mostra dinamiche di resilienza decisamente più accentuate. Le imprese manifatturiere "persistenti" sono, infatti, 34.113, incidendo per ben il 56,9 per cento sul totale del proprio settore (contro il 42,6% della media generale).

Tra i "nuovi esportatori" della manifattura (4.224 imprese totali con 1 solo anno di attività nell'export), la capacità di tenuta è superiore: ben 1.474 imprese sopravvivono nel 2024 e 2025, registrando un tasso di sopravvivenza del 34,9 per cento (circa 10 p.p. in più rispetto al dato totale della coorte).

Tavola 2.18 – Dinamiche di sopravvivenza e persistenza delle imprese esportatrici (totale e manifattura)
Numero di imprese

	Imprese esportatrici							
	Anni attivi totali							
	1	2	3	4	5	6	7	Totale
Esporta solo nel 24	3.361	2.840	2.463	1.954	1.757	1.752	3.567	17.694
Esporta solo nel 25	761	625	458	344	303	306	377	3.174
Smette nel 24 e 25	8.019	3.179	1.817	1.194	977	785	1.500	17.471
Sopravvive nel 24 e 25	4.037	4.358	5.031	4.847	5.499	6.885	51.174	81.831
Totale	**16.178**	**11.002**	**9.769**	**8.339**	**8.536**	**9.728**	**56.618**	**120.170**
di cui, manifatturiere								
Esporta solo nel 24	929	935	887	712	688	689	1.736	6.576
Esporta solo nel 25	201	168	154	110	112	131	182	1.058
Smette nel 24 e 25	1.620	768	587	419	357	314	753	4.818
Sopravvive nel 24 e 25	1.474	1.696	2.164	2.186	2.471	3.349	34.113	47.453
Totale	**4.224**	**3.567**	**3.792**	**3.427**	**3.628**	**4.483**	**36.784**	**59.905**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

L'analisi strutturale della coorte persistente al 2025 evidenzia la dicotomia del modello produttivo italiano: da un lato, è numericamente dominato dalle piccole e microimprese domestiche (il 70,7% del totale ricade tra le micro e piccole non MN), a conferma della frammentazione del tessuto manifatturiero; dall'altro, si osserva la presenza di un solido nucleo di 10.420 imprese multinazionali, anche di media (4.403 unità) e piccola dimensione (3.570 unità). Il rapporto numerico è di circa 1 a 4: le multinazionali rappresentano il 20,36 per cento delle imprese totali della coorte, ma generano quasi i due terzi (64,5%) di tutto l'export nazionale. I dati evidenziano infine una forte correlazione tra grandi dimensioni aziendale e presenza multinazionale.

Tra le imprese con oltre 250 addetti, l'88 per cento (1.533 su 1.741) appartiene infatti a gruppi multinazionali. Le grandi imprese puramente domestiche (prive di caratteristiche multinazionali) rappresentano una componente residuale del tessuto manifatturiero nazionale: appena 208 unità in tutta Italia. Questo risultato suggerisce che, una volta superata una determinata soglia dimensionale (250 addetti), l'internazionalizzazione attraverso strutture multinazionali diventi una modalità organizzativa prevalente per sostenere la crescita competitiva delle imprese.

Tavola 2.19 – Distribuzione delle imprese esportatrici persistenti per dimensione aziendale e tipologia (MN e non MN)
Numero di imprese

	Micro (0-9)	Piccola (10-49)	Media (50-249)	Grande (250+)	Totale
Multinazionali	914	3.570	4.403	1.533	10.420
Non multinazionali	16.791	19.392	4.363	208	40.754
Totale	**17.705**	**22.962**	**8.766**	**1.741**	**51.174**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Su 34.113 imprese manifatturiere che esportano stabilmente da nove anni, la maggioranza (26.535 unità, pari al 77,8%) non presenta caratteristiche multinazionali. Tale evidenza segnala il ruolo centrale delle imprese domestiche, e in particolare delle PMI, nel presidio continuativo dei mercati esteri.

Con 17.163 aziende, la classe delle piccole imprese rappresenta il 50,3 per cento di tutta la manifattura persistente.

Tavola 2.20 – Distribuzione delle imprese manifatturiere esportatrici persistenti per dimensione aziendale e tipologia (MN e non MN)
Numero di imprese

	Micro (0-9)	Piccola (10-49)	Media (50-249)	Grande (250+)	Totale
Multinazionali	325	2.402	3.680	1.171	7.578
Non multinazionali	7.946	14.761	3.703	125	26.535
Totale	**8.271**	**17.163**	**7.383**	**1.296**	**34.113**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Alla luce delle prime risultanze emerse, l'analisi è stata impostata con una finalità orientata alla policy: segmentare le imprese esportatrici in gruppi omogenei per traiettoria esportativa, al fine di individuare pattern ricorrenti e differenze strutturali nei percorsi di internazionalizzazione e identificare i segmenti che mostrano maggiori margini di rafforzamento della propria presenza sui mercati esteri.

Il principale criterio di segmentazione adottato è la persistenza esportativa, misurata sull'arco di nove anni (2017-2025) e costruita come il numero di anni in cui ciascuna impresa ha effettuato esportazioni nell'intero orizzonte temporale considerato. La scelta di un orizzonte lungo risponde a una logica precisa: la persistenza nell'export non è un dato puntuale ma una caratteristica strutturale dell'impresa, che distingue in modo netto le esportatrici abituali da quelle occasionali o discontinue. Questo consente di rispondere a due domande di policy complementari: come sostenere le imprese già persistenti affinché mantengano e rafforzino la propria presenza sui mercati esteri, e come accompagnare le altre imprese verso una maggiore stabilità esportativa, favorendo un progressivo incremento della loro intensità di export, misurata come rapporto tra esportazioni e fatturato, fino a livelli più prossimi a quelli delle esportatrici strutturali.

Sulla base della persistenza esportativa sono stati individuati tre segmenti di imprese. Il primo è costituito dalle imprese persistenti, ossia quelle che hanno esportato in ciascuno dei nove anni compresi tra il 2017 e il 2025. Il secondo comprende le imprese parzialmente persistenti, che hanno esportato per un numero di anni compreso tra sei e otto nell'arco temporale considerato. In questo gruppo rientrano anche imprese che hanno mantenuto una presenza continuativa sui mercati esteri fino al 2023, ma che hanno successivamente interrotto l'attività espor-

tativa nel 2024 e/o nel 2025. Il terzo segmento è rappresentato dalle imprese non persistenti, caratterizzate da una presenza più discontinua sui mercati internazionali e che hanno registrato esportazioni positive per un massimo di cinque anni sui nove osservati. In questa categoria confluiscono sia imprese con percorsi esportativi discontinui, sia i nuovi esportatori, ossia imprese che hanno iniziato a esportare nel 2023.

L'analisi è condotta con un focus specifico sul segmento delle piccole e medie imprese non multinazionali (PMI non MN), ovvero le imprese con meno di 250 addetti che non fanno parte di gruppi multinazionali. Questa scelta trova solida giustificazione nei dati: le imprese di grandi dimensioni non multinazionali rappresentano una componente residuale del panorama esportativo, contribuendo per circa 7,3 miliardi di euro a fronte di oltre 100 miliardi di export manifatturiero complessivo delle imprese non multinazionali. Tale evidenza conferma come il tessuto produttivo esportatore italiano autonomo è strutturalmente caratterizzato dalla prevalenza di micro, piccole e medie imprese.

All'interno di questo perimetro, i tre aggregati settoriali considerati, manifattura, commercio e altri settori, presentano caratteristiche e dinamiche esportative molto diverse, che verranno analizzate separatamente nelle sezioni successive. La manifattura rappresenta la componente prevalente dell'export delle PMI non MN con 93,5 miliardi di euro nel 2023, seguita dal commercio con 32,5 miliardi e dai restanti settori con 3,7 miliardi.

Il confronto tra i tre segmenti di persistenza non è meramente descrittivo, ma costituisce la base per una simulazione controfattuale che quantifica il potenziale export aggiuntivo che potrebbe essere generato qualora le imprese appartenenti ai segmenti meno persistenti riuscissero a convergere verso livelli di intensità e continuità esportativa analoghi a quelli osservati tra le imprese persistenti più performanti. Tale esercizio consente di fornire una stima del beneficio potenziale che deriverebbe da interventi mirati di accompagnamento e sostegno all'internazionalizzazione, offrendo indicazioni utili per orientare le strategie di supporto alle imprese sui mercati internazionali.

Tavola 2.21 – Numerosità imprese per segmento

Segmento	Totale	Non-MN	Manifatturiere Non-MN	PMI manifatturiere Non-MN	Comm. Non-MN	PMI commerciali Non-MN	PMI restanti settori Non-MN
Persistenti	51.174	40.754	26.535	26.410	12.794	12.724	1.324
Parziali	27.578	25.230	11.678	11.666	11.204	11.179	2.289
Non persistenti	41.418	38.962	12.539	12.532	16.874	16.856	9.441
Totale	**120.170**	**104.946**	**50.752**	**50.608**	**40.872**	**40.759**	**13.054**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Tavola 2.22 – Export per segmento. Anno 2023

Valori in miliardi di euro

Segmento	Totale	Non-MN	Manifatturiere Non-MN	PMI manifatturiere Non-MN	Comm. Non-MN	PMI commerciali Non-MN	PMI restanti settori Non-MN
Persistenti	517,7	119,6	92,5	85,4	25,2	24,7	1,6
Parziali	29,1	11,4	5,7	5,5	4,8	4,7	1,0
Non persistenti	20,2	6,9	2,7	2,7	3,1	3,1	1,1
Totale	**567,0**	**137,9**	**100,8**	**93,5**	**33,1**	**32,5**	**3,7**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Profilo e caratteristiche delle PMI esportatrici non appartenenti a gruppi multinazionali

I principali indicatori di struttura e performance per i tre segmenti individuati delle imprese italiane esportatrici non MN sono sintetizzati nella Tavola 2.23.

L'analisi delle caratteristiche economiche delle imprese evidenzia una relazione sistematica tra persistenza esportativa e performance aziendale. In tutti i macrosettori considerati (manifattura, commercio e altri settori), le imprese persistenti presentano livelli significativamente superiori di occupazione, fatturato, intensità esportativa e produttività del lavoro rispetto alle imprese parzialmente persistenti e, soprattutto, rispetto a quelle non persistenti.

Il differenziale più evidente riguarda la dimensione aziendale. Nella manifattura, le imprese persistenti impiegano in media 27 addetti, contro i 12,9 delle parzialmente persistenti e i 9,4 delle non persistenti. Una dinamica analoga emerge nel commercio (13,1 contro 7,5 e 5,1 addetti) e negli altri settori (16,2 contro 13,1 e 10,6 addetti). Anche il fatturato medio mostra differenze particolarmente marcate: nella manifattura le imprese persistenti registrano un fatturato medio di 8,9 milioni di euro, oltre quattro volte superiore a quello delle imprese non persistenti (2,1 milioni).

La maggiore continuità sui mercati esteri si accompagna inoltre a una più elevata intensità esportativa. Nella manifattura, il rapporto tra export e fatturato raggiunge il 33 per cento per le imprese persistenti, contro il 18 per cento delle parzialmente persistenti e il 13 per cento delle non persistenti. Analoghe differenze si osservano negli altri comparti. Se guardiamo al valore mediano dell'intensità esportativa tra i diversi segmenti, i persistenti manifatturieri presentano un valore mediano di 0,260 contro 0,053 dei parziali e 0,027 dei non persistenti: dunque, il 50 per cento dei persistenti esporta oltre il 26 per cento del fatturato, una soglia che i non persistenti raggiungono o superano solo nel decile superiore della distribuzione. Questo gap di intensità export tra persistenti e non persistenti nella manifattura delle PMI non MN è strutturale e pervasivo lungo tutta la distribuzione.

Infine, le imprese persistenti evidenziano livelli di produttività del lavoro sistematicamente più elevati. Nella manifattura il valore aggiunto per addetto supera i 78mila euro, contro i circa 51mila euro delle imprese non persistenti; nel commercio il divario è ancora più ampio (90mila contro 56mila euro). Tali evidenze suggeriscono che la capacità di mantenere una presenza continuativa sui mercati internazionali sia associata a una migliore efficienza produttiva e organizzativa. Questo risultato appare coerente con l'ampia letteratura sul commercio internazionale, che individua nella produttività uno dei principali determinanti dell'accesso e della permanenza sui mercati esteri. In particolare, il modello di eterogeneità delle imprese sviluppato da Melitz evidenzia come i costi fissi associati all'attività di esportazione (cosiddetti *sunk cost*) tendano a determinare una selezione delle imprese più produttive, che risultano maggiormente in grado di sostenere una presenza stabile sui mercati internazionali. In tale prospettiva, la persistenza esportativa può essere interpretata non soltanto come una manifestazione della competitività dell'impresa, ma anche come un indicatore della sua capacità di assorbire i costi e i rischi connessi all'internazionalizzazione.[52]

L'ampio divario osservato tra i tre segmenti riflette, in primo

[52] Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (1999). Exceptional exporter performance: Cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, 47(1), 1–25. doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00027-0

Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (2004). Why some firms export. *Review of Economics and Statistics*, 86(2), 561–569. doi.org/10.1162/003465304323031111

Melitz, M. J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695–1725. doi.org/10.1111/1468-0262.00467

De Loecker, J. (2011). Product differentiation, multiproduct firms, and estimating the impact of trade liberalization on productivity. *Econometrica,* 79(5), 1407–1451. doi.org/10.3982/ECTA7617

luogo, un effetto di selezione: le imprese che accedono a una presenza stabile sui mercati esteri sono tendenzialmente quelle che già dispongono di livelli più elevati di produttività e di una maggiore dimensione. Al tempo stesso, la letteratura suggerisce che l'esposizione continuativa ai mercati internazionali può consolidare e amplificare tali vantaggi competitivi, configurando una relazione di complementarità bidirezionale tra internazionalizzazione e performance d'impresa. In questa prospettiva, le imprese parzialmente persistenti rappresentano un segmento particolarmente rilevante per le politiche di accompagnamento, poiché già inserite nei mercati internazionali, ma ancora non pienamente consolidate nei percorsi di internazionalizzazione.

Tavola 2.23 – Principali indicatori strutturali e di performance, PMI esportatrici non MN

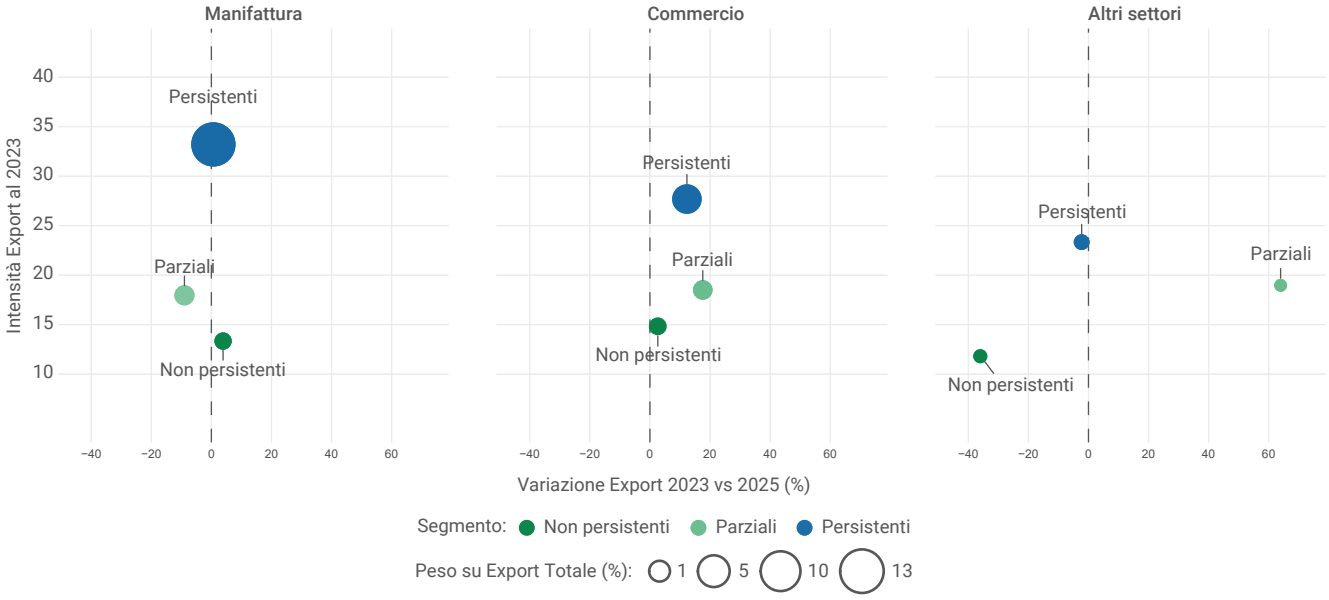
Indicatore	Segmento	Manifattura	Commercio	Altri settori
Addetti medi	Persistenti	27,1	13,1	16,2
	Parziali	12,9	7,5	13,1
	Non persistenti	9,4	5,1	10,6
Fatturato medio (mln euro)	Persistenti	8,9	10,1	6,3
	Parziali	3,2	4,6	3,7
	Non persistenti	2,1	2,5	2,3
Intensità export (export/fatturato, %)	Persistenti	33,2	27,7	23,0
	Parziali	18,0	18,5	19,0
	Non persistenti	13,3	14,8	11,8
Produttività del lavoro (VA/addetti)	Persistenti	78.076	90.006	94.141
	Parziali	56.515	66.336	67.655
	Non persistenti	50.869	56.459	66.698

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

La Figura 2.59 mette in relazione tre dimensioni fondamentali: la crescita delle esportazioni tra il 2023 e il 2025 (asse orizzontale), l'intensità di export nel 2023 (asse verticale) e il peso dei segmenti sull'export nazionale (dimensione delle bolle). La figura evidenzia come le imprese persistenti costituiscano il nucleo più solido e strutturato della base esportatrice italiana, combinando elevata intensità esportativa e rilevante contributo alle esportazioni nazionali. Nella manifattura, le imprese persistenti rappresentano il segmento dominante sia in termini di incidenza sull'export nazionale sia in termini di intensità export, con una quota export/fatturato superiore al 30 per cento. Nonostante una sostanziale stabilità delle esportazioni tra il 2023 e il 2025 (0,67%), queste imprese continuano a generare la parte prevalente delle vendite estere del comparto.

Figura 2.59 - Relazione tra persistenza esportativa, intensità delle esportazioni e dinamica dell'export nelle PMI non MN. Anni 2023-2025

Asse delle x: variazione % delle esportazioni 2025/2023 | Asse delle y: intensità dell'export, misurata come export/fatturato, % | Dimensione delle bolle: peso % dell'export sul totale italiano



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

La Figura 2.60 convalida visivamente il fatto che la crescita dell'export italiano poggia su una base solida di esportatori continuativi (i persistenti, linea verde), mentre i segmenti caratterizzati da una minore continuità della presenza sui mercati esteri (parziali e non persistenti) generano volumi esportativi significativamente più contenuti, con l'eccezione del comparto degli "Altri settori".

Nel manifatturiero, le esportazioni delle imprese persistenti aumentano da 63,3 a 86,2 miliardi di euro tra il 2017 e il 2022 (36%), per poi stabilizzarsi intorno agli 86 miliardi nel triennio 2023-2025 (0,7%). Le imprese parzialmente persistenti registrano una crescita da 2,7 a 5,5 miliardi di euro (104%), pur mantenendo livelli pari a circa un decimo di quelli osservati per le persistenti; anche per questo segmento si osserva una sostanziale stabilità nel triennio 2023-2025. Le esportazioni delle imprese non persistenti aumentano da

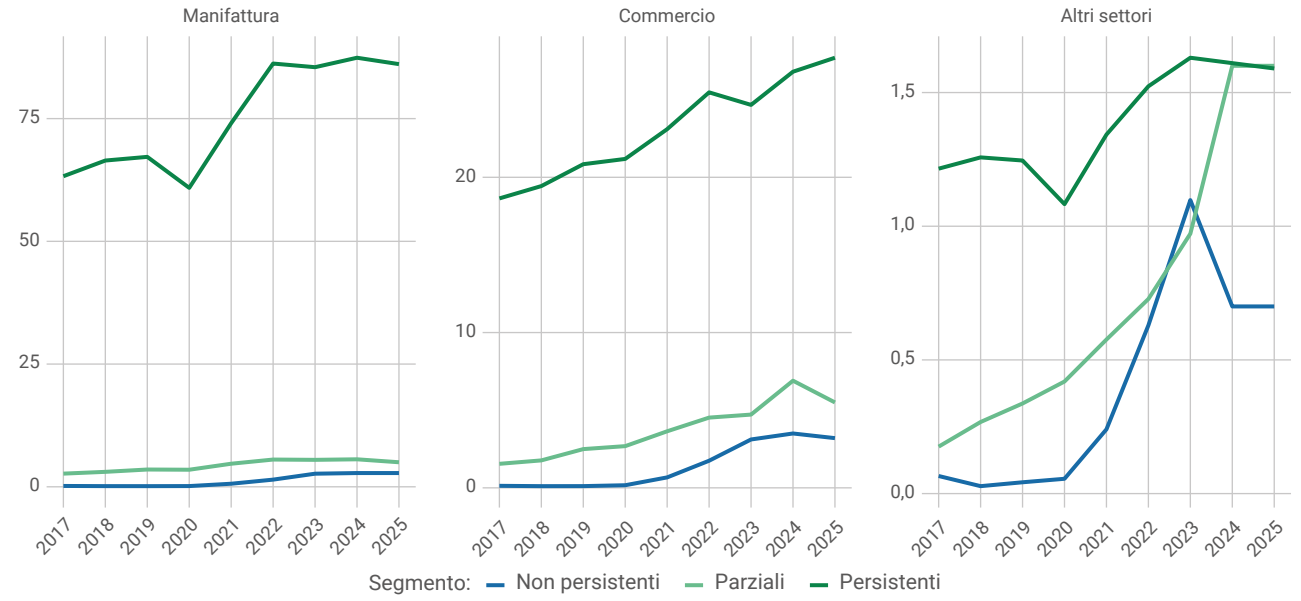
172 milioni a 2,7 miliardi di euro, evidenziando una dinamica di crescita particolarmente sostenuta.

La crescita più dinamica si realizza nel commercio: le imprese persistenti registrano una crescita pressoché continua lungo tutto il periodo, raggiungendo 27,6 miliardi di euro nel 2025. Anche i segmenti parzialmente persistenti e non persistenti mostrano un'espansione significativa, segnalando un rafforzamento diffuso della presenza internazionale delle imprese commerciali.

Il macro-aggregato residuale, che comprende, oltre ad altri comparti, le attività dei settori energetico, delle costruzioni e dei servizi non commerciali, presenta valori assoluti più contenuti, ma evidenzia interessanti dinamiche di trasformazione. In particolare, la crescita dell'export è trainata soprattutto dalle imprese parzialmente persistenti e non persistenti, mentre il contributo degli esportatori persistenti rimane sostanzialmente stabile. Ciò suggerisce la presenza di opportunità di internazionalizzazione legate a commesse, progetti o attività caratterizzate da una minore continuità nel tempo rispetto ai comparti tradizionalmente orientati all'export.

Figura 2.60 – L'export delle PMI non MN nel periodo. Anni 2017-2025

Valori in miliardi di euro



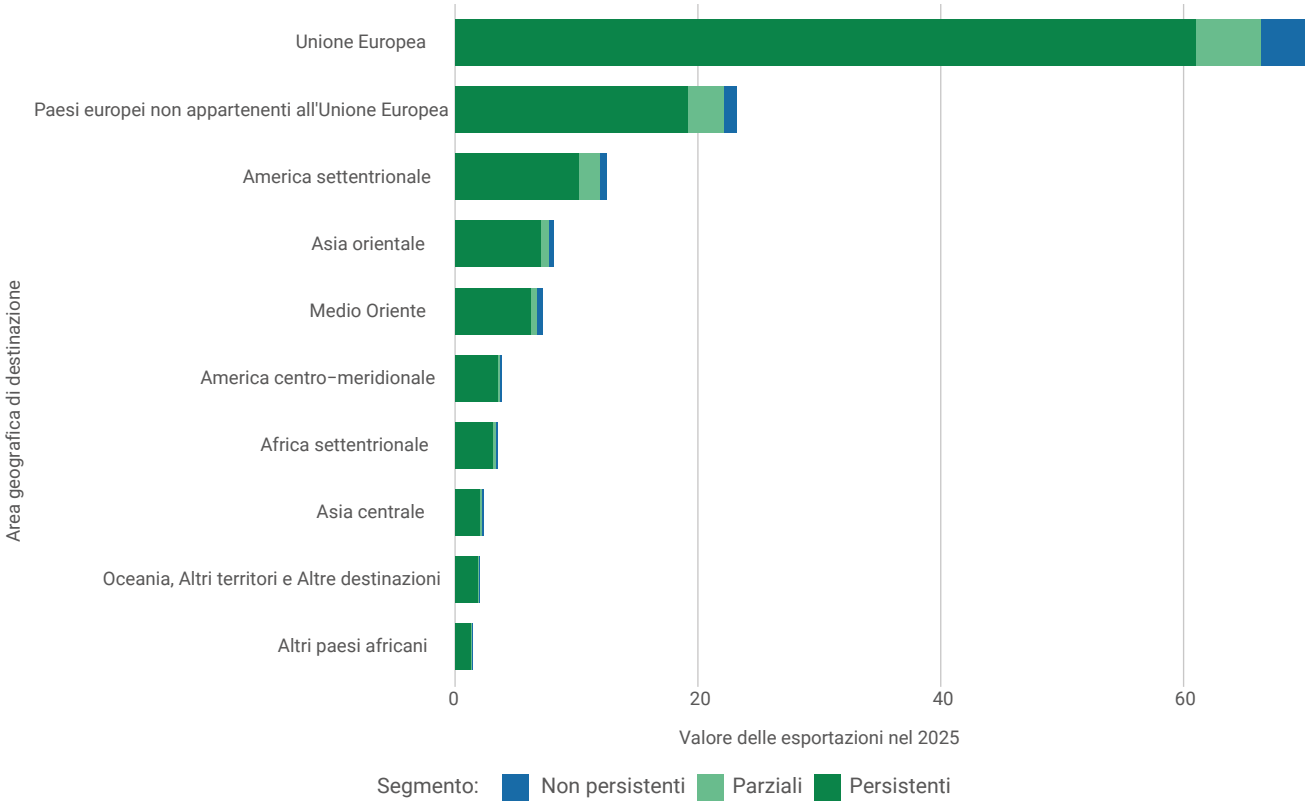
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

La Figura 2.61 mostra la distribuzione geografica dell'export 2025 delle PMI italiane non MN, evidenziando una forte polarizzazione sia geografica sia di segmento di persistenza. L'Unione Europea si conferma di gran lunga il primo mercato di sbocco, superando i 65 miliardi di euro complessivi (circa il 50% del totale). Subito dopo si posizionano i Paesi europei non appartenenti all'Unione Europea (oltre 20 miliardi), consolidando l'Europa come principale area di destinazione per le nostre PMI. Fuori dai confini europei, l'America Settentrionale si attesta saldamente come terzo mercato (oltre 10 miliardi di euro), seguita a stretto giro dalle macroaree asiatiche (Asia orientale e Medio Oriente).

I mercati dell'America centromeridionale, dell'Africa e dell'Oceania rimangono per il momento destinazioni decisamente marginali in termini di valori assorbiti.

Figura 2.61 – Le aree di destinazione dell'export delle PMI non MN. Anno 2025

Valori in miliardi di euro



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Le PMI non MN oggetto della presente analisi sono state, inoltre, classificate in funzione della loro partecipazione alle catene globali del valore (GVC) che viene misurata operativamente attraverso lo studio dei flussi di beni intermedi. Coerentemente con gli approcci seguiti a livello internazionale[53], sono state individuate tre modalità principali di partecipazione: le imprese backward sono quelle che importano beni intermedi dall'estero da utilizzare nei propri processi produttivi; le imprese forward sono invece quelle che esportano beni intermedi destinati a essere incorporati in successive fasi produttive all'estero; le imprese *Two-Way* combinano entrambe le modalità, importando ed esportando beni intermedi e risultando pertanto integrate sia a monte sia a valle nelle filiere produttive internazionali. Una categoria residuale raccoglie infine le imprese che non presentano tali caratteristiche di integrazione nelle catene globali del valore.

La distribuzione per classe dimensionale evidenzia differenze coerenti con le caratteristiche operative dei diversi gruppi. Le imprese *Two-Way* risultano maggiormente concentrate nelle classi media e grande (rispettivamente 37,1% e 23,9%), mentre la categoria residuale è composta prevalentemente da microimprese (57,3%). Gli importatori di beni intermedi presentano la più

[53] OCSE. (2013). *Interconnected economies: Benefiting from global value chains.* OECD Publishing. doi.org/10.1787/9789264189560-en; Marchant, M. (2018). *The BEC classification as a tool for GVC analysis: Mapping firm-level trade transactions. OECD Directorate for Science, Technology and Innovation, Working Party on Indicators for the Information Society.* OECD Publishing.

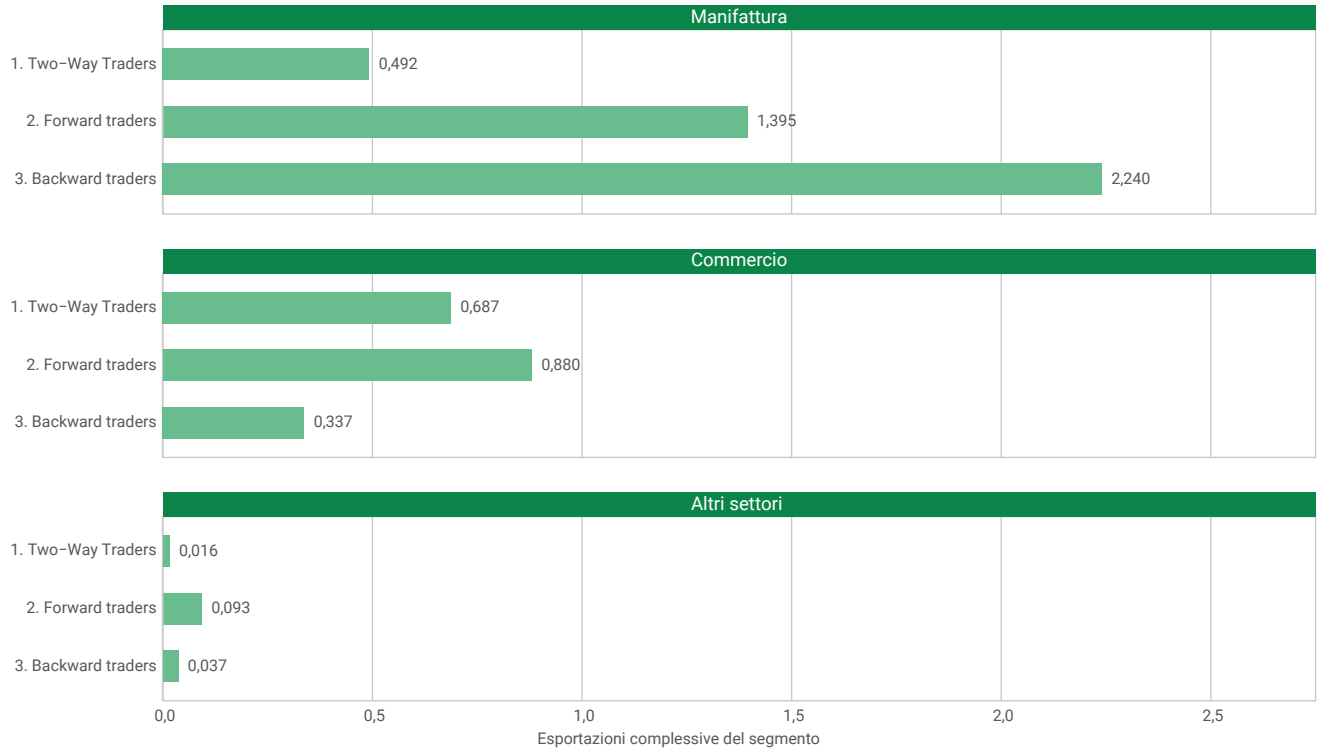
elevata incidenza di imprese di media dimensione (42,9%), un dato coerente con modelli produttivi che richiedono il raggiungimento di una scala minima efficiente per l'approvvigionamento internazionale di input e componenti.

La Figura 2.62 illustra i flussi commerciali di prodotti intermedi nel 2025, fornendo una rappresentazione del posizionamento delle PMI italiane non appartenenti a gruppi multinazionali all'interno delle catene globali del valore, distinguendo tra i diversi segmenti di persistenza esportativa e macrosettori di attività.

Nel complesso, l'evidenza suggerisce che, tra le imprese non multinazionali, l'integrazione nelle catene globali del valore assume caratteristiche prevalentemente "*backward*" nel settore manifatturiero, dove l'importazione di input intermedi rappresenta un elemento rilevante del processo produttivo, mentre nel commercio e negli altri settori risultano relativamente più diffuse forme di integrazione orientate all'esportazione.

Figura 2.62 – Integrazione delle PMI nelle catene globali del valore: flussi di prodotti intermedi per profilo d'impresa e settore. Anno 2025

Valori in miliardi di euro



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

⊕ APPROFONDIMENTO

Il potenziale inespresso delle PMI non multinazionali

di Tiziana Giuliani e Elena Rossi Espagnet (Agenzia ICE)

L'analisi strutturale dei paragrafi precedenti ha delineato le caratteristiche delle imprese persistenti e non, evidenziando aspetti strutturali, deficit di produttività e frammentazione dimensionale di ampi segmenti di imprese. A completamento del quadro, questa sezione propone una simulazione finalizzata a quantificare il potenziale di export aggiuntivo che potrebbe essere generato qualora le imprese sottoperformanti (seguendo le differenti definizioni fornite nei capitoli precedenti) riuscissero a migliorare la propria propensione all'export. I risultati vanno letti come stime di scenario e non come previsioni: essi indicano l'ordine di grandezza del valore latente incorporato in segmenti di imprese che oggi operano in modo marginale o intermittente sui mercati esteri. La descrizione dei dettagli metodologici dell'analisi econometrica è riportata in un apposito paragrafo conclusivo.

La simulazione è condotta su un sottoinsieme depurato dalle multinazionali – sia a controllo italiano che estero – al fine di isolare il comportamento delle PMI in senso stretto e rendere i confronti più omogenei sotto il profilo strutturale. In entrambe le analisi proposte la definizione di impresa debole o intermittente è relativa, non assoluta; i dettagli sulla costituzione dei diversi gruppi sono riportati nelle prossime sezioni.

Le due simulazioni che verranno presentate rispondono a logiche complementari: la prima, basata su un incremento graduale della propensione all'export di 1-3 punti percentuali, produce stime conservative; la seconda, basata su una serie storica più lunga, ipotizza due scenari distinti. Il primo stima il valore aggiuntivo delle esportazioni che si genererebbe qualora tutte le imprese con performance esportativa inferiore al valore atteso convergessero verso il livello di export previsto dal modello sulla base delle rispettive caratteristiche strutturali. Il secondo valuta la convergenza verso una frontiera di performance definita sulla base delle imprese esportatrici, definita dal 25° percentile della distribuzione delle imprese più performanti. Lette congiuntamente, le due simulazioni delimitano un intervallo credibile del valore latente di export incorporato nelle PMI italiane e aiutano ad orientare le policy.

PRIMA SIMULAZIONE: APPROCCIO INCREMENTALE (+1/+2/+3 PUNTI PERCENTUALI)

L'analisi identifica tre gruppi distinti. Le imprese persistenti forti: imprese presenti sui mercati esteri in tutti e tre gli anni considerati (2023-2025) e con un'intensità all'export superiore alla media delle imprese simili per settore e classe dimensionale. Le persistenti deboli: anch'esse presenti continuativamente sui mercati esteri, ma con un'intensità all'export strutturalmente al di sotto di quella delle imprese simili per settore e dimensione. Le rimanenti sono identificate come non persistenti.

Si adotta un approccio conservativo: si stima il guadagno di export aggiuntivo che si genererebbe qualora ciascuna impresa dei due segmenti target aumentasse la propria propensione all'export di 1, 2 o 3 punti percentuali rispetto al livello attuale. Le imprese partono da incidenze dell'export sul fatturato del 4–11 per cento, e un miglioramento di 2 punti percentuali appare compatibile con interventi mirati nel breve-medio periodo senza richiedere trasformazioni strutturali profonde.

I gruppi di confronto presentano caratteristiche molto diverse. Le persistenti forti (*benchmark*) hanno una propensione all'export media del 43,4 per cento, fatturato medio di 8,4 milioni di euro, 21,4 addetti e presenza su 3,8 aree geografiche. Le persistenti deboli — strutturalmente simili alle forti per dimensione (21,1 addetti) e produttività (80.302 €/addetto) — hanno una propensione all'export del 4,5 per cento. Le non persistenti hanno dimensioni più contenute (9,2 addetti), produttività più bassa (51.761 €/addetto) e propensione sporadica (10,7 per cento). I differenziali su propensione all'export e numero di aree di destinazione sono statisticamente significativi ($p < 0,001$), mentre fatturato, produttività e addetti non differiscono significativamente tra Deboli e Forti ($p > 0,40$), a conferma che il deficit delle deboli è di natura strategica, non strutturale.

Nello scenario centrale (2 punti percentuali), il guadagno complessivo di export ammonterebbe a circa 7,2 miliardi di euro, di cui 5,5 dalle persistenti deboli e 1,7 miliardi dalle non persistenti. Il Nord concentra oltre il 67 per cento del totale (4,9 miliardi), il Centro 1,4 miliardi, il Sud e Isole circa 1,0 miliardo. Il potenziale relativo è particolarmente elevato nel Sud e Isole per le non persistenti (82%), a indicare margini proporzionali di crescita significativi pur partendo da livelli assoluti più contenuti. Negli scenari alternativi il potenziale varia tra 3,6 miliardi (1 p.p.) e 10,8 miliardi (3 p.p.).

Tavola 1 - Potenziale di export aggiuntivo per macroarea geografica[1]

Valori in milioni di euro

Macroarea	Segmento	N. Imprese	Export att. (mln €)	+1% (mln €)	+2% (mln €)	+3% (mln €)	Incr. % (+2%)
Nord	Persistenti Deboli	21.399	11.245	1.929	3.859	5.788	34
	Non Persistenti	20.555	1.764	514	1.028	1.541	58
Centro	Persistenti Deboli	6.095	2.952	503	1.005	1.508	34
	Non Persistenti	7.497	782	173	346	519	44
Sud e Isole	Persistenti Deboli	3.824	1.229	298	596	894	49
	Non Persistenti	6.942	460	189	377	566	82
Totale		**66.312**	**18.432**	**3.606**	**7.211**	**10.816**	**39**

[1] Simulazione incrementale su PMI italiane (escluse multinazionali). I valori rappresentano scenari graduali di miglioramento della propensione all'export

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

A livello settoriale, il commercio (macrosettore 14) è il bacino più ampio di imprese sotto-internazionalizzate, con un guadagno simulato di circa 2,3 miliardi nello scenario 2 p.p. (1,6 miliardi dalle deboli, 0,7 dalle non persistenti). Macchinari ed elettronica (9) e metalli (8) mostrano un potenziale per impresa relativamente elevato, segnalando aziende strutturalmente attrezzate per l'export ma ancora distanti dai loro omologhi persistenti forti. Il settore alimentare (3) evidenzia l'incremento percentuale più elevato tra le non persistenti (63%), a conferma delle opportunità inespresse nelle filiere agroalimentari.

Tavola 2 - Potenziale di export aggiuntivo per macro-settore [1]

Valori in milioni di euro

Macro-settore	Segmento	N. Imprese	Export att.	+2% (mln €)	Incr. % (+2 %)
Commercio	Deboli	12.615	8.148	1.628	20,0
	Non persistenti	20.694	3.317	663	20,0
Macchinari/Elettr.	Deboli	4.132	4.935	511	10,3
	Non persistenti	1.634	221	49	22,2
Metalli	Deboli	3.065	3.261	610	18,7
	Non persistenti	1.976	286	100	35,0
Alimentare	Deboli	1.875	1.468	571	38,9
	Non persistenti	961	127	80	63,0
Tessile-abbigliamento	Deboli	2.755	1.356	238	17,6
	Non persistenti	2.166	268	44	16,4

[1] I settori residui contribuiscono per circa 2,7 miliardi di euro.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

SECONDA SIMULAZIONE: MIGLIORAMENTO DELL'EFFICIENZA INTERNA E CONVERGENZA PRUDENZIALE ALLA FRONTIERA DELLE IMPRESE PIÙ PERFORMANTI

La seconda simulazione si basa su un approccio econometrico più strutturato e descritto nella nota metodologica, stima il potenziale inespresso di export (*missing export*) ipotizzando due scenari complementari.

Il primo scenario considera un miglioramento dell'efficienza interna del sistema produttivo. In particolare, viene stimato l'export aggiuntivo che si genererebbe qualora tutte le imprese caratterizzate da una performance esportativa inferiore a quella attesa colmassero tale divario, convergendo verso il livello di esportazioni previsto dal modello sulla base delle rispettive caratteristiche strutturali. Si tratta di un'ipotesi prudenziale, che non assume un miglioramento rispetto alle imprese più performanti, ma esclusivamente il recupero del differenziale negativo rispetto al *benchmark* individuato dal modello. Lo scenario fornisce pertanto una misura del potenziale incremento delle esportazioni conseguibile attraverso la riduzione delle inefficienze operative e il raggiungimento dei livelli di export attesi per imprese con analoghe caratteristiche strutturali.

Il secondo scenario valuta invece il potenziale di convergenza verso la frontiera delle imprese più performanti. In questo caso, viene stimato l'export aggiuntivo conseguibile nell'ipotesi che il sistema produttivo si allinei agli standard osservati tra le imprese esportatrici maggiormente consolidate, individuate tra quelle presenti continuativamente sui mercati esteri per l'intero periodo di osservazione e stabilmente collocate al di sopra della mediana settoriale di riferimento. Per mantenere un'impostazione prudenziale, la soglia di riferimento è fissata al 25° percentile della distribuzione dei residui di tale sottoinsieme di imprese. Il valore così ottenuto definisce un *benchmark* accessibile, che non richiede il raggiungimento dei livelli di eccellenza delle unità più performanti, bensì il conseguimento degli standard minimi osservati all'interno del gruppo delle esportatrici leader. La simulazione misura, pertanto, il potenziale incremento delle esportazioni associato a un progressivo allineamento delle imprese sottoperformanti ai livelli di ingresso della frontiera esportativa.

Sotto il profilo analitico, il secondo scenario basato sulla frontiera dei più performanti si attesta a 47,30 miliardi di euro complessivi (39,60 miliardi per la manifattura, 7,25 per il commercio, 0,44 per gli altri settori), mentre il primo scenario basato sulla mediana condizionale si ferma a 39,54 miliardi di euro (30,21 manifattura, 7,96 commercio e 1,37 altri settori).

Il potenziale esportativo inespresso risiede stabilmente nel comparto manifatturiero. All'interno di questo settore, la quota più rilevante del gap è riconducibile alle imprese persistenti, per le quali il margine di crescita stimato ammonta a 24,72 miliardi di euro nello scenario 1 e a 31,60 miliardi nello scenario 2.

Entrambe le simulazioni evidenziano inoltre una marcata concentrazione del potenziale nelle classi dimensionali intermedie. Il deficit esportativo risulta infatti sostanzialmente ripartito tra piccole e medie imprese, con valori compresi tra 16 e 20 miliardi di euro per ciascuna categoria. Ciò suggerisce che i maggiori margini di miglioramento non si collocano né tra le microimprese né tra le grandi imprese, bensì nel segmento che costituisce l'ossatura del sistema manifatturiero esportatore.

Nel commercio[1] emerge invece una configurazione differente: il potenziale di crescita risulta concentrato prevalentemente tra le micro e le piccole imprese, che assorbono la quasi totalità del margine esportativo attivabile.

Tavola 3 - Stima del *missing export* per macro-settore, classe dimensionale e persistenza esportativa (scenario 1)
Valori in miliardi di euro

	Micro (0-9 addetti)	Piccola (10-49)	Media (50-249)	Totale comparto
Manifattura	2,35	13,13	14,73	30,21
persistenti	*1,39*	*10,09*	*13,23*	*24,72*
parziali	*0,52*	*1,94*	*1,04*	*3,50*
non persistenti	*0,43*	*1,10*	*0,46*	*1,99*
Commercio	3,06	3,18	1,72	7,96
persistenti	*2,00*	*2,74*	*1,62*	*6,37*
parziali	*0,66*	*0,35*	*0,08*	*1,09*
non persistenti	*0,40*	*0,09*	*0,01*	*0,50*
Altri settori	0,48	0,64	0,25	1,37
persistenti	*0,08*	*0,21*	*0,07*	*0,38*
parziali	*0,12*	*0,19*	*0,07*	*0,38*
non persistenti	*0,28*	*0,24*	*0,11*	*0,60*
Totale PMI	**5,9**	**17,0**	**16,7**	**39,5**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

[1] Una specifica attenzione metodologica è stata riservata al comparto del commercio. Al suo interno convivono infatti imprese fortemente orientate ai mercati esteri e operatori che, pur presentando dimensioni e livelli di produttività elevati, concentrano strutturalmente la propria attività sul mercato domestico. L'applicazione indiscriminata degli scenari controfattuali a tali soggetti rischierebbe di generare una sovrastima del potenziale esportativo. Per contenere tale rischio è stato introdotto un criterio prudenziale di eleggibilità: per le imprese del comparto commercio con un'incidenza dell'export inferiore all'1 per cento del fatturato, il potenziale export aggiuntivo viene convenzionalmente posto pari a zero. Tale vincolo consente di circoscrivere la stima del gap esportativo alle imprese che manifestano già una presenza, seppur minima, sui mercati internazionali, escludendo dal computo i soggetti la cui assenza dall'export appare coerente con un modello di business prevalentemente orientato alla domanda interna.

Tavola 4 - Stima del *missing export* per macro-settore, classe dimensionale e persistenza esportativa (scenario 2)
Valori in miliardi di euro

	Micro (0-9 addetti)	Piccola (10-49)	Media (50-249)	Totale comparto
Manifattura	3,15	17,55	18,91	39,60
persistenti	*1,74*	*13,04*	*16,82*	*31,60*
parziali	*0,73*	*2,78*	*1,42*	*4,94*
non persistenti	*0,67*	*1,72*	*0,67*	*3,06*
Commercio	2,87	2,86	1,53	7,25
persistenti	*1,90*	*2,51*	*1,46*	*5,87*
parziali	*0,61*	*0,28*	*0,06*	*0,96*
non persistenti	*0,35*	*0,06*	*0,01*	*0,42*
Altri settori	0,25	0,16	0,03	0,44
persistenti	*0,08*	*0,09*	*0,02*	*0,19*
parziali	*0,08*	*0,05*	*0,01*	*0,13*
non persistenti	*0,09*	*0,02*	*0,00*	*0,11*
Totale PMI	**6,3**	**20,6**	**20,5**	**47,3**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Il dato più rilevante che sembrerebbe emergere dalle simulazioni si osserva con la scomposizione del gap per segmenti di persistenza. Ben 31,60 miliardi di euro (pari al 79,8% del potenziale inespresso totale) fanno capo a imprese classificate come persistenti, ovvero aziende che esportano in modo continuativo da circa un decennio; la continuità di presenza sui mercati esteri è il principale driver della performance esportativa potenziale, mentre le aziende non persistenti hanno un margine di recupero che le simulazioni calcolano essere di circa 2-3 miliardi.

I risultati dell'analisi suggeriscono che il principale potenziale di crescita dell'export italiano non risieda tanto nell'ampliamento della platea delle imprese esportatrici occasionali o nelle prime fasi del percorso di internazionalizzazione, quanto piuttosto nel rafforzamento della performance delle imprese esportatrici persistenti che operano al di sotto del livello coerente con le proprie caratteristiche strutturali.

Sotto il profilo geografico, la quota maggiore del potenziale inespresso si concentra nelle principali aree industriali del Paese, con il Nord-Ovest e il Nord-Est che presentano un gap di 10 miliardi di euro ciascuno, seguiti dalle regioni del Centro (6 miliardi).

La relazione positiva osservata tra importazione di beni e intensità esportativa, particolarmente evidente nella manifattura, emerge con chiarezza dalle stime del modello, a conferma che l'internazionalizzazione non si esaurisce nella sola attività di vendita all'estero e risulta coerente con l'ipotesi di un robusto effetto di *learning by importing*[2]. L'apertura internazionale appare

[2] Sulla base della letteratura economica, l'accesso a input intermedi esteri consente alle imprese di beneficiare di trasferimenti tecnologici incorporati nei beni importati e di miglioramenti organizzativi che possono riflettersi positivamente sulla performance esportativa. Si veda, ad esempio: Amiti, M., & Konings, J. (2007). Trade liberalization, intermediate inputs, and productivity: Evidence from Indonesia. *American Economic Review*, 97(5), 1611–1638.; Goldberg, P. K., Khandelwal, A. K., Pavcnik, N., & Topalova, P. (2010). Imported intermediate inputs and domestic product growth: Evidence from India. *The Quarterly Journal of Economics*, 125(4), 1727–1767; Bas, M., & Strauss-Kahn, V. (2014). Does importing more inputs raise exports? Firm-level evidence from France. *Review of World Economics,* 150(2), 241–275.

quindi come un fenomeno integrato, nel quale import ed export tendono a rafforzarsi reciprocamente.

Il confronto tra i due scenari controfattuali evidenzia che gran parte del potenziale esportativo aggiuntivo deriva dal recupero di performance rispetto ai livelli attesi per imprese con caratteristiche analoghe. La differenza relativamente contenuta tra i due scenari suggerisce, inoltre, che il sistema produttivo italiano non è caratterizzato tanto dall'assenza di imprese eccellenti, quanto dalla presenza di un ampio numero di imprese che non sfruttano pienamente il proprio potenziale esportativo.

Nel secondo scenario, il fatto che il potenziale aggiuntivo stimato rimanga significativo anche utilizzando una soglia prudenziale sembra indicare che esista uno spazio concreto per processi di convergenza verso standard di performance più elevati.

NOTA METODOLOGICA

Questa sezione descrive i dettagli tecnici delle due simulazioni presentate nei paragrafi precedenti. In entrambi i casi, come già anticipato, il campione esclude le multinazionali, sia italiane che estere.

PRIMA SIMULAZIONE: APPROCCIO INCREMENTALE

I gruppi di confronto sono identificati tramite i residui di una regressione OLS della propensione all'export (export/fatturato) su produttività del lavoro (log), effetti fissi per classe dimensionale, macrosettore e macroarea geografica, stimata sul campione delle persistenti esportatrici nel 2023. Le Persistenti Deboli sono quelle con residuo negativo rispetto alla mediana di cella settore×dimensione (esportano meno del previsto dato il loro profilo); le Persistenti Forti hanno residuo positivo o nullo. L'approccio garantisce che il confronto avvenga a parità di caratteristiche strutturali osservabili. La simulazione applica a ciascuna impresa dei segmenti target un incremento della propensione all'export di 1, 2 o 3 punti percentuali, moltiplicato per il fatturato osservato. Un vincolo assicura che la propensione simulata non superi il 100 per cento.

SECONDA SIMULAZIONE: APPROCCIO *FRACTIONAL LOGIT*

L'analisi della performance esportativa è stata condotta utilizzando come variabile dipendente l'intensità di export, definita come il rapporto tra esportazioni e fatturato dell'impresa (export/fatturato). Trattandosi di una variabile frazionaria compresa nell'intervallo [0,1], l'impiego di modelli lineari tradizionali potrebbe produrre stime distorte. Per tale ragione è stato adottato il modello *Fractional Logit* proposto da Papke e Wooldridge (1996)[3].

La stima è condotta tramite *Quasi-Maximum Likelihood* (QMLE) con funzione di link logistica, che specifica la media condizionata come $E[y|x] = G(x\beta)$, dove G rappresenta la funzione logistica. Questo approccio garantisce la consistenza delle stime anche in assenza di corretta specificazione della distribuzione condizionata della variabile dipendente, richiedendo unicamente la corretta specificazione della media condizionata. Gli errori standard sono corretti per eteroschedasticità.

Il vettore delle covariate include: il logaritmo naturale della produttività del lavoro (valore aggiunto per addetto), come misura della capacità competitiva dell'impresa; controlli per storia esportativa, costruiti come *dummy* di persistenza basate sulla stabilità dell'export nei 9 anni precedenti l'anno di riferimento; una *dummy* per la presenza di un flusso di importazione contemporaneo, che cattura il grado di integrazione dell'impresa nel commercio internazionale; effetti fissi per classe dimensionale, settore di attività e regione di localizzazione.

[3] Papke, L. E., & Wooldridge, J. M. (1996). Econometric methods for fractional response variables with an application to 401 (k) plan participation rates. Journal of Applied Econometrics, 11(6), 619-632.

Tavola 5 - Quadro diagnostico delle Regressioni Fractional Logit

	Manifattura	Commercio	Altri settori
Osservazioni nel Campione (N)	48.687	36.779	11.814
Pseudo R2 (McFadden) %	6,45	5,01	9,62
Wald $\chi 2$ (Significatività Globale)	8.148,52	3.854,02	1.746,33
Prob > $\chi 2$	0	0	0
Quota Imprese Sotto-Performanti (%)	64,60	71,80	77,70

Elaborazioni Agenzia ICE

Per la quantificazione del potenziale inespresso, si procede in tre stadi. Nel primo stadio si calcola il residuo individuale come differenza tra l'intensità di export osservata e il valore della media condizionata stimata dal modello ($\hat{y} = \hat{E}[y|x]$), entrambi espressi nella metrica originale della variabile dipendente. Nel secondo stadio si isolano le imprese con residuo negativo, ovvero quelle che realizzano un'intensità di export inferiore alla propria media condizionata di segmento, controllando per tutte le caratteristiche osservabili. Nel terzo stadio, per queste imprese, l'intensità potenziale viene fissata al valore della media condizionata stimata $\hat{E}[y|x]$. Il *missing export* è quindi calcolato come differenza tra l'export potenziale, ottenuto applicando l'intensità attesa al fatturato osservato, e l'export effettivamente realizzato.

Il secondo scenario definisce un *benchmark* di performance sulla base delle imprese strutturalmente più solide del campione. A tal fine vengono selezionate le imprese che soddisfano simultaneamente due condizioni: i) una presenza continuativa sui mercati esteri nell'intero periodo di osservazione (2017-2025), assunta come indicatore di stabilità e consolidamento dell'attività esportativa; ii) un residuo non negativo, ossia un'intensità di export pari o superiore alla propria media condizionata stimata, a indicare che l'impresa performa al di sopra della media del proprio segmento di riferimento a parità di caratteristiche osservabili. All'interno di questo sottoinsieme viene individuato il 25° percentile della distribuzione dell'intensità di export, assunto come soglia di riferimento per la simulazione controfattuale. La scelta di tale percentile, in luogo della mediana o di soglie più elevate, risponde a un criterio di prudenza: il *benchmark* non coincide con i livelli raggiunti dalle imprese più performanti, ma con la soglia di ingresso nel gruppo delle stesse. In questo modo, la simulazione fornisce una stima conservativa del potenziale esportativo aggiuntivo conseguibile attraverso un progressivo allineamento ai livelli minimi osservati all'interno del cluster di riferimento.

⊕ APPROFONDIMENTO

Le imprese che esportano negli Stati Uniti: caratteristiche, dinamica e vulnerabilità potenziali

di Roberto Monducci (Osservatorio Imprese Estere)

La persistenza di una fase di aggressive politiche commerciali da parte dell'Amministrazione Trump tende ad aumentare il profilo di rischio dell'attività di esportazione verso gli Stati Uniti, che, negli ultimi anni, hanno consolidato la seconda posizione nella classifica dei paesi di sbocco dell'export italiano: l'incidenza di questo mercato, infatti, è aumentata dal 10,3 al 10,6 per cento tra il 2024 e il 2025, avvicinandosi alla quota del primo partner (la Germania), attestatasi all'11,4 per cento e con un andamento declinante nel tempo.[1]

La presenza di potenziali profili di rischio emerge dall'analisi della struttura delle imprese che esportano verso gli USA e del loro grado di esposizione verso quel paese. Per le imprese persistentemente esportatrici è possibile rilevare come il 30 per cento (24.552 imprese) registri flussi di esportazioni verso gli Stati Uniti in ciascun anno del triennio 2023-25, pari nel 2025 a 62,2 miliardi di euro [Tavola 1].

Per le imprese che esportano verso gli USA, nel 2025 il peso dei flussi verso quel mercato sul loro export totale è pari al 13,9 per cento, un valore di poco superiore a quello del 2023 (13,7%). L'incidenza delle imprese che esportano verso gli USA sul totale delle imprese esportatrici tende a crescere con la dimensione aziendale, passando dal 21,4 per cento per le microimprese al 64,0 per cento per le grandi.

A livello settoriale, la quota è superiore per l'industria in senso stretto (36,7%), rispetto al commercio (20,3%) e agli altri settori (22,6%). Le grandi imprese spiegano il 61,1 per cento dell'export verso gli USA, un'incidenza notevolmente superiore al loro peso sull'export complessivo (51,8%), mentre i dati relativi alla governance delle imprese mostrano come quelle multinazionali realizzino l'82,4 per cento dei flussi di export verso gli USA (38% per quelle a controllo estero e 44,4% per quelle a controllo italiano). Il peso degli USA come mercato di sbocco è relativamente simile per le imprese industriali (13,8%) e per quelle commerciali (12,8%), mentre è notevolmente superiore per gli altri settori (23,7%).

Nel triennio la dinamica dell'export verso gli USA è positiva e pari al +6,1 per cento, con tassi di crescita rilevanti per le imprese commerciali e le imprese a controllo estero e cali per l'industria in senso stretto e le multinazionali italiane. All'interno di tale contesto, è da rilevare che nel 2025 l'export verso gli USA abbia mostrato un'accelerazione rispetto a quanto registrato l'anno precedente, con un incremento del 4,7 per cento rispetto al 2024, superiore al +1,3 per cento rilevato nel 2024. Lo scorso anno gli incrementi più significativi hanno riguardato le imprese dei settori diversi dall'industria (+13,6% per il commercio e +24,7% per gli altri settori), mentre le esportazioni delle imprese industriali sono aumentate dell'1,7 per cento. Aumenti superiori alla media hanno riguardato le grandi imprese (+6,9%), le imprese multinazionali a controllo italiano (+7%) e quelle indi-

[1] Per quanto riguarda la fonte dei dati su cui si basano le elaborazioni di questo contributo, si veda la nota 3 del paragrafo 2.6.2 *La dinamica delle imprese esportatrici nel triennio 2023-2025*.

pendenti (+4,7%). Tali evidenze sembrano coerenti, almeno in parte, con fenomeni di anticipazione degli scambi (*front-loading*) da parte degli operatori economici, riconducibili alle aspettative generate dall'agenda protezionistica dell'amministrazione Trump e dalla prospettata introduzione di dazi sulle esportazioni provenienti dall'UE.

Tavola 1 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2023-24-25: aziende che hanno esportato verso gli Stati Uniti in tutti gli anni, per classi di addetti, settore, governance

Valori in milioni di euro

	Imprese che esportano verso gli USA		Esportazioni verso gli USA nel 2025		
	Numero (unità con export in tutti gli anni)	Incidenza % sul totale	Valore	Composizione %	Incidenza % sull'export totale dell'impresa
Dimensione aziendale					
Microimprese	8.103	21,4	2.868	4,6	35,5
Piccole imprese	9.949	31,4	6.116	9,8	14,2
Medie imprese	5.203	50,7	15.224	24,5	12,6
Grandi imprese	1.297	64,0	38.027	61,1	13,9
Settore di attività economica					
Industria in senso stretto	17.485	36,7	47.574	76,4	13,8
Commercio	5.788	20,3	11.117	17,9	12,8
Altri settori	1.279	22,6	3.544	5,7	23,7
Governance					
Imprese indipendenti	13.364	25,4	6.192	9,9	17,5
Imprese di gruppi domestici	4.870	30,6	4.771	7,7	12,0
Imprese multinazionali a controllo estero	2.191	42,5	23.647	38,0	13,3
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	4.127	50,9	27.625	44,4	14,2
Totale	**24.552**	**30,0**	**62.235**	**100**	**13,9**

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Istat

L'import dagli USA attivato dalle imprese esportatrici verso quel paese è più che raddoppiato tra il 2023 e il 2025, passando da 12,5 a 26,4 miliardi di euro. Dal punto di vista settoriale, la crescita dell'import è determinata quasi interamente dall'espansione degli acquisti effettuati dal settore commerciale, attivati pressoché totalmente dalle imprese a controllo estero.

In questo quadro, è possibile rilevare come un tratto caratteristico dell'interscambio commerciale con gli Stati Uniti negli ultimi tre anni sia costituito dalla forte dinamica dei flussi realizzati da imprese appartenenti a gruppi multinazionali esteri a controllo statunitense; per l'export la quota passa dal 9,6 per cento al 16,5 per cento a fronte di un aumento delle esportazioni dell'82,6 per cento, rispetto al +6,1 per cento registrato per il totale delle imprese. Si tratta quindi di un fenomeno molto intenso

e di dimensioni rilevanti, segnale di un cambiamento nelle relazioni commerciali che legano le affiliate italiane dei gruppi multinazionali a controllo statunitense al mercato domestico.

Cambiamenti ragguardevoli interessano anche, ma in misura notevolmente amplificata, le importazioni dagli Stati Uniti effettuate dalle imprese esportatrici, aumentate del 726 per cento (da 1,9 a 15,7 miliardi di euro) per le imprese estere controllate dagli USA, a fronte di un incremento complessivo del 110,7 per cento (da 12,5 a 26,4 miliardi), determinando un'incidenza sul totale degli acquisti dagli USA che passa dal 15,1 al 59,6 per cento.

Di fatto, l'attivazione delle affiliate italiane di gruppi statunitensi spiega gran parte della dinamica di crescita dei flussi di importazioni e di esportazioni da e verso gli USA generati dalle imprese esportatrici, altrimenti stabili nel confronto tra il 2023 e il 2025.

Allo scopo di valutare i potenziali rischi derivanti dalle politiche commerciali dell'amministrazione Trump, sono stati calcolati alcuni indicatori specifici a livello di singola impresa, di cui il principale è dato dall'incidenza dell'export verso gli Stati Uniti sulle esportazioni totali delle imprese che, come si è visto, è nel 2025 mediamente pari al 13,9 per cento.

L'analisi della distribuzione della quota di export destinata agli USA sull'export totale dell'impresa consente di individuare le aziende maggiormente esposte verso il mercato americano e le loro caratteristiche[2]. Ne risulta che la metà delle imprese persistentemente esportatrici verso gli Stati Uniti (oltre 12mila unità) mostra, nel 2025, un'incidenza dell'export verso tale paese superiore al 14,2 per cento del proprio export totale; inoltre, per il 25 per cento delle imprese con il più elevato grado di esposizione (6mila imprese), tale valore è superiore al 48,3 per cento, mentre per il primo 10 per cento (2.400 imprese) si rileva un'incidenza superiore al 93,8 per cento.

Considerata la nuova strategia commerciale del governo americano, caratterizzata dall'introduzione – effettiva o potenziale – di dazi significativi nei confronti dei paesi europei, vengono qui considerate vulnerabili le imprese con un'esposizione verso gli USA superiore al 50 per cento del proprio export totale [Tavola 2], cioè quelle per le quali gli Stati Uniti rappresentano il principale mercato di sbocco all'estero, pari a poco meno di un quarto delle imprese che esportano verso gli USA.

Si tratta di 5.970 imprese, con 143mila addetti, che esportano verso gli USA poco meno di 16 miliardi di euro, corrispondenti in media al 67,7% del loro export complessivo ed al 25,2% di quello generato dal sistema esportatore italiano verso gli Stati Uniti. La loro dimensione media è pari a 23,9 addetti per impresa: tale valore, notevolmente inferiore rispetto a quello di 78,2 addetti del totale delle imprese che esportano verso gli Stati Uniti, segnala la presenza di numerose imprese di piccola dimensione tra quelle vulnerabili.

Le imprese vulnerabili di medie e grandi dimensioni sono 442 e generano 10,8 miliardi di euro di export verso gli USA; quelle di micro e piccola dimensione sono 5.528 e realizzano 4,9 miliardi di export. Considerando la governance dell'impresa, le imprese indipendenti e quelle dei gruppi domestici sono proporzionalmente più presenti tra quelle vulnerabili rispetto alla loro incidenza sull'export complessivo verso gli Stati Uniti; ciò riguarda, anche se in misura minore, le multinazionali a controllo italiano, mentre quelle a controllo estero rappresentano una quota tra le imprese "vulnerabili" nettamente inferiore a quella da esse registrata per il complesso delle esportazioni verso gli USA. Questo avviene in particolare per le imprese con controllante statunitense. L'analisi dell'incidenza dell'export verso gli USA generato dalle imprese vulnerabili su quello totale verso gli Stati Uniti, mediamente pari al 25,2 per cento, permette di ricavare indicazioni sulla vulnerabilità dei singoli settori: i comparti con la maggiore incidenza [Figura 1] risultano essere, in particolare, la fabbricazione di altri mezzi di trasporto (63,9%), l'industria farmaceutica (42%), il commercio al dettaglio (escluso quello di autoveicoli e motocicli) (36,8%), la fabbricazione di prodotti in metallo (36,4%), l'industria delle bevande e del tabacco (36%).

[2] I dati a disposizione non consentono, a questo livello di esplorazione, di considerare eventuali esenzioni di specifici prodotti.

Tavola 2 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2023-24-25: aziende che hanno esportato verso gli Stati Uniti in tutti gli anni e classificabili come vulnerabili, per classi di addetti, settore, governance

Valori e percentuali

	Imprese che esportano verso gli USA classificabili come vulnerabili		Esportazioni verso gli USA nel 2025			
	Valore (unità con export in tutti gli anni)	Addetti ('000€)	Valore	Composizione %	Incidenza % sull'export totale dell'impresa	Incidenza % sull'export del totale delle imprese verso gli USA
Dimensione aziendale						
Microimprese	3.651	13,4	2.209	14,1	83,9	77,0
Piccole imprese	1.877	39,8	2.684	17,1	74,0	43,9
Medie imprese	378	37,6	3.463	22,1	68,1	22,7
Grandi imprese	64	51,9	7.328	46,7	62,0	19,3
Settore di attività economica						
Industria in senso stretto	3.386	96,2	12.637	80,6	65,2	26,6
Commercio	1.957	16,0	1.412	9,0	76,8	12,7
Altri settori	627	30,6	1.634	10,4	84,4	46,1
Governance						
Imprese indipendenti	4.438	44,1	3.266	20,8	81,5	52,8
Imprese di gruppi domestici	923	24,1	1.604	10,2	71,8	33,6
Imprese multinazionali a controllo estero	253	34,3	3.275	20,9	62,8	13,9
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	356	40,3	7.538	48,1	64,4	27,3
Totale	**5.970**	**142,8**	**15.683**	**100**	**67,7**	**25,2**

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Istat

Per i due principali settori di esportazione verso gli USA, le incidenze dell'export delle imprese vulnerabili sono pari al 20,2 per cento per il settore dei macchinari e al 10,6 per cento per il commercio all'ingrosso.

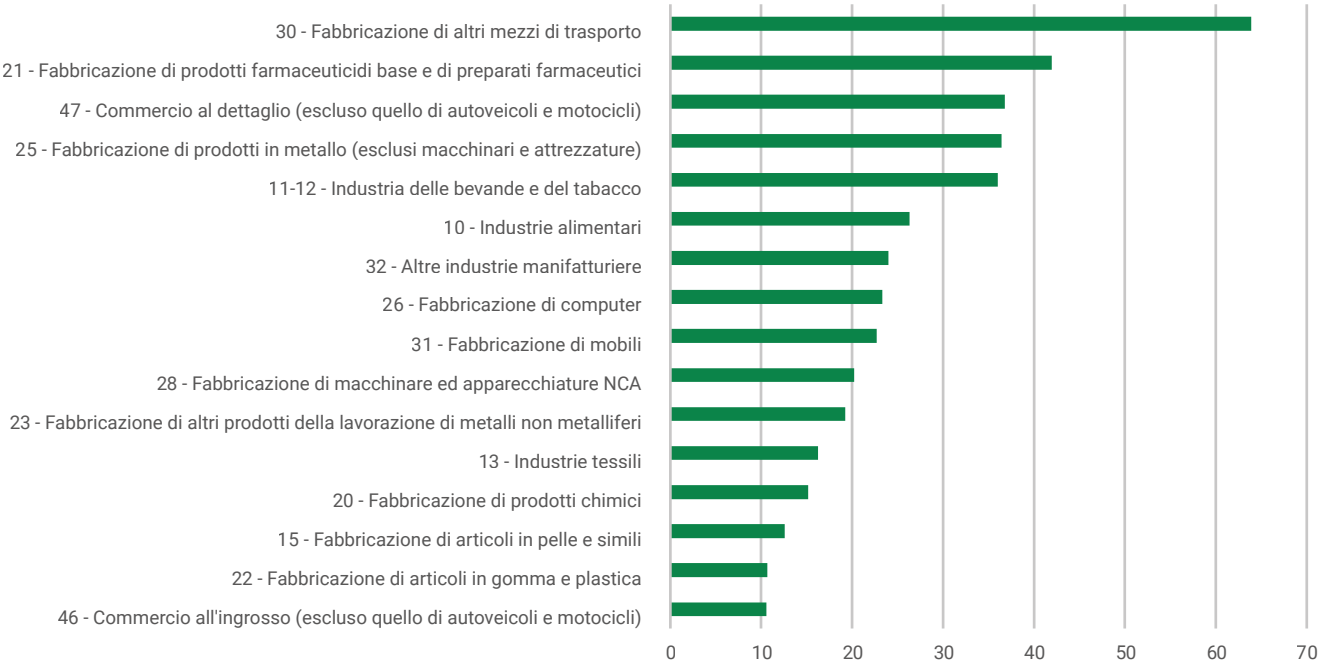
Tra il 2023 e il 2025 l'export verso gli Stati Uniti delle imprese potenzialmente vulnerabili è aumentato del 25,1 per cento rispetto al +6,1 per cento dell'export complessivo verso gli USA, segnalando non solo che tali imprese siano fortemente esposte verso il mercato statunitense, ma anche che le tendenze recenti abbiano mostrato una penetrazione crescente a tassi molto superiori alla media.

Rispetto alle dinamiche medie della stessa tipologia di impresa, incrementi particolarmente significativi dell'export verso gli USA interessano soprattutto, tra le imprese potenzialmente vulnerabili, quelle di medie dimensioni, le imprese industriali e le multinazionali a controllo italiano.

Tra le imprese industriali, i maggiori tassi di crescita dell'export verso gli USA delle imprese fortemente esposte verso tale mercato si rilevano, nell'ordine, l'industria farmaceutica, le altre industrie manifatturiere, l'industria della gomma e della plastica, la fabbricazione di altri mezzi di trasporto e l'industria chimica.

Figura 1 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2023-24-25: settori con le maggiori incidenze dell'export verso gli USA dell'imprese vulnerabili sul loro export totale verso gli USA

Valori in punti percentuali



Fonte: elaborazione dell'autore su dati Istat

Nel loro insieme, le evidenze esaminate segnalano alcuni profili di criticità. In particolare, la sostenuta espansione delle esportazioni verso gli Stati Uniti osservata negli ultimi anni tra le imprese più esposte a quel mercato indica che la loro presenza commerciale in loco assume una natura strutturale, che si manifesta non solo nell'elevato grado di dipendenza da tale destinazione, ma anche nella persistenza e nell'intensità della crescita dei flussi esportativi. Inoltre, il quadro proposto rende necessario distinguere tra l'esposizione elevata di imprese di piccole dimensioni, presumibilmente associata ad una consolidata presenza in specifiche nicchie di mercato, e quella di affiliate di gruppi multinazionali, soprattutto a controllo estero, che riflette strategie commerciali fortemente caratterizzate da scambi intra-gruppo, come nel caso dell'industria farmaceutica.

In ogni caso, le perturbazioni commerciali già realizzatesi e soprattutto quelle potenziali interessano una platea di imprese estremamente ampia, di dimensioni economiche rilevanti e con una crescente integrazione nel mercato statunitense. Si tratta dunque di un nucleo strutturalmente presente in quel mercato, che potrebbe incontrare significative difficoltà nel gestire gli effetti di politiche commerciali aggressive da parte dell'amministrazione statunitense.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

L'approfondimento dell'analisi del posizionamento recente delle imprese stabilmente esportatrici verso gli Stati Uniti ha consentito di individuare alcuni fenomeni di rilievo.

In primo luogo, è possibile rilevare come l'interscambio commerciale con gli Stati Uniti negli ultimi tre anni sia caratterizzato dalla forte dinamica dei flussi realizzati da imprese appartenenti a gruppi multinazionali esteri a controllo statunitense. Di fatto, la forte attivazione di export da parte delle affiliate italiane di questi gruppi spiega gran parte della dinamica di crescita dei flussi di importazioni e di esportazioni da e verso gli USA generati dalle imprese esportatrici, altrimenti stabili nel confronto tra il 2023 e il 2025.

Inoltre, è possibile individuare un nucleo di imprese estremamente sensibili, e potenzialmente vulnerabili, agli effetti delle nuove politiche commerciali statunitensi: si tratta di 5.970 imprese, con 143mila addetti, che esportano verso gli USA poco meno di 16 miliardi di euro, corrispondenti in media al 67,7 per cento del loro export complessivo ed al 25,2 per cento di quello generato dal sistema esportatore italiano verso gli Stati Uniti. Le imprese indipendenti e quelle dei gruppi domestici sono proporzionalmente più presenti tra quelle vulnerabili e risultano sovradimensionate rispetto alla loro incidenza sull'export complessivo verso gli Stati Uniti. Dal punto di vista dei settori, la fabbricazione di altri mezzi di trasporto, l'industria farmaceutica, il commercio al dettaglio (escluso quello di autoveicoli e motocicli), la fabbricazione di prodotti in metallo, l'industria delle bevande e del tabacco registrano una forte presenza di imprese vulnerabili.

Tra il 2023 e il 2025 l'export verso gli Stati Uniti delle imprese sensibili, e potenzialmente vulnerabili, è aumentato del 25,1 per cento rispetto al +6,1 per cento dell'export complessivo verso gli USA, segnalando non solo la forte esposizione di tali imprese verso il mercato statunitense, ma anche una penetrazione crescente in quel mercato.

⊕ APPROFONDIMENTO

Le importazioni strategiche e il ruolo delle imprese

di Giulio Perani (Istat)

DEFINIZIONE DEI PRODOTTI STRATEGICI

I rischi derivanti per l'Italia dalla crescente instabilità internazionale e dalla conseguente turbolenza dei mercati globali sono ormai ben individuati ai massimi livelli politici.[1] Si tratta di dinamiche che devono essere necessariamente affrontate in un quadro di cooperazione internazionale e coerentemente con le politiche della Commissione europea, in particolare con il sostegno a una rinnovata politica industriale a livello europeo[2].

Con riferimento alle esigenze conoscitive che emergono da tale contesto, l'Istat ha avviato uno studio[3] finalizzato, dal punto di vista statistico, a sviluppare indicatori sintetici di dipendenza strategica dell'Italia e dell'UE dalle importazioni extra Unione e, dal punto di vista analitico, a valutare il grado di vulnerabilità delle imprese italiane a potenziali problemi di approvvigionamento di materie prime o prodotti strategici.

La fase iniziale dello studio ha riguardato l'individuazione delle merci che, nell'attuale contesto UE, possano avere un valore strategico. In tale prospettiva, si è scelto di utilizzare dati sulle importazioni al massimo livello di disaggregazione disponibile, mediante l'adozione della classificazione ufficiale delle merci oggetto di importazione (Nomenclatura combinata, NC8) che comprende 9.865 prodotti o materiali. Questo livello di disaggregazione è disponibile sia per i dati macro pubblicati da Eurostat (database COMEXT)[4], sia per i dati sul commercio estero prodotti dall'Istat a livello di impresa. Nella definizione dell'ambito di studio, è stato adottato un concetto ampio di prodotto strategico includendo le materie prime essenziali per le filiere produttive

[1] Come esempi significativi possono essere citati il recente Libro Bianco del Ministero delle Imprese e del Made in Italy, *Made in Italy 2030 per una nuova strategia industriale* (2026), con particolare riferimento al Capitolo 1 (p. 44 e seguenti) in cui vengono definiti gli obiettivi generali di sicurezza economica e il *Documento di Finanza Pubblica 2026* (2026) del Ministero dell'Economia e delle Finanze che, nella Relazione annuale sui progressi compiuti nel 2025, sottolinea i rischi per l'economia italiana di perturbazioni sui mercati dei prodotti energetici e delle materie prime.

[2] Il documento ispiratore di tale approccio è la Comunicazione congiunta al Parlamento europeo, al Consiglio europeo e al *Consiglio sulla Strategia europea per la sicurezza economica* della Commissione europea e dell'Alto rappresentante dell'Unione per gli affari esteri e la politica di sicurezza (20 giugno 2023), in cui si individuano tre pilastri della futura politica economica dell'UE: 1) promozione della base produttiva e della competitività; 2) protezione dai rischi interni ed esterni; 3) partenariati e cooperazione internazionale. A tale documento iniziale hanno fatto seguito iniziative concrete mirate, tra l'altro, ad assicurare l'accesso dei paesi alle cosiddette tecnologie critiche (ad esempio microelettronica, IA, biotecnologie, energie pulite), identificate come aree chiave da sviluppare e tutelare per garantire la sicurezza economica e la sovranità tecnologica dell'Unione Europea.

[3] I primi risultati di tale studio sono stati pubblicati in Istat. (2026). R*apporto sulla Competitività dei Settori produttivi.* Istat. Il volume include anche, in appendice, la lista di prodotti, secondo la classificazione NC8, che sono stati oggetto di studio.

[4] COMEXT è la banca dati statistica dell'Eurostat dedicata al commercio internazionale di merci dell'Unione Europea, gestita e aggiornata dalla Commissione europea. Riporta, in serie storica, dati dettagliati sulle importazioni ed esportazioni di beni tra gli Stati membri dell'UE (commercio intra UE) e tra l'UE e i paesi terzi (commercio extra UE). I dati sono disponibili per flusso (import/export), paese partner, Stato membro dichiarante, prodotto e periodo di riferimento (mensile o annuale).

tecnologiche[5], i prodotti energetici e alcune categorie di prodotti (incluse alcune forniture essenziali per la transizione energetica) per i quali l'UE è ancora dipendente da fornitori esterni in attesa di un rafforzamento delle proprie capacità industriali[6].

L'insieme della documentazione prodotta dalla Commissione europea nella fase di preparazione, e poi di applicazione, delle normative in materia di politica industriale, transizione ecologica e digitale e rafforzamento dei processi di approvvigionamento di materie prime critiche è stato analizzato con il supporto di tre diverse *chatbot* di intelligenza artificiale per estrarre una lista di parole chiave utilizzate nella fase successiva, mediante incrocio con le definizioni dei prodotti inclusi nella classificazione NC8, per l'individuazione dei prodotti rilevanti per le politiche considerate. Tale processo, che ha previsto diverse fasi di verifica e confronto tra i risultati delle tre *chatbot*, ha portato all'identificazione di 317 prodotti strategici distinti in otto categorie [Tavola 1].

Tavola 1 – Sintesi del contenuto delle otto categorie di prodotti strategici (317) selezionati da NC8

Biotecnologie e salute - 33 prodotti (10,4%). Principi attivi farmaceutici, antibiotici, vaccini umani e veterinari, prodotti biologici (antisieri, frazioni del sangue), reagenti diagnostici, dispositivi medici (ortopedia, radiologia, protesi), colture microbiche.
Difesa e aerospazio - 39 prodotti (12,3%). Piattaforme aerospaziali (elicotteri, aeroplani, satelliti, veicoli di lancio), sistemi d'arma, turboreattori e turbopropulsori, apparecchiature di navigazione, radar, sistemi di comunicazione sicura, munizionamento.
Energia alternativa e storage - 44 prodotti (13,9%). Materiali per la transizione energetica. Batterie con varie tecnologie (litio-ion, nichel-metallo idruro, piombo avanzato), celle e moduli fotovoltaici, turbine a vapore e gas, motori elettrici e generatori, inverter e convertitori, apparecchiature per reti elettriche, pompe di calore, componenti magnetici.
Manifattura e robotica avanzata - 62 prodotti (19,6%). Include macchine utensili CNC, centri di lavorazione, robot industriali, sistemi di produzione additiva, strumentazione di misura e controllo, apparecchiature per l'industria 4.0.
Materie prime critiche - 49 prodotti (15,5%). Comprende l'intera gamma di materiali essenziali per le filiere high-tech. Terre rare per magneti e catalizzatori, metalli strategici (litio, cobalto, nichel, tungsteno, tantalio), materiali avanzati (fibre di carbonio, diamanti industriali, ceramiche tecniche), grafite per batterie, platino per celle a combustibile.
Petrolchimica e chimica di base - 27 prodotti (8,5%). Include combustibili fossili con ruolo transitorio per sicurezza energetica, materie prime per industria chimica, polimeri tecnici, catalizzatori specializzati, additivi per materiali avanzati.
Semiconduttori ed elettronica - 44 prodotti (13,9%). Include l'intera filiera microelettronica: macchinari per produzione wafer, silicio drogato, dispositivi discreti (diodi, transistor), circuiti integrati (processori, memorie, controller), componenti passivi, sistemi di imaging avanzati, fibre ottiche.
Tecnologie critiche per il nucleare - 19 prodotti (6,0%). Materiali della filiera nucleare civile. Minerali di uranio, materiali fissili (uranio naturale/arricchito, plutonio), isotopi radioattivi per medicina e industria, reattori nucleari, apparecchiature per separazione isotopica, idrogeno come vettore energetico.

Fonte: elaborazione Istat sulla base della Classificazione NC8

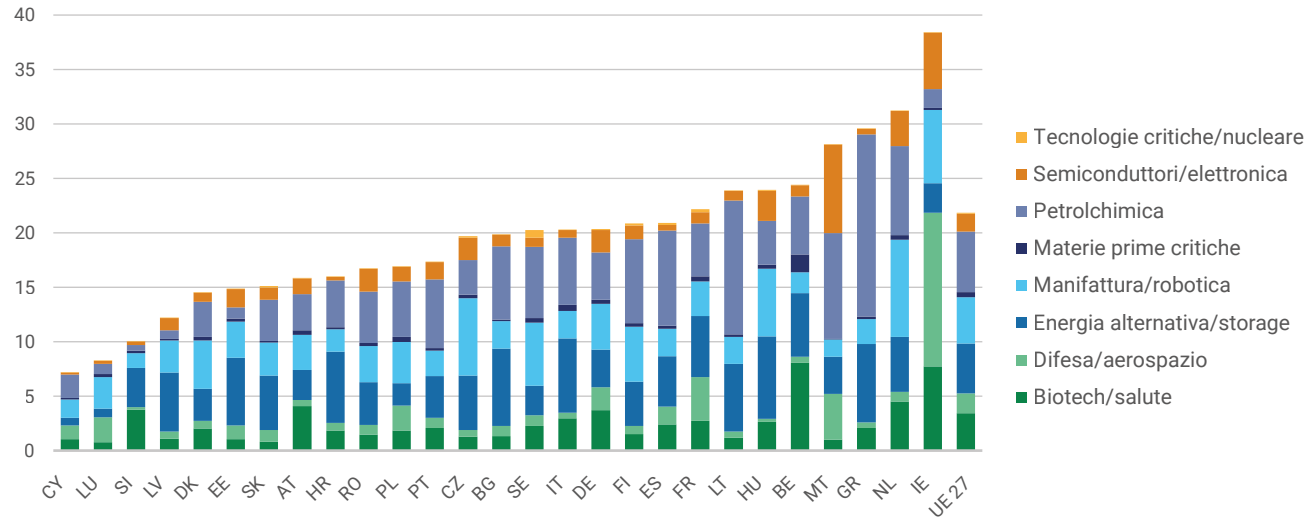
[5] Il riferimento normativo per l'individuazione di tale categoria di merci è il Regolamento Europeo 1252 del 2024, conosciuto come *Critical Raw Materials Act*, che ha individuato 34 materie prime critiche per l'industria europea, di cui 17 con valore strategico. Si vedano anche: lo studio preparatorio della Commissione europea, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs, & Grohol, M., & Veeh, C. (2023). Study on the critical raw materials for the EU 2023: Final report. Publications Office of the European Union. Disponibile in: https://doi.org/10.2873/725585; e la ricerca del Joint Research Center della UE, Carrara, S. et al. (2023). *Supply chain analysis and material demand forecast in strategic technologies and sectors in the EU: A foresight study* (JRC132889). Publications Office of the European Union. Disponibile in: https://doi.org/10.2760/386650. Si veda inoltre *Approvvigionamento e scambi internazionali di materie prime critiche e strategiche*.

[6] A questo scopo, è stata presa in considerazione una specifica iniziativa comunitaria: la Piattaforma per le tecnologie strategiche per l'Europa (Strategic Technologies for Europe Platform - STEP), nata per sostenere gli investimenti europei nelle tecnologie strategiche critiche. Il suo Regolamento istitutivo (795/2024) individua tre macrosettori tecnologici prioritari: tecnologie digitali e deep-tech (tra cui intelligenza artificiale, calcolo quantistico, microelettronica, cybersecurity); tecnologie pulite ed efficienti dal punto di vista delle risorse (decarbonizzazione, elettrificazione industriale, produzione manifatturiera pulita); biotecnologie (innovazione medica, sviluppo di vaccini, produzione farmaceutica). A questi si aggiunge il sostegno allo sviluppo delle competenze necessarie per le transizioni verde e digitale. Il riferimento normativo per le attività UE di transizione energetica è il Regolamento UE 1735/2024, noto come *Net-Zero Industry Act*.

L'IMPORT STRATEGICO DELL'ITALIA E DEI PAESI UE

Rispetto a una media UE di circa il 22 per cento, l'incidenza dell'import strategico varia significativamente tra i paesi UE anche in relazione al ruolo delle singole categorie in ciascun Paese. È, ad esempio, il caso dell'import per la difesa in Irlanda, del petrolchimico in Grecia o dell'elettronica a Malta. Le principali economie UE, compresa l'Italia, mostrano un'incidenza dell'import strategico, nel triennio 2023-2025, intorno al 20 per cento.

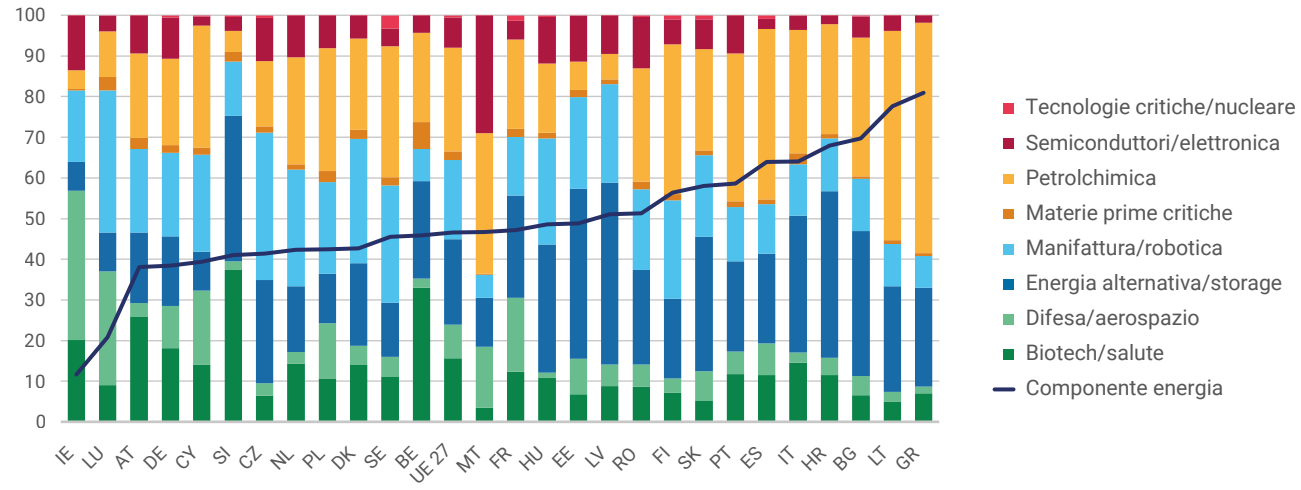
Figura 1 – Percentuale dell'import strategico sull'import totale. Paesi UE, media 2023-2025, dati in valore.
Dettaglio per categoria di prodotto



Fonte: elaborazione Istat su dati COMEXT (Eurostat)

La Figura 2 mostra in dettaglio la composizione per categoria dell'import strategico dei paesi UE. La linea scura evidenzia il ruolo della componente energetica, ovvero dell'importazione di combustibili fossili e di tecnologie per la transizione energetica (pannelli fotovoltaici, generatori eolici, batterie, ecc.), che incide per circa il 50 per cento dell'import strategico UE. Si tratta di prodotti rilevanti per diversi paesi, tra cui l'Italia (64 per cento dell'import strategico).

Figura 2 - Percentuale dell'import strategico per categoria di prodotto. Paesi UE, media 2023-2025, dati in valore [1]



[1] La linea, riferita all'asse verticale di destra, indica il peso percentuale di petrolchimica + energie alternative

Fonte: elaborazione Istat su dati COMEXT (Eurostat)

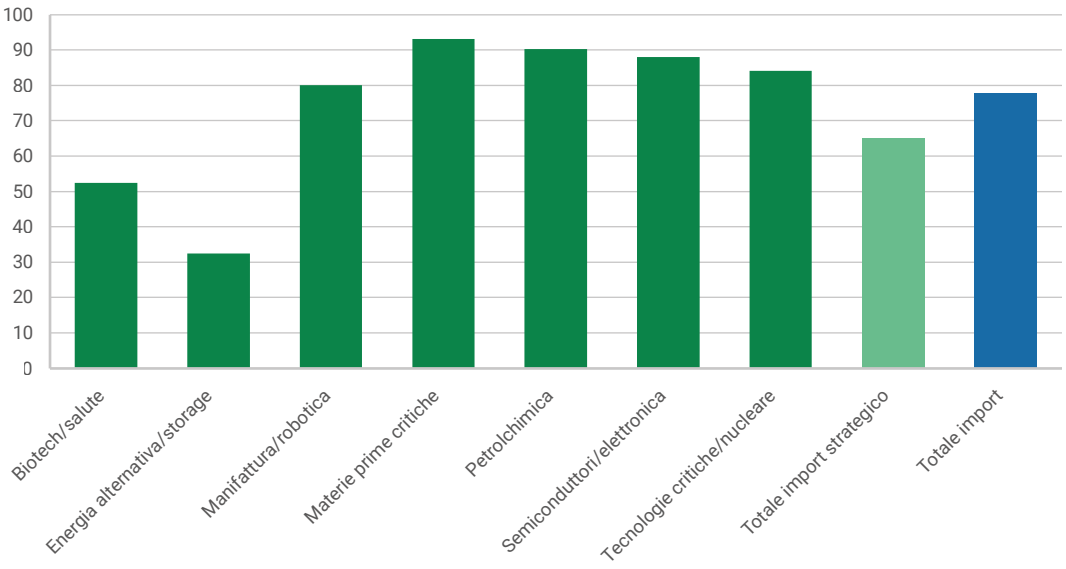
L'IMPORT STRATEGICO DELLE IMPRESE ITALIANE

L'esplorazione statistica della componente strategica dei dati COMEXT è stata prevista, nello studio Istat, come propedeutica ad un'analisi della potenziale vulnerabilità delle imprese italiane nell'approvvigionamento di prodotti o materiali strategici. Considerando la comparabilità di dati Eurostat e Istat a livello di dettaglio NC8, è possibile, infatti, valutare il ruolo delle imprese nell'ambito dell'import strategico italiano.

La Figura 3 adotta come riferimento la popolazione di imprese incluse nel Registro Frame SBS dell'Istat.[7] La domanda di import delle imprese italiane può essere stimata pari al 77,7 per cento dell'import totale. Limitando tale confronto all'import strategico (ovvero, ai 317 prodotti descritti nel paragrafo precedente) la quota di import, in questo caso strategico, assorbita dalle imprese è del 65,1 per cento. Due categorie di import strategico, ovvero quelle del Biotech/salute e soprattutto delle Energie alternative/storage, appaiono sottorappresentate (anche a causa del ruolo svolto, in tali ambiti settoriali, da soggetti pubblici e intermediari non inclusi nel Registro delle imprese). Nelle altre categorie infatti (inclusa quella della Difesa/aerospazio, non presente nella Figura 3 per motivi di confidenzialità), il ruolo delle imprese è particolarmente rilevante con percentuali tra l'80 e il 93 per cento del totale.

[7] Si mettono, quindi, a confronto due diversi output statistici dell'Istat relativi alle importazioni italiane. Da un lato, i dati sul commercio estero (COE) in termini di prodotti (quindi, i dati che alimentano anche il database COMEXT). Dall'altro, i dati COE riferiti alle imprese italiane incluse nel registro Frame SBS. Il Frame SBS è un sistema integrato di dati amministrativi e statistici, realizzato annualmente dall'Istat per la stima dei risultati economici delle imprese, a partire dalle unità incluse nel registro statistico delle imprese (ASIA). Esso sfrutta in maniera integrata i dati di fonte amministrativa e i dati delle rilevazioni strutturali Istat sulle imprese. Il Registro Frame 2023, utilizzato per questa analisi, include 4.748.840 imprese di cui 106.550 hanno importato beni da paesi esteri nel corso del 2023.

Figura 3 – Percentuale dell'import totale e dell'import strategico riferito alle imprese. Anno 2023 [1][2]



[1] Dettaglio per categoria di prodotto

[2] Difesa/aerospazio non è presente perché alcuni codici sono coperti da confidenzialità

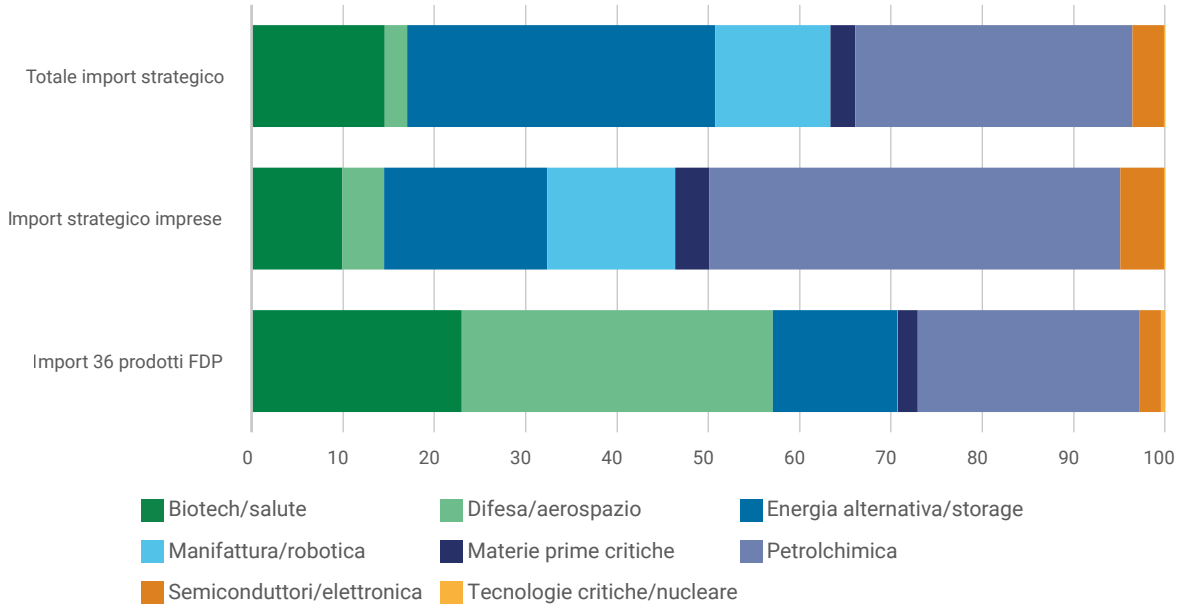
Fonte: elaborazione Istat su dati COMEXT (Eurostat)

Questi dati devono essere interpretati anche in relazione al numero di imprese coinvolte e, soprattutto, alla loro rilevanza economica. Se, infatti, le imprese importatrici sono il 2,2 per cento del totale e le imprese con import strategico soltanto lo 0,7 per cento, la loro importanza in termini di addetti e valore aggiunto appare ben maggiore: rispettivamente 25,8 per cento degli addetti e 43,9 per cento del valore aggiunto per le imprese importatrici, 18,0 per cento degli addetti e 33,2 per cento del valore aggiunto per le importatrici di prodotti strategici.

In termini assoluti, l'import strategico delle imprese italiane valeva, nel 2023, circa 87 miliardi di euro (poco più del 15 per cento delle loro importazioni complessive). La sua distribuzione percentuale per categoria [Figura 4, barra centrale] è significativa, soprattutto se confrontata con quella dell'import strategico totale (barra in alto) e dell'import strategico delle imprese potenzialmente vulnerabili di cui tratta il paragrafo successivo (barra in basso).

In sintesi, l'import strategico delle imprese, a confronto con l'import strategico dell'intera economia italiana, include meno prodotti energetici non petroliferi, tecnologie per la transizione energetica e prodotti e tecnologie bio-mediche. Al contrario, la quasi totalità delle importazioni legate alla filiera petrolchimica è generata dalla domanda delle imprese.

Figura 4 – Percentuale dell'import strategico per categoria di prodotto. Anno 2023(1)



(1) Campo di osservazione: 106.550 imprese importatrici, 35.132 imprese importatrici di prodotti strategici, 401 imprese potenzialmente vulnerabili relativamente all'import di prodotti strategici.

Fonte: elaborazione Istat su dati COMEXT (Eurostat) e Istat COE

I FATTORI DI VULNERABILITÀ INDOTTI DALLA STRUTTURA DELL'IMPORT

Una particolarità dello studio Istat in oggetto è quella di combinare la valutazione di fattori di vulnerabilità all'import, sia economica sia strategica, delle imprese italiane. A tal fine, sono stati presi in esame i prodotti che, nella letteratura recente[8], sono identificati come *Foreign Dependent Products* (FDP). Si tratta di beni che, per il sistema produttivo italiano, sono considerabili scarsi e difficilmente sostituibili. Sono poi state individuate quelle imprese italiane che, in relazione ai livelli di concentrazione geografica e merceologica del loro import (e relativo impatto nella determinazione dei costi intermedi), stanno acquisendo dall'estero prodotti FDP con valenza strategica.[9] L'intersezione di queste classificazioni ha consentito di individuare 36 prodotti FDP di natura strategica [Tavola 2] e 401 imprese potenzialmente vulnerabili. Tali imprese impiegavano, nel 2023, circa 149 mila addetti (lo 0,8 per cento del totale del settore delle imprese) e generavano circa 20 miliardi di euro di valore aggiunto (1,9 per cento) e 110 miliardi di fatturato (2,5 per cento).

Come emerge anche dalla Figura 4 e dalla Tavola 2, questa sottopopolazione di imprese, che copre il 15 per cento dell'im-

[8] Per approfondire, si veda: Istat. (2025). *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi* e, con riferimento al contesto UE: Borin, A. et al. (2023). *Inputs in geopolitical distress: A risk assessment based on micro data* (Questioni di Economia e Finanza, Occasional Papers No. 819). Banca d'Italia. Disponibile in: www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2023-0819/QEF_819_23.pdf; European Commission. (2021). *Strategic dependencies and capacities* (Commission Staff Working Document No. 352). Disponibile in: commission.europa.eu/system/files/2021-05/swd-strategic-dependencies-capacities_en.pdf; Jaravel, X., & Méjean, I. (2021). *A data-driven resilience strategy in a globalized world* (Notes du Conseil d'Analyse Économique, No. 64). Conseil d'Analyse Économique. Disponibile in: www.cae-eco.fr/staticfiles/pdf/cae-note064-en.pdf.

[9] Una descrizione dettagliata della metodologia adottata dall'Istat per valutare il grado di vulnerabilità all'import delle imprese italiane si può trovare nel Capitolo 3 (pagg. 66 e seguenti) del Rapporto Istat 2025 sulla competitività dei settori produttivi citato nella nota precedente.

port strategico, risulta molto più sbilanciata sull'import di materiale per la Difesa/aerospazio e meno legata all'importazione di prodotti e tecnologie energetiche. In sintesi, si osserva che la potenziale dipendenza strategica dall'estero del settore energetico è un fenomeno evidente a livello di sistema, ma che non genera significative vulnerabilità a livello d'impresa. La maggiore dimensione relativa dei principali operatori del settore energetico suggerisce una possibile spiegazione per tale evidenza.

Tavola 2 - Prodotti FDPs (Foreign Dependent Products) con valenza strategica importati dalle imprese italiane. Anno 2023

Categoria di prodotto	Descrizione e codifica NC8 2023 dei prodotti FDP
Biotech/salute	Vaccini contro i coronavirus (30024110); Reattivi per la diagnostica (38221300).
Difesa/aerospazio	Turboreattori (84111230); Turboreattori (84111280); Turbopropulsori (84112280); Parti di propulsori (84129020); Aeroplani (88024000); Navi (89069010).
Energia alternativa/storage	Biodiesel (38260090); Generatori fotovoltaici (85017200).
Manifattura/robotica	Macchine elettriche per la traduzione (85437010).
Materie prime critiche	Metalli delle terre rare (28053010); Cerio e lantanio (28053021); Gadolinio, terbio e disprosio (28053031); Scandio di purezza (28053040); Metalli delle terre rare (28053080); Diamanti industriali (71022100); Berillio (81121200); Cromo (81122190); Gallio (81129289); Vanadio (81129291).
Petrolchimica	Benzolo (27071000); Toluolo (27072000); Oli combustibili (27102032); Coke di petrolio (27131100); Catalizzatori (38151910).
Semiconduttori/elettronica	Macchine per la fabbricazione di schermi piatti (84863000); Cavi di fibre ottiche (90011010); Microscopi fotomicrografici (90112010).
Tecnologie critiche/nucleare	Composti di uranio (28441090); Isotopi radioattivi artificiali (28444110); Elementi radioattivi (28444290); Combustibili esausti di reattori (28445000); Macchine per la separazione isotopica (84012000); Elementi combustibili non irradiati (84013000); Parti di reattori nucleari (84014000).

Fonte: elaborazione Istat su dati Istat COE

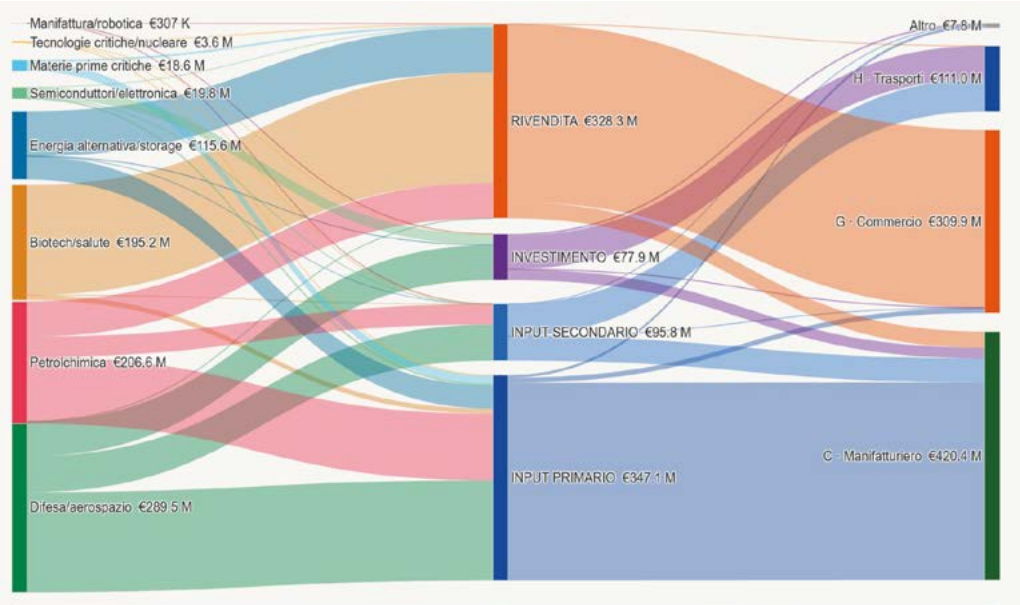
L'IMPATTO SETTORIALE DELLA DIPENDENZA ECONOMICA E STRATEGICA DALL'IMPORT

La ridotta numerosità (401) delle imprese che sono state individuate come potenzialmente vulnerabili ha consentito di raccogliere dati dettagliati sulle loro attività produttiva e di costruire degli indicatori di utilizzo potenziale dell'import strategico considerato per valutarne, oltre agli effetti a livello aziendale, anche potenziali ricadute sul sistema economico nel suo insieme.

La Figura 5 descrive, nella sua barra sinistra, la distribuzione per categoria dell'import strategico delle imprese che sono state definite vulnerabili acquisendo sistematicamente almeno un prodotto FDP. Quattro categorie sono maggiormente rilevanti: difesa/aerospazio, petrolchimica, biotech/salute e energia alternativa/storage. I flussi commerciali in entrata sono stati quindi classificati in via ipotetica, in relazione alla natura delle attività delle imprese importatrici e dopo aver eliminato dei casi anomali (generati probabilmente da classificazioni errate), in quattro modalità di utilizzo distinte: rivendita (nel caso di imprese con attività essenzialmente di intermediazione commerciale), investimento (in caso di acquisto di mezzi o di tecnologie di produzione coerenti con l'attività dell'importatore), input primario (nel caso di materie prime, semilavorati e componenti utilizzabili direttamente nei processi produttivi) e input secondario (nel caso di materiali o prodotti, inclusi i carburanti, che non sono integrati nei prodotti finali ma sono essenziali per la loro produzione o distribuzione).

L'evidenza che emerge dalla Figura 5 è che il 38,5 per cento dell'import considerato alimenta flussi commerciali di rivendita o riesportazione. In termini di valore, i vaccini e i reattivi per la diagnostica hanno un ruolo prevalente in relazione a una prevedibile rivendita alle istituzioni sanitarie o di ricerca. Sebbene in misura minore, anche i prodotti energetici (circa un terzo della petrolchimica e due terzi delle fonti alternative) sono spesso importati a fini di rivendita.

Figura 5 – Utilizzo potenziale e settori di destinazione dell'import strategico (1)



(1) Campo di osservazione: 401 imprese e 36 prodotti FDP

Fonte: elaborazione Istat su dati Istat COE

Gli obiettivi di investimento riguardano, invece, la quasi totalità dell'import di prodotti elettronici (con un ruolo chiave della fibra ottica) e circa il 20 per cento dell'import classificato come Difesa/aerospazio ma riferito, in pratica, a turbine per velivoli o per usi industriali e relativi componenti. Il principale settore destinatario (barra di destra) di questi flussi è il settore dei Trasporti e, in misura minore, il settore Manifatturiero.

L'import delle materie prime affluisce quasi totalmente alle imprese manifatturiere e si tratta della totalità delle materie prime critiche, di circa il 60 per cento di componenti per mezzi di trasporto e apparati di propulsione (classificati come prodotti del settore Difesa/aerospazio), di circa metà dell'import petrolchimico e di un terzo dell'import per energie alternative (in questo caso, biodiesel e pannelli fotovoltaici).

I prodotti petrolchimici (soprattutto carburanti) e la componentistica per mezzi di trasporto rappresentano gli input essenziali per le attività di manutenzione e riparazione necessari nelle imprese dei trasporti e dell'industria manifatturiera. Un altro interessante input secondario è rappresentato dal materiale radioattivo utilizzato nei sistemi di radiografia industriale.

Ad integrazione di questa analisi, si può osservare, riguardo ai paesi[10] di provenienza dell'import strategico delle 401

[10] L'analisi si basa sui dati Istat COE corretti statisticamente per tenere conto di possibili distorsioni dovute al fenomeno della riesportazione intra UE di importazioni extra UE da parte dei principali paesi intermediari: Belgio, Cechia, Paesi Bassi, Lettonia e Slovenia.

imprese potenzialmente vulnerabili, una forte polarizzazione relativa a fonti UE, USA o Estremo Oriente. Due categorie di import sono fortemente concentrate sugli USA: Difesa/aerospazio (81,1 per cento) e Petrolchimica (75,5 per cento). Per altre due categorie, i principali fornitori sono: Cina (Manifattura/robot, 52,4 per cento) e Taiwan (Semiconduttori/elettronica, 88,7%). Per le restanti categorie, il 90 per cento e oltre dell'import proviene dall'area UE.

In sintesi, le aree critiche dell'import strategico a livello nazionale influenzano i singoli casi aziendali in modo molto selettivo. Le imprese manifatturiere sono, quindi, quelle più vulnerabili a difficoltà di approvvigionamento di materie prime o componenti tecnologici, mentre le imprese commerciali possono far leva su una maggiore diversificazione, produttiva e geografica. Si deve anche considerare che i prodotti strategici e FDP individuati dall'analisi sono spesso prodotti di nicchia che interessano processi adottati da poche imprese. Caratteristiche di impatto sistemico sono rilevabili soltanto nei settori energetici, dai prodotti petroliferi al gas naturale e alle tecnologie per l'utilizzo di fonti rinnovabili. Si tratta, infatti, di prodotti di uso quantitativamente rilevante e generalizzato, provenienti inoltre da un numero di fonti limitato.



3. LE AZIONI DELL’AGENZIA ICE

3 LE AZIONI DELL'AGENZIA ICE

di Antonio Coletta, Mauro De Tommasi, Sheila Fidelio, Alessandra Signorini e Francesco Silvestri (Agenzia ICE)

3.1 Il ruolo dell'Agenzia ICE

L'Agenzia ICE ha il compito istituzionale di supportare le aziende italiane nell'accesso ai mercati internazionali. A tal fine, opera in collaborazione con soggetti pubblici e privati, implementando iniziative conformi agli indirizzi strategici definiti dal CIMIM (Comitato Interministeriale per il Made in Italy nel Mondo[1]) e adottati dalla Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione[2].

Nel corso del 2025, l'Agenzia ICE ha continuato a svolgere il suo ruolo a supporto dell'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano, con l'obiettivo di consolidarne i risultati e favorirne la resilienza, rispondendo con flessibilità e tempestività alle mutevoli condizioni del commercio internazionale e cogliendo le opportunità offerte dai mercati internazionali anche in una fase di rallentamento della crescita.

L'export italiano di merci ha continuato a rappresentare un fattore trainante per l'economia italiana [Capitolo 2], registrando una crescita del 3,3 per cento e attestandosi a 643 miliardi di euro, nonostante un contesto economico globale caratterizzato da una persistente incertezza e da dinamiche di crescita differenziate dovute all'inasprirsi di tensioni geopolitiche e a misure protezionistiche in alcuni mercati chiave. Il risultato positivo è stato determinato da una moderata crescita dei volumi esportati (+0,7%) e da un significativo incremento dei valori medi unitari (+2,6%). Un contributo prevalente è venuto dai mercati dell'UE (+4,2%), ma anche la dinamica nell'extra UE è risultata positiva, sebbene più contenuta (+2,4%), con Stati Uniti e Svizzera in evidenza.

In coerenza con le indicazioni contenute nel Documento conclusivo della citata Cabina di Regia, che costituisce linea di indirizzo ai fini della programmazione triennale delle risorse conferite all'Agenzia ICE, e con il Piano d'Azione per l'accelerazione dell'export italiano[3], nel corso del 2025 l'Agenzia ICE ha orientato le proprie attività al sostegno delle imprese italiane in questo contesto complesso, mitigando gli impatti derivanti dalle incertezze internazionali.

In quest'ottica, le azioni dell'Agenzia ICE sono state orientate da un lato a supportare la diversificazione dei mercati di sbocco, con particolare attenzione ai mercati emergenti extra UE, e dall'altro a rafforzare la presenza italiana nei grandi mercati maturi, in cui si continua a registrare un'elevata domanda di prodotti Made in Italy.

L'attività dell'Agenzia ICE si è sviluppata attraverso i finanziamenti di cui agli interventi previsti nei Piani ordinari e straordinari, coprendo un ampio ventaglio di iniziative: dalla

[1] Introdotto dal Decreto-Legge 11 novembre 2022 n. 173 - Disposizioni urgenti in materia di riordino delle attribuzioni dei Ministeri, convertito in legge con modificazioni dalla Legge 16 dicembre 2022 n. 204, il CIMIM è composto dal Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e dal Ministro delle Imprese e del Made in Italy – che lo co-presiedono – e dal Ministro dell'Economia e delle Finanze, dal Ministro dell'Agricoltura, della Sovranità alimentare e delle Foreste e dal Ministro del Turismo.

[2] La Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione è co-presieduta dal Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e dal Ministro delle Imprese e del Made in Italy; raggruppa i principali attori pubblici e privati a supporto dell'internazionalizzazione al fine di garantire il coordinamento delle politiche di sostegno e assicurare una maggiore efficacia delle azioni promozionali sui mercati esteri.

[3] A marzo 2025, il Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Antonio Tajani, ha varato il Piano d'Azione per l'export italiano nei mercati extra-UE ad alto potenziale, iniziativa lanciata per raggiungere l'obiettivo di 700 miliardi di euro di merci, entro la fine del 2027.

promozione fieristica, focalizzata sul rafforzamento delle manifestazioni italiane e sull'organizzazione di padiglioni nazionali all'estero, al sostegno alla digitalizzazione delle PMI tramite l'apertura di nuove vetrine *eCommerce* e partenariati con *marketplace* globali. L'azione promozionale ha incluso, inoltre, accordi con la GDO (Grande Distribuzione Organizzata), per favorire l'inserimento di marchi italiani e contrastare l'*Italian sounding*[4], e la realizzazione di eventi di partenariato economico bilaterale, come business forum e missioni imprenditoriali. A queste linee d'intervento si affiancano le iniziative di formazione per imprese e giovani manager, finalizzate a promuovere innovazione e sostenibilità nelle aziende italiane, l'erogazione di servizi di assistenza e le attività di *scouting* per l'attrazione degli investimenti esteri in Italia.

3.2 L'attività promozionale

Il Piano Ordinario di Attività Promozionale è finanziato annualmente mediante la Legge di Bilancio, con un contributo a carico del bilancio del MAECI (Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale): per l'anno 2025, tale stanziamento è stato pari a 150 milioni di euro. All'assegnazione pubblica, si aggiunge la compartecipazione delle imprese e di altri Enti ai costi di realizzazione di alcune iniziative del programma, modulata in base alle finalità dell'iniziativa, al mercato e alle specifiche modalità di sostegno: tale contributo, nel 2025, è stato pari a 19,3 milioni di euro.

I progetti promozionali del Piano sono declinati in otto tipologie di azione[5]: comunicazione, formazione e informazione, *eCommerce* e GDO, sistema fieristico e promozione delle relazioni business to business, valorizzazione delle filiere agricole e agroalimentari, digitalizzazione, innovazione, attrazione investimenti esteri.

La spesa per la promozione ha raggiunto nel 2025 la cifra di 207,9 milioni di euro e ha portato l'Agenzia ICE alla realizzazione di oltre 900 iniziative promozionali (padiglioni nazionali e presenze istituzionali a fiere estere, seminari, workshop, incontri d'affari, incoming di operatori esteri, business forum e missioni imprenditoriali) in più di 100 mercati. In particolare, sono stati organizzati 234 padiglioni italiani all'interno di fiere internazionali (con 6.140 imprese partecipanti), sono state supportate 128 edizioni di fiere e altre manifestazioni italiane di rilievo internazionale e realizzate azioni di incoming sul territorio che hanno visto la partecipazione di oltre 11mila operatori esteri.

Dal punto di vista settoriale, l'attività di promozione ha interessato prevalentemente i settori agroalimentare e vino (21,3% della spesa), moda-persona-sport (19,6%) e tecnologia e ambiente (15%) [Tavola 3.1]. Sono invece azioni a carattere trasversale e quindi non connotate settorialmente quelle volte all'attrazione degli investimenti esteri in Italia e quelle riguardanti la formazione per l'internazionalizzazione, quelle volte a promuovere forme di collaborazione industriale, i servizi digitali per le piccole e medie imprese (PMI) e le attività di promozione del Made in Italy legate ai progetti di diplomazia sportiva.

[4] Con l'espressione *Italian sounding* si indica l'utilizzo, su etichette, confezioni e materiali promozionali, di denominazioni, riferimenti geografici, immagini, combinazioni cromatiche e marchi che evocano l'Italia e alcuni dei suoi più noti prodotti tipici, soprattutto ma non esclusivamente agroalimentari, al fine di promuovere la commercializzazione di prodotti non autenticamente Made in Italy, generando nel consumatore estero un'associazione, talvolta fuorviante, con l'origine o la tradizione produttiva italiana.

[5] Il Decreto MAECI di riparto triennale del Fondo per la promozione degli scambi e l'internazionalizzazione delle imprese italiane (DM n. 3712/2978 dell'8 ottobre 2025, registrato dalla Corte dei Conti in data 6 novembre 2025) ha suddiviso lo stanziamento delle risorse del citato Fondo, utilizzato per il finanziamento dell'attività promozionale del "Piano Ordinario di Attività Promozionale 2025", per ciascuno degli esercizi 2025-2027 in 8 linee di azione.

Tavola 3.1 - Attività promozionale 2025 per sistemi merceologici

Valori in milioni di euro e quota in percentuale

Sistemi merceologici	Spesa per attività promozionale	Quota %
Agro-alimentare e vino	44,3	21,3
Moda-persona-sport	40,8	19,6
Tecnologia e ambiente	31,1	15,0
Plurisettoriale - Diplomazia sportiva	23,7	11,4
Startup-innovazione	18,9	9,1
Sistema abitare	15,3	7,3
Industria creativa e benessere	8,7	4,2
Plurisettoriale	6,7	3,2
Collaborazione industriale	5,8	2,8
Attrazione investimenti	5,4	2,6
Servizi digitali alle PMI	4,6	2,2
Formazione	2,8	1,3
Totale	**207,9**	**100**

Fonte: Agenzia ICE

In merito alla tipologia degli interventi, l'impegno economico si è focalizzato prioritariamente su partecipazioni collettive e altre manifestazioni promozionali in ambito internazionale (45,2%), sulle azioni di comunicazione (21,3%) e sul rafforzamento dei principali appuntamenti fieristici nazionali, supportati anche mediante l'organizzazione di missioni di operatori stranieri in Italia (13,2%). Un apporto rilevante alle strategie di promozione è giunto inoltre dai progetti a sostegno del Made in Italy sviluppati in sinergia con la GDO e con i principali attori del commercio elettronico operanti oltreconfine (9,3%) [Tavola 3.2].

Nell'arco del 2025 sono risultati operativi 33 accordi con importanti insegne della GDO, che hanno visto il coinvolgimento di circa 4.000 imprese nazionali e la copertura di oltre 5.000 punti vendita distribuiti in 19 mercati esteri.

Per quanto concerne la proiezione internazionale, la quota maggioritaria degli interventi ha riguardato la valorizzazione del Made in Italy nei mercati europei (21,2% del totale complessivo), seguiti, per rilevanza di investimento, dalle aree dell'Asia (18,8%) e del Nordamerica (16%) [Tavola 3.3].

Gli Stati Uniti – principale sbocco per il nostro export fuori dall'UE – continuano a rappresentare il primo mercato per allocazione di risorse promozionali (14,6%), seguiti nell'ordine da Francia (6,5%), Germania (5%) e Cina (4,9%) [Figura 3.1]. L'obiettivo primario di tali interventi è favorire la penetrazione commerciale, la capillarità e la notorietà delle produzioni nazionali di eccellenza, agevolando il debutto di nuovi marchi e referenze e, contestualmente, consolidando il posizionamento di quelli già presenti sui mercati esteri. Un asse strategico fondamentale è rappresentato dalla lotta alla contraffazione, perseguita attraverso l'intensificazione di campagne di marketing rivolte al consumatore finale, finalizzate a distinguere e tutelare l'autenticità del Made in Italy.

Tavola 3.2 - Attività promozionale 2025 per tipologia di attività

Valori in milioni di euro e quota in percentuale

Tipologia di attività	Spesa per attività promozionale	Quota %
Fiere ed eventi all'estero	94,0	45,2
Azioni di comunicazione	44,3	21,3
Potenziamento fiere italiane ed incoming	27,4	13,2
GDO e eCommerce	19,4	9,3
Servizi di assistenza, formazione e informazione alle PMI	8,3	4,0
Desk esteri	5,9	2,9
Servizi digitali alle PMI	4,6	2,2
Business forum e country presentation	2,3	1,1
Altre iniziative (indagini di mercato, gestione della qualità, spese generali, ecc.)	1,6	0,8
Totale	**207,9**	**100**

Fonte: Agenzia ICE

Tavola 3.3 - Attività promozionale 2025 per aree geografiche

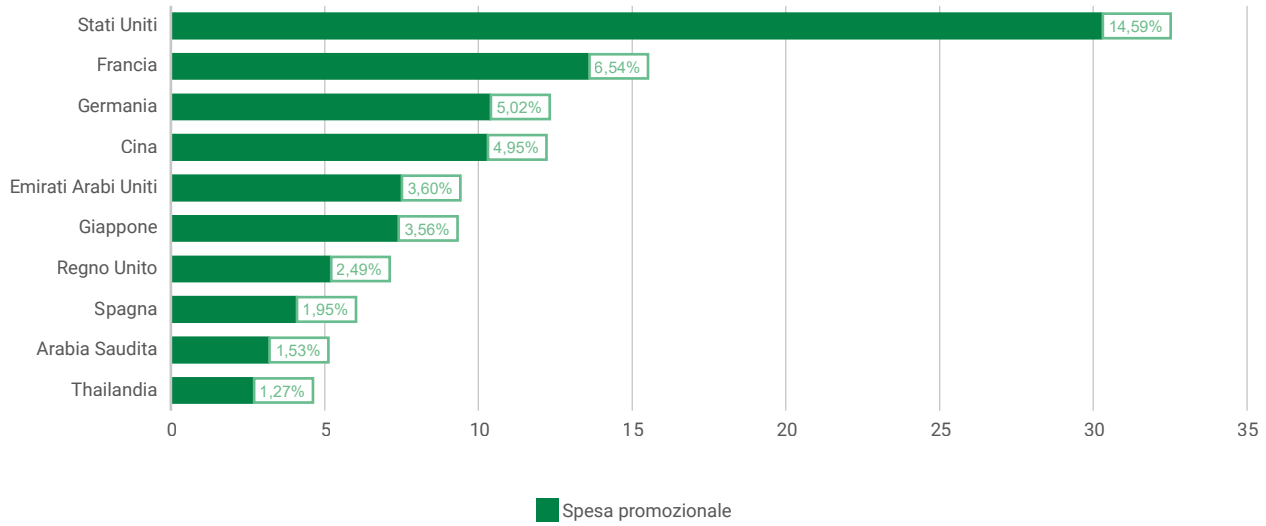
Valori in milioni di euro e quota in percentuale

Aree geografiche	Spesa per attività promozionale	Quota %
Italia	62,1	29,9
Europa	44,1	21,2
Asia	39,1	18,8
America settentrionale	33,3	16,0
Multimercato	16,5	8,0
Africa	6,8	3,3
America centromeridionale	4,4	2,1
Oceania	1,6	0,8
Totale	**207,9**	**100**

Fonte: Agenzia ICE

Figura 3.1 - Attività promozionale 2025 per i primi 10 paesi

Valori in milioni di euro e pesi in percentuale



Fonte: Agenzia ICE

Un rilievo significativo nell'ambito dell'operatività 2025 è stato assunto dagli eventi di partenariato economico bilaterale – categoria che include business forum, *country presentation*, tavoli imprenditoriali e missioni di sistema[6] plurisettoriali. Il numero di tali eventi è cresciuto dell'84,6 per cento rispetto al 2024, con un totale di 24 manifestazioni realizzate a fronte di uno stanziamento di circa 3,2 milioni di euro. Sotto il profilo geografico, tali interventi si sono concentrati per il 50 per cento in Asia (12 eventi), seguita da Europa e Africa (21% ciascuna, con cinque eventi per area) e Americhe (8%, con due eventi).

Queste attività di partenariato hanno coinvolto complessivamente 1.970 soggetti tra aziende, associazioni ed enti italiani e oltre 3.600 controparti straniere, portando alla realizzazione di 3.998 incontri B2B.

3.3 gli utenti dei servizi dell'Agenzia ICE

L'Agenzia ICE persegue con continuità l'obiettivo di ampliare la platea degli esportatori e di favorire la permanenza e l'espansione sui mercati esteri delle imprese già internazionalizzate. In linea con tale strategia, anche nel corso del 2025, per sostenere il sistema produttivo nelle diverse fasi dei percorsi di crescita internazionale, è stata confermata la gratuità della quasi totalità dei servizi di assistenza. Per garantire un supporto altamente qualificato e personalizzato, è stato confermato il limite massimo di richieste annuali per singola impresa con riferimento ai servizi a maggior valore aggiunto.

Il monitoraggio degli utenti dei servizi online, avviato nell'aprile 2024, si è accompagnato a una strategia di potenziamento dei canali digitali, focalizzata principalmente sulle attività di primo orientamento all'internazionalizzazione (come, ad esempio, la

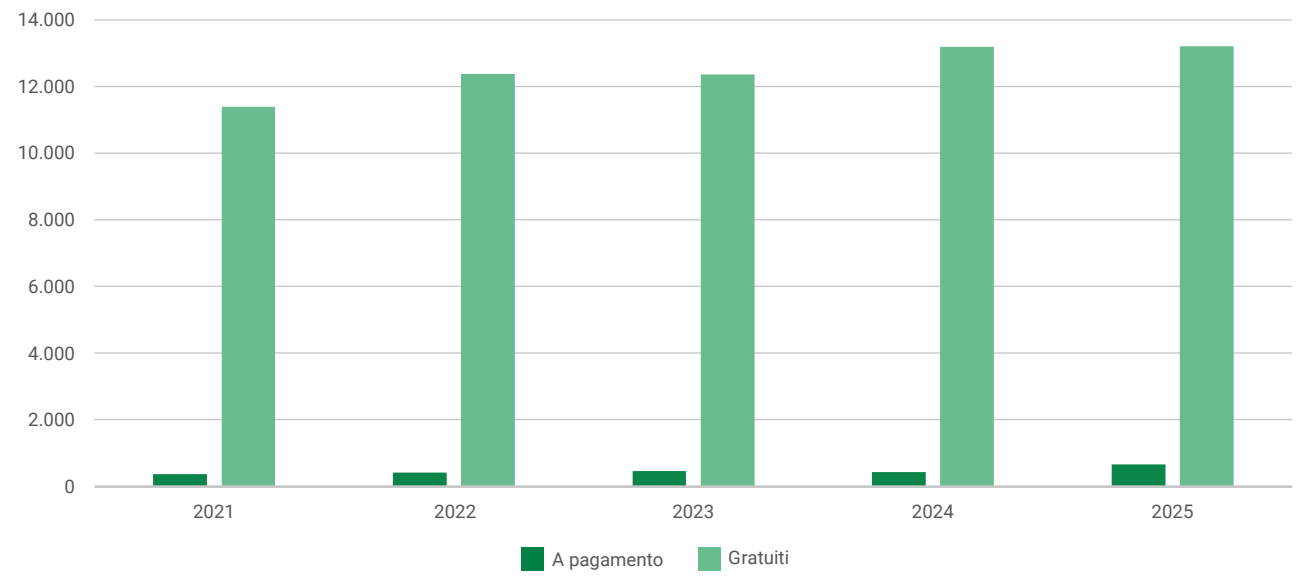
[6] Per missioni di sistema si intendono iniziative di promozione economico-commerciale realizzate all'estero attraverso il coordinamento tra istituzioni, associazioni imprenditoriali e altri soggetti della filiera dell'internazionalizzazione.

raccolta di informazioni generali sulle possibilità di accesso e internazionalizzazione in un dato mercato e il primo orientamento in occasione di iniziative promozionali o quello fornito dagli Export Front Desk). Nel 2025 tale approccio ha generato significativi riscontri positivi: l'incremento delle aziende che si sono rivolte per la prima volta all'Agenzia è risultato superiore rispetto alle annualità precedenti, con i servizi digitali (di cui fanno parte, ad esempio, i servizi denominati "Opportunità commerciali", "Note informative sui mercati", "Partecipazione a webinar", "Profili di operatori esteri") che hanno inciso per il 58,5 per cento sul totale delle prestazioni erogate (pari a 40.760 servizi). Al raggiungimento di tali volumi hanno contribuito in modo determinante sia le campagne di comunicazione sui canali social sia l'attività di assistenza prestata dagli Export Front Desk (2.102 servizi forniti). Tra i servizi online, il più richiesto è risultato "Opportunità commerciali" (25.819 erogazioni), seguito da "Note informative sui mercati" (8.188) e "Statistiche di commercio estero" (3.788)[7].

L'adozione di un modello multicanale integrato per la promozione delle attività ha favorito nel tempo una sensibile crescita della platea di imprese e operatori raggiunti dall'Agenzia. Il numero di soggetti che hanno beneficiato dei servizi promozionali, di assistenza e informativi è passato da 18.235 nel 2020 a 26.441 nel 2025. Nello specifico, i fruitori dei servizi di assistenza e informazione sono cresciuti dagli 11.387 del 2021 ai 13.878 del 2025 (dato, quest'ultimo, calcolato al netto dell'utenza che ha usufruito esclusivamente dei servizi online) [Figura 3.2].

Figura 3.2 - Utenti dei servizi di assistenza e informazione (1)

Numero di utenti per tipo di servizi



(1) Dato al netto dell'utenza che ha usufruito esclusivamente dei servizi online

Fonte: Agenzia ICE

7 Il catalogo dei servizi dell'Agenzia ICE e la definizione dei relativi servizi è disponibile alla pagina www.ice.it/it/serviziperlexport

3.4 I servizi di informazione e assistenza

L'Agenzia ICE integra le proprie attività di natura promozionale con un'articolata gamma di servizi di informazione e assistenza, strutturati per supportare le imprese in ogni fase del percorso di internazionalizzazione: dall'orientamento preliminare sui mercati esteri al consolidamento della presenza commerciale, sino all'eventuale insediamento di unità produttive all'estero.

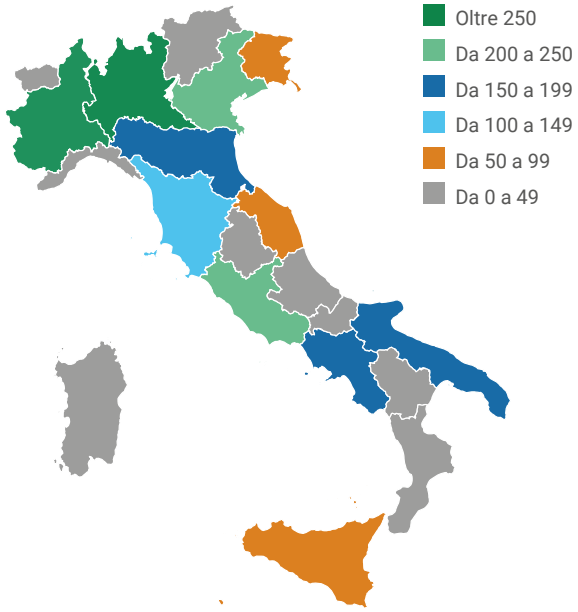
Gran parte del patrimonio informativo dell'Agenzia è veicolato attraverso il portale istituzionale (www.ice.it) ed è alimentato in via prioritaria dall'attività di monitoraggio e analisi svolta dagli Uffici della Rete Estera; nel 2025 i contenuti informativi prodotti sono stati 23.386, in massima parte riconducibili a questi uffici. Si tratta, prevalentemente, delle notizie pubblicate sul sito web in lingua italiana (8.078) e in lingua inglese (11.035), seguite dagli aggiornamenti sulle gare d'appalto internazionali (3.170), dalle note informative sui mercati (656), dalle anteprime sui grandi progetti (284) e dalle segnalazioni di opportunità commerciali (150). Si segnalano, infine, le pubblicazioni curate dall'Ufficio Analisi e Studi (13), consultabili online nella sezione dedicata del sito.[8]

I servizi di assistenza, erogati dagli Uffici della Rete Estera, dalla sede di Roma e dall'Ufficio di Milano, sono strutturati per rispondere con flessibilità alle specifiche esigenze delle imprese, mantenendo, nella quasi totalità dei casi, la gratuità delle prestazioni. Nel corso del 2025 sono stati forniti complessivamente 69.703 servizi di assistenza, di cui 68.594 a titolo gratuito. La platea dei beneficiari è salita a 13.878 utenti, registrando una crescita rispetto ai 13.618 utenti rilevati nell'anno precedente.

Nell'ambito delle prestazioni gratuite, un ruolo di rilievo è ricoperto dai "servizi di prima assistenza", che includono l'attività dell'URP (Ufficio Relazioni con il Pubblico), attraverso la quale nel 2025 sono stati supportati 3.716 soggetti tra imprese, enti e stakeholder. L'assistenza informativa e di primo orientamento si conferma la principale direttrice operativa, con 9.690 interventi. A tale volume ha contribuito in modo significativo il potenziamento delle attività di assistenza informativa sui servizi ICE, avviato il 15 marzo 2025 e volto a offrire una consulenza mirata sui servizi alle aziende coinvolte in iniziative promozionali e programmi formativi, per un totale di 3.410 servizi erogati.

Figura 3.3 - Imprese coinvolte nel progetto Export Front Desk, per regioni (2025)

Numero di imprese per regione



Fonte: Agenzia ICE

Il consolidamento della presenza sul territorio nazionale è garantito dal progetto *Export Front Desk*. Attraverso 21 desk[9] e la collaborazione con i principali partner istituzionali e territoriali — tra cui Regioni, sistema camerale, associazioni di categoria, Gruppo CDP, SACE e SIMEST — l'Agenzia assicura un raccordo costante tra le imprese locali, gli uffici di promozione

[8] Tutte le pubblicazioni dell'Ufficio Analisi e Studi sono consultabili liberamente accedendo alla pagina www.ice.it/it/studi-e-rapporti del sito web dell'Agenzia ICE.

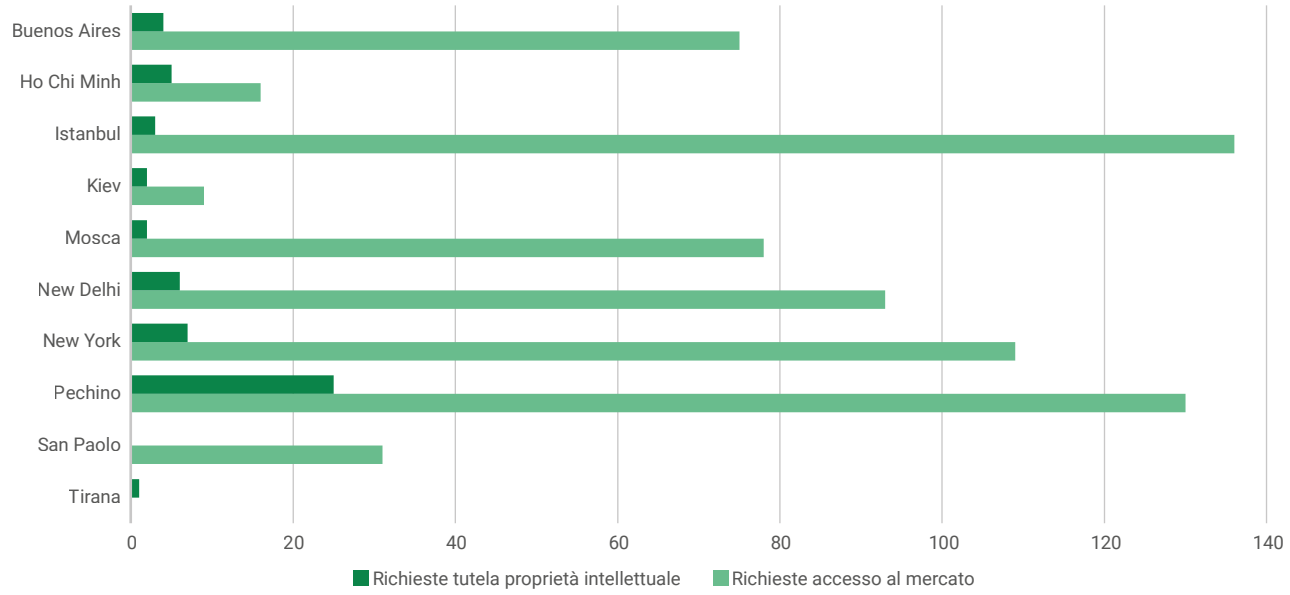
[9] Nel 2025 sono stati attivati un desk per ciascuna Regione e Provincia autonoma; in particolare, per il Trentino-Alto Adige sono stati previsti due desk, riferiti rispettivamente alle Province autonome di Trento e Bolzano.

settoriale e la rete estera. Nel 2025 i funzionari impegnati nel progetto hanno gestito 2.102 incontri, svolti sia in presenza sia in modalità virtuale, o presso desk dedicati nell'ambito di manifestazioni fieristiche. Dal lancio dell'iniziativa, giunta nel 2025 al sesto anno, sono state assistite oltre 10.000 aziende.

È proseguita, infine, l'attività dei *Desk di Assistenza e Tutela della Proprietà Intellettuale e Ostacoli al Commercio* operativi presso dieci uffici ICE all'estero (Buenos Aires, Ho Chi Minh, Istanbul, Kiev, Mosca, New Delhi, New York, Pechino, San Paolo e Tirana) [Figura 3.4]. Oltre alla gestione delle richieste dirette di assistenza, tali presidi svolgono un'essenziale funzione informativa attraverso l'organizzazione di webinar e la redazione di brochure, guide e newsletter tecniche pubblicate sul portale dell'Agenzia.

Figura 3.4 - Desk di Assistenza e Tutela della Proprietà Intellettuale e Ostacoli al Commercio

Numero di richieste



Fonte: Agenzia ICE

3.5 I servizi per la digitalizzazione

La proiezione internazionale del commercio elettronico italiano evidenzia un progressivo consolidamento e una crescente articolazione delle strategie di vendita online. Da quanto emerge dal rapporto *eCommerce Italia 2026*[10], nel corso del 2025, la quota di imprese italiane che operano online oltre i confini nazionali è ulteriormente cresciuta: il 39 per cento degli esercenti dispone oggi di un sito multilingua e vende in più nazioni (rispetto al 36% nel 2024), mentre le aziende con una presenza internazionale più strutturata raggiungono il 13 per cento (contro l'11% dell'anno precedente). Parallelamente, si è ridotta la quota di imprese focalizzate esclusivamente sul mercato domestico, scesa dal 49 al 39 per cento rilevato nell'annualità precedente.

Un driver fondamentale per l'espansione internazionale è

[10] Si veda: Casaleggio Associati. (2026). *Rapporto eCommerce Italia 2026* - Quando a comprare è l'AI: come cambia il commercio digitale. Disponibile in: www.ecommerceitalia.info/report/ecommerce-italia-2026 [21 maggio 2026].

rappresentato dai *marketplace*, utilizzati come canale di vendita all'estero dal 9 per cento delle imprese (un valore più che doppio rispetto al 4% registrato nel 2024). Sotto il profilo economico, l'incidenza del fatturato prodotto all'estero sul totale delle vendite online da parte delle prime 1.000 aziende italiane per fatturato online si attesta mediamente al 34 per cento. L'andamento delle vendite internazionali è risultato complessivamente positivo per la maggioranza degli operatori, con un incremento rilevato nel 53 per cento dei casi e una stabilità nel 35 per cento.

Sotto il profilo geografico, l'Europa si conferma l'area prioritaria per il digital export italiano. La Germania rappresenta il primo mercato di sbocco, presidiato dal 13 per cento degli operatori, seguita da Francia (12%), Spagna (10%), Paesi Bassi (9%) e Svizzera (9%). Al di fuori del contesto europeo, gli Stati Uniti si confermano la destinazione principale con il 5 per cento delle aziende presenti, seguiti dal Canada (3%). Altri mercati extra UE, come Cina, Giappone e Australia, mantengono una quota di presenza stabile intorno al 2 per cento ciascuno.

L'analisi settoriale del traffico estero premia i comparti tradizionali del Made in Italy: la moda guida la classifica con un'incidenza del 21,6 per cento, seguita da articoli e abbigliamento per lo sport (17,7%), alimentare (16,9%) e comparto turismo[11] (16,3%).

In coerenza con il proprio mandato istituzionale, l'Agenzia ICE promuove attivamente la digitalizzazione del sistema produttivo e l'integrazione degli strumenti digitali nei percorsi di internazionalizzazione delle imprese, fornendo un supporto strategico nel commercio digitale attraverso un'offerta di servizi articolata su tre pilastri fondamentali:

1. formazione: l'Agenzia organizza programmi formativi, webinar e sessioni di *coaching*, mettendo a disposizione guide operative e strumenti tecnici volti a consolidare le competenze aziendali nell'export digitale e a ottimizzare la gestione operativa dei canali di vendita online;
2. *partnership*: attraverso la sottoscrizione di accordi con i principali *marketplace* globali, l'Agenzia opera per incrementare la proiezione internazionale e la visibilità delle eccellenze italiane sulle piattaforme digitali di maggior rilievo;
3. promozione: l'attività si declina nella creazione e sponsorizzazione di vetrine virtuali dedicate al Made in Italy, finalizzate a massimizzare il posizionamento dei prodotti e l'interazione con i consumatori internazionali attraverso campagne di marketing mirate.

Tali interventi mirano a favorire un approccio multicanale, affiancando gli strumenti digitali alle modalità tradizionali di promozione per garantire una presenza competitiva e duratura sui mercati globali.

Nel corso del 2025, l'azione dell'Agenzia ICE ha portato alla promozione di 27 vetrine dedicate al Made in Italy su piattaforme quali Kifli (Ungheria), Sysco (Irlanda), Coupang (Corea del Sud), Wine52 (Regno Unito), Faire (attiva in 32 mercati in Nord America, Europa e Oceania), Megamarket (Vietnam), Poizon (Cina), Kaufland (Germania), Konvy (Thailandia) e HEB (Stati Uniti).

Sotto il profilo merceologico, le aziende aderenti a tali canali digitali appartengono prevalentemente al comparto agroalimentare, vini e bevande alcoliche (69%), seguito da design (11,4%), moda (11,4%) e cosmetica (4,5%). In termini di distribuzione territoriale, oltre il 50 per cento delle imprese partecipanti proviene da sole quattro regioni: Lombardia, Toscana, Veneto e Piemonte.

Collaborazioni come quelle tra l'Agenzia ICE e Amazon rappresentano un modello di sinergia tra pubblico e privato in cui le due realtà operano congiuntamente per potenziare la proiezione internazionale del sistema produttivo nazionale. Infatti, sebbene la Vetrina Made in Italy sia stata istituita originariamente da Amazon nel 2015, il partenariato avviato con l'Agenzia nel 2019 ne ha consolidato la proiezione sui mercati esteri. In questo quadro, l'intervento istituzionale e la presenza autonoma delle imprese sulla piattaforma si integrano in un'ottica di reciproco rafforzamento, concorrendo ad accrescere la visibilità complessiva dell'offerta italiana nel canale digitale. Attualmente la vetrina è operativa in 11 mercati esteri e ospita complessivamente oltre 3 milioni di prodotti. Nell'ambito di

[11] Sono compresi nel comparto trasporti, hotel, tour operator e attrazioni turistiche.

questo perimetro, le oltre 1.700 imprese che usufruiscono del supporto diretto dell'ICE, appartenenti in massima parte al tessuto delle micro e piccole aziende, promuovono eccellenze nei comparti della moda, del design, dell'agroalimentare, della cosmetica e dell'artigianato.

Per quanto concerne le iniziative legate all'innovazione tecnologica e alla tracciabilità, l'Agenzia ICE ha consolidato nel 2025 il progetto *TrackIT blockchain*, avviato nel 2022, finalizzato a supportare le imprese italiane nella digitalizzazione della propria filiera produttiva. L'iniziativa mira a rafforzare la competitività del Made in Italy sui mercati esteri, offrendo uno strumento di trasparenza che consenta di documentare l'autenticità del prodotto e contribuire al contrasto del fenomeno dell'*Italian sounding*. Grazie all'impiego di *QR code* o *smart tag* applicati direttamente sui prodotti, le aziende possono offrire ai consumatori internazionali un racconto certificato dell'origine e della qualità della merce, accessibile attraverso *landing page* personalizzate e ottimizzate per la consultazione nei mercati esteri. Il programma è oggi rivolto a un target complessivo di 500 aziende: tale massimale è stato ampliato nel corso dell'ultimo biennio per rispondere alla crescente domanda del sistema produttivo, operanti prevalentemente nei comparti agroalimentare, sistema moda (tessile, abbigliamento e pelletteria), cosmetica e arredo-design. Per le imprese aderenti, l'Agenzia sostiene integralmente i costi legati alla consulenza specialistica per la mappatura della filiera, alla manutenzione dell'infrastruttura tecnologica e alla fornitura del servizio per un periodo di 18 mesi.

In coordinamento con SACE e SIMEST, l'Agenzia gestisce il portale piano-export.gov.it, piattaforma digitale che ha completato nel corso del 2025 una significativa evoluzione. L'infrastruttura, precedentemente denominata export.gov.it e operativa dal settembre 2020 nell'ambito del Patto per l'Export[12], è stata oggetto di un sostanziale *rebranding* in coerenza con le linee guida del Piano d'Azione per l'export italiano[13]. Il portale si è confermato come punto di accesso unico ai servizi pubblici dedicati all'internazionalizzazione, facilitando l'orientamento delle imprese tra le diverse forme di supporto e assistenza offerte dagli attori istituzionali coinvolti. Sviluppato dal MAECI insieme ad Agenzia ICE, SACE e SIMEST, con la collaborazione di CDP, Regioni e sistema camerale, il portale rappresenta una risorsa per la missione dell'Agenzia ICE, che ha assicurato il proprio apporto operativo e il costante aggiornamento dei contenuti di propria competenza anche per l'annualità 2025.

Da maggio 2025, infine, è attivo il programma *OpportunItaly*, promosso dal MAECI e dall'Agenzia ICE e finalizzato a favorire l'incontro tra imprese italiane e operatori esteri. Il programma prevede una campagna di promozione del Made in Italy, presso *target audience* estere con interessi professionali, e una piattaforma digitale dedicata (opportunitaly.gov.it), accessibile in via continuativa, ricca di contenuti, servizi digitali per la valorizzazione dei settori e dei distretti produttivi italiani, con focus particolare sull'innovazione, e strumenti di *business networking*, a supporto delle fiere e dei business forum previsti dal programma promozionale ICE. Opportunitaly prevede iniziative realizzate sia in presenza sia sul portale digitale dedicato. La strategia si sviluppa su un orizzonte biennale e coinvolge 20 mercati[14] (consolidati e ad alto potenziale) e dieci settori del Made in Italy[15]: agroalimentare, moda e lusso, aerospazio e sicurezza, automotive e motociclistica, cultura e intrattenimento, design e arredo, infrastrutture sostenibili ed energia, meccanica e automazione, nautica, salute e benessere.

[12] Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale. (2020). Patto per l'export.
Disponibile in: www.esteri.it/mae/resource/doc/2020/06/patto_per_lexport_finale.pdf [1 giugno 2026]

[13] Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale. (2025). Piano d'Azione per l'export italiano.
Disponibile in: www.esteri.it/wp-content/uploads/2025/03/Piano_dAzione_export_italiano.pdf [1 giugno 2026]

[14] I 20 Paesi in cui si concentra la campagna sono Arabia Saudita, Canada, Brasile, Spagna, Francia, Germania, Svizzera, Polonia, Stati Uniti, Australia, Regno Unito, Giappone, Cina e Hong Kong, Singapore, Corea del Sud, Vietnam, India, Emirati Arabi Uniti, Turchia, Messico.

[15] Che rappresentano circa il 60% del nostro export di merci.

INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE E DIGITALIZZAZIONE: IL RUOLO DELL'IA

di Simonluca Dettori e Sheila Fidelio (Agenzia ICE)

Nel quadro del Programma Strategico per il Decennio Digitale 2030[1], il sistema di monitoraggio DESI 2025[2] mostra per il sistema produttivo italiano un profilo abbastanza chiaro: la digitalizzazione avanza ma non procede ovunque con la stessa intensità e allo stesso ritmo. Crescono l'adozione del *cloud*, l'analisi dei dati, l'uso di software gestionali e l'utilizzo dell'IA (intelligenza artificiale), mentre resta più lenta la capacità delle imprese, soprattutto di minori dimensioni, di trasformare questi strumenti in competenze interne e vantaggi competitivi stabili.

Un indicatore significativo è rappresentato dalla formazione ICT nelle imprese: nel 2024, solo il 17,85 per cento delle aziende italiane con almeno dieci addetti ha fornito formazione specifica ai propri dipendenti per aggiornarne le competenze digitali. Questo valore colloca l'Italia al di sotto della media dell'UE, che si attesta al 22,3 per cento, segnalando una persistente difficoltà del sistema produttivo italiano a investire sistematicamente nel capitale umano come leva della transizione digitale.

Stando a quanto riportato anche nel rapporto Istat *Imprese e ICT. Anno 2025*[3], l'introduzione dell'intelligenza artificiale nelle imprese con almeno dieci addetti è passata dal 5 per cento nel 2023 all'8,2 nel 2024, fino al 16,4 nel 2025. Il salto è significativo e segnala che l'IA non è più una tecnologia di nicchia. Tuttavia, il dato racconta una maturazione ancora incompleta, poiché l'adozione resta concentrata nelle imprese più grandi (con oltre 250 addetti), che raggiungono il 53,1 per cento; le PMI, invece, si fermano al 15,7 per cento[4].

La stessa rilevazione evidenzia che nel 2025 il 79,5 per cento delle PMI italiane ha raggiunto almeno un livello base di digitalizzazione, inteso come adozione di almeno quattro tecnologie e attività chiave su dodici[5]. È un risultato positivo, perché indica un utilizzo diffuso di strumenti digitali elementari o

[1] Il Programma Strategico per il Decennio Digitale dell'UE, adottato dal Parlamento e dal Consiglio europeo, è entrato in vigore l'8 gennaio 2023. Fondato su quattro pilastri (competenze digitali, infrastrutture digitali, digitalizzazione delle imprese e digitalizzazione dei servizi pubblici), in questo contesto il programma strategico per il decennio digitale definito dall'UE ha lo scopo di guidare tutte le azioni degli Stati membri nel settore digitale fino al 2030. Gli obiettivi principali di questa roadmap sono l'armonizzazione normativa, la promozione di servizi, la copertura Internet ad alta velocità entro il 2025 e la connettività gigabit entro il 2030.

[2] Nel quadro del Programma Strategico per il Decennio Digitale 2030, l'indice di digitalizzazione dell'economia e della società (DESI) utilizza una serie di indicatori che forniscono un quadro multidimensionale e dettagliato dei progressi collettivi annuali compiuti dall'UE verso il conseguimento degli obiettivi per il 2030.

[3] Istat. (2025). *Imprese e ICT. Anno 2025*. Disponibile in: www.istat.it/wp-content/uploads/2025/12/Statreport_ICT2025.pdf [consultato il 21 maggio 2026].

[4] In questo studio la suddivisione per classi di addetti distingue tra aziende con almeno 10 addetti, PMI con 10-249 addetti, e grandi imprese con oltre 250 addetti.

[5] Le 12 tecnologie e pratiche chiave che compongono il DII (Digital Intensity Index) sono i parametri ufficiali definiti da Eurostat e rilevati in Italia dall'Istat. Questi indicatori misurano gli strumenti *hardware* o *software* utilizzati, le competenze digitali e la penetrazione di internet all'interno dei processi aziendali. Per il 2025, le attività che compongono il DII sono: addetti connessi > 50%, utilizzo di tecnologie di intelligenza artificiale, velocità di connessione banda larga

intermedi. Il passaggio verso livelli alti di intensità digitale (almeno sette su dodici) riguarda però ancora solo il 37,3 per cento delle PMI. Resta quindi ampio il divario tra la semplice adozione di strumenti digitali e il loro utilizzo strategico. Disporre di tecnologie digitali rappresenta un primo passo, ma la loro integrazione nei processi decisionali, produttivi, commerciali e organizzativi richiede un ulteriore avanzamento in termini di competenze e capacità gestionale.

In ambito europeo, Eurostat rileva che nel 2025 il 19,95 per cento delle imprese dell'UE ha utilizzato tecnologie di IA[6]. All'interno di questo insieme, il divario dimensionale delle imprese è molto marcato: il 17 per cento sono piccole, il 30,36 per cento sono medie e il 55,03 per cento sono grandi. Come visto, l'Italia ha compiuto un'accelerazione, ma si muove dentro un quadro europeo nel quale l'adozione dell'IA resta ancora minoritaria e fortemente condizionata da dimensione aziendale, settore di attività, disponibilità di competenze e capacità di investimento.

Guardando altri indicatori, emerge che una quota importante di imprese (47,3%), pur non risultando tra gli utilizzatori attuali di tecnologie digitali avanzate o IA, ne ha valutato l'impiego ma non ha poi realizzato investimenti in tal senso per una serie di fattori, tra cui la mancanza di competenze interne, l'incertezza normativa e i costi.

Made in Italy e digitalizzazione. Il ruolo dell'IA

Le strategie digitali di vendita per il commercio elettronico italiano mostrano per il 2025 una progressiva maturazione in termini di proiezione internazionale.[7] I dati raccolti nel rapporto *eCommerce Italia 2026*[8] raccontano un contesto in evoluzione, in cui la competizione digitale non si esaurisce più nella presenza online. Avere un sito, un catalogo online o una pagina prodotto non basta più: la sfida si sposta sulla capacità di governare dati, contenuti, traduzioni, *customer care,* logistica, pagamenti e processi di acquisto sempre più automatizzati. In questa prospettiva l'IA generativa[9], se compresa e integrata con metodo nelle dinamiche aziendali, può diventare una leva concreta per diversificare i mercati, personalizzare l'offerta, sperimentare nuovi canali e rendere più efficiente l'export digitale.

L'IA in tale contesto assume un ruolo di rilievo per aumentare la competitività internazionale. Essa non si configura più esclusivamente come una tecnologia di frontiera o un tema circoscritto ai soli

fissa in download ≥ 30 Mbit/s, analisi dei dati (all'interno o all'esterno), acquisto di servizi di *cloud computing*, acquisto di servizi di *cloud computing* intermedi o avanzati, utilizzo di *social media*, utilizzo di software ERP, utilizzo di *software* CRM, presenza di un sito *web* (indicatore che dal 2025 sostituisce l'utilizzo di almeno due social media), valore delle vendite online ≥ 1% dei ricavi totali, vendite *web* > 1% dei ricavi con quota B2C > 10% delle vendite *web*. La metodologia e i dati sono disponibili a livello europeo sul sito dell'Eurostat. Eurostat. (2026). *Digital economy and society, overview*. Disponibile in: http://ec.europa.eu/eurostat/web/digital-economy-and-society/overview [4 giugno 2026].

[6] Eurostat. (2025). *Use of artificial intelligence in enterprises, Statistics Explained*. Disponibile in ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Use_of_artificial_intelligence_in_enterprises [21 maggio 2026].

[7] Si veda il paragrafo 3.5 *I servizi per la digitalizzazione*.

[8] Casaleggio Associati. (2026). *Rapporto eCommerce Italia 2026* - Quando a comprare è l'AI: come cambia il commercio digitale. Disponibile in: www.ecommerceitalia.info/report/ecommerce-italia-2026 [21 maggio 2026].

[9] L'Intelligenza Artificiale Generativa (GenAI) è un ramo dell'intelligenza artificiale in grado di creare contenuti nuovi e originali – come testi, immagini, video, audio e codice di programmazione a partire da semplici richieste (prompt).

grandi operatori digitali ma rappresenta un fattore di trasformazione in grado di esercitare un impatto significativo su ambiti quali il marketing, l'automazione dei processi amministrativi, la ricerca e sviluppo, la sicurezza delle tecnologie ICT e l'analisi dei dati, rafforzando la capacità delle imprese di assumere decisioni più tempestive, informate e aderenti alle dinamiche dei mercati.

Tuttavia, tale potenziale non si traduce automaticamente in risultati concreti attraverso il semplice acquisto della tecnologia. L'analisi OCSE[10] sulla diffusione delle tecnologie digitali avanzate evidenzia come l'adozione dell'IA, dei *big data*, dell'*Internet of Things*, della robotica e della stampa 3D richieda sia una solida base tecnologica di partenza sia un'adeguata riorganizzazione del personale e dei processi di lavoro. Le imprese che implementano tecnologie avanzate tendono a presentare livelli di produttività più elevati; una porzione significativa del vantaggio riscontrato è comunque imputabile alla presenza di capitale umano e tecnologico, a cominciare da competenze ICT, formazione, infrastrutture digitali, sistemi gestionali, capacità di elaborazione dei dati e profili tecnici qualificati.

In tale contesto, l'IA non rappresenta una soluzione immediata in grado di sostituire la competenza organizzativa. Il suo contributo alla produttività si manifesta solo quando si integra con processi consolidati e quando è alimentata da dati attendibili, è governata da ruoli definiti ed è orientata da una guida manageriale capace di delinearne applicazioni coerenti con gli obiettivi aziendali. In assenza di tali premesse, l'impiego dell'IA può sortire l'effetto opposto, incrementando la complessità, i livelli di controllo, gli strumenti non governati e la dipendenza da soggetti esterni[11].

Oltre l'effetto novità. Perché l'IA generativa è ancora poco radicata nelle imprese

I dati Istat[12] consentono di distinguere tra la crescita dell'adozione dell'intelligenza artificiale e l'effettivo impatto organizzativo del fenomeno.

Le statistiche mostrano che l'83,6 per cento delle imprese con almeno dieci addetti non utilizza alcuna tecnologia di IA. All'interno della rimanente quota, pari al 16,4 per cento delle imprese, si osserva che il 6,7 per cento impiega esclusivamente tecnologie di IA non generativa, l'8 per cento adotta una combinazione di IA generativa e non generativa e una quota più contenuta, pari all'1,7 per cento, utilizza unicamente tecnologie di IA generativa. Tale percentuale, sebbene apparentemente modesta, risulta particolarmente significativa, poiché attesta l'introduzione dell'IA generativa nel dibattito, nelle fasi di sperimentazione e in talune pratiche aziendali, sebbene l'utilizzo di tale strumento non sia ancora diffusamente adottato e manchino ancora le competenze per un utilizzo pienamente autonomo e consapevole.

Anche il dato secondo cui il 59,1 per cento delle imprese già utilizzatrici di IA ricorre a soluzioni generative merita un'attenta considerazione. Tale percentuale si riferisce esclusivamente al sottoinsieme

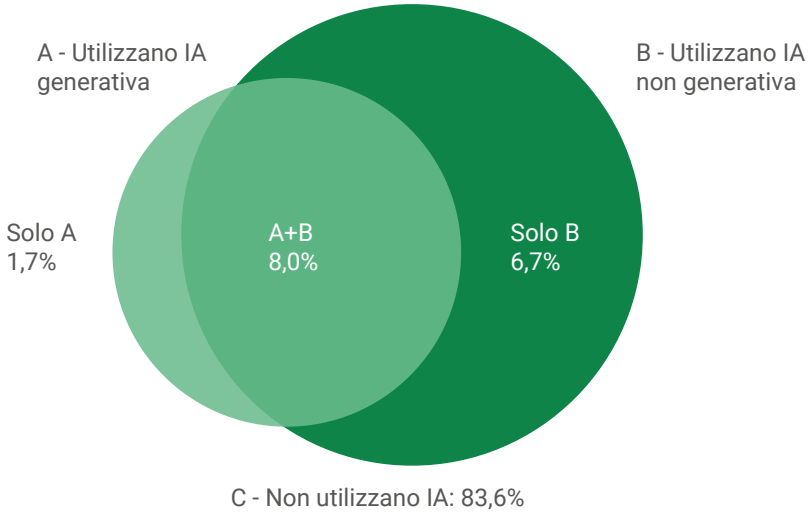
[10] Calvino F., Costa H., & Haerle D. (2026). Digital technology diffusion in the age of AI - Cross-country evidence from microdata. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*. Disponibile in: www.oecd.org/ content/dam/oecd/en/publications/reports/2026/01/digital-technology-diffusion-in-the-age-of-ai_7f11be5d/ebc2debe-en.pdf [21 maggio 2026].

[11] Osservatorio 4.Manager. (2024). *Intelligenza artificiale. Cambiamento culturale e organizzativo per imprese e manager*. Disponibile in: www.4manager.org/wp-content/uploads/2024/10/RAPPORTO-AI.pdf [21 maggio 2026].

[12] Istat (2025).

delle imprese che hanno già adottato almeno una tecnologia di IA, e non all'universo complessivo delle imprese con almeno dieci addetti. Analizzando il totale delle imprese, il peso dell'IA generativa risulta molto più contenuto, attestandosi all'1,7 per cento per l'uso esclusivo e all'8 per cento per l'uso congiunto con altre tecnologie di IA. In sintesi, sebbene l'IA generativa sia già visibile, la sua diffusione non è ancora pienamente consolidata.

Figura 1 - Imprese per tecnologia IA utilizzata (2024-2025)
Valori percentuali sul totale imprese con almeno 10 addetti



Fonte: Istat, 2025

Dai dati emerge la distanza tra disponibilità tecnica e appropriazione organizzativa. Sebbene molte imprese siano a conoscenza dell'esistenza dell'IA generativa, e alcune la sperimentino in modo episodico, un numero esiguo sembra averla integrata in modo strutturato all'interno di processi, ruoli e responsabilità. Qui emerge il problema centrale: l'accesso agli strumenti non è sufficiente; è indispensabile costruire professionalità interne, definire regole d'uso, sviluppare capacità di valutazione degli output e assicurare la consapevolezza manageriale.

Dalla bassa adozione alla necessità di implementazione guidata

Come sopra dettagliato, il basso utilizzo esclusivo dell'IA generativa indica che il problema non è solo tecnologico ma organizzativo.

Tra le imprese che hanno valutato l'adozione dell'Intelligenza Artificiale ma non la utilizzano, il 58,6 per cento indica la mancanza di competenze come il principale ostacolo. Seguono l'incertezza del quadro normativo (47,3%), l'indisponibilità o la scarsa qualità dei dati necessari (45,2%), le preoccupa-

zioni relative alla privacy e alla protezione dei dati (43,2%) e gli elevati oneri economici (43%). La carenza di competenze si configura pertanto non come un aspetto secondario, bensì come il principale collo di bottiglia nel percorso di transizione.

Se il fattore umano interno non viene rafforzato, l'IA generativa rischia di essere progressivamente appaltata all'esterno. L'esternalizzazione può risultare opportuna e vantaggiosa, in particolare quando permette di acquisire conoscenze specifiche non disponibili all'interno dell'impresa. Tuttavia, diventa rischioso laddove l'azienda non disponga di una capacità minima di indirizzo, valutazione e controllo. In tale evenienza, l'IA non si traduce in conoscenza organizzativa, bensì in un onere ricorrente derivante da consulenze, licenze, integrazioni e manutenzioni, che non necessariamente generano *know-how* durevole all'interno dell'impresa.

L'obiettivo auspicabile dovrebbe essere differente. È necessario impiegare l'IA come leva per la crescita interna, la diversificazione, la ricerca e lo sviluppo, il rafforzamento delle competenze professionali e la valorizzazione del capitale umano. Per le aziende italiane, spesso basate su saperi taciti, filiere specializzate e produzioni ad alto contenuto qualitativo, il beneficio non risiede nel delegare all'esterno l'intelligenza del processo, ma nel combinare le competenze distintive dell'impresa con strumenti capaci di amplificarne la portata.

IA, management e organizzazione del lavoro

Dal punto di vista dell'organizzazione del lavoro, l'IA va letta come una tecnologia che incide sui processi aziendali e sulle competenze. Non cambia solo gli strumenti, ma modifica ruoli, modalità di circolazione delle informazioni, tempi di lavoro, responsabilità, modalità di coordinamento e criteri di valutazione. Incide su come i dipendenti producono conoscenza, su come i manager formulano e verificano decisioni, su come l'impresa distribuisce attività ripetitive, creative e di controllo[13]. Per i dipendenti, l'IA può ridurre le attività ripetitive, facilitare l'accesso a informazioni complesse e supportare scrittura, analisi, traduzione e sintesi dati. Tuttavia, senza formazione e regole, rischia di aumentare il carico cognitivo, creare dipendenza da output non verificati, generare errori e causare una dequalificazione silente in cui il lavoratore esegue senza comprendere il processo.

Per il management, l'IA rappresenta una leva rilevante, che richiede adeguate capacità di indirizzo, selezione dei casi d'uso e controllo degli output; al contrario, una preparazione insufficiente può generare rallentamenti dovuti a richieste inappropriate, un'eccessiva fiducia negli output, l'omissione della verifica, l'incapacità di selezionare i casi d'uso e la sottovalutazione dei profili etici e di sicurezza. L'IA generativa non si pone come sostituto della capacità manageriale, ma ne costituisce un banco di prova: al management è richiesto di conoscerne le logiche, i limiti, i rischi (quali le allucinazioni o la qualità dei dati) e la necessità di un controllo umano. Anche nell'adozione di soluzioni esterne *(AI as a Service)*, imprenditori e manager devono disporre di una conoscenza approfondita degli strumenti, dei dati oggetto di trattamento e delle caratteristiche del modello impiegato.

[13] Osservatorio 4. Manager. (2024)

La bassa diffusione strutturata dell'IA generativa convive con un fenomeno apparentemente opposto, rappresentato dall'uso individuale, spontaneo e non governato di strumenti generativi da parte di dipendenti e funzioni aziendali. Il Cyber Index PMI 2025[14] evidenzia che la rapidità con cui l'IA viene introdotta nei processi critici ha superato la capacità di messa in sicurezza, favorendo fenomeni di shadow AI[15] e rischi di fuga dati, un problema particolarmente critico per le PMI. L'uso non governato, pur percepito come produttività immediata, può generare inefficienze, richiedendo correzioni e verifiche, rallentando il lavoro e introducendo un livello aggiuntivo di controllo. La soluzione non risiede nel divieto generalizzato di utilizzo dell' IA, ma nella sua maturazione organizzativa attraverso l'adozione di policy interne, la definizione di casi d'uso specifici, la garanzia di chiarezza sui dati, l'implementazione di criteri di verifica, l'istituzione di procedure di escalation[16] e l'erogazione di formazione mirata, distinguendo tra strumenti autorizzati e non autorizzati.

Questa esigenza è rafforzata anche dal quadro regolatorio europeo. L'articolo 4 dell'AI Act dell'UE[17] richiede a fornitori e utilizzatori di sistemi di IA di adottare misure per assicurare un livello sufficiente di alfabetizzazione in materia di IA del personale e delle persone che operano per loro conto, tenendo conto di conoscenze tecniche, esperienza, formazione e contesto d'uso. La formazione non è quindi soltanto una misura di efficienza, ma una condizione di uso responsabile della tecnologia.

Agentic commerce e digital export. Opportunità e prerequisiti

Nel panorama dell'*eCommerce* globale, il 2025 è stato segnato dal passaggio da un modello puramente transazionale e conversazionale a quello dell'*agentic commerce*. In questa prospettiva, l'export digitale non coincide con la sola presenza su *marketplace* o canali *eCommerce*, ma richiede cataloghi digitali strutturati, contenuti multilingua affidabili, integrazione con sistemi logistici e di pagamento e capacità di presidiare la relazione con il cliente anche attraverso intermediari digitali.

Questa evoluzione rappresenta una possibile discontinuità nei modelli di interazione commerciale online: se finora l'IA era stata impiegata principalmente per fornire raccomandazioni o rispondere a quesiti, secondo un modello prevalentemente assistenziale, l'*agentic commerce* si basa sull'impiego di agenti IA dotati di autonomia decisionale ed esecutiva, capaci di interpretare richieste complesse, ragionare, pianificare e agire autonomamente per conto dell'utente o dell'azienda. Il nucleo tecnologico di questo modello risiede nella capacità degli agenti di interagire autonomamente con cataloghi digitali, database, *marketplace* e sistemi di pagamento attraverso interfacce di programmazione (API)[18] sempre

[14] Generali, Confindustria, & Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale (ACN). (2025). Cyber Index PMI. www.confindustria.it/progetti/cyber-index-pmi-2/

[15] La *shadow AI* (o "intelligenza artificiale ombra") è l'utilizzo di strumenti e piattaforme di intelligenza artificiale da parte dei dipendenti per scopi lavorativi, ma senza l'autorizzazione o la supervisione formale del reparto IT o della direzione aziendale.

[16] Le procedure di *escalation* consistono in protocolli aziendali, sia manuali che automatizzati, utilizzati per gestire e risolvere guasti, violazioni di sicurezza o richieste di supporto.

[17] Commissione europea. (2024, 13 giugno). AI Act Service, Articolo 4 - AI literacy.

[18] Un'API (Application Programming Interface) è un intermediario software che permette a due applicazioni diverse

più aperte e standardizzate. Un agente IA può, in prospettiva, supportare o automatizzare diverse fasi del ciclo di acquisto: dalla ricerca della migliore offerta su scala globale alla verifica dei tempi di logistica, fino all'esecuzione del pagamento e alla gestione di eventuali resi. Tale autonomia è resa possibile dalla maturazione di protocolli di sicurezza avanzati e dall'integrazione di *wallet* digitali che permettono la delega di piccole autorizzazioni di spesa entro limiti prefissati, riducendo potenziali frizioni nel percorso d'acquisto.

Sebbene il traffico generato dall'IA rappresenti ancora una quota estremamente marginale di quello retail complessivo[19], la crescita del fenomeno segnala una possibile discontinuità nel modo in cui i consumatori scoprono, confrontano e acquistano prodotti online. Per le imprese italiane, questa evoluzione può aprire importanti opportunità per il superamento delle barriere all'ingresso nei mercati esteri. Benché l'adozione sia ancora in fase di consolidamento, le PMI potrebbero rappresentare le principali beneficiarie della diffusione di modelli di commercio mediati da agenti di IA: l'IA permette infatti di compensare carenze strutturali di personale e competenze, agendo come un aggregatore di processi. Cataloghi più leggibili dalle macchine, schede prodotto strutturate, traduzioni automatiche controllate, *customer care* multilingua, comparazione automatica delle offerte e processi di acquisto più fluidi possono facilitare l'accesso ai mercati esteri. Tuttavia, anche in questo ambito, l'IA non sostituisce la strategia. Senza dati prodotto completi, qualità informativa, integrazione tramite API, controllo dei contenuti e governance dei pagamenti, l'*agentic commerce* rischia di favorire le piattaforme e gli intermediari esterni più che i singoli produttori.

Il punto centrale resta la capacità interna dell'impresa. Occorre rendere il patrimonio informativo aziendale comprensibile e utilizzabile dai sistemi di IA, costruendo una base semantica condivisa, una base informativa strutturata, coerente e leggibile dai sistemi digitali, capace di rappresentare in modo coerente identità, valori aziendali ed elementi distintivi dell'offerta. Questo deve avvenire senza perdere il controllo sulla relazione con il cliente, sulla reputazione del marchio e sulla conformità normativa. Per il Made in Italy, la sfida non consiste soltanto nell'essere presenti online, ma nel rendere i propri prodotti leggibili, affidabili e distintivi anche in un ecosistema nel quale una parte crescente dell'intermediazione informativa e commerciale potrà essere svolta da agenti artificiali.

La sfida operativa dell'IA. Formare, governare, integrare

L'adozione dell'IA generativa nelle aziende italiane richiede un approccio graduale. Il primo passo è diffondere la conoscenza sull'IA, evitando sia l'eccessivo entusiasmo sia il rifiuto. L'IA va vista come strumento avanzato e fallibile, non come sostituto automatico della competenza, e va usata in un contesto organizzativo definito.

Il passo successivo è identificare casi d'uso concreti, misurabili e allineati ai processi aziendali. Le aree più adatte sono quelle ad alto volume informativo o ripetitive, ma che richiedono il controllo umano

di comunicare, scambiarsi dati e interagire tra loro in modo automatico e sicuro.

[19] Consorzio Netcomm. (2026, 6 maggio). *Report NetRetail 2026. Gli Acquisti Digitali degli Italiani*.

sulle decisioni sensibili. In questo modo, l'IA affronta problemi reali, riducendo i tempi, migliorando la qualità, potenziando l'analisi e liberando risorse per attività a maggior valore.

Il terzo passaggio riguarda le figure ibride. Le imprese dovrebbero investire in profili intermedi capaci di collegare competenza di processo, conoscenza del dato, sensibilità giuridico-organizzativa e capacità di dialogo con i fornitori tecnologici. Questi ruoli non devono essere ricondotti esclusivamente al personale informatico, ma possono essere ricoperti da manager o dipendenti, purché formati a comprendere limiti, rischi e potenzialità degli strumenti.

Il quarto passaggio è governare l'eventuale ricorso a fornitori esterni. L'esternalizzazione può accelerare l'adozione, ma non deve sostituire la costruzione di competenze aziendali. Senza una committenza competente, l'impresa rischia *lock-in* tecnologico[20], costi crescenti, difficoltà di valutazione dei risultati e perdita progressiva di controllo sui propri dati e sui propri processi.

Infine, l'IA dovrebbe essere interpretata come occasione di crescita professionale e non solo come tecnologia di efficientamento: se usata bene, può favorire rafforzamento e aggiornamento delle competenze, responsabilizzazione, apprendimento continuo, collaborazione tra funzioni e maggiore capacità di innovazione. In questa prospettiva, la competitività delle imprese italiane dipenderà dalla capacità di trasformare l'IA generativa da strumento esterno e occasionale a competenza organizzativa interna, condivisa e governata.

Per il sistema imprenditoriale italiano, la fase di effettiva trasformazione legata all'IA generativa appare in larga parte ancora da costruire. Il punto centrale di questa sfida non risiede semplicemente nell'adozione della tecnologia, ma nel dilemma tra gestirne passivamente l'introduzione come costo esterno o governarla come leva di sviluppo interno. Nel primo scenario – un rischio concreto visto l'attuale ridotto livello di utilizzo autonomo – l'impresa si limita ad acquistare strumenti e consulenze senza costruire autonomia, percependo l'IA come uno strumento esterno, occasionale o risolutivo di per sé. Nel secondo percorso, che descrive la direzione in cui dovrebbe concentrarsi l'evoluzione del tessuto produttivo italiano, l'IA generativa viene assimilata, adattata e gestita per rafforzare il capitale umano, la capacità di innovazione, la diversificazione dei mercati e la qualità delle decisioni.

Per compiere questo passaggio ed evitare una gestione passiva, emerge un notevole fabbisogno di implementazione assistita, formazione e supporto. La capacità delle imprese italiane di trarre beneficio dall'IA dipenderà non solo dai *software* adottati, ma anche dalla qualità delle competenze, dei processi e delle modalità organizzative con cui tali strumenti saranno integrati.

[20] Il *lock-in* tecnologico (o *vendor lock-in*) è una condizione di dipendenza in cui un'azienda o un utente rimane vincolato a un fornitore o a una specifica tecnologia. Sostituire il sistema comporta costi proibitivi, interruzioni operative o la perdita di dati.

3.6 I servizi di formazione

L'Agenzia ICE promuove la cultura dell'internazionalizzazione attraverso un'articolata offerta formativa rivolta alle imprese e ai giovani *export manager*, con un focus sull'impiego dei canali digitali e sull'integrazione di servizi di accompagnamento per le PMI nei mercati globali. Considerata la natura spesso occasionale dell'attività di esportazione di una parte significativa del tessuto produttivo nazionale, l'Agenzia fornisce strumenti di preparazione specialistica con l'obiettivo di supportare le aziende nella preparazione, nello sviluppo e nella stabilizzazione della loro presenza sui mercati esteri. Le attività di formazione spaziano da cicli seminariali e attività di *coaching* a incontri tecnici su temi d'attualità e orientamento ai mercati, fino a percorsi strutturati di assistenza diretta all'estero. Sebbene l'utenza sia composta in prevalenza da imprenditori e figure manageriali, circa il 15 per cento delle iniziative di formazione è destinato a giovani laureati e operatori stranieri.

Nel corso del 2025, il consolidamento della modalità di erogazione mista (in presenza e online) in atto dal 2020 ha favorito un sensibile incremento delle adesioni alle attività di formazione offerte dall'Agenzia. A fronte di 68 attività formative realizzate, si è registrata la partecipazione di oltre 7.700 soggetti tra rappresentanti aziendali, professionisti, giovani laureati e operatori esteri. Il volume complessivo delle prestazioni erogate ha superato le 31mila ore tra formazione, assistenza e *training-on-the-job*, di cui l'85 per cento rivolto al mondo delle imprese.

Tra le principali iniziative dell'annualità 2025 si segnalano:

- *Digital Export Academy®*: giunto alla sua settima edizione, ha previsto cinque cicli in modalità *blended* focalizzati su marketing, comunicazione e vendita digitale a supporto delle strategie di internazionalizzazione delle aziende. Gli approfondimenti tematici dell'anno hanno riguardato le aziende a marchio storico, le cooperative e il comparto moda e sport, con edizioni territoriali dedicate a Calabria e Piemonte;
- *Export Kit Dogana*: nuova edizione della guida pratica all'import-export realizzata in collaborazione con Confindustria. Il progetto ha fornito strumenti operativi sulla regolamentazione del commercio internazionale attraverso 12 incontri (cinque in presenza e sette telematici);
- *Sostenibilità: Export, nuove regole:* nel 2025, per la terza annualità, sono state realizzate in formula *blended* (formazione e *coaching* personalizzato) due edizioni (in Calabria e nelle Marche) e un webinar formativo. Il percorso, destinato alle aziende italiane, è finalizzato alla realizzazione di un piano di gestione aziendale etico-sostenibile;
- *Innovability Passport*: progetto alla prima edizione, realizzato in collaborazione con Confindustria Brescia; combina innovazione e sostenibilità per supportare le aziende nella definizione della loro *brand identity* e di strategie di marketing internazionale tra affiancamento personalizzato, aula, sessioni di confronto laboratoriale e sviluppo aziendale;
- *IP Education Plan - Tutela IP e Internazionalizzazione*: percorso di formazione sulla difesa della proprietà intellettuale e sul contrasto alla contraffazione, con focus 2025 su UE, Turchia e Regno Unito, realizzato in collaborazione con MAECI, MIMIT, MASAF, Guardia di Finanza, Amazon e Confindustria;
- *Tender Lab*: progetto per la formazione e l'accompagnamento alla partecipazione a gare d'appalto internazionali che ha visto nel 2025, alla sua quarta edizione, la realizzazione di otto tappe sul territorio italiano;
- *Lab Innova for Africa "Luca Attanasio"*: programma di formazione tecnico-manageriale attivo dal 2019 volto a rafforzare la competitività delle imprese africane e promuovere partenariati sostenibili con il tessuto imprenditoriale italiano. Dal 2024 l'iniziativa è dedicata alla memoria dell'Ambasciatore Luca Attanasio, convinto sostenitore di una cooperazione fondata su crescita condivisa, sostenibilità e sviluppo equo;
- *Progetto Direzione Africa*: lanciato nel 2023, è un programma di formazione e informazione tramite webinar e podcast tematici destinato alle PMI interessate alle

opportunità offerte dai mercati del continente africano;

- *Cultura della Sostenibilità – Conoscere per Trasformare*: prima edizione del corso di formazione per giovani, promosso in collaborazione con MAECI e Sustainable Fashion Innovation Society e dedicato a sviluppare competenze sulla sostenibilità applicata al Made in Italy e alla transizione ecologica;
- *Piattaforma di e-learning Train2Markets*: nata con l'obiettivo di supportare le aziende italiane nel loro percorso di internazionalizzazione, la piattaforma offre ai propri utenti una formazione gratuita, costantemente implementata con nuovi contenuti tematici e accessibile in qualsiasi momento. Il catalogo annovera a oggi 114 webinar, 18 corsi e 143 pillole formative e un bacino di 7.727 utenti iscritti con un livello medio di soddisfazione pari a 4,42/5. Tra gli appuntamenti formativi realizzati nel 2025, ha riscontrato particolare interesse il ciclo *Product Management*, un percorso di 15 webinar con focus sui processi di sviluppo e gestione del prodotto, al quale hanno partecipato 738 aziende;
- *Webinar Made in Italy, Turismo e Hospitality*: due seminari a tema realizzati per la prima volta nel 2025 a favore di operatori del settore turistico delle regioni Toscana ed Emilia-Romagna, realizzati in collaborazione con CNA (Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa) Toscana e Camera di Commercio dell'Emilia;
- *Webinar Focus Paese*: nuovo ciclo di webinar gratuiti volti a offrire alle aziende una panoramica sulle opportunità commerciali e di investimento nel settore pubblico e privato dei mercati di riferimento; nel 2025 sono stati organizzati otto incontri formativi a cui hanno partecipato oltre mille aziende, generando numerosi contatti diretti e richieste di servizi personalizzati presso gli Uffici della Rete Estera coinvolti.
- *Master specialistico "CORCE Fausto De Franceschi"*: accreditato ASFOR (Associazione Italiana per la Formazione Manageriale) e giunto nel 2025 alla 57esima edizione, il master è rivolto a 20 candidati selezionati tramite test linguistici, logico-attitudinali e di conoscenze propedeutiche, per qualificarli come esperti nei processi di import-export e internazionalizzazione d'impresa. Il CORCE ha lo scopo di formare e introdurre tali figure nelle PMI italiane, in modo da contribuire a rafforzare il processo di internazionalizzazione dell'azienda sui mercati esteri;
- *Invest your talent in Italy*: promossa insieme a MAECI e Uni-Italia, l'iniziativa, giunta nel 2025 alla nona edizione, prevede tirocini aziendali gratuiti per giovani talenti stranieri iscritti a corsi di specializzazione presso atenei italiani;
- *Corso di formazione per giovani oriundi d'Italia*: percorso formativo incentrato sull'*export management* e sul successivo inserimento in azienda di giovani laureati stranieri appartenenti alle comunità degli emigrati italiani nel mondo.

3.7 I servizi per l'attrazione degli investimenti esteri in Italia

Nonostante il quadro di instabilità geopolitica globale, l'Italia ha nuovamente mostrato una dinamica positiva delle esportazioni, particolarmente sostenuta nei servizi, e l'Italia ha mantenuto la propria apertura ad accogliere capitali stranieri. I progetti d'investimento esteri *greenfield* annunciati per il 2025 collocano l'Italia tra i primi cinque Paesi europei sia per valore stimato sia per numero di progetti, e il nostro Paese detiene il primato, assieme alla Spagna, per la media di nuovi posti di lavoro creati da tali investimenti.[16]

Al netto dei risultati specifici conseguiti dagli investimenti *greenfield*, il panorama complessivo degli investimenti diretti esteri in Italia è segnato da uno storico divario rispetto ai

[16] Secondo fDi Markets, nel 2025 sono stati annunciati in Italia 254 progetti greenfield per un valore totale di investimento stimato di 27,7 miliardi di dollari e con una media di 80 posti di lavoro creati per singola iniziativa. fDI Intelligence. (2026). fDI Markets. Trend Analysis. Financial Times. [3 giugno 2026]

principali Paesi europei nell'attrazione di capitali stranieri. Alla luce della rilevanza degli investimenti esteri quali motore di sviluppo economico e industriale, l'Italia ha implementato negli ultimi anni una governance articolata che sta contribuendo a colmare tale divario. L'architettura di tale governance vede in prima linea i seguenti soggetti: la Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione, quale organo incaricato di definire gli indirizzi strategici per la promozione del Made in Italy all'estero, coordinando le iniziative delle amministrazioni centrali dello Stato; InvestinItaly, la piattaforma per accompagnare gli investitori esteri in tutte le fasi propedeutiche alla realizzazione di investimenti in Italia; la Zona economica speciale unica per il Mezzogiorno (ZES unica), che riunisce le dieci zone economiche speciali del Sud e Centro Italia in un'unica struttura nazionale e offre alle imprese condizioni favorevoli per gli investimenti e lo sviluppo attraverso il credito d'imposta e la semplificazione amministrativa; il Comitato Attrazione Investimenti Esteri, l'organismo interministeriale istituito presso il MIMIT che coordina e indirizza le politiche nazionali e definisce le strategie per l'attrazione degli investimenti esteri; l'Unità di missione attrazione e sblocco degli investimenti, la quale facilita e accelera gli investimenti attraverso il supporto alle imprese, il coordinamento istituzionale, la semplificazione e l'esercizio dei poteri sostitutivi in caso di inerzia delle amministrazioni.

In particolare, InvestinItaly, tenendo conto delle traiettorie di sviluppo economico del nostro Paese, consente di attrarre in modo più mirato gli investitori internazionali grazie al lavoro complementare di Agenzia ICE, MAECI, MIMIT e Invitalia[17]. L'Agenzia ICE, in raccordo con il MAECI, si occupa di promuovere l'Italia come destinazione di investimenti e di individuare gli investitori all'estero, mentre MIMIT e Invitalia definiscono l'offerta nazionale e l'assistenza all'investitore sul territorio nazionale in sinergia con gli enti territoriali. L'attività dell'Agenzia per la promozione all'estero delle opportunità di investimento si estrinseca in azioni di *lead generation* condotte dai dieci Desk Attrazione Investimenti Esteri (*FDI Desk*) e dai 13 analisti dedicati (*FDI Analyst*)[18], nonché da tutti gli Uffici della Rete Estera. Oltre a un'attività di *business intelligence*, l'Agenzia opera anche tramite la partecipazione a manifestazioni fieristiche ed eventi promozionali, in Italia e soprattutto all'estero, ideati ed organizzati ad hoc per l'attrazione degli investimenti.

Le opportunità di investimento in Italia e gli incentivi per gli investitori esteri si articolano in 13 settori[19], con particolare attenzione ai comparti che maggiormente influiscono sulla crescita economica e sulla competitività internazionale. A tal fine, ogni anno la Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione individua le direttrici strategiche verso le quali concentrare le attività; l'allocazione delle risorse e l'efficacia degli eventi fieristici vengono poi misurate sulla base di un'analisi costi-benefici e di indicatori chiave di prestazione in grado di mettere in relazione i costi sostenuti con l'output generato sul sistema.[20]

[17] Controllata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, Invitalia è l'Agenzia nazionale che su mandato del Governo dà impulso alla crescita e alla competitività del Paese, gestendo gli incentivi alle imprese, realizzando opere pubbliche nel ruolo di Centrale di Committenza, supportando la Pubblica Amministrazione nell'attuazione del PNRR (Piano nazionale ripresa resilienza) e favorendo l'attrazione di investimenti e capitali in settori strategici.

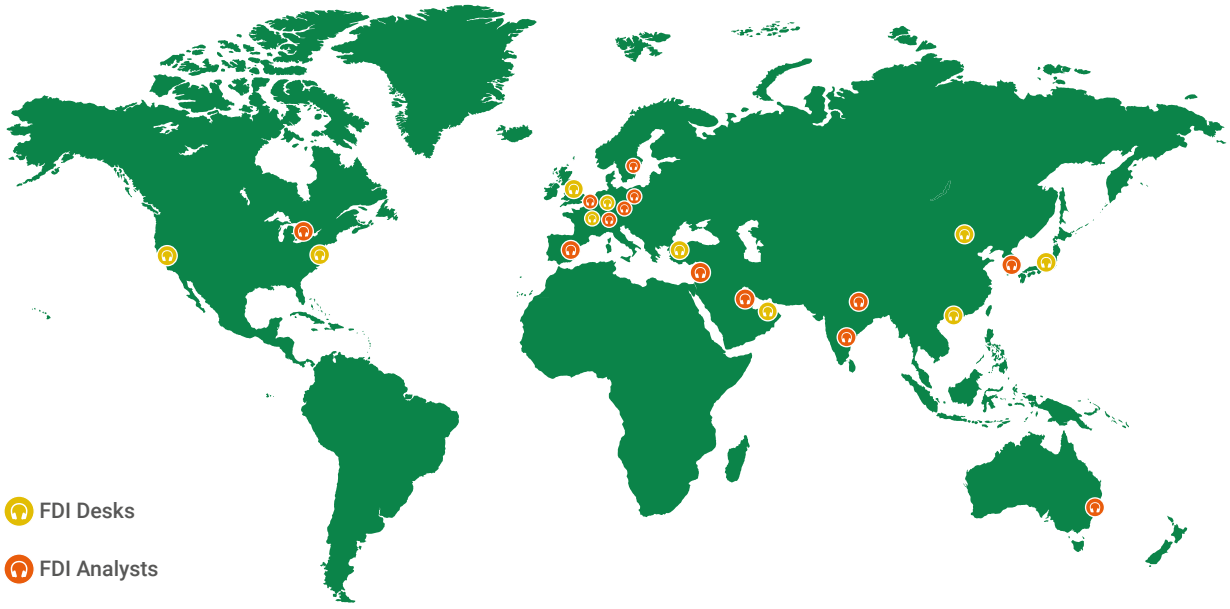
[18] L'Agenzia ICE dispone di Desk Attrazione Investimenti Esteri presso i suoi uffici di New York, San Francisco, Londra, Parigi, Berlino, Istanbul, Dubai, Pechino, Hong Kong, Tokyo e di analisti per l'attrazione investimenti esteri a Toronto, Madrid, Berna, Bruxelles, Vienna, Stoccolma, Tel Aviv, Varsavia, Doha, Mumbai, New Delhi, Seoul e Sydney [Figura 3.5].

[19] I settori prioritari derivano dalla programmazione della Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione e costituiscono la griglia operativa della rete InvestinItaly per canalizzare i capitali esteri; la loro selezione risponde a una logica di posizionamento globale, volta a valorizzare sia le eccellenze del manifatturiero tradizionale sia i comparti ad alta intensità tecnologica. Essi sono: industria chimica, economia circolare, moda, design e arredo, industria del cibo e tecnologia agroalimentare, *greentech*, ICT, aerospazio, logistica e infrastrutture, macchinari e meccatronica, microelettronica e semiconduttori, immobiliare, scienze della vita, automotive.

[20] MAECI & MIMIT (2025, 7 marzo). *XIII Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione*: Documento conclusivo. p. 29. Disponibile in: www.esteri.it/wp-content/uploads/2025/03/XIII-SESSIONE-DELLA-CABINA-DI-REGIA-DOCUMENTO-CONCLUSIVO.pdf [il 27 maggio 2026]

Nel periodo 2019-2025 l'Agenzia ICE ha seguito circa 2.590 progetti, assistito 526 potenziali investitori esteri dei quali 200 hanno potuto avviare con successo i propri investimenti diretti in Italia, per un valore totale di oltre 49 miliardi di euro e 9.600 nuovi posti di lavoro stimati. Nel 2025 l'Agenzia ICE, oltre a curare una serie di incoming di potenziali investitori esteri in Italia, ha partecipato a eventi di rilievo internazionale, tra i quali JP Morgan Side Event (San Francisco), BIO International Convention (Boston), Money20/20 (Amsterdam), Mipim (Cannes) presidiando i settori delle scienze della vita, della *fintech* e dell'immobiliare. In quest'ultimo settore, l'Agenzia favorisce gli investimenti diretti esteri anche promuovendo offerte pubbliche di investimento attraverso il sito www.investinitalyrealestate.com dove sono pubblicate e aggiornate circa 400 schede di immobili che le amministrazioni pubbliche italiane intendono dismettere, valorizzare o dare in gestione.

Figura 3.5 - La rete per l'Attrazione degli investimenti esteri dell'Agenzia ICE, FDI Desk e FDI Analyst



Fonte: Agenzia ICE

DIVERSIFICAZIONE COMMERCIALE E RESILIENZA DELLE PMI EUROPEE

di Matteo Carnevale, Elena Mazzeo, Tindaro Paganini (Agenzia ICE)

Spunti dalla Conferenza Annuale di Trade Promotion Europe "Diversify to grow: new pathways to resilience for European SMEs"

Il 12 giugno 2026 si è svolta a Roma, presso la sede centrale dell'Agenzia ICE, la Conferenza Annuale di Trade Promotion Europe (TPE)[1], la rete che riunisce le principali organizzazioni europee di promozione commerciale. L'iniziativa, a cura dell'Ufficio ICE di Bruxelles e dell'Ufficio Europa e Africa della DC Rete Estera, ha rappresentato un'occasione di confronto tra istituzioni, organismi di promozione commerciale e supporto all'internazionalizzazione e operatori economici sui principali fattori che influenzano la competitività internazionale delle imprese europee.

Nel corso dei lavori, particolare attenzione è stata dedicata alle trasformazioni del contesto economico internazionale e alle implicazioni per il sistema produttivo europeo. Tra i principali fattori di pressione sulla competitività delle imprese dell'Unione sono stati richiamati l'aumento delle restrizioni agli scambi, il differenziale di costo dell'energia rispetto ad altre economie avanzate, la crescente competizione proveniente da paesi caratterizzati da elevata capacità manifatturiera e innovativa e l'instabilità geopolitica in aree di rilevanza strategica per gli scambi europei. In tale quadro, la diversificazione geografica dei mercati di sbocco è stata indicata come uno dei possibili strumenti per rafforzare la resilienza delle imprese e ridurre la vulnerabilità rispetto a shock geopolitici, commerciali o logistici.

Un ulteriore tema emerso nel dibattito ha riguardato il ruolo degli accordi commerciali dell'Unione Europea. La rete degli accordi di libero scambio può contribuire ad ampliare le opportunità di accesso ai mercati esteri e a favorire la diversificazione delle esportazioni, soprattutto in una fase caratterizzata da elevata incertezza. Parallelamente, le relazioni economiche con i paesi del vicinato europeo e mediterraneo sono state richiamate nel dibattito come rilevanti anche nell'ottica del rafforzamento delle catene del valore regionali.

Particolare interesse hanno suscitato le evidenze presentate sul comportamento delle piccole e medie imprese europee. Secondo recenti indagini della BEI[2], e della Commissione europea[3], la diversificazione delle fonti di approvvigionamento e la gestione delle scorte rappresentano strumenti ancora relativamente poco utilizzati dalle PMI europee rispetto alle imprese statunitensi. Allo stesso tempo, una

[1] Trade Promotion Europe, costituita nel 2018, riunisce organizzazioni nazionali e regionali impegnate nella promozione dell'internazionalizzazione delle imprese. La rete comprende attualmente 34 organizzazioni provenienti da 23 paesi europei e dispone di una presenza internazionale articolata attraverso oltre 600 uffici nel mondo, a supporto prevalente delle piccole e medie imprese. In questo contesto, TPE svolge una funzione di coordinamento e rappresentanza degli interessi delle agenzie di promozione commerciale presso le istituzioni europee.

[2] European Investment Bank. (2025). *EIB Investment Survey*. Disponibile in: www.eib.org/en/publications/20250216-econ-eibis-2025-eu [23 giugno 2026].

[3] Commissione europea. (2025). *Flash Eurobarometro 559*. Disponibile in: https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/3359 [23 giugno 2026].

quota significativa delle PMI dell'Unione continua a non esportare mentre, tra le imprese esportatrici, prevale una concentrazione delle vendite all'interno del mercato europeo. Le principali barriere all'internazionalizzazione individuate dalle imprese riguardano la conoscenza dei mercati esteri, l'accesso alle informazioni regolamentari e gli adempimenti fiscali.

Nel corso della conferenza sono stati inoltre richiamati i risultati di uno studio dedicato alla valutazione economica delle attività di promozione dell'export che stima effetti positivi in termini di esportazioni e valore aggiunto generati dagli interventi di supporto all'internazionalizzazione[4]. Tali evidenze sono state richiamate per sottolineare il potenziale contributo di questi interventi al rafforzamento della presenza delle imprese europee sui mercati internazionali, in particolare di quelle di minore dimensione.

Nel complesso, i lavori hanno evidenziato come la diversificazione geografica delle esportazioni, l'utilizzo degli strumenti messi a disposizione dalla politica commerciale europea e il rafforzamento delle capacità delle PMI di operare sui mercati internazionali siano stati individuati come elementi rilevanti per la competitività del sistema produttivo europeo in un contesto caratterizzato da crescente frammentazione economica e geopolitica.

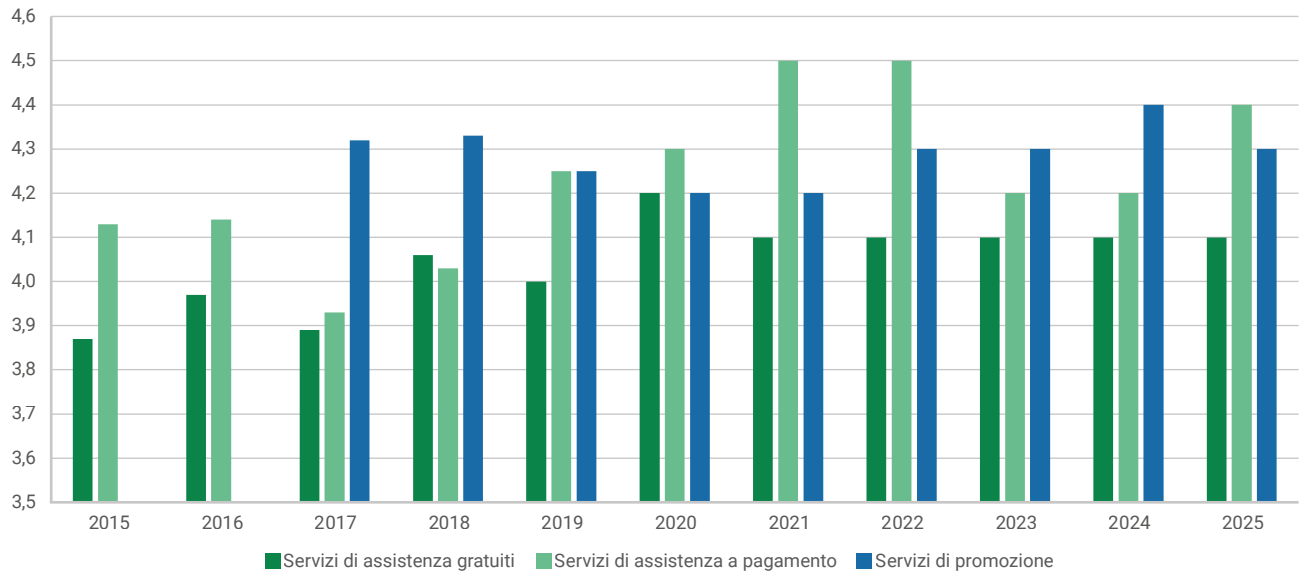
[4] L'impatto economico delle attività di promozione congiunta è stato oggetto di uno studio indipendente condotto con l'Università di Ginevra. L'analisi sul rapporto costi-benefici evidenzia che ogni euro investito nelle attività di promozione dell'export genera un ritorno di 172 euro in ricavi da esportazione per le imprese e contribuisce con 396 euro al prodotto interno lordo europeo. Per il testo dello studio, si veda: Olarreaga, M. (2025). Impact study: Returns to export promotion — Employment returns to export promotion. *Trade Promotion Europe*; Université de Genève. Disponibile in: https://tradepromotioneurope.eu/wp-content/uploads/2025/02/2025-Impact-Study-Returns-to-Export-Promotion-Employment-Returns-to-Export-Promotion-TPE-UNIGE.pdf [23 giugno 2026].

3.8 Le indagini sulla soddisfazione della clientela

Le rilevazioni sulla soddisfazione della clientela costituiscono uno strumento di valutazione importante per monitorare la qualità e l'efficacia dei servizi erogati dall'Agenzia ICE. Al fine di garantire l'imparzialità dei risultati e l'omogeneità metodologica, dal 2013 le indagini sono affidate a istituti di ricerca indipendenti. La rilevazione sui servizi erogati nel 2025 ha interessato, come di consueto, le attività di promozione, formazione, assistenza e informazione, coinvolgendo un universo di 26.651 aziende utenti. Su tale platea sono state condotte 4.174 interviste (tasso di risposta del 15,7%), integrando metodologie CATI[21] (46,4%) e CAWI[22] (53,6%) per la valutazione di 7.199 prestazioni complessive tra servizi e iniziative promozionali[23].

Anche nel 2025 si conferma un elevato grado di apprezzamento, con un indice di soddisfazione complessivo pari a 4,2 (su una scala da uno a cinque), valore che si mantiene stabile dal 2022 nonostante il progressivo aumento dei volumi di attività. L'87 per cento delle imprese si dichiara soddisfatto dell'offerta globale e il 75 per cento apprezza il supporto fornito nell'attuale contesto congiunturale. Risultano positivi anche gli indicatori relativi all'accessibilità: l'indice di visibilità e reperibilità dei servizi raggiunge un punteggio di 4,2, con l'86 per cento degli utenti soddisfatto del grado di conoscenza dell'offerta [Figura 3.6].

Figura 3.6 - Soddisfazione espressa dai clienti ICE sui servizi di promozione e assistenza
Rilevazione esterna, giudizio globale su una scala da 1 a 5 (5 = soddisfazione massima)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istituto Piepoli, indagine 2025

[21] *Computer-Assisted Telephone Interviewing*, cioè interviste telefoniche.
[22] *Computer-Assisted Web Interviewing*, cioè interviste autocompilate su questionario online.
[23] L'indagine del 2025 è stata realizzata dall'Istituto Piepoli.

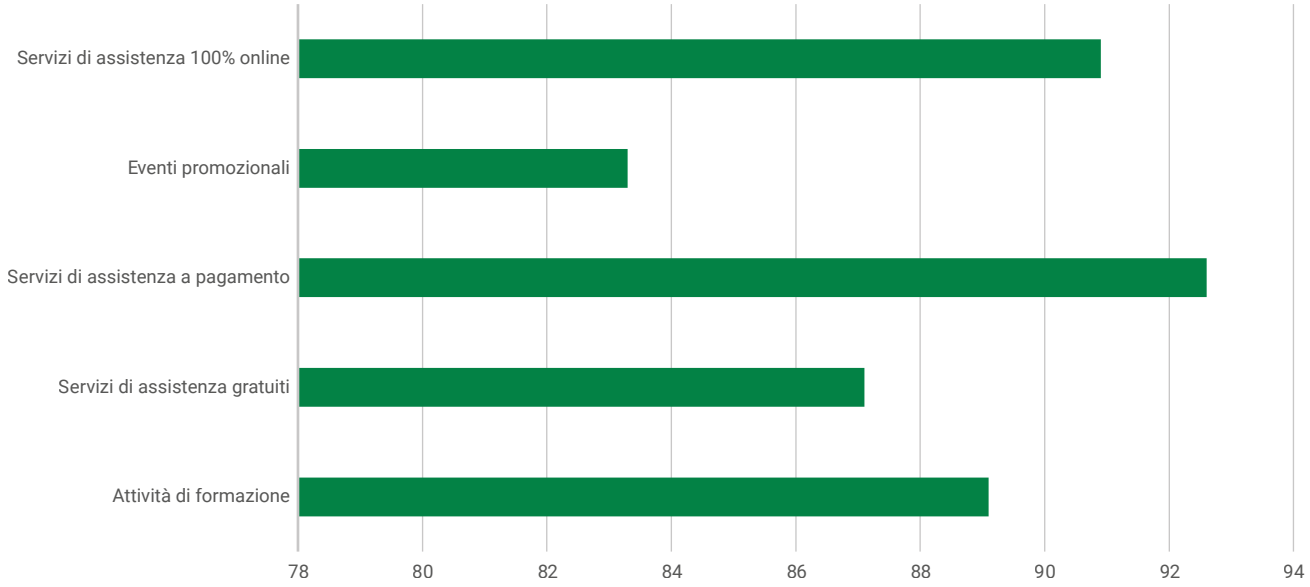
Un elemento centrale della valutazione riguarda l'utilità economica percepita, che registra un punteggio di 4,4, con l'86,5 per cento di aziende soddisfatte.

Gli indicatori relativi alla *retention* e al passaparola confermano la qualità percepita dell'offerta: il 90 per cento delle imprese manifesta una chiara propensione al riutilizzo dei servizi in futuro e il 93 per cento si dichiara disposto a raccomandarli ad altri operatori.

Il dettaglio per tipologia di intervento vede i risultati più elevati nei servizi di formazione, che raggiungono il 94,2 per cento di soddisfazione (in crescita di 2,1 p.p. rispetto al 2024 e con un'utilità percepita del 97%). Seguono le attività promozionali (89,4%) e l'assistenza a pagamento (88,9%). Gli indici relativi all'assistenza gratuita e alle prestazioni 100 per cento online[24] si attestano rispettivamente al 79 per cento e al 77 per cento, con quest'ultima categoria che mostra comunque un'elevata propensione al riutilizzo (90,9%).

Figura 3.7 - Propensione espressa dai clienti ICE a richiedere ulteriori servizi

Rilevazione esterna, percentuale di intervistati



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istituto Piepoli, indagine 2025

[24] I servizi definiti 100% online sono quelli immediatamente fruibili dagli utenti registrati nell'area clienti del sito dell'Agenzia ICE.

CENTO ANNI DI SUPPORTO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE: DALL'INE ALL'AGENZIA ICE

di Mauro De Tommasi (Agenzia ICE)

Il sistema pubblico di supporto all'internazionalizzazione delle imprese italiane trova un precedente simbolico e operativo in un'operazione di promozione commerciale itinerante risalente al febbraio del 1924: la crociera della Regia Nave Italia in America latina[1]. La nave, trasformata in una vera e propria mostra galleggiante, espose una selezione rappresentativa delle produzioni nazionali dell'epoca – dalle automobili alle macchine per scrivere, dalle ceramiche ai prodotti agroalimentari – registrando oltre due milioni di visitatori e un volume d'affari di più di 120 milioni di lire[2]. Al di là del riscontro economico, l'esperienza può essere considerata una delle prime iniziative organiche di integrazione tra promozione commerciale, cultura e canali diplomatici. Al contempo, però, la sua occasionalità mise in luce i limiti strutturali degli interventi episodici: nacque così la necessità di un presidio istituzionale permanente a supporto degli scambi con l'estero, che portò, il 18 aprile 1926, alla fondazione dell'Istituto Nazionale per l'Esportazione (INE), ponendo le basi storiche dell'attuale Agenzia ICE.

Fin dal 1926, suo primo anno di attività, l'INE attivò servizi essenziali quali la fornitura di informazioni sui mercati, l'organizzazione di mostre e fiere e lo sviluppo dei primi strumenti di garanzia del credito e di certificazione della qualità delle merci. Nel 1936, nel quadro della politica economica, del controllo degli scambi e dell'orientamento autarchico degli anni del regime fascista, l'ente venne ridenominato Istituto nazionale fascista per il Commercio Estero (ICE). Ne vennero ampliate le funzioni, affiancando al supporto alle esportazioni anche la regolazione e il controllo dei flussi commerciali.[3]

L'operatività ordinaria dell'ICE subì un'interruzione durante la Seconda guerra mondiale e riprese nel 1944 quando, all'indomani della Liberazione di Roma, l'Istituto, commissariato e privato dei riferimenti al regime, assunse un ruolo logistico centrale su richiesta del Comando Militare Alleato, gestendo l'amministrazione e la distribuzione dei primi aiuti destinati alla ricostruzione del Paese.[4]

A partire dal 1947, con l'adozione di un nuovo ordinamento, l'ICE (ora Istituto nazionale per il Commercio Estero), passato sotto la vigilanza del Ministero del Commercio con l'Estero, avviò la ricostituzione della propria rete periferica nazionale e lo sviluppo di suoi uffici all'estero, attivando nel 1948 le prime

[1] Si veda: Aldini, S., Benocci, C., Ricci, S., & Sessa, E. (a cura di). (2014). *Il segno delle esposizioni nazionali e internazionali nella memoria storica delle città padiglioni alimentari e segni urbani permanenti*. Storia dell'urbanistica, 6/2014. Edizioni Kappa, pp. 263-265.

[2] Gabellone, A. (2009). Saluti dalla Regia Nave "ITALIA" nelle Americhe. *Marinai d'Italia*. Disponibile in: www.marinaiditalia.com/public/uploads/2009_10_24.pdf [18 giugno 2026].

[3] Si vedano: Istituto nazionale per il Commercio Estero. *I quaranta anni dell'ICE* (1966). Istituto nazionale per il Commercio Estero, pp. 19-24; Nocentini, S. (2007). L'ICE dalla ricostruzione ai primi anni '70. Appunti per una ricerca storica. In Istituto nazionale per il Commercio Estero, *L'Italia nell'Economia Internazionale. Rapporto ICE 2006-07*. Pp. 524-531 disponibile in: www.ice.it/it/repository/archivio_rapporti/Rapporto%20Ice%20-%202007.pdf [19 giugno 2026].

[4] Si veda: Nocentini, S. (2007).

sedi stabili a Amburgo, Francoforte, Monaco e Bruxelles. Tra gli anni Cinquanta e Sessanta, l'ente adeguò le proprie strutture alla forte crescita industriale italiana, rafforzando progressivamente l'assistenza alle imprese, comprese quelle di minore dimensione, attraverso indagini di mercato, rassegne tematiche presso la grande distribuzione estera e il coordinamento di oltre cento partecipazioni fieristiche annuali[5].

Nei decenni successivi, l'azione dell'ente si adattò progressivamente ai cambiamenti del commercio internazionale e alle nuove esigenze delle imprese italiane, ampliando gli strumenti di assistenza e promozione sui mercati esteri. Con lo shock petrolifero degli anni Settanta e l'intensificarsi delle sfide poste dalla globalizzazione nei decenni successivi, l'attività dell'ente si orientò verso il sostegno ai distretti industriali, in termini oggi riconducibili al rafforzamento della presenza delle imprese italiane nelle catene globali del valore.

Mantenendo la denominazione ICE, l'ente attraversò diverse fasi di riorganizzazione (in particolare nel 1989 e nel 1997)[6]. La riforma del dicembre 2011, seguita alla soppressione dell'Istituto avvenuta appena cinque mesi prima, sancì infine la trasformazione dell'ente nell'attuale Agenzia ICE – le cui competenze sono state successivamente estese, nel 2017, all'attrazione degli investimenti esteri in Italia. Dal 2020, le attività dell'Agenzia sono coordinate più strettamente con la rete diplomatico-consolare del MAECI.

Oggi, a cento anni dalla nascita dell'istituzione originaria, l'Agenzia ICE continua a erogare i suoi servizi tradizionali, ormai stabilmente integrati da servizi innovativi in grado di sostenere le imprese italiane nelle sfide del presente: dal supporto nei processi di digitalizzazione ai programmi dedicati alle startup, fino agli accordi commerciali con i principali marketplace globali.

[5] Si veda: Nocentini, S. (2007). Sulla storia dell'Istituto si veda anche: Nocentini, S. (2008). Oltre la cortina di ferro. L'ICE e la promozione del commercio estero con i paesi dell'Est nei primi anni della guerra fredda (1948 – 1954). In Istituto nazionale per il Commercio Estero, *L'Italia nell'Economia Internazionale*. Rapporto ICE 2007-08. Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Rapporto%20Ice%20-%202008.pdf [19 giugno 2026], pp. 577-583.

[6] Si vedano: Legge 18 marzo 1989, n. 106 - Riordinamento dell'Istituto nazionale per il commercio estero e Legge 25 marzo 1997, n. 68 - Riforma dell'Istituto nazionale per il commercio estero.

⊕ APPROFONDIMENTO

Analisi d'impatto dei servizi dell'Agenzia ICE sulle esportazioni delle imprese

di Mirella Morrone, Marco Rinaldi, Lorenzo Soriani (Istat)

L'Agenzia ICE effettua annualmente, in collaborazione con l'Istat, una valutazione di impatto ex-post diretta ad analizzare l'efficacia dei servizi offerti e basata sullo studio della performance esportativa delle imprese che hanno fruito dei servizi a sostegno dell'internazionalizzazione. Questo nuovo aggiornamento riguarda le imprese beneficiarie di servizi nell'anno 2023 e presenta i risultati relativi alle esportazioni effettuate nel biennio successivo all'anno di fruizione dei servizi (2024-2025).

La valutazione d'impatto dei servizi erogati dall'ICE riguarda unicamente le imprese esportatrici e avviene abbinando (*matching*) ad ogni impresa cliente ICE una impresa non cliente ICE con le stesse caratteristiche (gruppo di controllo)[1]. L'operazione di *matching* risulta necessaria al fine di neutralizzare le differenze strutturali tra imprese clienti ICE e le altre imprese.

Il termine di valutazione è rappresentato dall'incremento (o decremento) in termini percentuali delle esportazioni realizzate nei due anni successivi all'anno base, anno di fruizione dei servizi ICE. Per i servizi erogati nel 2023 è quindi associato il tasso medio di crescita dell'export relativo al biennio 2024-2025. In continuità con le elaborazioni svolte negli anni precedenti, l'analisi discrimina anche per tipologia di servizio erogato (servizi promozionali e di assistenza personalizzata a titolo oneroso e servizi di assistenza a titolo gratuito[2]) e per modalità di governance, focalizzando l'attenzione su quelle non appartenenti ad un gruppo (imprese indipendenti).

Tale distinzione si spiega con il fatto che la struttura proprietaria può rappresentare un fattore di confondimento nella valutazione: all'interno di un gruppo, infatti, imprese diverse possono condividere servizi e consulenze per l'internazionalizzazione.[3] Da questo punto di vista, il gruppo può fungere da supporto all'export delle imprese esportatrici che ne fanno parte, svolgendo un ruolo potenzialmente analogo a quello dell'ICE.

I risultati sono riportati nella Tavola 1. Non sono inclusi quelli relativi alle aziende agricole e ai servizi gratuiti destinati alle imprese, poiché per l'anno base oggetto dell'analisi non risultano statisticamente significativi. La Figura 1 mostra la variazione media delle esportazioni per le imprese clienti ICE di servizi promozionali e di assistenza personalizzata a pagamento e per il gruppo di controllo riferita al totale delle imprese attive. La differenza (ATT, *Average Treatment on Treated*) che misura l'impatto dell'ICE sulla capacità d'esportazione delle imprese clienti è risultata pari a +6 punti percentuali, avendo le stesse incrementato il proprio export del 2,9 per cento, a fronte di un calo del 3,1 per cento delle imprese che non si sono avvalse dei servizi ICE. Per quanto riguarda la modalità di governance delle imprese si osserva un impatto più accentuato per le imprese indipendenti, con un differenziale a favore delle imprese clienti ICE (per le medesime tipologie di servizi) pari a 7,3 punti per-

[1] L'analisi è svolta utilizzando la tecnica del *Propensity Score Matching* (si veda la nota metodologica).

[2] Una impresa è considerata beneficiaria della prima categoria se almeno un servizio erogato è tale, mentre è considerata beneficiaria di servizi di assistenza a titolo gratuito se sono gratuiti tutti i servizi a lei erogati da parte dell'ICE.

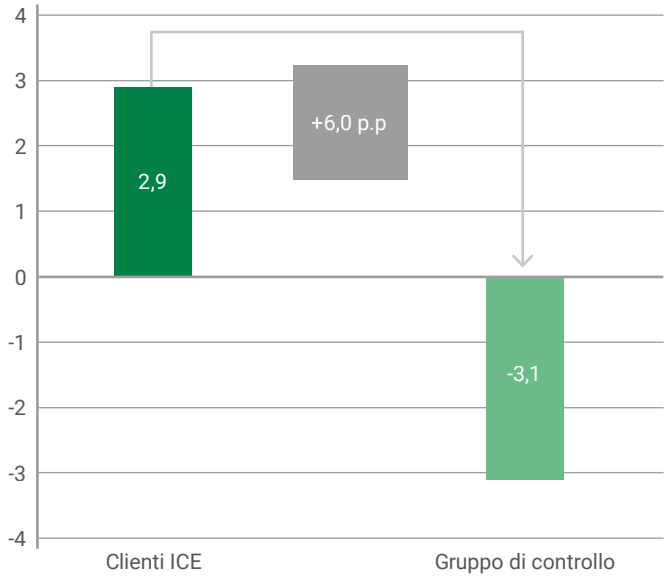
[3] L'analisi complessiva tiene in certa misura conto di questo aspetto poiché tra le covariate del modello è compresa una variabile dicotomica che segnala l'appartenenza o meno ad un gruppo.

centuali [Figura 2]. Una verifica del modello alla luce dei recenti sconvolgimenti del commercio internazionale ha confermato, per il periodo considerato, i risultati ottenuti.[4]

Al fine di valutare i possibili margini di intervento dell'ICE al di fuori del *cluster* delle imprese clienti[5], in aggiunta al *framework* valutativo sopra delineato, si è svolta una valutazione dell'effetto eventuale sulle imprese non clienti. Simmetricamente al caso precedente, l'analisi consiste nell'abbinamento di ogni impresa non ICE con una ICE (eventualmente considerata più volte). Per come è costruita, la valutazione consente di trarre risultati quantitativi in grado di fornire indicazioni di policy. Dall'analisi emerge l'esistenza di margini di intervento potenzialmente rilevanti (denotati nella tavola con i segni "+") legati all'erogazione di servizi promozionali e di assistenza personalizzata, con un potenziale rilevante incremento dell'export per le imprese non clienti, a seguito del supporto ICE.

Figura 1 - Valutazione d'impatto dei servizi erogati dall'ICE: esportazioni realizzate nel biennio 2024-2025 - Servizi promozionali e di assistenza personalizzata (a pagamento).

Confronto tra imprese clienti ICE registrate nel 2023 e un gruppo di imprese simili, non-clienti (gruppo di controllo); variazioni percentuali



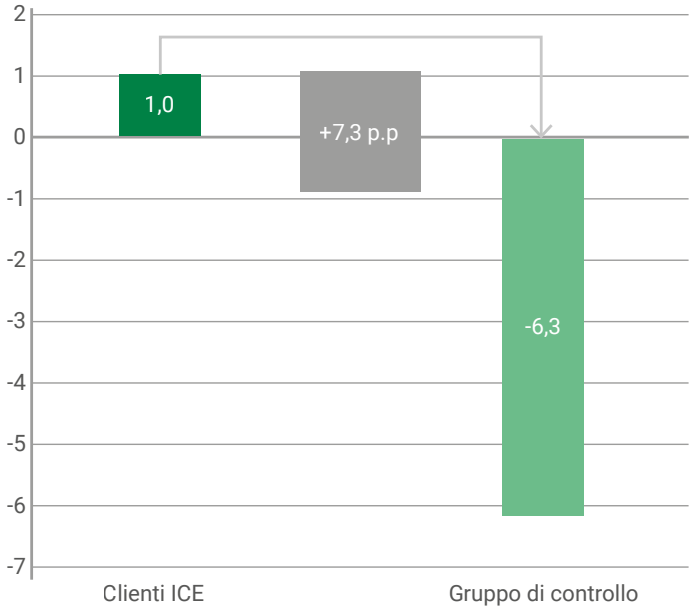
Fonte: elaborazioni su dati Istat e Agenzia ICE.

[4] Si veda la nota metodologica.

[5] È opportuno sottolineare che le imprese ICE sono caratterizzate da alti tassi di persistenza nel tempo. Si veda: Bacchini F., Castelli C., Di Biagio L., Luchetti F., Monducci R., Morrone M., Rinaldi M., Soriani L., Spingola S. (2022). *Un approccio integrato alla valutazione di impatto delle misure di sostegno fornite dall'ICE*. Agenzia ICE, paragrafo 4.1.

Figura 2 - Valutazione d'impatto dei servizi erogati dall'ICE: esportazioni realizzate nel biennio 2024-2025 - Servizi promozionali e di assistenza personalizzata (a pagamento), imprese non appartenenti a gruppi.

Confronto tra imprese clienti ICE registrate nel 2023 e un gruppo di imprese simili, non-clienti (gruppo di controllo); variazioni percentuali



Fonte: elaborazioni su dati Istat e Agenzia ICE.

Tavola 1 - Valutazione d'impatto dei servizi ICE [1]

Differenziale in punti percentuali

	Imprese beneficiarie di servizi promozionali e di assistenza a pagamento Differenziale a favore delle imprese ICE			
	2021-22	2022-23	2023-24	2024-25
Tutte le imprese esportatrici	21,1 - 13,7 = 8,4	12 - 7,1 = 4,9	8,4 - (-1,6) = 10,0	2,9 - (-3,1) = 6,0
Imprese esportatrici non appartenenti a gruppi	22,2 - 14,6 = 7,6	11,6 - 2,2 = 9,4	6,5 - (-3,4) = 9,9	1 - (-6,3) = 7,3
	Potenziale incremento imprese non-ICE			
Tutte le imprese esportatrici	+	++	+++	++

Fonte: elaborazioni Istat in collaborazione con ICE

[1] Differenziale della media delle variazioni biennali delle esportazioni delle imprese esportatrici ICE rispetto alle imprese esportatrici non ICE, per tipologia di servizio erogato e struttura proprietaria; esportazioni realizzate nel biennio 2021-2022 rispetto al 2020 (anno di erogazione dei servizi), 2022-2023 rispetto al 2021 (anno di erogazione dei servizi), 2023-2024 rispetto al 2022 (anno di erogazione dei servizi), 2024-2025 rispetto al 2023 (anno di erogazione dei servizi).

NOTA METODOLOGICA

Il *Propensity Score Matching* (PSM) è una tecnica statistica utilizzata per la valutazione degli effetti causali di un intervento di natura socioeconomica, basata sull'abbinamento di unità trattate e non trattate con caratteristiche osservabili simili. Nel caso dell'*Average Treatment Effects on Treated*[6] la valutazione riguarda esclusivamente le unità sottoposte all'intervento (i trattati) e consiste nell'abbinamento (in inglese *matching*) di ogni trattato con una o più unità non trattate. Il risultato è dato dalla media delle differenze tra trattati e i non trattati abbinati (gruppo di controllo), per la variabile scelta come indicatrice dell'effetto derivante dall'intervento (*outcome* o variabile-risultato). Poiché la valutazione di base riguarda i trattati, la tecnica risulta essere particolarmente adatta quando la numerosità dei non trattati è maggiore rispetto a quella dei trattati. Al fine di poter interpretare i risultati del confronto tra trattati e gruppo di controllo in un'ottica causale, l'abbinamento è effettuato sulla base di un set di variabili che si presume influiscano nella scelta dell'unità di aderire o meno al trattamento (covariate). Condizionalmente a tali variabili, l'adesione al programma è assunta come casuale. Ne consegue che, ai fini dell'impatto che il trattamento ha sulla variabile-risultato, le unità non trattate del gruppo di controllo si comportino in media come le corrispondenti unità trattate nel caso controfattuale in cui queste ultime non avessero ricevuto il trattamento. Sotto questa assunzione la differenza media della variabile risultato tra trattati e gruppo di controllo quantifica correttamente l'effetto del trattamento. Questa assunzione di comparabilità dei due gruppi "prima" dell'effetto del trattamento è centrale per una corretta valutazione causale e non è possibile testarla direttamente. In generale, l'inclusione di un insieme più ampio di variabili rilevanti per la selezione nel trattamento accresce l'attendibilità delle stime. Ovviamente ci sono delle variabili che non sono disponibili o semplicemente non osservabili (ad esempio: intelligenza, spirito d'iniziativa, inserimento in una rete di protezione di interessi comuni) che possono risultare determinanti e inficiare i risultati dell'analisi. In generale possiamo affermare che maggiore è l'omogeneità delle unità considerate (trattati e non trattati) rispetto alla variabile risultato, maggiore è l'affidabilità dei risultati ottenuti. Se le covariate sono continue o solo di numerosità elevata non è generalmente possibile effettuare l'abbinamento esatto tra trattati e i non trattati con i medesimi valori nelle covariate. A tale scopo si utilizzano delle metriche sulle covariate che individuano il non trattato (o un insieme pesato di non trattati) più vicino da abbinare. La più diffusa tra le metriche utilizzate è il *Propensity Score* (PS), definito come la probabilità che una unità aderisca al trattamento condizionalmente all'intero set delle covariate. Allo scopo della valutazione dell'impatto sulla variabile risultato si dimostra che il PS può essere utilizzato al posto dell'intero set delle covariate: è quindi sufficiente effettuare l'abbinamento sulla base solamente di tale valore. Il PS è stimato tramite regressione logistica usando come regressori le covariate impiegate nel *matching* (o un sottoinsieme di esse). I test più importanti di verifica a valle della bontà del PSM consistono nei seguenti confronti tra trattati e gruppo di controllo:

- controllo dell'uguaglianza del PS medio;
- controllo dell'uguaglianza del valore medio delle covariate;
- controllo dell'esistenza di un supporto comune, si esclude cioè la possibilità che esistano delle unità osservate con PS 1 o 0.[7]

I primi due controlli riguardano la possibilità di un non perfetto abbinamento tra unità con PS simile.

Come accennato nel testo, la valutazione ha riguardato l'eventuale effetto sui non trattati (ATU o ATENT). In questo caso,

[6] La tecnica di misurazione nasce in ambiente medico per valutare gli effetti di un trattamento sanitario. Nel gergo del linguaggio di chi si occupa di valutazione l'effetto è detto "effetto medio del trattamento sui trattati": *Average Treatment Effects on Treated* (ATT o ATET). Come accennato nel testo, la valutazione può anche riguardare l'eventuale effetto sui non trattati (ATU o ATENT).

[7] Questa condizione esclude la presenza di unità osservate che non sarebbe possibile abbinare.

l'abbinamento viene effettuato associando a ciascuna impresa non trattata una o più imprese trattate, eventualmente selezionate più volte. Il pacchetto PSmatch2 prevede tra le opzioni operative anche questa possibilità.

Il gruppo dei trattati è rappresentato dai clienti dei servizi ICE erogati nel 2023 (anno base). I clienti che hanno fruito dei servizi dell'Agenzia nel 2023, identificati tramite la partita IVA e presi a riferimento per l'analisi sono stati 19.012. Di questi, quelli per i quali è stato possibile abbinare le informazioni strutturali d'impresa sono stati 18.585. Il gruppo di controllo è stato selezionato tramite PSM tra le imprese esportatrici che non risultano essere clienti ICE, presenti negli archivi ISTAT del 2023 (imprese attive). La variabile-risultato è individuata nella variazione percentuale media annuale delle esportazioni registrata nel biennio 2024-25. In linea con le analisi di questo tipo svolte negli anni precedenti, si considerano le imprese con esportazione maggiore di zero sia nel primo (2024) sia nell'ultimo anno di calcolo della variazione dell'export (2025).

Le covariate utilizzate nell'analisi sono:

- settore economico di appartenenza (con particolare dettaglio per la manifattura e servizi);
- produttività del lavoro (normalizzata rispetto al settore di appartenenza);
- costo del lavoro per addetto (normalizzato);
- propensione all'esportazione (calcolata come rapporto tra valore dell'export e fatturato);
- classe dimensionale;
- regione geografica di provenienza;
- numero di prodotti esportati;
- numero di paesi ed aree geografiche di esportazione;
- appartenenza ad un gruppo;
- valore delle esportazioni nell'anno di erogazione.

I risultati, ottenuti tramite l'implementazione del pacchetto Psmatch2 su STATA, consistono nella differenza dell'*outcome* calcolata sul gruppo dei trattati e sul gruppo di controllo (ATT). Per tutte le analisi effettuate, il metodo usato per individuare il non trattato più vicino da abbinare in termini di PS è il *Nearest Neighbour 1* con ripetizione. Test realizzati sulla robustezza dei risultati sono: il controllo del supporto comune e del bilanciamento delle covariate e del PS, in base al loro valore medio (per ogni covariata considerata nel modello la differenza standardizzata delle medie tra trattati e gruppo di controllo è inferiore al 5%). La differenza tra i valori dell'*outcome* risulta essere statisticamente significativa nelle misurazioni ATT inerenti i servizi promozionali e di assistenza a pagamento.

L'inclusione nel modello di PSM della variabile dummy relativa agli Stati Uniti come principale mercato di esportazione non ha determinato cambiamenti significativi nei risultati rispetto a quelli ottenuti con il modello tradizionale. Pertanto, si è deciso di non apportare alcuna modifica all'impianto generale.

3.9 Le prospettive per il 2026

L'operato dell'Agenzia ICE nel 2025, incentrato sul sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane e sull'adattamento alle dinamiche globali, pone le basi per un ulteriore consolidamento nel 2026. Le prospettive future sono strettamente allineate con il percorso delineato dal Piano d'Azione per l'export italiano, orientato al conseguimento dell'obiettivo di raggiungere i 700 miliardi di euro di esportazioni. In un contesto in cui l'export italiano di beni ha raggiunto i 643 miliardi di euro nel 2025, con una crescita del 3,3 per cento in valore e dello 0,7 per cento in volume, l'avanzo commerciale si è attestato a 50,7 miliardi di euro, confermando la solidità e la proiezione internazionale del nostro sistema produttivo.

Nei primi quattro mesi del 2026, il commercio estero italiano ha mostrato una prosecuzione della dinamica positiva, con un aumento delle vendite all'estero del 3,2 per cento dovuto principalmente a due fattori speculari: da un lato il deciso concretizzarsi della crescita dei valori medi unitari, pari al 2,8 per cento, dall'altro un incremento dei volumi più contenuto, fermo allo 0,4 per cento. Nonostante l'avanzo commerciale abbia superato i 15 miliardi di euro nello stesso periodo (con un incremento di quasi 4 miliardi rispetto all'anno precedente), le persistenti tensioni geopolitiche e commerciali continuano a influenzare il quadro globale, imponendo cautela nella valutazione del prosieguo dell'anno. Le evidenze congiunturali confermano inoltre un'ampia eterogeneità settoriale: la crescita ha beneficiato in modo particolare dell'andamento positivo dei metalli di base, dei prodotti in metallo, della farmaceutica e degli autoveicoli, a fronte di chiari segnali di rallentamento in comparti tradizionali quali alimentari, bevande e tabacco.

Per affrontare queste sfide, in un contesto internazionale caratterizzato dalla frammentazione dei flussi e dalla crescente rilevanza delle barriere non tariffarie, la strategia di promozione integrata si focalizzerà su un più intenso presidio delle aree con il maggiore potenziale di sviluppo, e in particolare su Asia, America latina, Africa e penisola arabica. All'interno di questo quadro, si registrano incrementi significativi delle esportazioni verso mercati tradizionali e partner di rilievo come la Svizzera, gli Stati Uniti e la Cina. Saranno parallelamente consolidati i rapporti con i mercati maturi che costituiscono riferimenti essenziali per le filiere italiane, rendendo necessaria una forte diversificazione degli sbocchi per compensare le contrazioni temporanee rilevate nei flussi diretti verso Germania, Turchia, Medio Oriente e area del Mercosur.

L'Agenzia ICE, in tale disegno d'azione, continuerà a svolgere un ruolo centrale nella strategia di promozione del Sistema Paese, adottando a partire dal 2026 una programmazione delle attività ricondotta interamente all'anno solare. Questo approccio, sviluppato tramite il confronto con le associazioni rappresentative e il raccordo tra gli Uffici all'estero e la rete diplomatico-consolare, consente di orientare efficacemente gli interventi alle esigenze settoriali delle imprese e alle caratteristiche dei singoli mercati. La pianificazione per l'anno in corso prevede circa 1.200 iniziative in 115 mercati, articolate tra partecipazioni fieristiche, attività di incoming, missioni imprenditoriali, forum economici e servizi digitali. L'attenzione all'adeguamento ai requisiti tecnici, alla tutela della proprietà intellettuale e al rafforzamento delle collettive italiane per supportare le piccole e medie imprese conferma l'impegno dell'Agenzia nel guidare il Made in Italy attraverso la valorizzazione della qualità, della sostenibilità, della tracciabilità e del contenuto tecnologico delle produzioni nazionali.

ITA

ITALIAN TRADE AGENCY

Italian Trade Agency

@ITAtradeagency

ITA - Italian Trade Agency

@itatradeagency

www.ice.it