



CONFINDUSTRIA
Centro Studi

Rapporto di Geoeconomia

Export italiano tra fratture e nuove rotte

Settembre 2026

Il Rapporto è stato coordinato da Alessandro Fontana, Cristina Pensa, Matteo Pignatti e Chiara Puccioni.

Gli autori sono:

Capitolo 1: Matteo Pignatti (par. 1.1, 1.2, 1.3 e box 1.1 e 1.2) e Cristina Pensa (box 1.3);

Capitolo 2: Piergiorgio Carapella (par. 2.1), Chiara Puccioni (par. 2.1 e box 2.1),
Matteo Pignatti (par. 2.2);

Capitolo 3: Cristina Pensa (par. 3.1, 3.2, 3.3, 3.5), Chiara Puccioni (par. 3.4 e box 3.1),
Stefano Di Colli (box 3.2), Stefano Costa, Giulio Perani e Claudio Vicarelli (Istat, box 3.3).

Si ringraziano Danilo Rosin e Lorena Scaperrotta per il contributo alla rilettura delle bozze.

L'editing è stato curato da Vera Nardis.

Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni al 7 settembre 2026.

Per commenti scrivere a: csc@confindustria.it

Indice

Premessa	4
-----------------	---

Executive Summary	12
--------------------------	----

01	
Scenario mondiale senza un paradigma: traiettorie divergenti	24

1.1 Le divergenze geografiche	26
1.2 Le divergenze tecnologiche	33
1.3 Le tecnologie ICT guidano le prospettive delle tre macroaree	39

02	
La frammentazione politica	52

2.1 Politica industriale globale: un'analisi comparativa fra Cina, USA e paesi europei	54
2.2 Incertezza, rischi e distanza geopolitici	61

03	
Scambi italiani: mercati, dipendenze e nuove rotte	72

3.1 Gli scambi con l'estero dell'Italia	74
3.2 Gli Stati Uniti: principale mercato di destinazione extra-UE	76
3.3 La Cina: principale mercato di fornitura extra-UE	84
3.4 Le dipendenze critiche nelle catene globali del valore: il caso italiano	95
3.5 La strategicità degli accordi commerciali e le nuove rotte	107

Premessa

Incertezza, rischi geopolitici e barriere commerciali sono ai massimi livelli ma gli scambi mondiali crescono a ritmi robusti. Le vendite italiane negli Stati Uniti restano in espansione nonostante siano penalizzate dai dazi. Accelerano gli acquisti dalla Cina nei settori ad alta tecnologia e, contemporaneamente, di prodotti a prezzi stracciati.

Come navigare tra correnti che appaiono andare in direzioni contrastanti?

In questo volume cerchiamo di individuare alcuni punti cardinali che permettano di tracciare rotte più sicure, anche verso nuove destinazioni.

Il commercio globale, costituito prevalentemente da scambi tra imprese di input intermedi e beni strumentali (75% nel 2024), è la cartina di tornasole di profonde divergenze in atto tra le maggiori economie, lungo molteplici dimensioni intrecciate tra loro.

La prima divergenza è quella geografica. Tra il 2024 e la prima metà del 2026 il commercio mondiale è aumentato del 9%. Ma nove decimi della crescita dell'export e oltre tre quarti di quella dell'import sono stati generati dall'Asia. Il resto proviene dal continente americano, mentre l'Europa e il resto del mondo hanno offerto un contributo sostanzialmente nullo.

È andata così persa la narrazione della globalizzazione come fattore di convergenza tra le aree del mondo, eterogenee in termini di specializzazione produttiva e sviluppo economico, sulla quale poggiava l'ordine liberale multilaterale degli scambi. Gli Stati Uniti, fautori e garanti di questo ordine, ne hanno decretato la crisi già a partire dalla prima presidenza Trump.

La crisi del multilateralismo ha rotto la cornice delle relazioni internazionali. La tela degli scambi rimane fitta, ma è a rischio di strappi e lacerazioni. Così come il collasso dell'Unione Sovietica non ha causato la fine della storia¹ ma l'inizio di una nuova fase di instabilità geopolitica ed economica.

La seconda divergenza è di tipo tecnologico. La rivoluzione digitale, trainata dall'intelligenza artificiale, ha il potenziale di cambiare in profondità la struttura produttiva internazionale. La crescita dell'import USA e di tutti gli scambi asiatici è concentrata, infatti, in grande maggioranza nella filiera ICT, che è invece assente nella dinamica degli scambi UE. Anche gli scambi globali di servizi ICT sono raddoppiati, in valore, dal pre-Covid.

La leadership nel settore ICT richiede enormi investimenti, privati e pubblici, in innovazione e capitale umano. Stati Uniti e Cina investono in R&S mille miliardi di dollari a testa all'anno (in parità di potere d'acquisto), i paesi UE insieme si fermano a seicento miliardi. Le big five USA dell'ICT (Amazon, Alphabet, Meta, Microsoft e Apple) guidano la classifica delle multinazionali per R&S. La cinese Huawei è sesta, ma è saldamente prima per numero di brevetti, detenendo la quota maggiore di Brevetti Essenziali per il 5G. Per la UE solo le grandi case automobilistiche tedesche (Volkswagen e Mercedes) compaiono nelle prime venti posizioni.

¹ Si veda Fukuyama F. (1992), *The End of History and the Last Man*, New York, Free Press.

Il China shock 2.0 è caratterizzato dalla pervasività della potenza manifatturiera cinese. La Cina compete con gli Stati Uniti nelle nuove tecnologie, primeggiando nell'hardware ICT, e resta leader nei settori tradizionali a basso costo: mobili, abbigliamento e prodotti tessili, pelle e calzature, assemblaggio elettronico, metalli di base e altri prodotti manifatturieri negli ultimi anni hanno continuato a guadagnare quote di mercato².

La terza divergenza, che fa leva sulle prime due, è quella geopolitica. Si è ampliata la distanza nella politica estera degli Stati Uniti con il resto del mondo, compresi gli alleati storici. Secondo un indice di rischio geopolitico³, nel 2026 le tensioni USA-UE hanno superato quelle tra Stati Uniti e Russia, raggiungendo lo stesso livello di quelle USA-Cina.

In base a un'analisi del Centro Studi Confindustria, la distanza geopolitica assume un'importanza crescente per spiegare la dinamica degli scambi tra paesi, soprattutto dei beni più facilmente sostituibili.

Il fattore geopolitico è l'innescò che trasforma le divergenze geografiche e tecnologiche in dipendenze critiche e vulnerabilità industriali. Gli scambi con l'estero diventano anche una leva di coercizione (*trade weaponisation*), per influenzare le scelte di policy dei paesi più dipendenti⁴. Di conseguenza, l'Europa non può più permettersi solo di godere dei vantaggi della specializzazione ed essere semplice utilizzatrice di paradigmi tecnologici sviluppati nel resto del mondo.

L'impennata delle barriere agli scambi globali (oltre 2.200 nuove misure nella prima metà del 2026, massimo storico), trainata dagli Stati Uniti, si spiega così non solo in termini di difesa dei settori domestici a rischio ma anche come leva per ottenere vantaggi in settori strategici, come IA, difesa ed energia. Non è casuale che un aumento più marcato delle policy protezionistiche sia avvenuto tra coppie di paesi geopoliticamente più distanti.

Contestualmente sono aumentati gli interventi di politica industriale, per ridurre le dipendenze e aumentare la resilienza delle filiere strategiche. Mentre gli Stati Uniti concentrano gli interventi in pochi settori (come acciaio e ghisa) e la Cina li indirizza verso la manifattura avanzata, l'Unione europea utilizza programmi di natura trasversale (come NextGenerationEU e l'Innovation Fund). L'Italia, in particolare, si caratterizza per una politica industriale prevalentemente orizzontale (non settoriale).

Qual è stato l'impatto delle traiettorie mondiali divergenti per gli scambi italiani?

L'industria italiana può contare su una forte diversificazione geografica e merceologica degli scambi e su una comprovata capacità di riorientare velocemente vendite e acquisti lungo le filiere internazionali. Ciò non la protegge, però, dalle vulnerabilità extra-UE, condivise con il resto dell'industria europea.

² Si vedano Soyres F., Fisgin E., Liu M. e Van Leemput E. (2026), "China's Trade Dominance and the Role of Industrial Policies", FEDS Notes, Federal Reserve Board, 23 marzo 2026; Chatterjee S. e Subramanian A. (2025/2026), "China's Squeeze on Developing Countries", PIIE Working Paper.

³ Si veda Caldara D. e Iacoviello M. (2022), "Measuring Geopolitical Risk", *American Economic Review*, vol. 112, n. 4.

⁴ Per uno studio pionieristico si veda Hirschman A. (1945), *National Power and the Structure of Foreign Trade*, University of California Press.

Dal pre-Covid è aumentato il peso degli Stati Uniti, sia come destinazione che come origine degli scambi italiani, e della Cina, come fornitore. Nel complesso, oltre un decimo delle vendite all'estero è diretto negli USA (10,8% nel 2025, +1,3 punti percentuali sul 2019) e oltre un decimo degli acquisti proviene dalla Cina (10,2%, +2,8 punti). I paesi UE mantengono centralità, assorbendo oltre la metà degli scambi in uscita e in entrata.

La crescita degli scambi italiani nel 2025 è stata sostenuta dalla farmaceutica diretta verso gli Stati Uniti, dal lato delle esportazioni, e da prodotti farmaceutici e autoveicoli provenienti dalla Cina, dal lato delle importazioni. La crescita è quindi fortemente concentrata in pochi comparti e mercati.

Esemplare è il caso dei dazi USA. La filiera farmaceutica, minacciata da forti aumenti tariffari ma rimasta in larga parte indenne, spiega l'espansione degli scambi oltreoceano. Invece, molti comparti manifatturieri hanno subito perdite pesanti delle vendite negli USA nella prima parte del 2026 (autoveicoli, metalli di base, mobili, computer e prodotti di elettronica, bevande, prodotti chimici). In base a un'analisi del Centro Studi Confindustria, allo shock tariffario è associato, in media, un calo fino al 9% dopo nove mesi degli acquisti di prodotti italiani negli USA.

Il vero rischio, nel medio-lungo periodo, è la perdita di importanti attività manifatturiere, qualora diventi più conveniente trasferire negli Stati Uniti parte delle filiere produttive, soprattutto nelle fasi più a valle.

Per quanto riguarda la Cina, l'aumento della quota cinese nell'import italiano ha seguito il doppio canale del China Shock 2.0: beni ad alta tecnologia, soprattutto, e numerosi prodotti a prezzi ridotti.

Dei circa 53 miliardi di euro di acquisti dalla Cina nel 2025, infatti, quasi 21 vanno in prodotti con valori medi unitari elevati e in forte crescita (più che triplicati dal 2019). Altrettanti, invece, vanno in beni a valore unitario basso e in calo dal 2019 (nonostante l'inflazione), che registrano però un forte aumento dei volumi. Inoltre, dal pre-Covid la quota della Cina nelle importazioni italiane di prodotti tecnologicamente avanzati è più che raddoppiata (dal 14,2% nel 2019 al 34,8% nel 2025), conquistando posizioni non solo nell'ICT ma anche nelle biotecnologie e nelle *life sciences*.

La crescente presenza di prodotti cinesi nelle importazioni italiane non si traduce automaticamente in una perdita di competitività internazionale della manifattura italiana. Esistono, anzi, casi in cui il boom dell'export è stato accompagnato da un rafforzamento delle connessioni con la Cina. Viceversa, l'invasione di autoveicoli elettrici a prezzi fuori mercato ha contribuito a trascinare in crisi profonda un settore di punta dell'industria italiana ed europea (anche in termini di ricerca e sviluppo). Una crisi che, comunque, ha radici riconducibili alla mancanza di una chiara visione industriale europea e a scelte strategiche e tecnologiche che hanno indebolito la competitività del settore.

Nel complesso, un'analisi del Centro Studi Confindustria a livello delle province italiane mostra che, almeno fino al 2023 (ultimo dato disponibile), una maggiore specializzazione sia con il mercato di destinazione USA che con il mercato di origine cinese è associata a una migliore performance dell'export provinciale.

Infine, la riconfigurazione degli scambi italiani si riflette anche nella composizione delle dipendenze industriali critiche tra il periodo pre-Covid (2015-2019) e il post (2020-

2024), che si sposta verso una quota più industriale-manifatturiera e meno legata alle materie prime energetiche. Le dipendenze si orientano infatti sempre più verso gli Stati Uniti, primo fornitore critico in termini di quota in valore (24%), trainati dal comparto farmaceutico, e verso la Cina, secondo fornitore in valore ma primo in numerosità (27%), soprattutto per gli input strategici legati all'elettronica e all'elettrificazione.

Come risolvere queste apparenti contraddizioni, derivanti dalla crescente complessità delle dinamiche economiche e politiche internazionali?

In primo luogo, occorre intensificare il ricorso a nuovi accordi e partnership commerciali, per diversificare i mercati di origine e sbocco e ridurre le dipendenze critiche.

La UE è già leader negli accordi internazionali, non solo numericamente (47 in corso), ma per qualità e completezza degli ambiti trattati. Il suo peso manifatturiero, pur non accompagnato da un analogo peso politico, le conferisce la capacità di svolgere un ruolo centrale tra quelle "medie potenze" che, secondo il primo ministro canadese Carney, possono agire insieme per contribuire alla costruzione di un nuovo ordine mondiale⁵.

In una fase in cui gli stessi principi base di reciprocità e non discriminazione vacillano, gli accordi commerciali rappresentano lo strumento che più si avvicina a un quadro di regole condivise⁶. È una leva cooperativa, che richiede un grande lavoro per vincere resistenze consolidate, ma ottiene il risultato di moltiplicare i vantaggi dell'apertura commerciale (in fisica, una cosiddetta "leva svantaggiosa"). Inoltre, ha il potere di disinnescare la leva opposta, di tipo coercitivo, delle barriere agli scambi, che permette alle grandi potenze di raggiungere risultati negoziali con poco sforzo (una "leva vantaggiosa") ma con effetti negativi, a catena, sul sistema delle relazioni internazionali.

Questa strategia è corroborata da fattori strutturali e demografici che puntano, in prospettiva, a uno spostamento del baricentro della crescita economica verso nuove aree del mondo: India, America Latina, paesi Asean, Africa Subsahariana.

L'export italiano, in particolare, tende a beneficiare in misura maggiore degli accordi commerciali, grazie a una specializzazione nei settori in cui la riduzione dei dazi è generalmente più ampia. A ciò si aggiunge la struttura del tessuto produttivo nazionale, caratterizzato da una forte presenza di piccole e medie imprese, particolarmente avvantaggiate dalla rimozione delle barriere tariffarie e, soprattutto, non tariffarie.

Per quanto riguarda l'accordo UE-Mercosur, la maggiore specializzazione dell'Italia, rispetto alla media UE, in settori quali automotive, ICT e apparecchiature elettriche, mobili e prodotti in metallo, ne accresce il potenziale beneficio dall'apertura dei mercati. I primi dati vanno in questa direzione: nei primi due mesi di applicazione dell'accordo, maggio e giugno 2026, le esportazioni italiane verso l'area sono cresciute del 12,9% rispetto allo stesso periodo del 2025, più del doppio dell'aumento registrato verso l'insieme dei paesi extra-UE (+5,5%). Anche per quanto riguarda l'accordo UE-India, le imprese italiane mostrano una maggiore specializzazione rispetto alla media europea

⁵ Si veda Carney M. (2026), "Prime Minister Carney delivers remarks at the Lowy Institute in Sydney", Lowy Institute, Sydney, 4 marzo.

⁶ Si veda Mattoo A., Ruta M. e Staiger R. (2026), "Trade cooperation in an age of geopolitics", *Finance & Development*, vol. 63, n. 2, Fondo Monetario Internazionale.

nei settori che beneficeranno di una forte riduzione delle aliquote tariffarie, quali macchinari, chimica, farmaceutica e metalli di base.

Infine, tra le direttrici che negli ultimi anni hanno sostenuto la crescita dei prodotti italiani sui mercati esteri, i paesi del Golfo hanno assunto un ruolo sempre più rilevante: tra il 2019 e il 2025 le vendite sono aumentate del 76%, oltre il doppio rispetto al totale extra-UE (+33%). Tra le pesanti conseguenze economiche del conflitto tra Stati Uniti e Iran (riduzione dell'offerta di petrolio e gas, impossibilità di transito nello stretto di Hormuz, importante choke point per i prodotti energetici, aumento dei costi di trasporto) non è ultima la caduta delle vendite italiane nei paesi del Golfo, pari a -31% a marzo-giugno 2026 rispetto allo stesso periodo del 2025.

In secondo luogo, occorre rafforzare le politiche industriali europee, non solo di tipo orizzontale ma anche verticale, con un focus sulle filiere strategiche, sia per aumentare l'autonomia e ridurre le vulnerabilità che per sostenere i settori a maggiore specializzazione e assumere un ruolo di leader nelle nuove tecnologie. Evitando, inoltre, eccessive regolamentazioni che ostacolano la competitività delle proprie industrie di punta, come l'automotive.

È importante notare come l'obiettivo della politica industriale debba essere differente dal riportare in Italia o in Europa la totalità delle produzioni: non è né realistico né efficiente. La resilienza ha un costo, le risorse pubbliche sono per definizione limitate, e anche se ci fossero le risorse non tutte le *supply chain* sono replicabili. Occorre dunque individuare le filiere prioritarie sulla base di criteri espliciti e, allo stesso tempo, continuare a puntare sulla leva costruttiva del commercio estero, alla ricerca di nuovi mercati di specializzazione.

Rimane cruciale, per l'Italia e l'Europa, la gestione del rapporto con le due potenze mondiali: Stati Uniti e Cina. Rafforzare politicamente l'Unione europea appare essenziale per fronteggiare la potenza americana. Rispetto alla Cina, difficile pensare che le relazioni possano mantenere l'assetto attuale perché i rapporti tecnologici e industriali appaiono decisamente sbilanciati. Verosimilmente occorrerà utilizzare le leve citate in precedenza: partnership e politiche industriali.

La crisi della governance mondiale degli scambi richiede un immediato cambio di passo. Il termine stesso di "crisi", dal greco antico, significa scelta, decisione. In mancanza di scelta, invece, la crisi si trasforma e diventa declino: geopolitico, tecnologico, industriale e, in conclusione, sociale.

Executive Summary

Scenario mondiale senza paradigma: traiettorie divergenti

Il commercio con l'estero è aumentato sia in volume che in intensità (in rapporto alla produzione) nell'ultimo biennio. Nel 2025 il valore dei prodotti venduti all'estero ha toccato un nuovo record: oltre 26 mila miliardi di dollari, pari al 22,4% del PIL mondiale. La globalizzazione degli scambi non appare affatto rallentata da shock e fratture internazionali.

Tuttavia, emergono dinamiche molto eterogenee tra le principali macroaree. L'Asia, da sola, ha contribuito al 90% della crescita dell'export mondiale e al 76% di quella dell'import nei primi sei mesi del 2026 sulla media del 2024. Il continente americano ha offerto un contributo meno forte ma significativo, di circa il 15%. Al contrario, il contributo del resto del Mondo è stato sostanzialmente nullo, sia in Europa (compreso il Regno Unito) che in altre grandi regioni come Africa e Medio Oriente.

UE, USA e Cina sono su traiettorie divergenti. Nel 2026 la produzione europea rimane ancorata sui livelli pre-Covid e gli scambi con l'estero sono ancora sotto a quei livelli.

Il disaccoppiamento tra il maggiore esportatore (Cina) e il maggiore importatore mondiale (USA) appare, potenzialmente, una tempesta perfetta per la geografia mondiale degli scambi. La sovrapproduzione cinese, in assenza di una sufficiente domanda interna, è necessariamente alla ricerca di nuove destinazioni.

Quale impatto ha avuto, finora, il decoupling USA-Cina sugli scambi europei? La risposta dipende dalla prospettiva adottata.

Dal punto di vista europeo, gli Stati Uniti, sia come origine che come destinazione degli scambi, e la Cina, solo come origine, sono diventati mercati più importanti negli ultimi anni. Oltre un quinto dell'export extra-UE nel 2025 è diretto negli USA (21%, dal 17% nel 2018) e oltre un quinto dell'import extra-UE proviene dalla Cina (22%, dal 18%).

Tuttavia, dal punto di vista statunitense e cinese non si osserva un aumento del peso degli scambi con l'Unione Europea. L'unico risultato univoco riguarda le vendite europee in Cina, inequivocabilmente in calo.

In altre parole, la crescente importanza di Stati Uniti e Cina per l'Unione Europea è dovuta al fatto che è aumentato il loro peso sugli scambi globali, non a una maggiore connessione commerciale.

Le previsioni di crescita dei principali istituti internazionali confermano uno spostamento del baricentro lontano dall'Europa. Il traino della crescita globale è duale: dagli Stati Uniti, come capacità di acquisto e import, e dalla Cina, per quanto riguarda produzione ed export.

Invece, quasi tutta la crescita demografica mondiale nel prossimo triennio si realizzerà in paesi terzi: Africa Subsahariana (56,2% del totale), India (23,1%), America Latina (8,2%) e paesi Asean (7,8%). In prospettiva, la geografia degli scambi globali continuerà a mutare e nuove rotte acquisteranno maggiore rilevanza.

Il principale fattore sottostante alle traiettorie divergenti tra aree geografiche è tecnologico. Il boom degli investimenti nelle tecnologie digitali e dell'intelligenza

artificiale, che ha origine negli USA, ha attivato le *supply chain* internazionali, soprattutto in Asia. L'Europa ne è rimasta sostanzialmente esclusa.

La crescita delle importazioni USA nel 2025 è concentrata in modo esclusivo in beni ICT. In Cina la filiera ICT ha contribuito al 60% della crescita dell'export e alla totalità dell'aumento dell'import. Negli altri paesi asiatici la filiera ICT spiega circa tre quarti della forte crescita degli scambi nell'ultimo biennio. Viceversa, i beni ICT non hanno avuto alcun impatto sulla dinamica degli scambi dei paesi UE.

Il traino del comparto ICT, specialmente in Asia, è visibile non solo negli scambi di beni ma anche in quelli di servizi. Gli scambi globali di servizi ICT sono raddoppiati in valore rispetto al 2019 (picco pre-Covid), crescendo a un ritmo doppio rispetto al totale dei servizi (circa +50% cumulato). Rappresentano ormai il 15% del totale.

Nel complesso, il valore degli scambi internazionali di servizi ha superato i 9mila miliardi di dollari nel 2025, pari al 7,8% del PIL mondiale.

Le dinamiche divergenti degli scambi e dell'innovazione tecnologica tra macroaree si riflettono nei movimenti internazionali dei capitali produttivi.

L'UE ha perso attrattività. Gli investimenti diretti esteri in entrata nei paesi membri (che includono anche gli investimenti intra-area) sono caduti da 436 miliardi medi annui del decennio 2010-2019 a 161 miliardi negli ultimi sei anni post-Covid. Escludendo i flussi intra-area, gli IDE dal resto del mondo (extra-UE) sono stati addirittura negativi nel quinquennio 2020-2024 (quasi -32 miliardi di dollari all'anno).

Dal punto di vista proprietario, le grandi multinazionali ICT statunitensi continuano a guidare la spesa mondiale in ricerca e sviluppo. Nel 2024 le big five americane – Amazon, Alphabet, Meta, Microsoft e Apple – hanno generato da sole circa il 15% della spesa privata in R&S mondiale. Seguono altri due colossi asiatici della produzione ICT, Huawei in Cina (sesta) e Samsung in Corea del Sud (settima). Nelle prime venti posizioni compaiono due aziende UE, entrambe colossi tedeschi dell'automotive (Volkswagen e Mercedes-Benz).

Il vantaggio degli Stati Uniti nei confronti della Cina si annulla se si cambia prospettiva, guardando al totale della spesa interna in R&S (dentro i confini nazionali), compresa quella del settore pubblico, e tenendo conto del diverso livello dei prezzi e dei salari dei ricercatori (molto più elevati negli USA).

In base ai dati Ocse, infatti, la spesa interna in R&S in volume in Cina ha raggiunto e marginalmente superato quella negli Stati Uniti nel 2024. Entrambi i paesi hanno investito mille miliardi di dollari (in parità di potere d'acquisto), generando insieme il 60% della spesa mondiale. I paesi UE hanno investito in R&S 600 miliardi di dollari.

Le gerarchie tra Stati Uniti e Cina si ribaltano del tutto analizzando i risultati dell'attività di ricerca in termini di attività brevettuale.

Nel 2025 la Cina ha presentato 74mila domande di brevetti protetti dall'accordo di cooperazione globale, quasi il 27% del totale mondiale, registrando un aumento molto

sostenuto negli ultimi anni. L'Asia nel suo complesso ha prodotto 157mila domande, oltre la metà del totale (57%).

Al contrario, i brevetti europei e nord-americani sono in calo in numero e, a maggior ragione, come quota del totale mondiale. L'Europa è origine di meno del 22% del totale (compresi contributi extra-UE di Svizzera e Regno Unito), il Nord America del 20%.

Le maggiori aziende richiedenti brevetti producono tecnologie hardware di comunicazione digitale. Huawei in Cina è prima al mondo per il nono anno consecutivo (7.500 richieste), seguita da Samsung (Corea del Sud) e Qualcomm (USA).

Il settore della produzione hardware, infatti, richiede la registrazione di brevetti per ogni componente fisico e per le tecnologie fondamentali per i nuovi standard tecnici. Huawei detiene la più grande quota al mondo di Brevetti Essenziali per il 5G. Un primato conteso da Qualcomm se si considera anche la qualità dei brevetti.

Il governo cinese ha implementato una politica di forti incentivi fiscali e sussidi ai brevetti, concentrati negli ultimi anni nell'ICT e in altre industrie strategiche come le tecnologie verdi e la manifattura avanzata.

Le Big Tech USA di software, invece, fanno affidamento su pochi brevetti ad elevato impatto e su altri strumenti di protezione come il copyright e il segreto commerciale.

Per l'Europa una semplice strategia di adozione e diffusione dell'innovazione altrui non è più perseguibile, perché la espone a una doppia perdita: di competitività internazionale e di autonomia tecnologica.

Il China shock 2.0 è il risultato di una trasformazione strutturale del sistema produttivo cinese, sostenuta da oltre vent'anni di politiche industriali, che ha determinato un profondo cambiamento della composizione delle esportazioni cinesi, con un peso crescente dei prodotti tecnologicamente avanzati. Rimane comune al primo China shock una forte espansione dei volumi esportati. A sostenere l'espansione verso i mercati esteri contribuisce inoltre l'insufficiente capacità della domanda interna di assorbire la produzione nazionale.

La crescente complessità della struttura produttiva cinese si riflette in un paniere di esportazioni sempre più sofisticato e vicino a quello delle economie avanzate, soprattutto dell'Area euro e degli Stati Uniti. Al tempo stesso, l'offerta cinese risulta più allineata alla domanda di importazioni europea, mentre la domanda cinese è diventata meno complementare all'offerta dell'Area euro. Ne deriva una duplice pressione: maggiore concorrenza della Cina sui mercati internazionali e minori opportunità di esportazione verso il mercato cinese.

La frammentazione politica

Cresce il ricorso alla politica industriale, in risposta alle mutate priorità della politica economica, che punta ad aumentare la capacità produttiva e ridurre le dipendenze dai fornitori esteri, anche in assenza di specializzazioni o vantaggi competitivi, per accrescere la resilienza delle filiere e tutelare la posizione strategica delle economie nazionali a fronte di catene globali del valore più vulnerabili.

Tuttavia, persiste un elevato livello di eterogeneità tra paesi nell'intensità e nell'orientamento degli sforzi politici.

A partire dal 2020 si registra una crescita netta e nel solo 2023 sono stati censiti oltre 2.500 nuovi interventi di politica industriale a livello globale, di cui il 71% con effetti distorsivi sulla concorrenza internazionale.

I paesi industrializzati spendono in media l'1,4% del PIL in sussidi e sgravi fiscali a favore delle imprese, con un ulteriore 1,8% attraverso strumenti finanziari.

L'aumento più marcato delle policy distorsive si osserva tra le coppie di paesi geopoliticamente più distanti, soprattutto dal 2022, ed è trainato in larga misura dagli interventi a sostegno della resilienza degli approvvigionamenti e della sicurezza nazionale.

Il sussidio è lo strumento dominante in tutti e tre i blocchi ma la Cina vi ricorre in modo quasi esclusivo (pari al 95% degli interventi nel 2021-2024).

Gli Stati Uniti concentrano la maggior parte degli interventi in pochi settori, soprattutto dell'acciaio e della ghisa. La Cina occupa una posizione intermedia, con un baricentro spostato sulla manifattura avanzata, in particolare macchinari elettrici e meccanici, autoveicoli e chimica. L'Unione europea distribuisce l'azione su più comparti, anche a causa della natura trasversale di programmi come NextGenerationEU e l'Innovation Fund.

Rispetto a Francia e Germania, l'Italia si caratterizza per una politica industriale prevalentemente orizzontale, basata in larga misura sui sussidi e distribuita trasversalmente tra i settori. Al contrario della Germania, gli interventi italiani appaiono inoltre distribuiti in modo indipendente dalla forza competitiva.

Il crescente ricorso alla politica industriale contribuisce all'aumento delle barriere agli scambi globali (che includono anche gli interventi di tipo orizzontale, non mirati a specifici obiettivi industriali). Le nuove misure protezionistiche nella prima metà del 2026 sono state circa 2.200, massimo dall'inizio della serie storica (2009).

Le tensioni geopolitiche sono una fonte di incertezza globale e comportano un rischio sistemico nelle relazioni economiche, diplomatiche e militari tra paesi. Tutti i principali indicatori che tengono traccia dell'incertezza e del rischio hanno toccato picchi storici nell'ultimo biennio.

Gli Stati Uniti, costruttori e garanti dell'ordine liberale multilaterale, sono adesso i fautori della sua crisi e, quindi, la principale fonte di instabilità mondiale.

Le tensioni degli Stati Uniti con i propri alleati storici, molto ridotte fino a tutto il 2024, sono aumentate con l'arrivo di Trump. L'indice di rischio geopolitico USA-UE nel 2026 ha superato quello tra Stati Uniti e Russia, raggiungendo lo stesso livello di quello USA-Cina. Hanno pesato la crisi della Groenlandia e le minacce di ritorsioni per le regole europee sulle Big Tech USA.

Un modo complementare di osservare l'allontanamento tra le posizioni di politica estera degli Stati Uniti rispetto agli altri paesi mondiali, compresi quelli più vicini, consiste nell'analisi dei voti espressi presso l'Assemblea Generale dell'ONU.

Si osserva una netta discontinuità nel 2025. Hanno pesato, in particolare, le scelte di voto USA sui diritti umani, sulla crisi in Medio Oriente e sulla guerra in Ucraina, spesso disallineate rispetto a quelle di molti alleati storici, come i paesi UE.

Durante l'età della globalizzazione, i determinanti politici del commercio erano considerati marginali. Oggi, invece, la distanza geopolitica tra paesi sta mutando in un determinante strutturale, e non più occasionale, dei flussi commerciali internazionali.

In base a un'analisi del Centro Studi Confindustria, dal 2018 la distanza geopolitica ha eroso gli scambi commerciali tra paesi lontani sul piano geopolitico, rispetto a quelli più vicini, con un effetto che si è progressivamente intensificato. Nel 2024, un aumento nel tempo del 10% della distanza geopolitica tra due paesi si associava a una riduzione di circa il 3% sul commercio internazionale.

L'impatto della geopolitica sul commercio non è uniforme: l'effetto è più marcato per i prodotti facilmente sostituibili (es. beni di consumo), più debole per i beni capitali e semilavorati, difficili da rimpiazzare, e ambiguo per i beni strategici.

Scambi italiani: mercati, dipendenze e nuove rotte

Dal 2019 gli scambi con l'estero dell'Italia sono stati interessati da una sequenza eccezionale di shock: dalla pandemia alla guerra russo-ucraina e al conflitto a Gaza, fino alla guerra tra Stati Uniti e Iran nel 2026. A questi shock si è aggiunto, nel corso del 2025, il ritorno a una politica commerciale statunitense fortemente restrittiva. In questo contesto, gli scambi italiani hanno registrato un rafforzamento del peso di alcuni partner commerciali extra europei, Stati Uniti, sia come destinazione che come origine, e Cina, come fornitore, sebbene i paesi UE abbiano mantenuto sempre una forte centralità, assorbendo oltre la metà delle esportazioni italiane, il 51,3%, e fornendo circa il 57% delle importazioni.

Nel 2025 la crescita degli scambi italiani con l'estero è stata sostenuta da pochi mercati e da un numero ristretto di comparti. Le esportazioni complessive sono aumentate del 3,3%. Gli Stati Uniti, principale destinazione extra-UE delle merci italiane, hanno fornito il maggiore contributo per mercato, mentre la farmaceutica è risultata il primo settore per apporto alla crescita dell'export.

La forte concentrazione settoriale costituisce una caratteristica specifica della dinamica dell'export italiano verso gli Stati Uniti nel 2025 e non si osserva con la stessa intensità nelle vendite italiane destinate al resto del mondo. La resilienza dell'export italiano verso gli Stati Uniti non segnala quindi una capacità generalizzata di tutti i settori di assorbire il nuovo contesto tariffario, ma riflette soprattutto la performance eccezionale di specifiche produzioni.

Secondo stime del Centro Studi Confindustria, allo shock tariffario è associato, in media, un calo fino al 9% dopo nove mesi delle vendite di prodotti italiani negli USA (a parità di altre condizioni).

A differenza del primo mandato, la seconda ondata di dazi ha esteso la copertura tariffaria alla quasi totalità dei partner commerciali. Il livello medio dei dazi applicati alla dogana è salito al 9,6% a dicembre 2025, il valore più alto degli ultimi ottant'anni.

In media, a distanza di 9 mesi un aumento del dazio di 10 punti percentuali riduce il valore importato negli USA di circa il 12% e il prezzo comprensivo di dazio pagato dagli importatori statunitensi aumenta praticamente uno-a-uno con l'aliquota. L'onere dei dazi ricade quindi in misura quasi integrale sul lato americano. I prodotti italiani risultano più resilienti della media nei primi tre mesi (calo di circa -3,5% contro -7,6% della media mondiale), per poi convergere all'effetto medio. Rispetto al resto del mondo, i prezzi dell'export italiano assorbono una quota un po' maggiore del dazio.

Dal lato degli approvvigionamenti è aumentata parallelamente la centralità della Cina come fornitore dell'economia italiana. Il fenomeno non riguarda soltanto l'aumento complessivo dei flussi, ma anche un cambiamento della loro composizione: accanto ai tradizionali prodotti caratterizzati da elevati volumi e valori unitari contenuti, una quota crescente degli acquisti dalla Cina è costituita da input intermedi e beni tecnologicamente avanzati, utilizzati direttamente nei processi produttivi italiani.

Non risulta una correlazione significativa tra penetrazione dell'import cinese e performance dell'export italiano a livello settoriale: le dinamiche sono molto differenziate tra i comparti. In alcuni settori la crescita dell'export si accompagna a una maggiore

presenza cinese nelle importazioni, a conferma di una crescente integrazione anche in settori industriali avanzati.

Cresce il contenuto tecnologico delle importazioni dalla Cina. Tra il 2019 e il 2025 la quota della Cina sulle importazioni italiane di prodotti tecnologicamente avanzati (ATP) è più che raddoppiata, dal 14,2 al 34,8%.

L'aumento del peso dei prodotti tecnologici ha contribuito anche ad aumentare la concentrazione merceologica delle importazioni dalla Cina tra il 2019 e il 2025, sebbene su livelli molto bassi, indicando una larga matrice di offerta cinese. Circa tre quarti di questo incremento sono spiegati dall'aumento del peso degli ATP sul totale delle importazioni dalla Cina, mentre il restante quarto da una maggiore concentrazione all'interno dello stesso gruppo ATP.

Nel complesso, il quadro che emerge è quindi più articolato rispetto alla tradizionale rappresentazione della Cina come fornitore esclusivamente orientato verso produzioni standardizzate e a basso costo. Questa componente continua a essere rilevante e coinvolge una parte molto ampia dei prodotti importati; parallelamente, tuttavia, è rapidamente aumentato il peso di beni intermedi, input tecnologicamente avanzati e prodotti a valore unitario più elevato. Ciò mostra come le forniture cinesi possano essere strettamente connesse alla competitività internazionale delle produzioni italiane.

Nel periodo successivo alla pandemia, e in particolare alla ripresa del 2021-2023, l'apertura commerciale risulta associata a una migliore dinamica dei territori, soprattutto nella manifattura, ma la resilienza dipende più dalla composizione e dalla specializzazione degli scambi che dalla sola intensità dell'interscambio.

La pandemia ha mostrato la duplice natura dell'integrazione internazionale: sostiene efficienza e accesso ai mercati, ma può anche amplificare shock produttivi e interruzioni delle catene di fornitura.

L'integrazione con gli Stati Uniti mostra una relazione positiva con il recupero del valore aggiunto, ma una maggiore esposizione iniziale è associata a una successiva crescita più debole di export e import. Anche una maggiore apertura verso la Cina si associa a una crescita più contenuta delle importazioni nel 2021, riflettendo possibili vulnerabilità ed effetti di base.

Risultati più favorevoli emergono considerando il vantaggio comparato rivelato: la specializzazione verso USA e Cina si associa a una maggiore crescita degli scambi nel 2021-2023. Nel caso cinese, tuttavia, una maggiore crescita dell'import può anche indicare maggiore penetrazione dei prodotti cinesi e dipendenza dai fornitori esteri, richiedendo una lettura più cauta della resilienza.

I legami commerciali generano forme di dipendenza reciproca. Una forma di dipendenza commerciale particolarmente rilevante riguarda le forniture dall'estero di input difficilmente sostituibili, da pochi paesi e a potenziale rischio geopolitico, necessari per la produzione industriale, soprattutto in settori di rilevanza strategica.

Le importazioni italiane di materie prime, prodotti energetici e beni manifatturieri intermedi e di investimento che si possono configurare come dipendenze critiche corrispondono, come varietà (cioè numero) a quasi il 7% del totale dell'import extra-UE di prodotti industriali. In valore la quota è circa il 12%, pur avendo registrato un calo negli ultimi anni (dal 17% tra il 2015-2019 fino al 9% tra il 2020-2024), spiegato soprattutto dai prodotti dell'energia e dalla ricomposizione delle fonti energetiche.

Tra il pre-Covid (2015-2019) e il post (2020-2024) l'origine geografica delle dipendenze si sposta da pochi grandi fornitori di energia (Russia, Nord Africa) a un ventaglio più diversificato e qualitativamente diverso, con Stati Uniti e Cina in testa. Con l'arretramento dell'energia tra le dipendenze assumono importanza gli input intermedi della manifattura, che salgono post-covid al 78% del valore critico.

Cresce, in valore, il peso dei prodotti ad alta tecnologia (ATP, dal 7% al 19% del valore critico) e di quelli strategici (dal 18% al 36%). L'aumento è trainato soprattutto dalla farmaceutica e dalla chimica fine, mentre l'elettronica arretra.

La dipendenza dell'industria italiana è molto concentrata: i primi quattro paesi fornitori – Stati Uniti, Cina, Indonesia e Brasile – coprono da soli circa il 61% del valore critico, e oltre il 60% di queste forniture è ATP e/o strategico. In valore la dipendenza si concentra in pochi blocchi – Stati Uniti (24%), Cina (14%), Indonesia e Brasile (11-12%). In numerosità, invece, domina la Cina, primo fornitore per oltre un quarto (27%) dei prodotti critici, seguita da Turchia (13%), Stati Uniti e India (9-10%).

La vulnerabilità strategica dell'Italia appare concentrata in un numero estremamente limitato di imprese (401), ma proprio queste imprese occupano posizioni di rilievo nel sistema produttivo. Sono aziende mediamente grandi (dieci volte la dimensione media), con una produttività doppia e fortemente internazionalizzate (propensione all'export e all'import quasi tripla), che utilizzano una parte dei beni strategici, scarsi e difficilmente sostituibili, come input o investimenti e intrattengono relazioni significative con il resto dell'economia. Di conseguenza, un'interruzione delle forniture non produrrebbe effetti circoscritti ai soli importatori, avendo un'elevata capacità di trasmettere lo shock a monte e a valle lungo le filiere produttive italiane.

Gli accordi commerciali assumono oggi una valenza ancora più strategica: oltre a favorire gli scambi, possono contribuire a contenere l'escalation protezionistica e a governare le rivalità economiche, rafforzare la sicurezza economica attraverso l'accesso a materie prime critiche, servizi e investimenti e, infine, preservare un quadro di regole condivise in una fase di crescente debolezza del multilateralismo. È in questa prospettiva che vanno valutati i più recenti accordi commerciali dell'Unione europea.

Gli accordi commerciali conclusi dalla UE nel passato hanno avuto un forte impatto positivo sulle sue esportazioni e, soprattutto, su quelle italiane, mentre l'impatto sulle importazioni è stato molto più contenuto. Secondo stime del Centro Studi Confindustria, in linea con quelle della Banca Mondiale e della Commissione europea, gli accordi commerciali nel lungo periodo aumentano di circa il 40/50% le vendite europee nel paese con il quale si realizza l'accordo.

I benefici economici non derivano soltanto dalla riduzione delle tariffe. Il Mercosur eliminerà i dazi sul 91% dei prodotti importati dall'UE, mentre l'Unione Europea liberalizzerà il 95% delle linee tariffarie, fino alla completa abolizione dei dazi sui prodotti industriali. L'armonizzazione delle norme e la semplificazione delle procedure doganali renderanno gli scambi più rapidi, meno costosi e più prevedibili, favorendo in particolare le piccole e medie imprese e i prodotti agroalimentari deperibili.

Germania e Italia sono le economie europee maggiormente beneficiarie di questo abbattimento dei dazi poiché presentano una specializzazione merceologica nei settori in cui la riduzione delle aliquote tariffarie sarà più forte. Per l'Italia, la combinazione tra forte apertura all'export e riduzione dei dazi comporterà un calo delle tariffe pari al 10,6% del valore esportato a fine periodo di transizione, un beneficio superiore a quello registrato dalla Germania (-10,1%) e dalla media UE (-9,2%, pari a più di 4 mld di euro).

Nei primi due mesi di applicazione dell'Accordo, maggio e giugno, le esportazioni italiane sono cresciute del 12,9% rispetto allo stesso periodo del 2025, più del doppio rispetto all'aumento registrato verso il complesso dei paesi extra-UE (+5,5%).

L'accordo con l'India offre un accesso privilegiato a: la più grande democrazia mondiale, in termini di popolazione; la terza economia del mondo (in parità di potere di acquisto), in forte crescita, in termini di produttività e di innovazione; un fornitore globale strategico di materie prime, ricco di risorse naturali e minerarie, e di semilavorati siderurgici, tessili e chimici. L'India, inoltre, può contribuire a ridurre la concentrazione dell'export italiano sui mercati maturi e a consolidare la presenza delle imprese italiane in Asia.

Tra le direttrici che negli ultimi anni hanno sostenuto la crescita dei prodotti italiani sui mercati esteri, i paesi del Golfo hanno assunto un ruolo sempre più rilevante. Tra il 2019 e il 2025, le vendite sono aumentate complessivamente del 76%, oltre il doppio rispetto alla crescita registrata verso il complesso dei mercati extra-UE (+33%).

I paesi del Golfo si confermano, dunque, una delle rotte a maggiore potenziale per l'espansione internazionale delle imprese italiane, ma anche una delle più esposte alla volatilità geopolitica ed energetica. Le tensioni recenti non ridimensionano le opportunità offerte da questi mercati, ma mostrano come il loro pieno sviluppo dipenda anche dalla continuità delle rotte marittime e dalla stabilità dei costi energetici e logistici. Il rafforzamento della presenza commerciale italiana nell'area dovrà quindi essere accompagnato da strategie di diversificazione dei collegamenti e degli approvvigionamenti.

Scenario mondiale senza un paradigma: traiettorie divergenti

01

Le divergenze geografiche

Le divergenze tecnologiche

Le tecnologie ICT guidano le prospettive delle tre macroaree

Le divergenze geografiche

Scambi mondiali in accelerazione

Il commercio mondiale di beni si è dimostrato molto resiliente ai ripetuti shock economici degli ultimi anni. Ha recuperato in fretta dopo la brusca interruzione delle filiere internazionali nel 2020 per la crisi pandemica, ha mantenuto una rotta di crescita a fronte delle forti turbolenze, connesse ai lockdown cinesi (fino a tutto il 2022) e soprattutto all'invasione russa in Ucraina (in atto da febbraio 2022), e ha addirittura accelerato nel 2025-2026, nonostante l'aumento delle barriere protezionistiche, dell'incertezza e delle tensioni geopolitiche dall'inizio della seconda amministrazione Trump (20 gennaio 2025).

Nel 2025 il valore dei prodotti venduti all'estero ha toccato un nuovo record: oltre 26 mila miliardi di dollari, pari al 22,4% del PIL mondiale.

Nel primo semestre del 2026 gli scambi globali, in volume, hanno raggiunto un livello superiore del 9,0% rispetto al 2024 e del 18% rispetto al livello Pre-Covid (2019). Una dinamica più che doppia rispetto a quella registrata dalla produzione industriale, che è cresciuta del 3,7% sul 2024 e dell'8,8% sul 2019 (Grafico 1).

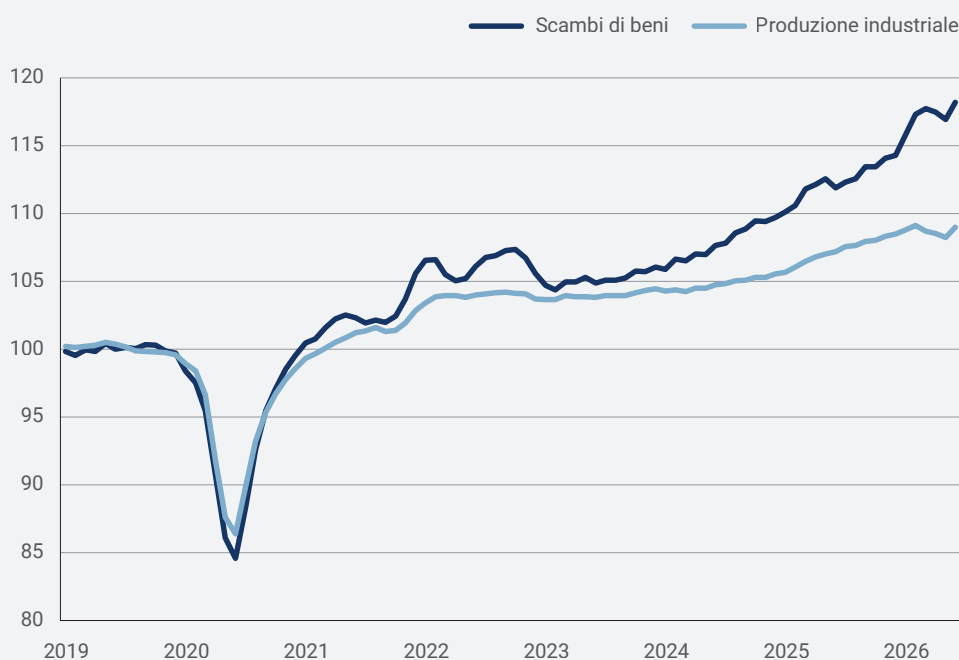
In sintesi, il commercio con l'estero è aumentato sia in volume che in intensità (in rapporto alla produzione), soprattutto nell'ultimo biennio. A livello complessivo, la globalizzazione degli scambi non appare affatto rallentata da shock e fratture internazionali.

...ma lontano dall'Europa

A uno sguardo appena più approfondito, tuttavia, emergono dinamiche molto eterogenee tra le principali macroaree. Si possono distinguere tre grandi gruppi continentali.

Grafico 1 Scambi mondiali più dinamici della produzione

(Beni, volumi, dati mensili stag., m.m. a tre termini, 2019=100)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati CPB.

L'Asia, da sola, ha contribuito al 90% della crescita dell'export mondiale e al 76% di quella dell'import nei primi sei mesi del 2026 sulla media del 2024. In particolare, hanno fatto da traino i paesi avanzati asiatici (Giappone, Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong) e la Cina, soprattutto dal lato dell'export (+23% la Cina, +29% gli avanzati asiatici). Anche gli altri emergenti asiatici hanno registrato una forte espansione, del 18% dei flussi in uscita e del 20% di quelli in entrata (Grafico 2).

Il continente americano ha offerto un contributo meno forte ma significativo, di circa il 15%, alla crescita degli scambi mondiali, dal lato sia delle vendite che degli acquisti all'estero. Particolarmente dinamiche le esportazioni degli Stati Uniti (+10% dal 2024). In espansione anche gli scambi dell'America Latina.

Al contrario, il contributo del resto del Mondo è stato sostanzialmente nullo. Non solo in Europa (compreso il Regno Unito) ma anche in altre grandi regioni come Africa e Medio Oriente gli scambi hanno ristagnato nell'ultimo periodo, soprattutto dal lato delle esportazioni.

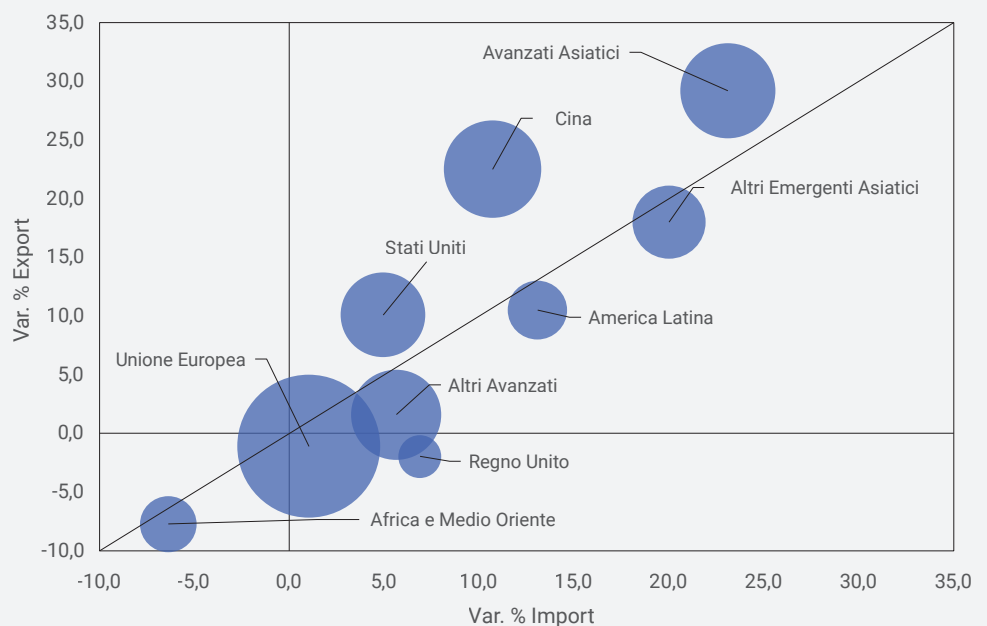
Le tre macroaree: i paesi UE perdono terreno

Concentrando l'analisi sulle tre principali macroaree - Cina, Stati Uniti e Unione Europea - emergono traiettorie divergenti nel quinquennio post-Covid.

Nei paesi UE la produzione industriale e gli scambi con l'estero sono stati molto deboli. Nel 2026 la produzione europea rimane ancorata sui livelli pre-Covid e gli scambi con l'estero si posizionano ancora sotto quei livelli, registrando nell'ultimo periodo un calo dal lato dell'export (-1,1% dal 2024; Grafico 3). Hanno pesato i dazi USA, le incertezze

Grafico 2 L'Asia traina gli scambi mondiali, Europa ferma

(Beni, volumi, dati mensili destag., var. %
1° semestre 2026 sul 2024*)



* Dimensione delle bolle proporzionale al valore degli scambi.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati CPB ed Eurostat.

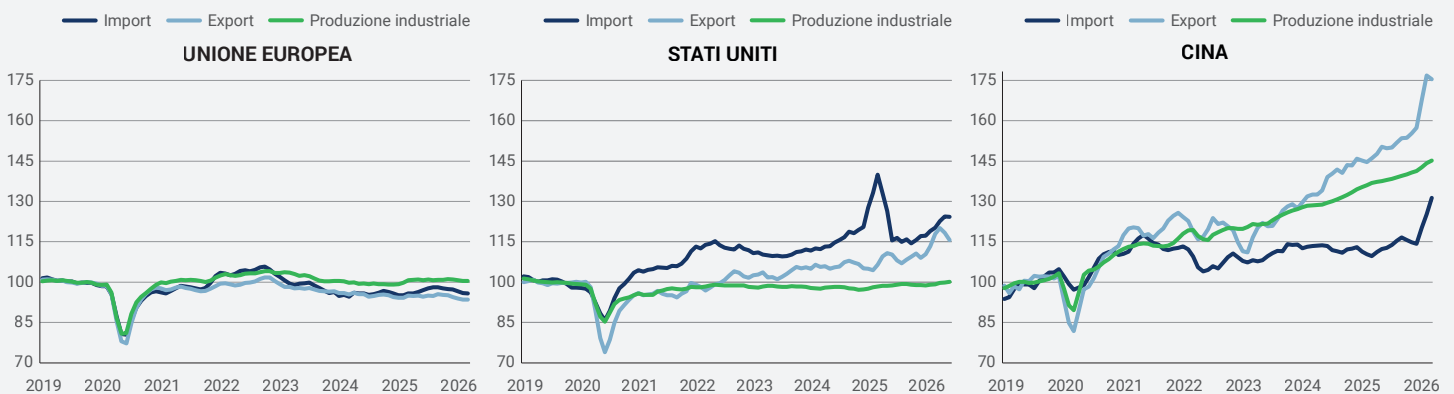
geoeconomiche e l'euro relativamente forte. Se ne ricava il quadro di un'economia europea meno competitiva a livello internazionale e relativamente più chiusa.

Gli Stati Uniti hanno registrato una forte espansione degli acquisti dall'estero dopo il Covid, con un balzo a inizio 2025 per anticipare l'introduzione dei dazi, un successivo fisiologico calo e una risalita negli ultimi mesi, in linea con la dinamica delle vendite all'estero. Il combinato disposto di dazi e dollaro debole ha favorito un riavvicinamento della dinamica delle quantità di import ed export. Tuttavia, la produzione industriale finora non sembra averne beneficiato, rimanendo ferma sui livelli pre-Covid, come quella europea.

In Cina, invece, le esportazioni sono cresciute a un ritmo elevato e accelerato negli ultimi mesi, nonostante tariffe e incertezza, e hanno trainato l'attività industriale, sempre più export-led, contraddicendo i proclami di una crescita più bilanciata tra domanda estera e interna. Le importazioni, infatti, hanno registrato una crescita molto più contenuta negli ultimi anni, segnalando sia una debolezza strutturale della domanda interna sia un processo di upgrading cinese nelle *global supply chain*, che rende le produzioni cinesi meno dipendenti dalle forniture di semilavorati dall'estero. Il recente balzo degli scambi cinesi a inizio 2026, infine, è stato favorito da un anticipo di produzione prima del Capodanno lunare ed è connesso all'accelerazione delle filiere asiatiche ICT (si veda il par. 1.2).

Grafico 3 UE, USA e Cina lungo traiettorie divergenti

(Beni, volumi, dati mensili destag., medie mobili a tre termini, 2019=100)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati CPB ed Eurostat.

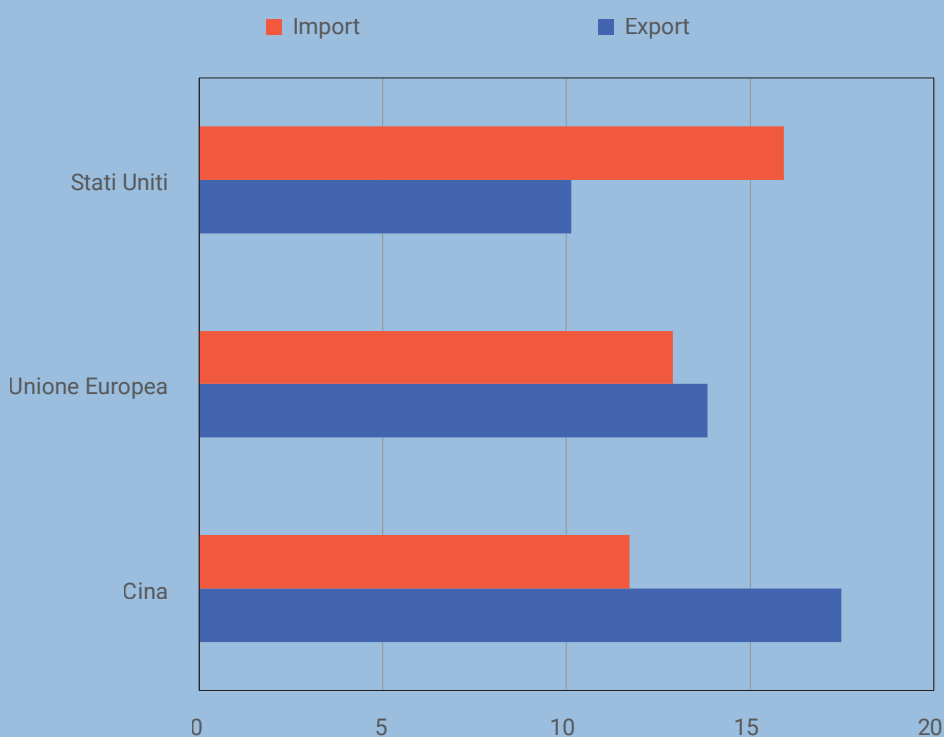
Decoupling USA-Cina tempesta perfetta?

Di fatto, Cina e Stati Uniti hanno consolidato la propria posizione, rispettivamente, di primo esportatore e primo importatore mondiale.

Nel 2025 la Cina è stata origine del 17,5% dell'export mondiale, l'Unione Europea del 13,8% (al netto degli scambi intra-area) e gli Stati Uniti del 10,1%. Viceversa, gli USA sono stati la destinazione del 15,9% degli acquisti, l'UE del 12,9% e la Cina dell'11,7% (Grafico A).

Grafico A USA primo importatore, Cina primo esportatore

(Scambi di beni, esclusi intra-UE,
in % del totale mondiale, 2025)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat e Unctad.

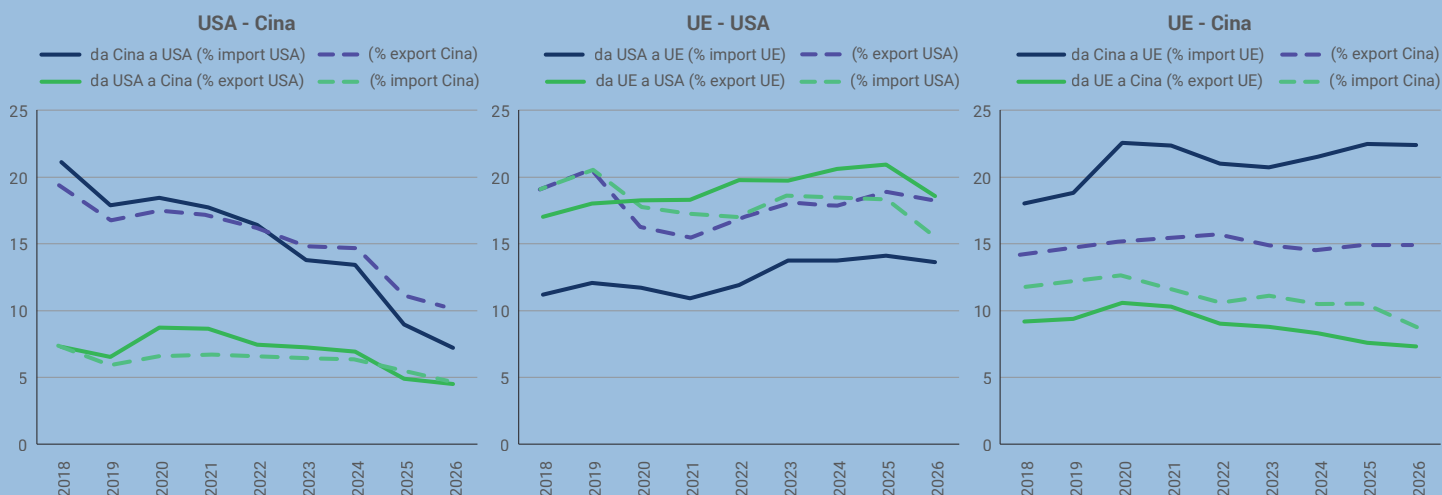
Allo stesso tempo, a partire dalla prima presidenza Trump, le due principali economie mondiali hanno tagliato rapidamente le proprie connessioni commerciali, soprattutto per quanto riguarda i flussi di merci in uscita dalla Cina e in entrata negli Stati Uniti.

Dal 2018 all'inizio del 2026, infatti, la quota di mercato dei prodotti cinesi negli USA si è ridotta della metà o addirittura di due terzi, a seconda del punto di vista: in percentuale dell'export cinese, le vendite cinesi negli Stati Uniti sono cadute dal 19% al 10% del totale; sul totale dell'import USA, invece, gli acquisti dalla Cina sono crollati dal 21% al 7%. Sono in calo anche i flussi dagli Stati Uniti alla Cina, ma da livelli e a ritmi inferiori: da oltre il 7% a meno del 5% del totale, sia dal punto di vista cinese che da quello USA (si veda il Grafico B).

Il disaccoppiamento tra il maggiore esportatore e il maggiore importatore mondiale appare, potenzialmente, una tempesta perfetta per la geografia mondiale degli scambi. La sovrapproduzione cinese, in assenza di una sufficiente domanda interna, è necessariamente alla ricerca di nuove destinazioni.

Grafico B Decoupling USA-Cina: quali effetti sugli scambi europei?

(Scambi tra macroaree, in % dell'export e dell'import)



Per il 2026 primi quattro mesi. Per l'Unione Europea quote in % degli scambi extra-UE.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BEA, Eurostat e GACC.

Quale impatto ha avuto, finora, il decoupling USA-Cina sugli scambi europei? La risposta è ambigua, perché dipende dalla prospettiva adottata.

Dal punto di vista europeo, gli Stati Uniti, sia come origine che come destinazione degli scambi (fino al 2025 compreso), e la Cina, solo come origine, sono diventati mercati più importanti negli ultimi anni. Oltre un quinto dell'export extra-UE nel 2025 era diretto negli USA (21%, dal 17% nel 2018), prima di un calo nel 2026 a causa dei dazi, e oltre un quinto dell'import extra-UE proveniva dalla Cina (22%, dal 18%).

Tuttavia, dal punto di vista statunitense e cinese, rispettivamente, non si osserva un aumento del peso degli scambi con l'Unione Europea. Il mercato UE, infatti, ha rappresentato una quota sostanzialmente stabile degli scambi USA fino al 2025 (circa il 18%), sia in entrata che in uscita, prima del calo degli acquisti nel 2026. Similmente, in percentuale dell'export cinese, la quota UE rimane ferma su una quota inferiore al 15%.

L'unico risultato univoco riguarda le vendite europee in Cina, inequivocabilmente in calo negli anni post-Covid (in percentuale dell'export UE e dell'import cinese).

In altre parole, la crescente importanza di Stati Uniti e Cina per l'Unione Europea è dovuta al fatto che è aumentato il loro peso sugli scambi globali, non a una maggiore connessione commerciale. Non si osserva, in aggregato, un reindirizzamento degli scambi americani e cinesi da e verso l'Europa.

Le previsioni nel medio termine

Baricentro della crescita mondiale lontano dall'Europa

Anche le previsioni di crescita dei principali istituti internazionali confermano uno spostamento della dinamica dell'economia reale lontano dall'Europa. Le economie avanzate, comprese quelle europee, mantengono un ruolo rilevante come aumento della capacità di acquisto internazionale (a prezzi e cambi correnti), ma perdono posizioni in termini di volumi di crescita (correggendo per il livello dei prezzi) e offrono un contributo sostanzialmente nullo per quanto riguarda la dinamica demografica.

Secondo le previsioni del Fondo Monetario Internazionale (FMI), in particolare, l'aumento dei redditi mondiali nel prossimo triennio, in dollari correnti (5,3% medio annuo), sarà condiviso tra paesi avanzati ed emergenti, con un contributo quasi uguale tra i due gruppi. L'incremento maggiore del reddito corrente sarà ancora localizzato negli Stati Uniti (21,5% del totale mondiale), che quindi continueranno a essere il mercato di destinazione con il maggiore potenziale di crescita; il secondo è la Cina e il terzo il mercato unico UE (Grafico A). Tra gli altri emergenti, spiccano l'America Latina, l'India e i paesi ASEAN.

Se guardiamo, invece, alle previsioni di crescita del PIL mondiale in volume (3,1% medio annuo nel prossimo triennio), tenendo conto del diverso costo della vita tra paesi (in parità di potere d'acquisto¹), il contributo delle economie emergenti diventa largamente preponderante (78,4% del totale mondiale). L'apporto maggiore, in termini di volumi produttivi, viene dalla Cina (26,3% del totale), che consolida il proprio primato come crescita della capacità produttiva; in forte crescita l'India (17,7%); seguono a distanza gli Stati Uniti (10,1%) e l'Unione Europea (6,3%), superata pure dai paesi ASEAN (7,2%).

Infine, per quanto riguarda la crescita della popolazione (+0,7% annuo nelle previsioni FMI), il contributo dei paesi avanzati è quasi nullo. La dinamica demografica è in forte rallentamento negli Stati Uniti e soprattutto nell'Unione Europea, dove è sostenuta esclusivamente dall'afflusso di immigrati; il saldo naturale della popolazione, infatti, è già ampiamente in negativo nella UE ed è previsto che viri in negativo negli USA intorno al 2030. Quasi tutta la crescita demografica mondiale nel prossimo triennio si realizzerà nell'Africa Subsahariana (56,2% del totale), in India (23,1%), in America Latina (8,2%) e nei paesi Asean (7,8%). La Cina, invece, è nel pieno di una decrescita demografica strutturale, prevista accelerare nel prossimo futuro, a causa dell'eredità della politica del figlio unico (in vigore fino al 2015), che ha decimato il numero di donne in età fertile, e all'aumento dei costi di mantenimento ed educazione dei figli.

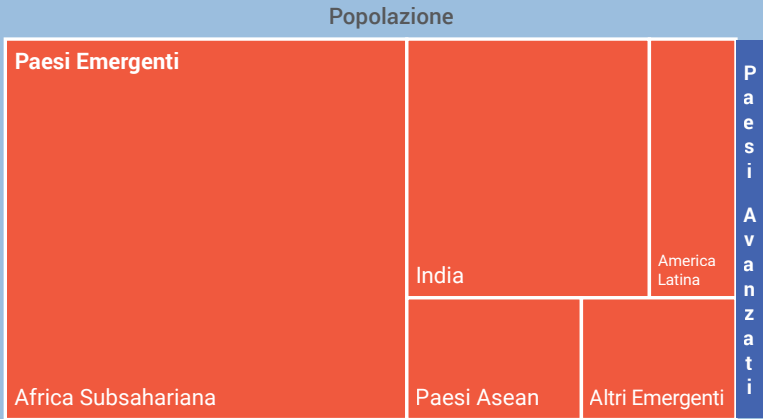
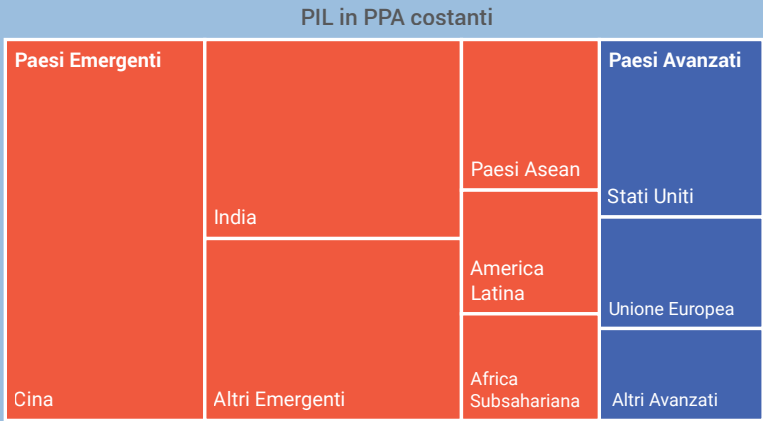
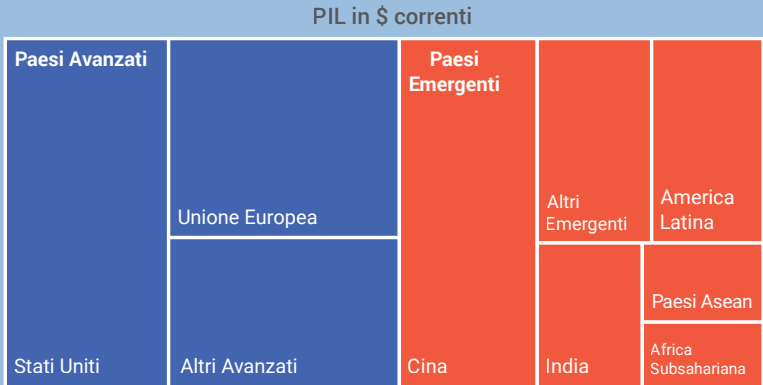
L'inverno demografico in Europa e, in prospettiva, negli Stati Uniti limita fortemente il potenziale di crescita economica, attraverso almeno due canali. In primo luogo, meccanicamente, tende a ridurre l'occupazione, attraverso una contrazione del bacino della popolazione in età lavorativa, che può essere solo parzialmente bilanciata da un aumento del tasso di occupazione (attraverso una maggiore partecipazione al mercato del lavoro e/o un minore tasso di disoccupazione). In secondo luogo, riduce il contributo dei giovani all'innovazione e alla crescita della produttività, attraverso nuove

¹ Le parità di potere d'acquisto (PPA) sono tassi di conversione valutaria che mirano a eliminare le differenze nel costo della vita, confrontando i prezzi di un paniere standardizzato di beni e servizi equivalenti tra i paesi. In altre parole, il tasso PPA è definito come il numero di unità della valuta di un paese necessarie per acquistare sul mercato interno la stessa quantità di beni e servizi che un dollaro statunitense acquista negli Stati Uniti.

idee, competenze tecniche, creazione di imprese più dinamiche (unicorni); un contributo necessario per tenere il passo delle rivoluzioni tecnologiche in atto.

In conclusione, le prospettive a medio termine confermano il traino duale della crescita globale degli Stati Uniti, dal lato di capacità di acquisto e import, e della Cina, da quello di produzione ed export. Ma i fattori reali e strutturali di lungo periodo evidenziano anche uno spostamento del baricentro economico verso nuove aree del mondo: India, paesi Asean, America Latina e, in prospettiva, il continente africano. La geografia degli scambi globali continuerà a mutare e nuove rotte acquisteranno sempre maggiore rilevanza.

Grafico A
Il fattore demografia si annulla nei paesi avanzati
 (Contributi delle aree alla crescita mondiale, p.p., 2026-2028)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati FMI.

Le divergenze tecnologiche

Le filiere high-tech hanno trainato la crescita asiatica

Il principale fattore sottostante alle traiettorie divergenti tra aree geografiche è di tipo tecnologico.

Gli scambi globali nell'ultimo biennio sono stati trainati dalla filiera ICT, strettamente connessa al boom degli investimenti nelle tecnologie digitali e dell'intelligenza artificiale. Un boom che ha origine dalla domanda di investimento negli Stati Uniti ed ha attivato principalmente le supply chain internazionali, localizzate soprattutto in Asia. L'Europa è rimasta esclusa da questa nuova rivoluzione digitale.

Si tratta, quindi, di una divergenza tecnologica, che risulta evidente se si scompongono i flussi con l'estero nei beni direttamente connessi alla filiera ICT: computer, server, componenti elettronici come chip e circuiti integrati, smartphone e altri apparecchi della telecomunicazione, fino agli apparecchi elettrici e ai sistemi di raffreddamento necessari per la costruzione dei data center.

Questi prodotti costituiscono circa un terzo dell'export cinese e una quota ancora superiore di quello di altri paesi asiatici sia emergenti che avanzati (tra cui Giappone, Corea del Sud, Indonesia, Malesia). Per l'export dei paesi UE e degli Stati Uniti, invece, tale quota scende a circa un decimo.

Soprattutto, la componente ICT rappresenta di gran lunga la parte più dinamica degli scambi asiatici nell'ultimo biennio. Essa spiega gran parte della crescita sia delle esportazioni che delle importazioni di questi paesi, evidenziando una stretta integrazione di acquisti e vendite all'estero lungo le supply chain internazionali.

In particolare, nel 2025 i beni ICT hanno contribuito al 60% della crescita dell'export cinese e alla totalità dell'aumento dell'import cinese, controbilanciando un calo degli acquisti di altri prodotti. Per gli altri paesi asiatici (per cui sono disponibili i dati) la filiera ICT spiega circa tre quarti della forte crescita dell'export e dell'import nell'ultimo biennio (Grafico 4).

Viceversa, la filiera ICT non ha avuto alcun impatto sulla dinamica degli scambi dei paesi UE. Ciò costituisce un fattore decisivo nella debolezza degli scambi europei nell'ultimo biennio.

Per quanto riguarda gli Stati Uniti, infine, la crescita delle importazioni nel 2025 è concentrata in modo esclusivo in beni ICT, per gli ingenti investimenti in data center e tecnologie IA, mentre la dinamica delle esportazioni USA riguarda principalmente prodotti non ICT.

Le barriere commerciali nei beni ICT

Occorre ricordare che la libera circolazione dell'hardware ICT è assicurata dal 1996 dall'Information Technology Agreement (ITA), siglato in seno alla World Trade Organization (WTO). Nel 2015 l'accordo è stato ampliato per includere oltre 200 nuovi prodotti, come il GPS e le apparecchiature mediche avanzate.

Tuttavia, gli Stati Uniti hanno elevato negli anni diverse barriere commerciali agli scambi di prodotti ICT, sia in entrata che in uscita, soprattutto nei confronti della Cina e di altri paesi considerati a rischio, come la Russia e l'Iran.

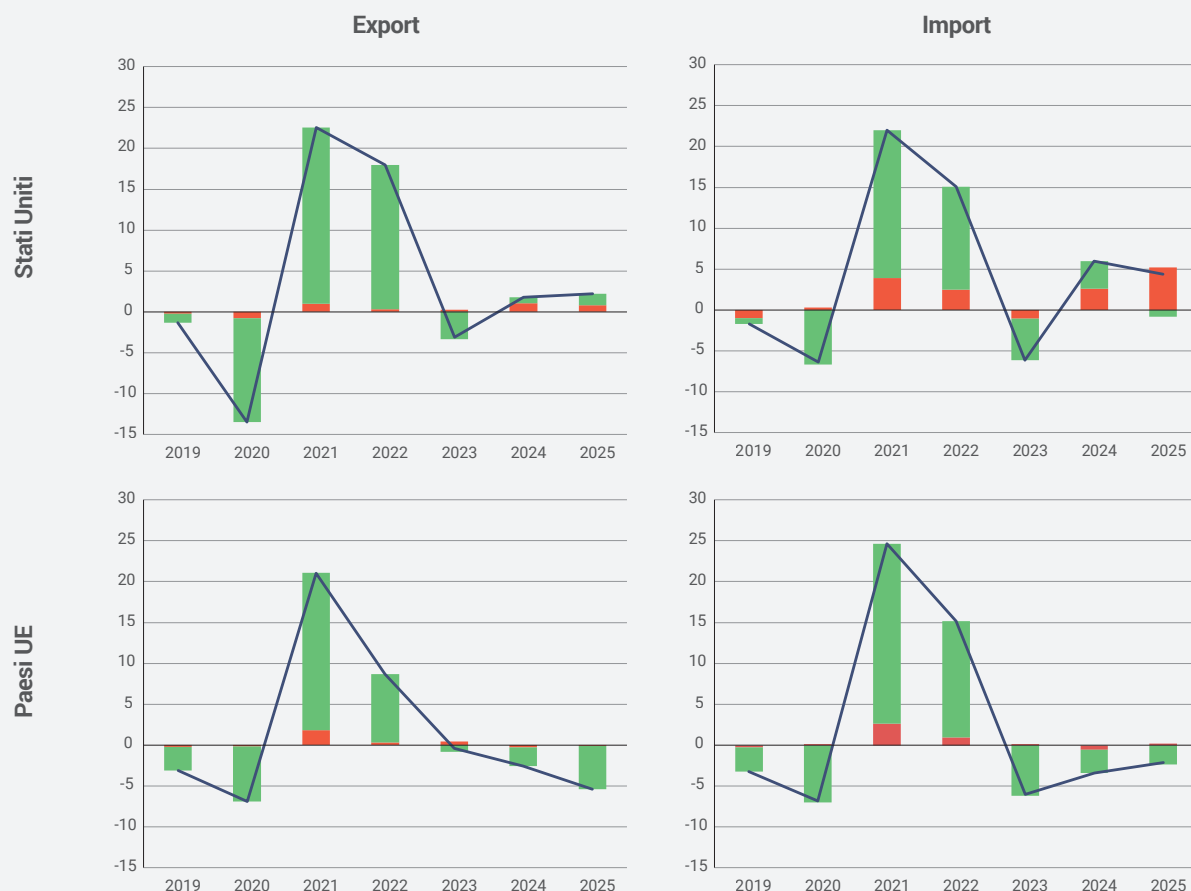
Dal lato dell'import, dazi particolarmente elevati (al 50%) sono applicati ai semiconduttori cinesi e ad altre voci doganali legate alle indagini sui trasferimenti tecnologici forzati. Altri dazi mirati riguardano componenti di rete e display digitali.

Dal lato dell'export, le restrizioni alle vendite di prodotti ICT verso la Cina risalgono all'amministrazione Biden (ottobre 2022), sui semiconduttori avanzati e sui macchinari litografici per la loro produzione, e ulteriori controlli estesi alle vendite al resto del mondo sono stati introdotti prima dell'insediamento dell'amministrazione Trump (gennaio 2025). Le limitazioni si estendono, inoltre, a tutte le tecnologie abilitanti per l'IA e il calcolo ad alte prestazioni, comprese quelle immateriali: i servizi cloud, i modelli IA, i software di progettazione elettronica.

Grafico 4 Scambi asiatici trainati dalla filiera ICT

(Scambi per tipologia di prodotto, dollari correnti, var. %)





* Computer, server, chip, appar. ICT e digitali, compon. elettrici, sistemi di raffreddamento (codici HS 8419, 8470-8473, 85).

** Hong-Kong, India, Indonesia, Giappone, Corea del Sud, Malesia, Pakistan, Filippine e Singapore.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UN-Comtrade, GACC e BEA.

Il ruolo crescente dei servizi ICT

Il traino del comparto ICT, specialmente in Asia, è visibile non solo negli scambi di beni ma anche in quelli di servizi, in forte espansione negli ultimi anni.

Nel complesso, il valore degli scambi internazionali di servizi ha superato i 9mila miliardi di dollari nel 2025, pari al 7,8% del PIL mondiale (Grafico 5).

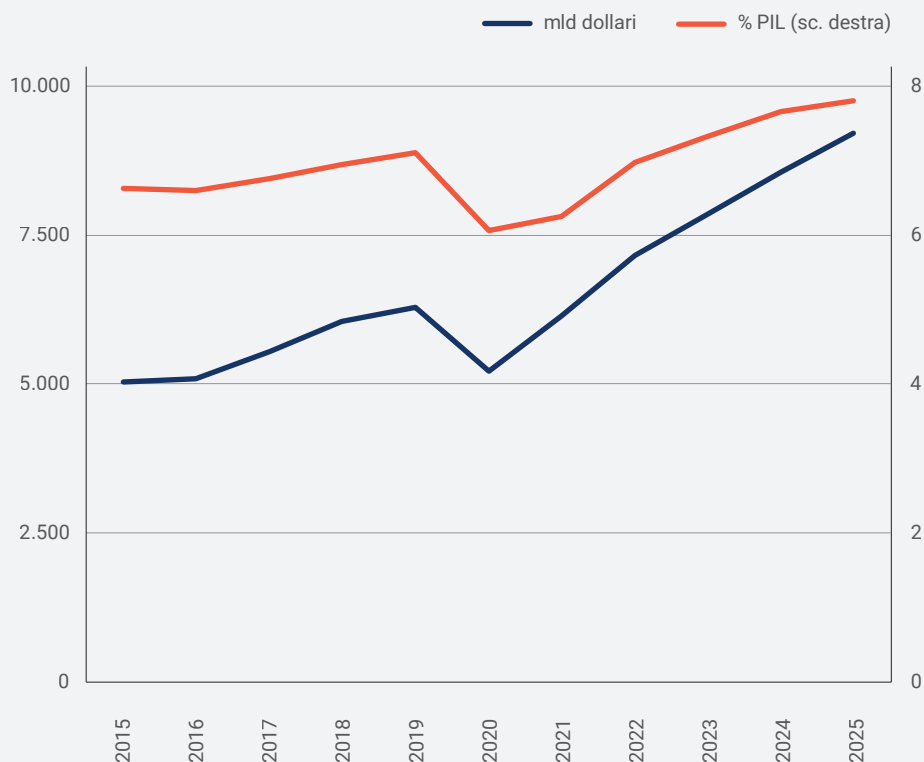
Gli scambi di servizi ICT, in particolare, sono raddoppiati in valore rispetto al 2019 (picco pre-Covid), crescendo a un ritmo doppio rispetto al totale dei servizi (circa +50% cumulato). Rappresentano ormai il 15% del totale. Insieme a quelli relativi alla proprietà intellettuale, ai servizi finanziari e altri servizi professionali costituiscono la maggioranza degli scambi di servizi mondiali (Grafico 6).

Le componenti tradizionali dei servizi, come i viaggi e i trasporti, rimangono importanti, ma sono meno dinamiche. I viaggi all'estero sono cresciuti relativamente di meno (+27% dal 2019) e rappresentano meno di un quinto del totale dei servizi. I servizi di trasporto, il cui valore fluttua insieme al prezzo del petrolio, valgono circa il 16% complessivo.

Tra le aree geografiche, sono appunto le esportazioni dei maggiori paesi emergenti, Cina e India, a trainare la crescita degli scambi di servizi, con un ruolo crescente nel campo ICT e degli altri servizi professionali. La Cina ha assunto un ruolo di primo piano anche nei trasporti, specie quelli navali.

Grafico 5 In crescita gli scambi mondiali di servizi

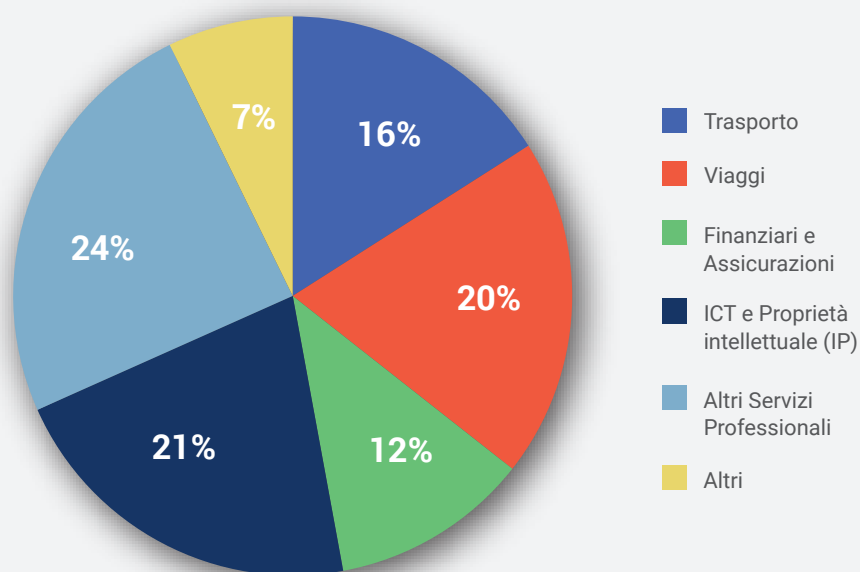
(Servizi, valori correnti, miliardi
di dollari e % del PIL)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati FMI e Unctad.

Grafico 6 Da ICT e IP più di un quinto degli scambi mondiali di servizi

(Scambi per tipologia di servizi, in % del totale, 2025)

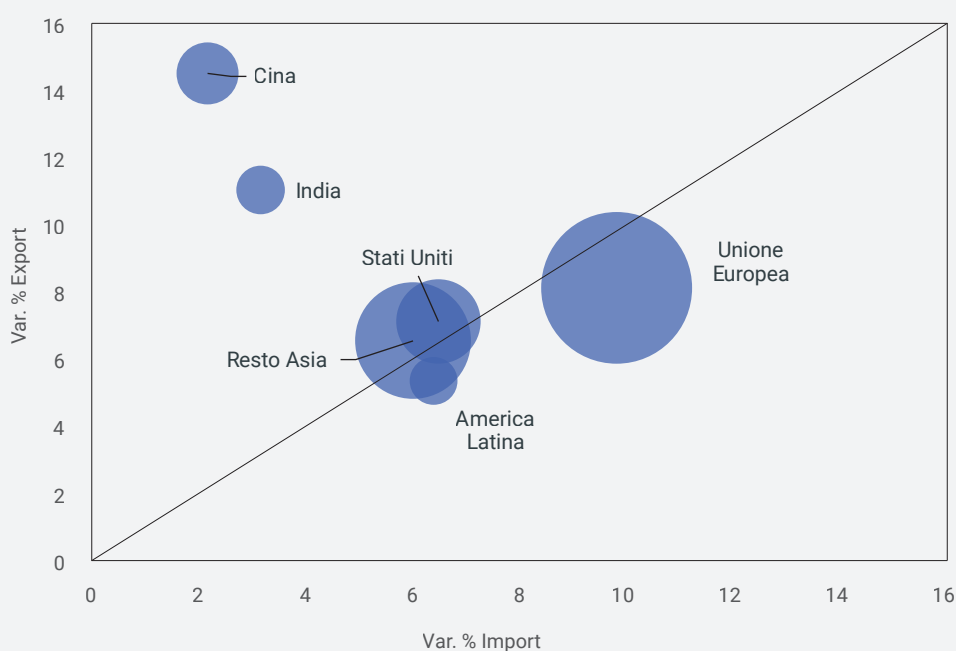


Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Unctad.

Nel 2025 l'export di servizi, in valore, è aumentato del 14,5% in Cina e dell'11% in India, più della media mondiale (+8,2%). La crescita degli scambi di servizi, comunque, è stata robusta anche negli Stati Uniti e nei paesi dell'Unione Europea (Grafico 7).

L'Unione Europea resta un polo centrale negli scambi di servizi mondiali, in un'ampia gamma di settori, comprese le telecomunicazioni. Ciò testimonia, innanzitutto, una profonda, seppure largamente incompleta, integrazione dei mercati europei dei servizi. Allo stesso tempo, gran parte degli scambi europei ICT sono prodotti in ultima analisi dalle imprese big tech statunitensi (si veda il par. 1.3), presenti in paesi europei a fiscalità agevolata come Irlanda e Lussemburgo¹.

Grafico 7
In forte crescita
l'export di servizi
di Cina e India
(Servizi, dollari correnti,
var. % 2025 sul 2024*)



* Dimensione delle bolle proporzionale al valore degli scambi.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Unctad.

Gli scambi di servizi, in generale, hanno un potenziale di crescita molto più elevato di quelli di beni, perché il settore terziario genera la maggior parte del valore aggiunto delle economie nazionali e le barriere commerciali nei servizi, partendo da livelli molto più elevati, hanno ampi margini di riduzione.

Gran parte di queste barriere riguarda regolamentazioni che riducono la possibilità di vendere servizi finali ai consumatori in altri paesi. Secondo stime dell'Ocse, i costi

¹La classificazione degli scambi nella bilancia dei pagamenti avviene in base al paese di residenza delle aziende, non di proprietà. Ciò comporta evidenti difficoltà interpretative nel caso di servizi digitali e informatici.

di queste barriere equivalgano a un dazio che va dal 60% per i servizi di trasporto e comunicazione, fino a punte del 250% per i servizi finanziari e bancari.²

Le regolamentazioni si applicano con più difficoltà ai servizi intermedi, come tutti quelli professionali: assistenza digitale e IT (software, sicurezza ecc.), consulenza finanziaria e assicurativa, avvocati, commercialisti e assistenti amministrativi, grafici ed editor, ingegneri e cacciatori di teste. L'esplosione delle tecnologie digitali, in particolare, ha aperto la strada all'offerta internazionale anche da parte dei paesi emergenti.

La rivoluzione IA, però, ha il potenziale di rimpiazzare una gamma crescente di servizi intermedi, compresi quelli forniti dai paesi emergenti. La proprietà delle tecnologie digitali assume quindi un ruolo centrale per ridisegnare la geografia degli scambi mondiali di servizi.

Le barriere commerciali nei servizi ICT

A differenza dei beni ICT, protetti dall'accordo di libero scambio ITA, i flussi di servizi digitali hanno perso la protezione globale, assicurata dal moratorium WTO sui dazi doganali per le trasmissioni di dati, dal 1998 fino a marzo 2026, quando è scaduto e non è stato rinnovato.

Il moratorium vietava a tutti i paesi WTO di applicare dazi su tutto ciò che viaggia online: download di software, aggiornamenti di codice, servizi cloud, streaming e transazioni di e-commerce.

Durante la 14^a Conferenza Ministeriale WTO è mancato l'accordo tra gli Stati Uniti e altri paesi, UE compresa, che premevano per rendere il moratorium permanente, e alcuni paesi emergenti, come India, Sudafrica, Brasile e Turchia, che hanno spinto per lo stop, al fine di controllare le importazioni digitali e proteggere le industrie software nazionali.

Per rimediare al vuoto normativo, un gruppo di 66 paesi ha sottoscritto a margine l'E-Commerce Agreement (ECA). Inoltre, molti accordi commerciali bilaterali e regionali includono clausole di dazi zero sul digitale.

² Si veda Benz S. e Jaax A. (2020), "The costs of regulatory barriers to trade in services: New estimates of ad valorem tariff equivalents", OECD Trade Policy Papers, n. 238.

Le tecnologie ICT guidano le prospettive delle tre macroaree

L'UE ha perso attrattività

Le dinamiche divergenti dell'attività industriale e commerciale e dell'innovazione tecnologica tra macroaree si riflettono anche nei movimenti internazionali dei capitali produttivi, misurati dai flussi degli investimenti diretti esteri (IDE).

I flussi di IDE rappresentano una misura della crescita attesa delle aree geografiche, lungo più dimensioni: anticipano un aumento degli scambi con l'estero, attivati soprattutto dall'attività delle multinazionali; accrescono direttamente il potenziale di crescita economica, incorporato in capitale tangibile e intangibile; in generale, misurano la capacità del sistema paese di attrarre investimenti, cioè un contesto favorevole per nuove attività imprenditoriali.

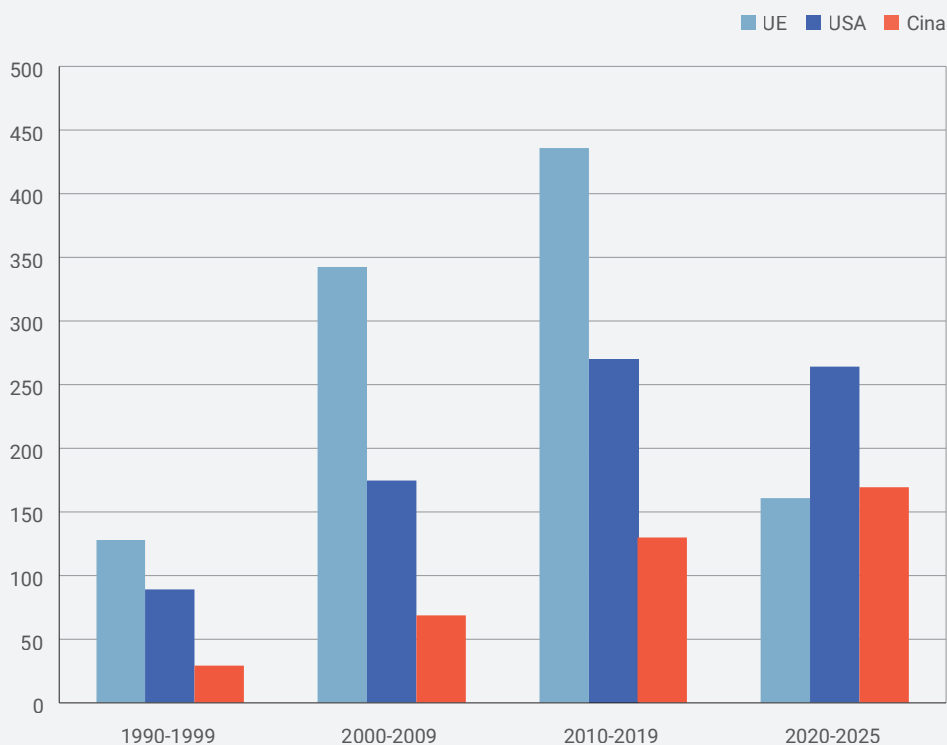
Negli anni post-Covid gli IDE mondiali hanno rallentato, subendo in modo particolare le crescenti tensioni geopolitiche, e sono diventati più selettivi, concentrandosi nelle nuove tecnologie e in comparti strategici.

Gli Stati Uniti sono la principale destinazione mondiale di IDE, registrando in media 264 miliardi di dollari all'anno di investimenti in entrata. La Cina, nonostante le fratture geopolitiche, ha ricevuto maggiori flussi di investimento dall'estero rispetto al decennio precedente, pari a 170 miliardi di dollari annui (Grafico 8).

Al contrario, gli IDE in entrata nei paesi UE hanno subito una brusca correzione al ribasso. I flussi in entrata nei paesi membri (che includono anche gli investimenti intra-area) sono caduti da 436 miliardi medi annui del decennio 2010-2019 a 161 miliardi negli ultimi sei anni post-Covid.

Grafico 8 USA principale destinazione di investimenti esteri

(Flussi di IDE in entrata, miliardi di dollari, medie annue)



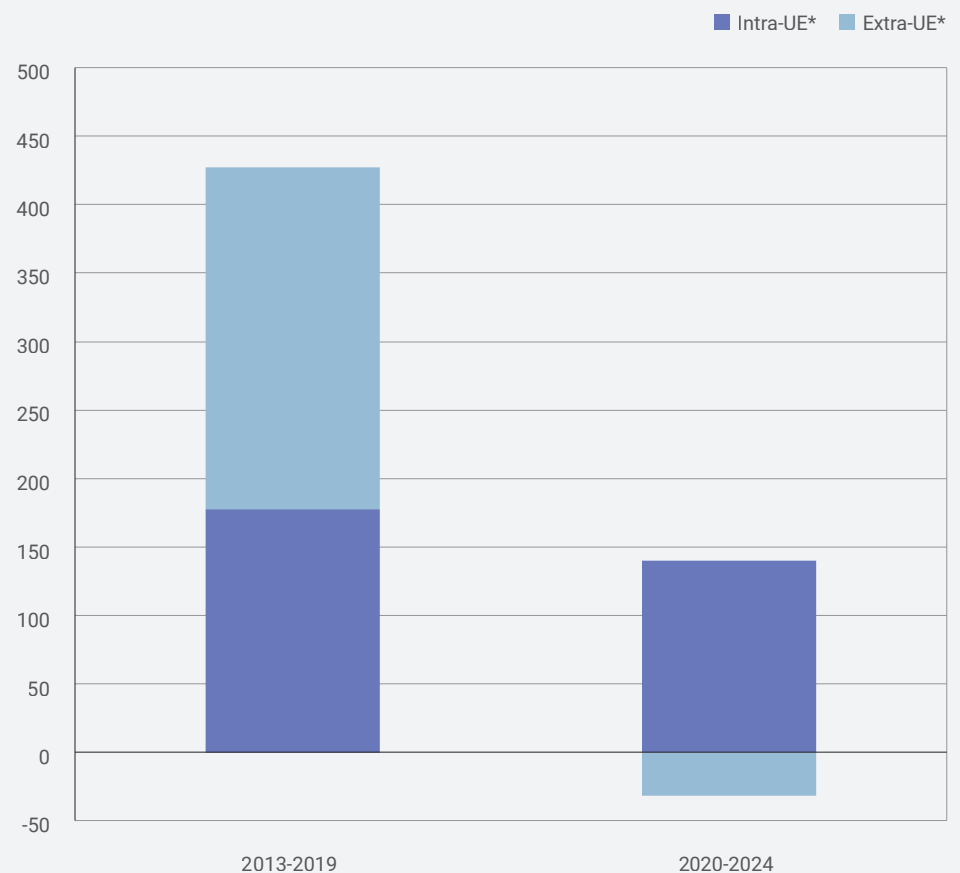
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Unctad.

Se si escludono i flussi interni al mercato unico, tra i paesi membri, la caduta è ancora più evidente: gli investimenti diretti in entrata dal resto del mondo (extra-UE) sono stati addirittura negativi nel quinquennio 2020-2024, pari a quasi -32 miliardi di dollari all'anno³. Mentre i flussi di investimenti tra paesi UE sono rimasti positivi, seppure in calo (da 177 a 140 miliardi all'anno).

In altre parole, le multinazionali estere (extra-UE) presenti nel mercato UE hanno disinvestito, in media, nel periodo post-Covid, anche per effetto del fenomeno dei prestiti inversi, cioè di rimborsi di prestiti intra-gruppo verso le case madri, in particolare negli Stati Uniti (a fronte di un generale aumento dei tassi di interesse nel periodo 2022-2024).

³ I dati Eurostat, che permettono una scomposizione per flussi intra ed extra-area, sono coerenti ma non perfettamente coincidenti con i dati Unctad, per differenze di tipo metodologico.

Grafico 9
Disinvestimenti in Europa dal resto del mondo
(Flussi di IDE in entrata, miliardi di dollari, medie annue)



* Al netto delle Special Purpose Entities.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Le Big Tech USA dell’ICT guidano la spesa mondiale in R&S

Il controllo dell’innovazione ICT è il principale fattore in grado di guidare la crescita e la ricomposizione geografica degli scambi globali di beni e servizi. Dal punto di vista proprietario, le grandi multinazionali ICT statunitensi continuano a guidare la spesa mondiale in ricerca e sviluppo.

Nel 2024, infatti, le big five americane – Amazon, Alphabet, Meta, Microsoft e Apple – hanno generato da sole circa il 15% della spesa privata in R&S mondiale (secondo i dati EU Industrial R&D Investment Scoreboard⁴; Tabella 1). Le prime quattro sono specializzate in software ICT (software), la quinta in produzione ICT (hardware).

⁴ Pubblicato dal Joint Research Center (JRC) della Commissione Europea.

Tabella 1
Le big five USA dominano la spesa R&S globale
(Prime 20 società mondiali per spesa in R&S, 2024, in % del totale*)

1	Amazon	USA	ICT (servizi)	4,5
2	Alphabet (Google)	USA	ICT (servizi)	3,2
3	Meta (Facebook)	USA	ICT (servizi)	2,9
4	Microsoft	USA	ICT (servizi)	2,2
5	Apple	USA	ICT (produzione)	2,1
6	Huawei	Cina	ICT (produzione)	1,6
7	Samsung	Corea del Sud	ICT (produzione)	1,6
8	Volkswagen	Germania	Autoveicoli	1,5
9	Johnson & Johnson	USA	Healthcare	1,1
10	Intel	USA	ICT (produzione)	1,1
11	Merck	USA	Healthcare	1,0
12	Roche	Svizzera	Healthcare	1,0
13	Nvidia	USA	ICT (produzione)	0,9
14	Astrazeneca	Regno Unito	Healthcare	0,8
15	Eli Lilly	USA	Healthcare	0,7
16	Pfizer	USA	Healthcare	0,7
17	Mercedes-Benz	Germania	Autoveicoli	0,7
18	Oracle	USA	ICT (servizi)	0,7
19	Bristol-Myers Squibb	USA	Healthcare	0,7
20	Tencent	Cina	ICT (servizi)	0,6
Prime 20				29,5

* Totale di 2mila imprese che generano oltre il 90% della R&S privata mondiale.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Commissione Europea.

Seguono altri due colossi asiatici della produzione ICT, Huawei in Cina (sesta) e Samsung in Corea del Sud (settima). Nelle prime venti posizioni compaiono due aziende UE, entrambe colossi tedeschi dell'automotive: Volkswagen in ottava posizione e Mercedes-Benz in diciassettesima. Rilevante la presenza delle aziende della filiera della salute, statunitensi ed europee extra-UE (Roche in Svizzera e Astrazeneca nel Regno Unito). Chiude l'elenco delle prime venti la seconda multinazionale cinese, Tencent, ancora nel settore ICT.

Nel gruppo di 2mila imprese monitorate dall'Investment Scoreboard, quelle statunitensi sono la maggioranza relativa (674) e generano quasi la metà degli investimenti in R&S (47%). Le 525 imprese cinesi e 318 europee sono responsabili di una quota equivalente, il 16%, del totale.

Tra i settori, si conferma un dominio dell'ICT, software (25% del totale) e hardware (22%). Seguono il comparto della salute (22%) e quello dell'automotive (20%). Quest'ultimo è l'unico in cui le imprese UE mantengono un primato; negli altri dominano le multinazionali USA.

R&S USA meno connessa con quella UE

In generale, l'informazione su quanta parte della spesa in R&S delle multinazionali avvenga fuori dal paese della casa madre è scarsa e incompleta. Fanno eccezione gli Stati Uniti, che monitorano la spesa R&S all'estero delle multinazionali USA e quella interna delle multinazionali estere.

Entrambi i flussi sono aumentati a buon ritmo tra il 2013 e il 2022 (+65% complessivo delle multinazionali USA all'estero e +48% di quelle estere negli USA), ma meno della crescita complessiva della spesa R&S delle multinazionali USA⁵. Un dato che conferma una tendenza a una minore internazionalizzazione della ricerca e sviluppo, e quindi dei flussi di conoscenza tra Stati Uniti e resto del mondo, anche a causa dell'aumento delle distanze geopolitiche e dell'importanza della sovranità tecnologica⁶.

L'Unione Europea rimane il principale partner dei flussi R&S in entrata e in uscita dagli USA, ma la sua attrattività come mercato di destinazione è in forte calo. La percentuale degli investimenti all'estero delle multinazionali USA diretti nella UE, infatti, è scesa dal 40,3% nel 2013 al 30,6% nel 2022, mentre la quota delle multinazionali europee sul flusso della spesa in R&S in entrata negli USA si è consolidata dal 37,8% al 39,6% nello stesso periodo. Di conseguenza, è aumentato nel tempo -in valore assoluto- il deflusso netto di investimenti in R&S dalla UE verso gli USA: da 500 milioni di euro nel 2013 a oltre 8 miliardi nel 2022.

Rispetto al totale degli investimenti in R&S delle multinazionali USA (in patria e all'estero), la percentuale nella UE è scesa al 3,9% nel 2022, mentre il peso speculare

⁵ Elaborazioni EU Investment Scoreboard su dati BEA (Bureau of Economic Analysis).

⁶ Per una visione più ottimista, che evidenzia anche la necessità di una maggiore cooperazione scientifica, si veda Dachs B., Amoroso S., Castellani D., Papanastassiou M. e von Zedtwitz M. (2024), "The internationalisation of R&D: Past, present and future", *International Business Review*, vol. 33, n. 1.

degli Stati Uniti per gli investimenti delle multinazionali UE è salito al 14,3%. In altre parole, l'importanza degli Stati Uniti per la ricerca e sviluppo delle imprese europee è un multiplo (oltre tre volte e mezzo) di quella della UE per le imprese USA.

Queste indicazioni sono coerenti con quelle provenienti dalla dinamica degli investimenti diretti esteri (della bilancia dei pagamenti)⁷, puntando a una sostanziale perdita di attrattività del continente europeo, in particolare per quanto riguarda l'investimento in innovazione.

USA e Cina pari nella R&S in volume

Il vantaggio degli Stati Uniti nella spesa in R&S delle sue multinazionali si riduce, anzi si annulla nei confronti della Cina, se si cambia prospettiva, guardando al totale della spesa interna in R&S (dentro i confini nazionali), compresa quella del settore pubblico (diretta o attraverso sussidi) e delle università, e correggendo per il diverso livello dei prezzi e dei salari dei ricercatori (molto più elevati negli USA).

In base ai dati Ocse, infatti, la spesa interna in R&S in volume in Cina ha raggiunto e marginalmente superato quella negli Stati Uniti nel 2024. Entrambi i paesi hanno investito mille miliardi di dollari (in parità di potere d'acquisto) in ricerca e sviluppo nel 2024. Insieme generano il 60% della spesa mondiale.

I paesi UE nel complesso hanno investito in R&S 600 miliardi di dollari nel 2024, accumulando un gap crescente nel tempo di investimento in innovazione (Grafico 10).

Nel confronto della spesa in volume, in particolare, emerge un vantaggio cinese nella ricerca e sviluppo nelle produzioni hardware ICT, mentre gli Stati Uniti mantengono la leadership nella R&S dei servizi ICT e del software, confermando il primato delle grandi multinazionali high-tech americane.

Dalla Cina oltre un quarto di brevetti e articoli scientifici mondiali

Le gerarchie tra Stati Uniti e Cina si ribaltano del tutto analizzando i risultati dell'attività di ricerca in termini di attività brevettuale.

Le domande di brevetti protetti dall'accordo di cooperazione globale PCT (Patent Cooperation Treaty), sotto il controllo dell'agenzia WIPO delle Nazioni Unite (World Intellectual Property Organization⁸), sono state quasi 276mila a livello globale nel 2025.

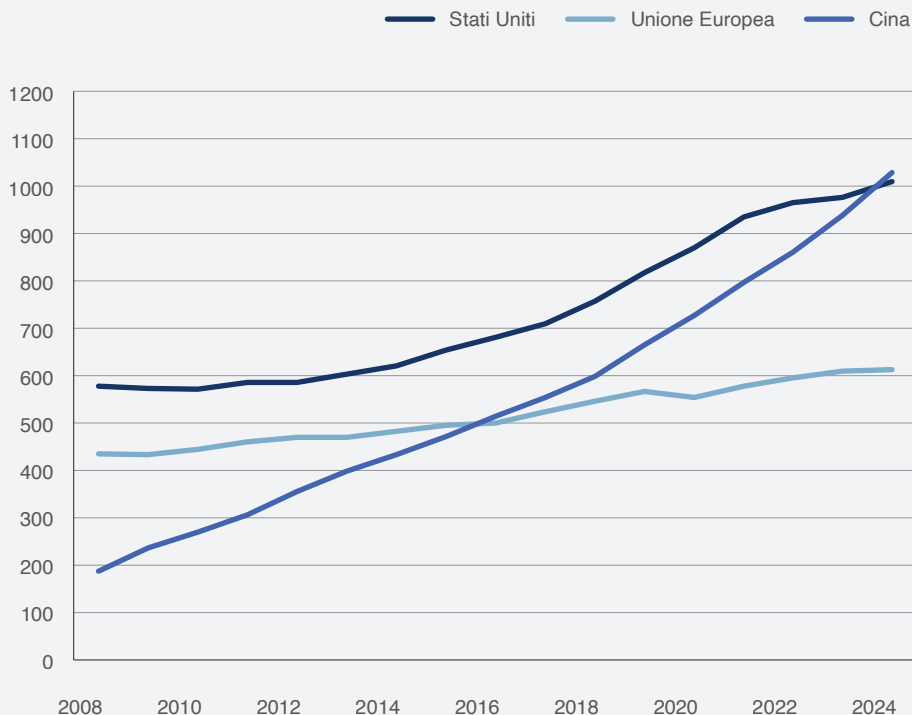
L'Asia, guidata dalla Cina, domina l'attività brevettuale globale. Nel 2025, infatti, la Cina ha depositato 74mila domande, quasi il 27% del totale mondiale, registrando un aumento molto sostenuto del numero di brevetti anche negli ultimi anni (Grafico 11). L'espansione cinese ha trainato la crescita dei brevetti asiatici, anche grazie al significativo contributo

⁷ Occorre sottolineare che le due fonti misurano fenomeni diversi, seppure correlati: la spesa in R&S nei bilanci delle multinazionali, da un lato, e i flussi finanziari internazionali tra imprese (partecipazione azionaria, utili reinvestiti, prestiti intra-gruppo), dall'altro.

⁸ La WIPO è sede anche di un istituto di arbitrato e mediazione, che nel 2025 ha affrontato 1.461 dispute di proprietà intellettuale, innovazione o tecnologia (+70% rispetto al 2024).

Grafico 10 La Cina ha superato gli USA in R&S

(Spesa interna in R&S,
mld di dollari 2024, in PPA)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Ocse.

di Giappone (17%) e Corea del Sud (9%). L'Asia nel suo complesso ha presentato 157mila domande nel 2025, oltre la metà del totale (57%).

Al contrario, i brevetti europei e nord-americani sono in calo in numero e, a maggior ragione, come quota del totale mondiale. L'Europa è origine di meno del 22% delle domande mondiali (compresi i contributi extra-UE di Svizzera e Regno Unito), il Nord America del 20% (quasi esclusivamente dagli Stati Uniti).

Le maggiori aziende richiedenti brevetti producono tecnologie hardware e di comunicazione digitale. Huawei in Cina si è confermata prima al mondo per il nono anno consecutivo, con oltre 7.500 richieste. È seguita da Samsung in Corea del Sud (4.700) e Qualcomm negli Stati Uniti (3.200).

Il settore della produzione hardware, infatti, richiede la registrazione di brevetti per ogni componente fisico e per le tecnologie fondamentali per implementare i nuovi standard tecnici. Huawei, in particolare, detiene la più grande quota al mondo di Brevetti Essenziali (Standard Essential Patents -SEP-) per il 5G, che devono essere necessariamente utilizzati per connettere i dispositivi alla nuova rete in tutto il mondo. Un primato conteso da Qualcomm se si considera anche la qualità dei brevetti⁹. È evidente, allora, che il controllo dei SEP e più in generale della proprietà intellettuale sia diventato un terreno di scontro geopolitico.

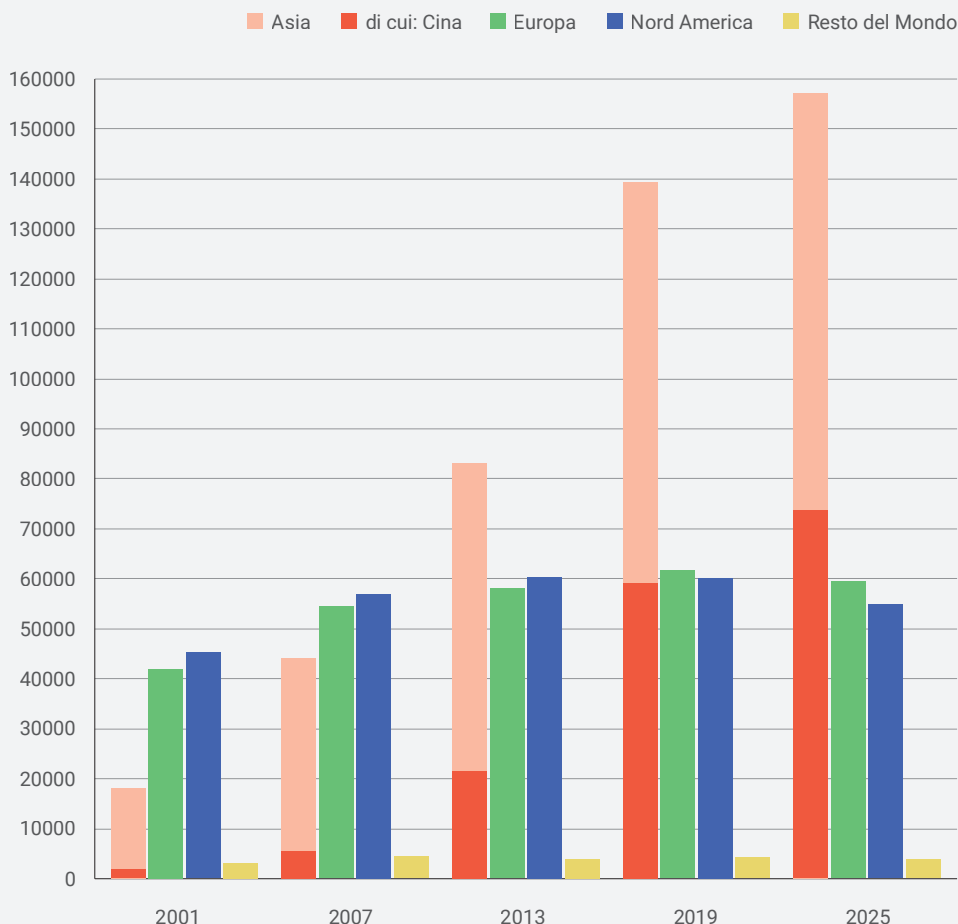
Confrontando la composizione dei brevetti per tipo di tecnologie nelle tre grandi macroaree, si evidenzia la specializzazione cinese in comunicazione digitale, che assorbe quasi un quinto delle domande totali cinesi e circa il 45% di quelle settoriali

⁹ Si veda LexisNexis Intellectual Property Solutions (2026), "5G Patent Landscape and Market Trends Report".

Grafico 11

Cina e resto dell'Asia dominano il mercato dei brevetti

(Brevetti PCT - Patent Cooperation Treaty, per area di origine)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati WIPO.

nel mondo (Tabella 2). La leadership brevettuale cinese si estende anche ai campi della tecnologia informatica e audiovisiva e alla filiera degli apparecchi elettrici e dell'energia, che include le tecnologie green; settori nei quali la Cina detiene circa un terzo del mercato brevettuale mondiale.

Anche gli Stati Uniti concentrano una parte consistente delle domande di brevetto in tecnologia informatica e comunicazione digitale, ma su livelli molto inferiori a quelli cinesi. Primeggiano, invece, nella filiera della salute: tecnologie mediche, prodotti farmaceutici e biotecnologie (per oltre un terzo dei brevetti mondiali).

L'Europa, infine, mostra un'attività brevettuale più diffusa tra settori. Le tecnologie informatiche e digitali generano una quota minoritaria delle domande. Il comparto elettrico-energetico produce il maggior numero di brevetti, seppur molti meno di quelli cinesi. Il Vecchio Continente mantiene, invece, un primato nei mezzi di trasporto, in cui è origine del 35% dei brevetti mondiali.

Il predominio cinese nell'attività brevettuale deriva da scelte politiche di lungo periodo. Il governo cinese ha tradizionalmente implementato una politica di forti incentivi fiscali e sussidi ai brevetti, generalizzata a tutti i settori, che ha sostenuto l'esplosione del numero di brevetti cinesi. Negli ultimi anni ha eliminato i contributi a pioggia per concentrarsi sui brevetti ad alto valore nell'ICT e in altre industrie strategiche come le tecnologie verdi e la manifattura avanzata. Le aziende cinesi devono affrontare

Tabella 2
La Cina primeggia nella filiera ICT, gli USA nel campo biomedico, l'Europa nei trasporti
 (Brevetti per area, prime 5 classi per tipo di tecnologia, 2025)

Cina		
	% area (totale)	% mondo (per tipo)
Comunicazione Digitale	19,7	45,2
Tecnologia Informatica	12,3	32,3
App. Elettrici ed Energia	11,2	31,5
Tecnologia Audio-Visiva	4,8	35,7
Semiconduttori	4,1	28,7
Stati Uniti		
	% area (totale)	% mondo (per tipo)
Tecnologia Informatica	12,7	25,9
Tecnologia Medica	12,7	36,8
Comunicazione Digitale	9,2	16,5
Prodotti Farmaceutici	8,0	36,2
Biotechnologia	6,2	34,8
Europa		
	% area (totale)	% mondo (per tipo)
App. Elettrici ed Energia	8,0	19,6
Mezzi di Trasporto	6,6	35,0
Tecnologia Medica	6,4	22,6
Tecnologia Informatica	5,6	12,7
Comunicazione Digitale	5,4	10,8

In grassetto i settori in cui l'area è leader mondiale.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati WIPO.

una forte competizione interna per guadagnare quote di mercato e avere accesso a finanziamenti e incentivi pubblici.

Le Big Tech USA di software (come algoritmi, piattaforme social, servizi cloud), invece, che investono enormi risorse in capacità computazionale, data center e competenze high-skilled altamente retribuite, trovano più difficile proteggere i singoli prodotti attraverso brevetti internazionali (anche in prospettiva dopo la scadenza del moratorium WTO sui servizi digitali; si veda par. 1.2). Fanno affidamento su relativamente pochi brevetti ad ampio spettro e elevato impatto commerciale e utilizzano altri strumenti di protezione più efficaci, come il copyright e il segreto commerciale.

Inoltre, la leadership USA nelle scienze della vita è supportata da un ecosistema pubblico-privato di eccellenza, che si basa su ingenti finanziamenti federali in R&S (gestiti dall'agenzia governativa National Institutes of Health), sulle università, sui laboratori nazionali e sulle grandi aziende biotech.

Il modello cinese e quello americano, quindi, pur profondamente diversi, sono accomunati da una visione di policy strategica di lungo periodo, condivisa dal settore pubblico e da quello privato, che incoraggia la sperimentazione e l'innovazione alla base della rivoluzione tecnologica in corso.

Per l'Europa, che ha perso il contatto da questa nuova frontiera, una semplice strategia di adozione e diffusione dell'innovazione altrui non è più perseguibile, perché la espone a una doppia perdita: di competitività internazionale e di autonomia tecnologica.

Un'offerta cinese più complessa, competitiva e complementare a quella europea

L'espressione "China shock 2.0" indica una nuova fase dell'espansione internazionale della Cina, profondamente diversa da quella dei primi anni Duemila. Il primo shock cinese era stato alimentato soprattutto dalla crescita delle esportazioni nei settori a elevata intensità di lavoro e a minore contenuto tecnologico (Autor, Dorn e Hanson, 2013¹), nei quali la Cina mantiene ancora oggi una posizione di leadership, dall'abbigliamento e dai prodotti tessili ai mobili, dalla pelle e calzature all'assemblaggio elettronico e ai metalli di base². A questa tradizionale specializzazione si è però progressivamente affiancata una crescente capacità competitiva nei settori a più elevata intensità di capitale e tecnologia. La pressione cinese interessa così oggi anche settori come i veicoli elettrici, le batterie, i pannelli fotovoltaici e altre produzioni strategiche per la transizione energetica. Il tratto distintivo del "China shock 2.0" è quindi l'ampliamento della leadership cinese verso produzioni più avanzate, senza che sia venuto meno il forte presidio dei settori manifatturieri che avevano caratterizzato la prima fase dell'espansione.

Il China shock 2.0 è il risultato di una trasformazione strutturale del sistema produttivo cinese, sostenuta da oltre vent'anni di politiche industriali. A partire dal 2006, Pechino ha progressivamente orientato la propria strategia verso l'innalzamento tecnologico della produzione e un migliore posizionamento nelle catene globali del valore. Questo percorso è proseguito con il *New Normal* del 2014, orientato verso "più qualità e meno quantità", con il piano *Made in China 2025* del 2015, che individuava dieci settori strategici³ nei quali raggiungere una posizione di leadership globale, e con la Strategia della doppia circolazione del 2020, volta a rafforzare l'autonomia tecnologica del Paese nelle produzioni critiche.

Ne è derivato un profondo cambiamento nella composizione delle esportazioni cinesi, con un peso crescente dei prodotti tecnologicamente avanzati (si veda il par. 1.2). Rispetto al primo China shock, rimane comune la forte espansione dei volumi esportati, ma cambia radicalmente la natura della specializzazione cinese e quindi della pressione competitiva esercitata sulle economie avanzate. A sostenere l'espansione verso i mercati esteri contribuisce inoltre l'insufficiente capacità della domanda interna di assorbire la produzione nazionale (Aprigliano et al., 2026⁴).

La leadership cinese nelle tecnologie verdi rappresenta uno degli esiti più evidenti di questa strategia. Le politiche industriali hanno combinato selezione di settori prioritari, investimenti pubblici, accesso agevolato al credito, infrastrutture dedicate, sviluppo di ecosistemi produttivi e crescente disponibilità di capitale umano qualificato (Rotunno

¹ Si veda Autor D. H., Dorn D. e Hanson G. H. (2013), "The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States", *American Economic Review*, pp. 2121-2168.

² Si vedano Soyres F., Fisgin E., Liu M. e Van Leemput E. (2026), "China's Trade Dominance and the Role of Industrial Policies", FEDS Notes, Federal Reserve Board, 23 marzo 2026; Chatterjee S. e Subramanian A. (2025/2026), "China's Squeeze on Developing Countries", PIIE Working Paper.

³ Il piano *Made in China 2025* individua dieci settori prioritari: tecnologie dell'informazione di nuova generazione; macchine utensili avanzate e robotica; aeronautica e aerospazio; ingegneria navale e navi ad alta tecnologia; materiale ferroviario avanzato; veicoli a risparmio energetico e a nuova energia; apparecchiature energetiche; macchinari agricoli; nuovi materiali; biofarmaceutica e dispositivi medici ad alte prestazioni.

⁴ Si veda Aprigliano V., Bencivelli L., Borin A., Contedua F. P., Corsello F., Federico S., Giordano C., Leone F., Mancini M., Panon L., Patrignani L. e Pica S. (2026), "China Shock 2.0: structural drivers and implications for the euro area", Banca d'Italia.

e Ruta, 2024⁵). La Cina ha così conquistato una posizione centrale nella produzione di pannelli fotovoltaici, batterie e veicoli elettrici, contribuendo, attraverso economie di scala e guadagni di efficienza, anche alla forte riduzione dei costi delle tecnologie necessarie alla decarbonizzazione (si veda il paragrafo 3.4).

Il progressivo spostamento della Cina verso produzioni più complesse emerge anche dall'*Economic Complexity Index* (ECI⁶), sviluppato da Hausmann e Hidalgo⁷. L'indice valuta le capacità produttive di un paese combinando la diversificazione del paniere esportato e la non ubiquità dei prodotti, ossia quanto essi siano esportati da un numero limitato di economie. Il calcolo è iterativo: un prodotto è tanto più complesso quanto più è esportato da paesi che, a loro volta, dispongono di un paniere ampio e sofisticato. Tra il 2012 e il 2024, la Cina è salita dal 17° al 10° posto nella graduatoria mondiale. L'avanzamento segnala quindi una crescente specializzazione in beni che richiedono capacità produttive più articolate e meno diffuse a livello internazionale. Una dinamica opposta ha caratterizzato gli Stati Uniti, principale concorrente strategico della Cina, che nello stesso periodo sono scesi dal 13° al 20° posto. Tale andamento segnala un arretramento relativo rispetto agli altri paesi nella graduatoria della complessità delle esportazioni, ma non implica necessariamente una riduzione in termini assoluti delle capacità produttive statunitensi.

Il significativo avanzamento della Cina nella graduatoria della complessità economica solleva un'ulteriore questione: la crescente complessità del suo paniere di esportazioni si è tradotta anche in un avvicinamento alla struttura produttiva e commerciale delle economie avanzate? Per rispondere a questa domanda, l'analisi considera, da un lato, il grado di similarità tra la composizione settoriale delle esportazioni cinesi e quella dei principali paesi avanzati, in particolare degli Stati Uniti e delle economie europee; dall'altro, valuta in quale misura l'offerta cinese risulti coerente con la composizione della domanda di importazioni di tali economie.

In particolare, se consideriamo l'indice di similarità delle esportazioni⁸ (Finger e Kreinin, 1979) della Cina rispetto alle principali economie avanzate, che considera la sovrapposizione della struttura settoriale tra due paesi, quest'ultima aumenta in maniera consistente dal 2016 soprattutto rispetto al Giappone e all'Area euro (Grafico A). L'aumento è molto più consistente per i paesi uniti dalla moneta unica; tale avvicinamento è dipeso prevalentemente dalla maggiore specializzazione in macchinari e mezzi di trasporto dell'economia cinese e solo parzialmente in alcuni prodotti agricoli. Infatti, nel 2023 più della metà (56%) delle rispettive strutture settoriali

⁵ Si veda Rotunno L. e Ruta M. (2024), "Trade Implications of China's Subsidies", IMF Working Paper, n. 24/180.

⁶ L'ECI è un indice in cui la complessità dei paesi esportatori esprime l'ampiezza e la sofisticazione delle capacità produttive che essi possiedono, desunte a loro volta dalla composizione delle esportazioni. Il calcolo è infatti iterativo: un prodotto è considerato tanto più complesso quanto più è esportato da pochi paesi che presentano un paniere ampio e composto da altri prodotti poco diffusi; simmetricamente, un paese è considerato complesso se esporta numerosi prodotti complessi.

⁷ Hausmann, R., Hidalgo, C., A., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A., e Yildirim, M. A., (2014), *The Atlas of Economic Complexity: mapping paths to prosperity*, MIT.

⁸ L'Export Similarity Index (ESI): indice di Finger e Kreinin (1979) che misura la sovrapposizione tra la struttura settoriale delle esportazioni di due paesi, assumendo valori compresi tra 0 (nessuna sovrapposizione) e 100 (perfetta coincidenza dei panieri esportati). L'indice è calcolato considerando i prodotti esportati a livello di tre digit, classificazione HS.

delle esportazioni risulta sovrapponibile, considerando per ciascun settore la quota sul totale delle esportazioni (si veda Banin et al., 2025⁹).

È aumentato non soltanto il grado di sovrapposizione tra l'offerta cinese e quella delle principali economie avanzate, ma anche la complementarità tra l'offerta cinese e la loro domanda di importazioni, contribuendo a spiegare una maggiore dipendenza dalla potenza asiatica. Infatti, utilizzando il *Partner Similarity Index*¹⁰ (PSI), l'indice che misura il grado di allineamento tra la composizione settoriale delle esportazioni cinesi e quella delle importazioni di un'economia avanzata, emerge chiaramente che il paniere esportato dalla Cina corrisponde sempre più alla struttura delle importazioni delle principali economie avanzate, segnalando un più elevato potenziale di penetrazione commerciale (Grafico A). Tale dinamica è particolarmente evidente per gli Stati Uniti e per l'Area euro.

Nel 2023 il 63% della composizione settoriale dell'offerta esportatrice cinese risultava sovrapponibile alla composizione settoriale della domanda di importazioni dell'Area euro. In altri termini, la struttura dell'export cinese appare fortemente allineata alla struttura della domanda europea di beni importati, sebbene in questo caso la maggiore similarità sia raggiunta con gli Stati Uniti (65%).

Parallelamente, la composizione della domanda di importazioni cinese si è progressivamente disallineata dalla struttura dell'offerta estera delle principali economie avanzate. Nel 2023, il grado di complementarità con le esportazioni dell'Area euro è sceso al 40 per cento, dal 48 per cento del 2010. Gli Stati Uniti, invece, rappresentano un'eccezione, infatti, l'indicatore è rimasto sostanzialmente stabile e intorno al 56 per cento, negli ultimi quattordici anni.

Nel complesso, la crescente somiglianza tra le esportazioni cinesi e quelle dell'Area euro, accompagnata da una minore corrispondenza tra la domanda cinese e l'offerta europea, segnala una duplice pressione per le economie dell'Area: da un lato, una più intensa concorrenza della Cina sui mercati internazionali; dall'altro, una progressiva riduzione delle opportunità potenziali di esportazione verso il mercato cinese.

La trasformazione della Cina ha, quindi, rafforzato il suo duplice ruolo di partner produttivo e concorrente delle economie avanzate. Da un lato, il Paese rimane un nodo essenziale delle catene globali del valore, fornendo materie prime, componenti e beni intermedi, spesso strategici, a costi contenuti e sostenendo così la competitività delle imprese occidentali (Amicucci et al., 2026¹¹). Dall'altro, l'upgrade tecnologico ha

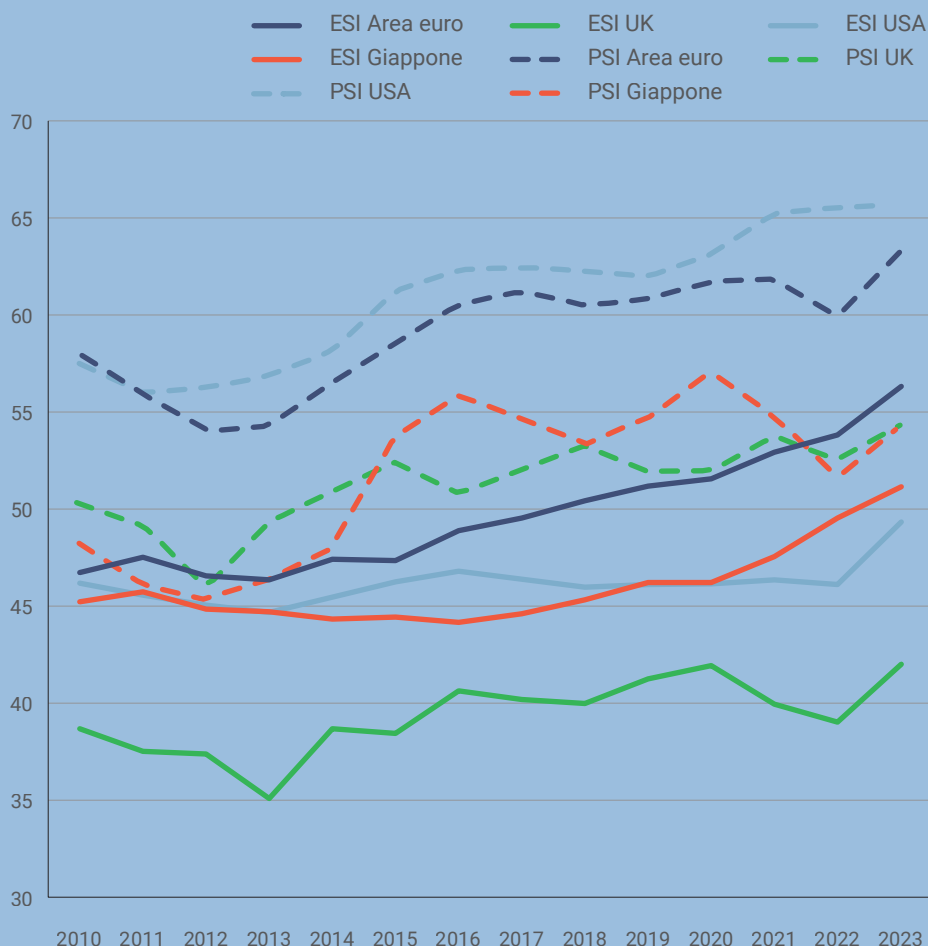
⁹ Si veda Banin M., Di Nino V., Lebastard L., Lecourt N. e Schaefer S. (2025), "Have euro area exports missed the tech train?", ECB Economic Bulletin, n. 2/2025.

¹⁰ Il Partner Similarity Index (PSI) misura il grado di corrispondenza tra la composizione settoriale delle esportazioni di un Paese e quella delle importazioni di un altro. L'indice è calcolato come la somma delle quote minime condivise in ciascun settore e assume valori compresi tra 0 (nessuna corrispondenza) e 100 (perfetto allineamento tra struttura dell'offerta e della domanda); valori più elevati indicano un maggiore potenziale di integrazione commerciale tra i due paesi.

¹¹ Si veda Amicucci A., Gnolato N., Gunnella V., Lindemann C., Merendino A. e Montes-Galdón C. (2026), "The impact of China's industrial rise on the euro area", ECB Economic Bulletin, n. 3/2026.

Grafico A In aumento l'“intesa” commerciale tra Cina e Area euro

(Indice di similarità delle esportazioni, ESI⁹, un aumento equivale a una maggiore sovrapposizione della struttura settoriale delle esportazioni cinesi rispetto a quella delle esportazioni delle economie avanzate considerate, e Partner Similarity Index, PSI¹⁰, un aumento equivale a una maggiore coincidenza tra la struttura dell'offerta della Cina rispetto a quella della domanda estera delle economie avanzate considerate)



Prodotti considerati a 3 digit, classificazione HS.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UN-Comtrade.

reso le imprese cinesi concorrenti dirette di quelle europee e statunitensi in un numero crescente di comparti, soprattutto sui mercati terzi (Al-Haschimi et al., 2024¹²).

In questo contesto, la risposta europea deve quindi combinare strumenti di difesa commerciale contro le distorsioni, diversificazione delle forniture e rafforzamento della sicurezza degli approvvigionamenti critici. I dazi compensativi, tuttavia, non sono sufficienti quando la capacità produttiva europea è limitata o il vantaggio competitivo cinese deriva da economie di scala, integrazione verticale e politiche industriali. La strategia deve pertanto puntare anche su innovazione, qualità, specializzazione e forme selettive di cooperazione e investimento capaci di ridurre le vulnerabilità senza rinunciare alle complementarità con la Cina.

¹² Si veda Al-Haschimi A., Emter L., Gunnella V., Ordoñez Martínez I., Schuler T. e Spital T. (2024), “Why competition with China is getting tougher than ever”, ECB Blog.

La frammentazione politica

2022

**Politica industriale globale: un'analisi comparativa fra
Cina, USA e paesi europei**

Incertezza, rischio e distanza geopolitici

Politica industriale globale: un'analisi comparativa fra Cina, USA e paesi europei

Il crescente ricorso alla politica industriale

Il ritorno della politica industriale tra le priorità dei governi è stato documentato con crescente sistematicità dalla letteratura recente. Secondo un'analisi dell'Ocse, i paesi industrializzati spendono in media l'1,4% del PIL in sussidi e sgravi fiscali a favore delle imprese, con un ulteriore 1,8% attraverso strumenti finanziari, e gli interventi settoriali rappresentano circa il 30% del totale¹. Il database NIPO (*New Industrial Policy Observatory*), sviluppato dal Global Trade Alert e dal Fondo Monetario Internazionale, quantifica il carattere sistemico del fenomeno². Nel solo 2023 sono stati censiti oltre 2.500 nuovi interventi di politica industriale a livello globale, di cui il 71% con effetti distorsivi sulla concorrenza internazionale.

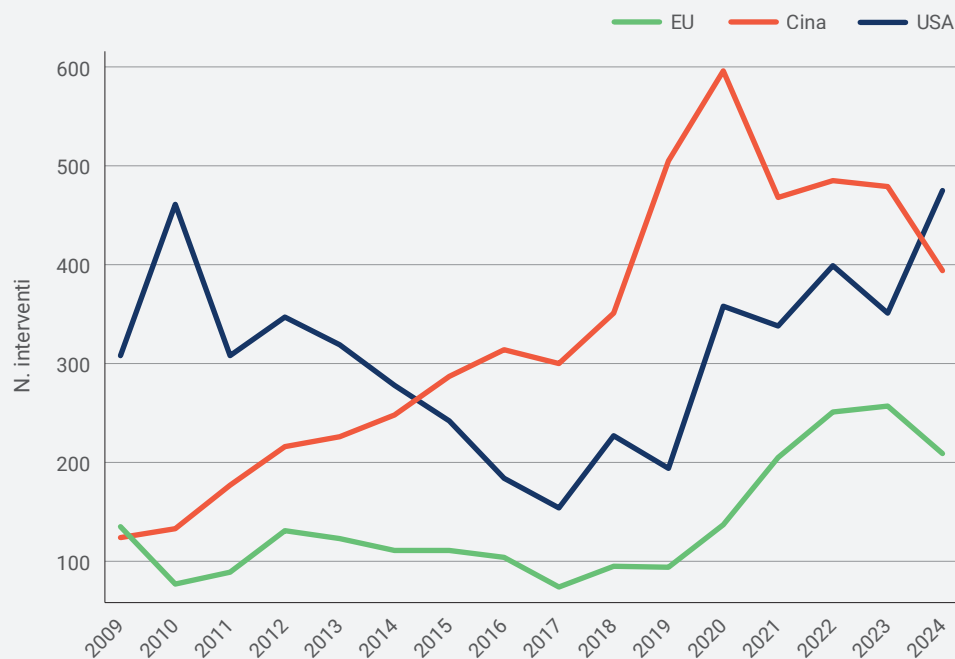
Nel decennio 2009-2019 il numero di interventi di politica industriale a livello globale si mantiene relativamente stabile, in un intervallo compreso tra 1.050 e 1.300 misure all'anno. A partire dal 2020 si registra una frattura netta. Gli interventi raggiungono le 2.000 unità già nel 2020, toccano il picco di circa 2.250 nel 2022 e rimangono strutturalmente al di sopra dei livelli pre-pandemia anche nel biennio successivo, attestandosi intorno a 2.000 nel 2023 e a circa 1.950 nel 2024.

¹ Si veda Criscuolo C., Díaz L., Guillouet L., Lalanne G., van de Put C.-É., Weder C. e Zazon Deutsch H. (2023), "Quantifying industrial strategies across nine OECD countries", OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, n. 150.

² Il database NIPO censisce gli interventi di politica industriale adottati da 83 paesi a partire dal 2009. Il dataset enumera e descrive brevemente la tipologia di interventi, ma gli ammontari di spesa, presenti solamente per i sussidi, non sono particolarmente robusti, per cui non verranno citati in questa analisi. Si veda Evenett S., Jakubik A., Martín F. e Ruta M. (2024), "The return of industrial policy in data", *The World Economy**, vol. 47, n. 7.

Grafico 1
Interventi per
USA, Cina e UE

(Numero di interventi, 2009-2024)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Global Trade Alert – NIPO.

La Cina partendo da circa 130 misure nel 2009, cresce gradualmente fino a 300 nel 2015 e accelera nettamente dal 2018, raggiungendo il picco di oltre 590 interventi nel 2020, per poi stabilizzarsi su un plateau attorno a 480 (Grafico 1). Gli interventi recenti più importanti sono il *National Integrated Circuit Industry Investment Fund* e il Piano d'azione per il rinnovo su larga scala delle attrezzature, entrambi varati nel 2024. Gli USA dopo un massimo di 460 interventi nel 2010 scendono ai minimi storici di 155-185 nel 2016-2017, in corrispondenza della fase di relativa *de-escalation* commerciale dell'amministrazione Obama, per poi risalire nettamente nel quinquennio 2020-2024, con un picco di 470 nel 2024. L'UE invece parte da valori molto contenuti (80-130 nel 2009-2018), non accelera durante la pandemia e supera i 200 interventi solo a partire dal 2021, raggiungendo un plateau di circa 250-255 nel 2022-2023, anno di presentazione del Green Industrial Plan, per poi ridiscendere a circa 210 nel 2024.

Policy alimentate da tensioni geopolitiche

La netta accelerazione degli interventi osservata dal 2020 riflette il mutamento delle priorità della politica economica. La crescente vulnerabilità delle catene globali del valore, emersa durante la pandemia e accentuata dalle tensioni geopolitiche, ha generato una forte spinta ad aumentare la propria capacità produttiva interna e a ridurre la dipendenza da fornitori esteri. In questo nuovo contesto, la politica industriale non risponde più soltanto alla necessità di correggere specifici fallimenti di mercato o di sostenere le specializzazioni esistenti, ma diventa uno strumento centrale per accrescere la resilienza delle filiere e tutelare la posizione strategica delle economie nazionali.

Questa dinamica emerge con particolare evidenza suddividendo i paesi in coppie in base alla loro distanza geopolitica (misurata in base ai voti espressi all'Assemblea Generale dell'ONU³): paesi allineati, collocati nel primo quartile della distribuzione della distanza; paesi geopoliticamente distanti, appartenenti all'ultimo quartile; e paesi non allineati, compresi nelle fasce intermedie⁴. L'aumento più marcato delle policy che alterano le condizioni competitive a favore delle imprese locali⁵ si osserva tra le coppie di paesi più distanti, soprattutto dal 2022, ed è trainato in larga misura dagli interventi a sostegno della resilienza degli approvvigionamenti e della sicurezza nazionale, con un incremento tra il 2020 e il 2024 pressoché analogo, ma lievemente superiore, a quello registrato dalla competitività strategica (Grafico 2). Anche verso i paesi non allineati le misure crescono, ma in modo più contenuto e con una composizione maggiormente

³ Si veda Bailey M. A., Strezhnev A. e Voeten E. (2017), "Estimating Dynamic State Preferences from United Nations Voting Data", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 61, n. 2.

⁴ I blocchi geopolitici sono definiti sulla base del 25° e del 75° percentile della distribuzione della distanza geopolitica nel 2019. La scelta di un anno precedente agli interventi di policy analizzati consente di attenuare i problemi di simultaneità tra le due variabili e di mantenere un riferimento temporale fisso. I risultati restano sostanzialmente invariati utilizzando i voti del 2021. Con i voti del 2023, invece, l'aumento degli interventi risulta più marcato anche tra i paesi non allineati, pur rimanendo inferiore a quello osservato tra i paesi geopoliticamente più distanti.

⁵ Gli interventi protezionistici nel periodo 2020-2024 sono tratti dal database GTA-NIPO e considerati in formato diadico, sulla base della coppia paese attuatore-paese colpito. Pertanto, un intervento rivolto a (N) paesi viene conteggiato (N) volte, una per ciascun paese interessato. Nel database NIPO ogni misura è valutata in base a come cambia il trattamento relativo degli interessi commerciali esteri rispetto a quelli domestici, guardando al disegno della misura (e non ai suoi effetti misurati).

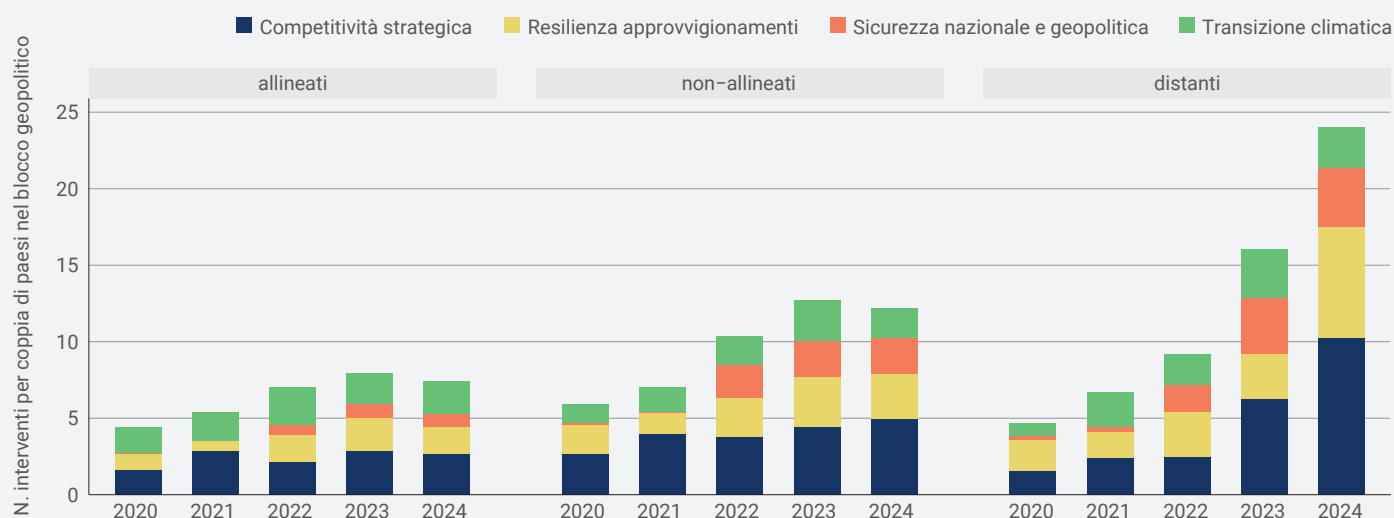
distribuita tra le diverse finalità. Nei rapporti tra paesi allineati, invece, l'incremento resta più limitato e tende a stabilizzarsi negli ultimi anni.

Preponderanti i sussidi, soprattutto in Cina

Grafico 2

Aumentano gli interventi di policy protezionistici tra paesi geopoliticamente distanti

(Numero medio di interventi di policy protezionistici misurati tra coppie di paesi, per blocco geopolitico e motivazione)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati NIPO e Bailey, Strezhnev, Voeten (2017).

Tra gli strumenti, il sussidio è quello dominante in tutti e tre i blocchi, ma con intensità e traiettorie diverse. La Cina vi ricorre in modo quasi esclusivo dato che la quota era già pari all'87% nel decennio 2009-2019 e sale ulteriormente al 95% nel 2021-2024. L'UE mostra una transizione netta, dato che la quota di sussidi sale dal 38% del periodo 2009-2019 al 62% del 2021-2024, a scapito delle misure all'import e all'export prevalenti nella prima fase.

Gli USA presentano la struttura più eterogenea. Nel 2021-2024 i sussidi salgono al 36%, ma le misure di localizzazione produttiva li superano, raggiungendo il 38% del totale, con i requisiti di contenuto locale e le clausole *buy-American* dell'IRA e del CHIPS Act. La combinazione di sussidio e contenuto locale potrebbe produrre significativi effetti distorsivi.

Un elemento cruciale per inquadrare correttamente l'asimmetria tra i blocchi è la distinzione tra le misure censite dal NIPO e il sostegno effettivamente ricevuto dalle imprese. I dati Ocse, calcolati come media su 15 settori industriali chiave nel periodo

2005-2024 a partire dai bilanci aziendali del database MAGIC⁶, mostrano che le imprese con sede in Cina hanno ricevuto sussidi pubblici pari in media al 2,5% del fatturato annuo, una cifra 7,3 volte superiore a quella delle imprese europee (0,3%) e 2,7 volte quella delle imprese nordamericane (0,9%)⁷.

Eterogenea la struttura degli interventi

È interessante verificare se i diversi blocchi utilizzino la politica industriale in modo selettivo, concentrandola su un numero ristretto di settori, oppure disseminando gli interventi in maniera più uniforme. A questo scopo si calcola un indicatore di concentrazione settoriale basato sull'indice di Herfindahl-Hirschman (HHI), applicato alla distribuzione delle misure tra i 96 capitoli della nomenclatura HS. Il suo inverso, definito come il numero equivalente di settori, indica quanti capitoli di peso identico riprodurrebbero l'HHI osservato e consente di confrontare la selettività delle strategie industriali indipendentemente dal volume complessivo degli interventi.

Considerando l'intero periodo 2009-2024, la politica industriale statunitense risulta strutturalmente la più concentrata, con un numero equivalente di settori pari a 20,3, contro i 30,2 della Cina e i 43,9 dell'Unione europea, che si conferma il blocco meno selettivo. Negli Stati Uniti i primi cinque capitoli HS assorbono il 43% del peso complessivo degli interventi, con la sola siderurgia (ferro e acciaio e relativi manufatti) a pesare per oltre il 23%, seguita da macchinari elettrici, combustibili minerali e aerospazio. Si tratta di un nucleo ristretto, che riflette una strategia marcatamente difensiva e verticale, in cui l'allargamento della base settoriale operato da IRA e CHIPS Act verso energia pulita e semiconduttori non ha intaccato il profilo selettivo di fondo. La Cina occupa una posizione intermedia, con un baricentro spostato sulla manifattura avanzata, in particolare macchinari elettrici e meccanici, autoveicoli e chimica. L'Unione europea, invece, distribuisce l'azione su una platea molto più ampia di comparti, visto che la natura trasversale di programmi come NextGenerationEU e l'Innovation Fund ha prodotto una distribuzione quasi uniforme tra settori, segnale probabilmente di un approccio orizzontale più che selettivo.

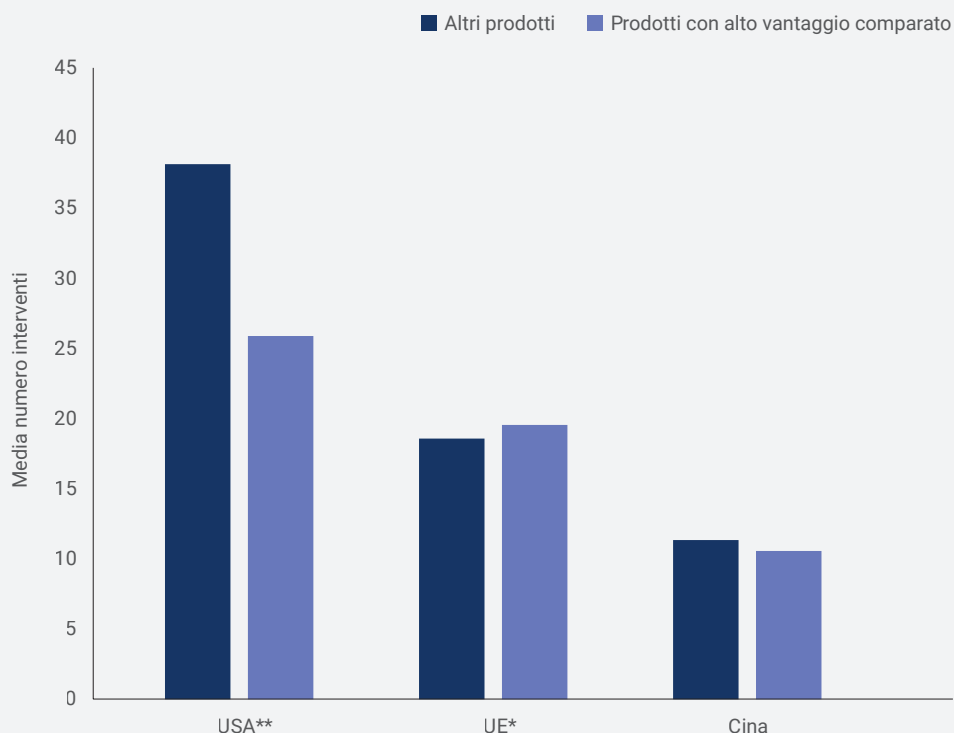
Un secondo livello di analisi riguarda la coerenza tra gli interventi e la struttura dei vantaggi comparati di ciascun blocco, che consente di valutare se il sostegno della politica industriale favorisce sistematicamente i settori più produttivi o competitivi sui mercati esteri oppure quelli più deboli e a crescita più lenta.

Negli USA, i prodotti senza vantaggio comparato ricevono in media 12,2 interventi in più (Grafico 3). Questa differenza sembra spiegata dalla filiera dei trasporti e veicoli, dove si concentra un elevato numero di interventi su prodotti in cui gli Stati Uniti non possiedono un vantaggio comparato. L'UE mostra un profilo opposto. Sebbene le differenze siano più contenute, i prodotti forti ricevono più interventi. Queste differenze sono leggermente più marcate nella filiera di salute e farmaceutica e nell'ICT e digitale come le macchine e apparecchi per la fabbricazione di semiconduttori e circuiti, dove

⁶ Si veda Ocse, "MAGIC Database: Industrial Subsidies", Ocse Data Explorer. <https://www.oecd.org/en/data/dashboards/magic-database-industrial-subsidies.html>

⁷ Per ulteriori approfondimenti sui sussidi censiti nel dataset Ocse si veda il capitolo 3.2 di Manifattura in trasformazione: rimarrà ancora competitiva, Centro Studi Confindustria, Novembre 2025.

Grafico 3
Gli USA intervengono meno su prodotti in cui sono forti
 (Media numero di interventi, 2021 - 2024)



** differenza significativa all'1% * differenza significativa al 5%
 Un prodotto è considerato con vantaggio comparato se il suo indice di Balassa è maggiore di 2.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati NIPO.

i prodotti forti ricevono più interventi. Per la Cina invece la differenza è minima e non significativa.

Le differenze tra Italia, Germania e Francia

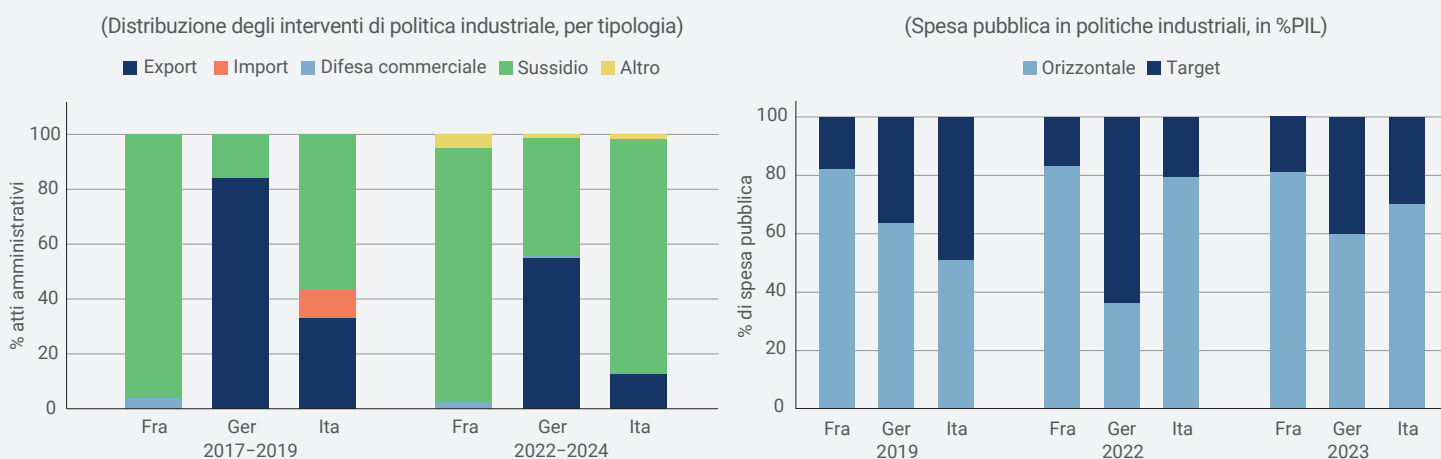
Il profilo aggregato dell'Unione europea combina dunque una copertura settoriale ampia e poco selettiva con un sostegno solo debolmente orientato verso i comparti già dotati di vantaggio comparato. Dietro questa media aggregata, però, si nascondono approcci nazionali molto eterogenei tra gli Stati membri. Il confronto tra Italia, Francia e Germania consente di isolare i tratti distintivi dell'approccio italiano, grazie all'impiego congiunto del database NIPO e dei dati QuIS (Quantifying Industrial Strategies)⁸, che arricchiscono l'analisi con informazioni quantitative sulla composizione settoriale e sulla selettività degli interventi.

Rispetto a Francia e Germania, l'Italia si caratterizza per una politica industriale prevalentemente orizzontale, basata in larga misura sui sussidi e distribuita trasversalmente tra i settori. Sul piano degli strumenti, tra il 2022 e il 2024 registra la transizione più netta: la quota dei sussidi passa dal 57% all'88% degli atti amministrativi, mentre le misure sulle importazioni si azzerano e quelle sulle esportazioni si riducono sensibilmente (Grafico 4, pannello di sinistra). Tale concentrazione probabilmente riflette soprattutto il peso dei crediti d'imposta dei programmi Industria 4.0 e Transizione 4.0, che per loro natura non prevedono una selezione settoriale ex ante.

⁸ Si veda Ocse, "Quantifying Industrial Strategies", <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/quantifying-industrial-strategies.html>.

Anche sotto il profilo della selettività della spesa, l'Italia mostra l'andamento più variabile. Nel 2019 la composizione era quasi equilibrata tra misure orizzontali e mirate; nel 2022, invece, la quota orizzontale sale all'80%, il livello più elevato tra i tre paesi, mentre quella mirata scende al 20% (Grafico 4, pannello di destra). Nello stesso anno la Germania compie il movimento opposto, portando al 64% la quota degli interventi selettivi. Nel 2023 l'Italia riduce parzialmente la componente orizzontale al 70%, collocandosi tra la Francia, all'81%, e la Germania, al 60%.

Grafico 4 L'Italia utilizza strumenti orizzontali e sussidi

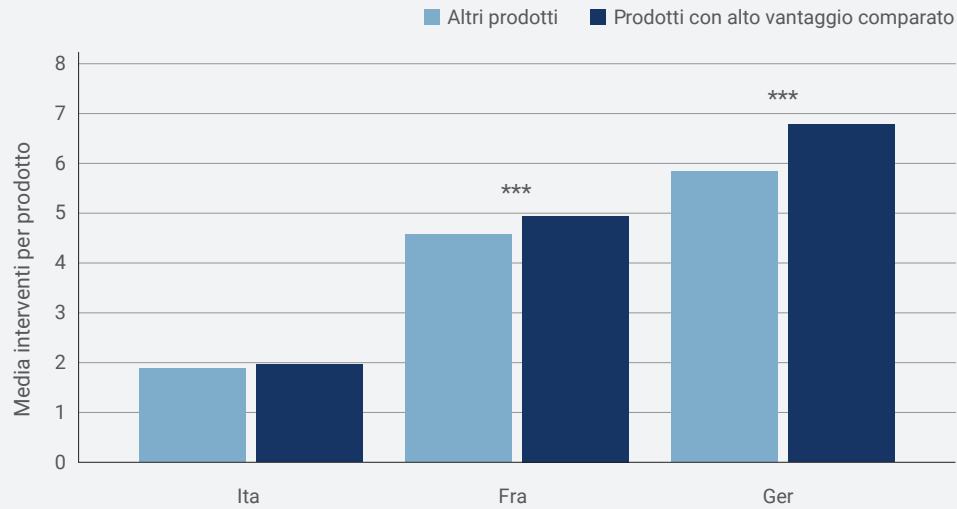


Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati NIPO e QuIS.

Il confronto con i vantaggi comparati conferma la diversa impostazione dei tre paesi, pur con differenze di entità modesta. Francia e, soprattutto, Germania tendono a destinare un numero leggermente maggiore di interventi ai prodotti nei quali presentano già una posizione competitiva: lo scarto è comunque contenuto, circa un intervento in più per prodotto in Germania (+16% rispetto ai prodotti deboli) e appena mezzo in Francia (+7%), sebbene statisticamente significativo. Per l'Italia non emerge invece a livello aggregato alcuna differenza tra il sostegno destinato ai prodotti forti e quello rivolto ai prodotti più deboli (Grafico 5).

Nel periodo 2021-2024 gli interventi tedeschi si concentrano relativamente di più sui prodotti in cui il paese vanta già un significativo vantaggio comparato (macchine per la plastica, macchine tessili, turbine eoliche). Quelli francesi interessano sia prodotti di forza consolidata (energia nucleare, elicotteri, vino) sia prodotti strategici in cui la Francia è in svantaggio (batterie, idrogeno, semiconduttori). Gli interventi italiani appaiono invece distribuiti in modo indipendente dalla forza competitiva: ricadono in misura relativamente maggiore sull'agroalimentare (pasta, prodotti da forno), ma risultano più rari nel sistema moda-pelle (calzature, pelli conciate).

Grafico 5
**Policy italiana trasversale,
non concentrata su singoli
settori**
(Media numero di interventi, 2021-2024)



*** p<0,001; ** p<0,01; * p<0,05.
Un prodotto è considerato con vantaggio comparato se il suo indice di Balassa è maggiore di 2.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati NIPO.

Va tenuto presente che l'analisi si basa sul conteggio degli interventi per prodotto, senza entrare nel merito della loro entità o del loro contenuto: i risultati descrivono quindi dove le politiche tendono a concentrarsi, più che deliberate strategie di rafforzamento o riconversione di singoli comparti.

Incertezza, rischio e distanza geopolitici

Ai massimi le barriere commerciali

Il crescente ricorso alla politica industriale ha contribuito in maniera decisiva all'aumento delle barriere agli scambi globali, legate in particolare a motivazioni di tipo settoriale e strategico. Se si considerano anche tutti gli interventi non mirati a specifici obiettivi industriali, cioè di tipo orizzontale, che alterano le condizioni di concorrenza estera, la crescita del protezionismo globale risulta ancora più evidente.

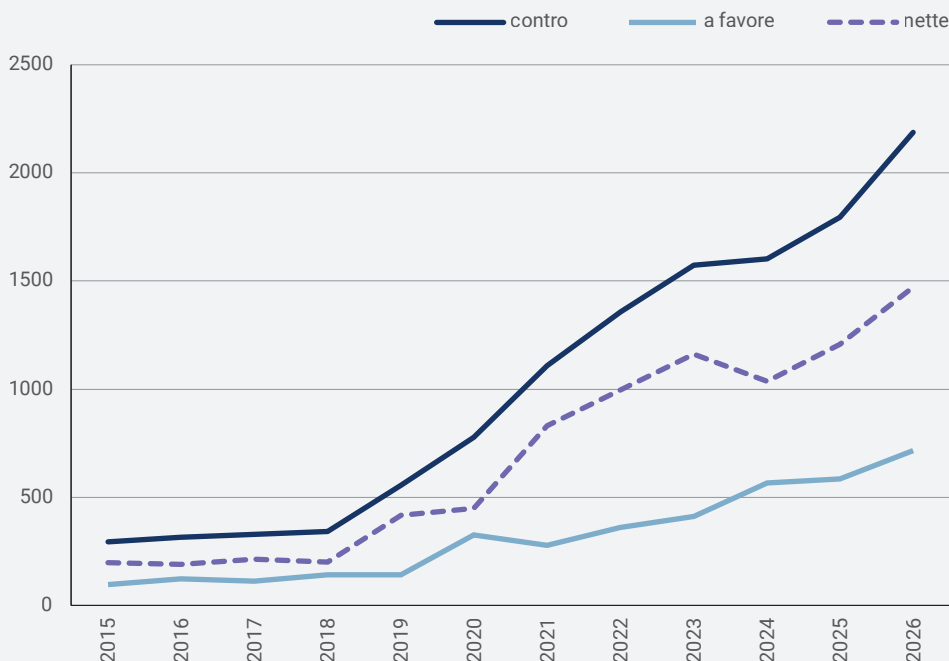
In base ai dati del Global Trade Alert (GTA; di cui il database NIPO, analizzato in precedenza, è un sottoinsieme⁹), infatti, le nuove misure protezionistiche implementate nel mondo nella prima metà del 2026 sono state circa 2.200, raggiungendo un picco dall'inizio della serie storica (2009). Gli interventi protezionistici sono aumentati a partire dalla prima amministrazione Trump (dopo il 2018) e hanno continuato a crescere a ritmi sostenuti negli ultimi anni.

Anche le misure a favore del libero scambio, non solo delle merci ma anche dei capitali (p.e. investimenti diretti), sono aumentate nel tempo, ma a un ritmo nettamente inferiore. Nel complesso, le barriere nette ai movimenti mondiali di beni, servizi, capitali e lavoratori si sono moltiplicate dal Covid in poi (Grafico 6).

⁹ Per esempio, i dazi USA specifici su determinati prodotti, come quelli del 50% su acciaio, alluminio e rame, rientrano in entrambi i database; mentre i dazi USA universali del 10% (Section 122, prima, e Section 301, poi) sono compresi nei dati GTA ma non in quelli NIPO.

Grafico 6 Si moltiplicano le misure protezionistiche

(Misure di policy, a favore/contro il commercio estero, prima metà di ogni anno)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati GTA.

La crisi dell'ordine globale...

Le divergenze politiche hanno registrato un salto qualitativo, investendo le fondamenta stesse dell'ordine liberale multilaterale costruito dopo la Seconda Guerra Mondiale¹⁰. Un ordine fondato sulla progressiva integrazione economica tra paesi, attraverso la riduzione di dazi e barriere non tariffarie, la non discriminazione tra partner commerciali (in base al principio della nazione più favorita) e la ricerca condivisa di una maggiore interdipendenza economica.

L'età dell'oro della globalizzazione, o iperglobalizzazione¹¹, connessa alla frammentazione internazionale della produzione (resa possibile anche dall'abbattimento dei costi di trasporto e comunicazione) in cui il commercio mondiale cresceva a un ritmo più che doppio rispetto al PIL, ha avuto una battuta d'arresto con la crisi finanziaria del 2008-2009, avvio della cosiddetta *slowbalisation*, e si è progressivamente dissolta nell'epoca delle multi-crisi: la rivalità sino-americana, la pandemia (che ha esposto la fragilità delle catene *just-in-time*), l'invasione russa dell'Ucraina dal 2022, l'escalation militare in Medio Oriente.

La crisi del multilateralismo è simbolizzata dalla paralisi dell'organo d'appello del WTO, preposto alla risoluzione delle controversie tra paesi membri. La proliferazione di misure unilaterali è diventata una leva di coercizione tra stati, anche attraverso sanzioni e controlli sulle esportazioni di tecnologia (*trade weaponization*).

Le tensioni geopolitiche diventano così una fonte di incertezza globale, di cui l'incertezza commerciale è il fattore più importante, e comportano un rischio sistemico nelle relazioni economiche, diplomatiche e militari tra paesi.

...alimenta incertezza e rischio

Gli indicatori che tengono traccia dell'incertezza e del rischio hanno toccato picchi storici nell'ultimo biennio. L'indice di incertezza globale e, in particolare, la sua componente legata alla politica commerciale¹² hanno raggiunto un massimo nella seconda parte del 2025 e rimangono su livelli estremamente elevati nel 2026, dato il perdurare di tutte le fonti di shock geopolitico (dazi e sanzioni USA, crisi in Medio Oriente, invasione russa in Ucraina).

Contemporaneamente, l'indice di rischio geopolitico globale, che prende in considerazione sanzioni economiche, interventi strategici e diplomatici, instabilità e

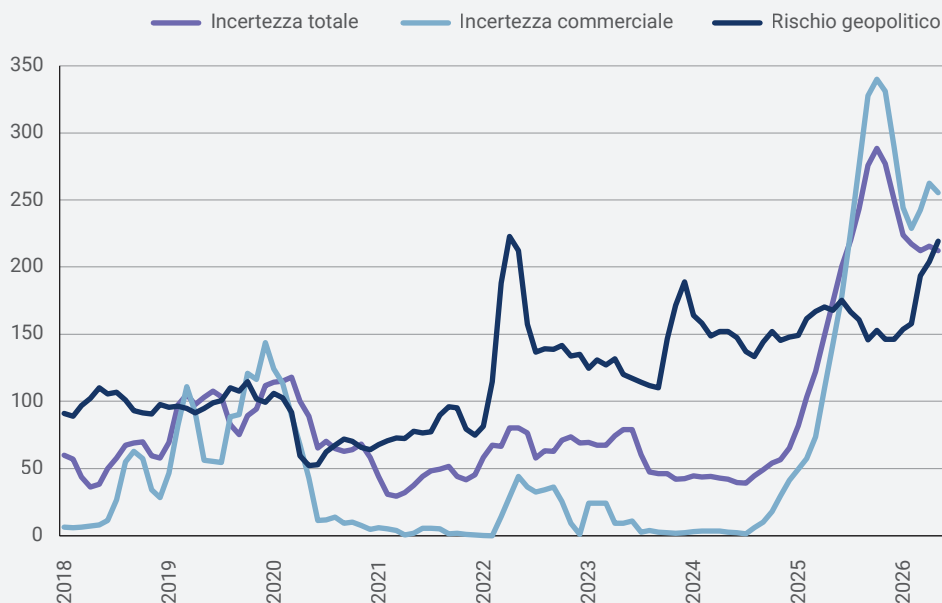
¹⁰ I principali passaggi sono stati: la conferenza di Bretton Woods, i round negoziali del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), la nascita nel 1995 del WTO (World Trade Organization) e l'ingresso della Cina nel 2001.

¹¹ Si veda, per esempio, Subramanian A. e Kessler M. (2013), "The Hyperglobalization of Trade and Its Future", PIIE Working Paper, n. 13-6.

¹² L'indice di incertezza globale (World Uncertainty Index) misura il numero di volte in cui i termini legati all'incertezza (*uncertain*) appaiono nei report EIU (Economist Intelligence Unit) di 71 paesi, normalizzato per il numero totale di parole. L'indice di incertezza commerciale mondiale conteggia solo il numero di volte in cui, insieme all'incertezza, compare un riferimento al commercio internazionale. Si veda Ahir H., Bloom N. e Furceri D. (2022), "The World Uncertainty Index", NBER Working Paper Series, n. 29763.

Grafico 7 All'incertezza si aggiunge il rischio geopolitico

(Mondo, dati mensili, m.m. a tre termini,
indici 2019=100)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati WUI e AI-GPR Index.

crisi politiche e veri e propri conflitti militari¹³, è salito nel 2026 fino ai livelli massimi già raggiunti nel 2022, all'inizio dell'invasione russa in Ucraina (Grafico 7).

Stati Uniti fonte di instabilità

Gli Stati Uniti, costruttori e garanti dell'ordine liberale multilaterale, sono adesso i fautori della sua crisi e, quindi, la principale fonte di instabilità mondiale.

In base alla scomposizione per paese degli indici di incertezza e rischio, gli Stati Uniti figurano saldamente al primo posto. L'incertezza della politica USA investe innanzitutto i suoi principali partner economici: Canada e Messico, con maggiore intensità, che condividono con gli USA l'accordo USMCA (in revisione formale da luglio 2026)¹⁴, e i paesi UE (Grafico 8).

Spicca, in particolare, l'elevato rischio geopolitico degli Stati Uniti. Ciò è dovuto, in parte, a un bias di prospettiva anglo-centrica nella percezione dei rischi globali da parte delle testate giornalistiche utilizzate per la costruzione dell'indice¹⁵. La capacità semantica

¹³ L'indice di rischio geopolitico misura, con un modello IA, l'intensità dei riferimenti alle tensioni internazionali (diplomazia, sanzioni, terrorismo, minacce militari, nucleari o terroristiche) contenuti nei principali quotidiani internazionali, normalizzata per il numero di articoli. Si vedano Caldara D. e Iacoviello M. (2022), "Measuring Geopolitical Risk", *American Economic Review*, vol. 112, n. 4; Iacoviello M. e Tong J. (2026), "The AI-GPR Index: Measuring Geopolitical Risk using Artificial Intelligence", *Working Paper*, Federal Reserve Board of Governors.

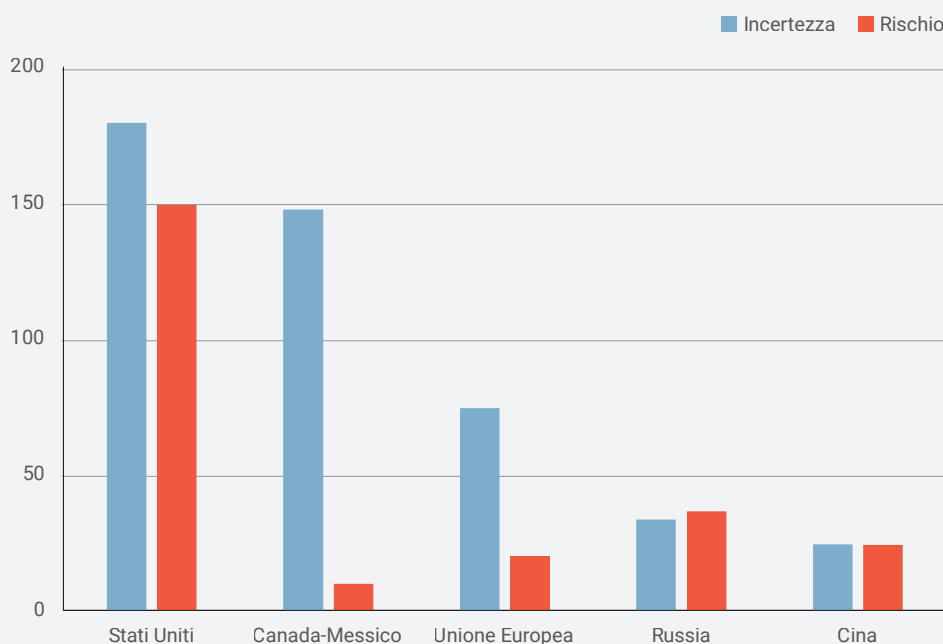
¹⁴ La revisione dell'USMCA non ha portato a un nuovo accordo tra i tre Paesi, determinando il prolungamento dell'intesa vigente per un ulteriore anno. Permane tuttavia un'elevata incertezza, data la distanza tra le posizioni di Canada e Messico e quella degli Stati Uniti. Attualmente, oltre l'80% degli scambi con gli USA beneficia dell'esenzione dai dazi.

¹⁵ L'indice geopolitico IA si concentra su tre testate statunitensi (New York Times, Washington Post e Chicago Tribune). Ottiene risultati sostanzialmente equivalenti all'indice geopolitico originale, che include altri sette giornali anglosassoni (USA, UK e Canada).

Grafico 8

Negli USA il maggior livello di incertezza e rischio

(Indici per paese, normalizzati per il totale mondiale, media giugno 2025-maggio 2026)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati WUI e AI-GPR Index.

dell'intelligenza artificiale permette, però, di cogliere solo le minacce reali in un paese estero (eliminando i falsi positivi), cogliendo con precisione i paesi coinvolti, distinti per il loro ruolo.

Il rischio geopolitico USA investe anche i paesi UE

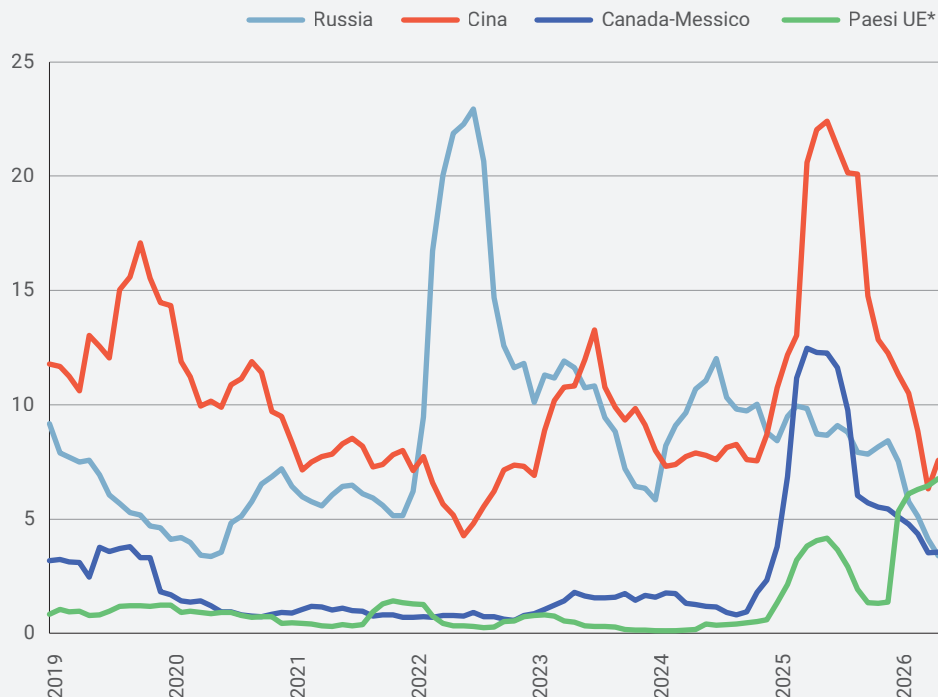
Le tensioni che fanno capo agli Stati Uniti sono catturate dalle componenti bilaterali dell'indice di rischio geopolitico USA. Emerge, così, il ruolo centrale degli Stati Uniti, come paese sia di origine che di destinazione delle minacce, nella propagazione del rischio geopolitico con le diverse aree mondiali.

Le tensioni USA-Cina sono rimaste stabilmente molto elevate negli ultimi anni, toccando un picco allo scoppio della pandemia da Covid, di origine cinese, a fine 2019 e soprattutto all'inizio del secondo mandato Trump nel 2025, per poi rientrare parzialmente nel 2026, anche grazie alla visita a maggio del presidente USA a Pechino, quando i due leader hanno concordato la creazione di una relazione basata sulla stabilità strategica, gestendo in parallelo le tensioni geopolitiche globali (Grafico 9).

Il rischio tra Stati Uniti e Russia è balzato all'insù all'inizio dell'invasione dell'Ucraina nel 2022 ed è rimasto alto fino al 2025. Nel 2026 ha registrato un calo nei primi mesi dell'anno ma le prospettive restano difficili: dopo lo stallo dei tentativi di distensione sancito dall'incontro di fine luglio tra il Segretario di Stato USA Marco Rubio e il Ministro degli Esteri russo Sergey Lavrov, il senato USA ha approvato un nuovo ampio pacchetto di sanzioni, che include la possibilità di dazi fino al 500% sull'import russo, tariffe fino al 100% contro altri paesi acquirenti di petrolio e gas russo e sanzioni alla "flotta ombra" di petroliere utilizzate da Mosca.

Grafico 9 Il rischio USA-UE raggiunge livelli "cinesi"

(USA, rischio geopolitico vs. altri paesi,
indice IA mensile, m.m. a 12 termini)



*Germania, Francia, Italia, Spagna, Irlanda, Grecia, Polonia, Danimarca.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati AI-GPR Index.

Le tensioni degli Stati Uniti con i propri alleati storici, infine, molto ridotte fino a tutto il 2024, sono aumentate solo con l'arrivo di Trump, che ha minacciato già prima dell'inizio della presidenza l'introduzione di dazi al 25% contro Canada e Messico, accusati di lasciar passare flussi migratori e traffico di droga, e poi dazi al 20% ai paesi UE (tra gli altri), per il disavanzo commerciale. Il rischio si è ridotto nel corso del 2025, con il raggiungimento di un'intesa con Canada e Messico, già a marzo, che ha preservato dai dazi i beni in regola con l'accordo USMCA, e con la Commissione UE a fine luglio, che ha limitato i dazi al 15% (complessivo).

Tuttavia, il rischio geopolitico USA-UE è risalito nel 2026, superando le tensioni tra Stati Uniti e Russia e raggiungendo lo stesso livello di quelle USA-Cina. Tra i fattori scatenanti rientra la crisi della Groenlandia, con la richiesta di Trump della cessione del territorio da parte della Danimarca, e le minacce di ritorsioni per il trattamento delle Big Tech USA in Europa, in aumento dopo le sanzioni anti-trust della Commissione Europea ad Alphabet, Meta e Apple.

In aumento le distanze geopolitiche

Un modo complementare di osservare l'allontanamento tra le posizioni di politica estera degli Stati Uniti rispetto a quelle degli altri paesi mondiali, compresi quelli tradizionalmente più vicini, consiste nell'analisi dei voti espressi presso l'Assemblea Generale delle Nazioni Unite.

In base a questi voti (favorevole, contrario, astenuto) è possibile stimare le preferenze politiche "latenti" dei paesi e, in particolare, la loro posizione rispetto agli Stati Uniti,

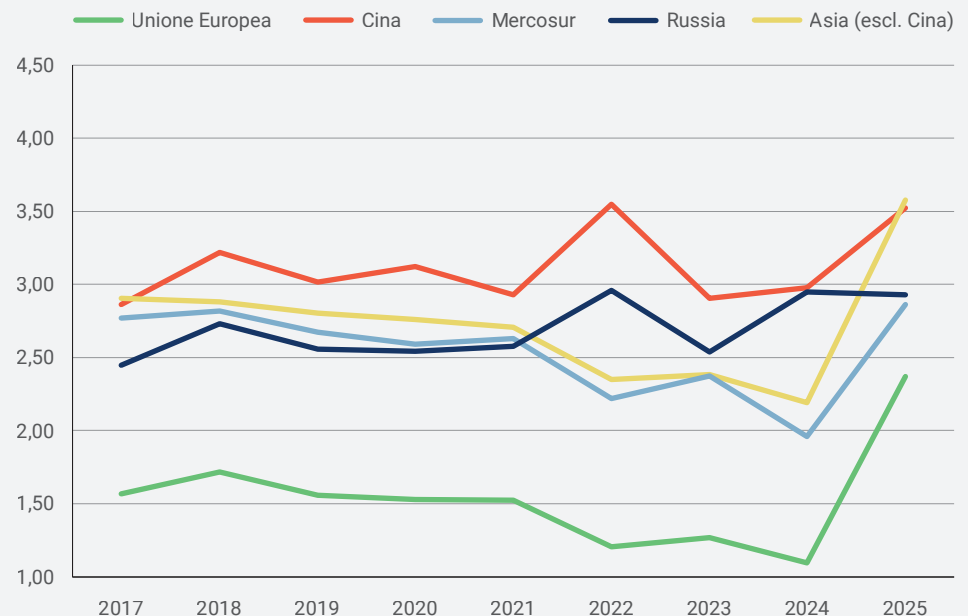
visti come paese guida del sistema liberale internazionale¹⁶. Queste stime permettono di costruire un indicatore, variabile nel tempo, della distanza geopolitica dei paesi con gli Stati Uniti.

Si osserva una netta discontinuità nel 2025, quando gli Stati Uniti di Trump si sono allontanati dal punto di vista geopolitico dalla maggior parte degli altri paesi. Hanno pesato, in particolare, le scelte di voto USA sui diritti umani, sulla crisi in Medio Oriente e sulla guerra in Ucraina, spesso disallineate rispetto a quelle di molti alleati storici.

Si è ampliata, soprattutto, la distanza dai paesi UE, che prima erano relativamente vicini alle posizioni USA (Grafico 10). Anche molti paesi asiatici, oltre alla Cina, sia emergenti che avanzati, hanno assunto posizioni più lontane da quelle americane (anche se l'Asia avanzata rimane relativamente più vicina). Così come i principali paesi sudamericani, a eccezione dell'Argentina.

¹⁶ La distanza geopolitica è misurata attraverso l'Ideal Point Distance (IPD), costruita a partire dai voti espressi dai paesi nell'Assemblea generale delle Nazioni Unite (UNGA). Rispetto a semplici indicatori di coincidenza dei voti, l'IPD tiene conto dei cambiamenti nell'agenda UNGA e consente una maggiore comparabilità nel tempo. L'indicatore presenta tuttavia alcuni limiti, legati alla natura non vincolante e strategica dei voti ONU, alla rappresentazione prevalentemente unidimensionale degli allineamenti geopolitici, all'incompletezza e alla variabilità storica della copertura delle votazioni e alla sensibilità dei risultati rispetto all'anno e alle categorie di risoluzioni considerate. Nonostante tali criticità, l'IPD rimane il benchmark nella letteratura empirica sulla frammentazione geoeconomica, grazie alla copertura globale, alla struttura diadica (per ogni coppia di paesi) e alla disponibilità di una misura continua e dinamica della distanza tra paesi. Si veda Bailey M. A., Strezhnev A. e Voeten E. (2017), "Estimating Dynamic State Preferences from United Nations Voting Data", Journal of Conflict Resolution, vol. 61, n. 2.

Grafico 10
Lo shock geopolitico
della seconda
Amministrazione Trump
(Distanza geopolitica dagli Stati Uniti, indice)



Asia: media di Asia emergente (India, Thailandia, Malesia, Indonesia, Filippine, Vietnam) e avanzata (Giappone, Singapore).

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Voeten et al. (2017).

In questo quadro di generale divergenza, le posizioni di Cina e Russia, pur rimanendo molto lontane, sono rimaste a una distanza dagli USA simile a quella registrata in media nel triennio precedente. In altre parole, gli Stati Uniti si sono allontanati dai propri alleati, non dai maggiori rivali geopolitici¹⁷.

Questa divergenza politica, guidata dagli Stati Uniti, può giocare un ruolo centrale nelle prospettive di ricomposizione degli scambi globali, soprattutto per quanto riguarda le connessioni strategiche e tecnologiche. Un'analisi del Centro Studi Confindustria, infatti, conferma la crescente importanza del fattore geopolitico per la dinamica degli scambi tra paesi, mentre l'effetto della semplice distanza geografica, pur importante, non varia in modo significativo nel tempo (si veda il Box 2.1).

¹⁷ Da questo indicatore di distanza geopolitica, lungo una sola dimensione, appare anche che le distanze relative tra gli altri paesi si siano ridotte, per esempio quelle tra paesi UE e Russia o Cina. Questo risultato deriva da un limite dell'indicatore stesso, non da un reale avvicinamento. Per ridurre questo problema, sarebbe necessario un indicatore di distanza geopolitica a due dimensioni (come quella geografica).

BOX 2.1

La distanza geopolitica come nuova determinante degli scambi

Per analizzare le determinanti degli scambi tra paesi, il modello econometrico standard, di tipo gravitazionale, si basa principalmente sulla loro dimensione e sulla rispettiva distanza geografica (come il modello newtoniano della gravitazione universale), aggiungendo eventualmente altre variabili esplicative come l'esistenza di accordi preferenziali.

Durante l'età della globalizzazione, i determinanti politici del commercio erano considerati marginali, un residuo statistico rispetto ai fondamentali gravitazionali. Oggi, invece, la domanda che si impone è se e in che misura la distanza geopolitica tra paesi sia diventata essa stessa una determinante strutturale, e non più occasionale, dei flussi commerciali internazionali.

Per rispondere a questa domanda, il Centro Studi Confindustria ha quantificato, attraverso un modello gravitazionale applicato ai dati di commercio bilaterale¹ e agli indici di distanza geopolitica ricavati dalle votazioni presso l'assemblea generale dell'ONU, l'impatto della distanza geopolitica sugli scambi bilaterali nel periodo 2012-2024.

Un modello gravitazionale "ideale" dovrebbe includere, accanto alla distanza geopolitica (che varia di anno in anno) anche i fattori strutturali che restano costanti nel tempo,

¹ Dati BACI del centro studi CEPIL.

come la distanza geografica o i legami coloniali². Isolare correttamente l'effetto della distanza geopolitica richiede però un controllo statistico molto rigoroso, in grado di depurare i risultati dalle altre determinanti del commercio bilaterale. Un controllo così stringente comporta tuttavia una conseguenza: nel depurare i dati da queste altre determinanti, il modello finisce per assorbire anche l'informazione sui fattori strutturali invarianti nel tempo, distanza geografica compresa. La soluzione adottata è quindi condurre l'analisi in due fasi distinte: nella prima si stima l'effetto della distanza geopolitica con il massimo rigore statistico; nella seconda si recupera l'informazione sui fattori invarianti nel tempo che la prima fase aveva "assorbito"³.

I risultati principali sono i seguenti (Tabella A, colonna 1)⁴: in media tra il 2012 e il 2024 un aumento nel tempo del 10% della distanza geopolitica tra due paesi si associa a una riduzione dell'1,4% dei flussi commerciali bilaterali, al netto delle altre condizioni che influenzano nel tempo il commercio con l'estero di ciascun paese⁵. Nel secondo stadio (Tabella A, colonne 2 e 3), una regressione sugli effetti fissi stimati esplicita il ruolo economico giocato dalle varie determinanti permanenti della relazione bilaterale (senza identificare effetti causali delle variabili gravitazionali). La distanza geografica, da sola, è la variabile con maggiore correlazione negativa con gli effetti fissi stimati. Aggiungendo una serie di variabili di controllo (confine comune, lingua, sistema di diritto, legame coloniale e religione, la presenza di un accordo commerciale e l'appartenenza al WTO), il coefficiente sulla distanza scende lievemente a 1,3, restando fortemente significativo. Tutte le altre variabili presentano il segno atteso positivo: un confine, una lingua e una storia coloniale condivisi, così come l'appartenenza a un accordo commerciale regionale e al WTO, accrescono la propensione strutturale al commercio bilaterale.

L'effetto medio della distanza geopolitica nasconde tuttavia un'importante dinamica temporale (Grafico A). Infatti, l'impatto delle fratture geopolitiche sta aumentando

² Un legame coloniale può essere di due tipi: diretto, tra colonizzatore e colonizzato; oppure comune, tra due paesi colonizzati dallo stesso impero coloniale. L'idea è che una storia coloniale condivisa lasci in eredità istituzioni, lingua, reti commerciali e migratorie simili, che aumentano la propensione strutturale al commercio anche tra ex colonie "sorelle".

³ Primo stadio: il commercio bilaterale è stimato con il metodo PPML (adatto in presenza di zeri e forte asimmetria) con effetti fissi a tre vie — origine-anno, destinazione-anno e coppia di paesi — più la distanza geopolitica ritardata di un periodo (distanza tra i "punti ideali" di voto ONU) e la partecipazione a Regional Trade Agreement, sempre ritardata di un periodo, per attenuare problemi di simultaneità dato che gli scambi commerciali correnti potrebbero a loro volta influenzare l'allineamento di voto o la stipula di accordi; il coefficiente sulla distanza geopolitica è così identificato solo dalla variazione temporale tra la coppia, al netto di shock aggregati e caratteristiche fisse. Secondo stadio: l'effetto fisso di coppia stimato (il parametro costante nel tempo che cattura tutto ciò che rende sistematicamente più o meno intensa la relazione commerciale tra quella coppia di paesi rispetto alla media) viene regredito (metodo OLS, un'osservazione per coppia, pesata per gli anni osservati) sulla distanza geografica e sulle variabili gravitazionali standard (es. confine, lingua e sistema di diritto comune) con effetti fissi paese di origine e destinazione. Va segnalato che, poiché la variabile dipendente del secondo stadio è essa stessa una stima ottenuta al primo stadio, gli standard error dell'OLS non tengono conto dell'incertezza associata a tale stima.

⁴ I risultati sono robusti anche aggiungendo al primo stadio un'interazione tra il logaritmo della distanza geografica e dummy annuali, che isola un'eventuale tendenza nell'elasticità della distanza fisica — un aumento nel tempo segnalerebbe deglobalizzazione, e rischierebbe di confondersi con l'effetto geopolitico. Il coefficiente sulla distanza geopolitica resta negativo e significativo anche in questa specificazione, mentre le interazioni anno per anno sono stabili e mai significative: non c'è quindi un trend nella distanza fisica che possa spiegare il risultato.

⁵ I risultati sono in linea con la letteratura più recente sul tema. Si veda Bosone C. e Stamato G. (2024), "Beyond borders: How geopolitics is reshaping trade", European Central Bank Working Paper, n. 2960.

Tabella A

All'aumentare della distanza geopolitica diminuiscono gli scambi bilaterali

(Elasticità degli scambi al variare della distanza geopolitica e contributo di vari fattori alle determinanti fisse nel tempo del commercio tra paesi)

	1° stadio: Valore degli scambi (1)	2° stadio: FE coppia paesi (2)	2° stadio: FE coppia paesi (3)
Distanza geopolitica (t-1)	-0.136*** (0.0426)		
Distanza geografica		-1.744*** (0.0537)	-1.301*** (0.0640)
Confine comune			0.750*** (0.169)
Lingua ufficiale comune			0.474*** (0.109)
Sistema legale comune			0.378*** (0.0729)
Legame coloniale			0.503*** (0.119)
Colonizzatore comune			0.656*** (0.105)
Religione comune			0.551*** (0.136)
Accordo commerciale regionale (t-1)			0.423*** (0.0774)
Adesione OMC (t-1)			3.108*** (0.293)
Osservazioni	397.402	30.445	30.445

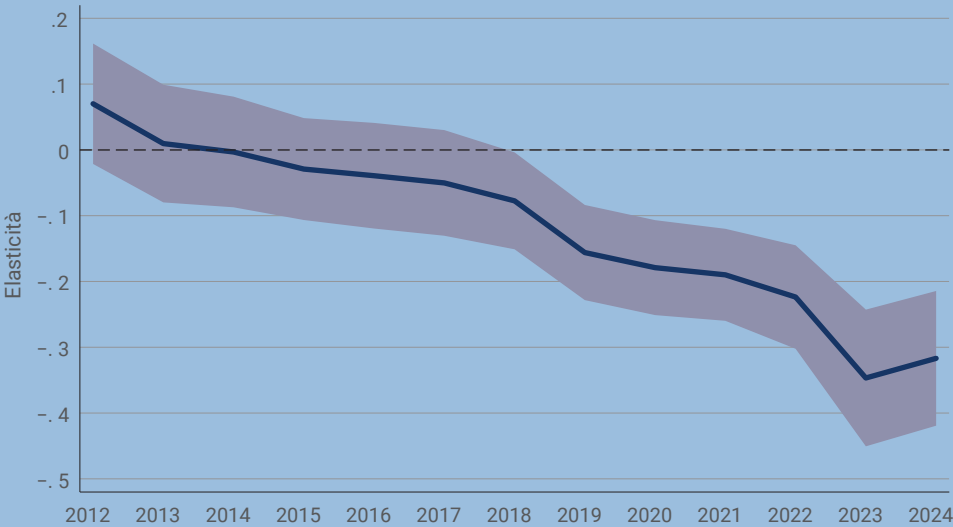
Nota: La tabella contiene i risultati di 3 regressioni. La variabile dipendente è il commercio bilaterale nominale nella colonna (1) e gli effetti fissi coppia-paesi stimati nella colonna (2) e (3). Sia la distanza geopolitica sia le variabili di adesione ad accordi commerciali regionali/OMC entrano nei modelli ritardate di un anno (t-1), per ridurre problemi di simultaneità. La stima è effettuata con uno stimatore PPML nella colonna (1) e OLS nella colonna (2) e (3). In tutte le colonne gli standard error sono riportati tra parentesi e raggruppati per coppie di paesi (colonna 1) o paese di origine e di destinazione (colonna 2 e 3). Rispettivamente, *, **, e *** denotano significatività statistica al livello 10%, 5%, e 1%.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACI-CEPII e Bailey, Strezhnev e Voeten (2017).

Grafico A

L'effetto della distanza geopolitica aumenta nel tempo

(Elasticità degli scambi al variare della distanza geopolitica, 2012-2024)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACI-CEPII e Bailey, Strezhnev e Voeten (2017).

rapidamente, fino a raggiungere un effetto di circa il -3% sul commercio internazionale nel 2024 (ultimo anno disponibile), cioè più che doppio rispetto a quello medio, complice il susseguirsi di shock geopolitici sempre più profondi – dalla Brexit alla prima guerra commerciale USA-Cina, fino all'invasione dell'Ucraina.

Questi risultati trovano riscontro nella letteratura economica recente. I primi contributi empirici individuavano un ruolo relativamente contenuto della distanza geopolitica rispetto ai tradizionali determinanti gravitazionali degli scambi – dimensione economica, distanza fisica, accordi commerciali⁶ – e comunque significativo solo nelle fasi di elevata incertezza di politica commerciale⁷. Gli studi più recenti registrano invece un effetto in netto rafforzamento. Gli scambi tra blocchi geopoliticamente distanti si sono ridotti di circa il 12% dopo l'invasione russa dell'Ucraina⁸. Nel periodo 2017-2023, la crescita degli scambi tra economie geopoliticamente distanti è stata mediamente inferiore di circa 12 punti percentuali rispetto alle altre coppie di paesi⁹. L'impatto risulta inoltre eterogeneo tra settori, più marcato nei servizi, seguiti dall'agricoltura, mentre il manifatturiero risulta relativamente più resiliente¹⁰.

Un aspetto poco indagato dalla letteratura invece è rappresentato dall'eterogeneità per prodotto, che a sua volta nasconde importanti elementi di differenziazione. In base all'analisi del Centro Studi, gli scambi bilaterali specializzati in beni capitali e beni intermedi¹¹, più difficilmente sostituibili con fornitori alternativi (soprattutto nel breve periodo) risultano relativamente più resilienti alle tensioni geopolitiche (i coefficienti dei termini di interazione sono di segno positivo). Discorso opposto per i beni di consumo, più facilmente sostituibili, dove la distanza politica pesa maggiormente sulle scelte di approvvigionamento (Tabella B). Per i prodotti strategici¹² e le tecnologie avanzate (Advanced Technology Product), i segnali sono invece discordanti (i coefficienti dei

⁶ Si vedano Gupta R., Gozgor G., Kaya H. e Demir E. (2019), "Effects of geopolitical risks on trade flows: Evidence from the gravity model", *Eurasian Economic Review*, vol. 9, n. 4; Nana I. e Ouedraogo I. (2023), "Friendship is as important as neighborhood: The impact of geopolitical distance on bilateral trade", *HAL Working Paper*; Cevik S. (2023), "Long live globalization: Geopolitical shocks and international trade", *IMF Working Paper*, n. 2023/225.

⁷ Si veda Jakubik A. e Ruta M. (2023), "Trading with friends in uncertain times", IMF Working Paper, n. 2023/124.

⁸ Si veda Gopinath G., Gourinchas P.-O., Presbitero A. F. e Topalova P. (2025), "Changing global linkages: A new Cold War?", *Journal of International Economics*, n. 153.

⁹ Si veda Qiu H., Xia D. e Yetman J. (2025), "The role of geopolitics in international trade", BIS Working Paper, n. 1249, Bank for International Settlements.

¹⁰ Si veda Mulabdic A. e Yotov Y. V. (2025), "Geopolitical risks and trade", *Policy Research Working Paper*, n. 11219.

¹¹ Per individuare gli scambi bilaterali specializzati in una specifica tipologia di prodotto si costruiscono variabili dicotomiche che segnalano quando un flusso commerciale è composto in larga parte da beni capitali, di consumo o intermedi. Per ciascun flusso si calcola la quota di ogni tipologia sul commercio bilaterale totale (classificazione per uso finale BEC5) e la si confronta con il 75° percentile della distribuzione mondiale, calcolata sui flussi con quota positiva. Un flusso è definito intenso in una tipologia se la relativa quota supera tale soglia: 65% per i beni di consumo, 24% per i beni capitali, 85% per i beni intermedi. Ciò vuol dire, ad esempio, che solo un quarto dei flussi bilaterali mondiali è costituito per oltre il 65% da beni di consumo (metà dei flussi ne è composta per meno del 27%): è questo a essere classificato come intenso in beni di consumo.

¹² I prodotti strategici sono materie prime ma anche semi-lavorati e beni di investimento individuati dalla Commissione europea, l'International Trade e l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico. Per maggiori dettagli si veda Centro Studi Confindustria, (2023), Catene di fornitura tra nuova globalizzazione e autonomia strategica, Confindustria Servizi.

termini di interazione sono di segno opposto). Si tratta di beni per cui un aumento della distanza geopolitica dovrebbe incidere maggiormente, perché considerati indispensabili per lo sviluppo economico e la competitività da un lato, e per la sicurezza e l'autonomia nazionale dall'altro. Allo stesso tempo però sono beni prodotti generalmente da pochi fornitori esistenti, per cui è più difficile sostituire il paese di origine durante le escalation geopolitiche.

Ricomponendo il quadro complessivo delle analisi fin qui presentate, i risultati mostrano quindi che dal 2018 la distanza geopolitica ha eroso gli scambi commerciali tra paesi lontani sul piano geopolitico, rispetto a quelli più vicini, con un effetto che si è progressivamente intensificato nel tempo. Tuttavia, l'impatto della geopolitica sul commercio non è uniforme: tra i beni, l'effetto è più marcato per i prodotti facilmente sostituibili (es. beni di consumo), più debole per i beni capitali e semilavorati, difficili da rimpiazzare, e ambiguo per i beni strategici. Nel complesso, questi risultati suggeriscono che la geopolitica esercita un impatto selettivo sul commercio, la cui intensità dipende anche dal grado di sostituibilità dei beni sottostanti.

Tabella B

La distanza geopolitica colpisce di più gli scambi concentrati in beni più sostituibili

(Effetto della distanza geopolitica sugli scambi, per tipologia di prodotto)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Distanza geopolitica	-0.196*** (-7.13)	-0.173*** (-6.57)	-0.198*** (-7.35)	-0.150*** (-5.09)	-0.184*** (-6.42)
Dist. geopol. x Beni capitali	0.119*** (2.54)				
Dist. geopol. x Beni di consumo		-0.286*** (5.25)			
Dist. geopol. x Beni intermedi			0.111*** (2.23)		
Dist. geopol. x Beni strategici				-0.0415*** (1.96)	
Dist. geopol. x Beni ATP					0.00753*** (0.34)
Controlli ed effetti fissi:					
Confine x anno	Si	Si	Si	Si	Si
RTA	Si	Si	Si	Si	Si
Esportatore-anno	Si	Si	Si	Si	Si
Importatore-anno	Si	Si	Si	Si	Si
Coppia paesi	Si	Si	Si	Si	Si
Osservazioni	365.418	365.418	365.418	365.418	365.418

Nota: La tabella riporta le stime dell'effetto della distanza geopolitica sugli scambi commerciali bilaterali nominali, differenziato per tipologia di prodotto prevalente sottostante gli scambi (si veda la nota 11). Sia la distanza geopolitica sia le dummy di tipologia entrano nei modelli ritardate di un anno ($t-1$), per ridurre problemi di simultaneità. Il campione copre il periodo 2012-24. Tutte le stime sono ottenute con uno stimatore PPML. Gli standard error sono riportati tra parentesi e sono raggruppati per effetto fisso di coppia e anno. Rispettivamente, *, **, e *** denotano significatività statistica al livello 10%, 5%, e 1%.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACI-CEPII e Bailey, Strezhnev e Voeten (2017).

**Scambi italiani: mercati,
dipendenze e nuove rotte**

03

Gli scambi con l'estero dell'Italia

Gli Stati Uniti: principale mercato di destinazione extra-UE

La Cina: principale mercato di fornitura extra-UE

**Le dipendenze critiche nelle catene globali del valore:
il caso italiano**

La strategicità degli accordi commerciali e le nuove rotte

Gli scambi con l'estero dell'Italia

Concentrati geograficamente e merceologicamente

Dal 2019 gli scambi italiani sono stati interessati da una sequenza eccezionale di shock: dalla pandemia alla guerra russo-ucraina e al conflitto a Gaza, fino alla guerra tra Stati Uniti e Iran nel 2026. Le conseguenze sul commercio sono passate sia attraverso il canale energetico — dalla crisi del 2022 alle interruzioni dei traffici nello Stretto di Hormuz — sia attraverso quello logistico, con forti oscillazioni dei costi di trasporto. A questi shock si è aggiunto il ritorno a una politica commerciale statunitense fortemente restrittiva, questa volta più estesa tra prodotti e partner rispetto alla guerra commerciale del 2018-2019, che aveva avuto nella Cina il principale bersaglio.

In questo contesto, gli scambi italiani hanno registrato un rafforzamento del peso di alcuni partner commerciali, pur mantenendo una forte centralità dell'Unione Europea (si veda Appendice 3.1). Nel 2025 gli Stati Uniti sono stati il secondo mercato di destinazione delle esportazioni italiane, con una quota del 10,8%, e il quinto paese di provenienza delle importazioni, con circa il 6%. La Cina presenta una configurazione opposta: ha raggiunto il secondo posto come fornitore dell'Italia, con una quota del 10,2%, ma soltanto il decimo come mercato di destinazione, con il 2,2%. I paesi UE hanno continuato comunque ad assorbire oltre la metà delle esportazioni italiane, il 51,3%, e a fornire circa il 57% delle importazioni.

È soprattutto sul lato dell'export che il rafforzamento degli Stati Uniti emerge con chiarezza. La loro quota è salita fino a portarsi a soli quattro decimi di punto dalla Germania, primo mercato italiano con l'11,2% nel 2025, mentre il peso tedesco si è ridotto di quasi due punti percentuali rispetto al 2019. La debolezza della domanda tedesca ha quindi contribuito anche alla riduzione del peso complessivo dell'UE sulle esportazioni italiane. Sul lato delle importazioni, invece, è cresciuto il ruolo degli Stati Uniti anche per effetto della forte riduzione delle forniture energetiche dalla Russia e della conseguente ricomposizione degli approvvigionamenti.

Parallelamente, è aumentato il peso della Cina come fornitore, soprattutto di beni intermedi e strumentali (si veda il par. 3.3), riducendo sensibilmente la distanza dalla Germania, primo paese di provenienza delle importazioni italiane. Non si è invece rafforzato il ruolo della Cina come mercato di sbocco: la quota sulle esportazioni italiane è scesa dal 3,0% del 2019 al 2,2% del 2025. Alla debolezza della domanda interna cinese si unisce una composizione della domanda meno favorevole alla specializzazione italiana, mentre acquistano peso comparti tecnologici (elettronica, ICT e produzioni collegate all'intelligenza artificiale) nei quali l'Italia presenta una specializzazione relativamente minore. In generale, la domanda mondiale è cresciuta soprattutto in settori meno coerenti con la specializzazione italiana (si veda par.1.2), mentre la competitività delle imprese italiane ha fornito un contributo positivo (si veda Rapporto ICE 2025-2026¹).

Alla ricomposizione geografica si affianca anche una maggiore concentrazione settoriale della crescita degli scambi. Un elemento comune al rafforzamento dei rapporti commerciali con Stati Uniti e Cina è la farmaceutica: tra il 2019 e il 2025 è l'unico comparto manifatturiero ad aver aumentato di oltre tre punti percentuali il proprio

¹ Si veda ICE (2026), L'Italia nell'economia internazionale.

peso sia sulle esportazioni sia sulle importazioni italiane. Nel 2025 il settore ha avuto un ruolo particolarmente rilevante nella dinamica dell'interscambio contribuendo a più dell'80% della crescita dell'export manifatturiero rispetto al 2024 e del 70% dell'import. Tra gli altri comparti, aumenta il peso dell'alimentare sia all'export sia all'import, mentre quello degli altri mezzi di trasporto cresce soprattutto dal lato delle esportazioni.

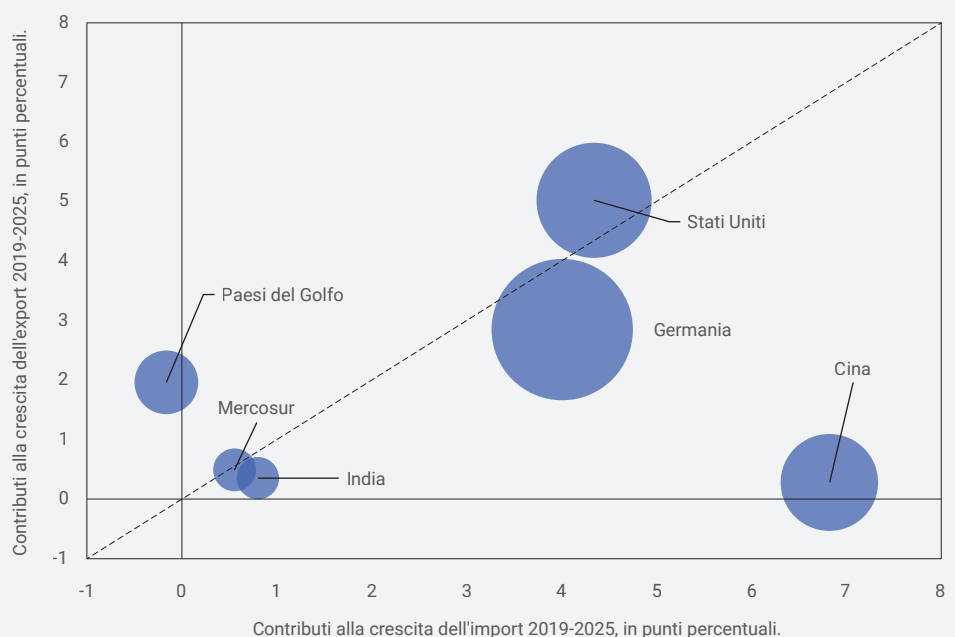
Accanto al rafforzamento di Stati Uniti e Cina sono emersi, tuttavia, nuovi mercati di crescente interesse per l'Italia. Sono aumentate le esportazioni verso i paesi del Golfo², pur oggi fortemente esposti alle conseguenze del conflitto tra Stati Uniti e Iran. Alla luce della nuova strategia commerciale europea, India e Mercosur sono diventate due direttrici nelle quali la crescita potenziale della domanda si combina ora con un miglioramento istituzionale dell'accesso al mercato: l'UE ha concluso nel gennaio 2026 i negoziati per l'accordo di libero scambio con l'India e dal 1° maggio è iniziata l'applicazione provvisoria dell'Accordo con il Mercosur. Inoltre, l'India rappresenta un mercato particolarmente rilevante per dimensione e dinamica della domanda; il Mercosur offre invece opportunità sia come mercato di sbocco sia per la diversificazione delle catene di approvvigionamento, incluse quelle relative ad alcune materie prime critiche.

Nel complesso, la ricomposizione geografica degli scambi italiani dal 2019 mostra traiettorie molto differenziate tra i principali partner (Grafico 1). Gli Stati Uniti hanno fornito il maggiore contributo alla crescita delle esportazioni, mentre la Cina si distingue nettamente per il contributo alla crescita delle importazioni. La Germania mantiene

² Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Iran, Iraq, Qatar, Oman, Kuwait e Bahrain.

Grafico 1 Stati Uniti e Cina trainano la crescita degli scambi italiani su direttrici opposte

(Contributi alla crescita delle importazioni e delle esportazioni italiane tra il 2019 e il 2025; dimensione delle bolle proporzionale all'interscambio complessivo nel 2025, miliardi di euro)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

3.2

Gli Stati Uniti: principale mercato di destinazione extra-UE

il maggiore peso sull'interscambio complessivo, con un contributo significativo su entrambi i flussi. Tra i mercati emergenti, i paesi del Golfo si caratterizzano soprattutto per il contributo alla crescita dell'export, mentre India e Mercosur mostrano una dinamica positiva su entrambi i lati, sebbene su valori ancora contenuti.

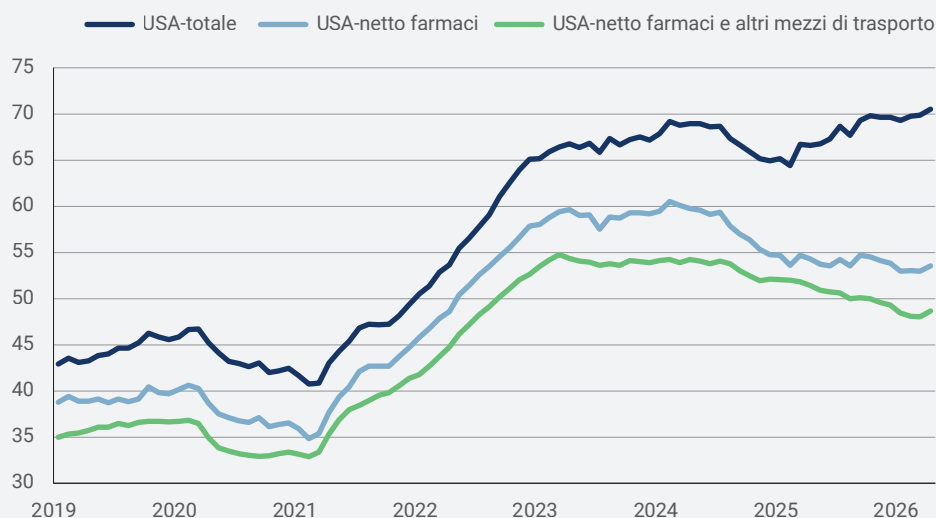
Nel 2025 la crescita degli scambi italiani con l'estero è stata sostenuta da pochi mercati e da un numero ristretto di comparti. Le esportazioni complessive sono aumentate del 3,3%, ma il risultato è stato fortemente concentrato sia sotto il profilo geografico sia sotto quello settoriale. Gli Stati Uniti, principale destinazione extra-UE delle merci italiane, hanno fornito il maggiore contributo per mercato, mentre la farmaceutica è risultata il primo settore per apporto alla crescita dell'export.

La dinamica delle vendite negli Stati Uniti ha sorpreso in positivo, in un contesto segnato dall'inasprimento della politica tariffaria americana e dalle attese di un possibile arretramento. Nel 2025 l'export italiano verso questo mercato è cresciuto del 7,2%, sfiorando i 70 miliardi di euro. La performance, tuttavia, non è stata diffusa tra i comparti. Infatti, la crescita è stata trainata principalmente dai prodotti farmaceutici e, in misura più contenuta, dagli altri mezzi di trasporto. Al netto di queste componenti, le esportazioni verso gli Stati Uniti hanno registrato una dinamica in contrazione di quasi il 6% nel corso del 2025 (Grafico 2). Tale trend si è protratto anche durante i primi cinque mesi del 2026, in cui la dinamica dell'export italiano verso gli USA è diventata ancora più negativa (-7,7% rispetto al periodo gennaio-maggio 2024).

La forte concentrazione settoriale costituisce una caratteristica specifica dell'export verso gli Stati Uniti e non si osserva con la stessa intensità nelle vendite italiane destinate

Grafico 2 La resilienza dell'export italiano: più concentrata in USA e...

(Export mensile verso gli USA, somma
mobile a 12 termini, miliardi di euro)



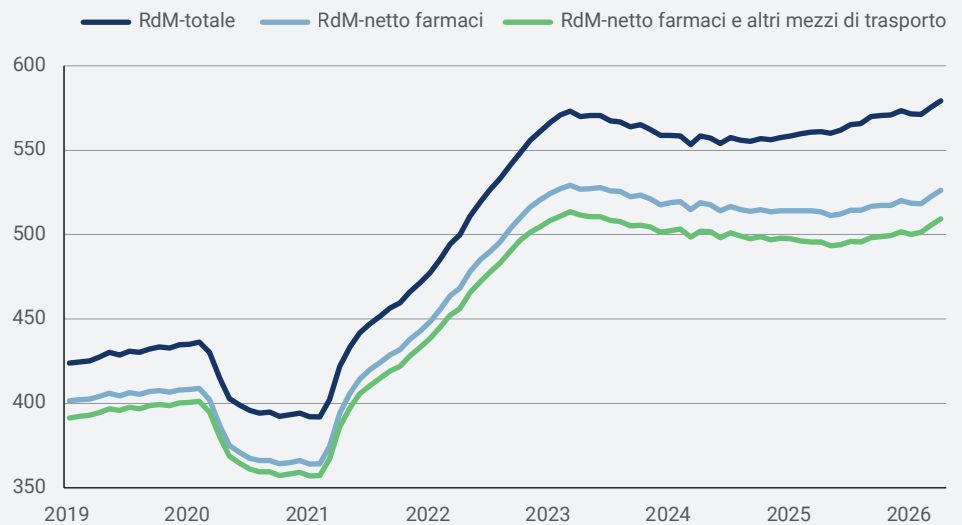
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Istat.

al resto del mondo. In quest'ultimo caso, infatti, l'esclusione della farmaceutica e degli altri mezzi di trasporto ridimensiona il valore complessivo delle esportazioni, ma non modifica sostanzialmente il profilo della loro evoluzione: nel 2025 la dinamica delle diverse misure rimane relativamente simile (Grafico 3).

La resilienza dell'export italiano verso gli Stati Uniti non segnala quindi una capacità generalizzata di tutti i settori di assorbire il nuovo contesto tariffario, ma riflette soprattutto

Grafico 3 ...meno concentrata nel resto del mondo

(Export mensile verso il resto del mondo
RdM, somma mobile a 12 termini, miliardi di euro)

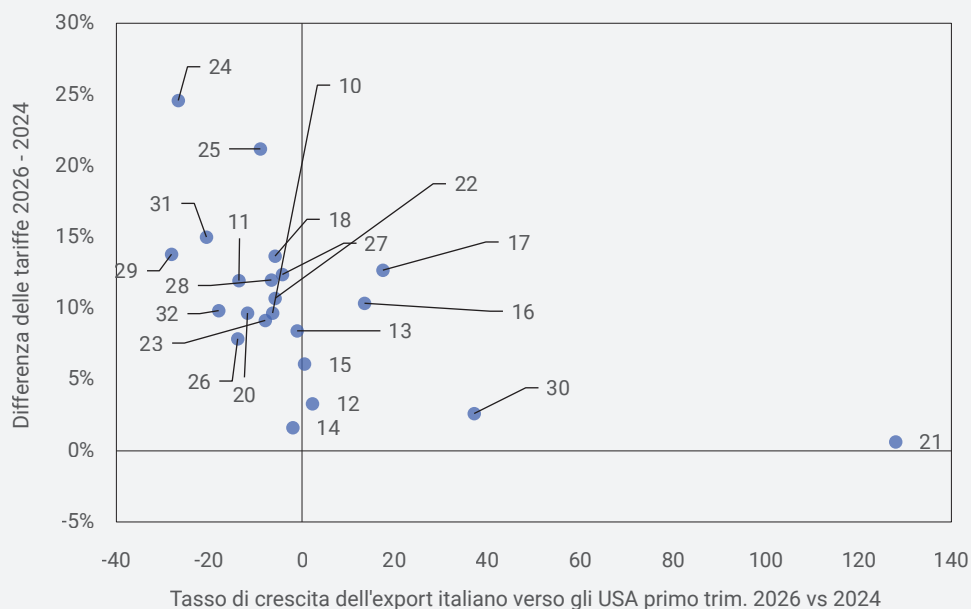


Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Istat.

la performance eccezionale di specifiche produzioni. A ciò possono essere aggiunti fenomeni di anticipazione delle spedizioni, connessi all'incertezza sulla tempistica e sull'entità delle misure commerciali statunitensi. In particolare, emerge chiaramente una correlazione negativa relativamente elevata (-0,6) tra l'aumento delle tariffe applicate, calcolate direttamente dai dati doganali di fonte americana, e la variazione dell'export settoriale italiano nel primo trimestre 2026 (Grafico 4). Le indicazioni che emergono dall'analisi descrittiva sono confermate dall'evidenza econometrica (si veda Box 3.1), che permette di quantificare in modo più rigoroso l'impatto dei dazi sulle esportazioni.

Grafico 4 Più forte l'inasprimento tariffario USA, più debole l'export italiano

(Export italiano settoriale negli USA
e tariffe applicate*)



* Incorpora la decisione della Corte Suprema americana del 20 febbraio, che ha annullato i dazi imposti nell'anno precedente in ottemperanza al provvedimento di emergenza del 1974, e il successivo proclama dell'Amministrazione Trump in cui imponeva un aumento addizionale del 10% delle aliquote tariffarie.

I numeri si riferiscono al codice ATECO a due digit della manifattura.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Istat e US Census.

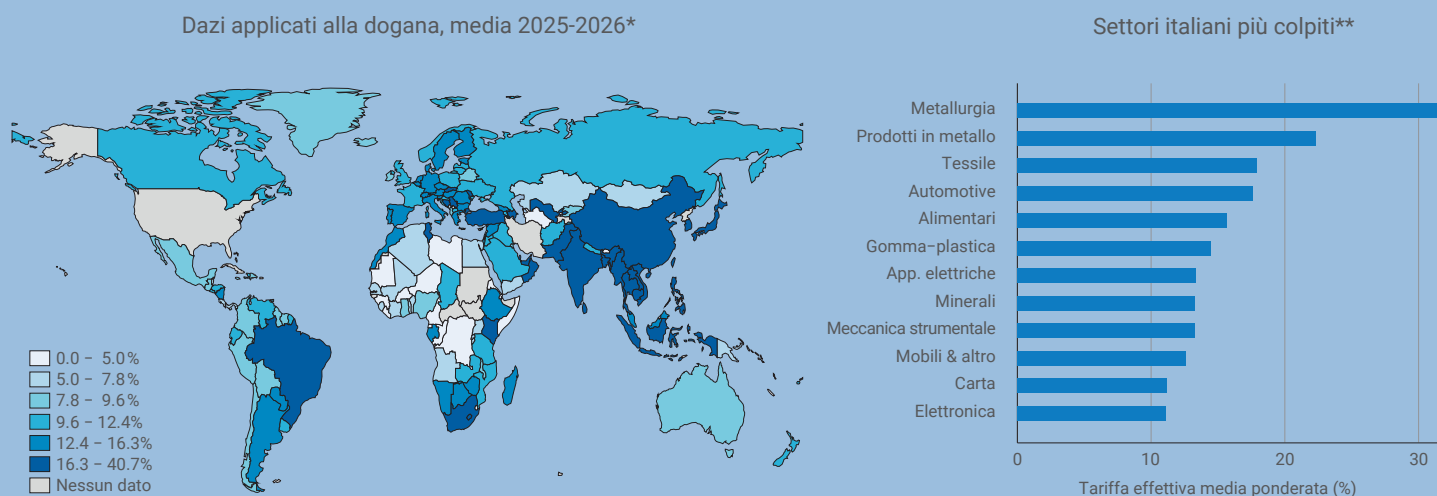
Il caso dei dazi USA: un'analisi di impatto

Quale impatto hanno avuto i dazi della seconda amministrazione Trump sulle esportazioni globali, e italiane in particolare, verso gli Stati Uniti? A differenza del primo mandato, che aveva concentrato le tariffe prevalentemente sulla Cina e su pochi settori specifici (acciaio, alluminio, pannelli solari) interessando più paesi, la seconda ondata ha avuto portata geografica pressoché universale, estendendo la copertura tariffaria alla quasi totalità dei partner commerciali (Grafico A, pannello di sinistra). Il livello medio dei dazi applicati alla dogana è così passato dal 2,6% di fine 2019 al 9,6% di dicembre 2025, il valore più alto degli ultimi ottant'anni – pur restando inferiore ai livelli inizialmente annunciati. Infatti, il secondo round di dazi si è anche caratterizzato per una sostanziale divergenza tra i dazi dichiarati da Trump e quelli poi effettivamente riscossi dagli uffici doganali. Anche se, “sulla carta”, le tariffe si differenziano quasi esclusivamente per paese di origine, i dazi realmente riscossi fino a marzo 2026 sono poi risultati differenziati tra settori “nei fatti”, per un sovrapporsi di regole, in primis la compresenza di specifiche esenzioni (o a volte per comportamenti strategici delle imprese, si veda oltre). Per l'industria italiana, ad esempio, i settori più colpiti, con aliquote superiori al 20-30%, risultano i prodotti metallurgici e i prodotti in metallo (Grafico A, pannello di destra).

Il divario tra tariffe dichiarate e dazi riscossi alla dogana: un fenomeno specifico del 2025

Una caratteristica distintiva dei dazi della seconda amministrazione Trump, assente nel 2018-2019, è il sistematico e ampio divario tra la tariffa legalmente prevista (dichiarata) e quella effettivamente riscossa. Nel 2018-2019, i round tariffari erano ben definiti e applicati con relativa uniformità – la divergenza tra dazi dichiarati e riscossi era contenuta e stabile. Nel 2025, invece, il divario è diventato sistematico (Grafico B). I dati mostrano che a dicembre 2025 il 57% delle importazioni statunitensi entrava

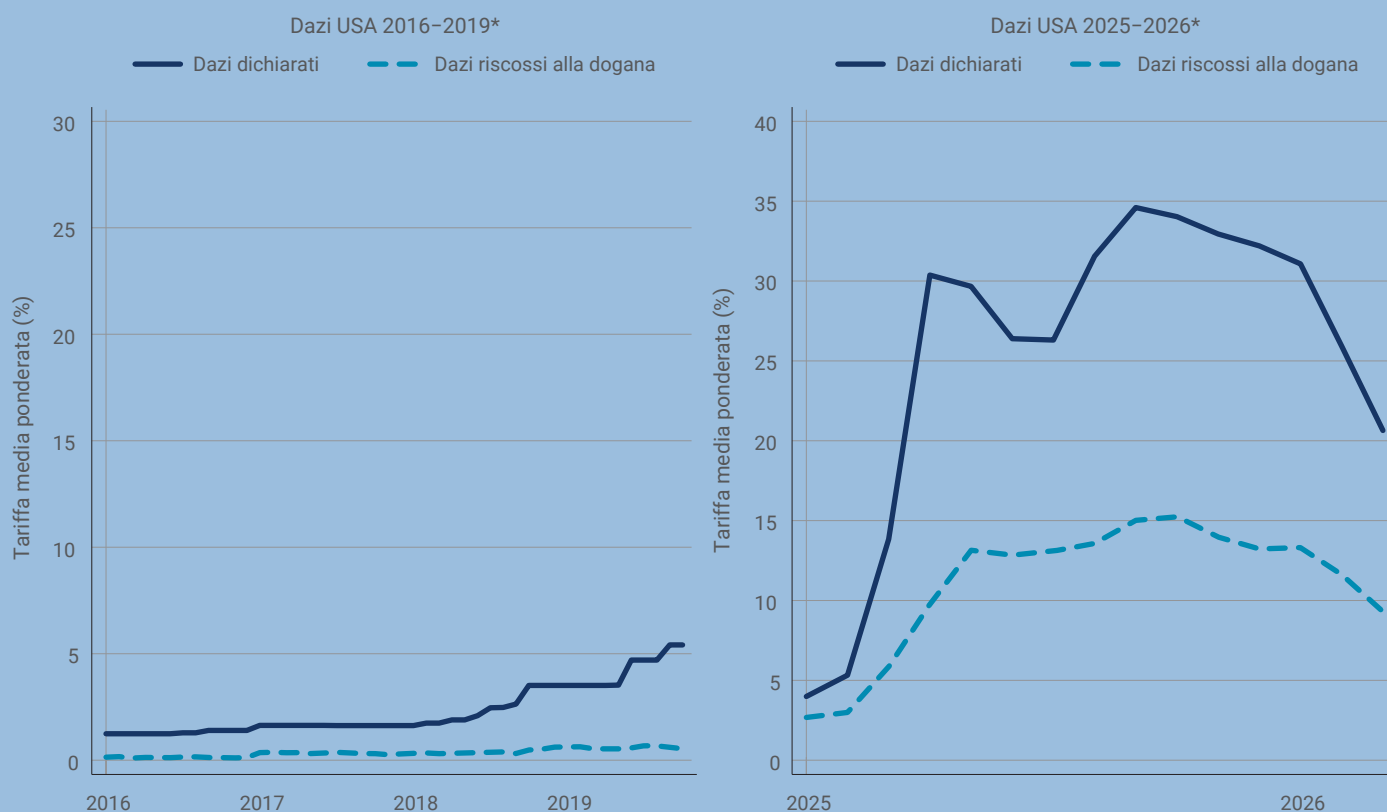
Grafico A
I dazi di Trump II sono universali ma differenziati per tipologia di prodotto



* Fino a marzo. ** Tariffe medie osservate post shock tariffario, pesate con import 2024 della varietà paese-prodotto.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati US Census Bureau e Budget Lab Yale.

Dazi dichiarati e dazi effettivamente riscossi alla dogana, 2016-2019 e 2025-2026



* Il pannello di sinistra utilizza come peso fisso l'import al 2017, quello di destra l'import al 2024

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati US Census Bureau, Budget Lab Yale e Amiti, Redding & Weinstein (2020). Si veda Amiti M., Redding S. J. e Weinstein D. E. (2020), "Who's paying for the US tariffs? A longer-term perspective", AEA Papers and Proceedings, vol. 110, pp. 541-546.

ancora in esenzione tariffaria, con una tariffa applicata media del 9,6% a fronte di aliquote dichiarate molto più elevate (Fajgelbaum e Khandelwal, 2026)¹. Questo divario riflette una molteplicità di fattori: esenzioni per prodotto e paese, accordi bilaterali parziali, piena applicazione dell'USMCA (United States–Mexico–Canada Agreement) per Canada e Messico, ritardi nell'implementazione doganale, utilizzo di magazzini doganali e contestazioni giudiziarie che hanno temporaneamente sospeso alcune tariffe (Yale Budget Lab, 2025; Waugh, 2025; Gopinath e Neiman, 2025; Cavallo, Llamas e Vazquez, 2025; Richmond Fed, 2025)².

Come stimiamo l'effetto dei dazi

Isolare l'effetto dei dazi, distinguendolo dai molti altri fattori che nello stesso periodo influenzano importazioni e prezzi, non è un esercizio immediato. I dazi della seconda amministrazione Trump presentano difficoltà specifiche: erano in parte anticipati dagli operatori, sono stati introdotti a ondate successive – intervallate da sospensioni e

¹ Si veda Fajgelbaum P. D. e Khandelwal A. (2026), "Tariffs in 2025: Short-run impacts on the US economy", NBER Working Paper, n. 35064, National Bureau of Economic Research.

² Si vedano The Budget Lab at Yale (2025), "Short-Run Effects of 2025 Tariffs So Far", The Budget Lab, Yale University, 2 settembre; Waugh, M. E. (2025), A New Measure of Tariff Restrictiveness, Federal Reserve Bank of Minneapolis; Gopinath, G. e Neiman, B. (2025), The Incidence of Tariffs: Rates and Reality, NBER Working Paper No. 34620, National Bureau of Economic Research; Cavallo, A., Llamas, P. e Vazquez, F. (2025), Tracking the Short-Run Price Impact of U.S. Tariffs, NBER Working Paper No. 34496, National Bureau of Economic Research; Azzimonti M. (2025), "Why Predicted and Actual Tariff Rates Diverged in May 2025", Economic Brief, n. 25-29, Federal Reserve Bank of Richmond, agosto.

parziali marce indietro – e, soprattutto, presentano un divario sistematico tra l'aliquota dichiarata e quella effettivamente riscossa alla dogana. Quest'ultima, essendo calcolata come rapporto tra i dazi incassati e il valore importato, può variare anche per effetto della sola dinamica delle importazioni: utilizzarla direttamente per misurare l'impatto dei dazi esporrebbe pertanto al rischio di confondere la causa con l'effetto (causalità inversa). Per superare questa difficoltà, il Centro Studi Confindustria riprende ed estende la metodologia di Fajgelbaum e Khandelwal (2026), articolata in due fasi. Nella prima si confronta l'andamento di un prodotto colpito dai dazi con quello del medesimo prodotto, osservato nello stesso mese ma proveniente da un paese non ancora interessato dalle nuove aliquote: in questo modo si isola l'effetto del dazio dagli altri fattori che, nel medesimo periodo, agiscono su importazioni e prezzi. Nella seconda fase si stima l'intensità della risposta di importazioni e prezzi a ciascun punto aggiuntivo di dazio, ricorrendo a una variabile strumentale: le aliquote annunciate dall'amministrazione, indipendenti dalle scelte delle imprese e dal valore importato, vengono impiegate come strumento per depurare dall'endogeneità l'aliquota effettivamente riscossa (i dettagli tecnici della stima sono richiamati nelle note ai grafici).

Le stime d'impatto (la prima fase) restituiscono un quadro coerente. Il primo pannello del grafico C rassicura sull'identificazione dell'effetto: i prodotti che hanno subito un aumento dell'aliquota rispetto al massimo applicato nel 2024 (linea blu) sono effettivamente soggetti a dazi più elevati, pari a circa 8 punti percentuali nel primo mese e in crescita fino a circa 12 punti entro il terzo mese, per poi stabilizzarsi. Si osserva inoltre una netta diminuzione dei valori importati dagli Stati Uniti: l'import delle varietà colpite segna circa -16% già nel primo mese di applicazione, per poi scendere a circa -21% dopo 5 mesi e a circa -26% a 9 mesi di distanza. Non c'è evidenza di un effetto di anticipo degli acquisti prima dell'entrata in vigore dei dazi; se specifico per prodotto, nella specificazione econometrica viene assorbito dagli effetti fissi prodotto-mese. L'impatto sul prezzo praticato dagli esportatori (che esclude il dazio), a eccezione di un picco isolato nel primissimo periodo, fluttua tra lo 0 e una diminuzione di circa 3-4%, mentre i prezzi pagati dagli importatori (che includono il dazio) aumentano (tra il +7% e il +15%). Inserendo nella formulazione econometrica una variabile dicotomica per l'Italia si possono identificare eventuali effetti differenziali, ossia verificare se l'impatto dei dazi sull'Italia si discosti da quello medio osservato a livello globale. L'aliquota applicata all'Italia diverge da quella media a partire dal quarto mese dall'entrata in vigore del maggior dazio, finestra che per la maggior parte dei beni colpiti da aprile 2025 corrisponde ad agosto 2025, compatibile con il dispiegamento dell'accordo UE-USA estivo (linea rossa). Coerentemente, negli orizzonti intermedi il calo del valore importato dall'Italia si attenua rispetto alla media. L'impatto sui prezzi praticati dagli esportatori italiani è sostanzialmente non significativo, mentre quello sui prezzi pagati dagli importatori segue l'andamento dell'effetto medio.

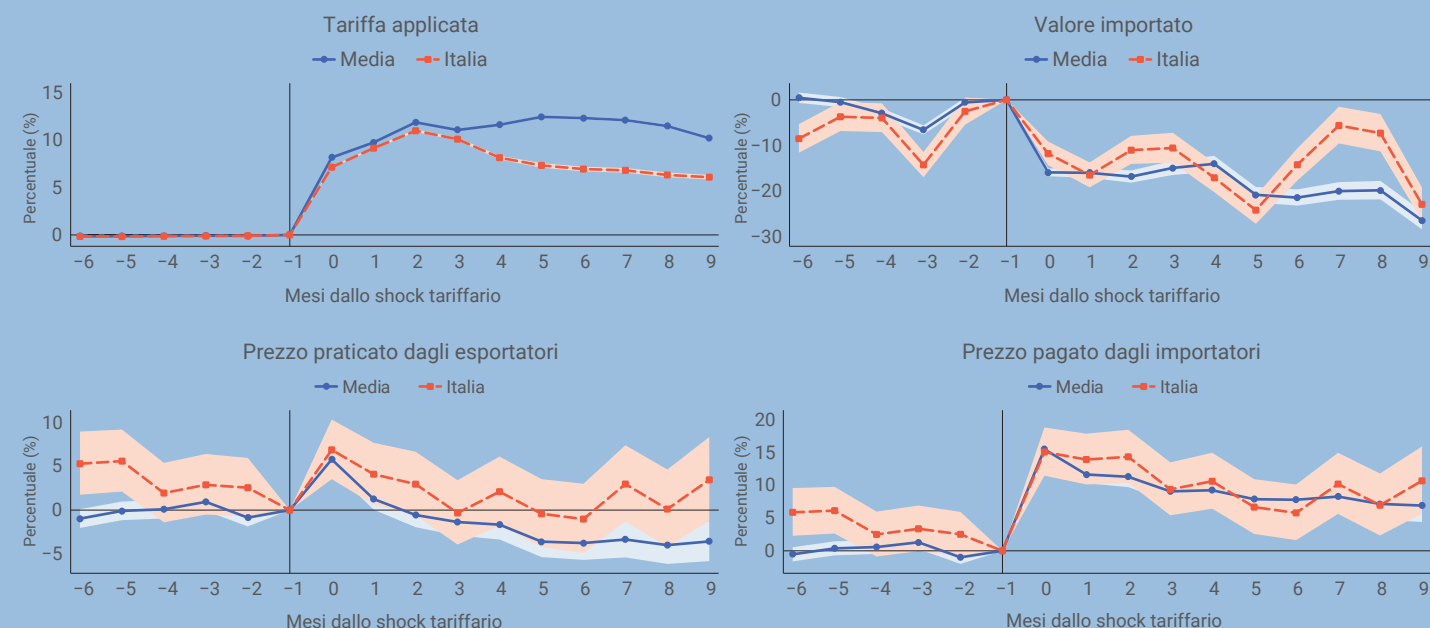
La stima d'impatto è basata su una variabile di "trattamento" discreta: confronta le varietà (prodotto-paese) che vengono colpite da un aumento tariffario rispetto al 2024 con varietà in cui nello stesso mese il regime doganale non cambia (mai o in un periodo successivo). La seconda fase invece stima l'elasticità, ovvero scala l'effetto in funzione dell'ampiezza del dazio.

Le stime per l'elasticità (grafico D, seconda fase – linea blu) indicano che a nove mesi dallo shock il valore importato si riduce di circa l'1,35% per ogni punto percentuale di aumento del dazio, con un profilo che oscilla tra -0,9 e -1,5 lungo l'orizzonte. In pratica,

Grafico C

Gli effetti dei dazi USA: riducono fino al 26% del loro import dal mondo e il loro onere ricade quasi completamente sugli importatori americani di beni daziati

(Effetto dei dazi USA 2025 su tariffa applicata, valore importato e prezzi – Italia vs media dei paesi esportatori)



* Nel grafico sono rappresentati i risultati di una regressione che ha come variabili dipendenti il dazio riscosso alla dogana, i valori e i prezzi (incluso o escluso il dazio) e come variabile indipendente una dicotomica che assume valore positivo nel mese in cui un determinato prodotto viene colpito da un'aliquota tariffaria più alta di due punti percentuali rispetto al massimo registrato nel 2024. I coefficienti stimati utilizzano una Local Projections (Dube, Girardi, Jordà e Taylor 2025) separata per ogni periodo, controllando per effetti fissi prodotto-tempo e paese. Gli intervalli di confidenza al 90% sono riportati come aree; laddove intersecano lo zero l'effetto si deve considerare come non significativo. Gli errori standard sono raggruppati al livello di paese di origine.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati US Census Bureau e Budget Lab Yale.

un aumento del dazio di 10 punti percentuali riduce il valore importato di circa il 12%³. Il pass-through (quanta parte del dazio finisce nel prezzo pagato dagli importatori) è pressoché completo e stabile su tutti gli orizzonti: il prezzo praticato dagli esportatori resta statisticamente indistinguibile da zero, mentre il prezzo comprensivo di dazio pagato dagli importatori statunitensi aumenta praticamente uno-a-uno con l'aliquota. L'onere dei dazi ricade quindi in misura quasi integrale sul lato americano.

L'impatto dei dazi per le esportazioni italiane

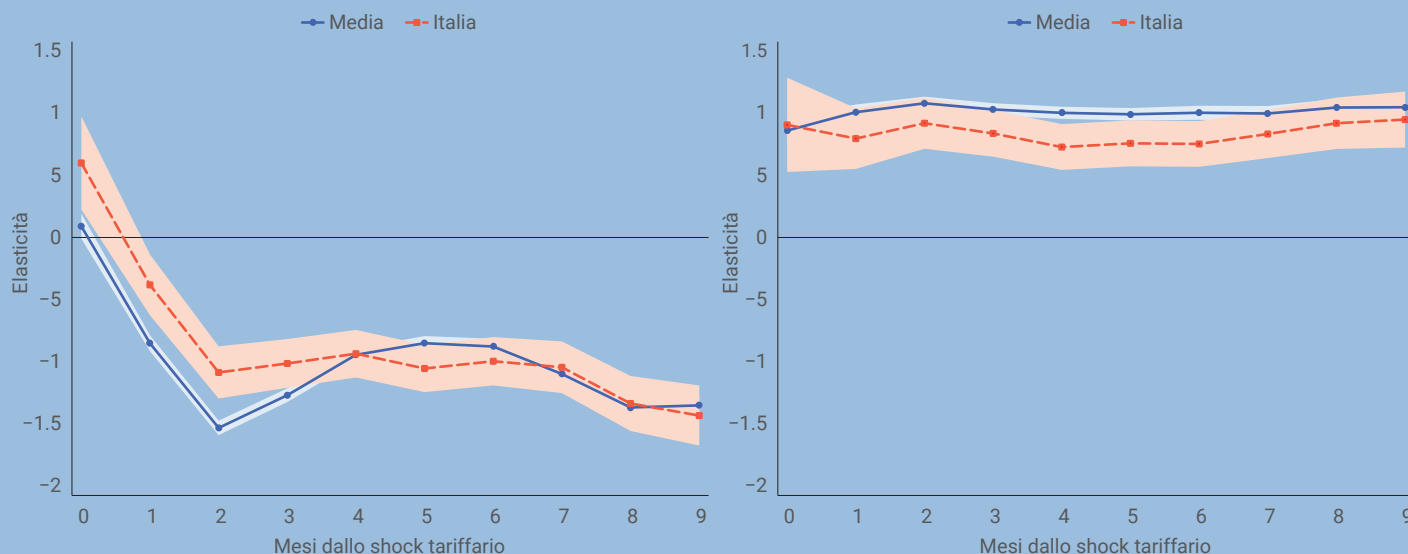
Qual è stato, finora, l'effetto dei dazi introdotti dall'amministrazione statunitense nel 2025 sulle esportazioni italiane verso gli Stati Uniti? Per rispondere è necessario stimare un'elasticità specifica per l'Italia, attraverso l'interazione con una dummy Paese, anch'essa strumentata (Grafico D, linea rossa), così da misurare quanto l'export italiano abbia reagito all'aumento delle aliquote tariffarie applicate dal secondo mercato di destinazione per i nostri prodotti. Secondo la nostra analisi l'Italia risulta meno reattiva della media nei primi tre mesi (elasticità del valore importato pari a -0,38 a un mese, contro -0,85 della media, ovvero rispettivamente circa -3,5% e -7,6% per un aumento dei dazi di 10 punti), per poi convergere all'effetto medio dagli orizzonti intermedi in avanti (circa -1,00 a sei mesi e -1,4 a nove mesi, ovvero rispettivamente circa -9% e -12% per un aumento dei dazi di 10 punti, risultati in linea con quelli di altri istituti che

³ L'elasticità è riferita a $\ln(1+\text{dazio})$: 10 punti di dazio equivalgono a un incremento di circa 0,095 (non 0,10, per effetto del logaritmo) e la conversione in termini percentuali riduce lievemente il valore.

Grafico D

L'Italia è meno reattiva del resto del mondo nel brevissimo termine ma poi si riallinea

(Elasticità dell'import e dei prezzi praticati dagli esportatori ai dazi USA – Italia vs media dei paesi esportatori)



* Nel grafico sono rappresentati i risultati di una regressione IV, che ha come variabili dipendenti i valori e i prezzi (incluso o escluso il dazio) e come variabile indipendente la variazione tariffaria effettivamente verificatasi, strumentata con la variazione tariffaria annunciata. Per studiare gli effetti eterogenei per paese di origine, nella regressione è presente una variabile dicotomica per l'Italia, anch'essa strumentata. I coefficienti sono stimati utilizzando una Local Projections (Dube, Girardi, Jordà e Taylor 2025¹) separata per ogni periodo, controllando per effetti fissi prodotto-tempo e paese. Gli intervalli di confidenza al 90% sono riportati come aree; laddove intersecano lo zero l'effetto si deve considerare come non significativo. Gli errori standard sono raggruppati al livello paese di origine.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati US Census Bureau e Budget Lab Yale.

¹ Si veda Dube A., Girardi D., Jordà Ò. e Taylor A. M. (2025), "A local projections approach to difference-in-differences", Journal of Applied Econometrics, vol. 40, n. 7, pp. 741-758.

stimano circa -6,4% per l'Italia nel breve periodo⁴). Il pass-through italiano è lievemente inferiore alla media; quindi, gli esportatori italiani assorbono una quota un po' maggiore del dazio. Applicando l'elasticità italiana allo shock tariffario effettivamente sopportato dall'Italia – con un aumento dell'aliquota applicata media dal 2,3% del 2024 a circa l'11% post-accordo, inferiore al 15% "sulla carta" per via delle esenzioni – si stima un calo del valore importato dagli Stati Uniti dall'Italia che si accentua man mano che le nuove aliquote entrano pienamente in vigore: pressoché nullo nel primo mese, intorno al 2% a 2-3 mesi, fino a circa il 9% a nove mesi.

Nel complesso, l'impatto dei dazi sull'export italiano risulta più contenuto nel breve periodo, ma si rafforza progressivamente fino a convergere verso l'effetto medio stimato a livello globale. La minore reattività iniziale dell'export italiano potrebbe risiedere nella capacità degli esportatori di assorbire temporaneamente una quota maggiore del dazio, comprimendo i margini per contenere l'aumento dei prezzi sul mercato statunitense e preservare le relazioni commerciali e le quote di mercato. Con il protrarsi dello shock, tuttavia, questa strategia diventa meno sostenibile: il trasferimento del dazio sui prezzi tende ad aumentare e le quantità esportate si adeguano progressivamente, determinando una convergenza dell'impatto verso quello medio osservato a livello globale. Il vantaggio relativo iniziale tende quindi a esaurirsi con il pieno dispiegarsi dello shock tariffario.

⁴ Si veda Banca d'Italia (2026), Relazione annuale.

La Cina: principale mercato di fornitura extra-UE

Se gli Stati Uniti hanno assunto un ruolo sempre più rilevante come mercato di destinazione per le esportazioni italiane, soprattutto in alcuni comparti a elevata crescita come la farmaceutica, dal lato degli approvvigionamenti è aumentata parallelamente la centralità della Cina come fornitore dell'economia italiana. Il fenomeno non riguarda soltanto l'aumento complessivo dei flussi, ma anche un progressivo cambiamento della loro composizione: accanto ai tradizionali prodotti caratterizzati da elevati volumi e valori unitari contenuti, una quota crescente degli acquisti dalla Cina è costituita da input intermedi e beni tecnologicamente avanzati, utilizzati direttamente nei processi produttivi italiani.

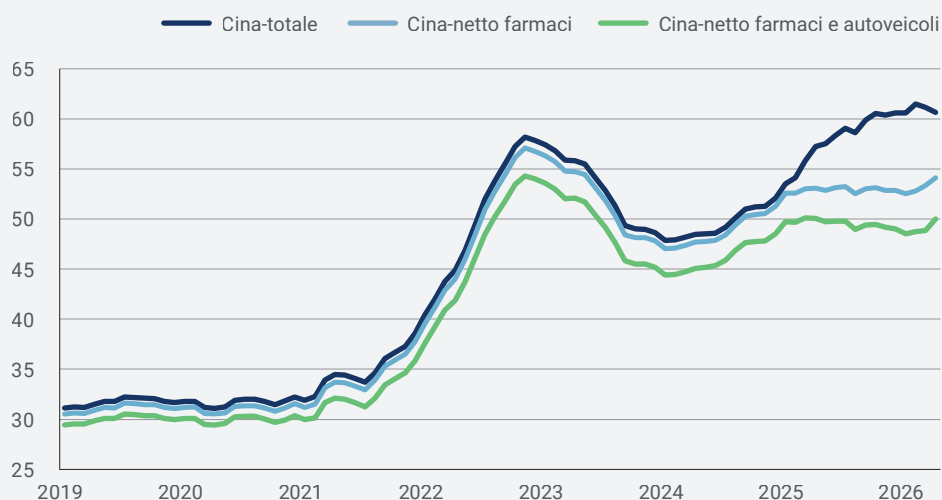
Nel 2025 questa dinamica è risultata particolarmente evidente. La Cina è stata il paese di origine che ha fornito il maggiore contributo alla crescita degli acquisti italiani dall'estero, con un incremento fortemente concentrato in due comparti: prodotti farmaceutici e autoveicoli. Il valore delle importazioni farmaceutiche dalla Cina è quasi decuplicato rispetto al 2024, mentre quello degli autoveicoli è aumentato del 63%. Il confronto tra il valore complessivo degli acquisti e quello calcolato al netto di queste componenti mostra quindi come una parte significativa dell'accelerazione registrata nell'ultimo anno sia riconducibile a un numero limitato di prodotti (Grafico 5).

L'aumento della presenza cinese in questi comparti non costituisce tuttavia soltanto un fenomeno congiunturale. Tra il 2019 e il 2025 la quota della Cina sulle importazioni italiane provenienti dai paesi extra-UE è cresciuta di circa 20 punti percentuali sia nella farmaceutica sia negli autoveicoli. Il balzo osservato nel 2025 si inserisce quindi in una tendenza di medio periodo, caratterizzata da un progressivo rafforzamento della Cina come fornitore del mercato italiano.

Nel complesso, i dati mostrano che la resilienza degli scambi italiani nel 2025 è stata sostenuta da relazioni commerciali molto concentrate: dal lato delle esportazioni, nella farmaceutica diretta verso gli Stati Uniti; dal lato delle importazioni, nei prodotti farmaceutici e negli autoveicoli provenienti dalla Cina. La crescita appare pertanto

Grafico 5
**Nel 2025 farmaceutico
e autoveicoli spingono
la crescita degli acquisti
dalla Cina**

(Import mensile dalla Cina, somma
mobile a 12 termini, miliardi di euro)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Istat.

significativa, ma meno diffusa di quanto suggerisca il dato aggregato e fortemente dipendente dall'andamento di pochi comparti e mercati.

Il confronto tra la performance dell'export settoriale italiano e la variazione della quota della Cina sulle importazioni italiane restituisce dinamiche molto differenziate tra i comparti. Pur non consentendo di stabilire un nesso causale, questa lettura congiunta offre un quadro più completo della loro evoluzione (Grafico 6). Il caso più significativo è quello della farmaceutica, dove tra il 2022 e il 2025 la forte crescita dell'export italiano si è accompagnata a un aumento di oltre 10 punti percentuali della quota cinese sulle importazioni del settore. A questa dinamica potrebbe contribuire anche la crescente presenza della Cina nella chimica, importante comparto a monte della filiera farmaceutica. Una possibile interpretazione è che il maggiore ricorso a input chimici cinesi, caratterizzati da un favorevole rapporto qualità-prezzo, abbia contribuito a contenere i costi di produzione e a sostenere la competitività delle imprese farmaceutiche italiane. Si tratta tuttavia di un'ipotesi che richiederebbe informazioni più dettagliate sulle relazioni di filiera³.

Nel complesso, il quadro settoriale è molto eterogeneo e non evidenzia una relazione sistematica tra maggiore penetrazione delle importazioni cinesi e peggioramento della performance dell'export italiano. Solo chimica e gomma-plastica si collocano infatti nel quadrante caratterizzato contemporaneamente da un aumento della quota cinese e da una contrazione dell'export. In diversi altri comparti, invece, la debolezza delle esportazioni si accompagna a una riduzione della presenza cinese, suggerendo che le difficoltà siano riconducibili ad altri fattori.

Il fenomeno farmaceutico rappresenta l'esempio più evidente di un cambiamento più generale

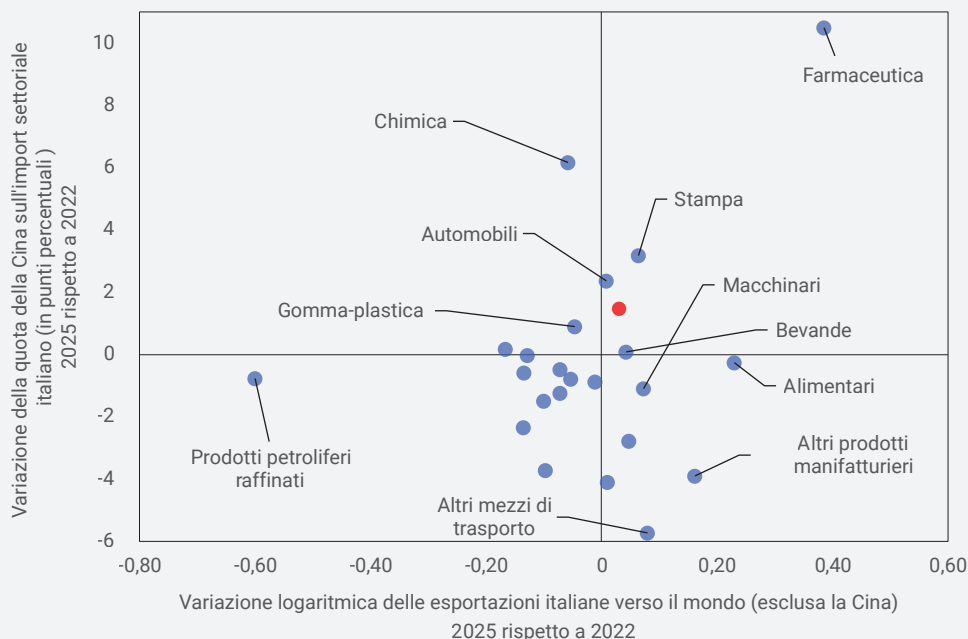
La crescente importanza della Cina non riguarda infatti soltanto i prodotti destinati al consumo finale: una parte consistente degli acquisti italiani è costituita da beni utilizzati all'interno del sistema produttivo. Nel 2025 quasi il 60% del valore importato dalla Cina era rappresentato da beni intermedi, oltre un terzo da prodotti di consumo e poco più di un decimo da beni strumentali. Negli ultimi anni il peso degli intermedi è inoltre aumentato sia all'interno del paniere cinese sia rispetto al complesso degli approvvigionamenti italiani dai paesi extra-UE: la quota cinese sulle importazioni extra-UE di beni intermedi è infatti raddoppiata, avvicinandosi al 20% nel 2025.

La penetrazione cinese è ancora più elevata negli altri raggruppamenti: quasi il 40% dei beni strumentali importati dall'Italia dai paesi extra-UE proviene dalla Cina, mentre per i prodotti di consumo la quota si colloca intorno al 30%. Nel caso dei beni strumentali, questa elevata incidenza deve comunque essere letta considerando che oltre due terzi degli acquisti italiani complessivi provengono ancora dai partner dell'Unione Europea. Resta tuttavia evidente che la Cina occupa una posizione di primo piano tra i fornitori esterni all'UE non soltanto per la domanda finale, ma anche per componenti, input e macchinari necessari alla produzione italiana.

³ Si veda Centro Studi Confindustria (2023), "Catene di fornitura, tra autonomia strategica e nuova globalizzazione", Temi di ricerca.

Grafico 6

Farmaceutica: crescono insieme export italiano e quota cinese sull'import



* In rosso il totale scambiato.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Cresce il contenuto tecnologico delle importazioni dalla Cina

Alla crescente rilevanza quantitativa delle forniture cinesi si accompagna una trasformazione della loro composizione. L'avanzamento tecnologico della struttura produttiva cinese trova infatti riscontro anche nel paniere acquistato dall'Italia, nel quale i prodotti più sofisticati hanno assunto un peso progressivamente maggiore (si veda Box 1.3).

Un'indicazione particolarmente chiara proviene dagli Advanced Technology Products (ATP), classificazione che individua beni appartenenti a settori ad alta tecnologia, caratterizzati dall'incorporazione di applicazioni tecnologiche avanzate. Tra il 2019 e il 2025 la quota della Cina sulle importazioni italiane di ATP è più che raddoppiata, dal 14,2 al 34,8%. Il cambiamento non ha riguardato soltanto il valore degli acquisti, ma anche la loro composizione. Nel 2019 il paniere tecnologico proveniente dalla Cina era dominato soprattutto dall'information and communication technology; nel 2025 è invece aumentato sensibilmente il peso delle biotecnologie e delle life sciences, in larga parte per effetto delle produzioni legate alla farmaceutica (Grafico 7).

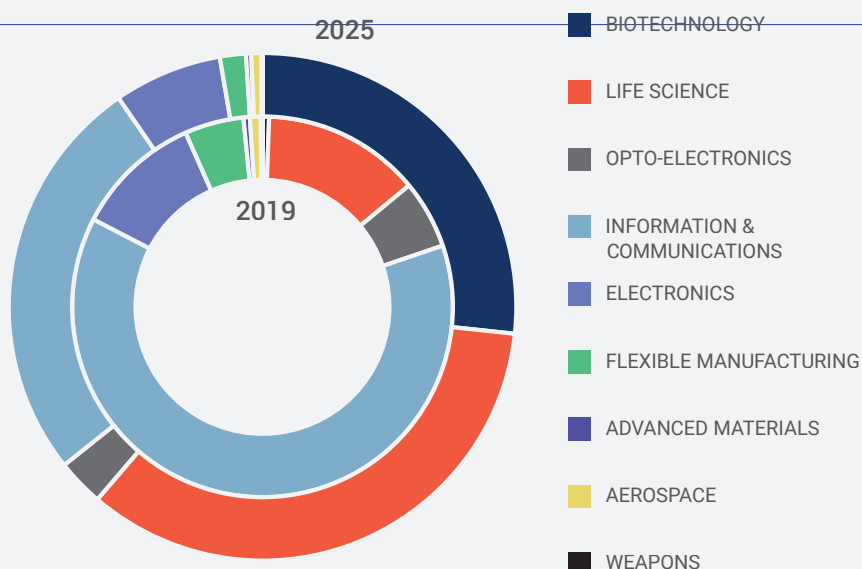
L'aumento del peso dei prodotti tecnologici ha contribuito anche a modificare la concentrazione merceologica delle importazioni (Grafico 8). Tra il 2019 e il 2025 l'indice di Herfindahl-Hirschman calcolato sull'intero paniere a sei cifre è aumentato da circa 0,006 a oltre 0,023. Circa tre quarti di questo incremento sono spiegati dall'aumento del peso degli ATP sul totale delle importazioni dalla Cina, mentre il restante quarto è riconducibile a una maggiore concentrazione all'interno dello stesso gruppo dei prodotti tecnologicamente avanzati.

Il livello assoluto dell'indice rimane comunque relativamente contenuto. Le importazioni italiane dalla Cina continuano quindi a essere distribuite su un numero molto ampio di prodotti e non risultano, nel loro complesso, dominate da poche categorie. All'interno degli ATP emergono però alcuni punti di maggiore esposizione: l'aumento della concentrazione è quasi interamente riconducibile a tre prodotti a sei cifre, due dei quali

Grafico 7

In aumento la componente delle biotecnologie dalla Cina

(Composizione % delle 10 macro categorie dell'ATP* importate dalla Cina)



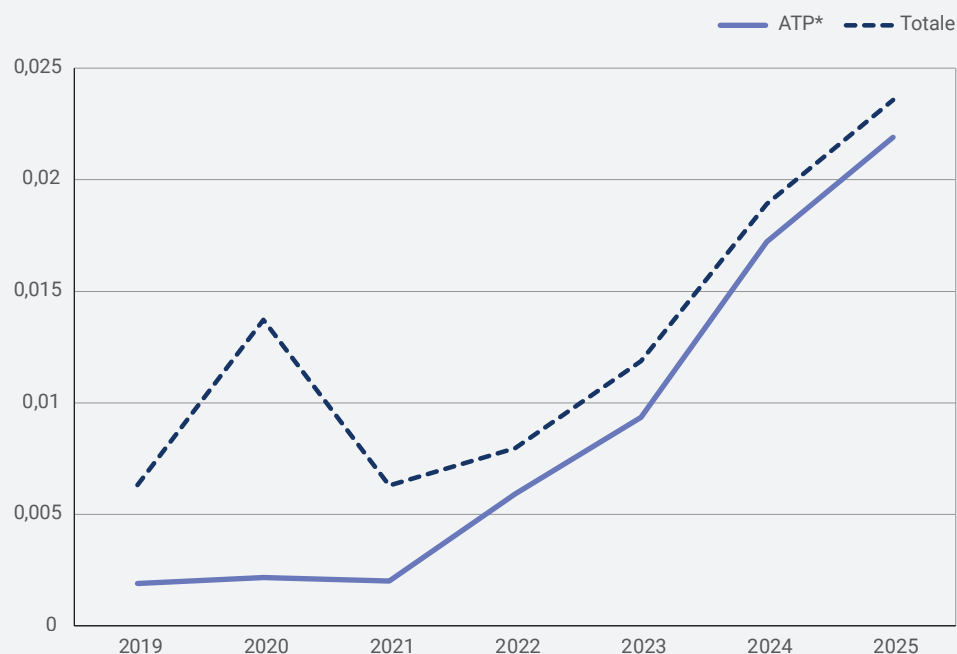
* L'espressione Advanced Technology Product (ATP) si riferisce a una categoria commerciale e doganale internazionale — definita in origine dallo US Census Bureau — che classifica i prodotti contenenti tecnologie all'avanguardia. I prodotti si qualificano come ATP in base a tre requisiti: derivano da un settore ad alta tecnologia riconosciuto, ne rappresentano l'avanguardia e costituiscono una parte fondamentale della classificazione doganale di appartenenza.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Grafico 8

Forte crescita della concentrazione dell'import italiano dalla Cina

(Indice di Herfindahl-Hirschman** calcolato sui prodotti HS6 e sul sottogruppo ATP)



*Prodotti contenenti tecnologie all'avanguardia. **L'indice HHI è calcolato come la somma delle quote prodotto HS6 al quadrato.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Istat.

appartenenti al comparto chimico-farmaceutico e uno, di peso molto inferiore, all'ICT. Il quadro che ne deriva, è quindi, quello di una dipendenza tecnologica relativamente diffusa, ma accompagnata da specifici elementi di vulnerabilità in un numero ristretto di input strategici.

Un'ulteriore indicazione della crescente rilevanza delle relazioni già consolidate è fornita dalla scomposizione della crescita tra margine intensivo ed estensivo. Circa il 90% dell'aumento delle importazioni dalla Cina tra il 2019 e il 2025 è riconducibile al margine intensivo, cioè all'aumento del valore degli acquisti di beni che l'Italia importava già dalla Cina. Il contributo netto dell'ingresso di nuove categorie merceologiche è invece molto più limitato. Il rafforzamento cinese non deriva dunque principalmente dall'ingresso in nuovi segmenti del mercato italiano, ma dalla maggiore esposizione verso forniture già consolidate, soprattutto nei comparti tecnologicamente avanzati.

Non solo più quantità: cambia anche il valore unitario dei prodotti importati

La crescente sofisticazione degli acquisti dalla Cina emerge anche analizzando separatamente le due componenti che determinano il valore delle importazioni: quantità e valori medi unitari (VMU). Questa distinzione è essenziale perché la crescita del valore importato può derivare dall'aumento dei volumi acquistati, dalla crescita del valore per unità di prodotto oppure dalla combinazione delle prime due dinamiche.

I valori medi unitari devono essere interpretati con cautela: non costituiscono una misura pura né del prezzo né della qualità, poiché possono riflettere anche variazioni nella composizione dei beni contenuti all'interno della stessa categoria doganale, oltre che movimenti dei prezzi e del cambio. La loro dinamica fornisce tuttavia indicazioni utili circa un possibile riposizionamento del paniere verso prodotti a maggiore valore unitario.

Tra il 2019 e il 2025 i VMU delle importazioni dalla Cina sono aumentati in un insieme molto ampio di settori e, in numerosi casi, la crescita è risultata più intensa rispetto a quella osservata per gli stessi prodotti acquistati dagli altri fornitori extra-UE. L'espansione cinese non è quindi riconducibile esclusivamente all'aumento delle quantità. Questa relazione non implica un nesso causale, ma suggerisce l'esistenza di strategie differenti: in alcuni comparti la penetrazione cinese procede soprattutto attraverso l'espansione delle quantità; in altri, attraverso un riposizionamento verso prodotti con valori unitari più elevati⁴.

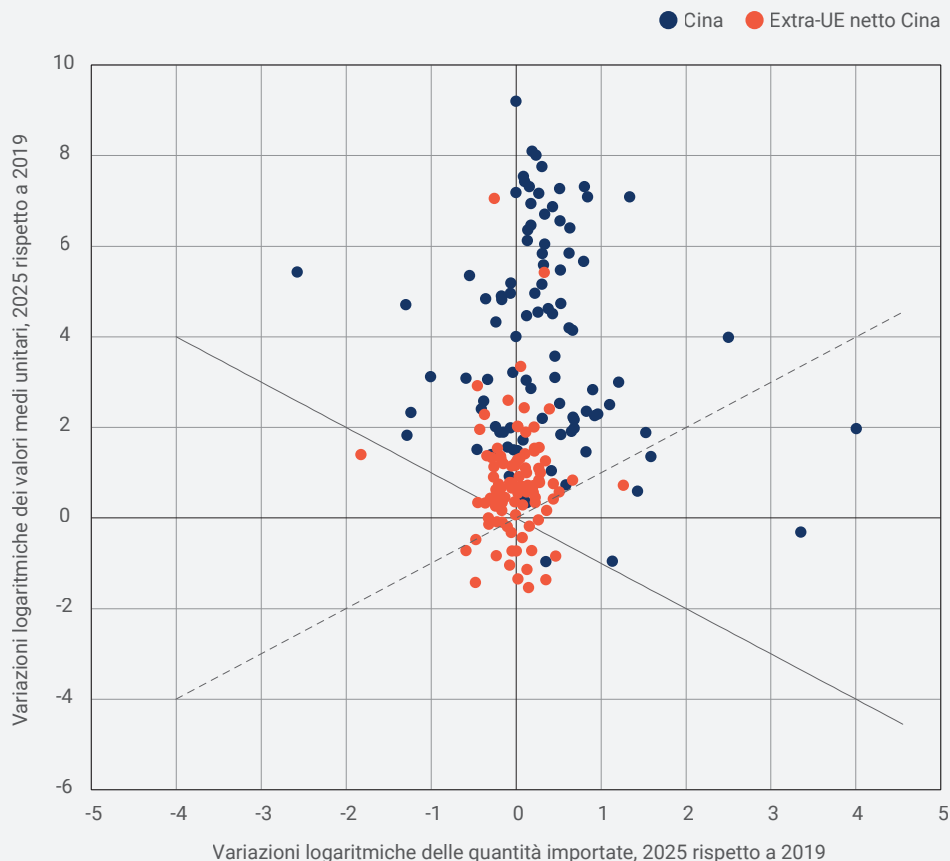
La distribuzione settoriale mette contemporaneamente in evidenza una relazione negativa tra la dinamica relativa delle quantità e quella dei valori medi unitari: rispetto agli altri fornitori extra-UE, gli aumenti relativamente più elevati dei VMU tendono ad associarsi a una crescita meno sostenuta dei volumi (Grafico 9). Il risultato non individua un rapporto causale, ma suggerisce la compresenza di strategie competitive differenti: in alcuni comparti la penetrazione cinese continua ad avvenire principalmente attraverso l'espansione delle quantità; in altri è accompagnata da un riposizionamento verso prodotti caratterizzati da valori unitari più elevati.

⁴ Si veda Rotunno L. e Ruta M. (2024), "Trade implications of China's subsidies", IMF Working Paper, n. 24/180.

Grafico 9

Aumentano i valori medi unitari dell'import italiano dalla Cina

(Import italiano dalla Cina e dagli altri paesi extra-UE, prodotti HS a due digit, quantità e valori medi unitari)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

L'analisi a livello aggregato nasconde tuttavia un'elevata eterogeneità tra i singoli beni. Per questa ragione, confrontando a livello di prodotto a sei cifre l'andamento delle quantità e dei valori medi unitari delle importazioni dalla Cina con quello degli stessi beni provenienti dagli altri paesi extra-UE, è possibile distinguere quattro gruppi (Tabella 1). Sono classificati come "prodotti in rafforzamento" quelli per i quali sia le quantità sia i valori medi unitari crescono più rapidamente rispetto agli altri fornitori extra-UE. I prodotti "quantity driven" presentano invece un vantaggio relativo principalmente nella dinamica delle quantità, mentre quelli "VMU driven" si caratterizzano soprattutto per una crescita relativamente più intensa dei valori medi unitari. Rientrano infine tra i prodotti in "arretramento" quelli per i quali entrambe le componenti presentano una dinamica meno favorevole rispetto agli altri paesi extra-UE.

I risultati confermano la natura duale del processo di rafforzamento cinese. Da un lato, persiste il tradizionale vantaggio competitivo basato sulla capacità di fornire grandi quantità a valori unitari relativamente contenuti; dall'altro, sta assumendo un peso molto maggiore una componente di prodotti per i quali crescono simultaneamente volumi e valori medi unitari.

I prodotti in rafforzamento rappresentano soltanto il 16,2% dei codici importati, ma sono quelli che hanno registrato la crescita più intensa. Di conseguenza, il loro peso sull'import complessivo dalla Cina è salito dal 12,8 al 38,7%. Nello stesso periodo il valore medio unitario è più che triplicato, da 4,6 a 15,4 euro per chilogrammo. In questo gruppo l'avanzamento della Cina non è quindi spiegato soltanto dall'aumento dei volumi, ma da un miglioramento contemporaneo di entrambe le dimensioni considerate. La

Tabella 1
 Si rafforza la presenza dei prodotti cinesi in quantità e valori medi unitari

Tipologia di prodotti*	N. di prodotti 2025	Quota N. prodotti (%)	Valore importato 2019 (mld di euro)	Valore importato 2025 (mld di euro)	Valore medio unitario (€ per Kg) 2025	Valore medio unitario (€ per Kg) 2025	Tasso di crescita medio annuo 2019-2025
Rafforzamento	570	16,2	3,6	20,6	4,6	15,4	33,9
Quantity driven	1761	49,9	12,4	20,8	4,9	3,6	9,0
VMU driven	716	20,3	4,9	5,3	2,9	4,9	1,4
Arretramento	481	13,6	7,2	6,6	5,9	6,9	-1,4
Totale	3528	100	28,1	53,3	4,5	5,8	11,3

* Tipologia di prodotti definita considerando la crescita delle quantità e dei valori medi unitari a livello di prodotto a sei digit dalla Cina relativamente a quella delle due componenti dell’import degli stessi prodotti dagli altri paesi extra-UE:
Rafforzamento: crescono entrambe le componenti, quantità e valori medi unitari;
Quantity driven: cresce la quantità;
VMU driven: crescono i valori medi unitari;
Arretramento: diminuiscono entrambe le componenti, quantità e valori medi unitari.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

concentrazione settoriale è però molto marcata, con un peso predominante della farmaceutica e, in particolare, dei prodotti a base di ormoni.

All’estremo opposto, i prodotti quantity driven rappresentano quasi la metà dei codici importati e nel 2025 generano poco più di 20 miliardi di euro di acquisti. Il loro valore è aumentato da 12,4 a 20,8 miliardi, mentre il valore medio unitario è sceso da 4,9 a 3,6 euro per chilogrammo. È quindi soprattutto l’espansione delle quantità ad aver sostenuto la crescita. Questo gruppo comprende numerosi prodotti di plastica, ferro e acciaio, altri manufatti in metallo e macchinari elettrici e rappresenta la componente nella quale rimane più evidente il tradizionale modello competitivo cinese basato su grandi volumi e valori unitari contenuti.

Molto più limitato è stato invece il contributo dei prodotti VMU driven: nonostante rappresentino oltre un quinto dei codici, il loro valore è aumentato soltanto da 4,9 a 5,3 miliardi e il peso sul totale è diminuito dal 17,4 al 10%. L’incremento del valore medio unitario, quando non è accompagnato da una dinamica favorevole delle quantità, non sembra quindi sufficiente a produrre un significativo guadagno di posizione sul mercato italiano. I prodotti in arretramento hanno infine ridotto sia il proprio valore, da 7,2 a 6,6 miliardi di euro, sia il proprio peso sul totale degli acquisti dalla Cina, dal 25,6 al 12,4%.

Il cambiamento emerge anche confrontando direttamente il livello dei valori medi unitari. Nel 2025 circa il 35% del valore delle importazioni italiane dalla Cina era costituito da prodotti per i quali il VMU cinese risultava superiore a quello degli stessi beni acquistati dagli altri paesi extra-UE. In termini di numerosità si tratta di oltre un quinto dei codici importati. Per gran parte di questi prodotti tale condizione era già presente nel 2019: l’evidenza non descrive quindi soltanto un recente processo di catching-up, ma anche il consolidamento di una presenza cinese già posizionata in segmenti a valori unitari relativamente elevati.

Ancora una volta, però, questa componente è fortemente concentrata nella farmaceutica, che rappresenta circa il 70% del valore dei prodotti cinesi con VMU superiori a quelli degli altri fornitori extra-UE. A notevole distanza seguono abbigliamento, tessile e pelletteria, apparecchi elettrici, prodotti in metallo, plastica, macchinari e strumenti di precisione.

Nel complesso, il quadro che emerge è quindi più articolato rispetto alla tradizionale rappresentazione della Cina come fornitore esclusivamente orientato verso produzioni standardizzate e a basso costo. Questa componente continua a essere rilevante e coinvolge una parte molto ampia dei prodotti importati; parallelamente, tuttavia, è rapidamente aumentato il peso di beni intermedi, input tecnologicamente avanzati e prodotti a valore unitario più elevato (Aprigliano et Al, Banca d'Italia, 2026)⁵. Il comparto farmaceutico costituisce il caso più evidente di questa trasformazione e, contemporaneamente, mostra come le forniture cinesi possano essere strettamente connesse alla competitività internazionale delle produzioni italiane.

La crescente centralità della Cina assume quindi una valenza ambivalente. Da una parte, l'accesso a input, componenti e beni tecnologici competitivi può ridurre i costi e sostenere le produzioni italiane destinate anche ai mercati esteri (Amiti et Al, 2020)⁶; dall'altra, l'aumento dell'esposizione verso pochi fornitori e specifici beni difficilmente sostituibili può accrescere la vulnerabilità delle filiere nazionali a shock geopolitici, restrizioni commerciali o interruzioni dell'offerta.

In questa prospettiva, la politica europea deve mirare a ridurre le dipendenze più critiche attraverso la diversificazione degli approvvigionamenti e il rafforzamento della capacità produttiva interna, senza rinunciare alle complementarità con la Cina che, soprattutto negli input intermedi e tecnologicamente avanzati, contribuiscono alla competitività delle filiere italiane.

⁵ Si veda Aprigliano V., Bencivelli L., Borin A., Contedua F. P., Corsello F., Federico S., Giordano C., Leone F., Mancini M., Panon L., Patrignani L. e Pica S. (2026), "China Shock 2.0: structural drivers and implications for the euro area", Banca d'Italia.

⁶ Si veda Amiti, M., Dai, M., Feenstra, R., C., e Romalis, J., "How did China's WTO entry affect U.S. prices?" *Journal of International Economics*, 2020.

Le province italiane tra apertura commerciale e resilienza dopo la pandemia

Benefici e rischi dell'apertura commerciale

La pandemia ha riportato al centro del dibattito il rapporto tra integrazione internazionale e capacità dei sistemi produttivi di assorbire gli shock. L'apertura commerciale amplia i mercati di sbocco, diversifica fornitori e tecnologie e favorisce la partecipazione alle catene globali del valore, ma può anche trasmettere più rapidamente interruzioni di produzione e approvvigionamento. Le evidenze successive al Covid hanno tuttavia ridimensionato l'idea che filiere più corte e domestiche siano automaticamente più resilienti (si veda, Bonadio et al., 2021)¹: contano soprattutto la diversificazione delle fonti, la struttura produttiva e la capacità dei territori di trattenere il valore generato dalla domanda estera (si veda Monti, 2025)².

Scambi e valore aggiunto provinciale post-Covid

Il Centro Studi Confindustria ha analizzato le 107 province italiane nel periodo 2020-2023 per valutare la relazione tra apertura agli scambi e ripresa dell'attività economica, con particolare attenzione ai due principali partner extra-UE, rispettivamente di sbocco (delle esportazioni) e origine (delle importazioni): Stati Uniti e Cina.

A livello territoriale emerge, infatti, una correlazione marginalmente positiva tra apertura agli scambi delle province (misurata dal rapporto tra scambi con l'estero e valore aggiunto) e risalita del valore aggiunto post-Covid. Un punto percentuale di maggiore apertura è associato, in media, a circa 0,01 punti percentuali di crescita aggiuntiva del valore aggiunto provinciale. Il risultato suggerisce che l'integrazione internazionale abbia accompagnato la ripresa, pur spiegando solo una parte dell'ampia eterogeneità tra territori (Grafico A).

Il legame è più evidente (per quanto ancora contenuto) nella manifattura, il comparto maggiormente esposto alla domanda estera e integrato nelle catene globali del valore: un punto percentuale di maggiore apertura è associato a circa 0,04 punti percentuali di crescita aggiuntiva (Grafico B). L'indicatore riflette quindi non solo l'intensità degli scambi, ma anche caratteristiche strutturali dei sistemi locali, come produttività, competitività e capacità di organizzare reti internazionali di fornitura.

Indicazioni più nette emergono se si considerano i legami commerciali a livello provinciale con gli Stati Uniti: un punto percentuale aggiuntivo di apertura verso il mercato statunitense nel 2020 è associato a una crescita del valore aggiunto più elevata di circa 0,1 punti percentuali, sia nel 2021 sia nella media del periodo 2021-2023. Il mercato USA si conferma quindi particolarmente rilevante per la capacità dei territori più internazionalizzati di beneficiare della ripresa della domanda estera (Grafico C).

¹ Bonadio, B., Huo, Z., Levchenko, A.A., Pandalai-Nayar, N. (2021), "Global Supply Chains in the Pandemic", *Journal of International Economics*, vol. 133.

² Monti, P. (2025), "Regional Activity and Participation in National and International Value Chains: Evidence for Italy", *Journal of Regional Science*, vol. 65, n. 4, pp. 1237-1264.

Grafico A
Le province con maggiore apertura commerciale nel 2020 hanno recuperato meglio l'anno successivo

(Rapporto tra scambi con l'estero a livello provinciale e valore aggiunto nel 2020 e var. % del VA nel 2021)

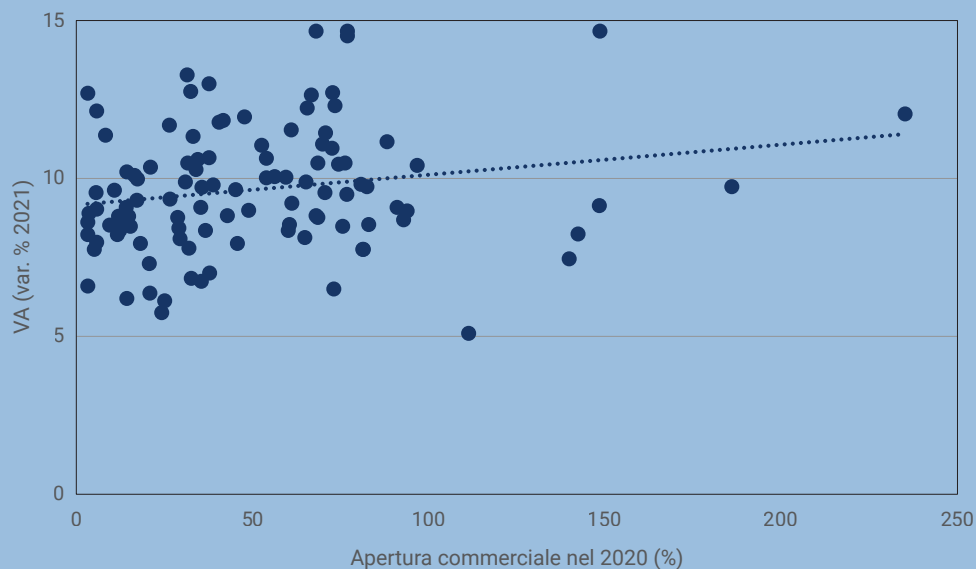


Grafico B
La manifattura rafforza il legame tra apertura commerciale e crescita del valore aggiunto

(Rapporto tra scambi manifatturieri con l'estero a livello provinciale e valore aggiunto manifatturiero e var. % del VA manifatturiero nel 2021)

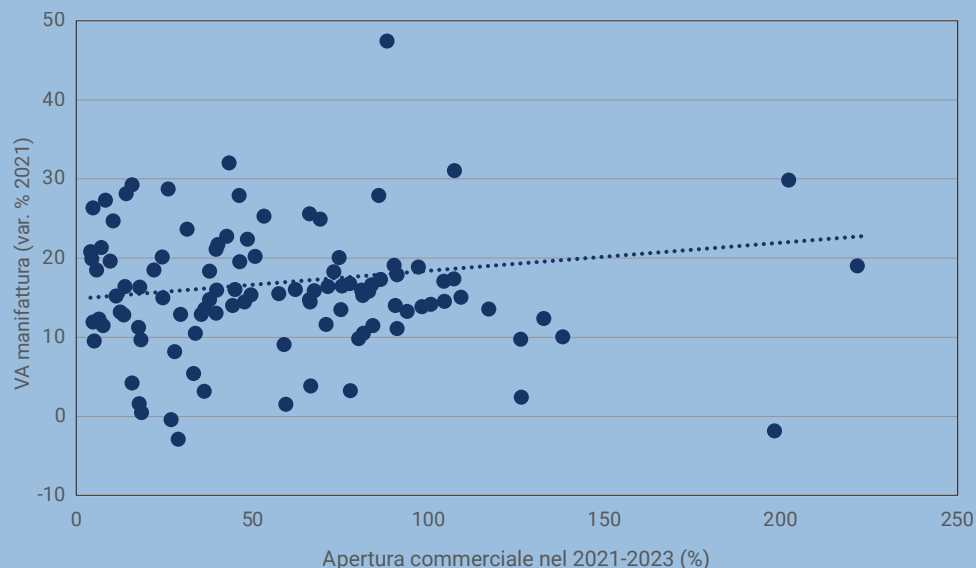
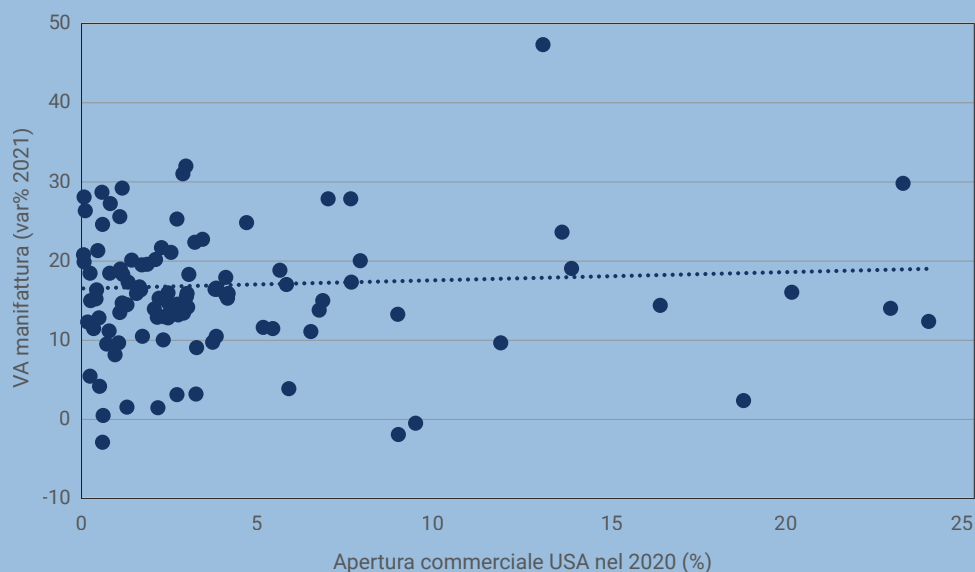


Grafico C
La maggior apertura agli Stati Uniti sostiene la crescita provinciale italiana

(Rapporto tra scambi manifatturieri con gli USA a livello provinciale e valore aggiunto manifatturiero e var. % del VA manifatturiero nel 2021)



Fonti: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Istat.

La rilevanza dei mercati USA e Cina

La sola quota di interscambio non è tuttavia sufficiente a spiegare la performance provinciale: territori con un'esposizione simile possono presentare strutture produttive e dipendenze dalle forniture molto diverse, mentre le esposizioni indirette lungo le filiere non sono pienamente colte dagli scambi diretti.

Risultati più significativi emergono considerando la specializzazione geografica degli scambi, misurata dal vantaggio comparato rivelato³. Le province relativamente più specializzate nelle esportazioni verso gli Stati Uniti hanno registrato una crescita più elevata dell'export nel 2021-2023. Allo stesso tempo, una maggiore specializzazione nelle importazioni dalla Cina è associata non soltanto a una dinamica più vivace degli acquisti dall'estero, ma anche a una crescita più favorevole delle esportazioni, con un effetto complessivamente positivo sul saldo commerciale.

Una connessione consolidata con il mercato di sbocco statunitense e con quello di approvvigionamento cinese sembra quindi aver favorito una ripartenza più robusta degli scambi. In particolare, almeno fino al 2023, la maggiore penetrazione delle merci cinesi nei territori italiani è stata più che compensata dall'aumento delle vendite all'estero. Il risultato va però interpretato con cautela, perché non incorpora le dinamiche più recenti né i rischi geopolitici connessi a dipendenze concentrate, soprattutto nelle filiere strategiche e ad alta tecnologia. Nel complesso, la resilienza post-Covid delle province italiane appare legata non solo al grado di apertura, ma soprattutto alla qualità e alla composizione dell'integrazione internazionale.

³ L'indice di vantaggio comparato rivelato, o indice di Balassa, è definito come il rapporto tra due quote: al numeratore il peso di un dato paese sul totale dell'export (import) provinciale e al denominatore il peso dello stesso paese sul totale dell'export (import) italiano. Un valore maggiore di 1 indica che quel paese è un mercato di destinazione (origine) relativamente più importante per gli scambi provinciali rispetto a quelli nazionali, e viceversa.

Le dipendenze critiche nelle catene globali del valore: il caso italiano

Gli scambi commerciali non rispondono soltanto a logiche di efficienza economica ma possono trasformarsi in una leva di pressione politica. I legami commerciali, infatti, generano forme di dipendenza reciproca che raramente sono simmetriche, e proprio questa asimmetria può essere sfruttata da uno Stato a danno di un altro per ottenere vantaggi negoziali o geopolitici.

Una forma di dipendenza commerciale particolarmente rilevante, o critica, riguarda le forniture dall'estero di input difficilmente sostituibili, da pochi paesi e a potenziale rischio geopolitico, necessari per la produzione industriale, soprattutto in settori di rilevanza strategica.

Per l'industria italiana, un'analisi del Centro Studi Confindustria⁷ individua le importazioni critiche in base alla concentrazione dei fornitori extra-europei e alla capacità dell'industria italiana di sostituire quelle forniture con produzione nazionale o europea (approssimate rispettivamente dall'export italiano e dagli scambi intra-UE).

L'analisi si focalizza su materie prime⁸ e prodotti energetici e sui beni manifatturieri intermedi e di investimento (che rientrano tra i ventuno settori manifatturieri secondo la classificazione ISIC Rev. 4⁹); ovvero, sulle forniture estere utilizzate nei processi produttivi, escludendo i beni di consumo¹⁰. Eventuali interruzioni o discontinuità nelle catene di fornitura avrebbero effetto a catena sulla disponibilità e sui prezzi. In particolare, la sostituibilità tra i fattori intermedi è in media più difficile, soprattutto nel breve termine, e può portare a un effetto moltiplicatore degli shock lungo l'intera catena di produzione¹¹.

Le importazioni italiane che si possono configurare come dipendenze critiche corrispondono a quasi il 7% del totale dell'import extra-UE di prodotti industriali, se consideriamo la varietà, cioè il numero, dei prodotti importati: tra i circa 3.600 prodotti industriali extra-UE importati in media ogni anno tra il 2015 e il 2024, circa 240 presentano una fornitura molto concentrata, con saldo marcatamente negativo e difficilmente sostituibile con fornitori italiani o europei (Grafico 10). In valore la quota è più alta, circa il 12%, pur avendo registrato un calo negli ultimi anni (dal 17,5% tra il

⁷ L'analisi è condotta su dati BACI-CEPII, Ocse, Commissione Europea e International Trade Agency. Si vedano Centro Studi Confindustria (2023) e Pignatti e Puccioni (2025) per i dettagli sulla metodologia.

⁸ Del settore primario, ad eccezione di quelle afferenti alla filiera dell'agricoltura, silvicoltura, pesca. Vengono inoltre considerate tutte le materie prime agricole e dell'allevamento classificate nelle altre filiere, ad esempio lana e cotone per la filiera del tessile. Le filiere sono definite secondo la classificazione Broad Economic Categories Rev. 5.

⁹ L'analisi si basa su dati commerciali bilaterali (BACI-CEPII), che registrano l'ultima provenienza del prodotto, non l'origine ultima della merce, e colgono quindi le sole dipendenze dirette (di primo livello): da chi importiamo un prodotto. Restano invisibili le dipendenze di secondo livello – le triangolazioni via hub commerciali (una fornitura attribuita a Svizzera, Paesi Bassi o Singapore può celare un'origine diversa ri-esportata), e soprattutto le dipendenze incorporate a monte, quando un bene importato da un partner affidabile è a sua volta prodotto con input critici (materie prime, intermedi, principi attivi) di origine terza. Ne consegue che l'esposizione verso alcuni fornitori è verosimilmente sottostimata, mentre l'affidabilità apparente di alcuni partner di prossimità o di intermediazione può mascherare una dipendenza a monte non osservabile in questi dati.

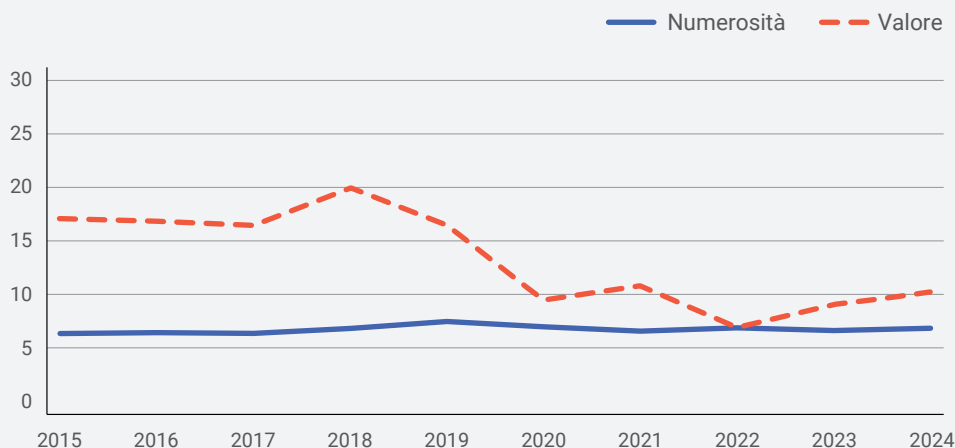
¹⁰ Rientrano nell'analisi, però, i prodotti energetici che sono in alcuni casi classificati come beni di consumo (es. gas naturale).

¹¹ Si vedano Atalay E. (2017), "How important are sectoral shocks?", American Economic Journal: Macroeconomics, vol. 9, n. 4; Alvarez V., Fujii B. C. e Świącki T. (2022), "Cross-Border Intra-Firm Trade and the Propagation of Idiosyncratic Shocks: A New Dataset".

Grafico 10

Ricomposizione delle dipendenze nel tempo

(Quota delle dipendenze critiche sul totale dell'import extra-UE, in numerosità e valore)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACI-CEPII.

2015-2019 al 9% tra il 2020-2023). In effetti, il valore dell'import critico mostra un'elevata variabilità annuale, dal 16% del totale nel 2019 al 7% nel 2022, con una risalita al 10% nel 2024, a fronte di una numerosità stabile al 6-7%.

Ciò è spiegato soprattutto dai prodotti dell'energia, tramite due meccanismi concomitanti. La riduzione della dipendenza critica nelle importazioni energetiche è dovuta soprattutto alla forte diversificazione delle forniture di gas, in seguito alla drastica riduzione delle forniture di gas russo (dal 41% al 9% dell'import di gas tra 2019 e 2024). E, in parte, da un effetto di prezzo che nel 2021-2022 ha temporaneamente ridotto il peso della quota critica sul valore complessivo dell'import. La diversificazione, pur comportando in alcuni casi costi più elevati, ha però accresciuto la sicurezza degli approvvigionamenti, riducendo l'esposizione dell'Italia a possibili interruzioni da paesi ad alto rischio geopolitico.

La struttura delle dipendenze: geografica...

Alla ricomposizione delle fonti energetiche si accompagna una più ampia ridefinizione geografica delle dipendenze critiche (Grafico 11). Tra il pre-Covid (2015-2019) e il post (2020-2024) il peso della Russia sul valore dell'import critico crolla da circa il 30% al 5% e quello dell'Africa dal 23% al 9%. In parallelo emergono fornitori diversi: gli Stati Uniti diventano il primo paese di origine delle dipendenze critiche (da circa il 5% al 14%, con picco nel 2024 pari al 36%), seguiti dalla Cina (dal 6% all'11%), con l'ascesa di Asia emergente, Medio Oriente (Qatar), America Latina e Svizzera. L'origine geografica delle dipendenze si sposta così da pochi grandi fornitori di energia (Russia, Nord Africa) a un ventaglio più diversificato e qualitativamente diverso, con Stati Uniti e Cina in testa.

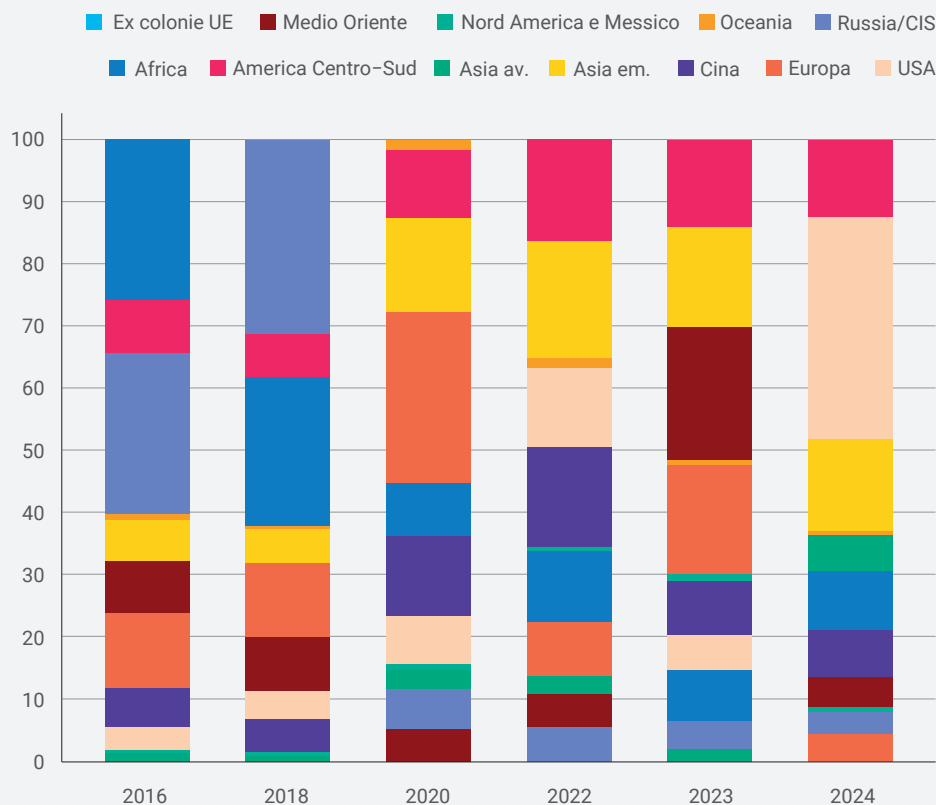
...e merceologica

Cambia anche la natura merceologica delle dipendenze (Grafico 12). Con l'arretramento dell'energia (come già sottolineato) tra le dipendenze assumono importanza gli input intermedi della manifattura: intermedi generici e specifici passano insieme dal 42% al 78% del valore critico. In termini settoriali crescono la chimica (dall'8% al 14%), la metallurgia, i prodotti petroliferi raffinati, gli alimentari e soprattutto la farmaceutica (dal 4% al 12%). Le dipendenze critiche assumono un profilo più industriale-manifatturiero e meno legato alle materie prime energetiche.

Grafico 11

Ridefinizione geografica delle dipendenze verso USA e Cina

(Distribuzione del valore dell'import critico, per area geografica)

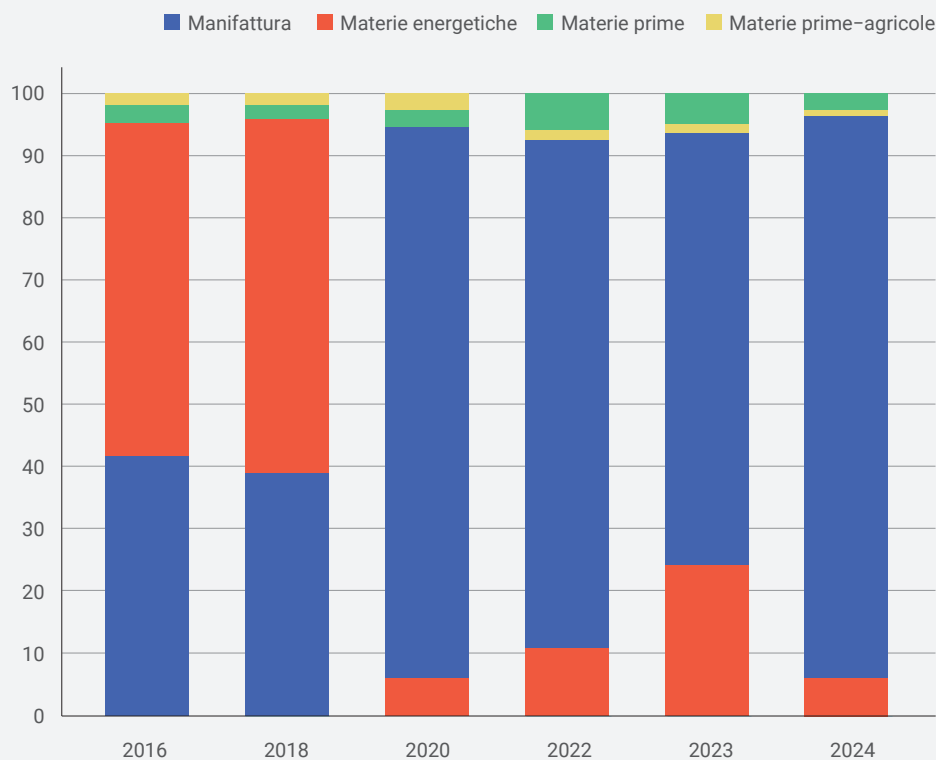


Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACI-CEPII.

Grafico 12

Ricomposizione settoriale delle dipendenze verso un profilo più industriale-manifatturiero

(Distribuzione del valore dell'import critico per macro-settore)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACI-CEPII.

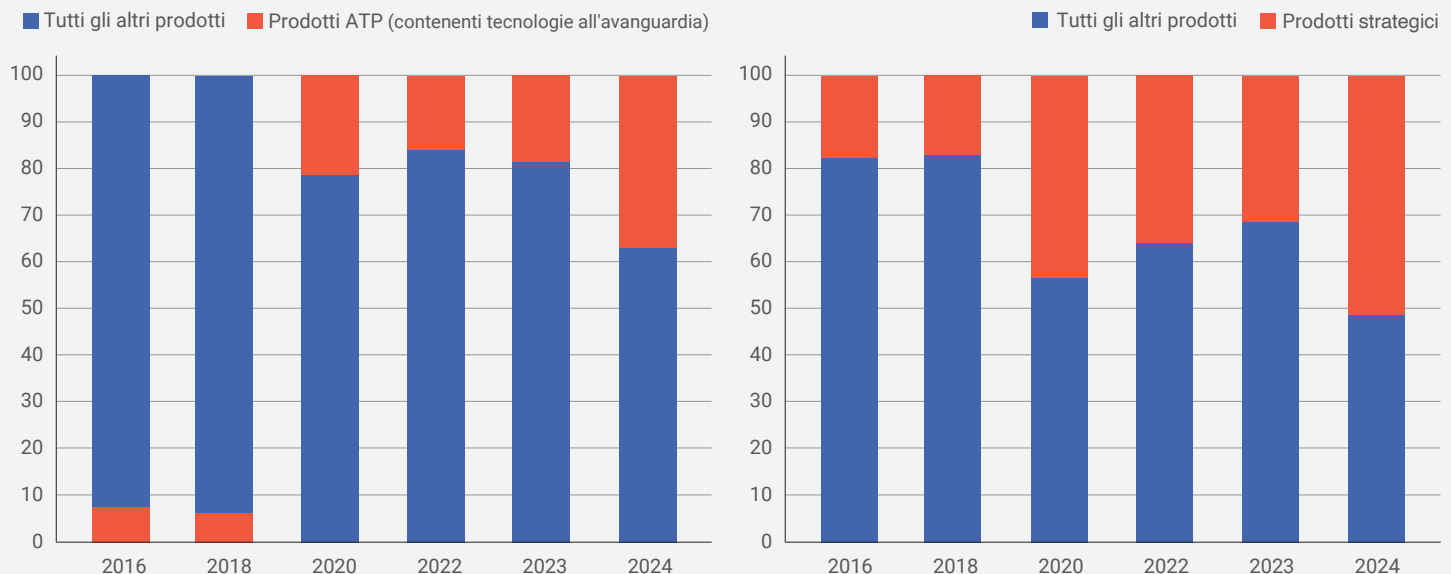
Con l'arretramento dell'energia cresce, in valore, il peso dei prodotti ad alta tecnologia (ATP¹², dal 7% al 19% del valore critico) e di quelli strategici (dal 18% al 36%, Grafico 13). Questo aumento, però, va letto con due cautele. Primo, non corrisponde a un aumento del numero di dipendenze: in numerosità ATP e strategici restano stabili (circa 4% e 25% dei prodotti critici rispettivamente), quindi sono poche voci ad alto valore a pesare di più per effetto di prezzi e/o di maggiori volumi importati. Secondo, l'aumento è trainato soprattutto dalla farmaceutica e dalla chimica fine come i principi attivi farmaceutici (ormoni, insulina, composti eterociclici), mentre l'elettronica arretra. Non si verifica, quindi, una proliferazione di dipendenze high-tech. Tra i prodotti critici ATP la farmaceutica passa dal 31% al 50% del valore e l'elettronica scende dal 20% all'11% (dimezzandosi anche in numero); analogamente, tra i prodotti strategici la farmaceutica sale dal 22% al 33%. Gli ATP critici sono peraltro pochissimi (circa 9 prodotti l'anno) e instabili – solo la metà resta critica tra prima e dopo il Covid – mentre gli strategici formano un nucleo più ampio e persistente.

¹² Advanced Technology Products: prodotti contenenti tecnologie all'avanguardia (US Census Bureau).

Grafico 13

Cresce, in valore, il peso dei prodotti strategici e ad alta tecnologia

(Distribuzione del valore dell'import critico, prodotti ATP e prodotti strategici)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACI-CEPII.

Sul piano della numerosità il quadro è di sostanziale stabilità aggregata¹³. Il numero di prodotti critici resta pressoché invariato — circa 240 all'anno prima e dopo il Covid — e le dipendenze critiche sono quasi interamente input intermedi della manifattura (intermedi specifici circa il 57% e generici circa il 35%, insieme oltre il 90% delle varietà), con l'energia che pesa appena il 2% dei prodotti critici pur valendone oltre metà in valore nel periodo pre-Covid. Poche voci di grande valore, quindi, spiegano il divario tra dinamica in valore e in numerosità. Per filiera prevalgono stabilmente commodity e chimica (circa 27%) e tessile-abbigliamento (22-27%).

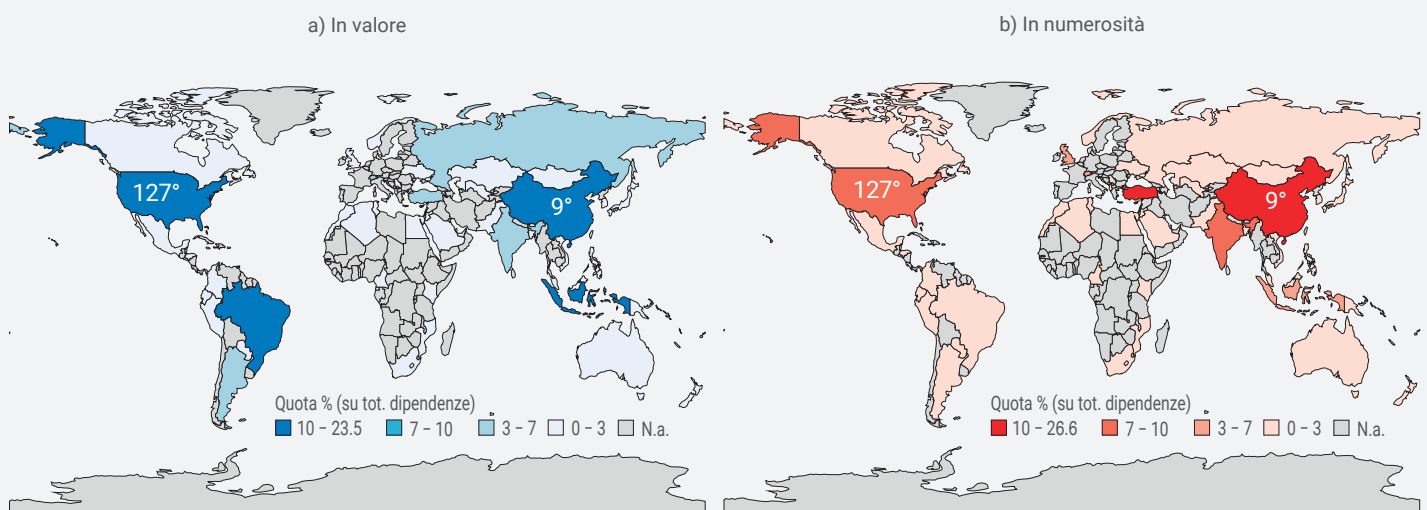
Le vulnerabilità stabili e recenti

Restringendo lo sguardo alle dipendenze critiche italiane stabili del periodo post-Covid (prodotti critici in almeno due anni) ed escludendo l'energia, il valore si distribuisce su commodity-chimica (26% del valore dell'import critico totale tra il 2021 e il 2024), salute-farmaceutica, trasporti e agro-alimentare (17-18%), tessile e costruzioni-metalli (10-11% ciascuno). A livello settoriale pesano soprattutto la farmaceutica, concentrata in pochissimi prodotti (18%), gli alimentari (16%), la metallurgia e la chimica, quest'ultima

¹³ Questa stabilità riguarda però solo il profilo, ovvero numero e composizione settoriale, dei singoli prodotti: sotto la superficie il paniere critico varia molto. Ogni anno circa un terzo dei prodotti critici entra e altrettanti escono e solo un nucleo ristretto è strutturale: appena 94 prodotti (15%) sono critici in almeno 8 anni su 10. Accanto a poche dipendenze molto persistenti (più numerose nel tessile-abbigliamento, nella chimica e in alcune materie prime) convive quindi un'ampia quota di dipendenze più volatili, alcune anche legate a shock di breve periodo.

Grafico 14 Le dipendenze recenti sono concentrate in pochi paesi

(Dipendenze critiche industriali italiane per primo paese fornitore, % sul totale 2021-24)



Note: ogni prodotto critico è attribuito al solo primo fornitore; energia esclusa. I numeri riportati all'interno dei paesi (USA e Cina) rappresentano il rango della distanza geopolitica dall'Italia in media nel 2023-2024 (dove 1 è il più distante, su circa 186 paesi), misurata sulla base dell'allineamento nelle votazioni ONU (si veda Bailey, Strezhnev e Voeten, 2017).

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACI-CEPII e Bailey, Strezhnev e Voeten (2017).

per un'ampia varietà di prodotti (11% del valore critico, ciascuna). La componente strategica è marcata, per la presenza di un numero limitato di beni ad alto valore: circa il 46% del valore critico è riconducibile a prodotti strategici e il 23% ad Advanced Technology Products; in numero, però, strategici e ATP restano rispettivamente il 25% e il 3% delle voci.

La geografia delle dipendenze

La dipendenza dell'industria italiana è molto concentrata: i primi quattro paesi fornitori (Stati Uniti, Cina, Indonesia e Brasile) coprono da soli circa il 61% del valore critico, e oltre il 60% di queste forniture è ATP e/o strategico. Cambia però il baricentro geografico delle vulnerabilità, in base alle due dimensioni considerate, in valore e numerosità (Grafico 14). In valore la dipendenza si concentra in pochi blocchi: Stati Uniti (24%), Cina (14%), Indonesia e Brasile (11-12%). In numerosità, invece, domina la Cina, primo fornitore per oltre un quarto (27%) dei prodotti critici, seguita da Turchia (13%), Stati Uniti e India (9-10%).

I profili merceologici però divergono nettamente. In valore, gli Stati Uniti, primo fornitore (24%), sono presenti quasi esclusivamente nella farmaceutica e forniscono per il 96% prodotti ATP/strategici: dipendenza ad altissimo contenuto strategico, verso un paese tradizionalmente vicino come scelte di politica estera, ma recentemente soggetto a inversioni di rotta imprevedibili. La dipendenza dalla Cina (14%), geopoliticamente più distante, ha un profilo manifatturiero — metalli e costruzioni, tessile, trasporti — di cui circa il 44% è strategico/ATP. Il Brasile (11%, commodity e chimica) è per il 78% strategico, mentre l'Indonesia (12%, agro-alimentare e materie prime) è quasi interamente non strategica (4%; Grafici 15 e 16).

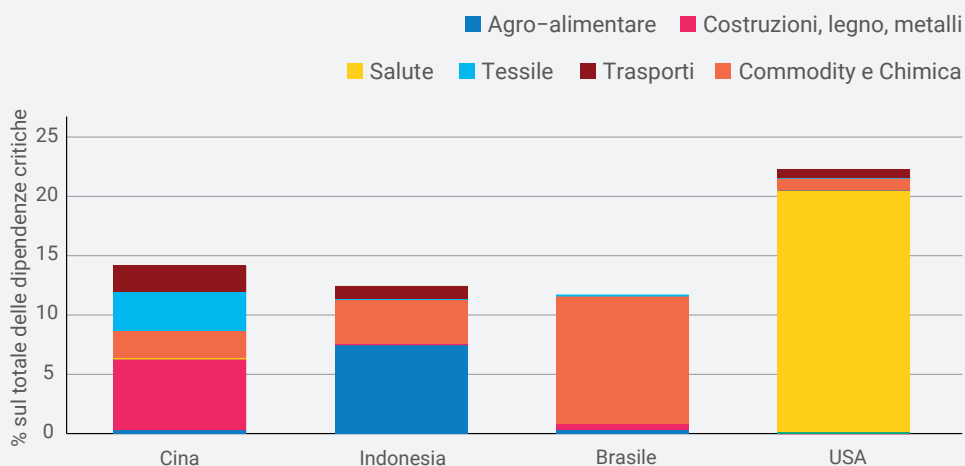
Guardando al numero di prodotti, sulle sole voci persistenti, i due maggiori fornitori hanno un volto opposto. Dagli Stati Uniti la dipendenza è quasi tutta farmaceutica, in un numero limitato di prodotti, a cui si aggiungono coke di petrolio e componentistica aeronautica; pochissime voci, ad altissimo valore. Dalla Cina, invece, il nucleo è legato all'elettronica e a semilavorati critici nella transizione verde: al primo posto i circuiti stampati (22% delle forniture critiche cinesi, ATP e strategici), presenti diffusamente nei dispositivi elettronici, e i magneti permanenti (7%, strategici), che si utilizzano nei motori elettrici, nelle turbine eoliche e nei veicoli elettrici, seguiti da telai per biciclette (6%), macchinari per gallerie (6%), navi (5%), turbine eoliche (4%) e un blocco tessile (cashmere, lino, circa 2-3%).

Ne emerge un quadro in cui, per volumi, la componente più strategica e tecnologica delle dipendenze italiane è in buona parte ancorata agli Stati Uniti, partner storicamente stretto e affidabile, ma attualmente origine di forte instabilità. Al contrario, l'esposizione verso fornitori geopoliticamente più distanti riguarda soprattutto la Cina, che è il fornitore più pervasivo, ovvero presente su moltissime linee di prodotto, di cui un numero ristretto di prodotti ad alto valore e alta tecnologia (circuiti stampati, magneti). Anche se meno rappresentata nei volumi totali rispetto alle dipendenze statunitensi, la dipendenza cinese sconta maggiormente l'interazione tra distanza geopolitica e insostituibilità, e la concentrazione degli input critici in ambiti legati all'elettronica e alla transizione verde.

Grafico 15

Dagli USA dipendenze nella farmaceutica, dalla Cina input critici per l'elettronica e l'elettrificazione

(Composizione per filiera del valore delle dipendenze critiche, per primo paese fornitore ordinato per distanza geopolitica dall'Italia, % sul totale 2021-2024)



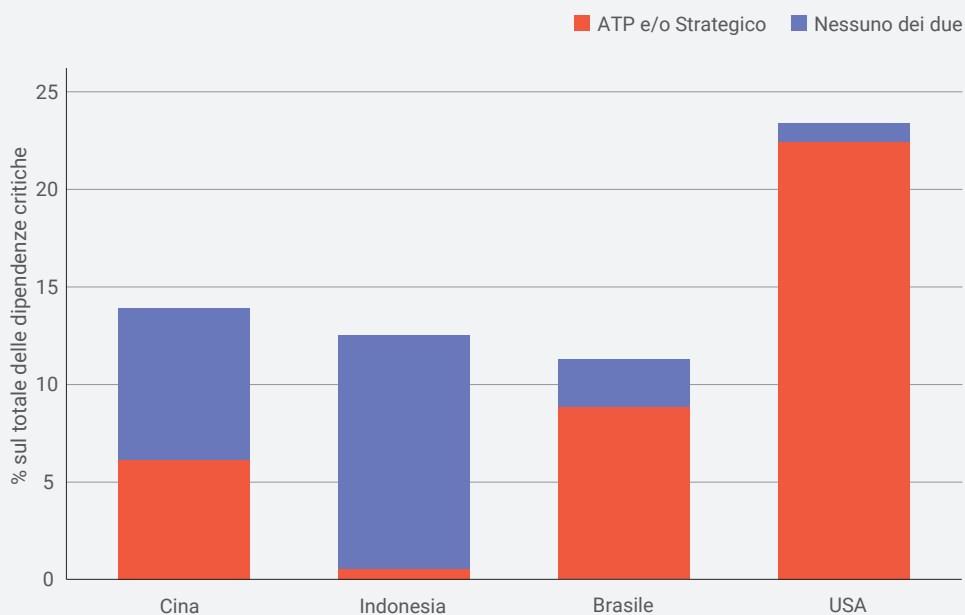
Note: ogni prodotto critico è attribuito al solo primo fornitore; energia esclusa. L'altezza della barra è la quota del paese sul totale delle dipendenze critiche in valore. Paesi ordinati sulla base della distanza geopolitica media nel 2023-24.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACI-CEPII e Bailey, Strezhnev e Voeten (2017).

Grafico 16

Il contenuto strategico-tecnologico è massimo nelle dipendenze USA e forte in quelle dalla Cina

(Composizione ATP/Strategico del valore delle dipendenze critiche, per primo paese fornitore ordinato per distanza geopolitica dall'Italia, % sul totale 2021-2024)



Note: ogni prodotto critico è attribuito al solo primo fornitore; energia esclusa. L'altezza della barra è la quota del paese sul totale delle dipendenze critiche in valore. Paesi ordinati sulla base della distanza geopolitica media nel 2023-24.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACI-CEPII, Commissione Europea, International Trade Agency e Bailey, Strezhnev e Voeten (2017).

Il ruolo delle imprese italiane importatrici strategiche*

L'analisi delle dipendenze ha messo in evidenza la vulnerabilità dell'Italia a livello paese/prodotto. L'obiettivo di questo approfondimento è capire quale ruolo svolgano nel sistema produttivo italiano le poche imprese che importano i prodotti strategici¹ e, soprattutto, in quale misura un'interruzione delle forniture possa propagarsi al resto dell'economia.

L'analisi parte dall'individuazione, al massimo livello di dettaglio merceologico disponibile (Nomenclatura Combinata, NC8: 9.865 prodotti o materiali), sia per i dati macro di fonte Eurostat (database COMEXT), sia per quelli sul commercio estero prodotti dall'Istat a livello di impresa, di 317 prodotti a rilevanza strategica, riconducibili a otto ambiti: biotecnologie e salute, difesa e aerospazio, energia alternativa e storage, manifattura e robotica avanzata, materie prime critiche, petrolchimica, semiconduttori ed elettronica e tecnologie critiche per il nucleare. L'Italia presenta una composizione peculiare rispetto alle altre principali economie europee: petrolchimica e tecnologie per l'energia alternativa rappresentano complessivamente il 64% delle importazioni strategiche, segnalando una particolare esposizione sul fronte energetico e della transizione verde (Grafico A).

Dai 317 prodotti importati a valenza strategica è inoltre possibile individuare un sottoinsieme di beni particolarmente critici. Si tratta di quelli che, nella letteratura recente, sono identificati come Foreign Dependent Products² (FDPs) poiché, per un determinato sistema produttivo, sono considerabili scarsi e difficilmente sostituibili. L'intersezione di queste due classificazioni (beni importati a valenza strategica e beni FDPs) ha consentito di individuare 36 prodotti FDP di natura strategica, beni che risultano contemporaneamente strategici, scarsi e difficilmente sostituibili. È su questi prodotti che l'analisi si concentra per individuare le imprese maggiormente esposte a eventuali shock di approvvigionamento.

Il primo risultato è la forte concentrazione della vulnerabilità. Nel 2023 le imprese che importavano beni strategici rappresentavano appena lo 0,7% del sistema produttivo, ma concentravano il 18% degli addetti e il 33,2% del valore aggiunto. Ancora più ristretto è il gruppo che importa i 36 FDP strategici: appena 401 imprese. Pur rappresentando una frazione minima del totale, queste aziende occupano circa 148 mila addetti, generano 20

¹ Per la definizione di questa categoria di prodotti si è fatto riferimento ai seguenti documenti: 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; 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.

² Per i dettagli si veda Istat (2025), "Rapporto sulla competitività dei settori produttivi", per quanto riguarda il contesto italiano e, con riferimento al contesto UE: Borin A., Cariola G., Gentili E., Linarello A., Mancini M., Padellini T., Panon L. e Sette E. (2023), "Inputs in geopolitical distress: A risk assessment based on micro data", Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers), n. 819, Banca d'Italia, https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2023-0819/QEF_819_23.pdf; European Commission (2021), "Strategic dependencies and capacities", Commission Staff Working Document, n. 352, https://commission.europa.eu/system/files/2021-05/swd-strategic-dependencies-capacities_en.pdf; Jaravel X. e Méjean I. (2021), "A data-driven resilience strategy in a globalized world", Notes du Conseil d'Analyse Économique, n. 64, Conseil d'Analyse Économique, <https://www.cae-eco.fr/staticfiles/pdf/cae-note064-en.pdf>.

*Questo approfondimento è stato curato da Stefano Costa, Giulio Perani e Claudio Vicarelli dell'ISTAT. Le opinioni espresse riflettono le idee degli autori e non impegnano in alcun modo l'istituto di appartenenza.

Grafico A
Percentuale dell'import strategico per categoria di prodotto. Paesi UE, media 2023-2025, dati in valore

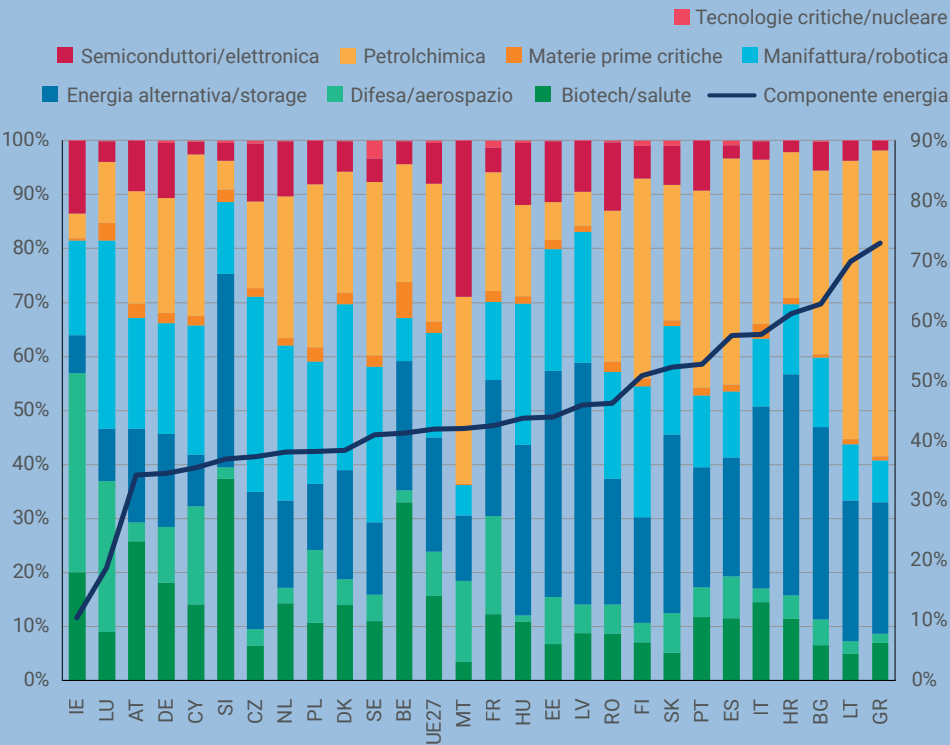


Tabella A
Caratteristiche strutturali delle imprese che importano FDP* a valenza strategica. Anno 2023.

		Dipendenza strategica		
		No	Si	Totale
Imprese	N.	4.748.439	401	4.748.840
	%	100	0,01	100
N. Imprese	Industria	363.042	191	363.233
	Costruzioni	23.473	3	23.476
	Energia	543.565	9	543.574
	Commercio	1.052.193	158	1.052.351
	Altri servizi	2.766.166	40	2.766.206
Addetti	N.	18.501.319	148.137	18.649.456
	%	99,2	0,8	100,0
	Dim. Media (addetti)	3,9	369,4	3,9
% Valore aggiunto		98,2	1,9	100,0
Produttività (media; €)		57.834	136.246	58.447
Export (%)		93,4	6,6	100,0
Import (%)		93,9	6,1	100,0
Propensione all'export (a)		12,3	33,8	12,9
Import / Costi intermedi (%)		13,3	31,0	13,8

(a) Export in % del fatturato. *Foreign Dependent Product

Fonte: elaborazioni Istat su propri dati.

miliardi di euro di valore aggiunto e 110 miliardi di fatturato. La loro dimensione media è quasi dieci volte quella del sistema, la produttività più che doppia e la propensione sia all'export sia all'import quasi tripla. Sono concentrate soprattutto nell'industria e nel commercio (Tabella A).

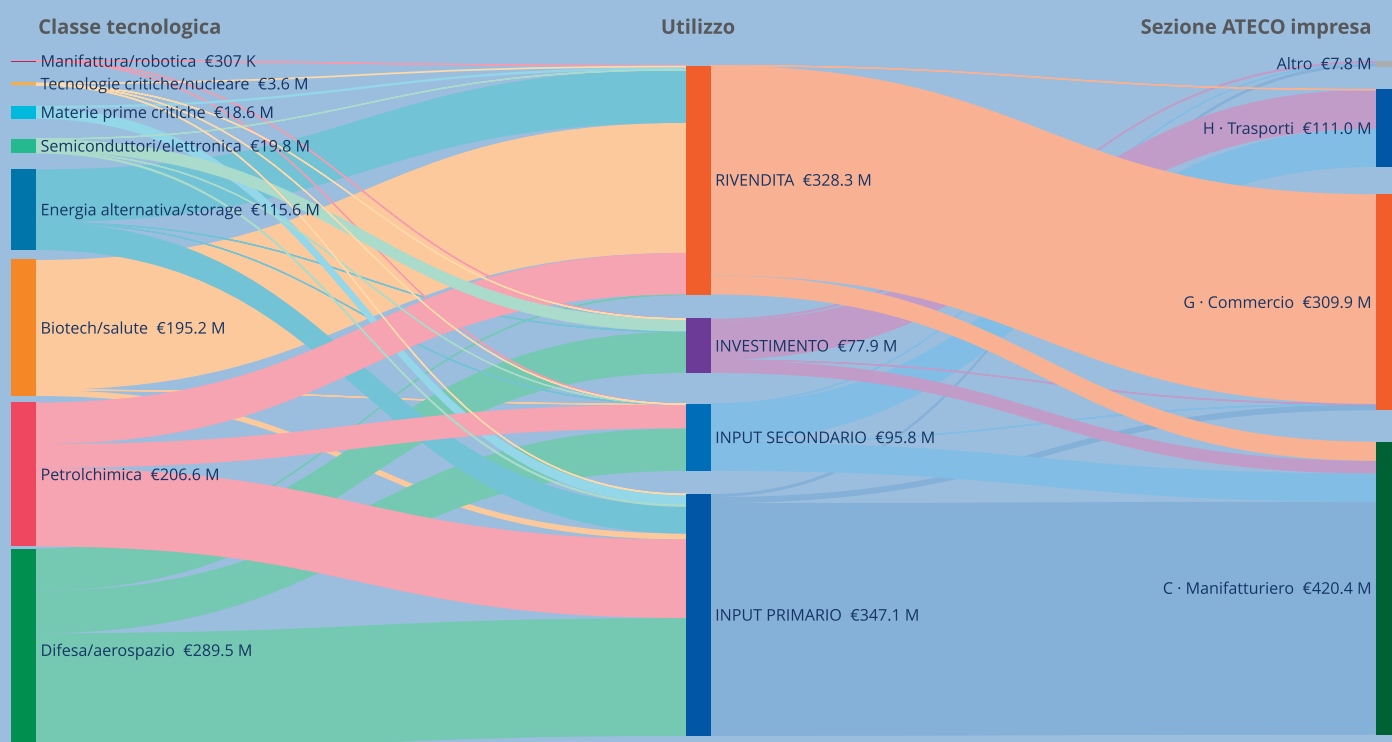
La loro rilevanza, quindi, non deriva dalla numerosità, ma dalla posizione occupata nelle filiere produttive e dalla capacità di attivare altri comparti dell'economia. Per comprendere attraverso quali canali un eventuale shock sulle forniture possa propagarsi, l'import strategico delle 401 imprese è stato classificato in base al suo possibile utilizzo: rivendita, investimento, input primario e input secondario.

Circa il 38,5% delle importazioni analizzate è destinato alla rivendita o alla riesportazione, soprattutto nel commercio e per alcuni prodotti biotech e dell'energia. Una quota importante entra invece direttamente nel sistema produttivo. Gli investimenti riguardano in particolare elettronica, fibra ottica e componentistica della difesa e dell'aerospazio; le materie prime critiche affluiscono quasi interamente alla manifattura, insieme a una parte significativa della componentistica per i mezzi di trasporto, dei prodotti petrolchimici e delle tecnologie per le energie alternative. Altri beni, come carburanti e componenti per i trasporti, costituiscono input secondari essenziali per il funzionamento delle attività produttive e logistiche (Grafico B).

Grafico B

Utilizzo potenziale e settori di destinazione dell'import strategico, scarso e difficilmente sostituibile

(Campo di osservazione: 401 imprese e 36 prodotti FDP)



Fonte: elaborazioni Istat su propri dati.

Anche la provenienza geografica evidenzia dipendenze fortemente concentrate. Gli Stati Uniti forniscono l'81,1% delle importazioni FDP di difesa e aerospazio e il 75,5% di quelle petrolchimiche; la Cina il 52,4% dei beni riconducibili a manifattura e robotica e Taiwan l'88,7% dei semiconduttori e dell'elettronica. Per le altre categorie prevalgono invece fornitori europei. La vulnerabilità non dipende dunque soltanto dalla natura critica del prodotto, ma anche dalla concentrazione geografica delle fonti di approvvigionamento.

Il passaggio decisivo consiste nel verificare quanto queste 401 imprese siano sistemiche, ossia quale capacità abbiano di trasmettere al resto dell'economia gli effetti di una possibile interruzione delle forniture. A questo scopo viene utilizzato l'Indicatore di rilevanza sistemica (IRIS), che combina le caratteristiche economiche dell'impresa – dimensione, fatturato, età e intensità di capitale – con la sua rilevanza relazionale, cioè la capacità di attivare direttamente e indirettamente altri comparti attraverso i legami di filiera.

I risultati sono netti (Tabella B). Nel complesso, l'IRIS delle imprese caratterizzate da dipendenza strategica è pari a 7,22 contro un valore prossimo allo zero per le altre imprese. La differenza è statisticamente significativa e particolarmente elevata nell'industria (10,80 contro 0,08) e negli altri servizi (14,70 contro -0,01), ma emerge

Tabella B
Indicatore di rilevanza sistemica (IRIS), media, anno 2023.

Settore	Totale	Non dipendenza strategica (a)	Dipendenza strategica (b)	Differenza (b - a)
Industria	0,08	0,08	10,80	10,72 ***
Costruzioni	0,27	0,27	0,81	0,54
Energia	-0,02	-0,02	0,13	0,14 **
Commercio	-0,01	-0,01	1,56	1,57 ***
Altri servizi	-0,01	-0,01	14,70	14,71 ***
Totale	0,00	0,00	7,22	7,2 ***

*** Statisticamente significativo all'1%; ** al 5%; * al 10%.

Fonte: elaborazioni Istat su propri dati.

anche nel commercio e nell'energia. Solo nelle costruzioni la differenza non è statisticamente significativa.

La vulnerabilità strategica dell'Italia appare concentrata in un numero estremamente limitato di imprese, ma proprio queste imprese occupano posizioni di rilievo nel sistema produttivo. Sono aziende mediamente grandi, produttive e fortemente internazionalizzate, che utilizzano una parte dei beni critici come input o investimenti e intrattengono relazioni significative con il resto dell'economia. Di conseguenza, un'interruzione delle forniture non produrrebbe effetti circoscritti ai soli importatori: la loro elevata rilevanza sistemica, soprattutto nell'industria e nei servizi, indica una concreta capacità di trasmettere lo shock a monte e a valle lungo le filiere produttive italiane. È questo, più che il numero delle imprese direttamente esposte, il principale elemento di vulnerabilità da considerare.

La strategicità degli accordi commerciali e le nuove rotte

Per oltre settant'anni il sistema commerciale internazionale si è fondato sui principi di reciprocità e non discriminazione, che hanno favorito l'apertura dei mercati e limitato la formazione di blocchi contrapposti. Il ritorno della competizione geopolitica ne sta però modificando l'applicazione: la reciprocità non implica più necessariamente concessioni simmetriche, mentre la non discriminazione tende a lasciare spazio a trattamenti differenziati tra partner e concorrenti strategici. In un contesto in cui commercio, sicurezza economica e competizione tecnologica sono sempre più interdipendenti, l'obiettivo non può essere abbandonare questi principi, ma renderli più flessibili e disciplinati, evitando che la geopolitica diventi una giustificazione generalizzata per il protezionismo (si veda Mattoo et al, IMF, 2026)¹⁴. Proprio per questo gli accordi commerciali assumono oggi una valenza ancora più strategica: oltre a favorire gli scambi, possono contenere l'escalation protezionistica, governare le rivalità economiche, (rafforzando la sicurezza e garantendo accesso a materie prime critiche, servizi e investimenti), e preservare un quadro di regole condivise in una fase di crescente debolezza del multilateralismo.

Gli accordi commerciali dell'Unione Europea

I Regional Trade Agreements (RTA) attualmente in vigore nel mondo sono 387 (aggiornato ad agosto 2026 WTO). In questo fitto reticolo di accordi, spesso sovrapposti e assai sovente dai contenuti limitati, con numerosi settori esclusi e liberalizzazioni di portata relativa, la UE è leader non solo numericamente (47 accordi), ma per qualità e completezza degli accordi che conclude. Nel 2025-2026 la Commissione Europea ha concluso una serie di accordi commerciali e di partenariato economico, anche in tema di sicurezza e difesa, con paesi e regioni strategici nel mondo: oltre all'India, l'area Mercosur (entrato in vigore, seppur in via provvisoria, dal 1° maggio), il Messico, l'Australia, l'Indonesia. Altri negoziati sono in corso, con Malesia, Filippine, Emirati Arabi Uniti.

Gli accordi commerciali conclusi dalla UE nel passato hanno avuto un forte impatto positivo sulle sue esportazioni e, soprattutto, su quelle italiane, mentre l'impatto sulle importazioni è stato molto più contenuto. Secondo stime Centro Studi Confindustria¹⁵, del tutto in linea con quelle della Banca Mondiale e della Commissione Europea, gli accordi commerciali nel lungo periodo aumentano di circa il 40/50% le vendite europee nel paese con il quale si realizza l'accordo.

A titolo esemplificativo, se si considerano due dei principali trattati preferenziali stipulati dalla UE rispettivamente con Corea del Sud (accordo entrato in vigore da luglio 2011) e Canada (accordo entrato in vigore da settembre 2017), il loro impatto sugli scambi di beni tra le due parti, agevolati sia da un sostanziale annullamento dei dazi sia da una riduzione delle barriere non tariffarie, è stato molto marcato per le esportazioni europee, e soprattutto per quelle italiane, favorendone una crescita più robusta rispetto a quella con gli altri paesi extra-UE (Grafico 17).

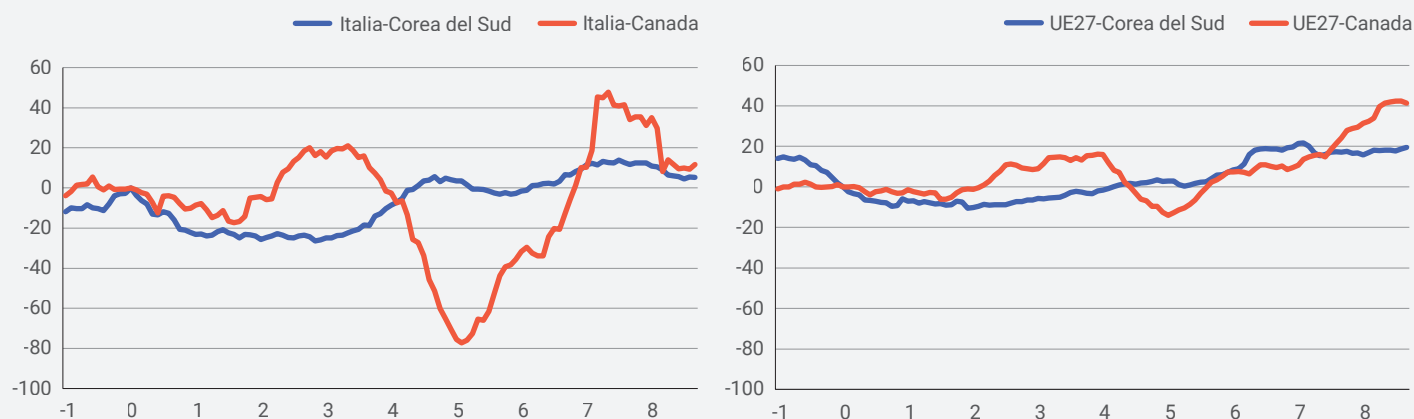
¹⁴ Si veda Mattoo A., Ruta M. e Staiger R. (2026), "Trade cooperation in an age of geopolitics", IMF.

¹⁵ Si veda Centro Studi Confindustria (2020), "Accordi commerciali UE: antidoto al protezionismo USA e volano per l'export italiano", Nota dal CSC, n. 1/20, 15 gennaio 2020.

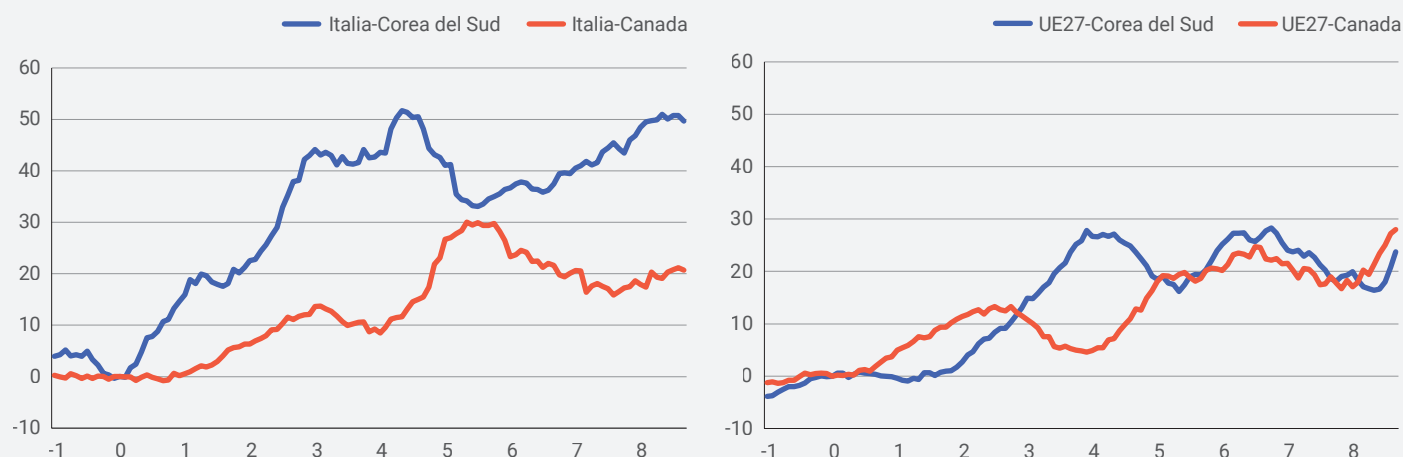
Grafico 17

Impatto degli accordi con Corea del Sud e Canada sugli scambi europei

(Paesi di fornitura, diff. rispetto agli acquisti extra-UE, m.m. a 12 mesi, anno inizio accordo commerciale=0)



(Paesi di destinazione, diff. rispetto alle vendite extra-UE, m.m. a 12 mesi, anno inizio accordo commerciale=0)



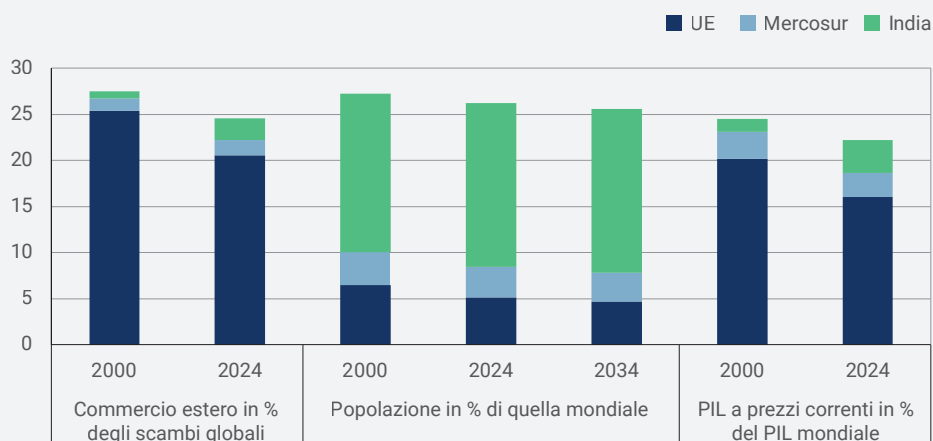
Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

In ordine temporale, gli ultimi due accordi commerciali raggiunti dalla UE rispettivamente con il Mercosur e con l'India, contribuiscono alla creazione di un'area di libero scambio formata da più di 2 miliardi di persone responsabili di quasi un quarto sia del PIL che degli scambi globali (Grafico 18). In particolare, l'accordo UE-India rappresenta il più grande per le variabili considerate: popolazione, prodotto interno lordo e scambi con l'estero.

Inoltre, per le imprese europee ci sarebbe un ulteriore vantaggio relativo al "first-mover", potendo entrare in mercati oggi caratterizzati da dazi elevati, barriere non tariffarie e un numero molto ridotto di accordi di libero scambio con concorrenti internazionali. Questo è il caso dell'area del Mercosur che ha attualmente in vigore 5 RTA.

L'Italia beneficia in misura particolare degli accordi commerciali, poiché il suo tessuto produttivo è caratterizzato da una forte presenza di piccole e medie imprese. Oltre a ridurre le barriere tariffarie e non tariffarie, tali accordi semplificano infatti l'accesso ai mercati esteri attraverso una maggiore armonizzazione degli standard, procedure più rapide e strumenti informativi specificamente dedicati alle PMI.

Grafico 18
Il peso delle nuove aree
di libero scambio:
UE-Mercosur e UE-India



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Unctad.

Mercosur-UE: molte potenzialità soprattutto per l'Europa

Dopo 25 anni di negoziati, l'Accordo di libero scambio tra Unione Europea e Mercosur è entrato in vigore in via provvisoria il 1° maggio 2026. L'intesa prevede una progressiva e quasi completa liberalizzazione degli scambi: il Mercosur eliminerà i dazi sul 91% dei prodotti importati dall'UE, mentre l'Unione Europea liberalizzerà il 95% delle linee tariffarie, fino alla completa abolizione dei dazi sui prodotti industriali.

I benefici economici non derivano soltanto dalla riduzione delle tariffe. L'armonizzazione delle norme, la semplificazione delle procedure doganali e la riduzione delle barriere non tariffarie renderanno gli scambi più rapidi, meno costosi e più prevedibili, favorendo in particolare le piccole e medie imprese e i prodotti agroalimentari deperibili. Inoltre, la protezione di 344 Indicazioni Geografiche (IG) europee rafforzerà il posizionamento dei prodotti di qualità, tutelandoli dalle imitazioni e sostenendone il valore sui mercati del Mercosur.

La liberalizzazione del settore agroalimentare sarà accompagnata da specifiche tutele per i produttori e i consumatori europei. Per i prodotti più sensibili sono previste quote di importazione limitate¹⁶, mentre l'accesso alle agevolazioni tariffarie resterà subordinato al rispetto degli standard sanitari, fitosanitari e ambientali dell'UE, compresi quelli relativi alla deforestazione.

L'Accordo potrà inoltre contribuire alla diversificazione delle fonti di approvvigionamento europee. Brasile e Argentina svolgono infatti un ruolo rilevante nell'estrazione e nella lavorazione di materie prime critiche, tra cui litio, grafite, manganese e niobio. La riduzione dei dazi può diminuire i costi degli input produttivi per le imprese europee, mentre la semplificazione delle condizioni di investimento può agevolare la costituzione o il rafforzamento di controllate e collegate europee nell'area, rendendo le catene di fornitura più integrate e resilienti. Elementi che contribuiscono alla riduzione delle dipendenze critiche europee e, contemporaneamente, sono in linea con il Critical Raw Material Act del 2024.

¹⁶ Le quote duty-free stabilite riguardano: la carne bovina (1,5% del totale prodotto in UE, che rappresenta meno della metà del totale importato dal Mercosur), il pollame (1,3% della produzione totale UE), lo zucchero di canna (1,1% della produzione totale UE), il miele (10% del consumo UE) e il riso (1,4% del consumo UE).

Il Mercosur rappresenta per la UE il decimo fornitore a livello globale, con una quota di mercato pari al 2,2% dell'import UE nel 2025. Il livello delle importazioni, cresciuto molto dal 2021, è simile a quello dell'export UE verso l'area, ma a livello di specializzazione settoriale è completamente diverso. I paesi UE acquistano dai paesi del Mercosur per più del 60% del totale prodotti agroalimentari e materie prime energetiche. Questa maggiore esposizione europea verso i prodotti agroalimentari del Mercosur è comunque ben recepita dall'Accordo. Infatti, per quanto riguarda il settore agroalimentare, il Mercosur liberalizzerà quasi completamente, il 93% dei prodotti (che corrisponde al 95% del totale export UE del settore); mentre l'abbattimento da parte dell'UE sarà minore, pari all'82%.

Una parte rilevante dei benefici riguarderà anche i servizi, il cui interscambio ha superato i 55 miliardi di euro nel 2024, generando per l'UE un avanzo di più di 26 miliardi. La riduzione degli ostacoli all'accesso al mercato offrirà nuove opportunità nei servizi finanziari, di trasporto, postali, professionali e alle imprese, settori nei quali l'Europa presenta una forte specializzazione. La crescita particolarmente sostenuta delle esportazioni italiane di servizi (+16,7% nel 2024 rispetto al +4,1% della vendita di servizi italiani al totale extra-UE27) indica che anche l'Italia potrà beneficiare significativamente di questa apertura, che ha generato uno scambio di più di 3 miliardi di euro.

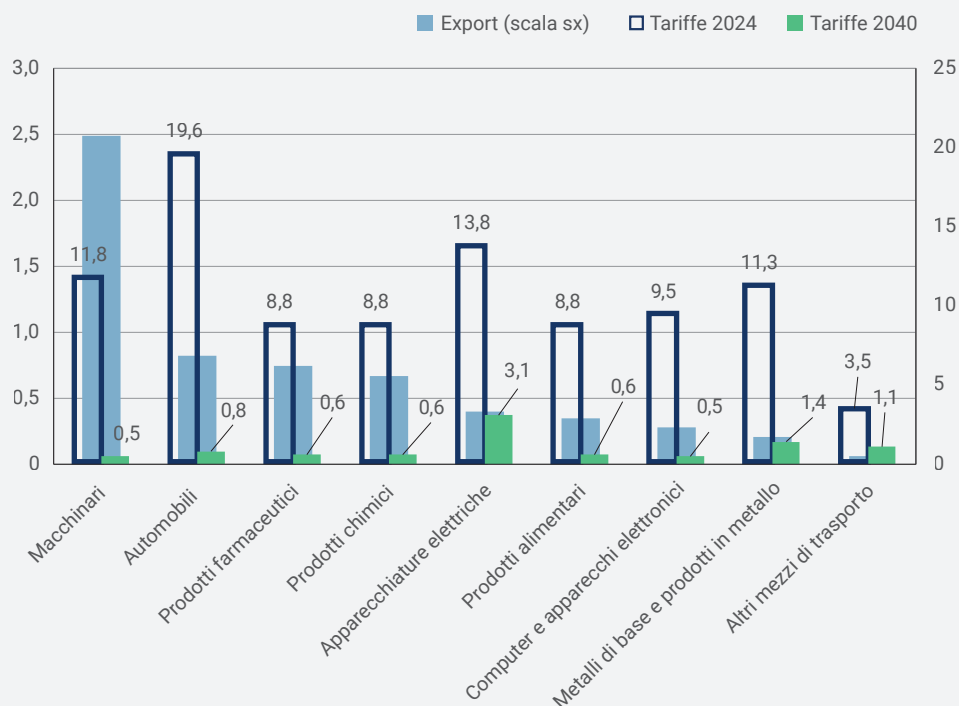
L'Accordo favorirebbe anche il recupero di quote di mercato nei paesi del Mercosur da parte dei paesi UE. Dal 2017 la Cina è diventata il primo fornitore dell'area, superando la UE: nel 2024 ha alimentato più di un quarto degli scambi di beni con il Mercosur contro il 17% della UE. I primi due paesi europei per quota di mercato nel Mercosur sono la Germania e l'Italia, soprattutto come fornitori di beni strumentali. Il 98% dell'export complessivo della UE è formato dai beni manifatturieri. In particolare, automobili, macchinari, prodotti chimici e farmaceutici, che hanno un peso maggiore misurato sia rispetto al totale venduto nell'area che rispetto a quello esportato verso i paesi extra-UE, sono i settori che avranno un maggiore beneficio dall'Accordo poiché vedranno quasi azzerarsi, nell'arco dei prossimi dieci anni, le tariffe in vigore. In particolare, l'Italia risulterà particolarmente agevolata da questo nuovo regime daziario vista la sua specializzazione (Grafico 19). Germania e Italia sono le economie europee maggiormente beneficiarie di questo abbattimento dei dazi poiché presentano una specializzazione merceologica nei settori in cui la riduzione delle aliquote tariffarie sarà più forte. Per l'Italia, la combinazione tra forte apertura all'export e riduzione dei dazi comporterà un calo delle tariffe pari al 10,6% del valore esportato a fine periodo di transizione, un beneficio superiore a quello registrato dalla Germania (-10,1%) e dalla media UE (-9,2%, pari a più di 4 miliardi di euro).

La maggiore specializzazione merceologica dell'Italia, rispetto al totale dei paesi membri, nei settori: automotive, ICT e apparecchiature elettriche, mobili e prodotti in metallo, gli consentirà di beneficiare maggiormente di questa apertura commerciale. Infatti, nei primi due mesi di applicazione dell'Accordo, maggio e giugno, le esportazioni italiane sono cresciute del 12,9% rispetto allo stesso periodo del 2025, più del doppio rispetto all'aumento registrato verso l'insieme dei paesi extra-UE (+5,5%; Grafico 20).

Inoltre, la maggiore specializzazione italiana nei beni alimentari relativamente a quella media UE e anche al suo principale partner commerciale, la Germania, consentirà di guadagnare una maggiore competitività non solo di costo, grazie alla riduzione dei dazi settoriali, ma anche in termini di qualità attraverso il riconoscimento dell'IG.

Grafico 19 L'esposizione settoriale italiana nel Mercosur

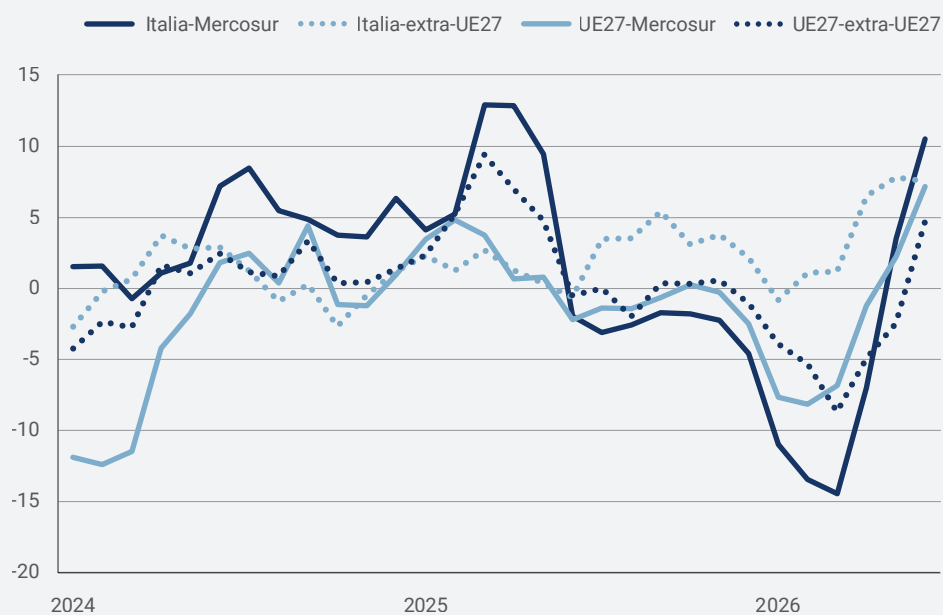
(Esportazioni italiane verso il Mercosur in mld di euro, 2025 e rispettive tariffe in %)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Grafico 20 Il rimbalzo dell'export verso il Mercosur

(Variazioni % tendenziali, media mobile a tre termini, dati a prezzi correnti)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Infine, l'Accordo consolida rapporti produttivi già profondi. Le imprese europee, e in misura particolarmente rilevante quelle italiane, sono presenti nei paesi del Mercosur attraverso numerose controllate. Lo stock di capitale europeo investito nei paesi del Mercosur rappresenta più del 4% dello stock investito nei paesi extra-UE; contemporaneamente i flussi dei capitali europei sono cresciuti (+13,6% in media nel 2021-2023 rispetto al 2017-2019) in controtendenza rispetto alla riduzione registrata per gli investimenti europei diretti nel complesso dei paesi extra-UE. Più elevata esposizione presentano le imprese italiane. Infatti, lo stock di investimenti italiani nell'area rappresenta circa l'11% degli investimenti complessivi detenuti nei paesi extra-UE, mentre il Brasile è la seconda destinazione mondiale delle controllate italiane per numero di addetti (anno 2023).

La nuova area di libero scambio potrà quindi favorire non solo l'aumento delle esportazioni di beni e servizi, ma anche una maggiore integrazione tra le imprese, facilitando investimenti, produzione locale e organizzazione transnazionale delle filiere.

India-UE: un accordo strategico per il prossimo futuro

L'accordo di libero scambio tra Unione Europea e India rappresenta un passaggio storico e non solo per la sua dimensione. Dopo quasi vent'anni di negoziati, avviati nel 2007, interrotti e poi rilanciati, si è giunti a un'intesa volta a creare uno dei più grandi spazi economici al mondo, mettendo insieme due grandi democrazie e circa un quarto del PIL globale.

L'accordo con l'India offre un accesso privilegiato a: la più grande democrazia mondiale, in termini di popolazione; la terza economia del mondo (in parità di potere di acquisto), in forte crescita, in termini di produttività e di innovazione; un fornitore globale strategico di materie prime, ricco di risorse naturali e minerarie, e di semilavorati siderurgici, tessili e chimici. L'accordo significa diversificare mercati e partner, ridurre le dipendenze critiche e rafforzare la resilienza delle nostre filiere produttive. Inoltre, l'India può contribuire a ridurre la concentrazione dell'export italiano su mercati maturi e a rafforzare la presenza in Asia. Rappresenta, quindi, una risposta necessaria e concreta alle sfide della globalizzazione di oggi.

Dal punto di vista economico, i benefici sono molto significativi. L'entrata in vigore dell'accordo comporterà l'eliminazione o la riduzione di oltre il 90% dei dazi, con un impatto diretto sulla competitività delle imprese europee e un risparmio stimato fino a quattro miliardi di euro ogni anno, per l'insieme degli esportatori UE¹⁷.

I settori coinvolti sono quelli chiave del nostro sistema produttivo: dalla manifattura – macchinari, automotive, aerospazio, metalli, chimica e farmaceutica – fino all'agroalimentare e ai servizi. Allo stesso tempo, l'accordo garantisce un accesso più semplice e prevedibile al mercato indiano, grazie a regole più trasparenti, procedure più snelle e una maggiore tutela degli investimenti e della proprietà intellettuale.

Inoltre, l'accordo garantisce un accesso al mercato agricolo senza pari rispetto ad altri accordi commerciali dell'India, come quelli con il Regno Unito e l'Australia. Infatti, i dazi indiani sui prodotti agroalimentari, pari in media al 36% e con punte fino al 150%,

¹⁷ Si veda European Commission, "EU-India Free Trade Agreement: Main benefits", 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.

saranno significativamente ridotti o eliminati per alcune delle principali esportazioni agricole della UE. Parallelamente, UE e India stanno negoziando un accordo separato sulle indicazioni geografiche, volto a tutelare i prodotti europei dalle imitazioni e a favorirne l'accesso al mercato indiano.

A partire dal tormentato accordo con i paesi del Mercosur, l'Unione Europea ha mantenuto una linea molto chiara: la tutela della salute, della sicurezza alimentare e dei settori agricoli più sensibili non è negoziabile. I prodotti più delicati, quindi, restano protetti, mentre vengono introdotti meccanismi di salvaguardia per intervenire in caso di squilibri di mercato.

In sintesi, questo accordo dimostra che è possibile coniugare apertura e protezione, competitività e valori. Ed è proprio questa la direzione che è necessario seguire per rafforzare il ruolo dell'Europa nell'economia globale.

Il peso dell'India per l'Italia, sia come mercato di destinazione sia come fornitore, è ancora relativamente contenuto – rispettivamente circa l'1,8% e il 3,3% degli scambi extra-UE – ma è cresciuto in modo significativo negli ultimi anni, a un ritmo superiore rispetto alla media dei mercati extraeuropei. Un dato che segnala chiaramente come l'India stia assumendo un ruolo sempre più rilevante, soprattutto in alcuni comparti chiave della nostra manifattura.

In particolare, i principali settori di specializzazione dell'industria italiana – macchinari, chimica, farmaceutica e metalli di base – rappresentano circa i due terzi dell'export italiano verso l'India e oltre il 10% delle nostre esportazioni settoriali extra-UE, per un valore complessivo vicino ai 3,5 miliardi di euro. Si tratta, inoltre, di ambiti in cui le imprese italiane mostrano una maggiore specializzazione rispetto alla media europea, a conferma di un posizionamento competitivo solido.

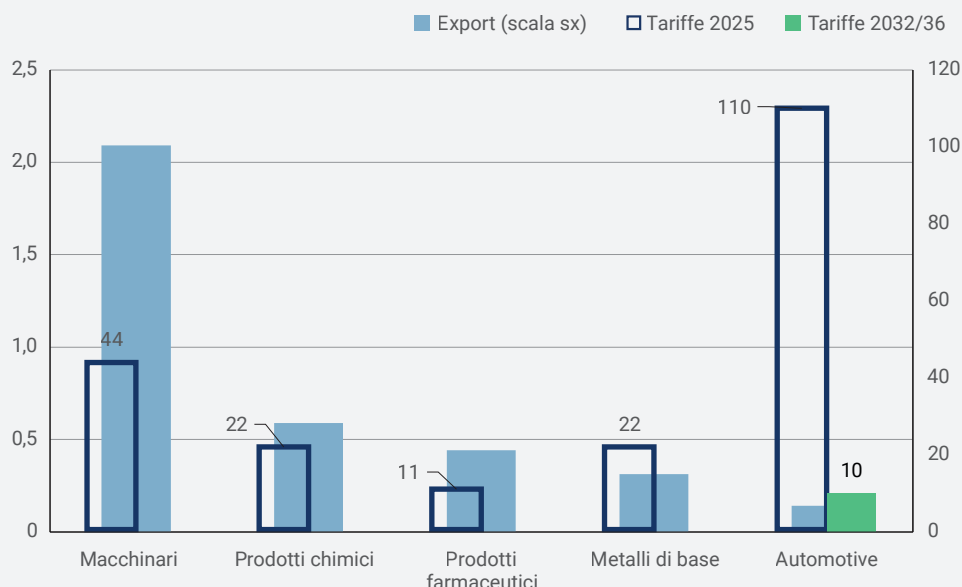
Alcuni segnali sono particolarmente incoraggianti: i settori chimico e farmaceutico hanno registrato una crescita sostenuta nel mercato indiano negli ultimi anni, mentre la meccanica si conferma il principale motore del nostro surplus commerciale con l'India, generando, nel 2025, oltre 1,3 miliardi di euro di attivo. Permane tuttavia un disavanzo complessivo (-2,8 miliardi di euro), legato soprattutto ai comparti chimico e dei metalli di base (complessivamente pari a -1,7 miliardi di euro).

In questo contesto, la progressiva riduzione delle tariffe prevista dall'accordo rappresenta un'opportunità concreta. L'azzeramento, nei prossimi 5-7 anni, di dazi molto elevati – fino al 44% sui macchinari – potrà rafforzare significativamente la competitività delle nostre imprese sul mercato indiano (Grafico 21).

Allo stesso tempo, la riduzione dei dazi sui beni importati contribuirà a contenere i costi di approvvigionamento, generando un duplice beneficio per il sistema produttivo italiano. In questo quadro, assume particolare rilievo il ruolo dell'India quale fornitore di metalli di base, soprattutto acciaio e alluminio, per l'UE e, quindi anche per l'Italia. Dal 1° luglio è infatti in vigore un'ulteriore clausola di salvaguardia che innalza al 50% i dazi sulle importazioni di acciaio eccedenti il contingente annuo di 18,3 milioni di tonnellate, metà del quale è riservata ai paesi con cui l'UE ha già un accordo commerciale in vigore. In tale contesto, l'auspicata entrata in vigore dell'accordo entro il 2027 potrebbe contribuire a limitare le pressioni sui prezzi sostenuti dalle imprese italiane importatrici dell'acciaio indiano.

Grafico 21 L'esposizione settoriale italiana in India

(Esportazioni italiane verso l'India in miliardi di euro, 2025 e rispettive tariffe in %)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Un aspetto particolarmente rilevante dell'accordo riguarda lo scambio di servizi, che per l'Italia rappresenta già oggi un punto di forza. A differenza della media europea, che registra un deficit nei confronti dell'India – pari a quasi 9 miliardi di euro nel 2025 – il nostro Paese presenta un saldo positivo, con un surplus di 23 milioni.

Accanto ai servizi, un altro elemento chiave è lo scambio tecnologico tra Italia e India, che assume un valore sempre più strategico. L'India non è più soltanto un grande mercato emergente, ma si sta affermando come uno dei principali poli globali dell'innovazione, in particolare nelle infrastrutture digitali e nei data center, ambito in cui ambisce a giocare un ruolo di primo piano a livello internazionale.

In questo quadro, il fatto che la bilancia tecnologica tra Italia e India sia già positiva rappresenta un segnale molto importante: esiste una complementarità concreta tra i nostri sistemi produttivi. L'accordo può quindi rafforzare questa integrazione, aprendo nuove opportunità per le imprese italiane in settori chiave per il futuro e consolidando il rapporto con un partner destinato a diventare sempre più centrale negli equilibri economici globali.

Nell'ultima riunione del Consiglio UE-India per il commercio e la tecnologia (TTC), tenutasi il 15 luglio a Bruxelles, entrambi le parti hanno sottolineato la volontà di rafforzare la cooperazione in materia di commercio, tecnologia e sicurezza, concentrandosi, in particolare, sulle catene del valore strategiche e sul coinvolgimento delle imprese. Tra le principali iniziative previste figurano: l'associazione dell'India a Horizon Europe¹⁸ entro il 2026, nuovi progetti comuni nelle tecnologie pulite e una cooperazione più stretta nei semiconduttori, nell'intelligenza artificiale, nel 6G e nelle tecnologie quantistiche. Sul piano commerciale, l'obiettivo è accrescere la resilienza delle filiere strategiche e accelerare la ratifica dell'accordo di libero scambio, con l'auspicio di un'entrata in vigore nel 2027.

¹⁸ Horizon Europe (Orizzonte Europa) è il programma quadro dell'Unione Europea per la ricerca e l'innovazione per il periodo 2021-2027.

Non si tratta solo di dati teorici, ma di opportunità già concrete per le nostre imprese. Emblematico è il caso di una PMI italiana come Tecno System, che grazie agli accordi commerciali europei, prima con la Tunisia, ha avviato un percorso di crescita internazionale e oggi sta investendo in India, intercettando la forte espansione del settore delle infrastrutture e dei trasporti. L'azienda si sta posizionando in anticipo rispetto alla piena apertura del mercato, proprio per cogliere i benefici della futura liberalizzazione in termini di minori dazi e maggiore cooperazione regolatoria.

Questo dimostra come l'India non sia solo un mercato potenziale, ma una piattaforma concreta di sviluppo per le imprese italiane che vogliono crescere, innovare e rafforzare la propria presenza globale.

Nuove rotte: i paesi del Golfo

Tra le direttrici che negli ultimi anni hanno sostenuto la crescita dei prodotti italiani sui mercati esteri, i paesi del Golfo hanno assunto un ruolo sempre più rilevante. Nel 2025, le esportazioni italiane verso gli otto paesi dell'area hanno raggiunto 21,8 miliardi di euro, generando un avanzo commerciale pari a 11,3 miliardi.

Tra il 2019 e il 2025, le vendite sono aumentate complessivamente del 76%, oltre il doppio rispetto alla crescita registrata verso il complesso dei mercati extra-UE (+33%). La dinamica è stata trainata soprattutto dagli Emirati Arabi Uniti e dall'Arabia Saudita, verso cui l'export italiano è raddoppiato in sei anni. I due mercati assorbono ormai quasi tre quarti delle esportazioni italiane dirette nel Golfo e circa il 5% di quelle complessivamente destinate ai paesi extra-UE, contribuendo a compensare la debolezza della domanda proveniente da altri importanti partner commerciali.

Le opportunità si concentrano soprattutto nei comparti di maggiore specializzazione dell'industria italiana. I macchinari rappresentano la principale voce dell'export, con vendite pari a 6 miliardi di euro e una quota del 28% sul totale, destinate per oltre l'80% ad Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti e Qatar. Seguono gli altri prodotti manifatturieri, con 2 miliardi, e gli apparecchi elettrici, i prodotti farmaceutici e i metalli di base, ciascuno con esportazioni prossime a 1,3 miliardi. Anche per questi comparti, Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita costituiscono i principali mercati di riferimento. La composizione delle vendite evidenzia quindi un ampio potenziale di espansione per i beni strumentali, le tecnologie industriali, la farmaceutica e le produzioni manifatturiere ad alto valore aggiunto.

Le relazioni economiche con l'area sono caratterizzate anche da una forte complementarità. Nel 2025 le importazioni italiane dai paesi del Golfo sono state pari a 10,5 miliardi di euro. Di queste, circa 9,1 miliardi, equivalenti all'86% del totale, sono costituiti dai combustibili minerali e dai prodotti raffinati, per 7,6 miliardi, e dai metalli di base, per quasi 1,5 miliardi. Infatti, dall'area proviene il 16,6% delle importazioni italiane di greggio, mentre il Qatar ha fornito l'8,3% dei flussi di gas importati nel 2025. Il consistente avanzo commerciale, realizzato nonostante la rilevanza degli approvvigionamenti energetici, conferma la solidità e l'importanza strategica dell'interscambio.

Il potenziale di questa rotta commerciale si accompagna, tuttavia, a una forte esposizione al rischio geopolitico. Il conflitto tra Stati Uniti e Iran, con le sue ricadute sull'intera regione, e la sostanziale interruzione dei transiti attraverso lo Stretto di Hormuz hanno ostacolato gli scambi con i paesi direttamente interessati e prodotto effetti più ampi sulle catene di fornitura mondiali. Al 6 agosto, i negoziati per l'apertura

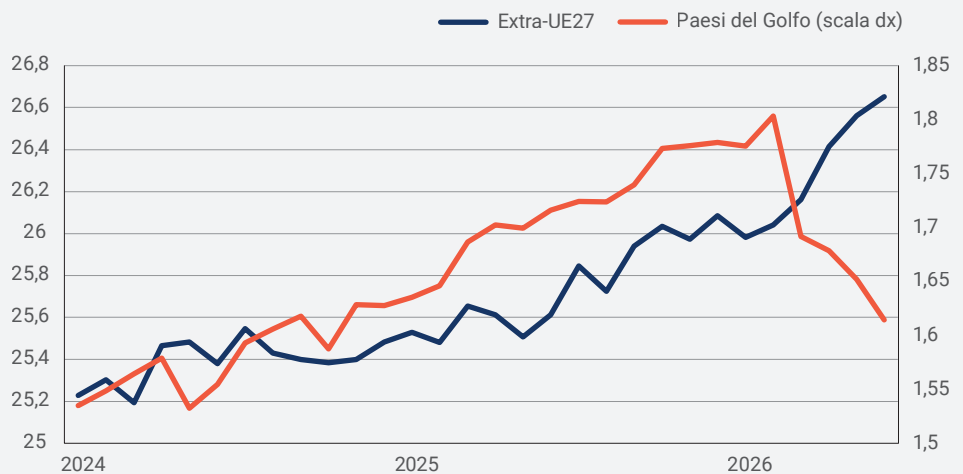
di rotte temporanee sicure attraverso lo Stretto risultano ancora in corso e non hanno condotto a un accordo definitivo.

In particolare, le esportazioni italiane verso i paesi del Golfo si sono ridotte del 31,0% negli ultimi mesi (marzo-giugno 2026 rispetto allo stesso periodo del 2025) mostrando quanto questa difficile situazione logistica, politica e umanitaria possa annullare tutti i benefici commerciali ottenuti (Grafico 22).

Anche in caso di riapertura, il ritorno alla normalità non sarebbe immediato. Lo smaltimento delle congestioni navali, la ricostituzione delle scorte e il ripristino degli impianti danneggiati richiederebbero tempo. La stessa EIA, nello scenario formulato

Grafico 22 Crollano le vendite nei paesi del Golfo

(Esportazioni italiane, m. m. a
12 termini, in miliardi di euro)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

dopo la temporanea ripresa dei transiti di giugno, prevedeva il ritorno della maggior parte della produzione petrolifera sospesa soltanto entro il primo trimestre del 2027. Il successivo riacutizzarsi delle ostilità ha accresciuto nuovamente l'incertezza sull'evoluzione dell'offerta e dei prezzi energetici.

Le conseguenze sarebbero differenziate tra le principali aree economiche. Gli Stati Uniti, grazie alla maggiore capacità produttiva interna, risulterebbero relativamente meno esposti, mentre l'Unione Europea e la Cina, maggiormente dipendenti dalle importazioni di greggio, sarebbero più vulnerabili. Per l'Italia, gli effetti di un'eventuale scarsità di prodotti petroliferi si concentrerebbero soprattutto nei trasporti, nella petrolchimica, nell'agricoltura e, in misura più contenuta, nel riscaldamento. L'aumento dei costi energetici avrebbe inoltre ripercussioni più diffuse sui costi di produzione, sul potere d'acquisto e sulla domanda internazionale.

Alle conseguenze energetiche si aggiungono quelle sul trasporto marittimo. Tra il 26 febbraio e il 6 agosto 2026, il Drewry World Container Index è passato da 1.899 a 4.297 dollari per container da 40 piedi, più che raddoppiando. Nello stesso periodo, il costo della tratta Shanghai-New York è aumentato da 2.771 a 7.893 dollari, segnando una crescita di circa il 185% e risultando quindi quasi triplicato. Le tensioni mediorientali

hanno contribuito a questa dinamica insieme alla congestione dei porti asiatici e alla gestione della capacità da parte delle compagnie di navigazione.

I paesi del Golfo si confermano, dunque, una delle rotte a maggiore potenziale per l'espansione internazionale delle imprese italiane, ma anche una delle più esposte alla volatilità geopolitica ed energetica. Le tensioni recenti non ridimensionano le opportunità offerte da questi mercati, ma mostrano come il loro pieno sviluppo dipenda anche dalla continuità delle rotte marittime e dalla stabilità dei costi energetici e logistici. Il rafforzamento della presenza commerciale italiana nell'area dovrà quindi essere accompagnato da strategie di diversificazione dei collegamenti e degli approvvigionamenti, per rendere più resiliente la crescita delle esportazioni.

Partner commerciali, distanze geopolitiche e dipendenze critiche dell'Italia

Esposizione dell'Italia con i paesi esteri: quote di import ed export, dipendenze critiche e distanze geopolitiche.

La tabella e le mappe che seguono restituiscono tre dimensioni dell'esposizione dell'Italia verso l'estero: partner commerciali, fornitori critici, distanza geopolitica.

Cina e Stati Uniti stanno aumentando il proprio peso contemporaneamente sui primi due fronti, commerciale e di approvvigionamento critico, proprio mentre la distanza geopolitica dall'Italia si allarga.

L'Unione Europea resta l'eccezione: unico blocco in cui centralità commerciale e vicinanza geopolitica continuano a coincidere.

Cresce il peso degli Stati Uniti e della Cina, resta centrale il ruolo dell'Unione Europea

(Scambi di beni dell'Italia con il resto del mondo)

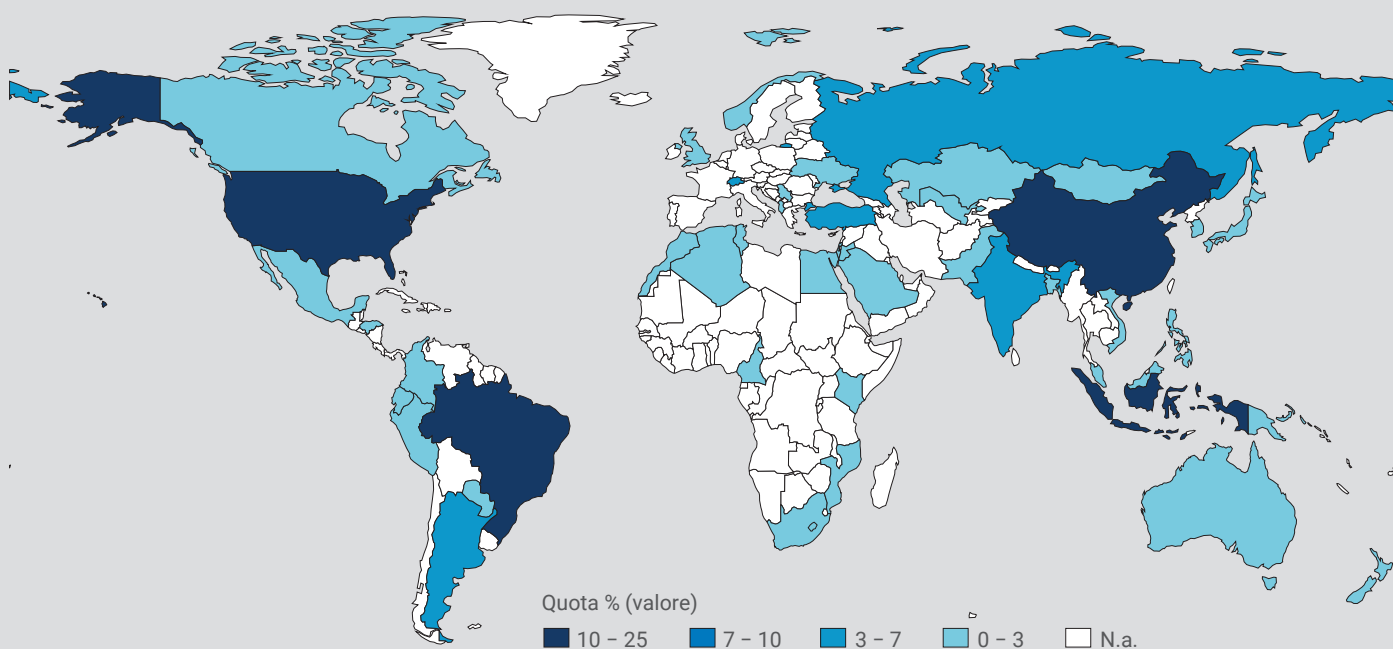
	Export		Import	
	2025 Quota	Diff. Quote 2025-2019	2025 Quota	Diff. Quote 2025-2019
Unione Europea 27 paesi (2020)	51,3	0,2	56,7	-0,3
Germania	11,2	-1,0	14,4	-1,7
Francia	10,1	-0,4	8,0	-0,2
Spagna	5,9	0,8	5,6	0,2
Polonia	3,2	0,4	2,7	0,2
Belgio	3,1	0,1	4,5	-0,2
Paesi Bassi	2,9	0,4	6,6	1,4
Austria	2,1	-0,1	2,3	-0,1
Extra UE 27 paesi (2020)	48,7	-0,2	43,3	0,3
Stati Uniti d'America	10,8	1,3	6,0	2,0
Svizzera	5,5	0,0	2,6	0,0
Regno Unito	4,2	-1,1	1,3	-1,2
Cina	2,2	-0,5	10,2	2,8
Mondo (mld di euro)	643,2		592,5	

Primi 10 partner commerciali in termini di export e/o import.
Ordinati in senso decrescente rispetto all'export.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Le dipendenze recenti sono concentrate in pochi paesi

(Dipendenze critiche industriali italiane per primo paese fornitore, % sul totale dell'import in valore 2021-24)

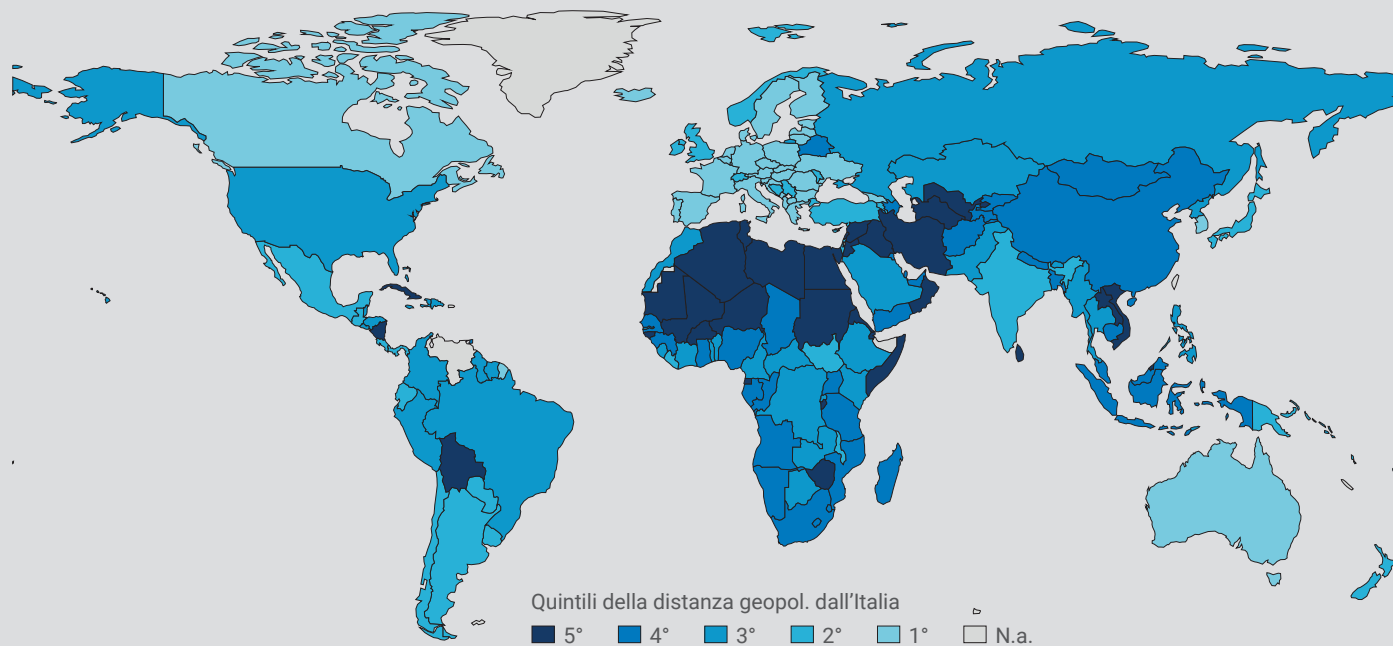


Note: ogni prodotto critico è attribuito al solo primo fornitore; energia esclusa.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati BACI-CEPII e Bailey, Strezhnev e Voeten (2017).

Significativa la distanza geopolitica da Stati Uniti e Cina

(distanza dei voti espressi all'assemblea generale dell'ONU rispetto a quelli espressi dall'Italia, media 2023-25)



Note: La distanza è espressa come la differenza assoluta tra la stima dell'ideal point distance di un paese e quello dell'Italia (si vedano Bailey, Strezhnev & Voeten, 2017). La distribuzione così ottenuta è suddivisa in classi basate sui quintili della distribuzione congiunta 2023-2025. La Costa d'Avorio non ha dati per il 2024, la Turchia per il 2025 e l'Afghanistan per il 2024 e 2025.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Bailey, Strezhnev & Voeten (2017).

Edito da:



**CONFINDUSTRIA
SERVIZI**

Confindustria Servizi S.p.A.
Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma

ISBN 978-88-32023-66-4



9 788832 023664

€ 40,00

