L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

RAPPORTO ICE 2024-2025

2025

Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

ITA
ITALIAN TRADE AGENCY

SISTAN

L’ITALIA NELL’ECONOMIA INTERNAZIONALE

RAPPORTO ICE 2024-2025

Il Rapporto è stato redatto dall'Ufficio Analisi e Studi dell'ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Presidente comitato editoriale: Mauro De Tommasi.

Comitato editoriale: Giorgia Giovannetti, Lelio Iapadre, Roberto Monducci, Fabio Rapiti.

Hanno redatto il testo: Nicole Bernoni, Carmine Antonio Campanelli, Cristina Castelli, Antonio Coletta, Luca De Benedictis, Mauro De Tommasi, Giovanni Ercolani, Sheila Fidelio, Federico Filippello, Tiziana Giuliani, Zeno Iapadre, Elena Mazzeo, Roberto Monducci, Pierluigi Montalbano, Mirella Morrone, Roberta Mosca, Stefania Paladini, Asia Pesce, Alessia Proietti, Marco Rinaldi, Alessandra Signorini, Lorenzo Soriani, Stefania Spingola e Libero Tessitore.

Hanno collaborato: Francesca Caporrino, Gabriele De Tommasi, Simonluca Dettori.

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

Grafica e impaginazione: Nucleo Grafica Agenzia ICE | Vincenzo Lioi, Irene Caterina Luca, Alessia Greco e Gilda Valentino.

Nel Rapporto si fa riferimento anche ai dati riportati nell'Annuario statistico Istat-ICE Commercio estero e attività internazionali delle imprese - Edizione 2025. La realizzazione del Rapporto è stata possibile grazie al contributo dell'Istat e della Banca d'Italia.

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

Il Rapporto è stato redatto con le informazioni disponibili al 30 giugno 2025.

I dati relativi al 2024 sono provvisori e soggetti a revisione.

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

Contatti: analisi.studi@ice.it.

L'Annuario Istat-ICE è disponibile al collegamento: annuarioistatice.istat.it.

ISSN 977 - 2282685008

9 772282 685008

ISBN 978-88-98597-25-3

9 788898 597253

L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

INDICE

RAPPORTO ICE 2024-2025

1 LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE 6

1.1 Produzione e scambi GLOBALI 6

1.1.1 La dinamica del 2024 e le previsioni per il 2025-2026 6

1.1.2 Gli scambi internazionali 11

1.1.3 Gli Investimenti Diretti Esteri globali nel 2024 15

1.2 Le politiche per l'integrazione dei mercati internazionali 18

1.2.1 La regolamentazione degli scambi commerciali e gli accordi di integrazione dei mercati 22

1.2.2 Le barriere tariffarie e non tariffarie 27

1.2.3 Le barriere agli scambi di servizi e agli investimenti esteri 35

30 anni dell'Organizzazione Mondiale del Commercio 39

1.3 Gli scambi e gli accordi commerciali dell'Unione Europea 47

1.3.1 Gli scambi commerciali dell'Unione Europea 47

Direttiva NIS 2: la legge di recepimento italiana, gli aspetti strategici e le implicazioni per il commercio internazionale 54

Le Direttive europee sulla sostenibilità: implicazioni per la competitività delle imprese 57

1.3.2 I negoziati commerciali dell'Unione Europea 64

L'Accordo di Partenariato Economico UE-Mercosur: contenuti e potenziali effetti 67

Le barriere interne all'Unione Europea 77

Gli IDE greenfield nell'industria manifatturiera e nei servizi 85

Materie Prime Critiche: concentrazione di mercato e flussi commerciali 105

La nuova politica commerciale statunitense 116

2. L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE 124

2.1 La performance dell'economia italiana nel 2024 124

2.2 I settori 131

Materie prime critiche: dotazione e approvvigionamenti dell'Italia 137

2.3 I mercati 144

Gli scambi di servizi dell'Italia 150

2.4 Il territorio 158

2.5 La dinamica delle imprese esportatrici nel triennio 2022-2024 171

2.5.1 Aspetti strutturali delle imprese esportatrici nel 2024 172

2.5.2 L'evoluzione dell'export nel 2024 179

2.5.3 Le imprese che esportano negli Stati Uniti: caratteristiche e vulnerabilità potenziali 185

Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento dell'analisi Constant-Market-Shares (CMS) 190

3 LE AZIONI DELL'AGENZIA ICE 196

3.1 L'attività promozionale 197

3.2 Gli utenti dei servizi dell'Agenzia ICE 200

Un ecosistema digitale per l'erogazione dei servizi 201

3.3 I servizi di informazione e assistenza 202

3.4 I servizi digitali 203

Il grado di digitalizzazione delle aziende italiane 205

3.5 I servizi di formazione 212

3.6 L'attrazione degli investimenti esteri in Italia 214

3.7 I risultati sulla soddisfazione della clientela 216

3.8 Le prospettive per il 2025 218

L'impatto delle politiche di promozione dell'export sull'internazionalizzazione: il caso studio del PES 219

Analisi d'impatto dei servizi dell'Agenzia ICE sulle esportazioni delle imprese 231

1. LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE

1 LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE

1.1 PRODUZIONE E SCAMBI GLOBALI

1.1.1 La dinamica del 2024 e le previsioni per il 2025-2026

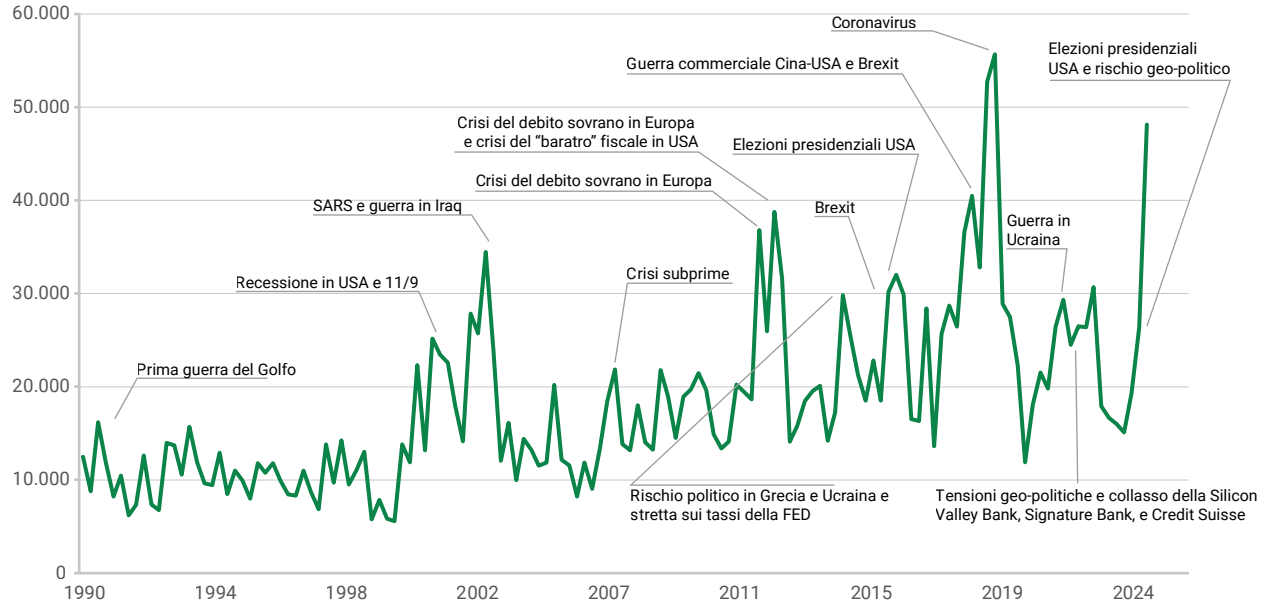
di Stefania Paladini (Agenzia ICE), con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze)

Nel 2024 l'economia globale ha mostrato segni di stabilizzazione rispetto agli anni precedenti, caratterizzati da una serie di shock sistemici di varia natura, dalla pandemia all'iperinflazione. La crescita complessiva si è attestata intorno al 3 per cento.[1]

Questo risultato è stato favorito da una normalizzazione sul fronte dell'inflazione – in calo lento ma costante grazie al mantenimento di politiche monetarie restrittive – e da un miglioramento del mercato del lavoro, con i livelli occupazionali tornati a quelli prepandemici.

Questo trend è stato però bruscamente interrotto dalla politica commerciale americana, prima annunciata e poi, in seguito alle elezioni presidenziali di novembre 2024, effettivamente posta in essere. Da febbraio 2025 in poi, la nuova Amministrazione Trump ha annunciato l'introduzione di una serie di tariffe sul commercio di beni in provenienza dal mondo intero, che hanno destabilizzato i mercati finanziari e provocato un clima generale di incertezza.

Figura 1.1 - Indice Incertezza Globale(1990-2025)

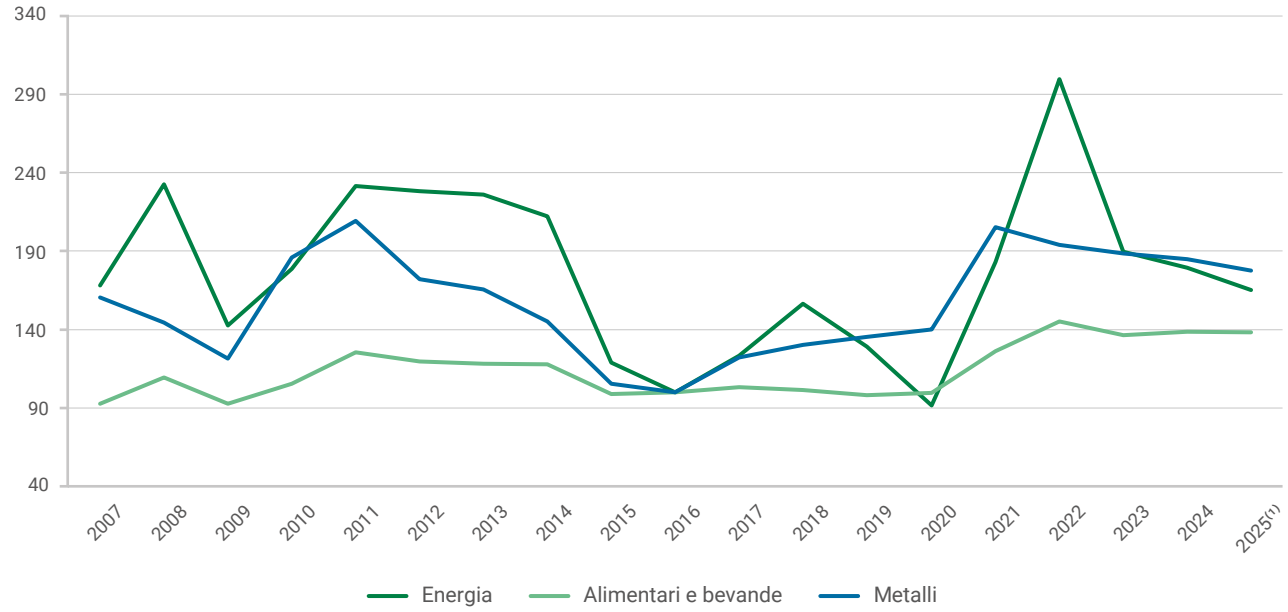


Fonte: Ahir, H, N Bloom, and D Furceri (2022), "World Uncertainty Index", NBER Working Paper

[1] Le stime sul dato percentuale variano a seconda della fonte. Quelle del FMI, usate per la scrittura di questa sezione, sono complessivamente più positive di altre, con un dato al 3,3 per cento per il 2024. L'UNCTAD ha stimato la crescita invece al 2,8 per cento, in linea con le previsioni più pessimistiche già indicate in precedenza e con solo 0,3 punti percentuali in più rispetto alla soglia convenzionalmente associata a una recessione globale.

Figura 1.2 - Prezzi in dollari delle materie prime

Indici 2016=100



(1) Stime e previsioni

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI

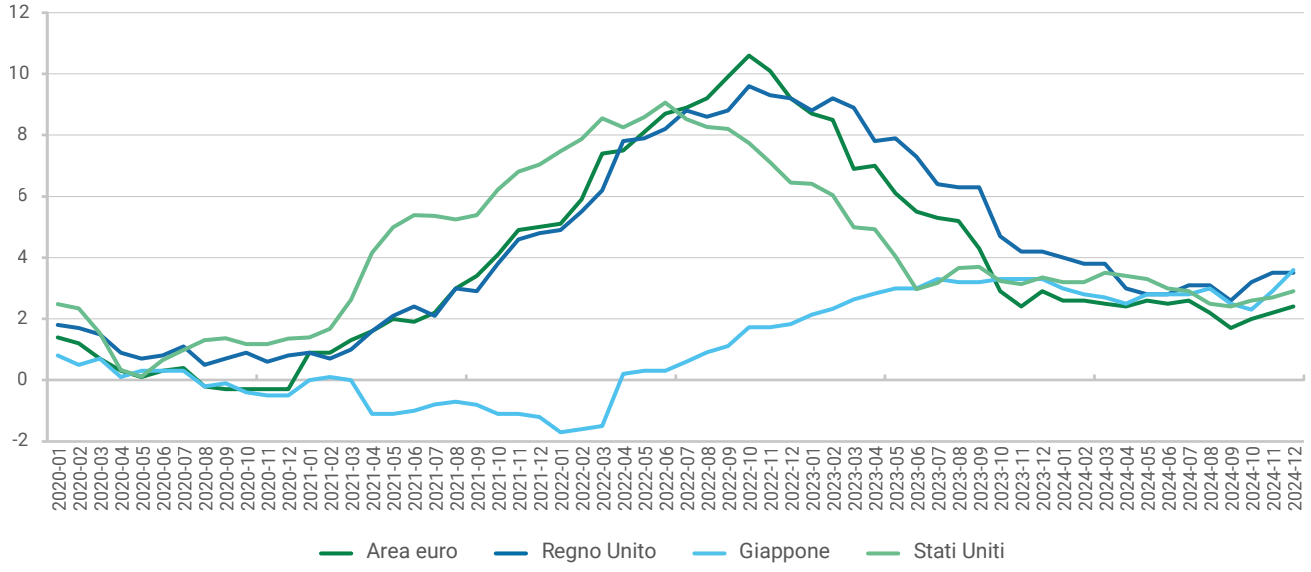
Questi fattori hanno avuto un impatto rilevante sul mercato delle materie prime – protagoniste degli scenari economico-commerciali dell'ultimo triennio – rendendolo sostanzialmente diverso rispetto al 2024.

La diminuzione generalizzata dei prezzi, osservata fino a febbraio 2024, si è interrotta. Tra agosto 2024 e marzo 2025 il prezzo generale delle materie prime è salito dell'1,9 per cento, trainato specialmente dal prezzo del gas naturale e dei metalli, inclusi i metalli preziosi. Questo è avvenuto nonostante la riduzione dei prezzi del petrolio, calati del 9,7 per cento nello stesso periodo a causa da un lato dell'aumento dell'offerta da parte dei paesi non OPEC+ e, dall'altro, della domanda debole dalla Cina e del buon andamento del settore delle auto elettriche.

Nel caso del gas naturale, l'aumento dei prezzi ha conosciuto una crescita ininterrotta di sei mesi (circa 7,7%), dovuta a fattori climatici e a difficoltà di approvvigionamento, che si è arrestata solamente ad aprile 2025 in seguito all'annuncio dell'introduzione dei dazi generali americani.

Un andamento simile si è potuto osservare nel caso dei metalli: la crescita complessiva è stata dell'11,2 per cento, dovuta principalmente all'oro, ma anche all'alluminio (12,7%) e al rame (8,4%), metalli industriali. Questo perché, come nel caso del petrolio e del gas, anche i metalli sono stati colpiti dalle tensioni dovute all'introduzione delle tariffe, che hanno generato incertezza sulla tenuta della produzione industriale globale. Il mercato dei *futures* lascia prevedere una riduzione generalizzata dei prezzi fino alla fine del 2026, con picchi del 14,3 per cento nel caso del ferro. L'oro ha fatto eccezione, confermandosi bene rifugio per eccellenza: nel 2025 ha superato il record dei 3mila dollari per oncia, con previsioni di mantenimento dello stesso trend.

Figura 1.3 - Tassi di inflazione nelle principali economie



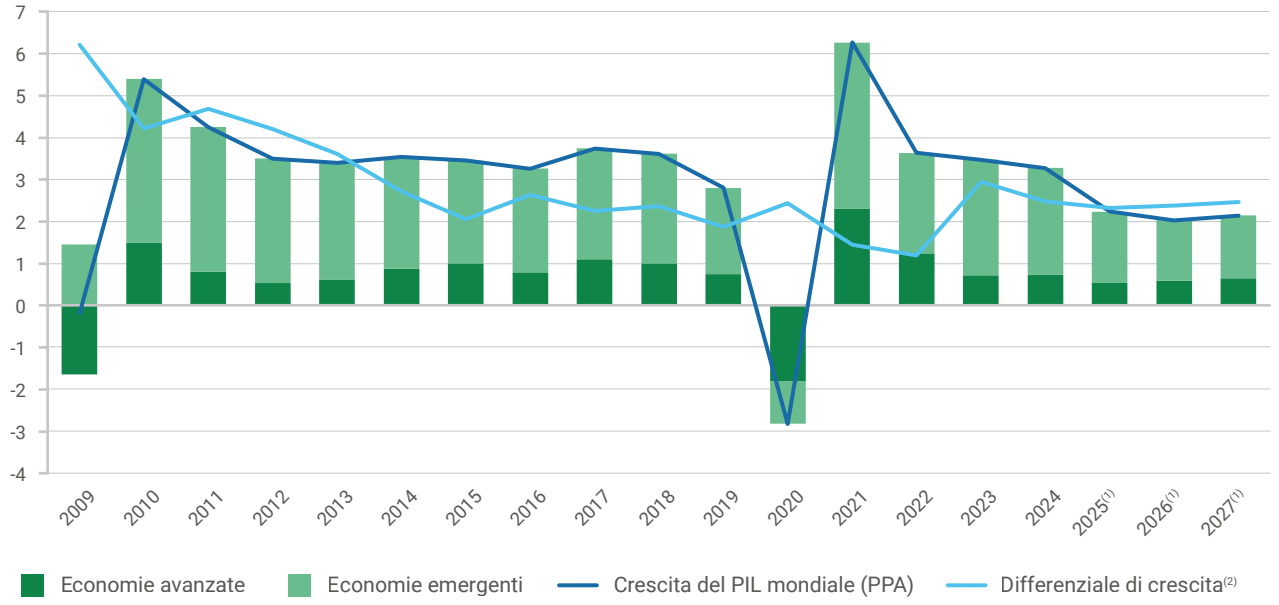
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OCSE

Questi dati hanno contribuito a moderare ulteriormente l'inflazione. Secondo gli ultimi dati del FMI (Fondo Monetario Internazionale), l'inflazione di base globale è destinata a scendere al 4,3 per cento nel 2025 e a proseguire la discesa fino al 3,6 per cento nel 2026. Tale tendenza riflette il calo nelle economie avanzate (stimato al 2,2%) e in quelle emergenti (4,6%) entro la fine del 2026, mostrando una riduzione significativa rispetto al picco inflazionistico mondiale del 9,5 per cento registrato durante il secondo trimestre del 2022.

È tuttavia il caso di sottolineare che queste stime, piuttosto positive, sono state riviste al rialzo (+0,4% rispetto ai dati precedenti per le economie avanzate) negli ultimi aggiornamenti pubblicati, revisione attribuibile soprattutto alla persistente pressione inflazionistica negli Stati Uniti e nel Regno Unito. Sono invariate, invece, le previsioni per l'Area dell'euro, mentre le economie emergenti hanno presentato panorami diversi e misti a seconda delle aree.

Figura 1.4 - Contributi alla crescita del PIL mondiale

Variazioni e punti percentuali



(1) Stime e previsioni.

(2) Differenza tra i tassi di crescita delle Economie emergenti e delle Econome avanzate

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI

Queste dinamiche si sono riflesse ovviamente nelle politiche delle banche centrali, che hanno adottato misure differenti per quanto concerne la riduzione dei tassi ufficiali di sconto, già largamente scontate dai mercati finanziari nel corso del 2024. L'americana Federal Reserve è rimasta più conservativa rispetto alle altre, con tassi intorno al 4,25-4,50 per cento ancora in essere a giugno 2025 e, visto il panorama economico, destinati probabilmente a rimanere tali nel breve periodo. La BCE (Banca Centrale Europea) ha invece applicato una politica di riduzione progressiva, che ha portato i tassi dal 4,25 per cento di giugno 2024 al 2 di giugno 2025. Questo andamento discendente è stato seguito anche dalla banca centrale inglese, che a maggio 2025 ha ridotto i tassi al 4,25 per cento, contro il 5,25 dell'anno precedente.

Nel prossimo biennio la visione condivisa dai principali enti internazionali è quella di una sostanziale incertezza che si riflette a tutti i livelli.

Il FMI, nel *World Economic Outlook* (WEO) di aprile 2025, ha sottolineato la crescente instabilità a livello sistemico che caratterizzerà il 2025 e, probabilmente, anche l'anno successivo, con un rischio recessivo maggiore di quello precedentemente stimato.

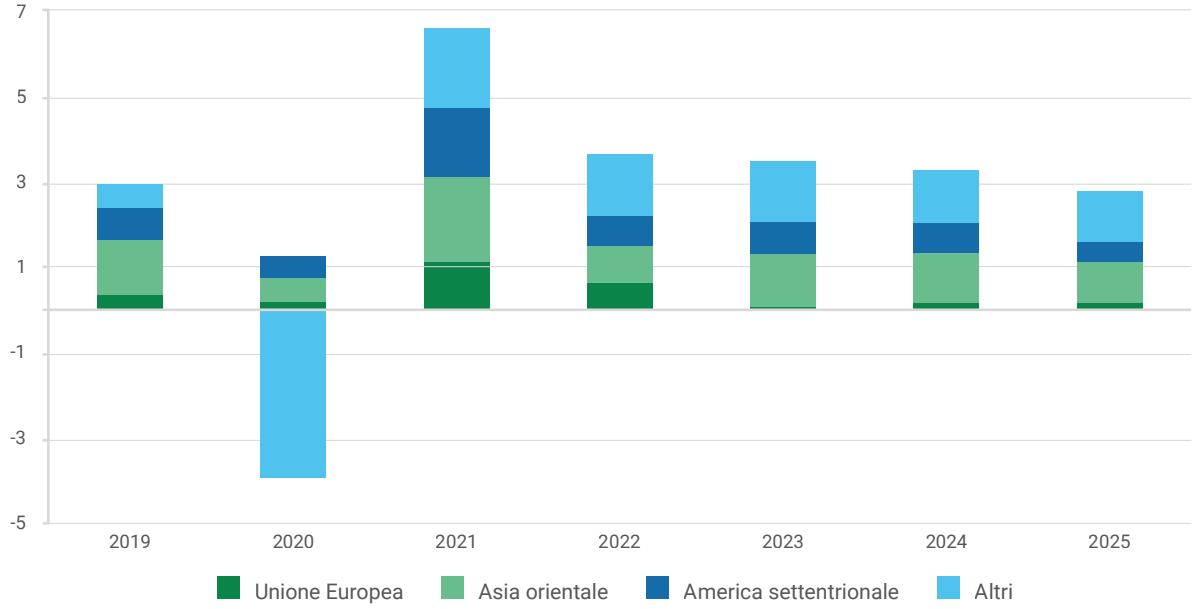
Le proiezioni di crescita globale si manterranno su livelli minori di quelli previsti per il 2024, con una stima del 2,8 per cento per il 2025 e un 2026 leggermente migliore, al 3. Queste stime sono comunque inferiori alla media annua del periodo 2000–2023, pari al 3,8 per cento. Si evidenziano, come spesso accade, importanti differenze tra le varie aree: se gli effetti negativi delle politiche commerciali restrittive saranno avvertiti su scala globale, l'entità del loro impatto varierà sensibilmente tra le regioni.

Le economie avanzate faranno registrare una crescita inferiore alla media, e con previsioni ancora meno ot-

timistiche di quanto precedentemente stimato: l'1,8 per cento del 2024 è stimato in ribasso all'1,4 nel 2025, per poi stabilizzarsi all'1,5 nel 2026. Gli Stati Uniti vedranno il tasso di crescita ridursi dal 2,8 per cento del 2024 all'1,8 nel 2025, mentre l'Area dell'euro rimarrà sostanzialmente a crescita piatta (0,8% del 2025 a fronte dello 0,9% nel 2024). È analogo il caso del Giappone, per il quale è stimata una crescita dello 0,6 per cento nel 2025, e del Regno Unito, con una crescita prevista all'1,1, in linea con il 2024.

Figura 1.5 - Contributo alla crescita del PIL per aree geografiche

Valori in punti percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI

I paesi emergenti, tradizionalmente motore della crescita globale, continueranno anche nel 2025 a registrare una crescita più sostenuta, ma limitata rispetto al 2024 (4,3%). Le stime indicano un incremento del 3,7 per cento per il 2025 e del 3,9 per il 2026, con dinamiche però sostanzialmente differenti tra economie asiatiche e America latina.

Per l'Asia orientale (con esclusione del Giappone) si attende un rallentamento della crescita nel biennio 2025-2026: dal 5,3 per cento del 2024 al 4,5 per cento nel 2025 e al 4,6 nel 2026. Questo calo è però contenuto in confronto all'andamento delle altre aree geografiche, che presentano tutte stime più pessimistiche.

Nel 2025 l'Africa subsahariana si dovrebbe attestare intorno al 3,8 per cento. Per Medio Oriente e Asia centrale, invece, si prevede una crescita intorno al 3 per cento. Più critica appare la situazione dell'America latina, la cui decelerazione già in corso nel 2023 dovrebbe continuare con una crescita pari al 2,4 per cento nel 2024 e al 2 nel 2025, a causa della contrazione dell'economia messicana (-0,3%) prevista nell'anno.

Come nel biennio 2023-2024, le previsioni per la Cina sono caute, anche a causa delle tensioni internazionali e della disputa tariffaria con gli Stati Uniti: il rallentamento del 2024 (5%) dovrebbe proseguire, con stime del 4 per cento per 2025 e 2026. Le stime per l'India sono comparativamente più po-

sitive e sempre superiori al 6 per cento, sebbene con un dato più contenuto per il 2025 (6,2%). L'evoluzione della crescita dipenderà in larga misura dalla risposta del paese alle sfide geo-politiche globali e alla stabilità del contesto regionale.

1.1.2 Gli scambi internazionali

di Stefania Paladini (Agenzia ICE), con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze)

La situazione degli scambi[2] in termini di previsioni per l'anno in corso è sostanzialmente in linea con quanto già osservato nel 2023, anno decisamente meno positivo rispetto al rimbalzo post-Covid 2021-2022, e in controtendenza rispetto alla ripresa, sia pur contenuta, registrata nel 2024.

Il 2024 ha registrato una crescita del 2,9 per cento del commercio mondiale di beni in dollari a prezzi correnti, che si è attestata a 24.431 miliardi di dollari statunitensi. La Cina è stata il maggiore esportatore (3.580 miliardi), mentre gli Stati Uniti si sono confermati come il principale importatore (3.360 miliardi). L'Unione Europea è stata il secondo maggiore attore commerciale sia sul fronte delle esportazioni (2.800 miliardi) sia su quello delle importazioni (2.630 miliardi).

Tuttavia, le stime per il biennio successivo sono state drasticamente rivedute al ribasso a causa dell'aumento dei dazi, già annunciato e in parte attuato, e dell'incertezza legata alle politiche commerciali e alle tensioni geo-politiche. Sulla base delle misure in vigore al 14 aprile, inclusa la sospensione dei "dazi reciproci" da parte degli Stati Uniti, si prevede che il volume del commercio mondiale di merci diminuisca dello 0,2 per cento nel 2025, per poi registrare una modesta ripresa (2,5%) nel 2026.

Le previsioni indicano un netto calo delle esportazioni dell'area nordamericana (che potrebbe passare dal 2,2% del 2024 a una contrazione del -12,6% nel 2025). Si stima un impatto significativo delle tariffe anche sulle economie asiatiche, che vedrebbero ridurre la crescita dall'8 per cento del 2024 a solo l'1,6 del 2025. L'Europa potrebbe invece segnare un miglioramento, e passare dal -1,7 per cento del 2024 al +1 nel 2025 – con una crescita tuttavia inferiore rispetto alle stime di inizio anno.

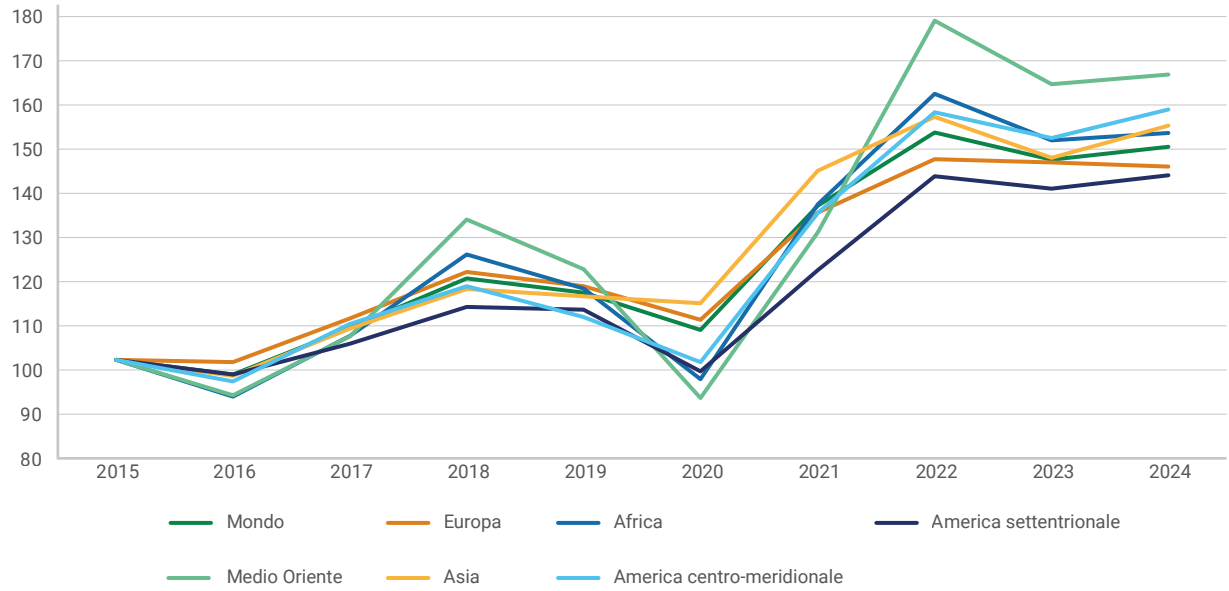
Nel 2024 valore in prezzi correnti dell'export di servizi si è attestato invece a 8.687 miliardi di dollari, in crescita (9%) rispetto a un 2023 già decisamente positivo. Come negli anni precedenti, gli Stati Uniti sono stati sia il maggiore esportatore (1.080 miliardi) sia il maggiore importatore (787 miliardi). Tuttavia, se si considera l'Unione Europea come un'unica entità, i flussi di servizi sono anche maggiori (1.640 miliardi di dollari per le esportazioni, 1.440 per le importazioni). A questa performance positiva si aggiunge in prospettiva europea quella del Regno Unito, che anche nel 2024 è stato il secondo singolo paese esportatore di servizi, con 645 miliardi e una quota del 7,4 per cento sul totale mondo.

Alle previsioni di export di beni su base globale riviste al ribasso per il 2025, si aggiungono altri fattori che contribuiscono ad aumentare l'incertezza generale sul futuro del commercio mondiale, come l'eventuale riallocazione delle esportazioni cinesi verso mercati alternativi in risposta alla contrazione dell'accesso al mercato statunitense, generando una pressione competitiva accresciuta sia verso altri esportatori sia nei confronti dei produttori locali.

[2] I dati di commercio estero sono stati compilati utilizzando statistiche dell'OMC tratte dal *Global Trade Outlook and Statistics* di aprile 2025, disponibile in: www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_outlook25_e.pdf [30 giugno 2025]. Le stime per il 2025 sono state riviste al ribasso di circa tre punti percentuali per via degli shock tariffari, con una previsione di espansione del commercio mondiale sostenuta da un miglioramento delle condizioni macroeconomiche.

Figura 1.6 - Esportazioni mondiali

Indici, base 2015 = 100



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC

Le stime dell'OMC (Organizzazione Mondiale del Commercio) considerano possibile una crescita di esportazioni di merci cinesi tra il 4 e il 9 per cento in tutte le regioni al di fuori del Nord America. Allo stesso tempo, le importazioni statunitensi dalla Cina dovrebbero diminuire drasticamente in settori come tessile, abbigliamento e apparecchiature elettriche, creando teoricamente nuove opportunità di esportazione per i paesi meno sviluppati – ovviamente questo dipenderà dalle misure tariffarie poste in essere dagli Stati Uniti, che per il momento non sembrano contenere motivo di ottimismo in questo senso.

Anche il commercio dei servizi, sebbene per il momento non sia soggetto ad alcuna restrizione, potrebbe subire effetti negativi: la riduzione degli scambi di beni indotta dai dazi indebolisce la domanda di servizi strettamente legati al commercio estero, come il trasporto e la logistica; l'incertezza creata dalle tensioni geo-politiche, invece, frena spese discrezionali come il turismo e generalmente rallenta i servizi legati agli investimenti. Le stime dell'OMC prevedono una crescita del volume globale del commercio di servizi commerciali del 4 per cento nel 2025 e del 4,1 nel 2026 – stime più contenute rispetto a quelle di inizio anno.

Dati importanti sui flussi commerciali si evincono dall'andamento dei trasporti, cresciuti dell'8 per cento nel 2024 a fronte di un marcato declino dell'11 per cento nel 2023. In sostanziale aumento è stato il prezzo dei cargo, dovuto alle interruzioni delle principali rotte commerciali già osservata nel 2023 e al quadro geo-politico[3]. A titolo di confronto, le tariffe dei container sono risultate anche quattro volte superiori rispetto al 2023, attestandosi a luglio 2024 alla soglia dei 6mila dollari statunitensi per

[3] Si veda: Agenzia ICE. (2025). *L'impatto della crisi del Mar Rosso sull'interscambio commerciale italiano e mondiale*. Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Impatto-Crisi-Mar-Rosso_AgenziaICE.pdf [23 giugno 2025].

un container da 40 piedi[4]. L'analisi disaggregata per aree mostra che i costi di trasporto dall'Asia sono aumentati del 18 per cento in generale e del 29 per cento dalla Cina, trainati dalle esportazioni cinesi. Altre economie asiatiche hanno registrato valori appena al di sotto dei livelli record del 2022.

Indicazioni importanti si ottengono anche dal GSCPI (Global Supply Chain Pressure Index), indicatore sintetico dalla Federal Reserve Bank di New York, basato su una combinazione di indicatori relativi ai costi di trasporto globali (Baltic Dry Index, Harpers Index, l'indice dei costi del trasporto aereo del Bureau of Labour Statistics) e su un indicatore legato alle catene di fornitura (Purchasing Managers' Index), che considera i dati sui tempi di consegna, sulle consegne arretrate e sugli acquisti di stoccaggio.

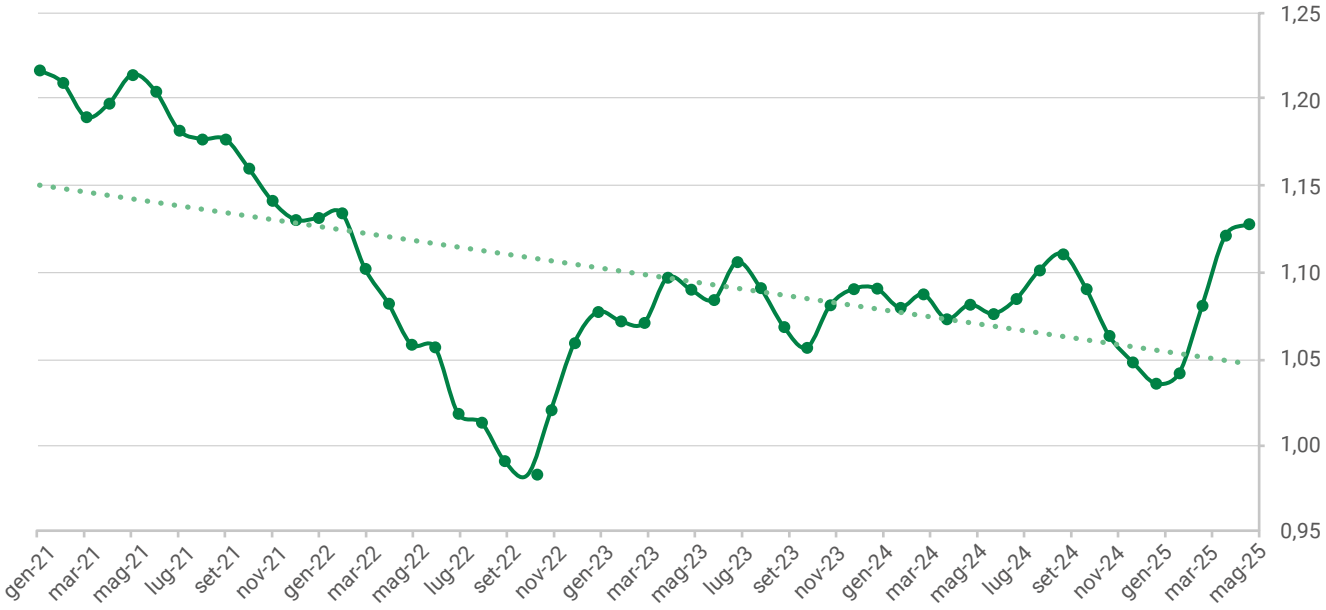
Figura 1.7 - Global Supply Chain Pressure Index (GSCPI)

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

[4] Dato rilevato dal *World Container Index* (WCI) di Drewry Shipping Consultants Limited.

Figura 1.8 - Tassi di cambio

Cambi mensili €/$



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Banca d'Italia

La figura 1.7 mostra come la pressione sulle catene globali di fornitura, sebbene inferiore rispetto ai picchi 2021-2022, abbia però ricominciato a salire in confronto ai valori più bassi raggiunti nel 2015 (circa -2%), per risultare superiori alla media storica a maggio 2025 (+0,19%). Questo conferma in parte quanto già osservato sulla tendenza alla frammentazione dei flussi commerciali in risposta agli shock sistemici degli ultimi cinque anni – come pandemie e guerre – e un livello crescente di incertezza geo-politica.

Un andamento similare si può leggere nella dinamica degli IDE (Investimenti Diretti Esteri), che tendono ormai a indirizzarsi in misura crescente verso paesi considerati amici, specialmente quando si tratta di settori come i semiconduttori, i prodotti farmaceutici, i minerali strategici e le telecomunicazioni; un fenomeno indicato dal FMI come «distanza geo-politica», risultato più marcato a partire dal 2018 rispetto al decennio precedente.

In questi scenari caratterizzati da instabilità e incertezza generalizzata, le banche centrali hanno tenuto un profilo cauto per gestire la politica monetaria in base alle circostanze specifiche di ciascun paese. Il dollaro americano e l'euro si sono confermate come le principali valute di riserva, con la valuta cinese, lo yuan, che, come si può osservare dal suo crescente utilizzo nei pagamenti transfrontalieri e negli scambi commerciali, sta progressivamente assumendo un ruolo di maggiore importanza. In risposta alle tensioni geo-politiche e alle recenti misure dell'amministrazione statunitense, inoltre, non si esclude una possibile riduzione della predominanza del dollaro, sebbene difficilmente quantificabile al momento.

Per quanto concerne i tassi di cambio, nel periodo di riferimento sono state registrate fluttuazioni anche significative tra le valute di maggior rilievo.

Come già si era notato nel 2023, nel 2024 il dollaro americano ha continuato a rafforzarsi verso le maggiori valute,

per esempio con lo yuan cinese e lo yen giapponese. La valuta statunitense ha guadagnato nel 2024 il 3,1 per cento sullo yuan, lo 6,64 per cento sull'euro (disceso vicino ai minimi degli ultimi due anni durante le elezioni presidenziali a novembre) e l'11,65 per cento sullo yen.

Le previsioni per il 2025 restano incerte, e diversi analisti ipotizzano un'inversione di tendenza per il dollaro come conseguenza della turbolenza sui mercati finanziari legata alla disputa sui dazi bilaterali tuttora in corso.

1.1.3 Gli Investimenti Diretti Esteri globali nel 2024

di Giovanni Ercolani (Agenzia ICE), con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze)

I dati riportati nell'ultima edizione del *World Investment Report* (WIR) – il rapporto annuale dell'UNCTAD che monitora l'andamento degli IDE (Investimenti Diretti Esteri)[5] nel mondo – evidenziano per il 2024 una diminuzione dei flussi di investimenti globali dell'11 per cento (da 1.673 miliardi di dollari nel 2023 a 1.493 miliardi nel 2024, in calo per il secondo anno consecutivo).[6]

L'incremento apparente degli IDE, pari al 4 per cento, non riflette l'effettivo stato degli investimenti globali, poiché include anche flussi transitori generati da operazioni connesse a hub finanziari temporanei, privi di effetti durevoli sui territori interessati.

I primi dati del 2025 sembrano mostrare un'attività relativa agli investimenti piuttosto limitata e, di conseguenza, anche le prospettive complessive per l'anno in corso non sono positive. I principali fattori alla base di tali previsioni negative includono: le crescenti tensioni commerciali e geo-politiche; l'instabilità economica, evidenziata dal rallentamento del PIL e dalle ampie fluttuazioni dei flussi commerciali; la volatilità dei mercati finanziari e valutari; la scarsa fiducia degli investitori.

Nel 2024 gli IDE verso le economie sviluppate sono diminuiti del 22 per cento (da 807 miliardi di dollari nel 2023 a 626 miliardi nell'anno seguente). La tendenza negativa si è evidenziata soprattutto in Europa, con un calo degli afflussi del 58 per cento, in particolare in Germania (-89%), Spagna (-39%), Italia (-24%) e Francia (-20%). I dati dell'America settentrionale sono in controtendenza: si è registrato un aumento del 23 per cento nel 2024, trainato soprattutto da grandi progetti legati al settore dei semiconduttori negli Stati Uniti. Questa tendenza potrebbe riflettere la necessità di diversificazione delle imprese al fine di ridurre la dipendenza strategica da Taiwan e dagli altri grandi produttori del settore.

I flussi di IDE verso le economie in via di sviluppo sono rimasti sostanzialmente stabili rispetto al 2023, con cali relativamente contenuti in America latina e Caraibi (-12%) e Asia (-3%), ma anche un incremento significativo degli investimenti in Africa (+75%, da 55 a 97 miliardi di dollari: l'aumento percentuale, tuttavia, è così sostenuto a causa di una base di partenza più contenuta rispetto ad altre regioni). Per quanto riguarda l'Africa stessa, il WIR sottolinea come una quota significativa dell'incremento sia riconducibile a un grande progetto infrastrutturale in Egitto, escluso il quale i flussi sarebbero comunque in aumento del 12 per cento.

[5] Un IDE è una delle strategie di internazionalizzazione d'impresa che, a differenza delle esportazioni all'estero, comporta una presenza stabile nel paese target. Si tratta di un investimento nel territorio estero in cui l'investitore detiene almeno il 10 per cento delle azioni ordinarie al fine di stabilire un interesse duraturo, di lungo termine, influenzando significativamente la gestione d'impresa.

[6] UNCTAD. (2025). *2025 World Investment Report. International investment in the digital economy*. New York: United Nations Publications. Disponibile in: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2025_en.pdf [1 luglio 2025]

Tavola 1.1 - Investimenti diretti esteri in entrata: principali paesi destinatari [1]

Valori in miliardi di dollari e quote percentuali [2]

Paese [3]	Consistenze						Flussi					
	Valori			Composizione %			Valori			Composizione %		
	2014	2023	2024	2014	2023	2024	2014	2023	2024	2014	2023	2024
Stati Uniti	5.457	12.787	15.567	20,7	26,6	30,6	202	233	279	13,7	16,0	18,5
Cina	1.084	3.534	3.650	4,1	7,3	7,2	129	163	116	8,7	11,2	7,7
Regno Unito	1.582	3.005	3.254	6,0	6,2	6,4	25	52	-40	1,7	3,6	-2,7
Paesi Bassi	2.202	2.777	2.699	8,3	5,8	5,3	110	-184	9	7,5	-12,7	0,6
Hong Kong	1.496	2.124	2.351	5,7	4,4	4,6	113	123	126	7,7	8,5	8,4
Singapore	842	2.156	2.231	3,2	4,5	4,4	73	135	143	5,0	9,3	9,5
Canada	995	1.768	1.819	3,8	3,7	3,6	59	47	64	4,0	3,2	4,2
Germania	860	1.204	1.209	3,3	2,5	2,4	-3	52	6	-0,2	3,6	0,4
Irlanda	466	1.436	1.170	1,8	3,0	2,3	53	-3	-39	3,6	-0,2	-2,6
Lussemburgo	111	1.097	1.143	0,4	2,3	2,2	20	-9	106	1,4	-0,6	7,0
Isole Vergini Britanniche	629	1.068	1.122	2,4	2,2	2,2	40	40	54	2,7	2,7	3,6
Francia	716	1.015	1.049	2,7	2,1	2,1	1	42	34	0,1	2,9	2,2
Brasile	601	1.103	914	2,3	2,3	1,8	64	64	59	4,3	4,4	3,9
Spagna	540	865	868	2,0	1,8	1,7	25	47	31	1,7	3,2	2,0
Australia	583	809	796	2,2	1,7	1,6	59	31	53	4,0	2,1	3,5
Svizzera	720	1.023	767	2,7	2,1	1,5	9	-21	-61	0,6	-1,5	-4,0
Messico	457	798	720	1,7	1,7	1,4	30	36	37	2,1	2,5	2,4
Isole Cayman	295	601	637	1,1	1,2	1,3	46	28	36	3,1	1,9	2,4
India	253	537	548	1,0	1,1	1,1	35	28	28	2,3	1,9	1,8
Italia	353	499	494	1,3	1,0	1,0	23	33	25	1,6	2,2	1,6
Belgio	556	589	462	2,1	1,2	0,9	-4	28	-27	-0,2	1,9	-1,8
Svezia	286	434	401	1,1	0,9	0,8	8	25	18	0,5	1,7	1,2
Polonia	217	348	345	0,8	0,7	0,7	16	28	13	1,1	1,9	0,8
Thailandia	202	313	337	0,8	0,7	0,7	5	8	11	0,3	0,6	0,7
Indonesia	217	290	306	0,8	0,6	0,6	22	21	24	1,5	1,5	1,6
Resto del mondo	**4.678**	**5.918**	**6.049**	**17,7**	**12,3**	**11,9**	**313**	**408**	**404**	**21,2**	**28,0**	**26,8**
Mondo	**26.398**	**48.098**	**50.907**	**100**	**100**	**100**	**1.473**	**1.455**	**1.509**	**100**	**100**	**100**

[1] A esclusione dei centri finanziari nei Caraibi

[2] Eventuali valori negativi di flussi in entrata sono dovuti alla maggiore quantità di disinvestimenti dall'estero rispetto ai nuovi investimenti in entrata

[3] Primi 25 paesi per consistenze di IDE in entrata nel 2024

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati UNCTAD (WIR 2025)

Tavola 1.2 - Investimenti diretti esteri in uscita: principali paesi di origine [1]

Valori in miliardi di dollari e quote percentuali [2]

Paese [3]	Consistenze						Flussi					
	Valori			Composizione %			Valori			Composizione %		
	2014	2023	2024	2014	2023	2024	2014	2023	2024	2014	2023	2024
Stati Uniti	6.320	9.193	9.758	23,9	21,6	22,4	333	360	266	22,2	23,2	16,6
Paesi Bassi	2.661	3.334	3.183	10,0	7,8	7,3	182	-196	55	12,2	-12,6	3,4
Cina	883	2.955	3.118	3,3	6,9	7,2	123	177	163	8,2	11,4	10,1
Canada	1.169	2.641	2.793	4,4	6,2	6,4	60	93	86	4,0	6,0	5,3
Regno Unito	1.681	2.222	2.285	6,3	5,2	5,2	-151	67	25	-10,1	4,3	1,6
Germania	1.399	2.214	2.252	5,3	5,2	5,2	85	78	39	5,7	5,0	2,4
Hong Kong	1.450	2.038	2.216	5,5	4,8	5,1	124	97	87	8,3	6,2	5,4
Giappone	1.152	2.036	2.151	4,3	4,8	4,9	131	197	204	8,7	12,6	12,7
Francia	1.266	1.638	1.679	4,8	3,8	3,9	57	73	41	3,8	4,7	2,5
Lussemburgo	177	1.575	1.652	0,7	3,7	3,8	43	-21	109	2,9	-1,4	6,7
Irlanda	616	1.379	1.378	2,3	3,2	3,2	39	11	25	2,6	0,7	1,5
Svizzera	943	1.444	1.287	3,6	3,4	3,0	-12	89	0	-0,8	5,7	0,0
Singapore	493	1.155	1.174	1,9	2,7	2,7	52	63	55	3,5	4,0	3,4
Corea del Sud	261	737	763	1,0	1,7	1,7	28	32	49	1,9	2,1	3,0
Australia	467	713	746	1,8	1,7	1,7	18	11	14	1,2	0,7	0,9
Spagna	485	617	632	1,8	1,4	1,5	39	40	49	2,6	2,6	3,1
Italia	477	611	609	1,8	1,4	1,4	26	21	37	1,8	1,4	2,3
Belgio	577	700	603	2,2	1,6	1,4	10	17	3	0,7	1,1	0,2
Taiwan	297	500	532	1,1	1,2	1,2	13	25	32	0,8	1,6	2,0
Svezia	371	551	531	1,4	1,3	1,2	11	47	27	0,8	3,0	1,7
Isole Cayman	181	383	410	0,7	0,9	0,9	18	20	27	1,2	1,3	1,7
Brasile	210	314	360	0,8	0,7	0,8	-3	27	12	-0,2	1,7	0,8
Austria	217	282	291	0,8	0,7	0,7	-1	12	13	-0,0	0,7	0,8
Emirati Arabi Uniti	81	262	286	0,3	0,6	0,7	12	22	23	0,8	1,4	1,5
India	132	237	260	0,5	0,6	0,6	12	14	24	0,8	0,9	1,5
Resto del mondo	**2.524**	**2.866**	**2.647**	**9,5**	**6,7**	**6,1**	**247**	**178**	**143**	**16,5**	**11,4**	**8,9**
Mondo	**26.489**	**42.597**	**43.595**	**100**	**100**	**100**	**1.498**	**1.556**	**1.609**	**100**	**100**	**100**

[1] Ad esclusione dei centri finanziari nei Caraibi

[2] Eventuali valori negativi di flussi in uscita sono dovuti alla maggiore quantità di disinvestimenti all'estero rispetto ai nuovi investimenti in uscita

[3] Primi 25 paesi per consistenze di IDE in uscita nel 2024

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati UNCTAD (WIR 2025)

All'interno del continente asiatico si sono osservati andamenti eterogenei: mentre i flussi verso la Cina, per esempio, sono diminuiti del 29 per cento, quelli verso il Sud-Est asiatico hanno segnato una crescita del 10 per cento. In Medio Oriente, poi, si registra un aumento dei flussi soprattutto nell'area del Golfo, specie per via di investimenti non legati al petrolio. A livello di settori si rileva una diminuzione degli investimenti nel settore estrattivo (-51%) e infrastrutturale (-14%), a fronte di una crescita in quelli dei semiconduttori e dell'economia digitale. Viene peraltro evidenziato come i settori legati agli SDGs (*Sustainable Development Goals*, obiettivi di sviluppo sostenibile) abbiano subìto un calo a livello di IDE nel 2024. Questo trend è evidente soprattutto nei settori delle infrastrutture nei paesi in via di sviluppo (-35%), delle energie rinnovabili (-31%), dell'acqua e della sanificazione (-30%) e dei sistemi agroalimentari (-19%). L'unico settore connesso agli SDGs che ha visto una crescita nei flussi d'investimento è stato quello relativo a educazione e salute (+25%).

Le tavole elaborate fanno riferimento ai principali paesi per stock di Investimenti Diretti Esteri in entrata e in uscita. Vengono poi riportati anche i valori dei flussi e la loro quota percentuale sugli investimenti nel mondo, confrontandoli con i medesimi dati del 2023 e del 2014.

Considerando gli stock in entrata emerge il ruolo preponderante degli Stati Uniti (15.567 miliardi di dollari, sostanzialmente il triplo rispetto a dieci anni prima e più del 30% del valore globale), seguiti da Cina (3.650 miliardi), Regno Unito (3.254 miliardi), Paesi Bassi (2.699 miliardi), Hong Kong (2.351 miliardi) e Singapore (2.231 miliardi).

Per quello che concerne invece gli stock di IDE in uscita, i paesi che hanno fatto registrare i valori maggiori sono Stati Uniti (9.758 miliardi di dollari), Paesi Bassi (3.183 miliardi), Cina (3.118 miliardi), Canada (2.793 miliardi) e Regno Unito (2.285 miliardi).

1.2 LE POLITICHE PER L'INTEGRAZIONE DEI MERCATI INTERNAZIONALI

di Cristina Castelli (Agenzia ICE), con la supervisione di Lelio Iapadre (UNU-CRIS, Bruges)

Nel 2024 sono proseguite le tensioni politiche ed economiche internazionali e, dall'inizio di quest'anno, i rischi di una divisione del mondo in blocchi contrapposti e di una frammentazione dei mercati internazionali sono divenuti ancora più gravi. Centri di ricerca e istituzioni internazionali sottolineano da mesi l'impatto negativo della guerra commerciale sui flussi di scambio e sulla crescita economica: tra i vari, l'OMC ha stimato per gli scambi internazionali di merci una contrazione dello 0,2 per cento (in volume), dopo l'aumento del 2,9 per cento registrato nel 2024, e per gli scambi di servizi un rallentamento dal 6,8 al 4 per cento.[7] Peraltro, il clima di instabilità amplifica anche la distanza tra i diversi scenari di previsione. L'OCSE, nel suo ultimo *Economic Outlook*[8], stima che i rialzi tariffari introdotti fino a metà maggio comporteranno nel 2025 una minore crescita degli scambi internazionali di beni e servizi (dal 3,8% del 2024 al 2,8%). Le previsioni del Fondo Monetario Internazionale – che incorporano le misure annunciate fino al 4 aprile – indicano per il 2025 un rallentamento più accentuato del commercio di beni e servizi (dal 3,8 all'1,7%), in ribasso rispetto alle proiezioni di gennaio.[9]

Con l'insediamento della nuova amministrazione statunitense, si è assistito a un'accelerazione inattesa nell'adozione di misure commerciali in grado di impattare sullo scenario economico internazionale, che ha colto di sorpresa numerosi osservatori, inclusi quelli americani. In brevissimo tempo, gli Stati Uniti hanno adottato misure protezionistiche molto più

[7] WTO (2025). *Global Trade Outlook and Statistics*. April 2025. Geneva: WTO Publications. Disponibile in: www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_outlook25_e.pdf [1° luglio 2025]

[8] OCSE. (2025). *OECD Economic Outlook, Volume 2025 Issue 1: Tackling Uncertainty, Reviving Growth. Paris*: OECD Publishing. Disponibile in: www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/economic-outlook/eo117-june-2025/Economic-Outlook-tackling-uncertainty-reviving-growth-june-2025.pdf [4 luglio 2025]

[9] FMI (2025). *World Economic Outlook: A Critical Juncture amid Policy Shifts. Washington: International Montetary Fund*. Disponibile in: www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2025/April/English/text.ashx [22 aprile 2025].

stringenti rispetto al passato che – dal mese di febbraio – hanno portato a un rialzo generalizzato dei dazi, avvicinandoli al livello raggiunto negli anni Trenta, prima della grande depressione[10]. Si tratta di azioni motivate in larga parte facendo riferimento a norme riguardanti situazioni emergenziali e di sicurezza nazionale, con l'obiettivo di rafforzare la base manifatturiera interna e di proteggere alcuni comparti ritenuti di interesse strategico. Tuttavia, esse non tengono conto dello stato attuale della divisione internazionale del lavoro, dell'eterogeneità delle imprese protagoniste degli scambi e della loro partecipazione ad articolate reti produttive (catene globali del valore, o GVC), in cui le funzioni aziendali sono distribuite in paesi diversi.

Figura 1.9 - La cronologia dei dazi

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE

Il susseguirsi di vari ordini esecutivi presidenziali, volti a introdurre nuovi elevati dazi doganali (senza peraltro sottoporre le misure all'approvazione del Congresso), e le successive sospensioni di tali ordini mirate a esercitare maggiore pressione politica sulle controparti, hanno determinato una fortissima incertezza nelle relazioni economiche internazionali.[11] All'oppo-

[10] Secondo il premio Nobel per l'Economia Paul Krugman, il livello medio dei dazi è stato portato (per il momento), al 17,8 per cento; tale livello non si raggiungeva dagli anni Trenta, quando lo Smoot-Hawley Act del giugno 1930 innalzò i dazi su molti prodotti importati negli USA fino al 60 per cento. Per il parere di Paul Krugman si veda: Krugman P. (2025, 16 maggio). The Trade War Isn't Over. *Paul Krugman's Substack*. https://paulkrugman.substack.com/p/the-trade-war-isnt-over [consultato il 1° luglio 2025]. Si vedano anche i già citati: *OECD (2025). OECD Economic Outlook – Tackling uncertainty, reviving growth* (p.18)*; IMF (2025)*. World Economic Outlook:A Critical Juncture amid Policy Shifts. Washington: International Montetary Fund (p.XV).

[11] Nell'ordine, sono stati introdotti, a partire dal 10 febbraio 2025: dazi del 25 per cento sulle importazioni di acciaio, alluminio e su quelle del comparto automotive (parti incluse), seguiti il 29 aprile da un proclama volto a evitare alcuni cumuli delle tariffe su acciaio, alluminio, autoveicoli e parti. L'ordine esecutivo del 2 aprile ha disposto l'adozione di un dazio universale aggiuntivo di 10 punti percentuali per tutti i paesi, salvo 57 partner commerciali (inclusa l'UE) destinatari di cosiddetti "dazi reciproci", con rialzi fino a 50 punti percentuali (nello specifico, per il Lesotho), poi sospesi per 90 giorni. Si vedano: Proclamation 10895 of February 10, 2025 - Adjusting Imports of Aluminum Into the United States. Disponibile in: www.govinfo.gov/content/pkg/FR-2025-02-18/pdf/2025-02832.pdf [1° luglio 2025]; Proclamation 10896 of February 10, 2025 - Adjusting Imports of Steel Into the United States. Disponibile in: www.govinfo.gov/content/pkg/FR-2025-02-18/pdf/2025-02833.pdf [1° luglio 2025]; Executive Order of April 2, 2025 - Regulating Imports with a Reciprocal Tariff to Rectify Trade Practices that Contribute to Large and Persistent Annual United States Goods Trade Deficits.

sto, le imprese che scambiano beni e servizi a livello globale, coordinando complesse reti di produzione transnazionali, necessitano di stabilità per poter pianificare i costi e rendere più resilienti le loro catene di approvvigionamento.

Tra i provvedimenti che più hanno destato preoccupazione vi è l'introduzione di un dazio universale (aggiuntivo)[12] di 10 punti percentuali sulle importazioni da tutti i partner commerciali (tariffa in vigore, a oggi, anche per l'Unione Europea) e l'applicazione di cosiddetti "dazi reciproci", basati su criteri di calcolo lontani dall'effettiva reciprocità dei livelli di protezione, nei confronti di 57 paesi.[13] Vi rientra anche l'Unione Europea, i cui dazi dovrebbero subire un rialzo ulteriore, a meno che non venga raggiunta un'intesa diversa nei colloqui in corso al momento della redazione di questo testo.[14]

Canada e Messico risultano esclusi dal provvedimento in quanto destinatari di un insieme di altri ordini esecutivi, basati sulle normative di emergenza e di sicurezza nazionale, e di una serie di successive esenzioni che tengono conto delle regole del Trattato di libero scambio USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement). In particolare, si specifica che le tariffe aggiuntive non saranno applicate, per il momento, al valore delle parti e dei componenti prodotti negli Stati Uniti, in Canada e in Messico. Sembra dunque che possano restare sostanzialmente intatte le tariffe preferenziali[15] definite nell'Accordo USMCA, secondo le regole di origine, in larga parte per salvaguardare l'elevata integrazione delle reti produttive e di approvvigionamento nel comparto automotive.

www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/04/regulating-imports-with-a-reciprocal-tariff-to-rectify-trade-practices-that-contribute-to-large-and-persistent-annual-united-states-goods-trade-deficits/ [consultato il 1° luglio 2025]; Executive Order of April 9, 2025 - Modifying Reciprocal Tariff Rates to Reflect Trading Partner Retaliation and Alignment. www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/04/modifying-reciprocal-tariff-rates-to-reflect-trading-partner-retaliation-and-alignment/ [consultato il 1° luglio 2025]; Proclamation of April 29, 2025 - Amendments to Adjusting Imports of Automobiles and Automobile Parts into the United States. www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/04/amendments-to-adjusting-imports-of-automobiles-and-automobile-parts-into-the-united-states/ [consultato il 1° luglio 2025]. A partire dal 4 giugno, i dazi su acciaio e alluminio sono stati aumentati dal 25 al 50 per cento. A tal proposito si veda: Proclamation of June 3, 2025 - Adjusting Imports of Aluminum and Steel into the United States. www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/06/adjusting-imports-of-aluminum-and-steel-into-the-united-states/ [consultato il 1° luglio 2025]. Dal 23 giugno, inoltre, sono stati aggiunti alla lista riguardante l'acciaio alcuni prodotti derivati, relativi perlopiù a elettrodomestici, in modo da imporre dazi sul relativo contenuto di acciaio. A questo riguardo si veda: Federal Register, vol. 90, n. 114, pp. 25208-25209. Disponibile in: www.govinfo.gov/content/pkg/FR-2025-06-16/pdf/2025-11067.pdf [1° luglio 2025].

Contestualmente sono state avviate numerose indagini in base alla normativa sulla sicurezza nazionale (Section 232), che potrebbero fornire la base per ulteriori rialzi tariffari; le indagini avviate riguardano: rame, legname da costruzione, farmaceutica, semiconduttori, minerali critici e terre rare, camion incluse parti e prodotti derivati. Si veda in proposito la cronologia costantemente aggiornata dal Peterson Institute for International Economics (PIIE): Bown C.P. (2025, 16 giugno). Trump's trade war timeline 2.0: An up-to-date guide. *PIEE*. www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trumps-trade-war-timeline-20-date-guide [consultato il 1° luglio 2025].

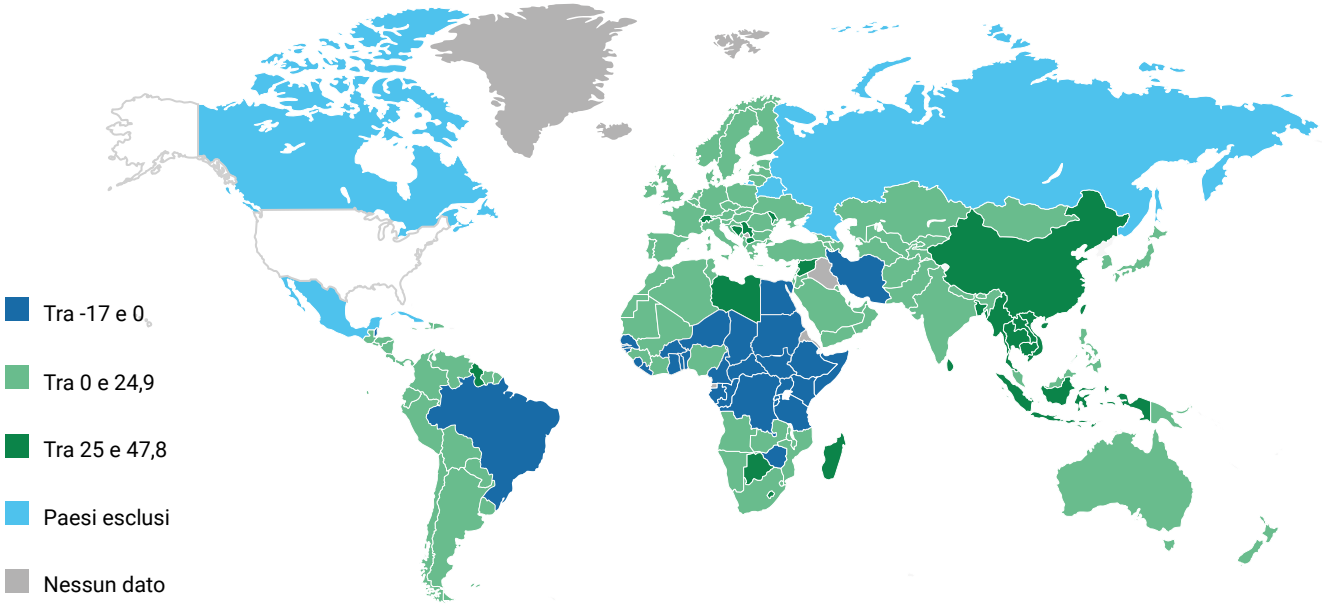
[12] I dazi ad valorem stabiliti dall'ordine esecutivo del 2 aprile sono aggiuntivi alle tariffe preesistenti sui vari prodotti (cfr. l'Ordine Esecutivo 14257 del 2 aprile 2025: «*...in addition to any other duties, fees, taxes, exactions, or charges applicable to such imported articles, except as provided in subsections d) and e)*»). Rappresenta un'eccezione quanto disposto per Canada e Messico (Ordine Esecutivo 14257, lettera d), per cui sono mantenute le condizioni preferenziali sottoscritte nell'Accordo USMCA con riguardo alle regole di origine. Va anche rilevato che Canada e Messico non sono elencati nella lista dei 57 paesi dell'*Annex 1* all'Ordine Esecutivo.

[13] Con riguardo a come sono stati calcolati i "dazi reciproci" pubblicati il 2 aprile 2025, si veda: Obstfeld M. (2025, 4 aprile). Trump's tariffs are designed for maximum damage—to America. *PIIE*. www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trumps-tariffs-are-designed-maximum-damage-america [consultato il 1° luglio 2025]; Villafranca A. (2025, 4 aprile). I dazi di Trump: c'è una logica dietro? *ISPI*. www.ispionline.it/it/pubblicazione/i-dazi-di-trump-ce-una-logica-dietro-204765 [consultato il 1° luglio 2025].

[14] Sono esclusi dall'elenco dei paesi a cui saranno applicati i dazi "reciproci" Bielorussia, Corea del Nord, Cuba e Russia, in quanto oggetto di un regime sanzionatorio.

[15] Le tariffe doganali preferenziali, stabilite attraverso accordi commerciali tra due o più paesi, consistono in dazi doganali ridotti (o azzerati), applicabili alle importazioni sulla base delle regole di origine concordate.

Figura 1.10 - Differenziale tra i dazi "reciproci" annunciati dagli Stati Uniti e quelli medi applicati dai paesi partner agli Stati Uniti [1]



[1] I partner commerciali degli Stati Uniti sono ripartiti in tre gruppi, in base alla differenza tra i dazi "reciproci" statunitensi e quelli applicati in precedenza dai vari paesi ai beni statunitensi.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Banca Mondiale e OMC

La Figura 1.10 indica la differenza tra i "dazi reciproci" pubblicati il 2 aprile dagli Stati Uniti (inclusi i dazi medi preesistenti) e le tariffe medie applicate dai vari paesi all'import di beni statunitensi, mostrando nella maggior parte dei casi l'esistenza di una forte discrepanza tra le nuove tariffe e quelle precedentemente applicate dai partner (al netto di eventuali rialzi tariffari introdotti successivamente per ritorsione contro quelli statunitensi). Non emerge, pertanto, alcun criterio di bilanciamento reciproco nei dazi scelti dagli Stati Uniti per colpire le importazioni dagli altri paesi.

Secondo l'amministrazione statunitense, tali tariffe "reciproche" sarebbero giustificate dalla necessità di riequilibrare la bilancia commerciale e dovrebbero portare a una sostanziale riduzione dei deficit bilaterali.[16] Va tuttavia rilevato che, nello stimare gli squilibri e di conseguenza i dazi, gli Stati Uniti hanno tenuto conto del solo interscambio di merci, ignorando il surplus che detengono negli scambi di servizi (come, ad esempio, verso l'Unione Europea).

Sul piano del diritto commerciale internazionale si pongono molte questioni. Oltre a contravvenire ai trattati commerciali conclusi negli anni passati, sollevando un problema cruciale in termini di fiducia e di rispetto degli impegni presi in sede negoziale,[17] i dazi statunitensi sono contrari alle regole su cui si fondano gli accordi multilaterali amministrati dall'OMC, sottoscritti da 166 paesi che rappresentano la quasi totalità degli scambi globali.

In primo luogo, le tariffe sono state imposte unilateralmente senza seguire, in via preliminare, le procedure OMC previste per risolvere eventuali controversie e modificare le concessioni negoziate. In secondo luogo, più specificamen-

[16] Si veda a tal proposito l'approfondimento al termine di questo capitolo *La nuova politica commerciale statunitense*.

[17] Gli Stati Uniti hanno stipulato trattati di libero scambio con: Australia, Bahrain, Canada, Cile, Colombia, Corea del Sud, Giordania, Israele, Marocco, Messico, Oman, Panama, Perù, Repubblica Domenicana, Singapore.

te, i dazi sono illegittimi nella misura in cui eccedono il livello delle tariffe consolidate (*bound* secondo il lessico OMC), ovvero il livello tariffario massimo applicabile in base agli impegni presi nel Trattato GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*).[18] Inoltre, nei casi in cui i nuovi dazi sono imposti in maniera selettiva, solo ad alcuni paesi membri, viene meno il rispetto del principio di non discriminazione (*Most Favoured Nation, MFN*).[19]

Nei rapporti commerciali internazionali la certezza del diritto risulta dunque fortemente compromessa e le imprese – abituate a operare in un sistema normato – si trovano ora in un contesto basato sull'esercizio arbitrario del potere, con un ente garante (l'OMC) che non è più in grado di dirimere i contrasti tra gli Stati membri.

Rispetto alla Cina, dopo una prima tregua di 90 giorni, alla fine del maggio 2025 gli Stati Uniti hanno avviato dei negoziati per raggiungere un accordo più generale. Al centro delle trattative vi è un abbassamento delle tariffe, in cambio di un allentamento delle misure restrittive sull'export di terre rare.[20] Il raggiungimento di un accordo potrebbe migliorare il clima generale ma gli sviluppi futuri sono ancora incerti.

Al momento della redazione di questo rapporto, l'evoluzione politica continua a essere poco definita anche dal punto di vista della giurisdizione interna. A fine maggio 2025, una sentenza della US Court of International Trade ha ritenuto illegittimo il modo in cui l'amministrazione statunitense ha applicato l'IEEPA (*International Emergency Economic Powers Act*), per giustificare le misure reciproche e ha decretato la cessazione dei loro effetti entro dieci giorni. Tuttavia, questa sentenza è stata sospesa dalla Corte di appello americana e la questione potrebbe essere rinviata anche alla Corte Suprema.

1.2.1 La regolamentazione degli scambi commerciali e gli accordi di integrazione dei mercati

Come accennato, le politiche tariffarie adottate dagli Stati Uniti si pongono in aperta contraddizione con i principi e con il funzionamento del sistema di accordi multilaterali amministrati dall'OMC che, dagli anni Novanta, hanno promosso il progressivo ridimensionamento dei dazi doganali e delle altre barriere agli scambi.

Negli ultimi anni gli Stati Uniti hanno assunto una posizione fortemente critica nei confronti dell'organizzazione, di cui quest'anno ricorre il trentennale[21], affermando che essa non disciplinerebbe efficacemente i sussidi pubblici, in particolare con riferimento alla Cina. L'ulteriore ridimensionamento del ruolo dell'OMC, derivante dal mancato rispetto dei suoi principi fondanti, si aggiunge alla sostanziale paralisi in cui versa ormai da alcuni anni il suo meccanismo di risoluzione delle controversie, per via delle mancate nomine nell'Organo di appello da parte degli Stati Uniti.

Nonostante molti Stati membri abbiano confermato il proprio impegno a riformare l'organizzazione, anche nel 2024 non vi sono stati passi avanti significativi. Del resto, gli equilibri di potere sono mutati profondamente e raggiungere il consenso in un contesto multipolare non è agevole. Secondo l'OMC, il processo di riforma dovrà essere al centro del dibattito durante la 14esima riunione Ministeriale, che si terrà a Yaoundé il 26 marzo 2026. I principali temi da trattare riguardano: la trasparenza e il monitoraggio; la revisione delle regole negoziali, in modo da bilanciare i diversi interessi; il ripristino del meccanismo di risoluzione delle controversie; una disciplina più efficace dei sussidi che introducono effetti distorsivi. Inoltre, restano da affrontare argomenti importanti quali l'agricoltura, le sovvenzioni alla pesca, il program-

[18] L'articolo II del GATT 1994 vincola i membri dell'OMC ad attenersi alle aliquote tariffarie indicate nelle rispettive schede di concessioni.

[19] Si veda in proposito l'articolo II del GATT 1994.

[20] Secondo l'annuncio del presidente americano sui social media, sarebbe stato concordato un livello tariffario del 55 per cento sull'import proveniente dalla Cina e del 10 per cento sui prodotti statunitensi.

[21] Si veda a tal proposito l'approfondimento contenuto in questo capitolo *30 anni dell'Organizzazione Mondiale del Commercio*.

ma di lavoro sul commercio elettronico e la prosecuzione della sua moratoria.

Anche a livello di negoziati plurilaterali, svolti sotto l'egida dell'OMC, nel 2024 non si sono registrati progressi significativi. L'approccio plurilaterale può rappresentare una soluzione per superare la difficoltà di raggiungere in ambito OMC un consenso su specifici temi, consentendo di concludere, tra un numero limitato di paesi membri interessati, accordi aperti che, in un momento successivo, potrebbero facilmente essere estesi a livello multilaterale.

In questo ambito rientrano le trattative dirette a facilitare gli scambi sui servizi (*Trade in Services Agreement*, TISA) e le tecnologie per l'ambiente (*Environmental Goods Agreement*, EGA), che tuttavia non sono più state riprese. Nel luglio 2024 è stato condiviso un testo per finalizzare la *Joint Initiative on E-Commerce*, diretta a stabilire delle regole internazionali sugli scambi digitali. Vi partecipano 91 membri dell'OMC, che rappresentano oltre il 90 per cento del commercio mondiale.[22] In occasione della prossima conferenza ministeriale tale accordo potrebbe essere inserito tra i trattati amministrati dall'OMC, insieme a quello sulla facilitazione degli investimenti per lo sviluppo (*Investment Facilitation for Development*), concluso nel 2023 con la partecipazione di 120 paesi membri.[23]

In aggiunta al sistema di regole contenute nei trattati amministrati dall'OMC, esiste una fitta rete di circa 340 accordi commerciali preferenziali[24] contenenti regolamentazioni che – in vari ambiti – sono divenute anche più ambiziose di quelle negoziate a livello multilaterale. Merita un accenno il fatto che, per essere compatibili con il sistema OMC, gli accordi preferenziali devono rispettare alcuni criteri: nello specifico, la costituzione di unioni doganali e di aree di libero scambio è consentita a condizione che tali intese rimuovano le barriere agli scambi tra i paesi membri su "sostanzialmente" tutti i prodotti e non innalzino le barriere già esistenti nei confronti di altri partner commerciali (art. XXIV del GATT 1994).

Come si nota nella Figura 1.11, inizialmente gli accordi preferenziali riguardavano quasi unicamente gli scambi di merci, mentre dai primi anni Duemila hanno incluso, in misura crescente, clausole sugli scambi di servizi. In generale, la crescita dei nuovi accordi preferenziali ha subìto, a partire dagli anni Dieci, un progressivo rallentamento, a cui ha contribuito anche l'inclusione nei negoziati di temi complessi (seguendo un approccio di *deep integration*) che possono richiedere tempi lunghi per il raggiungimento di un accordo. Oltre alle clausole per facilitare gli investimenti esteri, vi rientrano questioni relative ai diritti di proprietà intellettuale, alla tutela dei diritti del lavoro, agli appalti pubblici, ai sussidi per le imprese, all'eCommerce, alla digitalizzazione (incluse le norme sulla protezione dei dati sensibili) e alla sostenibilità ambientale.

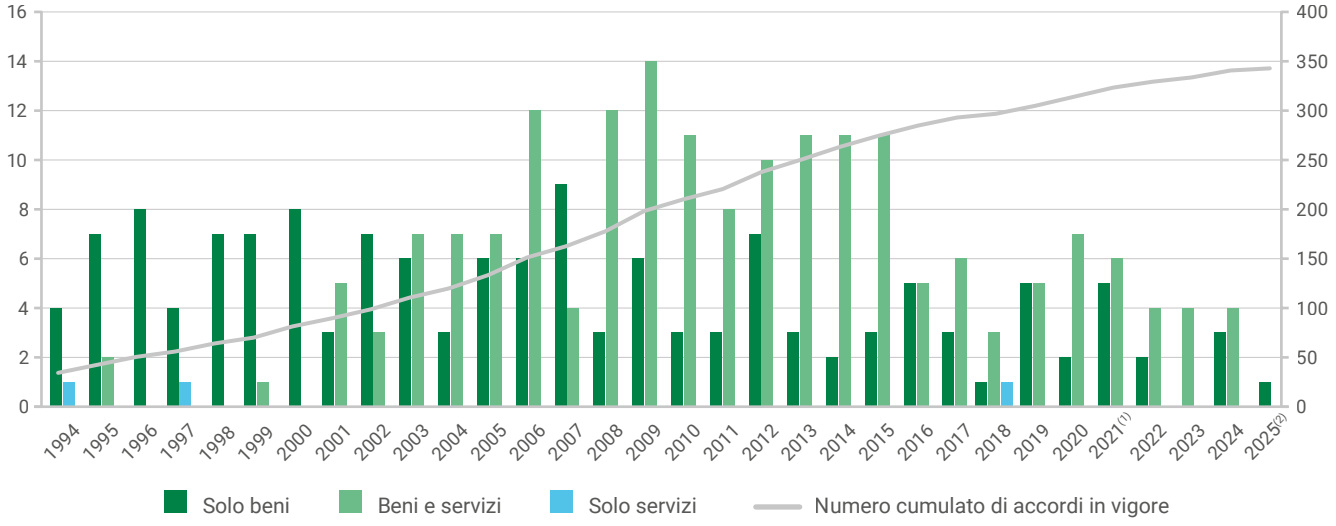
[22] Per approfondire, si veda il documento *Joint Statement Initiative on Electronic Commerce*, disponibile in: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/INF/ECOM/87.pdf&Open=True [1° luglio 2025].

[23] L'accordo si propone di promuovere la sostenibilità degli IDE e di ridurre l'incertezza normativa, semplificando le procedure e migliorando la trasparenza. Per approfondire si veda la pagina dedicata del sito dell'OMC all'indirizzo: www.wto.org/english/tratop_e/invfac_public_e/invfac_e.htm [consultato il 2 luglio 2025]. Si veda inoltre il documento: *Incorporation of the Investment Facilitation for Development Agreement into Annex 4 of the WTO Agreement - Communication from the Members parties to the Investment Facilitation for Development Agreement*, disponibile in: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/GC/W927.pdf&Open=True [1° luglio 2025].

[24] Il dato si riferisce al numero di accordi basato sulle notifiche degli Stati membri all'OMC, esclusi gli accordi conclusi dal Regno Unito dopo la Brexit, in sostituzione di quelli dell'UE con paesi terzi.

Figura 1.11 - Accordi commerciali preferenziali sugli scambi di beni e servizi

Numero di accordi notificati all'OMC, per anno di entrata in vigore e cumulato



(1) Sono esclusi 35 accordi del Regno Unito successivi alla Brexit e stipulati in sostituzione di quelli dell'UE con paesi terzi.

(2) Dati aggiornati a maggio 2025.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC

Nel 2024 sono entrati in vigore alcuni nuovi trattati di libero scambio, prevalentemente bilaterali: Cina-Nicaragua, Cina-Ecuador, UE-Nuova Zelanda, Canada-Ucraina, Cina-Serbia, UE-Kenya, EFTA-Moldavia[25] (in ordine temporale). Nel maggio 2025 è entrato in vigore un accordo tra l'Unione Economica Euroasiatica (UEE, costituita nel 2014 tra Armenia, Bielorussia, Kazakistan, Kirghizistan e Russia) e l'Iran.

L'EFTA ha firmato nel 2025 degli accordi preferenziali con India, Thailandia e Kosovo, che non sono ancora entrati in vigore. In base alle notifiche all'OMC sono inoltre in fase di negoziazione 31 intese commerciali che in larga parte vedono la partecipazione dell'Unione Europea (con 10 accordi), del Canada (5) e dell'EFTA (4).

Nell'ampio insieme degli accordi preferenziali, appaiono particolarmente rilevanti alcuni trattati di integrazione economica ad ampia copertura geografica – i cosiddetti mega-accordi regionali – che potrebbero assumere un ruolo centrale per la liberalizzazione degli scambi e per il rispetto delle norme internazionali, essendo in genere coerenti con i principi contenuti nei trattati multilaterali. Tali accordi, pur non garantendo lo stesso grado di apertura dei già menzionati negoziati plurilaterali sotto l'egida dell'OMC, si presentano tuttavia aperti all'adesione di altri paesi – senza imporre condizioni troppo stringenti – e possono quindi svolgere una funzione molto importante nel facilitare le relazioni commerciali tra le imprese e la crescita economica. I loro effetti positivi risultano ulteriormente amplificati, se aderiscono anche paesi appartenenti a regioni diverse da quelle in cui essi vengono inizialmente negoziati.

Da alcuni anni l'area asiatica è protagonista di un ampio processo di integrazione economica, in continua evo-

[25] L'EFTA, o AELS Associazione Europea di Libero Scambio, promuove il libero scambio e l'integrazione economica tra Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svizzera.

luzione e basato su accordi diversi, parzialmente sovrapposti. Il *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership* (CPTPP), vede la partecipazione di 12 paesi[26], che rappresentano circa il 14 per cento del PIL mondiale, ed è considerato un accordo molto avanzato per la portata dei temi oggetto di regolamentazione. In termini di partecipanti, il CPTPP non è ancora sufficientemente ampio da fornire un'adeguata copertura delle principali catene di approvvigionamento, mancando la partecipazione di importanti economie regionali (tra cui Cina, Corea del Sud, Filippine, Indonesia e Thailandia), non sempre in grado di rispondere agli standard richiesti per aderire.[27] Tuttavia, anche a seguito della partecipazione del Regno Unito, dal dicembre 2024, il trattato potrebbe essere esteso ad altri paesi candidati.[28] Peraltro, durante l'ultima conferenza ministeriale, si è accennato all'avvio di un dialogo con l'ASEAN[29] e con l'Unione Europea, previsto nel 2025.

La *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), di cui fanno parte 15 paesi (compresa la Cina), rappresenta, con circa il 30 per cento in termini di PIL e un terzo della popolazione mondiale, la più ampia area di libero scambio.[30] Alcuni paesi partecipanti al CPTPP sono allo stesso tempo membri della RCEP, meno ambiziosa del primo con riguardo alle regolamentazioni e agli standard produttivi. Secondo alcuni osservatori, l'accordo assume particolare rilievo proprio in questa fase di crescenti tensioni commerciali, per il fatto di essere guidato da medie potenze regionali dell'ASEAN. Queste potrebbero svolgere un ruolo importante per garantire il funzionamento delle catene di approvvigionamento, mitigando i rischi di interruzioni nelle forniture derivanti dalle spinte protezionistiche.[31]

Inoltre, durante il recente summit tra i paesi ASEAN, la Cina e i paesi arabi del *Gulf Cooperation Council* (GCC), nel riaffermare il ruolo indispensabile dell'OMC, è stata espressa la volontà di rafforzare la cooperazione economica interregionale e di conseguire una maggiore apertura reciproca, proprio per bilanciare le crescenti tensioni protezionistiche.[32]

D'altra parte, potrebbe subire un brusco rallentamento l'*Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity* (IPEF), un trattato di cooperazione economica promosso dagli Stati Uniti e sottoscritto nel febbraio 2022 da 14 paesi, inclusa l'India. Tra gli sviluppi più recenti, a fine 2024 è entrata in vigore la parte di accordo riguardante le catene di fornitura (*IPEF Supply Chain Agreement*), che prevede, tra l'altro, il loro monitoraggio e un sistema di coordinamento

[26] Fanno parte dell'Accordo *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership* (CPTPP): Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malaysia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Regno Unito, Singapore e Vietnam.

[27] Con riguardo all'ampliamento dell'accordo ad altri paesi, il CPTPP stabilisce che siano rispettati i tre principi di Auckland: i paesi richiedenti devono essere in grado di soddisfare gli standard contenuti nell'accordo; devono dimostrare di poter recepire gli impegni sul tema del commercio; infine, l'adesione è soggetta al consenso dei membri del CPTPP. Si veda: Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) Joint Ministerial Statement del 18 maggio 2024. Disponibile in: www.dfat.gov.au/trade-and-investment/comprehensive-and-progressive-agreement-trans-pacific-partnership-cptpp-joint-ministerial-statement [consultato il 1° luglio 2025]

[28] Oltre alla Cina, hanno presentato richiesta di adesione Costa Rica, Ecuador, Indonesia, Taiwan, Ucraina e Uruguay. Inoltre, hanno espresso interesse a partecipare Corea del Sud e Thailandia. Si veda l'aggiornamento in: J.J. Schott (2024, 3 ottobre). Which countries are in the CPTPP and RCEP trade agreements and which want in?. *PIIE*. www.piie.com/research/piie-charts/2022/which-countries-are-cptpp-and-rcep-trade-agreements-and-which-want [consultato il 1 luglio 2025].

[29] Partecipano all'ASEAN Brunei, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Singapore, Thailandia e Vietnam.

[30] I paesi aderenti alla RCEP sono: Australia, Brunei, Cambogia, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Laos, Malaysia, Myanmar, Nuova Zelanda, Singapore, Thailandia, e Vietnam. L'India ha partecipato ai negoziati ma non ha ancora ratificato l'accordo.

[31] Per approfondire si veda: Yunshek N.L. (2025, 25 marzo). *RCEP: How will this trade agreement shape the future of multilateralism?* World Economic Forum. www.weforum.org/stories/2025/03/rcep-how-will-this-trade-agreement-shape-multilateralism/ [consultato il 1° luglio 2025].

[32] Si veda: *Joint Statement ASEAN-GCC-China Summit* del 27 maggio 2025. Disponibile in: https://asean.org/wp-content/uploads/2025/05/Final-Joint-Statement-of-the-ASEAN-GCC-China-Summit-27-May-2025.pdf [1° luglio 2025].

in caso di crisi. In prospettiva, gli Stati Uniti potrebbero tuttavia decidere di uscire da questo accordo, come accadde per la *Trans-Pacific Partnership* (TPP), data la nota preferenza dell'attuale amministrazione statunitense verso le trattative bilaterali, e non è chiaro se l'accordo resterebbe in vigore con la sola partecipazione degli altri firmatari.

Di gran rilievo sono anche i processi di integrazione regionale in corso nel continente africano. *L'African Continental Free Trade Agreement* (AfCFTA), entrato in vigore nel 2019, è in fase di attuazione ed è stato ratificato da 47 paesi su 54 firmatari. L'accordo di libero scambio rappresenta uno sforzo ambizioso per integrare le economie del continente africano e si propone di eliminare il 90 per cento delle tariffe e di monitorare e ridurre le barriere non tariffarie, per facilitare il funzionamento delle catene del valore, stimolare la crescita economica e creare posti di lavoro; prevede inoltre l'istituzione di un sistema di pagamenti panafricano.

Nel luglio 2024, a seguito della ratifica di 14 firmatari[33] (su 29 partecipanti), è entrato in vigore l'accordo di libero scambio TFTA (*Tripartite Free Trade Area*), firmato nel 2015 fra COMESA (*Common Market for Eastern and Southern Africa*), EAC (*East African Community*) e SADC (*Southern African Development Community*) che, insieme, rappresentano circa il 60 per cento del PIL africano. L'obiettivo dell'accordo è di creare un mercato unico, facilitando lo scambio di merci e servizi attraverso la riduzione di tariffe doganali e barriere non tariffarie, e cercando di attrarre investimenti esteri. Secondo alcuni osservatori, sarebbe necessario un coordinamento e un consolidamento di questo accordo con quello più ampio dell'AfCFTA, in modo da evitare sovrapposizioni e incertezze a causa di regolamentazioni non allineate.[34]

Un altro processo di integrazione economica regionale è l'Alleanza del Pacifico (*Pacific Alliance*), avviata nel 2011 da Cile, Colombia, Messico e Perù; nel dicembre 2024 è stata approvata l'adesione della Costa Rica come membro effettivo, con un protocollo che sarà finalizzato nel 2025, mentre nel maggio 2025 è entrato in vigore un trattato di associazione con Singapore (PASFTA).

Merita infine un accenno l'intesa bilaterale stipulata tra il Regno Unito e gli Stati Uniti, in tempi molto ristretti, nel maggio 2025, con l'obiettivo di arginare le tensioni commerciali e le ritorsioni per i dazi doganali "reciproci". Si tratta chiaramente di un'intesa di portata diversa rispetto ai sopra citati accordi di libero scambio, conclusi nel quadro delle regole OMC. Il testo del US-UK Economic Prosperity Deal (EPD) contiene dei *general terms* e rinvia la trattazione di molti aspetti a negoziati successivi, per stabilire tariffe preferenziali (ad esempio per acciaio e alluminio, farmaceutica, aerospazio); specifica, inoltre, che l'intesa EPD non è vincolante tra le parti,[35] aprendo pertanto la possibilità di modifiche estemporanee. Un aggiornamento dei negoziati, del giugno 2025[36], conferma tra l'altro che alle importazioni di autoveicoli dal Regno Unito si applicherà un dazio del 10 per cento (invece del 25%) e una quota tariffaria di 100 mila autoveicoli. Secondo alcuni osservatori, questa indicazione segnala che il 10 per cento sia da in-

[33] Angola, Botswana, Burundi, Egitto, Eswatini, Kenya, Lesotho, Malawi, Namibia, Ruanda, Sudafrica, Uganda, Zambia, Zimbabwe.

[34] Si veda: Luke D. & Zodwa M. (2018). *The Tripartite Free Trade Area and the African Continental Free Trade Area: The Case for Consolidation*. United Nations Economic Commission for Africa. Disponibile in: https://repository.uneca.org/bitstream/handle/10855/41841/b11929236.pdf [1° luglio 2025].

[35] *U.S.-UK Economic Prosperity Deal* (EPD). L'intesa riporta nel testo che «*Both the United States and the United Kingdom recognize that this document does not constitute a legally binding agreement*». Si veda: *General Terms for the United States of America and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland Economic Prosperity Deal*. Disponibile in: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/681d327d43d6699b3c1d2a9d/US_UK_EPD_050825_FINAL_rev_v2.pdf [1° luglio 2025].

[36] Si veda la pagina dedicata dal Governo britannico: www.gov.uk/government/publications/us-uk-economic-prosperity-deal-epd [consultato il 1° luglio 2025].

tendere come il nuovo livello minimo di dazio applicato dagli Stati Uniti, al di là di quanto è stabilito nelle schede del GATT su impegni tariffari consolidati e MFN.[37] In cambio, gli Stati Uniti otterrebbero una maggiore apertura del mercato britannico per le importazioni di carne e di etanolo. Da un punto di vista geo-politico, appare di rilievo una frase relativa alla collaborazione in tema di sicurezza economica e al coordinamento reciproco nel campo delle relazioni con paesi che adottano politiche *non di mercato*.[38]

1.2.2 Le barriere tariffarie e non tariffarie

Le barriere tariffarie hanno registrato una progressiva diminuzione dalla metà degli anni Novanta, in virtù dei numerosi accordi commerciali conclusi a livello multilaterale, regionale e bilaterale. Dazi relativamente bassi sono stati applicati soprattutto sulle importazioni di beni strumentali e intermedi, con l'obiettivo di non penalizzare la competitività delle imprese importatrici.[39] Gli effetti negativi delle tariffe sulle importazioni di prodotti intermedi possono essere importanti: se da un lato i produttori interni di tali prodotti possono risultarne avvantaggiati, ciò si ripercuote sui costi di produzione delle industrie utilizzatrici, specialmente nell'ambito delle reti produttive internazionali, dove i beni intermedi attraversano le frontiere anche più volte prima di essere incorporati nel prodotto finito. In ultima analisi, anche i costi generati dalle tariffe sui beni intermedi e sui beni strumentali sono sostenuti dai consumatori, che si trovano a dover pagare prezzi più alti.

L'andamento generale dei dazi cela forti differenze a livello settoriale e tra paesi: in media, le tariffe applicate alle importazioni di prodotti agricoli sono più elevate, e in questo ambito i negoziati commerciali risultano particolarmente difficili [Figura 1.12]. Ampie differenze si notano tra le aree geografiche: i dazi sui prodotti agricoli appaiono relativamente contenuti in Medio Oriente, in America settentrionale e in Unione Europea, mentre l'Africa, l'Asia centrale e i paesi europei non UE presentano i livelli più alti. Con riguardo agli altri tipi di prodotti, i dazi più elevati si osservano nel continente africano, seguito dall'Asia centrale e dall'America centro-meridionale.

[37] Secondo il *Council of Foreign Relations*, questa prima intesa potrebbe rappresentare il modello che l'amministrazione degli Stati Uniti intende seguire per le successive trattative commerciali, in cambio di un contenimento dei rialzi tariffari imposti unilateralmente. I partner commerciali – tra cui l'UE – potrebbero quindi trovarsi a dover considerare tale livello tariffario come base di partenza. Si veda Manak I. (2025, 9 maggio). *U.S.-UK Trade Deal Illustrates Trump's Shifting Trade Policy. Council on Foreign Relations*. Disponibile in: www.cfr.org/expert-brief/us-uk-trade-deal-illustrates-trumps-shifting-trade-policy [consultato il 1° luglio 2025].

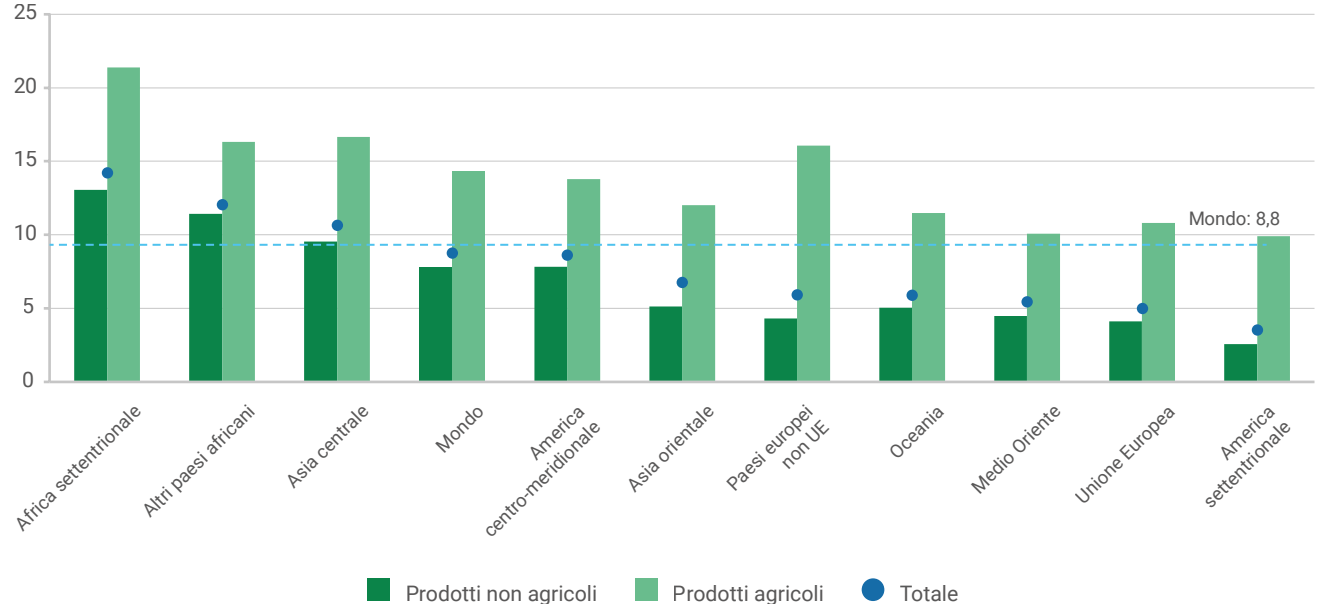
[38] Inoltre, in deroga all'aumento dei dazi su acciaio e alluminio al 50 per cento, stabilito il 3 giugno, al Regno Unito verrebbe applicato il 25 per cento, salvo diverse intese nel corso dei negoziati. Si veda: www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/06/fact-sheet-president-donald-j-trump-increases-section-232-tariffs-on-steel-and-aluminum/ [consultato il 1° luglio 2025].

[39] Si veda sul tema effetti delle tariffe applicate ai beni intermedi: Durante A. (2024, 14 maggio). How the Section 232 Tariffs on Steel and Aluminum Harmed the Economy. *Tax Foundation*. Disponibile in: https://taxfoundation.org/research/all/federal/section-232-tariffs-steel-aluminum-2024/ [consultato il 1° luglio 2025].

Negli ultimi decenni hanno assunto un peso sempre maggiore le cosiddette misure non tariffarie (MNT) che implicano, al pari dei dazi, costi maggiori per le imprese e per i consumatori finali, producendo effetti che spesso sono ancora più difficili da valutare per via della loro complessità e scarsa trasparenza. Tali barriere possono riguardare entrambi i flussi commerciali: ne fanno parte le misure di difesa commerciale, le quote all'import, le restrizioni quantitative alle esportazioni, i sussidi all'export e molte altre categorie.[40]

Figura 1.12 - Dazi MFN applicati, per aree geografiche e gruppi di prodotti.[(1)] Anno 2023

Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali



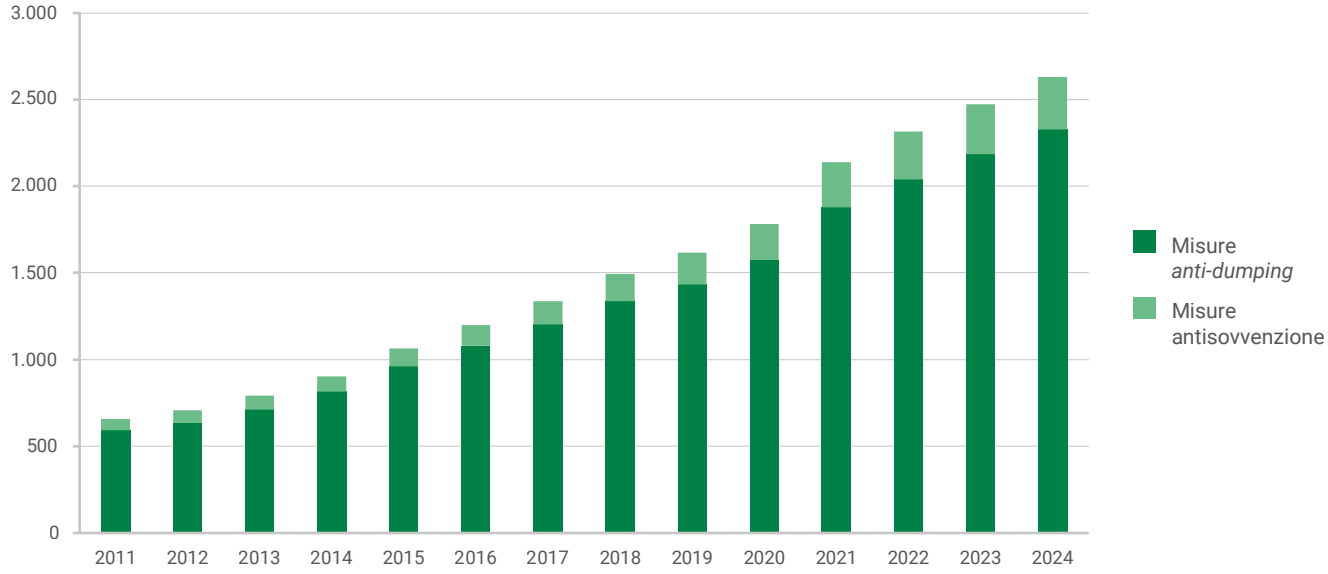
[(1)] Le tariffe MFN (*Most Favoured Nation*) sono quelle applicate alle importazioni dai paesi membri dell'OMC in base alla clausola della nazione più favorita, prevista nell'Accordo GATT. Sono applicate in via non discriminatoria ai prodotti provenienti da tutti gli altri membri dell'OMC. Sono generalmente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

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC (*World Tariff Profiles 2024*)

[40] Per approfondire, si veda la classificazione dell'UNCTAD sulle misure non tariffarie, disponibile in: https://unctad.org/topic/trade-analysis/non-tariff-measures/NTMs-classification [consultato il 1° luglio 2025].

A conferma delle tensioni protezionistiche, nel 2024 i membri dell'OMC hanno ulteriormente intensificato il ricorso ad azioni di difesa commerciale, applicando dazi *anti-dumping* e misure antisovvenzioni. Tali strumenti possono essere usati qualora i partner commerciali ricorrano ad azioni distorsive della concorrenza (*dumping* o sussidi pubblici a beneficio delle esportazioni) che generino un aumento eccessivo delle importazioni, tale da danneggiare i produttori nazionali, e possono essere attivati dai governi, seguendo le procedure stabilite, soltanto per un periodo di tempo limitato.[41] Lo stock di queste misure, tuttavia, continua a crescere, perché di frequente i dazi applicati non vengono più eliminati [Figura 1.13].

Figura 1.13 - Numero di misure *anti-dumping* e antisovvenzioni, notificate dagli Stati membri dell'OMC. Dati cumulati nel periodo 2011-2024

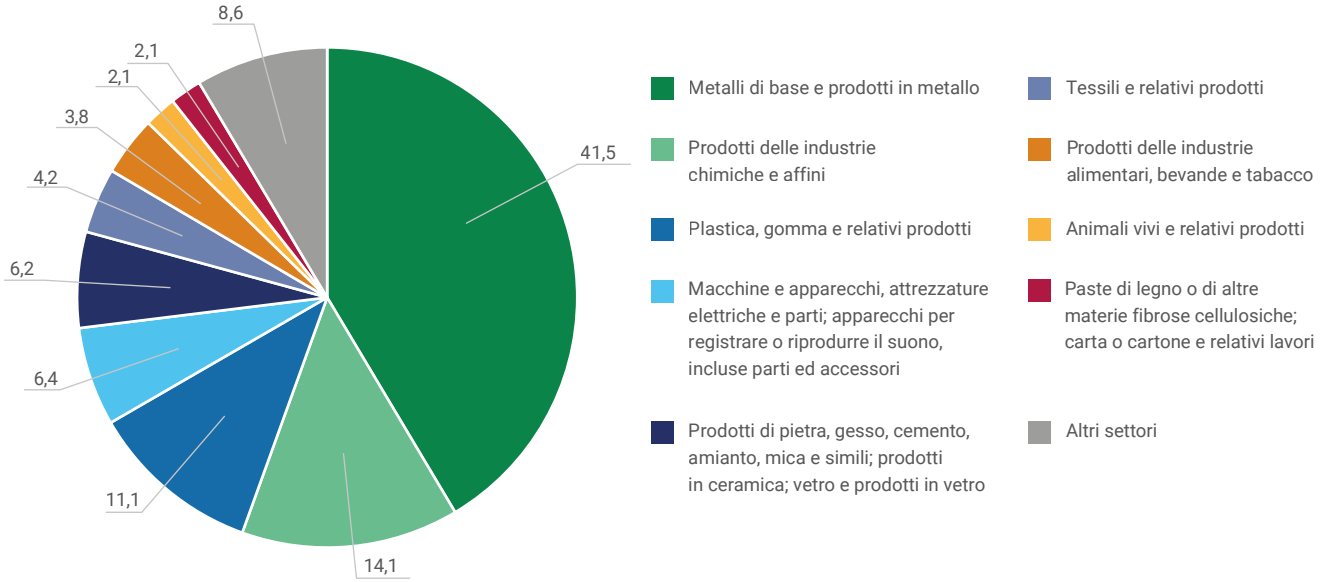


Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC (*Trade Remedies Portal*).

[41] Le misure di difesa commerciale consentono di innalzare il livello dei dazi e di adottare misure discriminatorie nei confronti di singoli partner commerciali, applicando tariffe anche superiori ai tassi consolidati (*bound*) o misure quantitative di restrizione agli scambi. I trattati dell'OMC riportano le procedure volte a regolamentarne le modalità di adozione, gli obblighi di trasparenza e di notifica. Si veda l'Accordo GATT per le procedure *anti-dumping*; l'*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures* per le misure di compensazione e i sussidi all'export; l'*Agreement on Safeguards* per le clausole di salvaguardia. Si veda inoltre il sito OMC all'indirizzo: www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm8_e.htm [consultato il 1° luglio 2025].

Figura 1.14 - Distribuzione percentuale delle misure *anti-dumping* e antisovvenzioni, per settore.

Dati cumulati al 31 dicembre 2024, basati sulle notifiche all'OMC



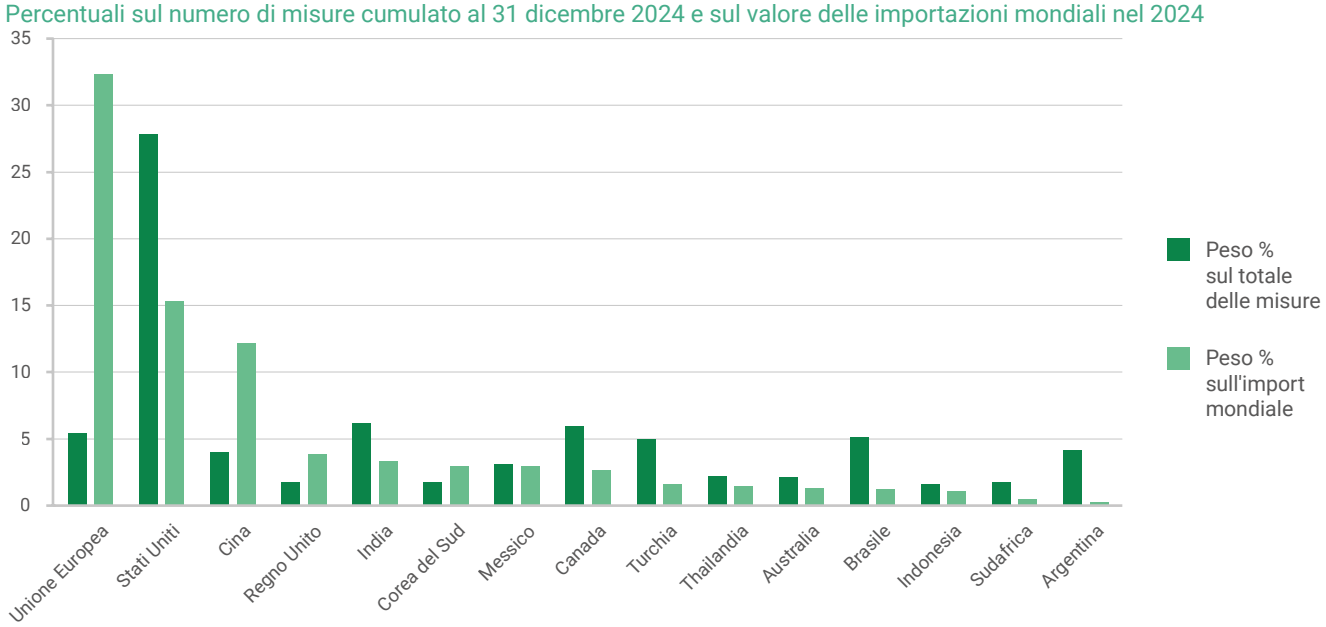
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC (*Trade Remedies Portal*)

Dal punto di vista dei comparti, esaminando lo stock delle misure in vigore nel 2024 si nota una forte concentrazione nei beni intermedi: procedure *anti-dumping* e antisovvenzioni sono state avviate in primo luogo nel settore dei metalli di base e dei prodotti in metallo (41,5%), seguito da chimica e industrie affini (14,1%) e dai prodotti in gomma e plastica (11,1%) [Figura 1.14].

Al primo posto in ordine al numero delle misure in vigore si trovano gli Stati Uniti (con 731 misure, pari al 27,8% del totale, e in crescita rispetto all'anno passato), seguiti a distanza da India e Canada (con rispettivamente 162 e 156 misure, pari a 6,2% e 5,9%) e quindi dall'Unione Europea (con complessivamente 142 misure, il 5,4%) [Figura 1.15]. Confrontando la distribuzione percentuale per paese del numero di misure di difesa commerciale con quella del valore delle importazioni, si nota chiaramente che gli Stati Uniti – e altri paesi del continente americano – ne fanno un uso relativamente più intenso della loro importanza come mercato di importazioni. Viceversa, Cina e Unione Europea fanno registrare un'incidenza sul numero delle misure adottate nettamente inferiore alla loro importanza economica.

Figura 1.15 - Distribuzione per paese delle misure *anti-dumping* e antisovvenzioni e del valore delle importazioni di merci

Percentuali sul numero di misure cumulato al 31 dicembre 2024 e sul valore delle importazioni mondiali nel 2024



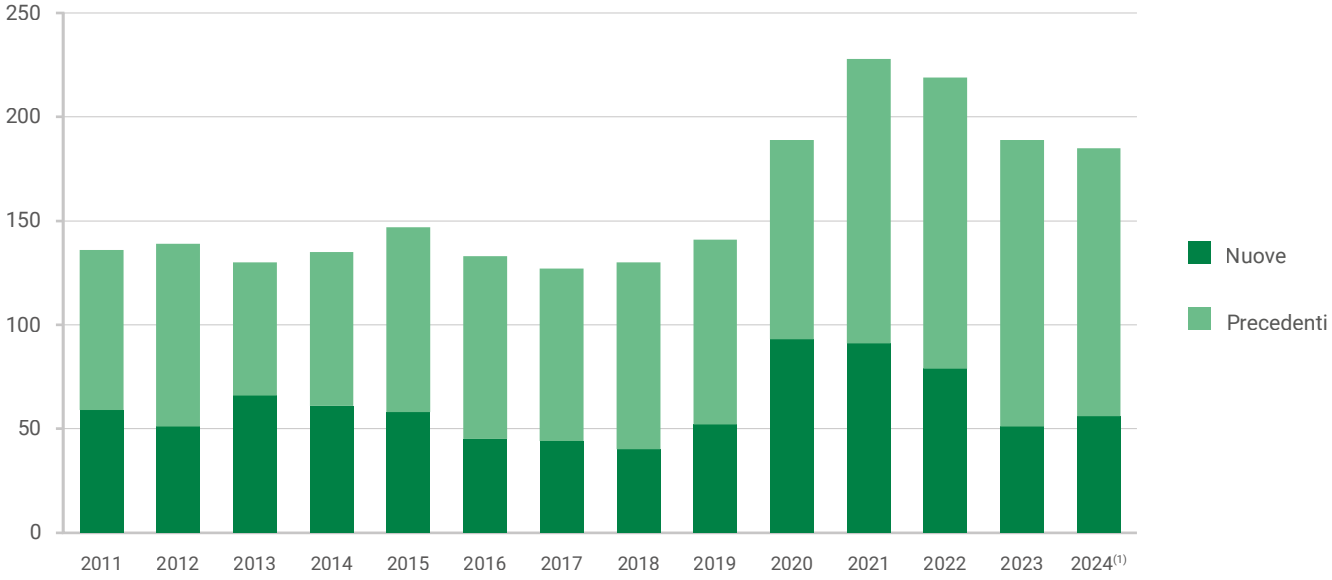
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC (*Trade Remedies Portal*)

Tali dati riflettono in particolare le tensioni tra Stati Uniti e Cina, iniziate nel 2018, quando l'amministrazione statunitense aveva rialzato le tariffe doganali sulle importazioni di acciaio e di alluminio (rispettivamente del 25% e del 10%). Già allora gli Stati Uniti avevano chiamato in causa la clausola sulla sicurezza nazionale, prevista anche nei trattati multilaterali dell'OMC, secondo la quale un paese può disapplicare gli impegni presi nell'ambito degli accordi «in tempo di guerra o di altra emergenza nelle relazioni internazionali». Va sottolineato che fino al 2012 la clausola era stata invocata molto raramente, mentre negli ultimi anni è stata usata più spesso. Ne è scaturito un acceso dibattito, in quanto un suo uso indiscriminato – non circoscritto ai soli casi riportati negli accordi – rischia di compromettere il funzionamento del commercio internazionale.[42]

Tra le misure non tariffarie sono comprese anche le normative sugli standard tecnici e sulle regolamentazioni sanitarie-fitosanitarie. Pur perseguendo di norma obiettivi legittimi legati alla tutela dei consumatori, questi strumenti sono talvolta usati a fini protezionistici. Negli ultimi anni, con un picco raggiunto nel biennio 2021-2022, è aumentato il numero delle *Specific Trade Concerns* (preoccupazioni commerciali specifiche) formulate dai paesi membri dell'OMC in relazione a misure di questo genere adottate dai partner commerciali. Tale prassi serve a mitigare le tensioni e a cercare di dirimere questioni controverse, evitando di iniziare una procedura formale di risoluzione delle controversie [Figura 1.16].

[42] Si tratta di una clausola prevista dal GATT, che all'art. XXI consente agli Stati membri di proteggere i propri interessi relativi alla sicurezza nazionale. Si veda, per approfondire: Van den Bossche P. & Akpofure S. (2020). *The Use and Abuse of the National Security Exception under Article XXI(b)(iii) of the GATT 1994*. Bern: World Trade Institute; OMC. (2023). *World Trade Report 2023. Re-globalization for a secure, inclusive and sustainable future.* Disponibile in: www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr23_e/wtr23_e.pdf [1° luglio 2025]; Maruyama W. & Wolff A.W. (2023, maggio). Saving the WTO from the national security exception. *Working Paper*, 23-2, PIIE.

Figura 1.16 - Numero di «preoccupazioni commerciali specifiche» relative alle misure sanitarie-fitosanitarie e alle barriere tecniche al commercio



(1) Dati preliminari

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

Negli ultimi tempi, inoltre, hanno assunto una rilevanza crescente le restrizioni poste agli scambi di materie prime industriali, che includono le cosiddette materie prime critiche (MPC), fondamentali per le tecnologie energetiche, per il settore aerospaziale, per la difesa, e dunque di importanza strategica[43].

Soprattutto quando la produzione è concentrata in pochi paesi fornitori, le restrizioni alle materie prime possono avere importanti implicazioni sistemiche per la sicurezza degli approvvigionamenti, limitando l'offerta globale e generando pressioni al rialzo sui prezzi mondiali.

In genere, l'obiettivo perseguito dai governi che applicano misure volte a limitare – e talvolta a proibire – l'export di materie prime è quello di sostenere a valle l'industria nazionale di semilavorati. Tali strumenti possono inoltre essere utilizzati per affrontare esternalità ambientali o sociali derivanti dalla produzione di materie prime, per mantenere le riserve strategiche, o per aumentare il gettito fiscale del paese produttore.

Secondo l'OCSE, negli ultimi venti anni le restrizioni all'esportazione di materie prime industriali sono più che quintuplicate, e oltre il 20 per cento delle esportazioni mondiali di cobalto, terre rare, stagno, palladio, nichel, rame, ferro e acciaio, manganese, argento, minerali di metalli preziosi sono oggetto di almeno una restrizione all'esportazione.[44] Una base dati dell'OCSE, aggiornata annualmente e volta a migliorare la trasparenza nell'uso di queste politiche, consente di analizzare le principali misure adottate (salite complessiva-

[43] Si veda a tal proposito l'approfondimento al termine di questo capitolo *Materie prime critiche: concentrazione di mercato e flussi commerciali*.

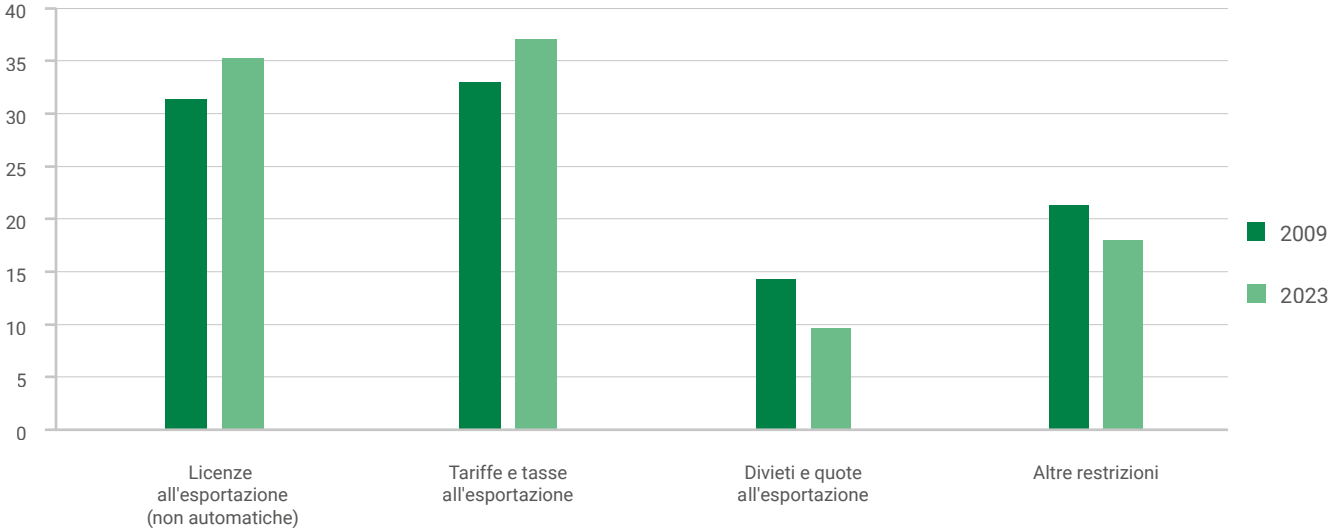
[44] Si veda Kowalski P. & Legendre C. (2023). Raw materials critical for the green transition: production, international trade and export restrictions. *OECD Trade Policy Paper*, 269. Disponibile in: www.oecd.org/en/publications/raw-materials-critical-for-the-green-transition_c6bb598b-en.html [consultato il 1° luglio 2025]; OCSE. (2024). *OECD Inventory of Export Restrictions on Industrial Raw Materials 2024: Monitoring the use of export restrictions amid market and policy tensions*. Disponibile in: www.oecd.org/en/publications/oecd-inventory-of-export-restrictions-on-industrial-raw-materials-2024_5e46bb20-en.html [consultato il 1° luglio 2025].

mente a 5.771, con un incremento del 42% rispetto al 2009).[45]

Tra i principali tipi di restrizioni applicati alle materie prime industriali, le licenze all'esportazione non automatiche – ovvero le autorizzazioni preventive che gli operatori commerciali devono ottenere per poter esportare –, i dazi riscossi al momento dell'uscita dal territorio doganale e le altre tasse applicabili alle merci destinate all'esportazione sono gli strumenti adottati in prevalenza e mostrano una crescita di incidenza rispetto al primo anno della rilevazione.[46] In alcuni casi, i governi ricorrono a misure che limitano le quantità esportate (divieti e quote all'esportazione): il ricorso a tali misure, potenzialmente più distorsive e vietate dagli accordi multilaterali OMC, risulta complessivamente in calo [Figura 1.17].[47]

Figura 1.17 - Restrizioni all'esportazione di materie prime industriali, per tipologia

Peso percentuale sul totale delle restrizioni adottate



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OCSE (*Inventory on Export Restrictions on Industrial Raw Materials*)

Venti paesi, per lo più economie emergenti, hanno introdotto oltre il 70 per cento delle misure rilevate nell'inventario; paesi avanzati quali Australia, Canada, Giappone e Stati Uniti hanno invece adottato un numero di restrizioni contenuto (tra 7 e 12). Come in passato, nell'ultimo anno considerato la Repubblica Democratica del Congo e l'India sono le economie che presentano il maggior numero di misure restrittive all'export, seguite da Burundi, Vietnam e Russia.

In vari casi si osserva un notevole incremento nell'adozione delle misure (ad esempio in Burundi, Vietnam, Zambia,

[45] L'aggiornamento più recente della base dati è stato effettuato nel marzo 2025; i dati sono scaricabili dal sito dell'OCSE all'indirizzo: www.oecd.org/en/topics/export-restrictions-on-critical-raw-materials.html.

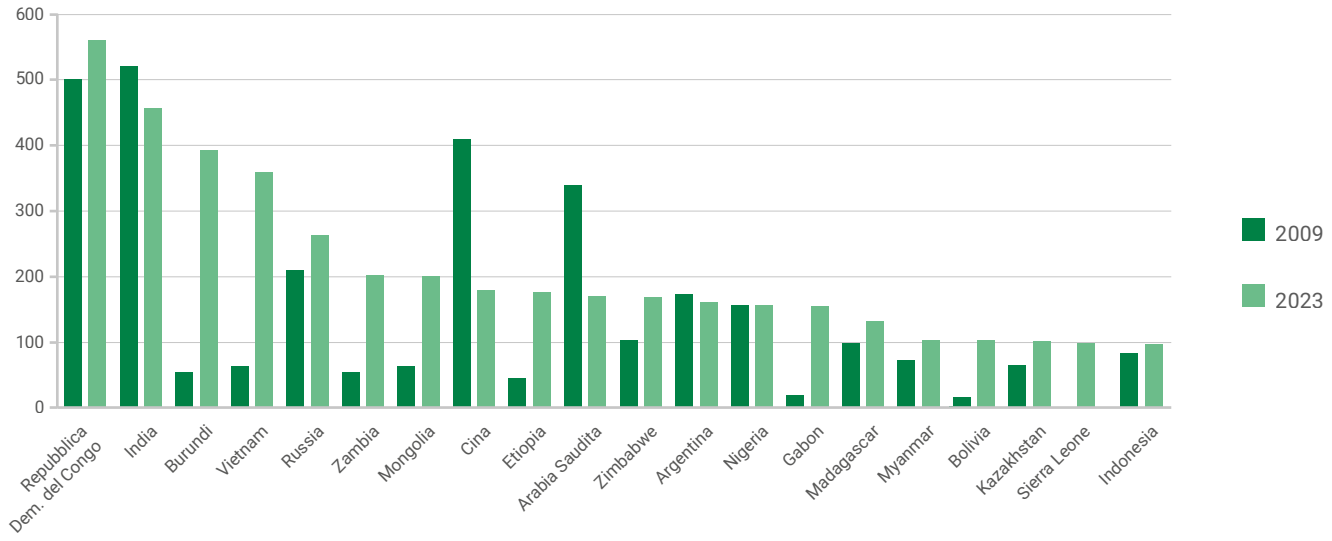
[46] Nel caso in cui i criteri per il rilascio delle licenze all'esportazione siano particolarmente restrittivi e poco trasparenti – ad esempio quando è previsto un numero particolarmente contenuto di esportatori autorizzabili – lo strumento può influire sostanzialmente sul volume dei beni esportati. Per approfondire si veda: Korinek J. & Kim J. (2010). Export Restrictions on Strategic Raw Materials and Their Impact on Trade. *OECD Trade Policy Papers*, 95.

[47] L'articolo XI:1 del GATT impone un divieto per gli Stati contraenti di introdurre o mantenere proibizioni e restrizioni all'export diverse dai dazi, dalle tasse e da altre imposte, con l'intento di evitare l'adozione di strumenti di politica commerciale che agiscano sulle quantità. Rappresenta un'eccezione la protezione delle risorse naturali esauribili, a condizione che siano disposte anche delle restrizioni sulla produzione o sui consumi interni (si veda l'articolo XX del GATT).

Mongolia), che può dipendere anche da un effetto domino: l'adozione di restrizioni all'export da parte di un paese può infatti comportare lo spostamento della domanda verso un altro paese fornitore, il quale a sua volta può essere indotto a limitare le esportazioni per i propri obiettivi politici. Per contro, la Cina (insieme all'Arabia Saudita) presenta un numero di restrizioni molto inferiore rispetto al passato, al quale contribuisce il suo ruolo di paese specializzato nei processi di raffinazione.

Figura 1.18 - Restrizioni all'esportazione di materie prime industriali, per paese

Numero di misure adottate



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OCSE (*Inventory on Export Restrictions on Industrial Raw Materials*)

Nel caso della Cina il ricorso alle restrizioni all'export si sta rivelando uno strumento di ritorsione e di negoziato commerciale. Per esempio, in risposta alle misure adottate dagli Stati Uniti sulle esportazioni di chip a tecnologia avanzata, la Cina aveva introdotto nel 2023 delle limitazioni alle forniture ewstere di gallio e di germanio; un anno dopo ha imposto un divieto completo all'export verso gli Stati Uniti di gallio, germanio, antimonio, sia in forma grezza che lavorata,[48] limitando anche l'esportazione di grafite.

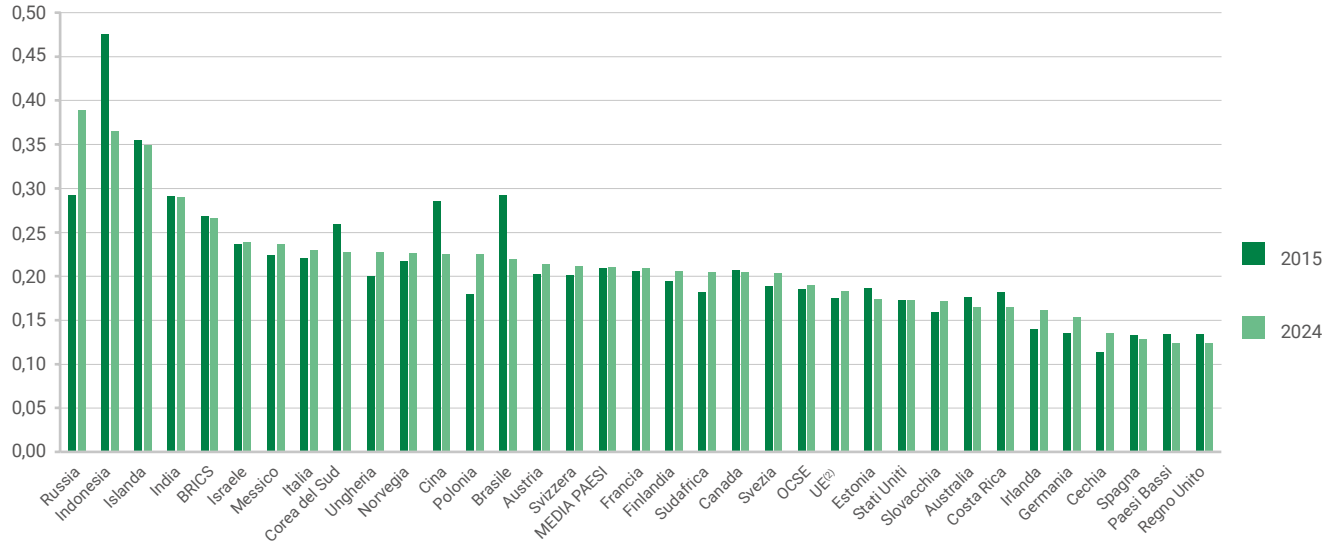
Da ultimo, nell'aprile 2025, in risposta ai "dazi reciproci", la Cina ha disposto ulteriori controlli all'export (licenze) per sette elementi delle terre rare (samario, gadolinio, terbio, disprosio, lutezio, scandio e ittrio) e per i magneti a base di terre rare, fondamentali per produrre motori di veicoli elettrici, generatori eolici, sistemi di guida di precisione. Peraltro, queste misure si applicano a tutti i partner commerciali, per cui, oltre a rappresentare un importante tema negoziale nei confronti degli Stati Uniti, condizionano anche le relazioni commerciali con l'Unione Europea, dove sono all'ordine del giorno le preoccupazioni che ne derivano per le imprese del comparto automotive.

[48] Il 1° agosto 2023 la Cina ha applicato delle restrizioni all'export di gallio e di germanio, materie prime critiche per la produzione di microchip, in risposta alle limitazioni poste dagli Stati Uniti alle esportazioni di chip tecnologicamente avanzati. Data la concentrazione di tali materie prime in Cina, ne era conseguito un forte rialzo dei prezzi. Successivamente, il 3 dicembre 2024 il Ministero del Commercio cinese ha reagito annunciando un divieto, con effetto immediato, sulle esportazioni verso gli Stati Uniti di prodotti a duplice uso relativi a gallio, germanio, antimonio.

1.2.3 Le barriere agli scambi di servizi e agli investimenti esteri

Numerose regolamentazioni interne ostacolano gli scambi internazionali di servizi, nelle rispettive modalità di erogazione,[49] allo scopo di limitare l'accesso delle imprese straniere ai mercati nazionali. Tali restrizioni non solo penalizzano i consumatori, ma possono anche compromettere la competitività delle imprese. Infatti, come i beni intermedi, anche i servizi sono input fondamentali nei processi produttivi, sia nelle fasi a monte che a valle; esempi importanti sono i servizi di tipo contabile o giuridico, il marketing, i trasporti, la logistica, che incidono potenzialmente in modo significativo anche sulla competitività delle esportazioni.

Figura 1.19 - Indici di restrizione al commercio di servizi, per paesi [(1)]



(1) L'indice varia tra 0 e 1, dove valori più alti indicano un maggiore grado restrittivo.

(2) Dall'Unione Europea sono escluse Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romania.

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

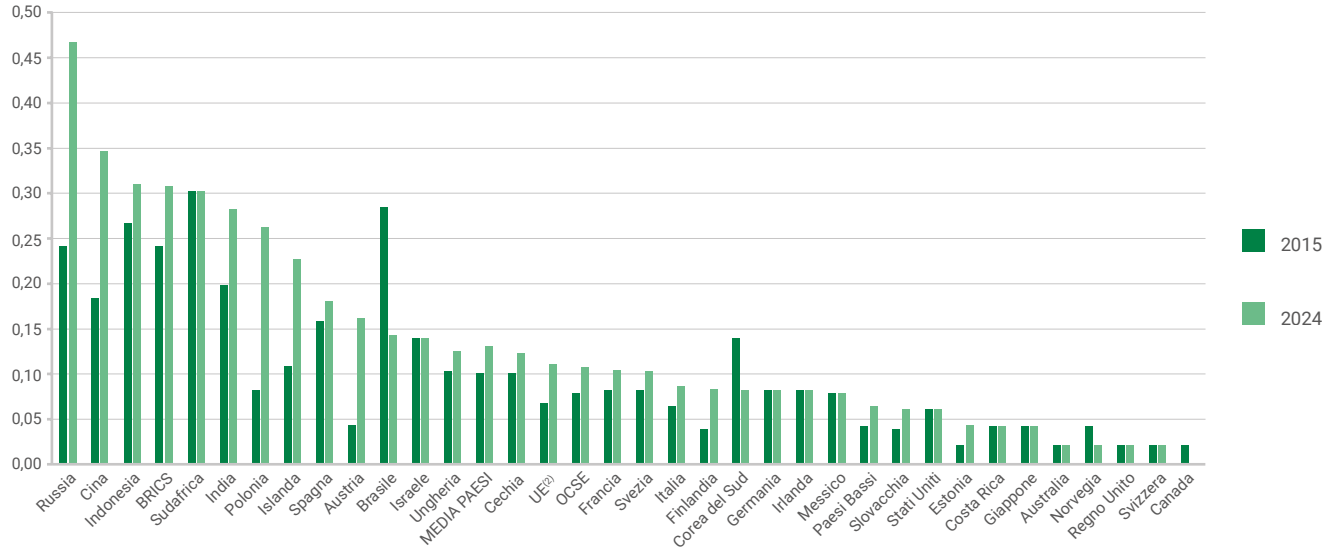
Gli indicatori OCSE sulle restrizioni al commercio di servizi (*Services Trade Restrictiveness Index*, STRI) e alla loro fornitura digitale (*Digital Services Trade Restrictiveness Index*, DSTRI) mostrano come, tra il 2015 e il 2024, sia cambiato il grado di apertura dei mercati di varie economie [Figure 1.19 e 1.20].[50] Complessivamente il livello medio delle barriere rile-

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

[50] Il *Services Trade Restrictiveness Index* (STRI) e il *Digital Services Trade Restrictiveness Index* (DSTRI) variano tra 0 e 1, a seconda del grado di intensità delle barriere (dove 1 indica il grado di restrizione più elevato), e sono aggiornati annualmente. Si basano sulle misure relative a 22 settori e 50 paesi, inserite in una banca dati con le normative; per approfondire si veda: OCSE (2024). *OECD Services Trade Restrictiveness Index: Policy trends up to 2024*. Disponibile in: www.oecd.org/en/publications/oecd-services-trade-restrictiveness-index_b9e5c870-en.html [consultato il 1° luglio 2025]. Il DSTRI include cinque tipi di misure: infrastrutture e connettività, transazioni elettroniche, sistemi di pagamento elettronico, diritti di proprietà intellettuale e altri ostacoli al commercio di servizi digitali. Sul DSTRI si veda anche l'indirizzo: https://goingdigital.oecd.org/en/indicator/73 [consultato il 1° luglio 2025].

vate non si è modificato nell'ultimo decennio, segnalando gli scarsi progressi delle politiche di liberalizzazione degli scambi. Si rilevano tuttavia differenze significative tra paesi, mentre gli scambi di servizi in forma digitale risultano in media soggetti a minori restrizioni. Con riguardo ai paesi considerati, l'indice STRI – che include alcuni settori particolarmente protetti, quali i trasporti e alcune professioni – in media è rimasto sostanzialmente invariato. L'indice sintetizza tuttavia andamenti molto differenti. La tendenza verso una maggiore apertura è particolarmente evidente nei casi di Brasile, Cina, Indonesia, seguiti a distanza dalla Corea del Sud. Allo stesso tempo si osserva un aumento significativo delle restrizioni in Russia e in Polonia e un peggioramento dell'indicatore anche in altri paesi, tra cui Germania, Irlanda, Sudafrica, Svezia e Ungheria. Di conseguenza, gli indici medi relativi all'UE e all'OCSE indicano per il periodo esaminato un lieve aumento.

Figura 1.20 - Indici di restrizione agli scambi digitali di servizi, per paesi [1]



[1] L'indice varia tra 0 e 1, dove valori più alti indicano un maggiore grado restrittivo.

[2] Dall'Unione Europea sono escluse Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romania.

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

Per quanto riguarda gli scambi digitali di servizi, l'indice DSTRI misura la presenza di barriere che ostacolano (o vietano) la possibilità delle imprese di fornire servizi utilizzando le reti elettroniche, indipendentemente dal settore di attività. Il grado di liberalizzazione in questo caso appare superiore rispetto a quanto mostrato dall'indicatore precedente e tuttavia, rispetto al passato, si osserva una diffusa tendenza a introdurre maggiori restrizioni. Rappresentano un'eccezione, tra i paesi riportati nella figura, il Brasile (passato da 0,284 a 0,143), la Corea del Sud (da 0,140 a 0,083) e la Norvegia. Inoltre, nel caso del Canada l'indice è sceso a zero nell'ultimo anno rilevato.

Per il gruppo dei paesi BRICS si osserva un marcato incremento delle restrizioni, in particolare in Russia (passata da 0,242 a 0,468) e in Cina (da 0,184 a 0,347). Anche nel caso dell'Unione Europea si riscontra un aumento delle limitazioni, in particolare in Polonia e in Austria.

Oltre alle sfide geo-politiche, che condizionano sempre più gli aspetti legati alla sicurezza digitale, l'andamento dell'indicatore risente dell'introduzione di requisiti più stringenti per l'accesso e per l'uso delle infrastrutture digitali, es-

senziali per il commercio elettronico (questi ostacoli rivestono un ruolo importante, per esempio, in Cina e in Indonesia). Contribuisce all'aumento dell'indice anche la presenza di normative più rigide sulle transazioni elettroniche: standard diversi e obblighi più severi sui contratti elettronici e sui sistemi di pagamento digitale comportano infatti un incremento della complessità operativa e dei costi per i fornitori esteri. Inoltre, è in aumento l'obbligo per le imprese di stabilire una presenza locale nel paese al fine di poter offrire servizi digitali.

Considerando l'Italia, l'indice relativo ai servizi scambiati in forma digitale risulta in aumento rispetto al 2015 (da 0,064 a 0,086), pur rimanendo sotto la media dell'UE (0,068 rispetto a 0,111); con riferimento all'indice STRI, si osserva, invece, un valore superiore alla media UE (con 0,229 rispetto a 0,183) e anche al livello rilevato per gran parte dei paesi riportati nella Figura 1.19; inoltre, l'indice appare in lieve peggioramento rispetto al 2015.

Una gran varietà di normative interne può limitare la capacità dei paesi di attrarre investimenti diretti esteri (IDE) e la possibilità di sfruttarne appieno i benefici, tra cui l'aumento della produttività, dell'occupazione e la diffusione di conoscenze (tecnologiche, manageriali). Gli ostacoli di tipo normativo possono infatti disincentivare gli investimenti, anche in presenza di importanti fattori di attrazione quali la dimensione del mercato, la disponibilità di risorse umane qualificate o di risorse naturali, la dotazione di infrastrutture.

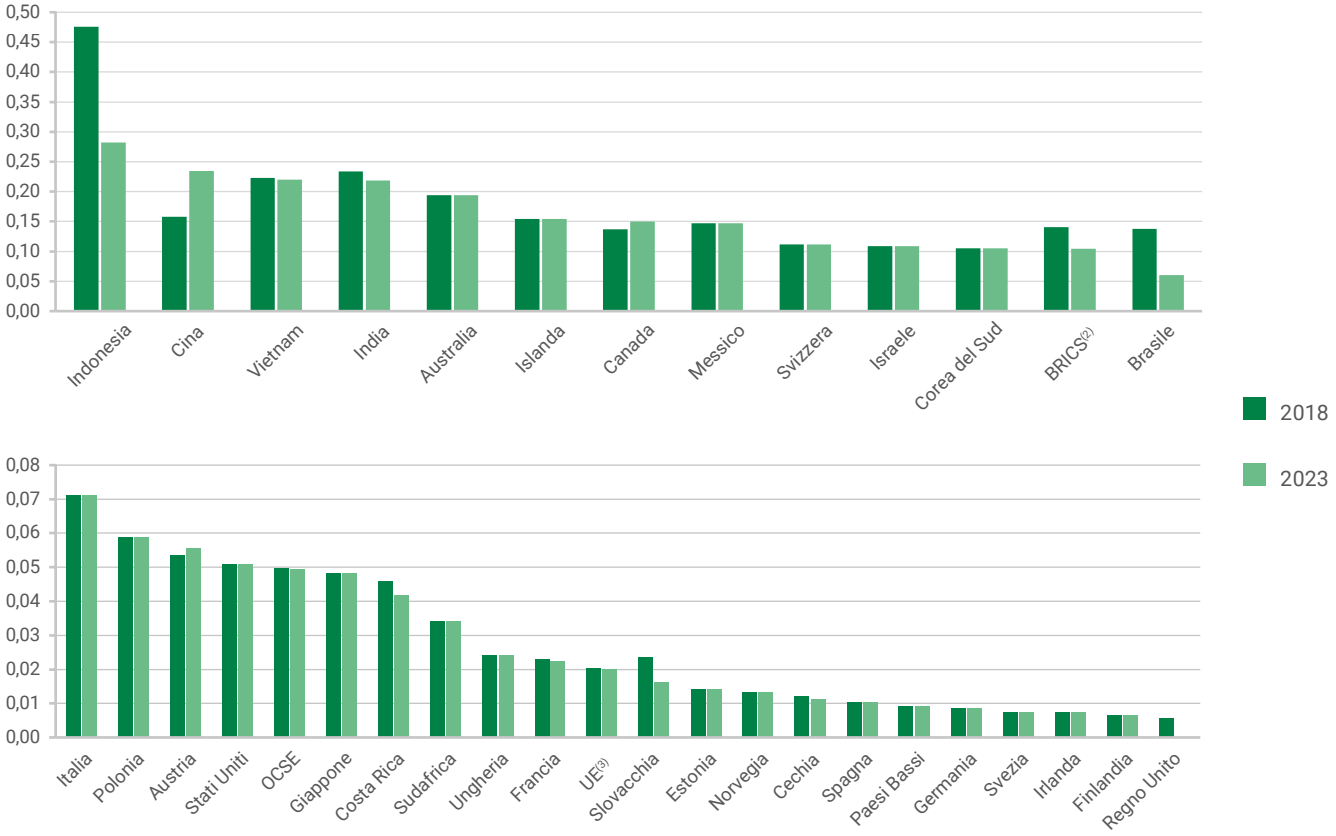
L'indicatore *FDI Regulatory Restrictiveness Index* dell'OCSE misura il grado di restrizione considerando varie misure: limiti alle partecipazioni estere, meccanismi di *screening* o di approvazione, ostacoli all'impiego di personale estero in posizione chiave (manager, direttori, esperti), e altri requisiti operativi, ad esempio. per il rimpatrio di capitali.[51]

In generale, la Figura 1.21 mostra un livello medio di restrizioni relativamente basso – con solo dieci paesi che hanno indici superiori a 0,1 – rivelando una diffusa apertura e l'adozione di politiche per l'attrazione degli IDE; tuttavia, anche in questo caso si notano differenze tra paesi, talvolta di entità notevole. L'area BRICS, ad esempio, fa registrare un livello di restrizioni superiore alla media dell'OCSE e dell'Unione Europea, per quanto anche nei paesi UE (inclusa l'Italia) vi sia spazio per introdurre semplificazioni procedurali, come nei settori primario e terziario, che in genere presentano maggiori limitazioni che nel comparto industriale.

Rispetto al 2018 (primo anno disponibile per questo indicatore), si osserva un chiaro miglioramento dell'indice per Indonesia e Brasile, mentre è peggiorato quello riferito alla Cina (su cui incidono in larga parte limitazioni alle partecipazioni estere). Anche l'UE mostra, in complesso, un lieve miglioramento del suo grado di apertura, soprattutto in Slovacchia, mentre gli altri paesi non evidenziano forti variazioni nel periodo considerato. Da notare il Regno Unito, in cui l'indice si è quasi azzerato nell'ultimo anno disponibile.

[51] L'indice *FDI Regulatory Restrictiveness Index* dell'OCSE misura le restrizioni sugli investimenti diretti esteri in 22 settori economici e in 69 paesi, relative a: limiti al capitale estero, meccanismi di *screening* o di approvazione, restrizioni all'impiego di stranieri come personale chiave (manager, direttori, esperti), restrizioni operative (ad esempio le restrizioni alla succursale e al rimpatrio di capitali). L'ultimo aggiornamento dell'indicatore è al 2020.

Figura 1.21 - Indici di restrizione agli investimenti diretti esteri, per paesi[1].



(1) L'indice varia tra 0 e 1, dove valori più alti indicano un maggior grado di restrizione.

(2) Dai BRICS è esclusa la Russia.

(3) Dall'area UE sono esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romania.

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

30 ANNI DELL'ORGANIZZAZIONE MONDIALE DEL COMMERCIO

di Federico Filippello (Agenzia ICE), con la supervisione di Lelio Iapadre (UNU-CRIS, Bruges)

Il 1° gennaio 1995, al termine di un lungo processo negoziale culminato nell'*Uruguay Round* e conclusosi con la firma dell'Atto Finale a Marrakech il 15 aprile 1994, nasceva ufficialmente l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC).[1] Questa nuova istituzione subentrava, ampliandone il ruolo e le competenze, al *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), segnando una delle riforme più ambiziose del sistema commerciale multilaterale del secondo dopoguerra.

L'OMC, infatti, non si limita a disciplinare il commercio di beni, come faceva il GATT, ma si estende anche ai servizi, con il *General Agreement on Trade in Services* (GATS) e alla proprietà intellettuale, con il discusso accordo sui *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPs). Inoltre, introduce meccanismi di risoluzione delle controversie più efficaci, con l'obiettivo di garantire una maggiore prevedibilità, trasparenza e stabilità nei rapporti commerciali globali.

A trent'anni dalla sua fondazione, l'OMC conta più di 160 membri[2], che rappresentano la quasi totalità dell'economia mondiale. Il suo ruolo si è rivelato fondamentale per consolidare un sistema commerciale basato su regole comuni, orientato alla riduzione delle barriere e alla promozione di uno sviluppo più equilibrato e inclusivo, soprattutto per i paesi in via di sviluppo.

In questo riquadro, oltre a ripercorrere sinteticamente la storia dell'organizzazione, si mira anche a offrire alcuni spunti per una riflessione critica sulle prospettive di riforma della governance globale del commercio, oggi alle prese con sfide significative e una stagnazione negoziale prolungata. In un contesto globale segnato da crescenti fratture geo-politiche e crisi ambientali, e trasformato da profonde innovazioni tecnologiche, l'OMC è chiamata a riaffermare la propria centralità come foro negoziale, garante delle regole e strumento di cooperazione internazionale. Solo attraverso una riforma efficace potrà mantenere un ruolo strategico nell'affrontare le sfide del XXI secolo.

[1] Comunemente conosciuta come WTO (*World Trade Organization*) secondo la sua denominazione internazionale.

[2] L'elenco completo dei membri dell'OMC, ordinati per data di adesione, è disponibile in: www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm [consultato il 2 luglio 2025].

Le origini: dal GATT alla nascita dell'OMC

Le fondamenta dell'attuale sistema commerciale multilaterale risalgono al secondo dopoguerra, periodo nel quale i governi cercavano di costruire un nuovo ordine economico internazionale basato sulla cooperazione e sulla stabilità. Nel 1947, 23 paesi firmarono il GATT, un accordo nato in maniera provvisoria per facilitare la progressiva liberalizzazione degli scambi commerciali e prevenire il ritorno al protezionismo, che aveva caratterizzato gli anni tra le due guerre mondiali.

Il GATT, che inizialmente doveva costituire uno strumento preparatorio di una più ambiziosa *International Trade Organization* (ITO), assunse ben presto un ruolo centrale e autonomo, poiché il progetto dell'ITO naufragò per la mancata ratifica da parte del Congresso degli Stati Uniti. Così, per quasi cinquant'anni, il GATT rappresentò de facto l'istituzione principale di regolazione del commercio internazionale, pur rimanendo un accordo "provvisorio". Attraverso otto cicli negoziali, da quello inaugurale di Ginevra nel 1947 fino al *Tokyo Round* degli anni Settanta, il GATT riuscì a ridurre progressivamente le tariffe doganali e a promuovere un commercio più aperto e prevedibile, contribuendo a una fase di crescita economica senza precedenti.

Tuttavia, con l'emergere di nuove questioni come l'aumento degli scambi di servizi, l'importanza crescente della proprietà intellettuale e le limitazioni strutturali del GATT nella risoluzione delle controversie, emerse anche la necessità di una riforma profonda. Questa esigenza trovò risposta nell'*Uruguay Round* che, andando dal 1986 al 1994, rappresentò il ciclo negoziale più lungo, complesso e ambizioso intrapreso fino ad allora. Questo negoziato coinvolse ben 23 paesi, affrontando una gamma estesa di tematiche (dall'agricoltura ai servizi, dai brevetti ai meccanismi di *enforcement* delle regole) e includendo settori fino ad allora esclusi come il tessile-abbigliamento e le TRIMs (*Trade-Related Investment Measures*).

La risultante costituzione dell'OMC segnò un'evoluzione istituzionale significativa rispetto al GATT. L'OMC non si limita a recepire e aggiornare le disposizioni esistenti, ma amplia l'ambito regolatorio a nuovi settori mediante accordi multilaterali vincolanti, rafforza la dimensione giuridica del sistema commerciale internazionale attraverso un meccanismo formalizzato di risoluzione delle controversie e fornisce un quadro normativo organico e integrato per la disciplina degli scambi globali.

Principi fondamentali e struttura dell'OMC

L'OMC si fonda su un insieme di principi chiave che costituiscono l'ossatura del sistema multilaterale degli scambi[3]. Questi principi non sono semplici enunciazioni teoriche, ma norme giuridicamente vincolanti che mirano a rendere il commercio internazionale più equo, stabile e prevedibile per tutti i paesi.

Al centro dell'architettura normativa dell'OMC vi è il principio di non discriminazione, che si articola principalmente in due pilastri: la clausola della nazione più favorita (MFN, *Most Favoured Nation*)[4] e il principio del trattamento nazionale. La clausola MFN stabilisce che ogni concessione commerciale accordata a un membro debba essere automaticamente estesa a tutti gli altri membri: se, ad esempio, uno stato riduce i dazi sulle importazioni di un determinato bene proveniente da un paese, tale agevolazione deve essere applicata alle importazioni da tutti gli altri membri dell'OMC. Sebbene esistano eccezioni previste dagli accordi (come nel caso di accordi regionali o preferenze per i paesi in via di sviluppo), la regola MFN rappresenta un fondamento della disciplina multilaterale del commercio.

A questa si affianca il principio del trattamento nazionale[5], che garantisce che, una volta immessi nel mercato interno, i prodotti stranieri non siano trattati in modo meno favorevole rispetto a quelli nazionali. L'obiettivo è evitare che gli stati utilizzino norme tecniche, fiscali o regolamentari per ostacolare indirettamente le importazioni, assicurando così una concorrenza leale fra beni di produzione interna ed estera.

Un altro pilastro è la liberalizzazione progressiva del commercio, perseguita attraverso la riduzione graduale di dazi doganali e restrizioni quantitative[6]. L'OMC non impone abbattimenti drastici, ma incoraggia percorsi di apertura controllata e negoziata, tenendo conto delle esigenze e delle capacità dei singoli paesi.

Fondamentali sono anche la prevedibilità e la trasparenza delle politiche commerciali[7]. Gli impegni assunti dai paesi in sede negoziale, come i tetti massimi sui dazi[8], non possono essere modificati unilateralmente senza previa consulta-

[3] Si veda il sito dell'OMC all'indirizzo: www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/what_stand_for_e.htm [consultato il 2 luglio 2025].

[4] Si veda l'articolo I del GATT, *General Most-Favoured-Nation Treatment*. Il GATT è disponibile in: www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.htm [consultato il 27 giugno 2025].

[5] Si veda l'articolo III del GATT, *National Treatment on Internal Taxation and Regulation*.

[6] Si veda l'articolo X del GATT, *Publication and Administration of Trade Regulations*.

[7] Si veda l'articolo II del GATT, *Schedules of Concessions*.

[8] I cosiddetti «dazi consolidati», secondo la terminologia utilizzata dall'OMC.

zione e, spesso, compensazione. Inoltre, attraverso il *Trade Policy Review Mechanism*, l'OMC monitora regolarmente le politiche commerciali dei suoi membri, assicurandone la trasparenza e incoraggiando una loro maggiore coerenza con le regole multilaterali.

Per garantire una concorrenza corretta, l'OMC contrasta le pratiche commerciali sleali, come il *dumping* – ossia la vendita di beni all'estero a un prezzo inferiore rispetto al loro "valore normale"[9] – e l'erogazione di sussidi che alterano artificialmente la competitività delle imprese sul mercato globale, in particolare i sussidi all'esportazione. Gli articoli VI[10] e XVI[11] del GATT forniscono strumenti per rispondere a queste situazioni, tutelando così la concorrenza internazionale dal rischio di distorsioni.

Uno degli aspetti più qualificanti dell'OMC è infine l'attenzione allo sviluppo economico, in particolare dei paesi meno avanzati. L'organizzazione prevede trattamenti speciali e differenziati, tempi più lunghi per l'attuazione degli accordi e assistenza tecnica per facilitare l'integrazione dei paesi in via di sviluppo nel sistema commerciale globale. Questa dimensione solidale è essenziale per garantire che i benefici del commercio siano distribuiti in modo più inclusivo.

I cicli negoziali: successi e sfide

Uno degli strumenti principali attraverso cui l'OMC e, prima ancora, il GATT hanno promosso la liberalizzazione degli scambi e l'evoluzione delle regole commerciali internazionali è rappresentato dai *round*, i cicli negoziali. Questi cicli sono momenti di confronto multilaterale in cui i paesi membri si riuniscono per discutere e concordare modifiche ai trattati esistenti o per introdurne di nuovi, al fine di adattare il sistema commerciale globale alle trasformazioni dell'economia mondiale.

Tra i *round* più rilevanti si ricorda innanzitutto il *Tokyo Round*, svoltosi tra il 1973 e il 1979, che vide la partecipazione di oltre 100 paesi. Questo ciclo segnò una svolta poiché, per la prima volta, l'attenzione si spostò dalle sole tariffe doganali alle barriere non tariffarie, come regolamenti tecnici, sussidi e pratiche amministrative. I risultati non furono omogenei né sempre incisivi; emersero tuttavia diversi accordi innovativi[12] che posero le basi per futuri sviluppi normativi. Nonostante non tutti

[9] Si veda il sito dell'OMC all'indirizzo: www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/dumping_e.htm [consultato il 27 giugno 2025].

[10] Si veda l'articolo VI del GATT, *Anti-dumping and Countervailing Duties*.

[11] Si veda l'articolo XVI del GATT, Subsidies.

[12] I cosiddetti «codici», secondo la terminologia utilizzata nell'ambito del GATT.

fossero vincolanti per l'intera membership del GATT, questi strumenti rappresentarono un primo passo verso un commercio più regolato e trasparente.

Come già sottolineato, l'*Uruguay Round* (1986-1994) ha segnato un punto di svolta: non solo ha ampliato significativamente l'ambito regolatorio del sistema commerciale multilaterale, includendo settori e tematiche prima escluse, ma ha anche definito un nuovo assetto istituzionale con la nascita dell'OMC.

L'ultimo grande ciclo negoziale, ancora formalmente in corso ma di fatto in stallo dal 2010, è il *Doha Round*, lanciato nel 2001 durante la Quarta Conferenza Ministeriale dell'OMC a Doha, in Qatar. Ribattezzato *Doha Development Agenda*, questo *round* ha rappresentato il tentativo più esplicito di riorientare il sistema multilaterale verso una maggiore inclusività, ponendo le esigenze dei paesi in via di sviluppo al centro dell'agenda. L'obiettivo del ciclo era quello di facilitare il loro accesso ai mercati internazionali e affrontare alcuni degli squilibri emersi nell'assetto normativo costruito nei decenni precedenti. La stessa esistenza di tale agenda ha evidenziato come le regole precedenti, pur innovative, non fossero riuscite a rispondere pienamente alle esigenze di equità e sviluppo. L'agenda negoziale si articolava in 14 tavoli principali, che coprono una vasta gamma di ambiti tematici, tra cui l'agricoltura, i servizi, le norme *anti-dumping*, la proprietà intellettuale e il rafforzamento dell'assistenza tecnica. Tuttavia, nonostante le alte aspettative iniziali, i negoziati si sono progressivamente impantanati a causa delle profonde divergenze tra paesi industrializzati e paesi in via di sviluppo, soprattutto su sussidi agricoli e accesso ai mercati.

Il prolungato stallo del *Doha Round* ha alimentato un crescente scetticismo verso la capacità dell'OMC di adattarsi ai nuovi equilibri geo-politici e alle esigenze del XXI secolo. In assenza di un consenso multilaterale, molti stati hanno preferito concentrarsi su accordi bilaterali o regionali, più snelli e meno vincolanti, ma anche meno inclusivi.

In definitiva, se da un lato i cicli negoziali hanno rappresentato il cuore pulsante del sistema commerciale multilaterale, producendo risultati concreti e duraturi, dall'altro il loro stallo riflette le difficoltà crescenti del multilateralismo nel gestire un mondo sempre più multipolare e complesso. La sfida per il futuro sarà quindi quella di rinnovare la credibilità e l'efficacia dei negoziati multilaterali, mantenendo al centro i principi di equità, trasparenza e cooperazione.

L'eredità e il futuro dell'OMC

A trent'anni dalla sua istituzione, l'Organizzazione Mondiale del Commercio può vantare un bilancio complessivamente positivo, almeno sul piano dei risultati raggiunti nei suoi primi decenni di vita. L'OMC ha infatti contribuito in modo decisivo alla riduzione generalizzata dei dazi doganali [Figura 1], alla stabilizzazione delle regole del commercio internazionale e alla risoluzione pacifica di centinaia di dispute commerciali tra Stati membri, rafforzando così la fiducia nella cooperazione multilaterale.

Il sistema di regole e meccanismi introdotto nel 1995 ha offerto un quadro prevedibile e trasparente, incentivando investimenti e flussi commerciali globali e spingendo un numero crescente di paesi a entrare nell'OMC. Un esempio emblematico è l'ingresso della Cina nel 2001, che ha favorito l'integrazione del paese nell'economia mondiale e sostenuto in modo decisivo il boom delle sue esportazioni. L'OMC ha accompagnato l'avvicinamento di numerose economie verso il mercato globale, offrendo un ancoraggio istituzionale a riforme interne e favorendo l'integrazione dei paesi in via di sviluppo e in transizione.

Tuttavia, nonostante questi successi, l'OMC si trova oggi ad affrontare una fase di profonda trasformazione e incertezza. Lo stallo del *Doha Round* ha segnato un punto di crisi per il modello negoziale multilaterale, incapace finora di superare le tensioni tra Nord e Sud del mondo. In risposta a queste difficoltà, oltre alla moltiplicazione degli accordi commerciali preferenziali, è stato sperimentato anche un approccio negoziale alternativo, basato su accordi plurilaterali aperti, ossia intese tra più paesi interessati, concepite per essere estendibili a livello multilaterale quando le condizioni politiche lo permettano.

Questi tentativi appaiono tuttavia compromessi dalla crescente pressione protezionistica, alimentata anche da tensioni geo-politiche e guerre commerciali. Un numero crescente di governi — tra cui gli Stati Uniti — ricorre a misure unilaterali, come dazi punitivi e restrizioni alle esportazioni. Tali misure vengono talvolta giustificate con motivazioni legate alla sicurezza nazionale o alla competitività internazionale. Questa tendenza rischia di minare le fondamenta stesse del sistema OMC, basato su regole comuni e soluzioni negoziali condivise.

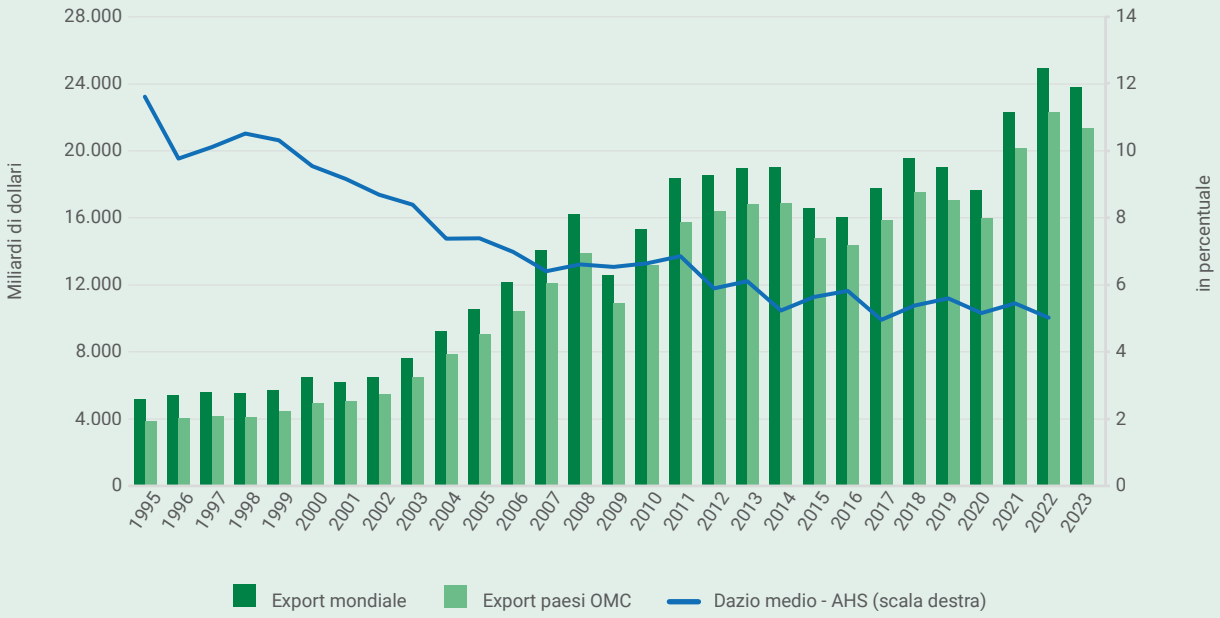
Inoltre, l'organo d'appello del sistema di risoluzione delle controversie[13] è para-

[13] Considerato uno dei maggiori punti di forza dell'OMC, in quanto fornisce un meccanismo strutturato e vincolante per la risoluzione delle dispute commerciali tra i membri.

lizzato dal 2019 per il mancato rinnovo dei giudici da parte degli Stati Uniti. Senza questo meccanismo, l'intero sistema perde in efficacia e credibilità, lasciando irrisolte molte controversie e indebolendo il principio di legalità nelle relazioni commerciali internazionali.

A tutto ciò si aggiungono sfide nuove e complesse, come la regolazione del commercio digitale, la transizione ecologica e la sicurezza delle fonti di approvvigionamento delle importazioni, emerse con forza in seguito alla pandemia da Covid-19 e alla guerra in Ucraina. Temi che richiederebbero approcci innovativi, flessibilità normativa e una capacità di mediazione che il sistema attuale fatica a garantire.

Figura 1 - Esportazioni mondiali e dei paesi OMC e dazio medio applicato agli scambi (AHS)



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

Malgrado questi problemi, l'OMC rimane una colonna portante del sistema economico globale, essenziale per la gestione ordinata e trasparente del commercio internazionale. Il suo ruolo nella liberalizzazione degli scambi, nella risoluzione pacifica delle controversie e nell'integrazione delle economie in via di sviluppo è stato cruciale. Tuttavia, non basta celebrare il passato: è urgente rilanciare l'OMC aggiornando regole e processi negoziali per affrontare le sfide contemporanee, dal commercio digitale alla sostenibilità ambientale, dalla riforma della giustizia commerciale all'equità Nord-Sud. Un elemento particolarmente critico resta l'Accordo TRIPs, da sempre fonte di controversie, soprattutto per i paesi in via di sviluppo. La pandemia ha sollevato interrogativi sull'uso strategico dei brevetti quale possibile barriera alla diffusione delle innovazioni, limitando l'accesso a beni essenziali. Come riconosciuto anche in documenti ufficiali, l'OMC non può risolvere ogni crisi commerciale globale[14]. Tuttavia, in un contesto globale caratterizzato da tensioni geo-politiche e tendenze protezionistiche, resta l'unico spazio multilaterale dove i paesi possono negoziare, cooperare e prevenire conflitti economici. Preservare e rafforzare questo foro comune non è solo auspicabile, ma necessario.

[14] Come si legge nella pagina What is the World Trade Organization? del sito ufficiale dell'OMC: «*It operates a system of trade rules. (But it's not Superman, just in case anyone thought it could solve — or cause — all the world's problems!*)». La pagina è disponibile all'indirizzo: www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact1_e.htm [consultato il 2 luglio 2025].

1.3 GLI SCAMBI E GLI ACCORDI COMMERCIALI DELL'UNIONE EUROPEA

1.3.1 Gli scambi commerciali dell'Unione Europea

di Alessia Proietti (Agenzia ICE), con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze)

L'Unione Europea ricopre una posizione centrale nell'ambito del commercio mondiale, condivisa con le più grandi economie del mondo: Cina e Stati Uniti. Per cogliere appieno questo ruolo, e rendere confrontabile il peso e la specializzazione dei tre principali *player* globali, è opportuno analizzare l'UE come un soggetto economico unitario: ciò implica l'esclusione dal computo degli scambi europei di quelli che avvengono tra i 27 Stati membri. Questa è una prospettiva meno consueta ma coerente con le recenti dinamiche del commercio internazionale che va ridisegnandosi intorno a veri e propri blocchi, in un contesto in cui la dimensione politica ha un ruolo sempre più rilevante nell'organizzazione delle filiere produttive.[52]

Tavola 1.3 - Esportazioni e importazioni di beni e servizi di Cina, Stati Uniti e Unione Europea

A valori correnti, quote in percentuale

	2015	2019	2022	2023	2024	2015	2023	2024
	ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI					IMPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI		
	miliardi di dollari					miliardi di dollari		
MONDO[1]	17.914	20.763	26.420	25.911	27.165	18.053	25.963	27.003
UE	2.988	3.594	4.157	4.282	4.438	2.653	4.083	4.071
Cina	2.560	2.752	3.709	3.967	3.759	2.113	3.106	3.195
Stati Uniti	2.358	2.507	2.536	2.985	3.012	2.792	3.891	4.146
	quote %					peso %		
	BENI E SERVIZI					BENI E SERVIZI		
UE	16,7	17,3	15,7	16,5	16,3	14,8	15,8	15,0
Cina	14,0	13,4	15,0	14,5	14,8	11,8	12,0	11,8
Stati Uniti	12,6	12,1	11,3	11,6	11,6	15,6	15,0	15,3
	BENI					BENI		
UE	15,2	15,3	13,2	14,2	13,9	13,3	14,0	13,1
Cina	16,6	16,1	17,3	17,4	17,8	12,2	13,2	12,9
Stati Uniti	11,0	10,6	10,1	10,4	10,3	16,9	16,3	16,7
	SERVIZI					SERVIZI		
UE	21,6	23,2	24,3	23,4	23,2	19,7	20,9	20,3
Cina	5,5	5,4	7,1	5,9	6,3	10,3	8,5	8,6
Stati Uniti	17,8	16,7	15,4	15,4	15,2	11,4	11,2	11,1

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

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC ed Eurostat

[52] Si veda anche: Casanova, L. & di Terlizzi, C. (2024). L'evoluzione del modello di specializzazione dell'UE dal 1998 al 2023. In Agenzia ICE, *L'Italia nell'Economica Internazionale. Rapporto ICE 2023-2024* (pp. 30-35). Roma: Agenzia ICE.

Con 4.438 miliardi di dollari americani di beni e servizi venduti al di fuori del mercato unico, nel 2024 l'Unione Europea si è confermata al primo posto tra gli esportatori mondiali, seguita dalla Cina (prima nelle merci) e dagli Stati Uniti (tornati al primo posto tra gli importatori). Nel 2022 la quota all'export dell'UE aveva raggiunto il proprio livello di minimo; il brusco calo era stato determinato in massima parte dalla crescita dei prezzi delle materie prime energetiche e dalla conseguente sfavorevole composizione settoriale del commercio mondiale. Con il rientro delle quotazioni del greggio, nell'anno successivo si è assistito a una decisa risalita con la quota di mercato dell'UE che, a fine 2024, si è attestata al 16,3 per cento del totale. L'andamento nel decennio è stato comunque moderatamente discendente: la riduzione tra il 2015 e il 2024 è di circa 3 decimi di punto. Questa sostanziale stabilità della quota aggregata, essendosi ridotta di 1,2 punti quella sulle merci, si deve soprattutto all'incremento di quella relativa al commercio di servizi (cresciuta di 1,6 p.p.). Negli stessi anni la quota della Cina ha mostrato un andamento opposto, facendo segnare una crescita di 0,8 punti percentuali. Questo dato è la sintesi di un incremento tanto nelle merci (+1,2 p.p.) quanto nei servizi: la crescita di 0,8 punti per i beni immateriali risulta proporzionalmente più importante a fronte di un livello di partenza più basso (5,5 per cento, circa un terzo di quello delle merci) e potrebbe indicare un cambiamento del modello di specializzazione internazionale della Cina[53]. Anche dal punto di vista degli acquisti si segnala come, a fronte di una crescita del peso della Cina come importatore di beni, la dinamica degli acquisti dall'estero di servizi sia discendente in termini di peso sul totale, con una domanda presumibilmente sempre più soddisfatta da produttori interni. Decisamente ampio il calo tra il 2015 e il 2024 degli Stati Uniti, tanto nelle esportazioni di merci (-0,7 p.p.) quanto soprattutto in quelle di servizi (-2,7 p.p.).

[53] «I modelli di specializzazione non sono peraltro statici nel tempo: è proprio attraverso le loro trasformazioni che i sistemi produttivi si adattano a nuovi contesti competitivi» [Casanova, L. & di Terlizzi, C. (2024). Op. cit.].

Tavola 1.4 - Interscambio di beni e servizi dell'Unione Europea

Valori in miliardi di euro

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ESPORTAZIONI										
BENI E SERVIZI	**2.774**	**2.776**	**2.955**	**3.052**	**3.204**	**2.891**	**3.343**	**4.012**	**4.012**	**4.172**
variazione %	*8,8*	*0,1*	*6,4*	*3,3*	*5,0*	*-9,8*	*15,6*	*20,0*	*-0,0*	*4,0*
Beni	1.950	1.938	1.998	2.048	2.119	1.943	2.226	2.613	2.590	2.618
variazione %	*7,8*	*-0,6*	*3,1*	*2,5*	*3,4*	*-8,3*	*14,5*	*17,4*	*-0,9*	*1,1*
Servizi	824	838	957	1.003	1.086	948	1.117	1.399	1.422	1.554
variazione %	*11,4*	*1,7*	*14,2*	*4,9*	*8,2*	*-12,7*	*17,9*	*25,3*	*1,6*	*9,3*
IMPORTAZIONI										
BENI E SERVIZI	**2.361**	**2.345**	**2.495**	**2.638**	**2.826**	**2.528**	**2.930**	**3.926**	**3.584**	**3.596**
variazione %	*-21,0*	*-0,7*	*6,4*	*5,7*	*7,1*	*-10,5*	*15,9*	*34,0*	*-8,7*	*0,3*
Beni	1.613	1.581	1.672	1.792	1.821	1.596	1.958	2.739	2.319	2.234
variazione %	*1,0*	*-2,0*	*5,8*	*7,2*	*1,6*	*-12,3*	*22,7*	*39,9*	*-15,3*	*-3,7*
Servizi	748	764	823	846	1.006	932	972	1.187	1.266	1.362
variazione %	*18,7*	*2,1*	*7,7*	*2,8*	*18,9*	*-7,3*	*4,3*	*22,2*	*6,6*	*7,6*
SALDI										
BENI E SERVIZI	**413**	**431**	**460**	**414**	**378**	**363**	**414**	**86**	**428**	**576**
Beni	337	357	326	256	298	347	269	-126	272	384
Servizi	76	74	134	158	80	15	145	212	156	191
SALDI NORMALIZZATI IN %										
BENI E SERVIZI	**8,0**	**8,4**	**8,4**	**7,3**	**6,3**	**6,7**	**6,6**	**1,1**	**5,6**	**7,4**
Beni	9,5	10,1	8,9	6,7	7,6	9,8	6,4	-2,3	5,5	7,9
Servizi	4,8	4,6	7,5	8,5	3,8	0,8	6,9	8,2	5,8	6,6

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat, Bilancia dei Pagamenti

Tavola 1.5 - Interscambio di servizi dell'UE

Valori in milioni di euro

	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI		SALDI	
	2024	var. %	2024	var. %	2023	2024
Lavorazione su beni di proprietà di terzi	35.803	-3,1	23.058	-2,0	13.397	12.746
Manutenzione e riparazione	33.701	3,9	22.631	10,3	11.935	11.071
Trasporti	251.003	5,4	223.136	5,1	25.786	27.867
Viaggi	192.910	6,7	138.651	6,8	51.010	54.259
Costruzioni	10.756	-0,9	6.557	-7,1	3.789	4.199
Servizi assicurativi e pensionistici	43.872	12,2	38.732	12,4	4.666	5.140
Servizi finanziari	107.294	6,5	88.292	8,8	19.579	19.002
Compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale	115.148	6,0	252.315	15,9	-109.159	-137.167
Stati Uniti	*32.920*	*-2,7*	*198.587*	*20,6*	*-130.846*	*-165.668*
Servizi informatici, di informazione e di telecom	328.711	13,6	120.650	6,5	176.032	208.061
Altri servizi per le imprese, di cui:	387.248	14,5	409.292	3,8	-56.215	-22.044
Stati Uniti	*97.302*	*11,3*	*137.609*	*6,0*	*-42.418*	*-40.307*
Servizi personali, culturali e ricreativi	23.401	6,4	15.071	13,8	8.748	8.330
Beni e servizi per le pubbliche amministrazioni	6.432	10,7	3.428	6,2	2.583	3.004
Altri servizi n.c.a.	17.435	-7,9	20.493	37,0	3.963	-3.058
Servizi, di cui:	*1.553.714*	*9,3*	*1.362.305*	*7,6*	*156.113*	*191.409*
Stati Uniti	*334.472*	*7,0*	*482.459*	*12,6*	*-115.977*	*-147.987*
Merci, di cui:	*2.618.016*	*1,1*	*2.233.876*	*-3,7*	*271.845*	*384.139*
Stati Uniti	*547.941*	*8,3*	*289.505*	*-0,2*	*215.728*	*258.436*
CONTO CORRENTE	*5.647.733*	*4,9*	*5.154.239*	*1,9*	*326.945*	*493.493*

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

L'UE mostra nei confronti del resto del mondo un saldo attivo, tanto per gli scambi di beni quanto per quello di servizi; l'avanzo ha raggiunto un massimo nel 2024 – 576 miliardi di euro pari al 7,4 per cento del totale scambiato – e deriva per un terzo dai servizi e per due terzi dalle merci. Nella valutazione in euro correnti, le esportazioni UE di servizi sono cresciute nell'ultimo decennio a un tasso medio annuale del 7,1 per cento, praticamente il doppio rispetto alle merci (+3,6%). Se all'inizio del periodo di osservazione, infatti, il rapporto tra beni e servizi esportati dall'UE era di sette a tre, nel 2024 i servizi sono stati il 37 per cento del totale esportato: fatta eccezione per il 2020, quello trascorso è stato il decimo anno consecutivo in cui i servizi non solo sono cresciuti, ma lo hanno fatto a un tasso costantemente più alto di quello delle merci. Le dinamiche sono simili sul fronte degli acqui-

sti, sebbene il differenziale nella dinamica sia leggermente più contenuto.

La voce degli altri servizi alle imprese, pur generando un disavanzo complessivo, risulta la principale per fatturato estero (387 miliardi di euro)[54], seguita con 323 miliardi dai servizi di ICT, comparto che genera il più ampio tra gli attivi con il resto del Mondo; il servizio che presenta il deficit più ampio (-137 miliardi) è invece quello legato ai compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale: in questo caso la posizione debitoria è particolarmente rilevante nei confronti degli Stati Uniti (-166 miliardi) e si concentra in massima parte sull'Irlanda, che ha un deficit complessivo di -124 miliardi che sale a -151 miliardi nei confronti dei soli Stati Uniti. Le altre due voci di rilievo per l'export UE sono i trasporti e il turismo (viaggi).

Passando ai prodotti, tra il 2023 e il 2024 le esportazioni sono cresciute di un punto percentuale e gli acquisti sono scesi del 3,4 per cento. Grazie alla riduzione del disavanzo energetico e all'aumento dell'avanzo manifatturiero, il tradizionale surplus commerciale si è sensibilmente ampliato e ha superato i 146 miliardi di euro, il 2,9 per cento dell'interscambio. Nel 2024 il maggiore contributo alla crescita dell'export UE è stato fornito dall'industria farmaceutica (+1,4 p.p.), in aumento del 12,9 per cento; negli ultimi dieci anni questo settore è cresciuto a un tasso medio annuale dell'8,6 per cento, più del doppio di quello dell'insieme dei manufatti (3,9%), e attualmente rappresenta il 12,5 per cento delle esportazioni UE (era l'8,1 nel 2015); gli autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (in flessione del -5,8%) hanno invece inciso negativamente sulla crescita aggregata nella misura di -0,7 punti. È sostanzialmente stabile il livello dell'export dell'altro grande settore di specializzazione dell'UE, la meccanica: questa industria, così come la farmaceutica, contribuisce con altri 183 miliardi di euro alla formazione del surplus merci. Risulta buona la dinamica dell'industria alimentare e delle bevande (+4,3%), così come quella dei metalli e degli altri manufatti, sui quali prevale presumibilmente la componente prezzi, soprattutto dell'oro.

[54] Questa voce comprende: servizi di ricerca e sviluppo, servizi professionali e di consulenza manageriale (legali, servizi tecnici, connessi al commercio e altri servizi alle imprese come i servizi di architettura, di ingegneria, altri servizi tecnici ecc.). Per l'elenco completo si veda la «Tavola 2.2.31 - Interscambio di servizi per tipologia» dell'*Annuario Istat-ICE 2025*.

Tavola 1.6 - Interscambio di beni dell'UE

Valori in milioni di euro

	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI		SALDI	
	2024	var. % 2024/2023	2024	var. % 2024/2023	2023	2024
Agricoltura, silvicoltura e pesca	**39.452**	**-5,3**	**82.166**	**8,7**	**-33.925**	**-42.714**
Estrazione di minerali	**13.996**	**-17,7**	**380.196**	**-14,3**	**-426.596**	**-366.201**
Manufatti	**2.450.380**	**1,4**	**1.906.977**	**-0,6**	**498.835**	**543.403**
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	197.685	4,3	111.880	6,4	84.319	85.804
Prodotti alimentari	*152.228*	*5,7*	*99.957*	*6,8*	*50.378*	*52.272*
Bevande	*38.245*	*-1,7*	*8.712*	*-0,2*	*30.179*	*29.533*
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	98.756	-3,2	150.975	1,2	-47.145	-52.220
Prodotti tessili	*22.154*	*-3,2*	*28.999*	*3,0*	*-5.257*	*-6.845*
Abbigliamento	*40.181*	*-2,0*	*88.016*	*1,3*	*-45.918*	*-47.834*
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	36.420	-4,6	33.960	-0,6	4.030	2.460
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	19.537	1,1	10.548	0,5	8.831	8.989
Carta e prodotti di carta; stampa	33.809	-1,0	16.796	9,0	18.733	17.013
Coke e prodotti petroliferi raffinati	95.496	-10,6	80.539	-5,9	21.250	14.957
Sostanze e prodotti chimici	227.241	1,0	180.028	-5,1	35.189	47.213
Articoli farmaceutici, chimicomedicinali e botanici	321.938	12,9	139.146	4,4	151.732	182.792
Articoli in gomma e materie plastiche	61.092	0,7	54.566	7,5	9.937	6.526
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia	29.987	-2,1	20.742	1,6	10.211	9.245
Metalli e prodotti in metallo	168.704	4,6	170.810	-0,7	-10.859	-2.106
Prodotti della metallurgia	*96.733*	*4,5*	*110.490*	*-2,8*	*-21.066*	*-13.757*
Prodotti in metallo	*71.972*	*4,8*	*60.320*	*3,2*	*10.206*	*11.652*
Computer, apparecchi elettronici e ottici	198.910	1,9	328.078	-2,0	-139.539	-129.168
Apparecchi elettrici	137.882	1,0	150.046	-3,1	-18.331	-12.164
Macchinari ed apparecchi n.c.a	332.574	0,5	149.638	-4,0	175.051	182.936
Mezzi di trasporto	411.474	-4,2	243.253	-0,1	185.785	168.221
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	*275.341*	*-5,8*	*138.987*	*-4,4*	*147.021*	*136.354*
Altri mezzi di trasporto	*136.133*	*-0,6*	*104.266*	*6,1*	*38.764*	*31.867*
Altri manufatti n.c.a.	115.294	4,2	99.931	3,0	13.672	15.363
Mobili	*18.973*	*-8,6*	*18.753*	*4,6*	*2.826*	*220*
Altri prodotti n.c.a.	**79.840**	**-1,6**	**67.908**	**-19,5**	**-3.281**	**11.932**
TOTALE	**2.583.731**	**1,0**	**2.437.248**	**-3,4**	**35.086**	**146.483**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

Tavola 1.7 - Interscambio di beni dell'UE per aree geografiche

Valori in milioni di euro

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2024	var. % 2024/2023	peso % 2024	2024	var. % 2024/2023	peso % 2024	2023	2024
Paesi europei non UE	864.392	1,2	33,5	601.017	-7,4	24,7	205.212	263.375
Africa settentrionale	91.194	2,6	3,5	102.679	-3,4	4,2	-17.369	-11.485
Altri Paesi africani	74.827	-8,2	2,9	85.828	-4,4	3,5	-8.249	-11.001
Medio Oriente	154.722	5,0	6,0	113.285	-16,0	4,6	12.401	41.437
Asia centrale	75.380	-2,3	2,9	137.456	7,7	5,6	-50.480	-62.076
Asia orientale	484.783	-2,5	18,8	863.318	-1,5	35,4	-379.330	-378.534
America settentrionale	581.228	5,0	22,5	363.440	-3,2	14,9	177.868	217.788
America centro-meridionale	159.577	-1,7	6,2	141.097	6,5	5,8	29.855	18.481
Oceania e altri territori	97.452	3,0	3,8	29.200	-3,0	1,2	64.536	68.252
TOTALE	**2.583.731**	**1,0**	**100**	**2.437.248**	**-3,4**	**100**	**35.086**	**146.483**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

DIRETTIVA NIS 2: LA LEGGE DI RECEPIMENTO ITALIANA, GLI ASPETTI STRATEGICI E LE IMPLICAZIONI PER IL COMMERCIO INTERNAZIONALE

di Stefania Paladini (Agenzia ICE), con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze)

La Direttiva (UE) 2022/2555, conosciuta con l'acronimo NIS 2[1], fa parte della serie di provvedimenti dell'Unione Europea volti a regolamentare il settore digitale, e si aggiunge ai recenti EU AI Act, EU MiCA e EU DORA.[2]

La NIS 2, entrata in vigore a gennaio 2023, si indirizza in modo particolare al rafforzamento delle reti e dei sistemi informativi dei paesi dell'Unione Europea e sostituisce la Direttiva (UE) 2016/1148, conosciuta come NIS 1 e considerata non più adatta alle sfide cibernetiche attuali.

Un confronto tra le due direttive evidenzia come il campo di applicazione sia diventato più esteso e preveda obblighi stringenti per quel che riguarda gestione del rischio e della sicurezza organizzativa e una serie di sanzioni anche sostanziali in caso di inadempienza.

Per l'Italia il recepimento della Direttiva è contenuto nel Decreto Legislativo n. 138/2024 del 4 settembre 2024[3], che incorpora gli articoli principali della direttiva e fissa soglie, sanzioni e modalità di attuazione operative degli obblighi comunitari, individuando al contempo le autorità italiane competenti, come l'ACN (Autorità Nazionale per la Cybersicurezza) e il CSIRT Italia[4].

[1] L'acronimo NIS sta per *Network and Information Security*. Per il testo integrale della Direttiva si veda: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=CELEX%3A32022L2555.

[2] Rispettivamente: il Regolamento (UE) 2024/1689 del Parlamento Europeo e del Consiglio, del 13 giugno 2024 sull'intelligenza artificiale; il Regolamento (UE) 2023/1114 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 31 maggio 2023 sulla regolamentazione dei mercati delle criptovalute *(Markets in Crypto-Assets Regulation)*; il Regolamento (UE) 2022/2554 del Parlamento Europeo e del Consiglio, del 14 dicembre 2022, relativo alla resilienza operativa digitale del settore finanziario (*Digital Operational Resilience Act*).

[3] Per il testo completo del Decreto Legislativo si veda: www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2024/10/01/24G00155/SG

[4] I CSIRT (*Computer Security Incident Response Team*) sono strutture operative di risposta agli incidenti informatici che hanno il compito di proteggere le infrastrutture digitali critiche di un paese e sono considerati tra i pilastri della strategia europea di sicurezza informatica. Ogni Stato membro ne ha uno, che si coordina le sue controparti nel CSIRT Network UE, coordinato da ENISA, ente europeo per la cybersecurity. Il CSIRT nazionale italiano è attivo presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri, sotto la supervisione dell'Agenzia per la Cybersicurezza

Gli articoli chiave del decreto sono quelli sulle misure di gestione del rischio e obblighi generali di sicurezza (artt. 5-10, allineati con l'art. 21 della NIS 2), quelli sull'obbligo di notifica incidente e tempistiche operative (artt. 11-13, che recepiscono l'art. 23 della NIS 2 con le 24 ore di tempo massimo previsto e follow-up «senza ingiustificato ritardo») e le norme di supervisione, controlli ispettivi e poteri sanzionatori.

Un altro aspetto importante della nuova normativa riguarda distinzione tra settori a diversi livelli di criticità. A quelli ad alta criticità riportati nella tabella dell'Allegato 1 (infrastrutture, energia, trasporti, sanità, acqua potabile, acque reflue, infrastrutture digitali, PA, spazio: tutti soggetti a obblighi indipendentemente dalla dimensione aziendale) la normativa impone misure di gestione del rischio informatico profonde e supervisione stringente. Gli altri settori critici indicati nella tabella dell'Allegato 2 (tra i quali: chimica, alimentare, manifatturiero, gestione rifiuti, provider digitali, enti e istituti di ricerca scientifica, enti appartenenti al settore pubblico a vario titolo, posta e corrieri), pur avendo obblighi simili in termini di rischio, beneficiano di adeguamenti differenziati in termini di proporzionalità e di tempi di attuazione.

Un aspetto importante è la *compliance* prevista per la *supply chain* interna ed estera[5]: tutte le organizzazioni incluse nelle due tabelle debbono classificare e registrare i loro fornitori in base al livello di criticità. In termini pratici, la NIS 2 impone alle aziende l'obbligo di valutare i rischi lungo tutta la catena di fornitura.

Questo ha importanti implicazioni strategiche per le aziende, a partire dall'applicazione extraterritoriale dei requisiti di sicurezza: le imprese extra UE che forniscono servizi o infrastrutture digitali e classificate come critiche all'interno dell'Unione sono soggette agli stessi obblighi di sicurezza delle aziende europee. In chiave di competizione commerciale, la misura consentirebbe all'UE di escludere fornitori extra UE non conformi, limitandone l'accesso al mercato europeo. In un contesto geo-politico ostile, i fornitori extra UE potrebbero ad esempio essere classificati come *ad alto rischio*, giustificando restrizioni selettive o revoche di contratti in settori strategici (energia, trasporti, finanza, sanità).

Da non sottovalutare anche quanto menzionato in termini di poteri di vigilanza e sanzionatori. Le autorità nazionali hanno la facoltà di effettuare audit, ispezioni e

Nazionale (ACN). Per informazioni, si consulti il sito ufficiale: www.csirt.gov.it

[5] La norma base è contenuta nell'art 21, 2, comma d) della NIS 2 che impone: «sicurezza della catena di approvvigionamento, compresi aspetti relativi alla sicurezza riguardanti i rapporti tra ciascun soggetto e i suoi diretti fornitori o fornitori di servizi».

imporre multe significative (fino a 10 milioni di euro o al 2% del fatturato globale). In una logica di ritorsione commerciale, tali poteri possono essere applicati in modo mirato a entità estere considerate strategicamente sensibili.

Ovviamente, questo si traduce sia in una opportunità strategica (gli operatori che dimostrano conformità NIS 2 acquisiscono credibilità e competitività nei mercati internazionali, mentre diventa più difficile operare in UE senza certificazioni di sicurezza riconosciute) ma anche costi aggiuntivi, dovuti agli oneri di adeguamento con i necessari audit, le procedure di notifica incidenti e la formazione professionale del personale. In questo senso, la NIS 2 presenta una sfida per la conformità delle aziende italiane ed europee, in particolare delle PMI, che spesso non dispongono delle capacità tecniche, economiche e umane per implementare sistemi conformi; dispongono inoltre di risorse più limitate, che le espone al rischio di essere escluse da collaborazioni con soggetti pubblici e privati comunitari e di ampliare il divario competitivo nei confronti dei grandi operatori, sia pubblici sia privati.

LE DIRETTIVE EUROPEE SULLA SOSTENIBILITÀ: IMPLICAZIONI PER LA COMPETITIVITÀ DELLE IMPRESE

di Libero Tessitore (Agenzia ICE), con la supervisione di Lelio Iapadre (UNU-CRIS, Bruges)

La sostenibilità delle catene di fornitura

La sostenibilità delle catene di fornitura è un tema che si è imposto recentemente nel dibattito economico e politico internazionale, facendo emergere importanti aspetti, potenzialmente anche critici, che devono essere analizzati e ponderati con accuratezza per evitare di compromettere la competitività delle imprese.

L'idea della *supply chain*[1] si è evoluta nel corso degli anni, passando da una definizione semplice e lineare di catena di approvvigionamento a una concezione olistica, ben più complessa e strutturata, che incorpora anche la resilienza delle imprese ai cambiamenti dei mercati e la sostenibilità di medio lungo termine delle attività svolte lungo la filiera. Questa nuova visione è alla base del *green supply chain management* ovvero la gestione dei processi aziendali secondo criteri di sostenibilità con metodi che implicano, ad esempio, la riduzione degli sprechi nella produzione, il riutilizzo degli scarti in linea con i principi di economia circolare, la gestione delle scorte di magazzino con approcci innovativi, l'impostazione di un'efficace strategia della logistica ecc.

La necessità di assicurare catene sostenibili ha sollecitato specifici interventi normativi, volti a spingere gli attori economici a adattare le proprie strategie a nuovi principi e a nuove modalità di produzione. Se, da un lato, il consenso sulla necessità di questi cambiamenti è molto diffuso, dall'altro lo sforzo che essi implicano pone problemi rilevanti.

La scarsa esperienza delle imprese di minori dimensioni sui temi della sostenibilità delle filiere produttive e il peso burocratico imposto dalle nuove regole rischiano di creare una reazione di rigetto. Può emergere, ad esempio, una divergenza tra finalità utili, come quella di una più ampia conoscibilità di dati sulla sostenibilità delle attività aziendali, e la realtà operativa della gestione dei processi aziendali, che in alcuni casi dovrebbe essere completamente ripensata.

L'intervento sulla normativa pone dunque ai *policy makers* sfide rilevanti.

[1] Il concetto di *supply chain* deriva dalle teorie dell'organizzazione aziendale, dove è solitamente accostato all'idea della gestione efficiente e competitiva delle pratiche di acquisto nell'ambito di un determinato processo produttivo; perciò, si parla anche di *supply chain management*.

Le Direttive europee sulla sostenibilità delle attività economiche

L'Unione Europea, nell'ambito della strategia del *Green Deal*, ha emanato due direttive – la Direttiva n. 2022/2464 del 14 dicembre 2022 e la n. 2024/1760 del 13 giugno 2024 – sulla rendicontazione e sul controllo della sostenibilità delle attività economiche, destinate a introdurre obblighi informativi e di tracciabilità non soltanto per le imprese a cui si rivolgono direttamente ma anche all'ampia platea di soggetti diversi coinvolti nelle loro reti produttive.

La prima di queste, la Direttiva (UE) 2022/2464 del 14 dicembre 2022 – nota come *Corporate Sustainability Reporting Directive* (CSRD) e recepita in Italia attraverso il Decreto Legislativo n. 125/2024 del 6 settembre 2024 – mira a uniformare gli elementi informativi sulla sostenibilità che le imprese sono tenute a rendicontare insieme ai risultati finanziari, riducendo così le divergenze tra le normative nazionali sul tema. Questa armonizzazione è fondamentale per evitare impatti negativi, soprattutto per le imprese che operano a livello transfrontaliero.

L'equiparazione degli obblighi informativi a quelli previsti per i risultati finanziari dimostra chiaramente la rilevanza crescente che le istituzioni europee attribuiscono ai principi di sostenibilità delle attività economiche. In particolare, i soggetti a cui si riferisce la Direttiva sono tenuti a inserire, in un'apposita sezione della relazione sulla gestione[2], le informazioni richieste dall'art.1 della CSRD, che modifica l'articolo 19bis della precedente Direttiva 2013/34, e cioè quelle «necessarie alla comprensione dell'impatto dell'impresa sulle questioni di sostenibilità, nonché informazioni necessarie alla comprensione del modo in cui le questioni di sostenibilità influiscono sull'andamento dell'impresa, sui suoi risultati e sulla sua situazione». In tale sezione devono inoltre essere illustrate le strategie aziendali in relazione ai rischi e alle opportunità connesse alle diverse questioni di sostenibilità, i piani dell'impresa, che devono essere coerenti con le indicazioni dell'Accordo di Parigi e con gli obiettivi di neutralità climatica, nonché una spiegazione di come la strategia aziendale sia stata adattata tenendo conto degli interessi espressi dagli *stakeholder*. La sezione deve inoltre inclu-

[2] La relazione sulla gestione, disciplinata in Italia dall'articolo 2428 del Codice Civile, tiene conto di una serie diversificata di risultati, tra cui: gli obiettivi e le strategie dell'impresa in materia di gestione del rischio finanziario, la sua esposizione ai rischi di prezzo, di credito, di liquidità e di variazione dei flussi finanziari, i rapporti con imprese controllate, collegate, controllanti e con imprese sottoposte al controllo di queste ultime e l'evoluzione prevedibile della gestione.

dere una descrizione degli impatti negativi generati dalle attività dell'impresa e dalla sua catena di fornitura, nonché delle azioni intraprese per mappare e gestire tali impatti. La redazione di questa sezione può essere più sintetica nel caso delle piccole e medie imprese, che sono soggette a requisiti informativi meno stringenti[3].

Si tratta evidentemente di un cambiamento notevole dei sistemi informativi e di rendicontazione utilizzati finora. Per tale ragione, nella versione originaria della direttiva era previsto un approccio graduale all'applicazione delle sue disposizioni, che, a partire dal 2025, avrebbero coinvolto prioritariamente le imprese e gli altri enti di interesse pubblico di dimensioni più rilevanti, estendendosi progressivamente anche alle PMI quotate caratterizzate da dimensioni e fatturato minori[4].

La Direttiva (UE) 2024/1760 del 13 giugno 2024 – intitolata *Corporate Sustainability Due Diligence Directive* (CSDDD), nota anche come *Supply Chain Act* ed entrata in vigore il 25 luglio 2024 – promuove invece comportamenti aziendali responsabili nei confronti dell'ambiente e dei diritti umani, incentivando le imprese a gestire e ridurre tempestivamente gli impatti negativi che possono verificarsi lungo l'intera catena del valore. Si punta a promuovere un modello di impresa che incorpori il dovere di diligenza nella gestione delle proprie attività, affinché esso diventi parte integrante delle strategie aziendali: un'impresa che sappia mappare gli impatti negativi, prevenirli o minimizzarli – siano essi effettivi o potenziali e prevedibili – e che sappia valutare l'efficacia delle misure adottate con un apposito piano correttivo e instaurare un dialogo utile con i portatori di interesse.

Va rilevato che la disciplina della direttiva e i doveri di diligenza che ne derivano, sebbene possano apparire destinati solo a grandi imprese con fatturati e numero di dipendenti rilevanti, interessano in realtà anche le PMI: le sue disposizioni riguardano, difatti, l'intera filiera, sia a monte (per esempio nelle fasi di progettazione, estrazione e fornitura di materie prime) sia a valle (e quindi anche nella distribuzione e nel trasporto). Il coinvolgimento di tutti i partner produttivi, diretti e indiretti, genera uno scenario profondamente innovativo per le PMI, alle quali impone sfide gestionali e manageriali rilevanti.[5]

[3] Non rientrano nell'ambito di applicazione della direttiva, invece, le microimprese e le PMI non quotate.

[4] Le diverse scadenze previste sono state posticipate dalla recente Direttiva (UE) n. 794/2025, presentata di seguito.

[5] Anche in questo caso, così come per la CSRD, le scadenze di applicazione della disciplina

La CSDDD dispone inoltre che ogni Stato designi un'autorità di controllo, indipendente e imparziale, incaricata di vigilare sul rispetto dell'applicazione degli obblighi della direttiva e dotata di idonei poteri ispettivi e sanzionatori in caso di manifesta violazione della disciplina. Si prevede che le sanzioni pecuniarie – da applicare sulla base della natura, della gravità e della durata della violazione – possano raggiungere fino al 5 per cento del fatturato netto.

Le due direttive presentate, seppure ispirate da principi ormai consolidati, non hanno trovato però un consenso unanime: critiche relative al peso burocratico che deriverebbe dalla loro entrata in vigore sono emerse in molti Stati membri e hanno influenzato il dibattito politico recente, sfociando in misure di ulteriore semplificazione a favore delle PMI, chiamate per la prima volta a dimostrare forme di responsabilità su tematiche di sostenibilità.

Dal dibattito, ancora in corso, emerge la difficoltà di conciliare l'obiettivo della sostenibilità delle strategie aziendali – e gli oneri di rendicontazione che ne derivano – con la tutela della competitività delle imprese, resa più difficile dal clima di incertezza che oscura le prospettive degli scambi internazionali.

Per questo motivo, il 26 febbraio 2025 la Commissione Europea ha adottato un pacchetto di due proposte legislative, noto come *Pacchetto Omnibus*, finalizzato a semplificare il carico informativo introdotto con le due direttive succitate e a eliminare le criticità emerse durante il loro recepimento[6]. La prima proposta, COM(2025)80, incide sui tempi di applicazione della disciplina prevedendo uno slittamento dei termini (il cosiddetto *stop the clock*) e ha già trovato una sua approvazione nella Direttiva (UE) 2025/794 del 14 aprile 2025; la seconda, COM(2025)81, propone modifiche profonde e strutturali della disciplina ed è al momento in fase di valutazione da parte dei colegislatori europei. Il pacchetto di semplificazione è destinato prioritariamente ad alleggerire la mole burocratica e il peso amministrativo di rendicontazione per le PMI e per le imprese a media capitalizzazione, nel presupposto che le loro attività abbiano un impatto ambientale minore rispetto alle imprese di maggiori dimensioni e ai gruppi societari.

Secondo un'analisi svolta dalla Commissione Europea, le modifiche proposte con il Pacchetto Omnibus potranno generare risparmi complessivi in termini di co-

sono slittate a seguito dell'entrata in vigore della recente Direttiva (UE) n. 794/2025.

[6] Le proposte contenute nel Pacchetto Omnibus riguardano anche modifiche del *Carbon Border Adjustment Mechanism* (CBAM) e del Regolamento sulla "tassonomia UE", ovvero il sistema di classificazione e valutazione della sostenibilità delle attività economiche.

sti amministrativi di circa 6,3 miliardi di euro[7], esonerando circa l'80 per cento delle imprese dall'ambito di applicazione della Direttiva CSRD, con l'elevazione del parametro del numero dei dipendenti dell'azienda dagli attuali 250 a mille.

Un'importante novità riguarda la possibilità riconosciuta alle PMI di avviare volontariamente un percorso di rendicontazione della gestione e dei processi aziendali nell'ottica della sostenibilità: pertanto, le PMI escluse dall'applicazione della CSRD potranno scegliere di adottare i *Voluntary sustainability reporting standards for SMEs* (VSME), elaborati dallo *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG), l'ente tecnico di supporto competente nell'area della rendicontazione aziendale. L'applicazione volontaria di tali standard, con parametri e moli informative più agevoli da gestire, è comunque importante: consente alle piccole imprese di continuare a essere inserite in catene di fornitura di imprese di grandi dimensioni soggette alla disciplina comunitaria, di godere di agevolazioni nella partecipazione ai bandi pubblici e di comunicare ai vari portatori d'interesse il proprio impegno per la sostenibilità dei processi produttivi.

Le proposte contenute nel Pacchetto Omnibus impatteranno anche sull'attuale disciplina della CSDDD. Gli obblighi di *due diligence*, infatti, verranno limitati solo ai partner commerciali diretti (senza coinvolgere forme più deboli di partnership produttiva indiretta) e le loro valutazioni periodiche saranno a cadenza quinquennale e non più annuale. Si ridurranno altresì le informazioni richieste sulle PMI partner, limitandole a quelle inserite nei succitati VSME.

Dal mese di febbraio, quando il pacchetto di semplificazione è stato trasmesso al Parlamento Europeo e al Consiglio per la loro valutazione, si sono registrati sviluppi significativi, segno evidente della pressione politica esercitata dagli attori interessati. Il 14 aprile 2025, infatti, è stata approvata con procedura d'urgenza la Direttiva (UE) 2025/794 che modifica le scadenze di applicazione delle disposizioni contenute nella CSRD e nella CSDDD, posticipando di due anni i termini di applicazione della prima e di un anno il termine per il recepimento della seconda (dal 26 luglio 2026 al 26 luglio 2027). Le disposizioni della CSDDD saranno anch'esse prorogate e quindi le misure saranno applicabili:

- dal 26 luglio 2028 per le società costituite conformemente alla legislazione del-

[7] Si veda: Commissione Europea. (2024, 6 dicembre). *La Commissione semplifica le norme sulla sostenibilità e sugli investimenti dell'UE e riduce le spese amministrative delle imprese di oltre 6 miliardi di €* [comunicato stampa]. Disponibile in: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/ip_25_614 [consultato il 2 luglio 2025].

lo Stato membro con più di 3mila dipendenti in media e con un fatturato netto superiore a 900 milioni di euro nell'ultimo esercizio precedente al 26 luglio 2028;

- dal 26 luglio 2028 per le società costituite conformemente alla legislazione di un paese terzo e che hanno generato un fatturato netto di oltre 900 milioni di euro nell'Unione nell'esercizio antecedente all'ultimo esercizio precedente al 26 luglio 2028;
- dal 26 luglio 2029 per le società con più di mille dipendenti e con un fatturato superiore a 450 milioni di euro e per le società extra UE con fatturato generato in UE superiore a 450 milioni di euro.

Su queste modifiche si è acceso un dibattitto molto vivace, segno delle diverse pressioni politiche e sociali. È evidente che il confronto sui presunti costi della sostenibilità e sulle loro implicazioni per la competitività delle imprese faccia emergere posizioni divergenti: tra le voci critiche emerge quella della BCE (Banca Centrale Europea), che in un parere pubblicato l'8 maggio ha giudicato eccessiva la semplificazione proposta dalla Commissione[8]. La BCE ha evidenziato in particolare come l'ampia riduzione della platea delle imprese destinatarie delle due direttive, la minimizzazione della rendicontazione richiesta e il carattere facoltativo della presentazione dei dati sulla sostenibilità, rischino di generare una rappresentazione distorta della realtà, compromettendo uno degli obiettivi politici più importanti a cui l'UE sta dedicando risorse significative da molto tempo.

Il tema e il dibattitto politico che ne segue sono decisamente vivi e attuali: il 23 giugno 2025, infatti, il Consiglio ha approvato un mandato negoziale che accentua la volontà di semplificare la normativa[9]. La posizione del Consiglio circa i parametri dimensionali applicabili alle aziende soggette alla CSDDD innalza ulteriormente i requisiti in termini di numero di dipendenti (5mila) e di volume di ricavi netti (1,5 miliardi di euro), riducendo di molto la platea di destinatari rispetto a quanto originariamente prospettato. La posizione adottata incide anche sui tempi di recepimento della direttiva, posticipandoli di un ulteriore anno (26 luglio 2028).

[8] Il parere della BCE è disponibile in: www.ecb.europa.eu/pub/pdf/legal/ecb.leg_con_2025_10.en.pdf [consultato il 2 luglio 2025].

[9] Si veda: Consiglio Europeo, Consiglio dell'Unione Europea. (2025, 23 giugno). *Semplificazione: il Consiglio concorda la posizione sugli obblighi relativi alla rendicontazione di sostenibilità e al dovere di diligenza per rafforzare la competitività dell'UE* [comunicato stampa]. Disponibile in: www.consilium.europa.eu/it/press/press-releases/2025/06/23/simplification-council-agrees-position-on-sustainability-reporting-and-due-diligence-requirements-to-boost-eu-competitiveness/ [consultato il 2 luglio 2025].

La prossima tappa sarà l'adozione da parte del Parlamento della propria posizione negoziale; da quel momento prenderà avvio il dialogo istituzionale fra i colegislatori europei per addivenire a un accordo.

Dal punto di vista delle imprese, in un contesto normativo ancora in evoluzione, continuare a investire sulle competenze manageriali utili per misurare e comunicare adeguatamente la sostenibilità rappresenta una strategia vincente per generare crescita e innovazione. Le imprese che si impegnano nella gestione responsabile delle risorse e nell'innovazione ecologica possono infatti differenziarsi, collocarsi in segmenti inesplorati di mercato e espandersi in nuovi mercati, rafforzando il proprio ruolo nelle catene globali del valore e cogliendo le opportunità offerte dalla transizione verso un'economia più rispettosa dell'ambiente.

1.3.2 I negoziati commerciali dell'Unione Europea

di Cristina Castelli (Agenzia ICE), con la supervisione di Lelio Iapadre (UNU-CRIS, Bruges)

Come accennato nei paragrafi precedenti, le relazioni commerciali dell'Unione Europea con gli Stati Uniti attraversano una fase di grande incertezza. L'UE è stata inserita nella lista dei 57 paesi oggetto di tariffe reciproche e da aprile è stato imposto un rialzo tariffario di 10 punti percentuali rispetto ai dazi preesistenti. In assenza di un accordo tra le parti, l'aumento sarà pari a 20 punti percentuali (o addirittura a 50 p.p.).[55] In conseguenza, il 70 per cento delle importazioni provenienti dall'UE (circa 379 miliardi di euro) verrebbe sottoposto a dazi doganali molto elevati, che risulterebbero proibitivi soprattutto per i prodotti di gamma medio-bassa, caratterizzati da un'elasticità di sostituzione relativamente alta. Inoltre, sono stati stabiliti dazi sulle importazioni di acciaio e alluminio - inizialmente stabiliti al 25 per cento e, successivamente, nel mese di giugno, al 50 per cento - e quelli al 25 per cento sui beni (finali e non) del comparto automotive.

La posizione della Commissione Europea, che ha la competenza esclusiva in materia di politica commerciale, è quella di mantenere aperte le trattative negoziali al fine di concordare tariffe il più possibile ridotte per entrambi i partner commerciali (proposta che, al momento, risulta essere stata respinta dagli Stati Uniti). L'obiettivo dell'UE è quello di arrivare gradualmente all'eliminazione reciproca dei dazi sui beni industriali, pur prevedendo possibili eccezioni su alcuni prodotti sensibili. Peraltro, in tema di accordi commerciali bilaterali, fin dal 2019 il Consiglio dell'UE ha autorizzato la Commissione ad avviare dei negoziati con gli Stati Uniti per concludere un'intesa preferenziale,[56] dopo il fallimento del precedente negoziato sulla *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP)[57].

In parallelo alle trattative in corso con l'amministrazione statunitense, la Commissione Europea ha stilato una lista di prodotti industriali e agricoli importati dagli Stati Uniti, per un valore di circa 100 miliardi di euro, su cui, in caso di fallimento, sarebbero applicati dei dazi a titolo di contromisura e una lista di possibili restrizioni all'export. Le due liste, soggette all'approvazione degli Stati membri, sono già state sottoposte a consultazione pubblica[58]. Esse si aggiungono all'elenco che era stato predisposto per rispondere ai dazi del 25 per cento sui prodotti in acciaio e in alluminio (relativo a circa 21 miliardi di euro di import dagli Stati Uniti).

L'UE ha inoltre annunciato l'intenzione di ricorrere alla procedura di risoluzione delle controversie nell'ambito dell'OMC, sia per i cosiddetti dazi "reciproci" universali, sia per quelli imposti alle autovetture e ai componenti, in quanto ritenuti in palese violazione dei principi fondamentali dell'OMC; secondo le regole inserite nei trattati, il primo passo consiste in una richiesta di consultazione agli Stati Uniti.

Per far fronte alle spinte protezionistiche e al clima di grande incertezza che ne deriva, è di importanza strategica riuscire a intensificare i rapporti commerciali con altri paesi, in modo da sostenere le imprese esportatrici europee nella diversificazione dei mercati di sbocco e di approvvigionamento. Come la maggior parte dei partner commerciali, l'UE condivide l'esigenza di operare in un sistema economico internazionale fondato su regole chiare e condivise e basato sui principi del diritto internazionale, pur riconoscendo la necessità di una sua trasformazione per rispondere alle nuove sfide globali.

Negli anni sono stati siglati numerosi accordi commer-

[55] Gli Stati Uniti hanno inserito l'UE nella lista allegata all'ordine esecutivo del 2 aprile, indicando un dazio universale del 20 per cento, aggiuntivo rispetto alle tariffe preesistenti, poi sospeso per 90 giorni. Inoltre, è stata fatta l'ipotesi di alzare il dazio universale anche al 50 per cento, o di imporre il 17 per cento ai prodotti agricoli.

[56] Si veda: Raccomandazione UE 18 gennaio 2019 n. COM(2019) 16 final, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/HTML/?uri=CELEX%3A52019PC0016.

[57] Il negoziato sulla Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), tra UE e Stati Uniti, era stato avviato nel 2013 e poi sospeso nel 2016.

[58] La consultazione pubblica sulle liste dei prodotti statunitensi si è chiusa l'8 maggio 2025. Si veda: https://policy.trade.ec.europa.eu/consultations/information-gathering-notice-under-regulation-eu-no-6542014-new-us-tariffs-imports-originating-or-eu_en [consultato il 2 luglio 2025].

ciali e trattati di associazione, di partenariato e di cooperazione, in larga parte caratterizzati da un ampio grado di liberalizzazione e di copertura settoriale. Va rilevato, inoltre, che la Commissione Europea promuove tramite gli accordi commerciali un innalzamento degli standard relativi allo sviluppo sostenibile, inclusa la protezione dei diritti sul lavoro.[59]

Persistono possibilità per ulteriori aperture negoziali: ad esempio, vi sono margini per rinvigorire le relazioni commerciali con il Regno Unito, dopo la recente intesa che supera la fase post-Brexit, con la Svizzera e – al di fuori dell'Europa – con i paesi dell'Indo-Pacifico, dell'Africa e del Golfo Persico.60 In aggiunta, è attesa l'entrata in vigore del Trattato UE-Mercosur, firmato nel dicembre 2024.[61]

Nell'area asiatica e dell'Indo-Pacifico sono in corso vari negoziati e alcune trattative sembrano effettivamente entrate in una fase di accelerazione. Ad esempio, sono previsti vari incontri con i negoziatori indiani, in modo da riuscire ad approvare un trattato di libero scambio entro il 2025, per il quale entro l'estate si terrà il dodicesimo round; vi si aggiunge un accordo per la protezione delle indicazioni geografiche (al sesto round) e per proteggere gli investimenti (IPA, *Investment Protection Agreement*, al quinto round).

Due cicli negoziali sono programmati quest'anno con la Malaysia; con le Filippine è stato avviato un terzo round, mentre con la Thailandia si è giunti al sesto. Con l'ASEAN sono state avviate da tempo delle trattative, volte a stipulare un accordo interregionale di libero scambio: un ulteriore incontro è programmato nel 2025. I negoziati avviati con l'Australia sono fermi da alcuni anni, ma in giugno si sono tenuti degli incontri per procedere e superare gli ostacoli relativi al comparto agroalimentare. L'Accordo UE-Indonesia ha attraversato una fase di stallo per via delle tematiche ambientali legate alla deforestazione, ma potrebbe concludersi entro l'estate.

Con il Giappone, nel luglio 2024 è entrato in vigore un accordo sugli scambi di dati *(Digital Partnership)*. Sullo stesso tema sono proseguite le trattative con Singapore in vista di un accordo che dovrebbe entrare in vigore nella seconda metà dell'anno, mentre analoghi negoziati sono terminati nel mese di marzo con la Corea del Sud.

Sono poi in fase di discussione degli accordi di partenariato economico (*Enhanced Partnership and Cooperation Agreements*, EPCA) con alcune economie dell'Asia centrale: l'accordo con l'Uzbekistan dovrebbe concretizzarsi nel corso dell'anno e nel 2026 quello con il Tagikistan. Un trattato con il Kirghizistan è stato firmato nel giugno 2024, ma non è ancora entrato in vigore.

Nell'area medio-orientale è stato ufficialmente avviato il negoziato per istituire un'area di libero scambio tra l'UE e gli Emirati Arabi Uniti[62], volta a ridurre i dazi doganali, a facilitare gli scambi di servizi e i flussi d'investimento e a rafforzare la cooperazione in settori strategici come l'energia rinnovabile, l'idrogeno verde, le tecnologie digitali e le materie prime critiche. Sono poi in corso degli incontri per stabilire un partenariato con i paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo (GCC).

Mentre si attende l'entrata in vigore dell'Accordo UE-Mercosur, altri sviluppi hanno riguardato l'area latino-americana. La revisione dell'Accordo UE-Messico è stata completata nel gennaio 2025 e, concluse le formalità, sarà oggetto di firma tra le parti. L'accordo con il Cile, siglato nel 2023, modernizza e sostituisce l'Accordo di Associazione UE-Cile in vigore dal 2003. Entrato in vigore nel febbraio 2025, è costituito da una prima parte di competenza esclusiva dell'UE (*Interim Trade Agreement*, ITA) e

[59] Si veda in proposito la comunicazione della Commissione Europea del 22 giugno 2022 n. COM(2022) 409 final *The power of trade partnerships: together for green and just economic growth,* https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/HTML/?uri=CELEX:52022DC0409

[60] Bercero I.G., Mavroidis P.C. & Sapir A. (2024, 9 dicembre). How the European Union should respond to Trump's tariffs. *Bruegel*. www.bruegel.org/policy-brief/how-european-union-should-respond-trumps-tariffs [consultato il 2 luglio 2025].

[61] Si veda a tal proposito l'approfondimento contenuto in questo capitolo *L'Accordo di Partenariato Economico UE-Mercosur: contenuti e potenziali effetti*.

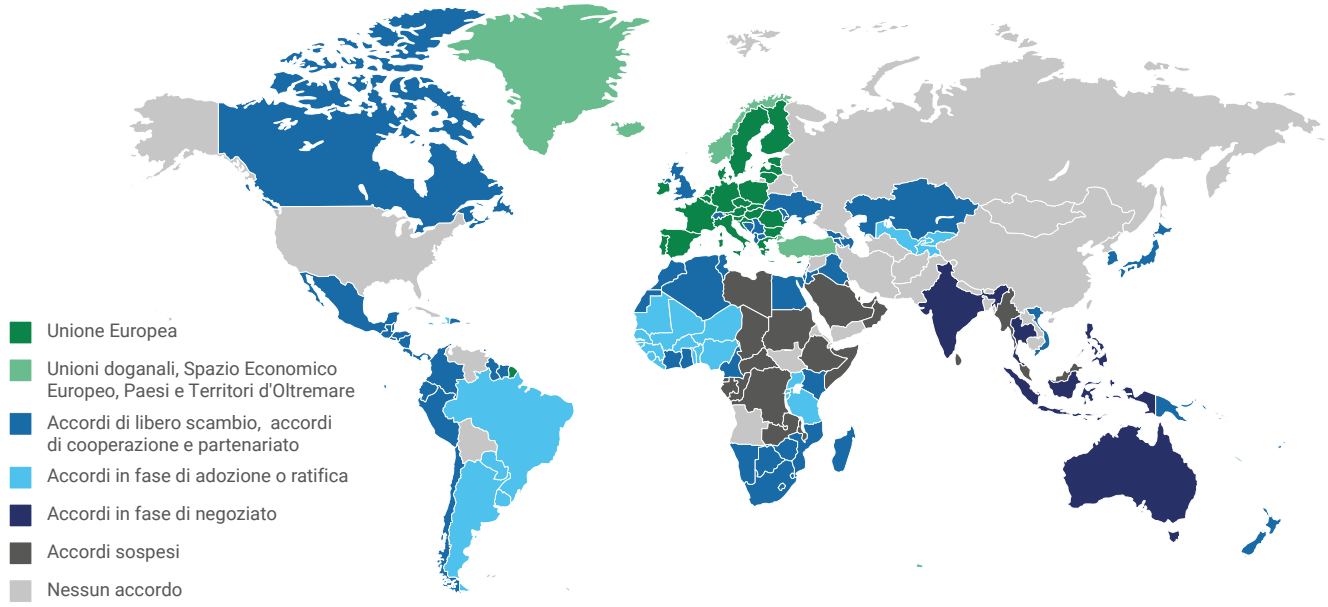
[62] Si veda: Commissione Europea. (2025, 28 maggio). *EU and UAE launch free trade talks* [comunicato stampa]. Disponibile in: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_25_1252 [consultato il 2 luglio 2025].

da una seconda (*Advanced Framework Agreement*, AFA) comprensiva di un capitolo sulla cooperazione e sulla protezione degli investimenti (di competenza mista e sottoposta alla ratifica degli Stati membri UE). Tra i temi rilevanti rientra anche la facilitazione degli approvvigionamenti di materie prime critiche, su cui poggia la doppia transizione energetica e digitale.

In Europa, come già accennato, a maggio è stata raggiunta un'intesa bilaterale con il Regno Unito, volta a migliorare i rapporti dopo la Brexit, che prelude ad altri negoziati più dettagliati. L'accordo riguarda attività di cooperazione su vari temi: energia, commercio (inclusa un'intesa sulle normative sanitarie e veterinarie per ridurre le barriere negli scambi dell'agroalimentare), immigrazione, industria della difesa. Inoltre, è stata prorogata fino al 2038 la possibilità di accesso alle acque britanniche da parte dei pescherecci europei e concordato un nuovo schema di mobilità giovanile.

Anche nel 2024 sono state approvate misure di liberalizzazione unilaterali a favore dell'Ucraina[63], volte ad ampliare le concessioni del trattato di associazione firmato nel 2014 per una *Deep and Comprehensive Free Trade Area*, precursore di un futuro ingresso nell'UE. Nel giugno 2024 Ucraina e Moldova hanno iniziato ufficialmente i negoziati di adesione all'UE: il processo richiederà tuttavia anni e dipenderà dall'attuazione delle riforme richieste. È inoltre iniziato il processo di valutazione relativo all'adesione all'UE dei paesi balcanici[64], mentre tra l'UE e Turchia è in fase di discussione la revisione del trattato di unione doganale. Infine, l'UE ha confermato ed esteso tra il 2024 e il 2025 le restrizioni applicate agli scambi commerciali con la Russia, a titolo di sanzione per l'aggressione all'Ucraina.

Figura 1.22 - Accordi commerciali e partenariati dell'Unione Europea[(1)]



(1) Aggiornamento al 10 aprile 2025

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati della Commissione Europea

63 Si vedano i Regolamenti UE in solidarietà all'Ucraina n. 2022/870 del 30 maggio 2022, n. 2023/1077 del 31 maggio 2023, n. 2024/1392 del 14 maggio 2024.

64 Per sostenere le necessarie riforme strutturali e avvicinare la regione all'UE, nel 2023 la Commissione Europea ha approvato un Piano di Crescita per i Balcani Occidentali.

L'ACCORDO DI PARTENARIATO ECONOMICO UE-MERCOSUR: CONTENUTI E POTENZIALI EFFETTI

di Carmine Antonio Campanelli, Cristina Castelli, Zeno Iapadre, Roberta Mosca, Asia Pesce, Alessia Proietti e Libero Tessitore (Agenzia ICE)

L'accordo di libero scambio tra l'Unione Europea e i quattro paesi fondatori del Mercosur (Argentina, Brasile, Uruguay e Paraguay),[1] firmato il 6 dicembre 2024 a Montevideo, costituisce un importante avanzamento nell'integrazione economica tra le due regioni. Con oltre 750 milioni di consumatori (circa un decimo della popolazione mondiale) e il 20 per cento del PIL, questo trattato commerciale è il primo avente una portata così ampia.

D'importanza strategica per entrambe le parti, l'intesa si propone sia di facilitare il dialogo politico, gli scambi commerciali e gli investimenti bilaterali, contribuendo alla diversificazione dei mercati di sbocco e di approvvigionamento, sia di promuovere lo sviluppo sostenibile delle economie partecipanti.

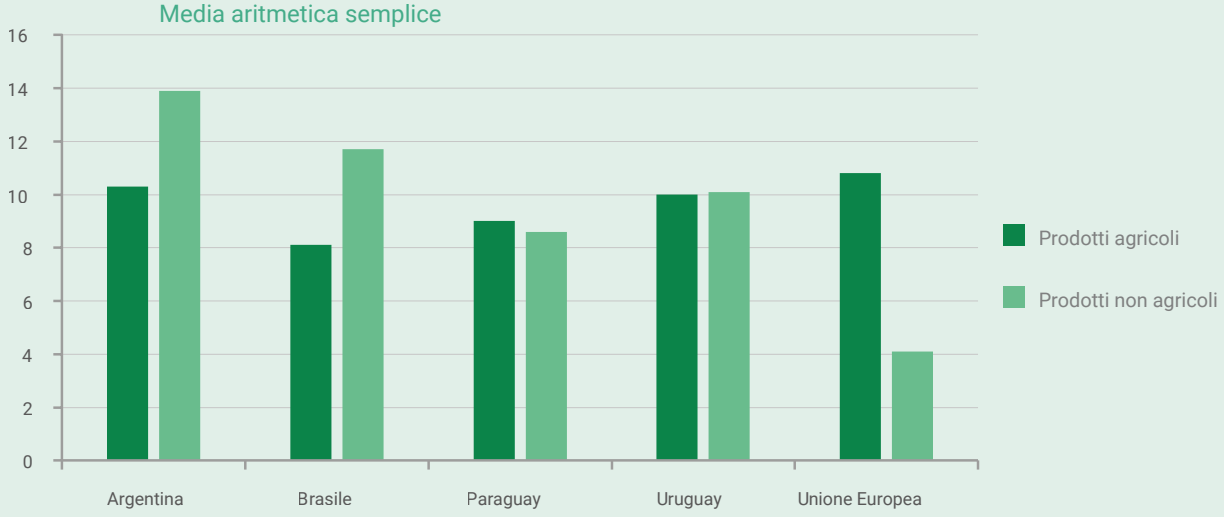
La sua rilevanza deriva anche dal fatto che, rispetto ad altri partner commerciali, i paesi del Mercosur applicano dazi elevati specialmente sulle importazioni di prodotti non agricoli, a cui si aggiungono barriere non tariffarie di vario genere, risultando relativamente chiusi agli scambi mondiali. In confronto, l'UE presenta un livello tariffario molto più contenuto per i beni industriali, ma superiore di qualche punto percentuale per il comparto agroalimentare [Figura 1].

Dopo un primo Accordo Quadro di Cooperazione, entrato in vigore nel 1999, il Trattato commerciale tra UE e Mercosur è stato concluso *in linea di principio* nel 2019, a seguito di una fase negoziale durata quasi venticinque anni. Successivamente ne sono stati perfezionati vari aspetti, tra cui le norme riguardanti la sostenibilità, gli appalti pubblici, la proprietà intellettuale e le regole di origine, ovvero l'insieme dei criteri volti a determinare la provenienza economica di un prodotto, ai fini dell'applicazione delle preferenze tariffarie.

[1] Fanno attualmente parte del *Mercado Común del Sur* (Mercosur) Argentina, Bolivia, Brasile, Paraguay e Uruguay. La partecipazione del Venezuela è sospesa dal 2016. Cile, Colombia, Ecuador, Guyana, Perù, Suriname e Panama sono membri associati. La Bolivia ha aderito al Mercosur nel luglio 2024 e per il momento non è parte dell'accordo concluso con l'UE. Si veda: Commissione Europea. (2024, 6 dicembre). *Accordo politico tra UE e Mercosur per un partenariato innovativo* [comunicato stampa]. Disponibile in: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/ip_24_6244 [consultato il 2 luglio 2025].

Figura 1 - Dazi MFN applicati dai paesi dell'Accordo Mercosur-UE [1]

Media aritmetica semplice



[1] Dati al 2023.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati World Tariff Profiles 2024.

Con riguardo alla sostenibilità sociale e ambientale dello sviluppo, temi che avevano contribuito a mettere in stallo i negoziati fino al dicembre scorso, sono state aggiunte delle nuove disposizioni: oltre a impegni concreti per tutelare i diritti dei lavoratori, il riferimento all'Accordo di Parigi sul cambiamento climatico è divenuto un elemento essenziale del trattato e sono state inserite clausole volte a fermare la deforestazione entro il 2030. Per la rilevanza attribuita al tema della tutela ambientale, è prevista la sospensione del trattato qualora una delle parti ritenga siano state violate le disposizioni contenute nell'Accordo di Parigi.

I contenuti dell'accordo

L'accordo contiene oltre 20 capitoli e molti documenti annessi – riguardanti, tra l'altro, gli scambi di beni e servizi, le misure tariffarie e non tariffarie, le regole di origine, le disposizioni sulla proprietà intellettuale, sulla concorrenza e sui sussidi.

Secondo gli impegni concordati, nel corso di dieci anni i paesi del Mercosur abbasseranno il livello dei dazi sul 90 per cento delle importazioni di beni industriali dall'UE e sul 93 per cento di quelle di prodotti agricoli (in termini di linee tariffarie). Dal lato UE, saranno completamente liberalizzate le importazioni di manufatti e l'82 per cento delle importazioni agricole. Secondo la Commissione Europea, l'in-

tesa dovrebbe generare per le imprese esportatrici europee un risparmio di quattro miliardi di euro (all'anno), in termini di minori dazi doganali.

Sono inoltre incluse disposizioni volte a ridurre le barriere non-tariffarie, sia semplificando le procedure sia rimuovendo le barriere tecniche, in modo da facilitare l'accesso ai mercati.

Nel caso dei prodotti agroalimentari, verranno eliminati dazi molto elevati. Ad esempio, le tariffe applicate dai paesi del Mercosur sulle importazioni di vino e bevande mostrano picchi anche del 35 per cento, mentre quelle sui prodotti lattiero-caseari raggiungono il 28 per cento.[2] D'altro canto, l'accesso al mercato UE prevede dei contingenti tariffari per alcuni prodotti agricoli ritenuti più sensibili (carne bovina, pollame, etanolo, riso, zucchero), che si aggiungono alle già previste clausole bilaterali di salvaguardia. Si rileva che – in base al testo dell'accordo – i prodotti agroalimentari importati dovranno essere conformi agli standard e alle certificazioni sanitarie/fitosanitarie vigenti a livello europeo.[3] Inoltre, circa 350 prodotti alimentari con indicazione geografica (IG), inclusi 57 prodotti italiani, saranno tutelati nei paesi del Mercosur dalle possibili imitazioni.[4]

Per quanto riguarda il comparto dei servizi, l'accordo contiene disposizioni volte a ridurre ostacoli e pratiche discriminatorie, facilitando gli scambi e gli investimenti, specialmente per i servizi alle imprese, i servizi finanziari, le telecomunicazioni, i servizi di trasporto marittimo e quelli postali.

Un altro aspetto importante riguarda la liberalizzazione degli appalti pubblici, prevista nei paesi Mercosur sia a livello federale che sub-federale, allo scopo di garantire una maggiore trasparenza e una minore discriminazione nei confronti dei potenziali fornitori esteri.

Rispetto alla versione del 2019, è stato inoltre aggiunto un allegato contenente delle clausole bilaterali di salvaguardia specifiche per il settore degli autoveicoli, a

[2] Per approfondire si veda: Commissione Europea, *Factsheet EU-Mercosur partnership agreement - Opening opportunities for European farmers*. Disponibile in: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mercosur/eu-mercosur-agreement/factsheet-eu-mercosur-partnership-agreement-opening-opportunities-european-farmers_en [consultato il 2 luglio 2025].

[3] Si veda l'art. 6 della sezione *Sanitary and Phitosanitary measures dell'Accordo UE-Mercosur*. Disponibile in: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mercosur/eu-mercosur-agreement/text-agreement_en [consultato il 2 luglio 2025]

[4] Si veda la sezione *Annexes to Intellectual Property Rights Chapter* dell'Accordo UE-Mercosur. Si veda inoltre: Représentation en France. (2024, 18 dicembre). *Accord commercial UE - Mercosur: distinguer le vrai du faux*. Disponibile in: https://france.representation.ec.europa.eu/informations/accord-commercial-ue-mercosur-distinguer-le-vrai-du-faux-2024-12-18_fr [consultato il 2 luglio 2025].

integrazione di quelle più generali applicabili qualora un eccessivo aumento delle importazioni determini effetti economici negativi per una delle parti.[5]

L'approvvigionamento di materie prime critiche

L'accordo riveste grande importanza anche con riguardo agli approvvigionamenti di MPC (Materie Prime Critiche), indispensabili per la transizione digitale ed ecologica dei paesi dell'Unione Europea, caratterizzati da un'elevata dipendenza dall'import[6] [Tavola 1]. Il Brasile, in particolare, è un importante produttore di MPC e si trova al primo posto nella graduatoria mondiale per la produzione e la lavorazione di niobio[7]. Al fine di agevolare gli scambi commerciali e migliorare la resilienza delle catene di fornitura, l'accordo introduce una serie di limitazioni all'uso delle misure restrittive delle esportazioni. In proposito, il trattato vieta (pur prevedendo alcune eccezioni per il Brasile) l'introduzione delle tasse all'esportazione, uno degli strumenti di politica commerciale adottati dai paesi produttori di materie prime per controllarne l'offerta.[8] Non ammette, inoltre, interventi sui prezzi – come, ad esempio, l'imposizione di un livello minimo dei prezzi o di prezzi più elevati per le materie prime da esportare – né il ricorso a licenze di esportazione non automatiche.

Per i paesi del Mercosur, la prevista riduzione dei dazi applicati dall'UE sui beni intermedi lavorati, eliminando la cosiddetta *escalation* tariffaria (ovvero l'applicazione di tariffe più elevate sui beni intermedi lavorati rispetto alle materie prime), rappresenta un importante incentivo a sviluppare fasi produttive a maggiore valore aggiunto. L' accordo si propone, inoltre, di facilitare gli investimenti europei per la trasformazione delle MPC, vietando normative e pratiche discriminatorie, a condizione che gli investitori garantiscano il rispetto degli standard di protezione dei diritti dei lavoratori e dell'ambiente, sia negli scambi commerciali che negli investimenti.

[5] Per approfondire si vedano le sezioni *Trade Defense and Global Safeguards*, *Bilateral Safeguards* e *Annex to Bilateral Safeguards* dell'Accordo UE-Mercosur.

[6] Si vedano: Commissione Europea. (2024). *Factsheet EU-Mercosur on Critical Raw Materials*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. Disponibile in: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/attachment/880031/Factsheet%20EU-Mercosur%20Trade%20Agreement%20-%20Critical%20raw%20materials.pdf [2 luglio 2025]; Hagemejer, J., Maurer, A., Rudloff, B., Stoll, P.T., Woolcock, S, Costa Vieira, A. et al. (2021). *Trade aspects of the EU-Mercosur Association Agreement*. Brussels: European Union. Disponibile in: www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/653650/EXPO_STU(2021)653650_EN.pdf [2 luglio 2025].

[7] Si veda a tal proposito l'approfondimento al termine di questo capitolo *Materie prime critiche: concentrazione di mercato e flussi commerciali*.

[8] Si veda il paragrafo 1.2.2.

Tavola 1 - Brasile e Argentina: produzione di Materie Prime Critiche e grado di dipendenza UE

	Materia prima	Quota mondiale (%)	Destinazione industriale
Argentina	Litio	4,0 (estrazione) 5,0 (trasformazione)	Batterie, materiali vetrosi e ceramici, metallurgia dell'acciaio e dell'alluminio
Brasile	Bauxite/Alluminio	9,5 (estrazione)	Produzione di alluminio
	Grafite naturale	6,3 (estrazione)	Batterie, materiali refrattari per la produzione di acciaio
	Niobio	93 (estrazione) 88(trasformazione)	Acciaio ad alta resistenza e superleghe, applicazioni varie ad alta tecnologia
	Metallo di silicio	6,1 (trasformazione)	Semiconduttori, pannelli fotovoltaici, componenti elettronici, siliconi
	Vanadio	5 (estrazione) 6 (trasformazione)	Basse leghe ad alta resistenza
	Tantalio	19,1 (estrazione)	Condensatori per dispositivi elettronici, superleghe
	Litio	2,4 (estrazione)	Batterie, materiali vetrosi e ceramici, metallurgia dell'acciaio e dell'alluminio

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati RMIS – Raw Materials Information System e UE (Study on the Critical Raw Materials for the EU 2023 – Final Report).

Gli scambi con l'Italia e i potenziali effetti dell'Accordo UE-Mercosur

La struttura dell'interscambio tra l'Italia e i paesi del Mercosur mette in evidenza la presenza di vantaggi comparati in settori diversi, che consentono a entrambe le parti di beneficiare del commercio reciproco. Mentre l'Italia ha esportato nel 2024 soprattutto macchinari (32,9%), mezzi di trasporto (12,7%), prodotti chimici (9,6%) e farmaceutici (8,7%), il 49,8 per cento degli acquisti italiani dall'area ha riguardato prodotti agricoli e alimentari, seguiti da legno e prodotti in legno (23,5%) [Tavola 2].

Tavola 2 - Interscambio commerciale tra l'Italia e i paesi del Mercosur, per settore

Valori in milioni di euro

	Export 2024	Peso % sul totale	Import 2024	Peso % sul totale
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	86	1,2	1.781	29,2
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	4	0,1	510	8,4
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	399	5,4	1.258	20,6
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	175	2,4	217	3,6
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	63	0,8	1.434	23,5
Coke e prodotti petroliferi raffinati	82	1,1	1	0,0
Sostanze e prodotti chimici	715	9,6	170	2,8
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	644	8,7	33	0,5
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	321	4,3	39	0,6
Metalli di base e prodotti in metallo	566	7,6	216	3,5
Computer, apparecchi elettronici e ottici	324	4,4	20	0,3
Apparecchi elettrici	394	5,3	69	1,1
Macchinari e apparecchi n.c.a.	2.446	32,9	160	2,6
Mezzi di trasporto	946	12,7	68	1,1
Prodotti delle altre attività manifatturiere	266	3,6	32	0,5
Altri prodotti	10	0,1	84	1,4
Totale	**7.441**	**100**	**6.093**	**100**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat.

Il Brasile assorbe oltre tre quarti delle esportazioni italiane destinate alla regione, per via delle ampie dimensioni del suo mercato interno e del suo ruolo di snodo per gli scambi diretti in America latina. Il secondo mercato di maggior rilievo è quello dell'Argentina, paese che vanta legami storici con l'Italia, con un peso del 16 per cento sul totale esportato nell'area [Tavola 3].

Tavola 3 - Interscambio commerciale tra l'Italia e i paesi del Mercosur

Valori in milioni di euro

	2023	2024	Var.%	Tasso medio annuo	Peso %	Peso%
	mln €	mln €	2024/23	2024/19	2023	2024
ESPORTAZIONI						
Mercosur	**7.176**	**7.441**	**3,7**	**7,6**	**100**	**100**
Argentina	1.351	1.182	-12,5	6,1	18,8	15,9
Brasile	5.364	5.798	8,1	7,9	74,7	77,9
Paraguay	108	110	1,3	10,8	1,5	1,5
Uruguay	353	351	-0,6	7,9	4,9	4,7
IMPORTAZIONI						
Mercosur	**6.049**	**6.093**	**0,7**	**5,9**	**100**	**100**
Argentina	992	1.072	8,1	1,6	16,4	17,6
Brasile	4.554	4.541	-0,3	7,6	75,3	74,5
Paraguay	62	52	-15,3	-15,5	1,0	0,9
Uruguay	441	427	-3,0	6,5	7,3	7,0

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Rispetto all'anno precedente, le esportazioni verso il Brasile sono aumentate nel 2024 a un tasso molto superiore alla media (8,1% rispetto a 3,7%), per via della forte contrazione della domanda argentina (-12,5%). Tra i settori che hanno maggiormente contribuito alla crescita dell'export vi è il comparto della meccanica. Anche i tassi medi annui nel periodo 2019-2024 confermano una sostenuta crescita delle esportazioni verso il Brasile, oltre che verso i mercati del Paraguay e dell'Uruguay.

Tra i quattro paesi firmatari dell'accordo, il Brasile è anche il principale fornitore dell'Italia, rappresentando intorno al 75 per cento delle importazioni provenienti dall'area. In media, negli anni 2019-2024, le importazioni dal Brasile sono cresciute

del 7,6 per cento, con un ritmo più sostenuto rispetto agli altri paesi, e hanno riguardato prevalentemente i prodotti dell'agricoltura e dell'industria estrattiva.

Passando a considerare le quote detenute nei rispettivi mercati, l'Italia presenta percentuali relativamente elevate soprattutto in Brasile (2,43%) e in Argentina (2,19%), dove però si è manifestata una tendenza decrescente [Tavola 4]. I livelli delle quote italiane appaiono comunque superiori a quelli che ci si potrebbe attendere tenendo conto della distanza geografica e delle barriere protezionistiche. Vi hanno contribuito i forti legami culturali e produttivi generati dalla presenza di importanti comunità di origine italiana.

Tavola 4 – Quote dell'Italia sulle importazioni dei paesi Mercosur.

Valori percentuali

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Argentina	2,29	2,37	2,07	2,06	2,46	2,19
Brasile	2,52	2,56	2,49	2,04	2,43	2,43
Paraguay	0,58	0,77	0,64	0,72	0,88	0,71
Uruguay	1,65	1,82	1,70	1,54	1,56	1,72

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

Uno studio del Centro Rossi-Doria[9], diretto a valutare gli effetti dell'accordo sul commercio estero italiano, evidenzia come i paesi dell'area rappresentino un importante mercato di riferimento per le imprese manifatturiere italiane, soprattutto nei settori in cui esse presentano consolidati vantaggi competitivi.

Secondo l'analisi, l'accordo commerciale produrrà effetti positivi per il commercio e il PIL reale di entrambe le aree e i risultati delle simulazioni econometriche indicano l'Italia come uno dei paesi UE che beneficeranno maggiormente dell'accordo.

In primo luogo le stime indicano che, al termine del periodo considerato (2036) e rispetto allo scenario di base (in assenza di accordo)[10], il nuovo trattato contribu-

[9] Nenci, S., & Salvatici, L. (a cura di). (2021). *Studio sulla valutazione degli effetti dell'accordo di libero scambio UE-Mercosur sul commercio estero italiano*. Roma: RomaTre-Press. Disponibile in: https://romatrepress.uniroma3.it/wp-content/uploads/2021/08/stud-nesa.pdf [2 luglio 2025]. Lo studio è stato realizzato dal Centro Rossi-Doria dell'Università Roma Tre in collaborazione con Agenzia ICE e MAECI e inserito nella Collana *Centro Rossi-Doria Papers*. Per una sintesi dello studio si veda:Carbone, A., Fusacchia, I., Giunta, A., Mantuano, M., Nenci, S., Salvatici, L. et al. (2021). *Studio sulla valutazione degli effetti dell'Accordo di libero scambio UE-MERCOSUR sul commercio estero italiano*. Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Impaginato_Mercosur_v28122021.pdf.

[10] L'Accordo UE-Mercosur è stato firmato il 28 giugno 2019.

irà alla crescita del PIL dei paesi del Mercosur con incrementi, per i singoli paesi aderenti, che variano tra lo 0,2 e l'1,2 per cento. A fine periodo, il PIL italiano dovrebbe aumentare di circa 3 miliardi di dollari, mostrando un incremento relativamente maggiore rispetto alla media degli altri paesi dell'UE. In generale, l'impatto dell'accordo sarebbe più contenuto per l'Unione Europea, sia perché il mercato del Mercosur riveste un'importanza relativamente minore per l'UE rispetto a quanto l'UE rappresenti per i paesi del Mercosur, sia perché i vantaggi derivanti dall'apertura agli scambi internazionali tendono a essere maggiori per le economie che partono da un grado di chiusura più elevato.[11]

In secondo luogo, il CRES Rossi-Doria prevede che, nel 2036, le esportazioni totali di beni e servizi dell'UE risulteranno aumentate di circa 25 miliardi di dollari (rispetto allo scenario di riferimento, prima dell'accordo del 2019). L'Italia rappresenta il 14 per cento di questo aumento: a seguito dell'accordo, le esportazioni italiane dovrebbero quindi crescere complessivamente di circa 3,5 miliardi. L'incremento maggiore sarebbe registrato dal settore metalli (3,5%), da quello macchinari e apparecchiature (3,3%), dagli autoveicoli (1,1%) e dalla siderurgia (1%). Sono invece previste riduzioni per i semi oleosi (-8%) e per alcuni servizi (tra cui i servizi pubblici, quelli commerciali e legati alla vendita).

In base alle stime, le importazioni di beni e servizi dell'UE aumenterebbero di circa 36 miliardi; l'Italia dovrebbe rappresentare il 9 per cento di questo incremento ovvero, a seguito dell'accordo, si stima una crescita complessiva delle importazioni italiane di circa 3 miliardi (0,8%). Anche in questo caso l'incremento più consistente sarebbe registrato dal settore macchinari e apparecchiature, mentre quasi nessun settore subirebbe diminuzioni significative.

L'entrata in vigore dell'accordo

Una volta completata la revisione finale dell'accordo sotto il profilo giuridico (*legal scrubbing*), entro l'anno la Commissione Europea dovrà determinare la base normativa del trattato, ovvero se la Commissione abbia competenza negoziale esclusiva o se l'accordo concluso sia "misto", come ad esempio nel caso del Trattato di libero scambio tra UE e Canada (CETA), tra UE e Singapore, e di quello fir-

[11] Si veda anche: Timini, J., & Viani, F. (2021). A highway across the Atlantic? Trade and welfare effects of the EU-Mercosur agreement. *Documentos de Trabajo*, 2023. Madrid: Banco de España. Disponibile in: www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosTrabajo/20/Files/dt2023e.pdf [2 luglio 2025].

mato con il Cile.[12] Nel secondo caso, affinché l'accordo entri effettivamente in vigore, è necessaria la ratifica sia del Consiglio e del Parlamento Europeo sia di tutti gli Stati membri.

Il secondo iter non sembra essere tuttavia privo di ostacoli, per via delle critiche mosse dalle associazioni agricole di alcuni paesi. Francia e Polonia sono contrarie all'apertura ai paesi del Mercosur, ma anche i Paesi Bassi, l'Irlanda e l'Austria hanno manifestato la loro opposizione. Per contro, la Germania e la Spagna sono favorevoli all'entrata in vigore.

In Italia, l'accordo è visto con favore dalle principali associazioni industriali, che rappresentano la maggior parte dell'export verso la regione e auspicano una maggiore apertura commerciale[13] per far fronte alle crescenti tensioni protezionistiche ed espandersi su altri mercati. Le organizzazioni di coltivatori e di allevatori, invece, hanno sollevato forti perplessità in ordine alla reciprocità delle regolamentazioni sanitarie e fitosanitarie, benché, come accennato, il trattato preveda esplicitamente il rispetto degli standard e delle certificazioni adottate a livello europeo.

In caso di mancata ratifica da parte di alcuni Stati membri, l'accordo potrebbe eventualmente entrare in vigore in via provvisoria, relativamente alle materie su cui la Commissione ha la competenza decisionale esclusiva in base ai trattati istitutivi (come avvenuto ad esempio per il CETA).

[12] Per approfondire le implicazioni sul processo di ratifica, si veda: Grieger G. (2024). Ratification scenarios for the EU-Mercosur Agreement. At a Glance. *European Parliamentary Research Service*, PE 767.166. Disponibile in: www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2024/767166/EPRS_ATA(2024)767166_EN.pdf [2 luglio 2025].

[13] Si veda anche: Confindustria. (2025, 28 maggio). *Le prospettive geopolitiche e geoeconomiche dell'accordo di libero scambio tra l'Unione europea e i Paesi del Mercosur* [audizione parlamentare]. Disponibile in: https://public.confindustria.it/repository/2025/06/12160052/documenti-mercosur-audizione-di-confindu-Audizione-sullaccordo-UE_Mercosur_28_05_2025.pdf [2 luglio 2025]

LE BARRIERE INTERNE ALL'UNIONE EUROPEA

di Cristina Castelli (Agenzia ICE), con la supervisione di Lelio Iapadre (UNU-CRIS, Bruges)

In uno scenario internazionale caratterizzato da profonda incertezza, l'Unione Europea (UE) – la terza economia mondiale, con quasi 450 milioni di persone, 23 milioni di imprese e un PIL di 17mila di euro – fatica a rilanciare la propria crescita e ad attrarre capitali esteri. A oltre trent'anni dal suo avvio è dunque particolarmente urgente ridurre gli ostacoli che ancora si frappongono al completamento del mercato unico, fondato sulla libera circolazione dei beni, dei servizi, delle persone e dei capitali (le *quattro libertà fondamentali* enunciate e garantite già dal Trattato di Roma nel 1957).

I rapporti redatti nel 2024 da Mario Draghi e da Enrico Letta concordano sulla necessità di rafforzare l'economia europea, puntando sul settore finanziario, sull'energia, sull'innovazione, sulle telecomunicazioni, su aerospazio e difesa.[1] Il rapporto Letta, in particolare, sottolinea la necessità di realizzare una *quinta libertà,* relativa a ricerca, innovazione, dati, competenze e istruzione, al fine di rafforzare l'integrazione europea, la produttività e creare nuove opportunità di crescita.[2]

Il processo di completamento del mercato interno avviato negli anni Ottanta aveva contribuito significativamente a ridurre le barriere non tariffarie interne all'UE, dopo che già dal 1968 la Comunità economica europea aveva eliminato le barriere doganali interne e adottato una tariffa comune per le merci provenienti da paesi terzi. Secondo stime del Fondo Monetario Internazionale[3], nel 1995 gli oneri relativi agli scambi di beni intra-UE erano inferiori del 17,6 per cento, rispetto a quelli sostenuti per commerciare con paesi terzi, e del 6,6 per cento per quanto riguarda il settore dei servizi. Negli anni successivi, le barriere commerciali si sono ulteriormente ridotte: nel caso dei beni, tra il 1995 e il 2020, i costi degli scambi intra-area sono scesi del

[1] Si vedano: Draghi, M. (2024). *The future of European competitiveness, Part A - A competitiveness strategy for Europe*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. Disponibile in: https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/draghi-report_en [consultato il 3 luglio 2025]; Letta, E. (2024). *Much more than a market – Speed, Security, Solidarity. Empowering the Single Market to deliver a sustainable future and prosperity for all EU Citizens* [rapporto al Consiglio Europeo]. Disponibile in: www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf [3 luglio 2025].

[2] Letta, E. (2024). Op.cit.

[3] IMF. (2024, novembre). *Regional Economic Outlook Notes - Europe's Declining Productivity Growth: Diagnoses and Remedies*. Disponibile in: www.elibrary.imf.org/supplemental/book/9798400287312/9798400287312.xml/REOEUREA2024002-S001_SOURCE_PDF.pdf [3 luglio 2025].

6 per cento, mentre nel caso dei servizi la diminuzione è stata pari all'11 per cento.

Tuttavia, nonostante i significativi progressi conseguiti durante il processo di integrazione economica, l'equivalente *ad valorem* dei costi commerciali – dovuto alle barriere che ancora limitano gli scambi intra-area[4] – ammonta per il settore manifatturiero al 44 per cento, con un'ampia eterogeneità settoriale. Per fare un confronto, i costi di transazione derivanti dalle barriere esistenti tra gli stati federati americani sarebbero intorno al 13 per cento. Per il comparto dei servizi, dove sussistono ostacoli di vario genere, l'equivalente *ad valorem* raggiunge un livello ancora più alto, pari al 110 per cento. Una riduzione degli ostacoli intra-UE e dei relativi oneri commerciali potrebbe generare, secondo il FMI, un aumento della produttività intorno al 6,7 per cento, contribuendo positivamente alla crescita economica dell'area.

L'intensità dell'integrazione economica dell'Unione Europea può essere misurata, con riguardo agli scambi commerciali di beni, attraverso un indice di regionalizzazione.[5] Questo indicatore varia tra 1 e -1 e aumenta (o diminuisce) se l'intensità degli scambi intra-area aumenta più (o meno) rapidamente dell'im-

[4] L'equivalente *ad valorem* delle barriere non tariffarie stima il loro effetto restrittivo in percentuale sul valore delle merci o dei servizi scambiati, in modo da compararlo con quello dei dazi.

[5] L'indice di regionalizzazione è calcolato confrontando la quota di commercio intra-area di ogni area con la quota dell'area sugli scambi totali del resto del mondo, in base alla formula:

$SJ_i = (HI_i - HE_i) / (HI_i + HE_i)$ $\quad -1 \leq SJ_i \leq 1$

in cui:

$HI_i = S_i / V_i = (t_{ii} / t_{iw}) / [(t_{wi} - t_{ii}) / (t_{ww} - t_{iw})]$

$HE_i = (1 - S_i) / (1 - V_i)$

$HI_i = S_i / V_i$ (indice di intensità degli scambi intra-regionali della regione *i*);

$HE_i = (1 - S_i) / (1 - V_i)$ (indice di intensità degli scambi extra-regionali della regione *i*);

$S_i = t_{ii} / t_{iw}$ (quota degli scambi intra-regionali sul commercio totale della regione *i*);

$V_i = (t_{iw} - t_{ii}) / (t_{ww} - t_{iw})$ (quota degli scambi extra-regionali della regione *i* sul commercio totale *del resto* del mondo);

t_{ii} : scambi (esportazioni + importazioni) intra-regionali della regione *i*;

t_{iw} : scambi della regione *i* con il mondo;

t_{wi} : scambi del mondo con la regione *i*;

t_{ww} : scambi mondiali totali.

Si veda in proposito: Iapadre, L. & Plummer, M. (2011). Statistical Measures of Regional Trade Integration. In De Lombaerde, P., Flores, R., Iapadre, L. & Schulz, M. (a cura di). *The Regional Integration Manual: Quantitative and Qualitative Methods* (pp. 98-123). Abingdon: Routledge.

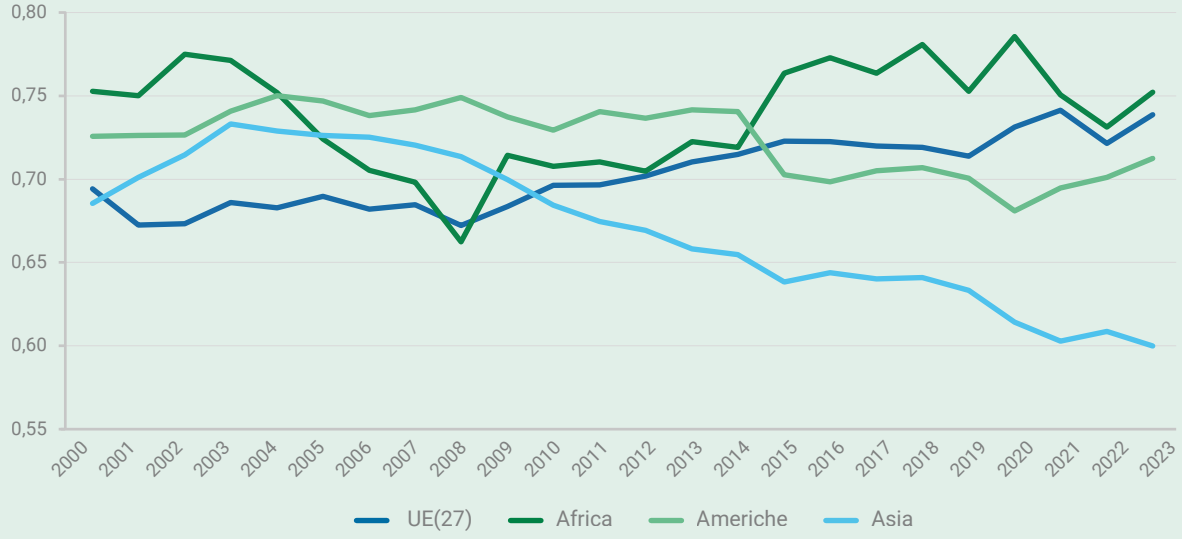
portanza dell'area nel commercio del resto del mondo.[6]

La Figura 1 evidenzia la tendenza verso una maggiore regionalizzazione degli scambi dell'Unione Europea, in contrasto con quanto è accaduto nei continenti americano e asiatico.

Più in dettaglio, si osserva un'intensificazione degli scambi intra-UE a partire dalla crisi finanziaria del 2008 (con un indice passato da 0,67 a 0,72 nel periodo 2015-2017). Successivamente, dopo una fase di lieve declino, un ulteriore aumento della regionalizzazione ha coinciso con la crisi da Covid-19, che potrebbe aver spinto le imprese a ricorrere maggiormente a fornitori localizzati in paesi più vicini per prevenire interruzioni delle catene di approvvigionamento.

Considerando altre aree geografiche, emerge in particolare l'andamento opposto dell'indice relativo al continente asiatico, che segnala una chiara intensificazione degli scambi extra-area. Vi ha contribuito il ruolo crescente dei paesi asiatici nella produzione internazionale e nelle catene globali del valore. Nelle Americhe la tendenza appare simile, anche se si è invertita a partire dal 2020. Viceversa, in Africa l'intensità degli scambi intracontinentali è aumentata fortemente nell'ultimo quindicennio.

Figura 1 – Indice di regionalizzazione degli scambi di beni, per area geografica



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati UNCTAD

[6] Si veda anche: Castelli, C. (2016). Accordi commerciali preferenziali e regionalizzazione degli scambi. In Agenzia ICE. *Rapporto 2015-2016. L'Italia nell'economia internazionale* (pp. 81-85). Roma: Agenzia ICE.

Analizzando l'indice di regionalizzazione degli scambi dell'UE da un punto di vista settoriale si nota una considerevole eterogeneità, che riflette le specificità delle catene del valore presenti nell'area UE [Figura 2]. In particolare, dal 2008 si osserva la notevole crescita dell'indice riferito al settore parti e componenti elettrici ed elettronici (da 0,66 a 0,82 nel 2023). Un livello analogo è stato raggiunto dal comparto della meccanica e dei mezzi di trasporto, con un forte aumento dell'indice dopo il 2020. Anche l'aggregato comprendente le macchine per ufficio, gli apparecchi di telecomunicazione e gli apparecchi elettrici per uso domestico denota una maggiore regionalizzazione, con un indice passato a 0,75 nel 2023.

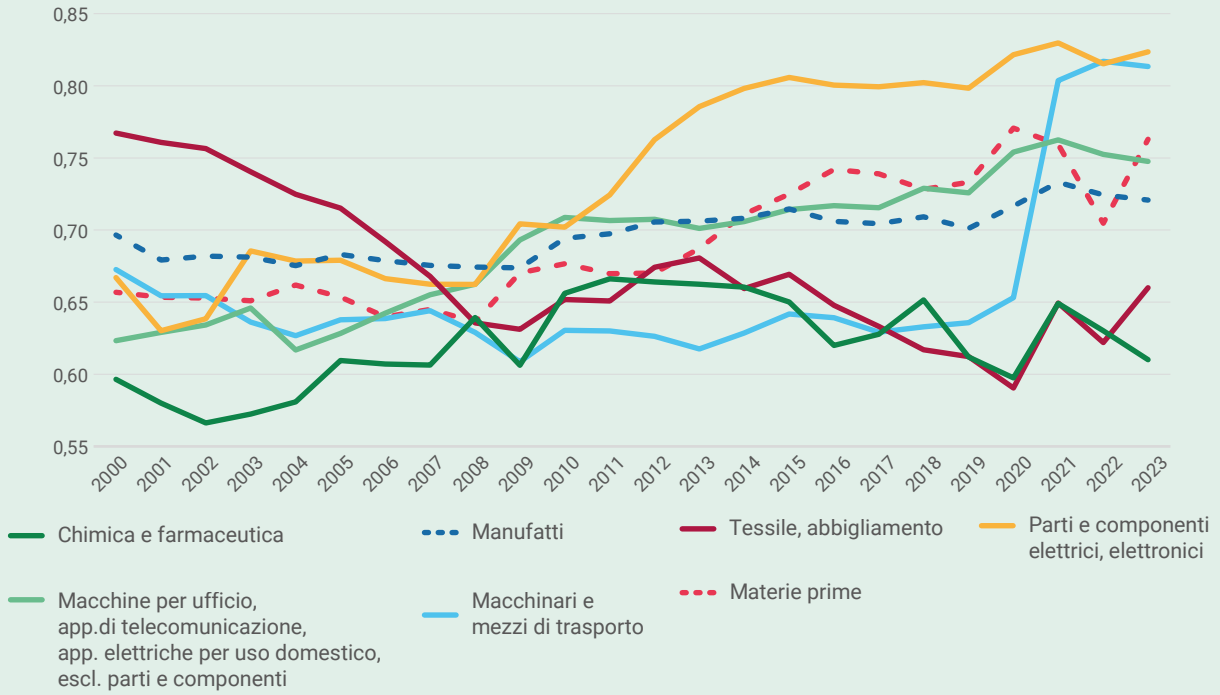
Il settore tessile-abbigliamento si distingue per aver registrato tra il 2000 e il 2009 un calo molto evidente (con un indice passato da 0,77 a 0,63), a cui ha fatto seguito un aumento negli anni successivi alla crisi finanziaria. Dopo una nuova consistente discesa l'indicatore è molto risalito a seguito dello shock globale del 2020, presumibilmente anche per effetto di problemi legati alle catene di fornitura extraeuropee.

Nel settore chimico-farmaceutico emerge invece, a partire dal 2011, una riduzione del grado di regionalizzazione degli scambi dell'UE, sia pure con oscillazioni molto marcate negli ultimi anni. Va infine rilevato che il grado di regionalizzazione degli scambi di materie prime è aumentato più di quello dei manufatti dal 2010, anche come riflesso della tendenziale caduta dei loro prezzi, che ha ridotto l'importanza relativa degli scambi con i paesi produttori esterni all'Unione.

All'intensificazione del commercio intra-area ha contribuito il progressivo abbattimento degli ostacoli commerciali all'interno del mercato unico europeo e, dalla metà degli anni Duemila, l'adesione di nuovi stati.[7] La riduzione delle barriere (tariffarie e non) nei confronti dei nuovi paesi membri, già nella fase preparatoria al loro ingresso, ha contribuito alla maggiore integrazione economica regionale, anche grazie allo sviluppo di rapporti di collaborazione produttiva tra le imprese (catene regionali del valore).

[7] I più recenti allargamenti dell'Unione Europea sono avvenuti in diverse fasi: nel 2004 si è avuto l'ingresso di Cechia, Cipro, Estonia, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Slovacchia, Slovenia e Ungheria; nel 2007 si sono aggiunte Bulgaria e Romania; nel 2013 vi è stata l'accessione della Croazia.

Figura 2 - Indice di regionalizzazione degli scambi di beni dell'Unione Europea, per settore[(1)]



[(1)] Le materie prime comprendono i codici SITC 0,1,2,3,4,68. Dall'aggregato macchinari e mezzi di trasporto (SITC 7) sono esclusi i seguenti comparti, identificati separatamente: macchine per ufficio, apparecchi di telecomunicazione, apparecchi elettrici per uso domestico (SITC 751,752,761,762,763,775); parti e componenti elettrici ed elettronici (SITC 759,764,772,776). L'aggregato tessile, abbigliamento considera i codici SITC 26,65,84; chimica e farmaceutica il codice SITC 5; l'aggregato manufatti è riferito ai codici SITC da 5 a 8, esclusi 667 e 68.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati UNCTAD

Una serie di atti legislativi e regolamentari si propongono di garantire un trattamento nazionale uniforme e la libera circolazione delle merci tra gli Stati membri dell'UE. In vari settori sono in vigore normative armonizzate volte a proteggere i consumatori, la salute pubblica e l'ambiente; in alternativa gli Stati membri devono notificare le misure introdotte a livello nazionale, ricorrendo a strumenti sul mutuo riconoscimento degli standard e delle barriere tecniche, in modo da evitare ostacoli ingiustificati[8]. In precedenza, nel 2008, il Nuovo Quadro Legislativo (NLF)[9] ave-

[8] Regolamento (UE) 19 marzo 2019 n. 2019/515. Il testo, che regola il mutuo riconoscimento dei beni, è disponibile in: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0515.

[9] Sul *New Legislative Framework* si veda il sito della Commissione Europea all'indirizzo:

va introdotto una serie di misure per migliorare il sistema di valutazione della conformità dei prodotti, rafforzare il ruolo del marchio CE, migliorare la coerenza delle normative sui prodotti[10]. Più recentemente, la Commissione ha adottato il Programma per il mercato unico 2021-2027[11] e istituito uno sportello unico doganale[12]; è stato inoltre adottato, nel 2024, un regolamento per migliorare i meccanismi di governance del mercato unico in caso di emergenze[13].

Malgrado questi interventi, le imprese riscontrano tuttora numerosi impedimenti. Come rileva la Commissione Europea attraverso il *Single Market Barriers Tracker*,[14] normative nazionali divergenti, procedure complesse e barriere fiscali rappresentano i principali fattori di freno degli scambi, penalizzando soprattutto le realtà imprenditoriali di dimensioni minori.

Tale frammentazione normativa e procedurale limita non solo la crescita e la competitività delle imprese europee, ma anche la loro capacità di affrontare il nuovo contesto internazionale. Diversi ostacoli sono legati, ad esempio, a requisiti nazionali in materia di imballaggio ed etichettatura, a differenti norme sulla responsabilità dei produttori e a pratiche burocratiche di vario genere che restringono l'accesso al mercato. Vi rientrano anche le limitazioni territoriali sugli approvvigionamenti o sulla distribuzione, imposte dai produttori, che hanno per effetto la riduzione delle scelte a disposizione dei consumatori e comportano notevoli differenze nei prezzi.[15]

https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/goods/new-legislative-framework_en [3 luglio 2025].

[10] Regolamento (CE) 9 luglio 2008 n. 765/2008, successivamente modificato dal Regolamento (UE) 20 giugno 2019 n. 2019/1020. Quest'ultimo regolamento è disponibile in: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R1020.

[11] Si veda: Consiglio Europeo, Consiglio dell'Unione Europea. (2021, 13 aprile). *Il Consiglio adotta la sua posizione sul programma per il mercato unico per il periodo 2021-2027, con una dotazione di 4,2 miliardi di EUR* [comunicato stampa]. Disponibile in: www.consilium.europa.eu/it/press/press-releases/2021/04/13/council-adopts-position-on-42-billion-single-market-programme-for-2021-2027/ [consultato il 3 luglio 2025].

[12] Regolamento (UE) 23 novembre 2022 n. 2022/2399. Il testo è disponibile in: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0515.

[13] Si veda la pagina del sito del Consiglio Europeo dedicata al Regolamento relativo alle emergenze e alla resilienza nel mercato interno (IMERA), disponibile in: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0515 [3 luglio 2025]

[14] Si veda: Commissione Europea (2024). *Single Market Barriers. Tracker User guide for business organisations. Version 2.0*. Disponibile in: https://single-market-economy.ec.europa.eu/document/download/d4295551-a01c-4997-8654-04a0f5174d39_en?filename=Single%20Market%20Barriers%20Tracker%20-%20User%20Guide%20for%20External%20Organisations.pdf [3 luglio 2025].

[15] Si veda in proposito la Comunicazione della Commissione Europea del 29 gennaio 2025 n. COM(2025) 26 final *The 2025 Annual Single Market and Competitiveness Report*,

Il mercato unico dei servizi appare ancora più frammentato di quello delle merci, e ciò è evidente in diversi settori professionali. La direttiva sui servizi[16], diretta a rimuovere gli ostacoli alla libertà di stabilimento e agli scambi transfrontalieri, e quella volta a semplificare il riconoscimento delle qualifiche professionali[17], hanno lasciato agli Stati membri notevoli margini di intervento. Le conseguenti differenze normative limitano i professionisti e le imprese che intendono offrire servizi in altri paesi dell'UE, ad esempio nei settori dell'edilizia e del commercio al dettaglio. La complessità del diritto societario e le diverse regolamentazioni riguardanti la costituzione di una nuova attività, o la registrazione di un'affiliata, costituiscono vincoli rilevanti per i servizi che necessitano prossimità al cliente.

Secondo stime della Commissione, circa il 60 per cento degli ostacoli al mercato interno dei servizi persiste da almeno 20 anni e il ricorso a procedure di mutuo riconoscimento appare tuttora limitato.[18] Gli Stati membri limitano l'accesso a più di 5.700 professioni regolamentate (il cui esercizio è subordinato al possesso di specifiche qualifiche professionali), che rappresentano circa il 22 per cento della forza lavoro. Per vari servizi professionali utilizzati dalle imprese (commercialisti, architetti, ingegneri civili, avvocati, e altri) il grado di restrittività legato alle procedure per il riconoscimento delle qualifiche professionali varia notevolmente. L'indice EURI, relativo alle restrizioni sui servizi commerciali, è rimasto sostanzialmente invariato nella media UE rispetto al 2017, ma nel 2021 mostrava ancora significative differenze tra i paesi membri [Tavola 1].[19]

Malgrado i progressi realizzati finora emerge dunque, anche in Italia, l'esistenza di ampi margini di miglioramento. Per superare la frammentazione normativa, appare in particolare opportuno rafforzare il metodo comunitario di armonizzazione

disponibile in https://single-market-economy.ec.europa.eu/document/download/e566634a-29cf-4adf-a98d-1e708c873af8_en?filename=COM_2025_26_F1_COMMUNICATION_FROM_COMMISSION_TO_INST_EN_V10_P1_3877708.PDF [3 luglio 2925].

[16] A proposito della direttiva sui servizi dell'Unione Europea (Direttiva del 12 dicembre 2006 n. 2006/123/CE) si veda la sintesi offerta dal sito dell'Unione Europea: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=LEGISSUM:l33237 [consultato il 3 luglio 2025].

[17] Direttiva del 7 settembre 2005 n. 2005/36/CE. Il testo è disponibile in: https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:255:0022:0142:it:PDF [3 luglio 2025].

[18] Si veda la Comunicazione della Commissione Europea del 29 gennaio 2025 n. COM(2025) 26 final *The 2025 Annual Single Market and Competitiveness Report*.

[19] Si veda la pagina della Commissione Europea *The Single Market and Competitiveness Scoreboard*, attraverso la quale si accede a vari indicatori e a confronti puntuali tra i paesi membri dell'UE e dello Spazio Economico Europeo (Islanda, Lichtenstein e Norvegia), disponibile in: http://single-market-scoreboard.ec.europa.eu/ [3 luglio 2025].

delle regole e il mutuo riconoscimento, privilegiando – dove possibile – l'adozione di regolamenti europei direttamente applicabili in tutti gli Stati membri, rispetto alle direttive, che necessitano di recepimenti nazionali e possono comportare regolamentazioni disomogenee.

Tavola 1 - Indici di restrizione ai servizi commerciali in Italia e nei principali paesi UE. Anno 2021

	Italia	Germania	Francia	Spagna	Media UE
Servizi di architettura	3,1	2,7	2,8	2,6	2,5
Servizi contabili	3,3	3,4	3,3	0,0	1,7
Servizi di ingegneria civile	3,3	2,7	0,9	3,0	2,4
Servizi giuridici	3,1	3,4	3,3	3,0	3,4
Servizi di agenzia immobiliare	2,3	0,0	2,1	0,0	1,3
Servizi di agenzia brevetti	2,3	3,7	2,8	2,0	2,2
Servizi di guida turistica	1,7	0,0	1,0	2,5	1,2
Media	**2,7**	**2,3**	**2,3**	**1,9**	**2,1**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati EURI (Single Market and Competitiveness Scoreboard)

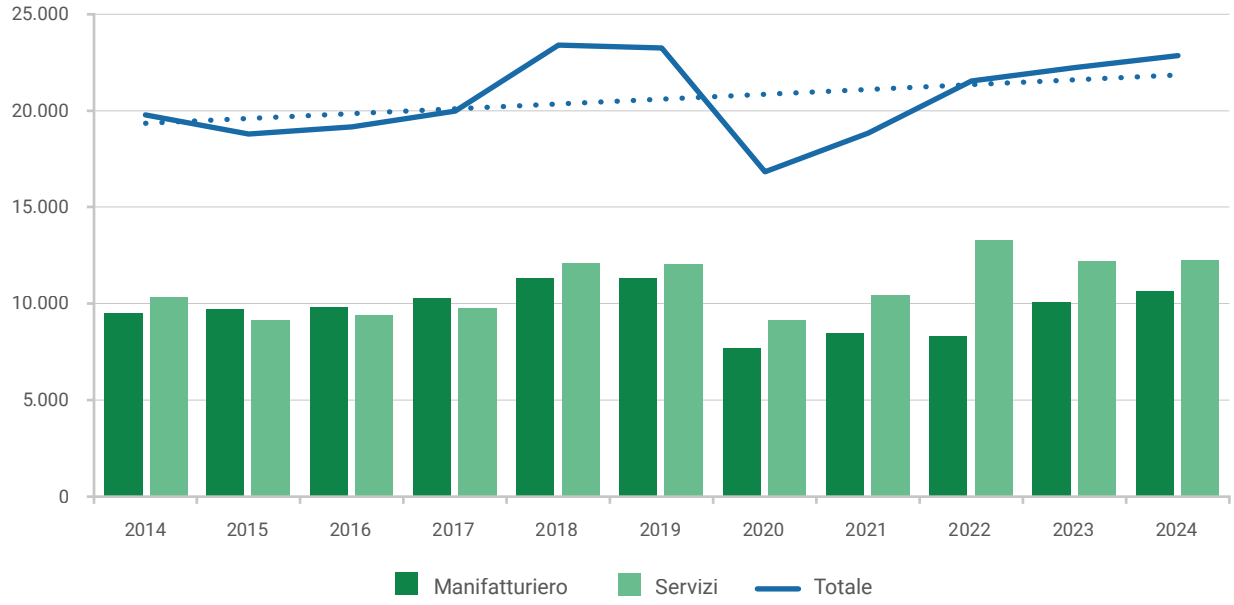
⊕ APPROFONDIMENTO

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

di Giovanni Ercolani (Agenzia ICE), con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze)

Le modalità di Investimento Diretto Estero possono essere diverse: i progetti possono essere investimenti *greenfield*[1] o consistere in una fusione o un'acquisizione di imprese esistenti. Questo approfondimento si concentra sui progetti di IDE *greenfield* avviati in tutto il mondo nel periodo compreso tra il 2014 e il 2024, sulla base dei dati riportati da fDi Markets, un dataset di proprietà del Financial Times.[2]

Figura 1 - Numero di progetti di IDE *greenfield* totali e per comparti



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

L'andamento del numero di progetti negli ultimi dieci anni (2014 - 2024) ha una tendenza leggermente positiva. In particolare, dopo un periodo di sostanziale stabilità, i progetti sono aumentati nel 2018, diminuiti nel 2020, e nuovamente incrementati dopo la pandemia (soprattutto nel 2021 e nel 2022).

Più nel dettaglio, il totale di progetti di IDE tra il 2014 e il 2024 è stato pari a 226.584. Il numero annuo di progetti è rimasto

[1] Si tratta della creazione all'estero di una impresa ex novo o la costruzione di nuove strutture o impianti, al fine di ottenere il massimo controllo possibile sulle proprie attività estere.

[2] I dati fDi Markets sono divisi per settori (37), sebbene non venga stabilita una netta demarcazione tra i settori dei servizi e della manifattura. È stata perciò elaborata una tabella di corrispondenza che attribuisce a ogni settore il rispettivo comparto, ottenendo così nove settori di servizi e ventotto manifatturieri.

stabile tra il 2014 e il 2017 ed è poi salito nel 2018, raggiungendo il punto di massimo della serie storica decennale. Il calo fisiologico legato alla pandemia del 2020 ha poi preceduto un nuovo incremento a partire dal 2021.

La crisi collegata alla pandemia ha ampliato la differenza tra il numero di progetti dei servizi e quelli del manifatturiero, rimasti in precedenza su valori pressoché equivalenti. Buona parte della crescita registrata nel 2022 è stata trainata dai servizi, con il manifatturiero in lieve calo: nello specifico, il comparto dei servizi ha prevalso con il 52,9 per cento dei progetti contro il 47,1 del comparto manifatturiero.

Tavola 1 - Progetti di IDE *greenfield* nel comparto manifatturiero (2014-2024) [1]

Principali settori

Settore	Manifatturiero		
	Numero di progetti	Quota % su manifatturiero	Quota % su Totale
Tessile	14.136	13,2%	6,2%
Attrezzature industriali	12.076	11,3%	5,3%
Prodotti di consumo	11.694	11,0%	5,2%
Cibo e bevande	10.890	10,2%	4,8%
Energia rinnovabile	6.495	6,1%	2,9%
Componenti elettronici	5.819	5,5%	2,6%
Chimica	4.834	4,5%	2,1%
Componenti automotive	4.820	4,5%	2,1%
Metalli	4.084	3,8%	1,8%
Plastiche	3.583	3,4%	1,6%
Totale manifatturiero	**106.767**	**100%**	**47,1%**

[1] Primi 10 settori per numero di progetti

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Tavola 2 - Progetti di IDE *greenfield* nel comparto dei servizi (2014-2024) [1]

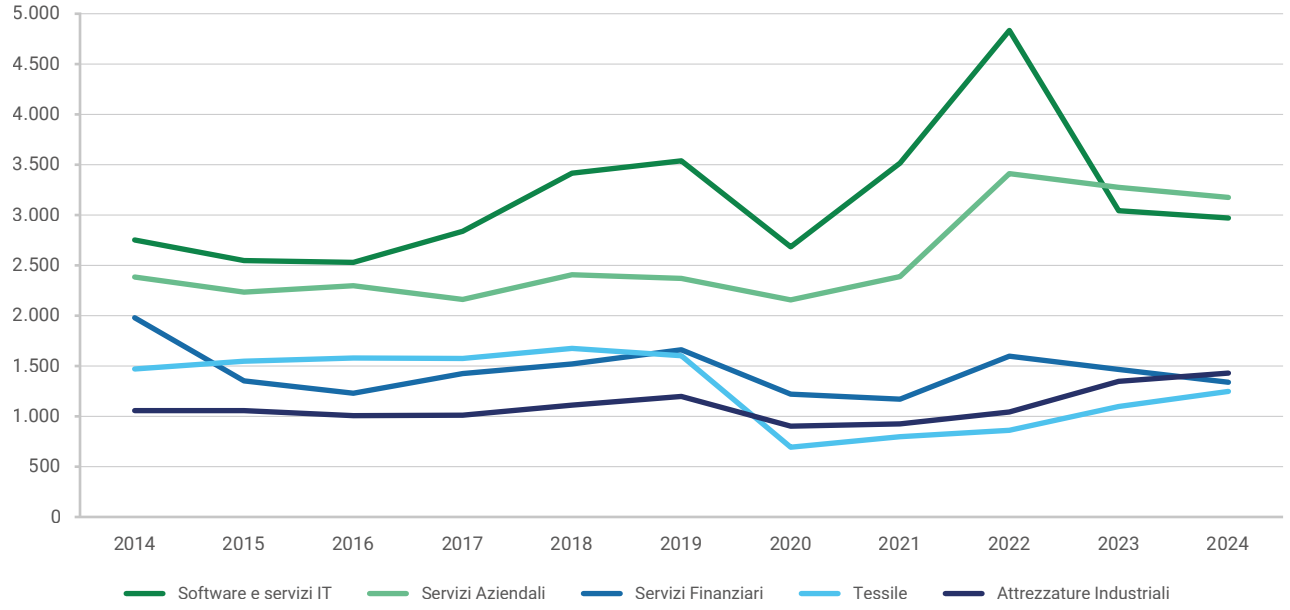
Principali settori

Servizi Settore	Numero di progetti	Quota % su servizi	Quota % su Totale
Software e servizi IT	34.669	28,9%	15,3%
Servizi aziendali	28.265	23,6%	12,5%
Servizi finanziari	15.956	13,3%	7,0%
Immobiliare	11.678	9,7%	5,2%
Trasporti e magazzinaggio	11.382	9,5%	5,0%
Comunicazione	10.807	9,0%	4,8%
Totale servizi	**119.817**	**100%**	**52,9%**

[1] Primi 6 settori per numero di progetti

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Figura 2 - Primi cinque settori per numero di progetti di IDE *greenfield*, 2014-2024



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

I principali settori per numero di progetti di IDE avviati sono nell'ordine: software e servizi IT, servizi aziendali, servizi finanziari, settore tessile e attrezzature industriali. I primi tre afferiscono al comparto dei servizi e hanno spinto la crescita soprattutto nel 2022.

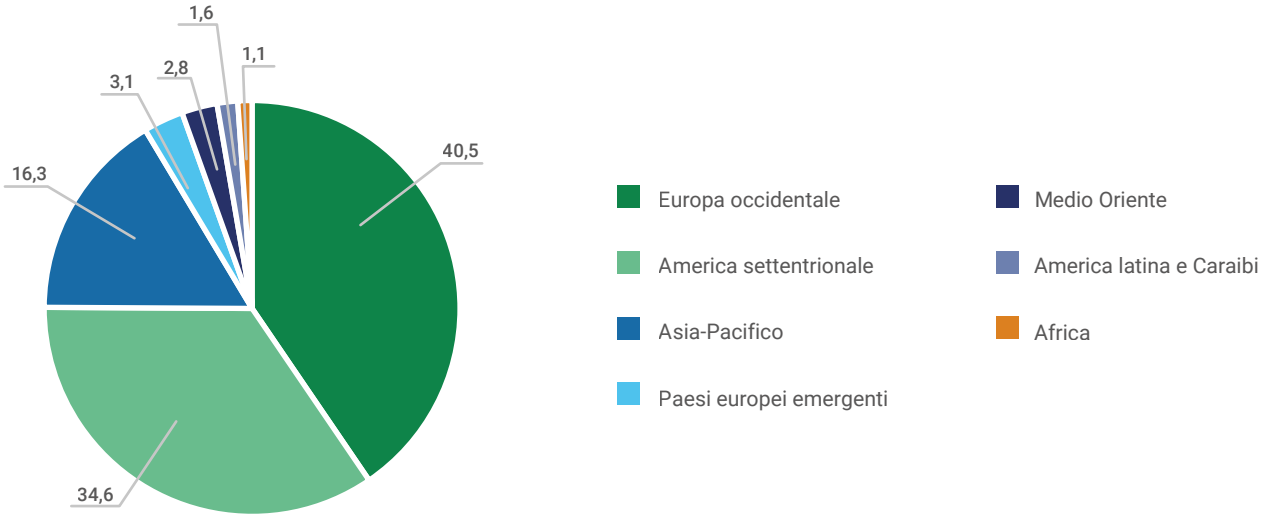
In particolare, il maggior numero di progetti nel periodo analizzato attiene al settore dei software e servizi IT, che ha co-

munque registrato variazioni molto consistenti da un anno all'altro. Tra il 2014 e il 2024 il settore in questione ha prodotto più del 15 per cento dei progetti avviati in tutti e 37 i settori individuati[3].

Da sottolineare anche la crescita dei servizi aziendali, che hanno contribuito per il 12,5 per cento al totale dei progetti nell'intervallo temporale analizzato.

Nel periodo di riferimento i progetti di IDE *greenfield* nel mondo hanno avuto origine soprattutto dalle aree[4] dell'Europa occidentale e dell'America settentrionale. Ciò significa che circa il 75 per cento dei progetti di investimento sono stati avviati da imprese localizzate nei paesi occidentali più avanzati. Al contempo, l'area dell'Asia-Pacifico ha generato da proprie imprese il 16,3 per cento dei progetti di IDE, mentre il resto del mondo si è fermato all'8,6 per cento del totale.

Figura 3 - Aree di origine dei progetti di IDE *greenfield*

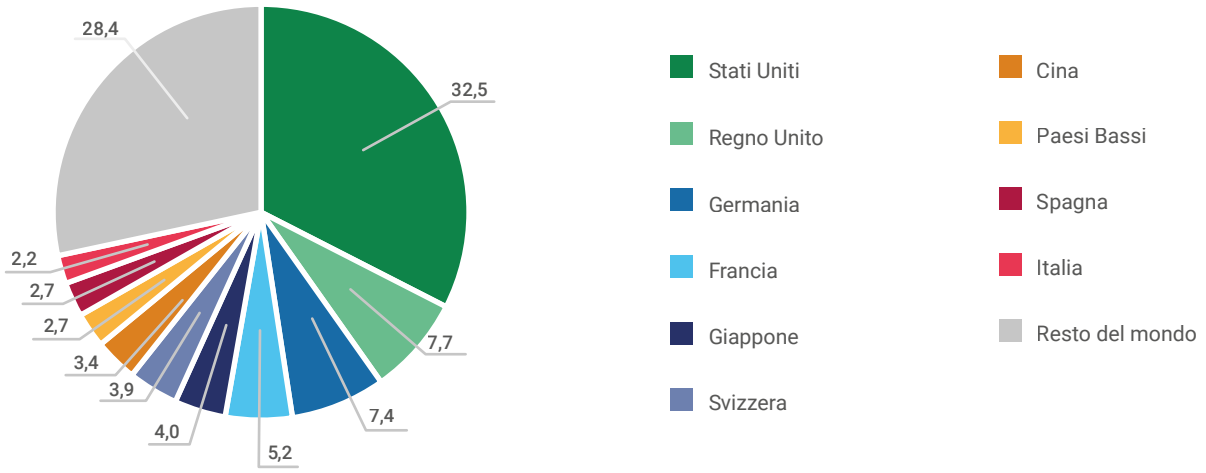


Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

[3] Si veda la nota 2.

[4] Le aree riportate sono quelle fornite da fDi Markets, le quali non corrispondono alle medesime definite da Istat. La piattaforma stessa non fornisce una tabella univoca di corrispondenza tra paesi e aree geografiche. Tuttavia, la classificazione dei paesi e delle aree utilizzate in fDi Markets viene impiegata per aggregare e segmentare i dati sugli IDE *greenfield* riportati.

Figura 4 - Paesi di origine dei progetti di IDE *greenfield*

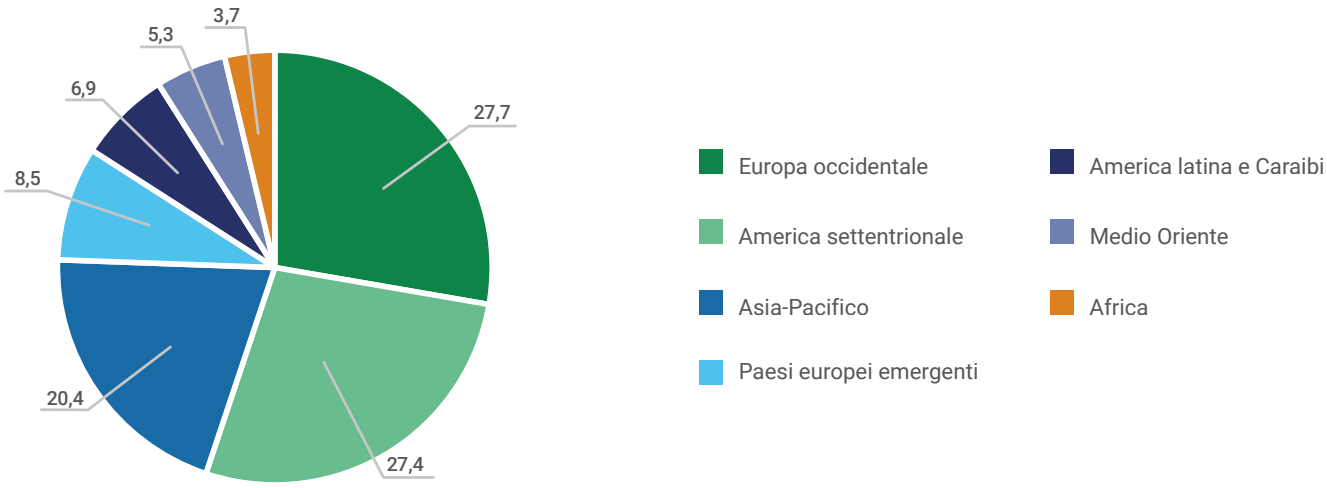


Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

A un livello di dettaglio maggiore, si evidenzia come i progetti di IDE siano stati originati in maggioranza negli Stati Uniti. Le imprese statunitensi hanno infatti intrapreso circa un terzo dei progetti segnalati nel mondo tra il 2014 e il 2024.

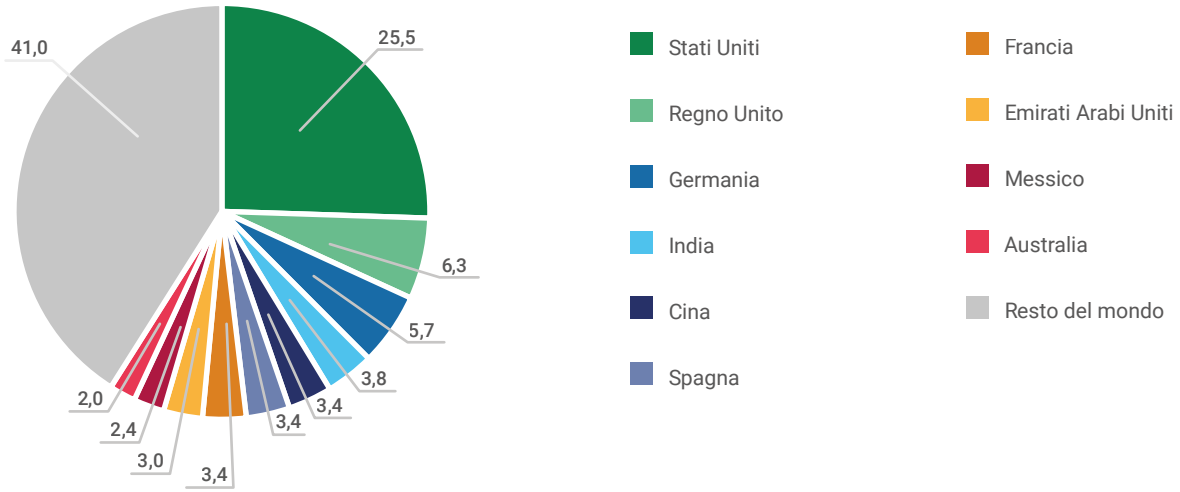
Il secondo paese di origine è stato il Regno Unito, le cui imprese hanno avviato il 7,7 per cento dei progetti di IDE, circa un quarto degli Stati Uniti. A scendere, si trovano nell'ordine Germania, Francia, Giappone, Svizzera, Cina, Paesi Bassi, Spagna e Italia.

Figura 5 - Aree di destinazione dei progetti di IDE *greenfield*



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Figura 6 - Paesi di destinazione dei progetti di IDE *greenfield*



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

La distribuzione delle aree e dei paesi di destinazione dei progetti di IDE ricalca solo in parte quella dei paesi di origine ed è molto più frammentata.

I paesi più sviluppati sono meno prevalenti fra le aree di destinazione e come singoli paesi. La somma delle quote percentuali dei primi dieci paesi per destinazione di progetti di IDE si ferma al 59 per cento, contro il 71,6 dei paesi di provenienza. Tra i primi si trovano gli Stati Uniti (che da solo rappresenta più di un quarto di tutti i progetti in entrata), seguiti a distanza, nell'ordine, da Regno Unito, Germania, India, Cina, Spagna, Francia, Emirati Arabi Uniti, Messico e Australia. L'Italia si colloca come ventesimo paese per attrazione di Investimenti Diretti Esteri *greenfield* tra il 2014 e il 2024.

Tavola 3 - Distribuzione geografica degli IDE *greenfield*, per aree di origine e di destinazione

Anni 2014-2024, quote percentuali sul numero di progetti

	Aree di destinazione							
Aree di origine	**Europa occidentale**	**America settentrionale**	**Asia-Pacifico**	**Paesi europei emergenti**	**Medio Oriente**	**America latina e Caraibi**	**Africa**	**Totale**
Europa occidentale	15,4%	6,5%	7,3%	5,1%	1,8%	2,8%	1,5%	40,5%
America settentrionale	6,9%	17,5%	5,3%	1,2%	1,0%	2,2%	0,5%	34,6%
Asia-Pacifico	3,4%	2,5%	6,6%	0,9%	1,2%	0,9%	0,6%	16,3%
Paesi europei emergenti	1,1%	0,2%	0,4%	1,0%	0,2%	0,1%	0,1%	3,1%
Medio Oriente	0,4%	0,3%	0,6%	0,2%	0,8%	0,1%	0,4%	2,8%
America latina e Caraibi	0,3%	0,3%	0,1%	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	1,6%
Africa	0,2%	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	0,6%	1,1%
Totale	**27,7%**	**27,4%**	**20,4%**	**8,5%**	**5,3%**	**6,9%**	**3,7%**	**100%**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Tavola 4 - Distribuzione geografica degli IDE *greenfield* nei servizi, per aree di origine e di destinazione

Anni 2014-2024, quote percentuali sul numero di progetti

	Aree di destinazione							
Aree di origine	**Europa occidentale**	**America settentrionale**	**Asia-Pacifico**	**Paesi europei emergenti**	**Medio Oriente**	**America latina e Caraibi**	**Africa**	**Totale**
Europa occidentale	14,0%	5,8%	6,4%	3,4%	2,2%	2,0%	1,4%	35,2%
America settentrionale	7,8%	22,0%	6,3%	1,3%	1,4%	2,0%	0,5%	41,2%
Asia-Pacifico	2,9%	2,0%	6,3%	0,5%	1,6%	0,5%	0,5%	14,3%
Paesi europei emergenti	1,1%	0,2%	0,4%	0,8%	0,2%	0,1%	0,1%	3,0%
Medio Oriente	0,5%	0,4%	0,7%	0,2%	0,8%	0,1%	0,4%	3,1%
America latina e Caraibi	0,3%	0,3%	0,1%	0,0%	0,1%	0,7%	0,0%	1,6%
Africa	0,2%	0,1%	0,1%	0,0%	0,2%	0,0%	0,8%	1,5%
Totale	**26,9%**	**30,7%**	**20,3%**	**6,3%**	**6,5%**	**5,5%**	**3,8%**	**100%**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Tavola 5 - Distribuzione geografica degli IDE *greenfield* nel manifatturiero, per aree di origine e di destinazione

Anni 2014-2024, quote percentuali sul numero di progetti

	Aree di destinazione							
Aree di origine	**Europa occidentale**	**America settentrionale**	**Asia-Pacifico**	**Paesi europei emergenti**	**Medio Oriente**	**America latina e Caraibi**	**Africa**	**Totale**
Europa occidentale	17,0%	7,3%	8,4%	7,1%	1,4%	3,7%	1,6%	46,4%
America settentrionale	5,8%	12,6%	4,1%	1,1%	0,6%	2,4%	0,4%	27,1%
Asia-Pacifico	4,0%	3,1%	7,0%	1,4%	0,8%	1,4%	0,8%	18,6%
Paesi europei emergenti	1,1%	0,2%	0,4%	1,2%	0,2%	0,1%	0,2%	3,3%
Medio Oriente	0,3%	0,3%	0,5%	0,1%	0,8%	0,0%	0,3%	2,3%
America latina e Caraibi	0,2%	0,3%	0,1%	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	1,6%
Africa	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	0,3%	0,7%
Totale	**28,6%**	**23,7%**	**20,5%**	**11,0%**	**3,9%**	**8,5%**	**3,6%**	**100%**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Analizzando i principali canali di investimenti *greenfield* per aree del mondo si denota una prevalenza di flussi intra-area[5], specialmente in America settentrionale e Europa occidentale. Circa un terzo di tutti i progetti comportano flussi d'investimento Europa occidentale – Europa occidentale e America settentrionale – America settentrionale. Per quanto riguarda gli investimenti al di fuori della propria area di appartenenza, la maggior parte deriva dalle imprese europee, che hanno avviato progetti, per esempio, nell'area dell'Asia-Pacifico.

[5] Nelle tre tavole precedenti, relative alla distribuzione geografica degli IDE *greenfield*, le diverse aree del mondo sono posizionate nello stesso ordine, sia nelle righe che nelle colonne. La prevalenza di investimenti intra-area appare così visibile guardando alla diagonale principale della tavola.

Per gli IDE *greenfield* nei servizi è evidente l'importanza dell'asse intra-area dell'America settentrionale, con il 22 per cento dei progetti. Anche in questo caso le aree con più progetti in entrata e in uscita sono quelle dei paesi occidentali più industrializzati e l'area dell'Asia-Pacifico (comprendente sia paesi industrializzati come Corea del Sud e Giappone sia paesi in via di sviluppo).

Da sottolineare la rilevanza dell'asse di investimenti dall'Europa occidentale ai Paesi europei emergenti[6], che nel complesso rappresenta più di un progetto su venti in tutto il mondo.

Se nei servizi i flussi di IDE appaiono piuttosto concentrati verso l'America settentrionale, nel manifatturiero sono meno polarizzati. È l'Europa occidentale a condurre più progetti intra-area, confermando valori rilevanti anche negli investimenti verso Asia-Pacifico, America settentrionale e Paesi europei emergenti.

Tutte le tavole evidenziano il ruolo ancora marginale del continente africano, sia per quel che riguarda gli investimenti in entrata sia per quelli in uscita, mentre l'America meridionale e i Caraibi accolgono IDE in entrata soprattutto nel manifatturiero. All'opposto l'area del Medio Oriente è destinazione del 6,5 per cento degli investimenti del comparto dei servizi.

Tavola 6 - Aree di destinazione degli IDE *greenfield* per ogni area di origine [(1)]

Valori percentuali della distribuzione delle aree di destinazione dei progetti per ciascuna delle aree di origine. Anni 2014-2024

	Aree di destinazione							
Aree di origine	Europa occidentale	America settentrionale	Asia-Pacifico	Paesi europei emergenti	Medio Oriente	America latina e Caraibi	Africa	Totale
Europa occidentale	38,0%	16,0%	18,1%	12,6%	4,5%	7,0%	3,7%	100%
America settentrionale	19,8%	50,7%	15,2%	3,5%	3,0%	6,4%	1,4%	100%
Asia-Pacifico	21,1%	15,4%	40,6%	5,8%	7,5%	5,8%	3,9%	100%
Paesi europei emergenti	35,5%	6,0%	13,9%	31,6%	6,2%	2,5%	4,3%	100%
Medio Oriente	15,7%	11,9%	20,6%	6,2%	29,5%	2,2%	13,8%	100%
America latina e Caraibi	18,8%	19,4%	7,6%	2,6%	3,1%	46,8%	1,7%	100%
Africa	17,8%	4,8%	7,0%	3,4%	12,8%	2,3%	51,9%	100%

(1) Ogni riga va letta separatamente dalle altre, in quanto la quota percentuale fa esclusivo riferimento alla singola area.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

[6] L'area *Paesi europei emergenti* individuata da FDI Markets include gli stati europei normalmente non inseriti tra quelli più sviluppati in Europa occidentale. Si tratta dunque di paesi dell'Europa centro-orientale, tra cui Polonia, Cechia, Ungheria, Romania e altri.

Tavola 7 - Aree di origine degli IDE *greenfield* per ogni area di destinazione [1]

Valori percentuali della distribuzione delle aree di origine dei progetti per ciascuna delle aree di destinazione. Anni 2014-2024

Aree di destinazione	Aree di origine							
	Europa occidentale	America settentrionale	Asia-Pacifico	Paesi europei emergenti	Medio Oriente	America latina e Caraibi	Africa	Totale
Europa occidentale	55,5%	24,7%	12,4%	4,0%	1,6%	1,1%	0,7%	100%
America settentrionale	23,6%	64,0%	9,2%	0,7%	1,2%	1,1%	0,2%	100%
Asia-Pacifico	36,0%	25,7%	32,4%	2,1%	2,8%	0,6%	0,4%	100%
Paesi europei emergenti	60,2%	14,2%	11,1%	11,6%	2,0%	0,5%	0,4%	100%
Medio Oriente	34,7%	19,4%	23,2%	3,6%	15,5%	0,9%	2,7%	100%
America latina e Caraibi	40,9%	32,2%	13,7%	1,1%	0,9%	10,8%	0,4%	100%
Africa	40,1%	13,0%	16,9%	3,6%	10,2%	0,7%	15,4%	100%

[1] Ogni riga va letta separatamente dalle altre, in quanto la quota percentuale fa esclusivo riferimento alla singola area.

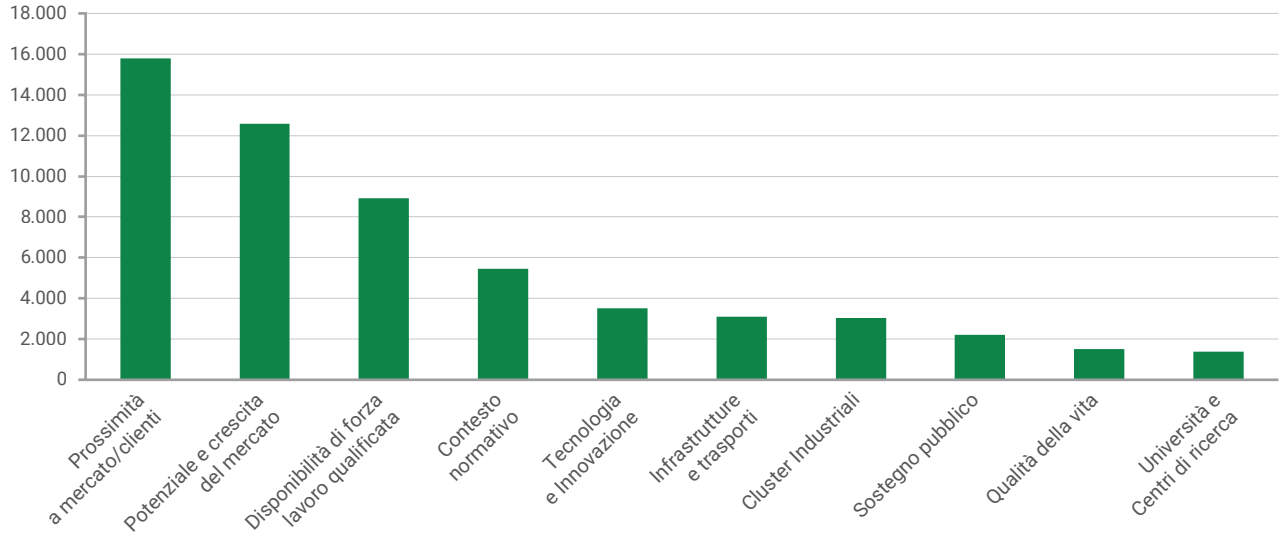
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Le tavole 6 e 7 si riferiscono alla distribuzione delle aree di destinazione per ciascuna area di origine e alla distribuzione delle aree di origine per ciascuna area di destinazione. In breve, ogni riga va letta separatamente dalle altre, in quanto la quota percentuale fa esclusivo riferimento alla singola area.

Ne risulta, nuovamente, una prevalenza degli investimenti intra-area, specie in America settentrionale e in Africa (a livello percentuale). Da rimarcare come unica eccezione la distribuzione degli IDE *greenfield* in uscita dai Paesi europei emergenti, in prevalenza rivolti verso l'Europa occidentale. Anche il Medio Oriente, seppur con una distribuzione piuttosto bilanciata tra le diverse aree, ha rivolto particolare attenzione all'Asia-Pacifico, indirizzandovi il 20,6 per cento dei progetti.

Per quanto riguarda gli IDE in entrata, la preponderanza degli investimenti intra-area appare netta solo per i paesi occidentali più industrializzati, europei e americani. Verso tutte le altre aree, la maggioranza relativa degli investimenti proviene dall'Europa occidentale: il 36 per cento in Asia-Pacifico, il 40,9 in America latina e Caraibi, il 34,7 in Medio Oriente, il 40,1 in Africa e, unico caso di maggioranza assoluta, il 60,2 nei Paesi europei emergenti. In generale, la provenienza degli IDE da Europa occidentale e America settentrionale è prevalente un po' ovunque, specie nelle aree in via di sviluppo, rappresentando il 61,7 per cento dei progetti in entrata in Asia-Pacifico, il 74,4 nei Paesi europei emergenti e il 73,1 in America latina e Caraibi.

Figura 7 - Motivazioni degli IDE *greenfield* 2014-2024[1]



[1] I dati fanno riferimento ai soli progetti di cui è stata indicata la motivazione (57.507)

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Ulteriori informazioni fornite da fDi Markets riguardano le motivazioni che hanno spinto le imprese a effettuare investimenti. Tra queste spiccano la prossimità al mercato target e ai clienti che si intende raggiungere, nonché il potenziale e la crescita del mercato. Ulteriori fattori importanti sono la disponibilità di forza lavoro qualificata e il contesto normativo. Sembrano essere meno importanti il livello di sostegno pubblico all'avvio di IDE, la qualità della vita nel paese di destinazione e la presenza di università e centri di ricerca.

Tavola 8 - Saldo progetti di IDE *greenfield*[(1)]

IDE in entrata - IDE in uscita, anni 2014-2024

Paese di destinazione	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Totale
Stati Uniti	-1.441	-1.432	-1.443	-1.501	-1.980	-1.898	-1.022	-1.520	-1.820	-1.035	-769	-15.861
Regno Unito	-209	-11	32	-107	0	-177	-207	-497	-777	-524	-608	-3.085
Germania	-447	-62	-369	-495	-494	-459	-199	-8	-324	-351	-651	-3.859
India	435	377	510	401	453	390	192	69	468	457	358	4.110
Cina	570	276	105	40	-77	62	-28	39	-102	-359	-393	133
Spagna	-147	-81	-8	35	95	177	139	404	395	271	315	1.595
Francia	-419	-381	-532	-225	-298	-357	-272	-339	-311	-436	-537	-4.107
Emirati Arabi Uniti	53	135	84	148	183	183	211	327	687	930	931	3.872
Messico	387	364	434	527	572	596	249	303	418	447	473	4.770
Australia	201	107	141	126	182	94	151	121	96	78	127	1.424
Polonia	193	182	255	379	375	346	401	439	419	362	393	3.744
Singapore	266	173	194	203	121	125	92	104	47	43	36	1.404
Canada	16	-31	-67	-66	-46	-123	11	-31	-93	-103	125	-408
Paesi Bassi	-242	-223	-196	-257	-266	-303	-223	-261	-295	-330	-306	-2.902
Brasile	299	230	142	140	263	270	135	111	140	187	198	2.115
Irlanda	57	75	17	56	28	-18	88	71	117	31	15	537
Vietnam	234	212	247	229	287	272	118	104	150	289	288	2.430
Giappone	-803	-803	-790	-639	-729	-679	-393	-328	-232	-512	-547	-6.455
Belgio	19	47	39	44	0	24	30	53	46	-43	-11	248
Italia	-320	-364	-309	-300	-310	-245	-161	-153	-118	-168	-158	-2.606

[(1)] Primi 20 paesi per numero totale di IDE in entrata dal 2014 al 2024

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Un parametro interessante da considerare è il saldo fra investimenti in entrata e in uscita per ciascun paese. Si tratta di un valore che può essere significativo per misurare la capacità delle imprese nazionali di espandere la propria attività all'estero, e al contempo sull'attrattività del paese.[7]

Si noti che i dati riportati qui si riferiscono esclusivamente agli IDE *greenfield*. Inoltre, il calcolo che usualmente viene fatto considera gli IDE a livello di ammontare di capitale investito. Questo è fondamentale, nel caso della Banca d'Italia, al fine di calcolare il saldo dei flussi di IDE come componente della Bilancia dei Pagamenti Italiana.

Nella tavola sono invece riportati, anno per anno, i saldi come differenza tra il numero di progetti in uscita (verso l'estero)

[7] La formula che di norma viene utilizzata, per esempio, dalla Banca d'Italia nel calcolo del saldo di IDE è la seguente: Saldo IDE = IDE in entrata – IDE in uscita.

e il numero di progetti in entrata (dall'estero), oltre al saldo complessivo nel periodo 2014-2024. I paesi scelti sono quelli che nel decennio considerato hanno registrato il maggior numero di IDE in entrata.

Questo saldo, al pari dei flussi di capitale, può essere un interessante indicatore del livello di dinamismo imprenditoriale di un paese. Considerare il solo numero di progetti, tuttavia, può esporre al rischio di pesare in egual misura investimenti di dimensione molto diversa.

Si può notare come i paesi più sviluppati presentino spesso saldi negativi, a partire dagli Stati Uniti (-15.861). Lo stesso risultato, seppur in misura più contenuta, riguarda Regno Unito, Germania, Francia, Canada, Paesi Bassi, Giappone e Italia.

Di particolare interesse il caso del Regno Unito, il cui deficit nel saldo degli IDE appare più ampio a partire dal 2019, anno dell'uscita dall'Unione Europea.

Gli stati che invece possono vantare consistenti saldi positivi sono quelli considerati in via di sviluppo come l'India, gli Emirati Arabi Uniti, il Messico, il Brasile e il Vietnam. A questi si aggiungono la Spagna, tra i pochissimi paesi europei più avanzati a registrare questa tendenza, specie dal 2021 in poi (insieme a Irlanda e Belgio, sebbene in misura differente rispetto agli altri paesi citati), Australia e Singapore.

È particolarmente rilevante il caso degli Emirati Arabi Uniti, che negli anni ha visto aumentare di molto il saldo positivo di progetti di IDE *greenfield*, passando da +53 nel 2014 a circa +930 nel 2023 e nel 2024. Per comprendere meglio questo dato è bene affiancare i valori dimensionali (a livello demografico ed economico) del paese a quelli degli altri che hanno riportato risultati paragonabili. Se da un lato il PIL pro capite degli Emirati Arabi Uniti è stato in media pari a 44.530 dollari, contro i 9.374 del Brasile, i 2.057 dell'India, i 10.716 del Messico e i 3.434 del Vietnam[8], dal punto di vista della popolazione il paese presenta dimensioni ridotte (9,5 milioni di persone) rispetto a Brasile (207 milioni), India (1,38 miliardi), Messico (127 milioni) e Vietnam (96 milioni).[9] Risulta evidente, pertanto, l'elevata capacità degli Emirati Arabi Uniti di attirare progetti di IDE nel periodo in oggetto.

Si rileva, infine, il dato relativo alla Polonia, unico stato europeo analizzato a registrare un saldo molto positivo (+3.744) nel decennio, al pari proprio degli Emirati Arabi Uniti.

Il ruolo della pandemia: confronto tra gli IDE *greenfield* del 2024 e del 2019

Gli anni della pandemia hanno determinato mutamenti nel panorama dell'internazionalizzazione delle imprese. Anche gli IDE hanno risentito del periodo pandemico e subito modifiche nelle caratteristiche e nella distribuzione geografica.

Per questo motivo viene qui riportato un breve confronto a livello internazionale tra i dati sugli Investimenti Diretti Esteri *greenfield* nell'anno che ha preceduto la crisi legata al Covid, il 2019, e l'anno successivo (concluso) più recente, il 2024.

Il numero di progetti nel 2019 è stato pari a 23.254; nel 2024 si sono registrati 22.837 progetti, con un calo complessivo dell'1,8 per cento dovuto alla diminuzione degli investimenti nel manifatturiero (5,9%) e al contemporaneo aumento dei servizi (2,1%).

[8] Si veda: FMI (2025). *World Economic Outlook: A Critical Juncture amid Policy Shifts*. Washington: International Montetary Fund. Disponibile in: www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2025/April/English/text.ashx [22 aprile 2025].

[9] Ibidem.

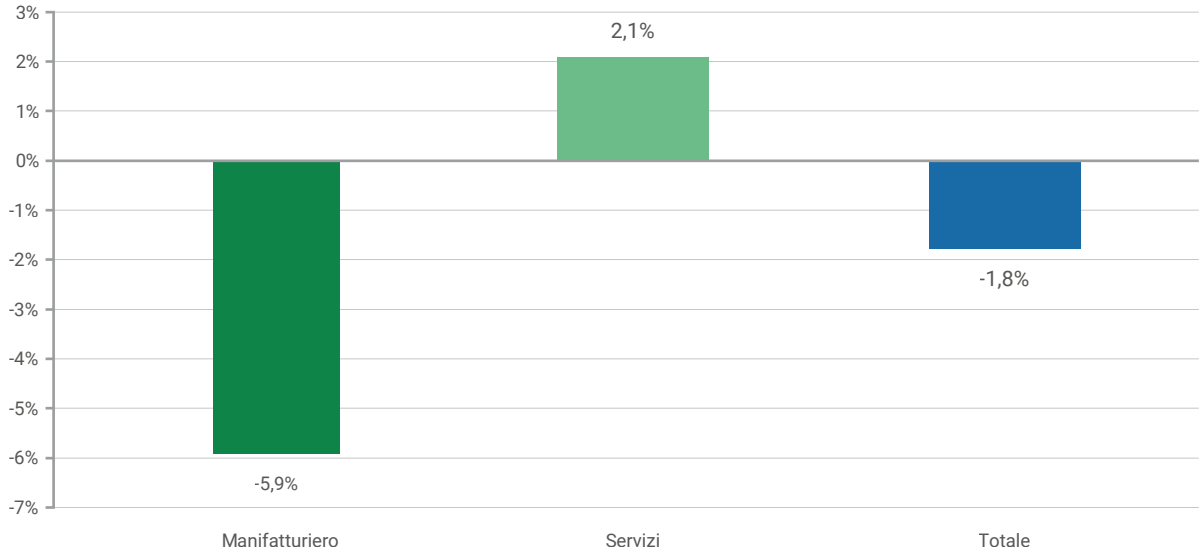
Tavola 9 - Progetti di IDE *greenfield* nel comparto manifatturiero (2024)

Divisione per settori

	Manifatturiero		
Settore	**Numero di progetti**	**Quota % su manifatturiero**	**Quota % su totale**
Aerospazio	246	2,3%	1,1%
Componenti automotive	341	3,2%	1,5%
Componenti originali automotive	240	2,3%	1,1%
Biotecnologie	183	1,7%	0,8%
Materiali edili	187	1,8%	0,8%
Macchinari e attrezzature aziendali	136	1,3%	0,6%
Ceramiche e vetro	69	0,7%	0,3%
Chimica	444	4,2%	1,9%
Carbone, petrolio e gas	172	1,6%	0,8%
Elettronica di consumo	142	1,3%	0,6%
Prodotti di consumo	1.213	11,4%	5,3%
Componenti elettroniche	749	7,1%	3,3%
Motori e turbine	40	0,4%	0,2%
Cibo e bevande	867	8,2%	3,8%
Attrezzature industriali	1.429	13,5%	6,3%
Dispositivi medici	230	2,2%	1,0%
Metalli	366	3,5%	1,6%
Minerali	47	0,4%	0,2%
Componenti originali per trasporti non automotive	135	1,3%	0,6%
Carta, stampa e imballaggi	123	1,2%	0,5%
Farmaceutico	262	2,5%	1,1%
Plastiche	266	2,5%	1,2%
Energia rinnovabile	1.036	9,8%	4,5%
Gomma	73	0,7%	0,3%
Semiconduttori	160	1,5%	0,7%
Spazio e difesa	151	1,4%	0,7%
Tessile	1.247	11,8%	5,5%
Prodotti in legno	50	0,5%	0,2%
Totale manifatturiero	**10.604**	**100%**	**46,4%**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Figura 8 - Numero di progetti di IDE *greenfield*: differenza percentuale 2024/2019



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Tavola 10 - Progetti di IDE *greenfield* nel comparto dei servizi (2024)

Divisione per settori

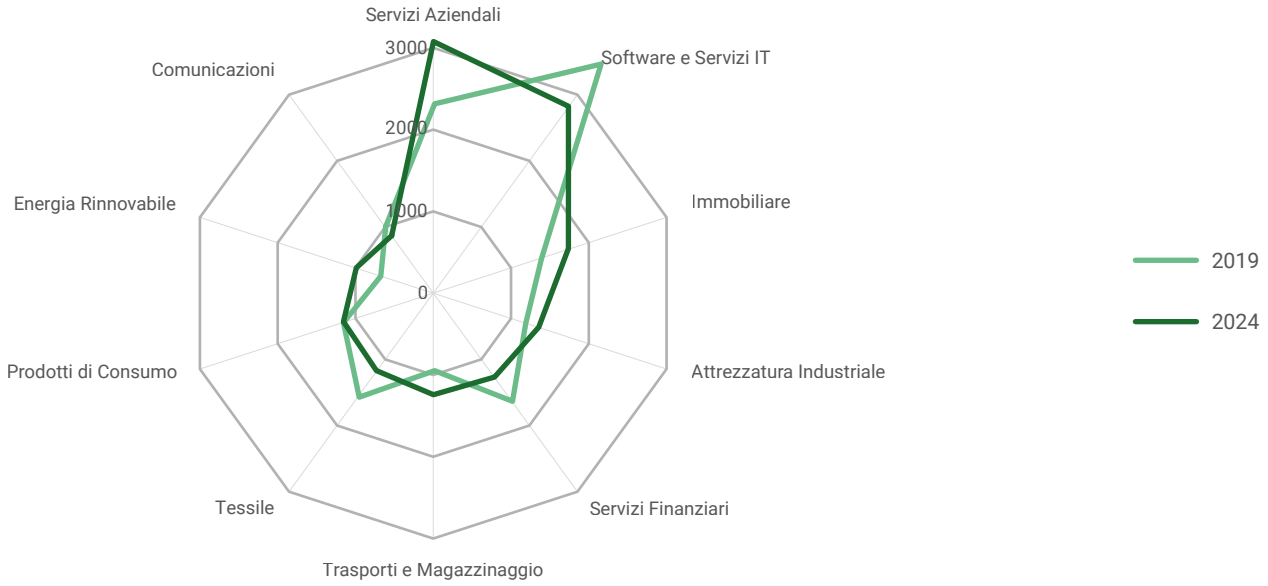
	Servizi		
Settore	**Numero di progetti**	**Quota % su servizi**	**Quota % su totale**
Servizi aziendali	3.176	26,0%	13,9%
Comunicazione	909	7,4%	4,0%
Servizi finanziari	1.339	10,9%	5,9%
Sanitario	258	2,1%	1,1%
Hotel e turismo	340	2,8%	1,5%
Tempo libero e intrattenimento	90	0,7%	0,4%
Immobiliare	1.836	15,0%	8,0%
Software e servizi IT	2.970	24,3%	13,0%
Trasporti e magazzinaggio	1.315	10,7%	5,8%
Totale servizi	**12.233**	**100%**	**53,6%**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Focalizzando l'attenzione sui valori del solo 2024 e analizzandoli per comparto, si evidenzia come nel manifatturiero siano stati numerosi i progetti nei settori delle attrezzature industriali (13,5% del totale manifatturiero), del tessile (11,8%), dei prodotti di consumo (11,4%), dell'energia rinnovabile (9,8%), dell'alimentare (8,2%) e dei componenti elettronici (7,1%).

Nei servizi prevalgono i progetti relativi ai settori dei servizi aziendali (26% del comparto), software e servizi IT (24,3%) e servizi immobiliari (15%). In particolare, i primi due rappresentano più della metà di tutti i progetti di IDE *greenfield* nel comparto dei servizi.

Figura 9 - Primi dieci settori per numero di progetti di IDE *greenfield* nel 2024: confronto con il 2019



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Nel confronto per settore dell'incidenza di ciascuno di questi sul totale (e sul comparto di appartenenza) si nota come alcuni settori siano cresciuti tra il 2019 e il 2024 mentre altri abbiano diminuito il loro peso relativo o siano rimasti sostanzialmente invariati.

I settori cresciuti in misura maggiore nel manifatturiero sono le energie rinnovabili (+3,5 p.p. come quota sul totale del comparto), attrezzature industriali (+2,86 p.p.) e componenti elettroniche (+2,25 p.p.). Di contro, i settori che hanno diminuito la loro incidenza sono il tessile (-2,44 p.p. nel comparto), l'alimentare (-2,28 p.p.) e, in misura più contenuta, il settore delle componenti automotive (-1,15 p.p.). Le altre oscillazioni risultano poco significative o comunque di entità ridotta.

Tavola 11 - Differenza dei progetti di IDE *greenfield* nel comparto manifatturiero (2024/2019)

Divisione per settori

	Manifatturiero		
Settore	**Numero di progetti**	**Quota % su manifatturiero (differenza in p.p.)**	**Quota % su totale (differenza in p.p.)**
Aerospazio	12	0,24	0,07
Componenti automotive	-151	-1,15	-0,62
Componenti originali automotive	-111	-0,85	-0,46
Biotecnologie	-14	-0,02	-0,05
Materiali edili	5	0,15	0,04
Macchinari e attrezzature aziendali	-17	-0,07	-0,06
Ceramiche e vetro	-28	-0,21	-0,11
Chimica	-33	-0,05	-0,11
Carbone, petrolio e gas	-78	-0,60	-0,32
Elettronica di consumo	-70	-0,54	-0,29
Prodotti di consumo	22	0,87	0,19
Componenti elettroniche	206	2,25	0,94
Motori e turbine	-16	-0,12	-0,07
Cibo e bevande	-311	-2,28	-1,27
Attrezzature industriali	232	2,86	1,11
Dispositivi medici	4	0,16	0,04
Metalli	-42	-0,17	-0,15
Minerali	8	0,10	0,04
Componenti originali per trasporto non automotive	-20	-0,10	-0,08
Carta, stampa e imballaggi	-44	-0,32	-0,18
Farmaceutico	-139	-1,09	-0,58
Plastiche	-131	-1,01	-0,54
Energia rinnovabile	329	3,50	1,50
Gomma	-32	-0,24	-0,13
Semiconduttori	76	0,76	0,34
Spazio e difesa	52	0,55	0,24
Tessile	-353	-2,44	-1,42
Prodotti in legno	-23	-0,18	-0,09
Totale manifatturiero	**-667**		**-2,04**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Tavola 12 - Differenza dei progetti di IDE *greenfield* nel comparto dei servizi (2024/2019)

Divisione per settori

Servizi			
Settore	Numero di progetti	Quota % su servizi (differenza in p.p.)	Quota % su totale (differenza in p.p.)
Servizi aziendali	807	6,19	3,72
Comunicazione	-120	-1,16	-0,44
Servizi finanziari	-322	-2,92	-1,28
Sanitario	-44	-0,41	-0,17
Hotel e turismo	-211	-1,82	-0,88
Tempo libero e intrattenimento	-68	-0,58	-0,29
Immobiliare	428	3,26	1,98
Software e servizi IT	-568	-5,25	-2,21
Trasporti e magazzinaggio	348	2,68	1,60
Totale servizi	**250**		**2,04**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Nel comparto dei servizi si assiste a variazioni marcate in primo luogo su due settori: se da una parte i servizi aziendali hanno incrementato la loro incidenza di 6,19 punti percentuali, dall'altra il settore di software e servizi IT ha visto diminuire la sua quota di 5,25 punti.

Ulteriori differenze rilevanti riguardano i servizi finanziari (-2,92 p.p.), hotel e turismo (-1,82 p.p.), servizi immobiliari (+3,26 p.p.) e servizi di trasporto e stoccaggio (+2,68 p.p.).

Tavola 13 - Aree di origine dei progetti di IDE *greenfield*

Valori degli anni 2019, 2024 e differenza in punti percentuali

2019			2024			
Aree di origine	Progetti	Quota %	Aree di origine	Progetti	Quota %	Differenza in punti percentuali
Europa occidentale	9.635	41,4%	Europa occidentale	9.243	40,5%	-0,96
America settentrionale	7.887	33,9%	America settentrionale	7.111	31,1%	-2,78
Asia-Pacifico	3.672	15,8%	Asia-Pacifico	4.270	18,7%	2,91
Paesi europei emergenti	729	3,1%	Paesi europei emergenti	841	3,7%	0,55
Medio Oriente	658	2,8%	Medio Oriente	753	3,3%	0,47
America latina e Caraibi	395	1,7%	America latina e Caraibi	367	1,6%	-0,09
Africa	278	1,2%	Africa	252	1,1%	-0,09
Totale	**23.254**	**100%**		**22.837**	**100%**	

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Tavola 14 - Paesi di origine dei progetti di IDE *greenfield*[1]

Valori degli anni 2019, 2024 e differenza in punti percentuali

	2019		2024		
Paesi di origine	Progetti	Quota % sul totale	Progetti	Quota % sul totale	Differenza in p.p.
Stati Uniti	7.352	31,6%	6.632	29,0%	-2,6
Regno Unito	1.804	7,8%	1.802	7,9%	0,1
Germania	1.820	7,8%	1.562	6,8%	-1,0
Svizzera	967	4,2%	1.261	5,5%	1,4
Francia	1.238	5,3%	1.060	4,6%	-0,7
Cina	832	3,6%	894	3,9%	0,3
Giappone	945	4,1%	812	3,6%	-0,5
India	344	1,5%	723	3,2%	1,7
Paesi Bassi	664	2,9%	604	2,6%	-0,2
Spagna	677	2,9%	542	2,4%	-0,5
Resto del mondo	6.611	28,4%	6.945	30,4%	2,0
Totale	**23.254**	**100%**	**22.837**	**100%**	

[1]Primi dieci paesi per origine dei progetti nel 2024

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Ulteriori cambiamenti nelle caratteristiche dei progetti di IDE *greenfield* registrati nel 2019 e nel 2024 riguardano le aree geografiche, nonché i paesi di origine e destinazione.

Tra i dati sull'origine degli investimenti emerge una lieve flessione dell'incidenza dell'America settentrionale (-2,78 p.p.) a fronte di un incremento della stessa dall'area dell'Asia-Pacifico (+2,91 p.p.). Per quanto concerne i singoli paesi, guardando ai primi dieci per origine dei progetti nel 2024, le differenze più rilevanti riguardano gli Stati Uniti (-2,6 p.p.), la Svizzera (+1,4 p.p.) e l'India (+1,7 p.p.).

Tavola 15 - Aree di destinazione dei progetti di IDE *greenfield*

Valori degli anni 2019, 2024 e differenza in punti percentuali

2019			2024			Differenza in punti percentuali
Aree di destinazione	Progetti	Quota %	Aree di destinazione	Progetti	Quota %	
Europa occidentale	6.785	29,2%	Europa occidentale	5.534	24,2%	-4,95
America settentrionale	5.866	25,2%	America settentrionale	6.467	28,3%	3,09
Asia-Pacifico	4.507	19,4%	Asia-Pacifico	4.822	21,1%	1,73
Paesi europei emergenti	2.168	9,3%	Paesi europei emergenti	1.678	7,3%	-1,98
America latina e Caraibi	1.908	8,2%	America latina e Caraibi	1.446	6,3%	-1,87
Africa	1.110	4,8%	Africa	789	3,5%	-1,32
Medio Oriente	910	3,9%	Medio Oriente	2.101	9,2%	5,29
Totale	**23.254**	**100%**		**22.837**	**100%**	

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Tavola 16 - Paesi di destinazione dei progetti di IDE *greenfield*[1]

Valori degli anni 2019, 2024 e differenza in punti percentuali

	2019		2024		Differenza in p.p.
Paesi di destinazione	Progetti	Quota % sul totale	Progetti	Quota % sul totale	
Stati Uniti	5.454	23,5%	5.863	25,7%	2,2
Emirati Arabi Uniti	462	2,0%	1.368	6,0%	4,0
Regno Unito	1.627	7,0%	1.194	5,2%	-1,8
India	734	3,2%	1.081	4,7%	1,6
Germania	1.361	5,9%	911	4,0%	-1,9
Spagna	854	3,7%	857	3,8%	0,1
Canada	412	1,8%	604	2,6%	0,9
Messico	652	2,8%	527	2,3%	-0,5
Francia	881	3,8%	523	2,3%	-1,5
Cina	894	3,8%	501	2,2%	-1,7
Resto del mondo	9.923	42,7%	9.408	41,2%	-1,5
Totale	**23.254**	**100%**	**22.837**	**100%**	

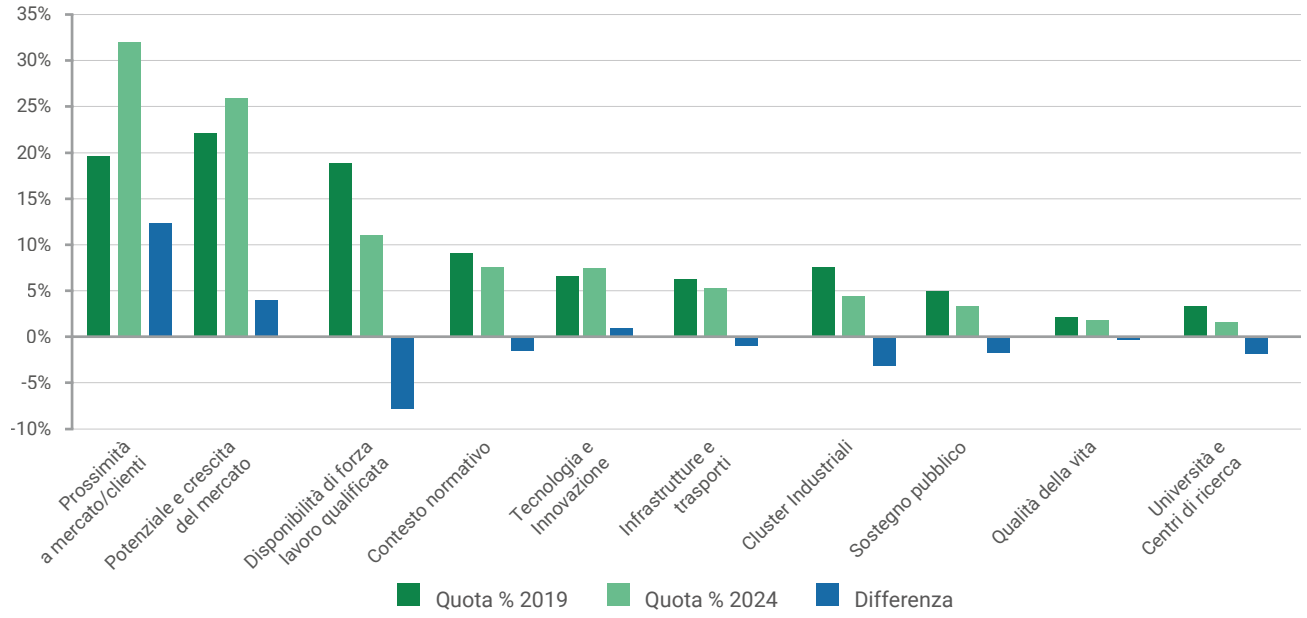
[1]Primi dieci paesi per destinazione dei progetti nel 2024

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

A livello di aree e paesi di destinazione le differenze sono altrettanto interessanti. Si assiste a una diminuzione della quota di progetti diretti in Europa occidentale (-4,95 p.p.) e a un aumento della stessa relativa all'America settentrionale (+3,09 p.p.).

Da sottolineare poi l'aumento degli Stati Uniti (+2,2 p.p.) e dell'India (+1,6 p.p., da 734 a 1.081 progetti). Di conseguenza, molte delle principali aree di destinazione nel 2019 hanno visto decrescere la propria quota (e il numero di progetti); è il caso dei Paesi europei emergenti, di America latina e Caraibi e dell'Africa.

Figura 10 - Motivazioni degli IDE: quota percentuale 2024, 2019 e differenza[1]



[1]Motivazioni ordinate dalla più rappresentata alla meno rappresentata, nel 2024

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati fDi Markets

Dalle principali variazioni delle motivazioni che hanno spinto a effettuare i progetti d'investimento si deduce una crescente importanza attribuita alla prossimità al mercato e ai clienti, a fronte di una minor rilevanza della disponibilità di forza lavoro qualificata.

Si può supporre che questa tendenza sia stata almeno in parte alimentata dall'interruzione delle catene globali del valore durante la pandemia, evidenziando la dipendenza delle imprese da fornitori e mercati internazionali. Ciò potrebbe aver portato molte aziende a ripensare le proprie strategie, puntando su una maggiore regionalizzazione delle catene di approvvigionamento, al fine di ridurre il rischio di future interruzioni.

Va precisato infine che il numero di progetti per i quali è stata fornita una motivazione è aumentato da 3.926 unità (circa il 17% del totale) a 9.077 (quasi il 40%).

⊕ APPROFONDIMENTO

Materie Prime Critiche: concentrazione di mercato e flussi commerciali

di Carmine Antonio Campanelli (Agenzia ICE), con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze)

Definizioni e impieghi industriali delle materie prime critiche e strategiche

Le MPC (Materie Prime Critiche) sono di grande importanza economica per la competitività dell'industria europea. Spesso, tuttavia, tali materie dipendono da forniture concentrate in pochi paesi, a volte politicamente instabili o economicamente ostili: pertanto, in un contesto come quello attuale, caratterizzato da tensioni geo-politiche crescenti, da una transizione tecnologica e da una competizione internazionale per il controllo delle risorse, l'accesso alle MPC è diventato un tema centrale nelle politiche economiche e industriali.

L'Unione Europea ha sviluppato a partire dal 2008 un quadro normativo specifico, recentemente aggiornato con l'adozione nel 2024 del *Critical Raw Materials Act*[1], che mira: ad aumentare e diversificare l'approvvigionamento di materie prime critiche; a rafforzare la circolarità, compreso il riciclo; a sostenere la ricerca e l'innovazione in materia di efficienza delle risorse e sviluppo di sostituti. Queste norme sono tese a rafforzare l'autonomia strategica dell'Europa.

Questo approfondimento si pone l'obiettivo di esaminare, alla luce delle più recenti evoluzioni normative, e in particolare del Regolamento (UE) 2024/1252, il quadro economico e commerciale internazionale relativo alle MPC e alle MPCS (Materie Prime Critiche Strategiche), con particolare attenzione alle dinamiche di approvvigionamento, alle dipendenze strategiche dell'Unione Europea e ai rischi legati alla concentrazione geografica dell'offerta.

Riserve e produzione mondiale

L'intensificarsi delle politiche per la decarbonizzazione e per la transizione energetica ha determinato un'accelerazione della domanda globale di materie prime critiche e ha portato a focalizzare l'attenzione sulla localizzazione, l'accessibilità e la concentrazione geografica delle riserve.

[1] Il Regolamento (UE) n. 1252/2024, entrato in vigore il 23 maggio 2024, classifica una materia prima come critica quando soddisfa due condizioni: l'elevata rilevanza economica per la competitività dell'industria europea e, simultaneamente, un potenziale rischio di approvvigionamento. Istituisce, inoltre, il quadro normativo europeo per garantire un accesso sicuro, sostenibile e competitivo alle materie prime critiche (MPC) e strategiche (MPCS), considerati cruciali per la transizione verde, la digitalizzazione e la sicurezza industriale dell'UE. Gli obiettivi principali (da raggiungere entro il 2030) stabiliscono, sinteticamente, quanto segue:

- il 10 per cento delle forniture UE deve essere coperto dall'estrazione interna;
- il 40 per cento deve essere coperto dalla trasformazione (lavorazione/raffinazione) interna;
- il 15 per cento deve essere coperto dal riciclo domestico;
- la dipendenza da un singolo partner non deve eccedere il 65% per ogni materia prima strategica.

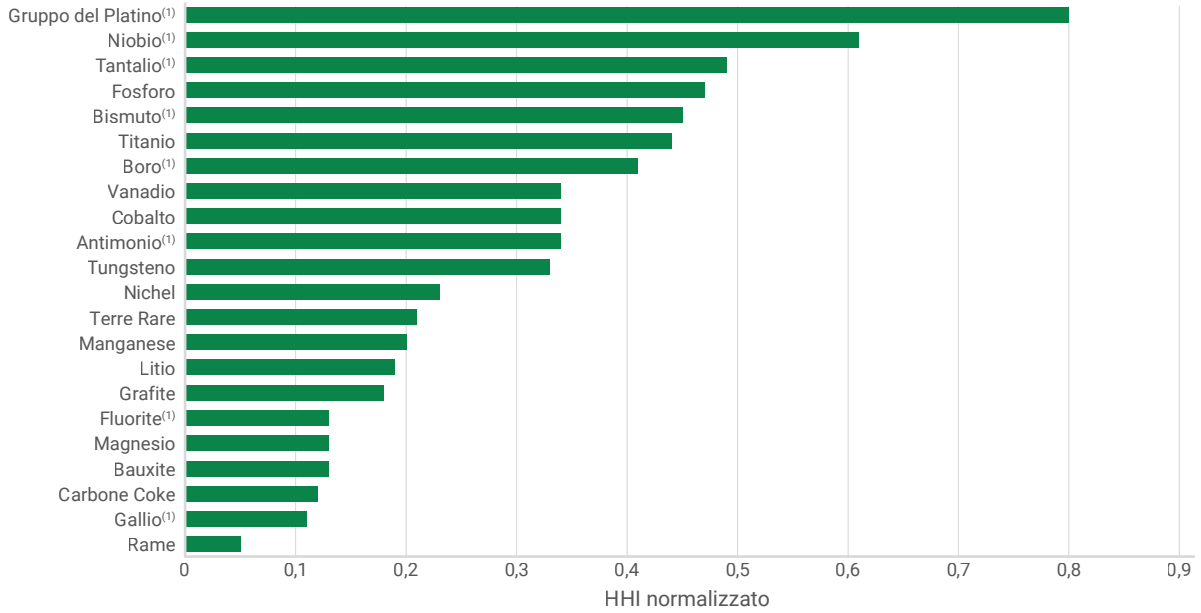
Si veda: Regolamento (UE) 11 aprile 2024 n. 1252/2024, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202401252.

La Figura 1 e la Tavola 2 in appendice evidenziano una marcata concentrazione geografica delle riserve per molte materie prime critiche, con alcuni paesi che detengono quote decisamente elevate. Il Sudafrica, ad esempio, controlla l'89 per cento delle riserve mondiali di metalli del gruppo del platino. Analogamente, il Brasile domina le riserve di niobio (75%) e l'Australia quelle di tantalio (54%) e vanadio (45%); la Cina, invece, riveste un ruolo cruciale in metalli come l'antimonio (54%) e le terre rare (40%).

Alcune materie prime critiche come il rame sono tuttavia meno concentrate (Cile, Perù e Australia coprono il 41% delle riserve). Per tredici materie prime critiche la Cina risulta tra i primi tre detentori di riserve a livello globale, con quote superiori al 50 per cento nel caso di antimonio (54%), bismuto (65%), tungsteno (52%).

L'indice HHI (*Herfindahl-Hirschman Index*)[2] applicato alle quote delle riserve globali conferma la marcata concentrazione per la maggior parte delle MPC, sottolineando la vulnerabilità strutturale delle catene di approvvigionamento e la dipendenza da un numero ristretto di paesi fornitori. I metalli del gruppo platino e niobio sono caratterizzati da un'elevata concentrazione, il che suggerisce che siano scambiati in un mercato monopolistico. Tantalio, vanadio, titanio metallico, bismuto, fosforo presentano una concentrazione medio-alta.

Figura 1 - Concentrazione delle riserve di materie prime critiche e strategiche, anno 2023



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Global Change Data Lab e (1) su RMIS. Commissione Europea, anni 2021-2022.

Anche la produzione di materie prime critiche, come le riserve, risulta altamente concentrata [Figura 2; Tavola 2] per 13 materie prime critiche su 17: i primi tre paesi produttori detengono complessivamente oltre il 90 per cento della produzione mondiale. Tale con-

[2] L'indice di concentrazione HHI (*Herfindahl–Hirschman Index*), calcolato sommando i quadrati delle quote di mercato di tutti i paesi produttori, va interpretato nel modo seguente:

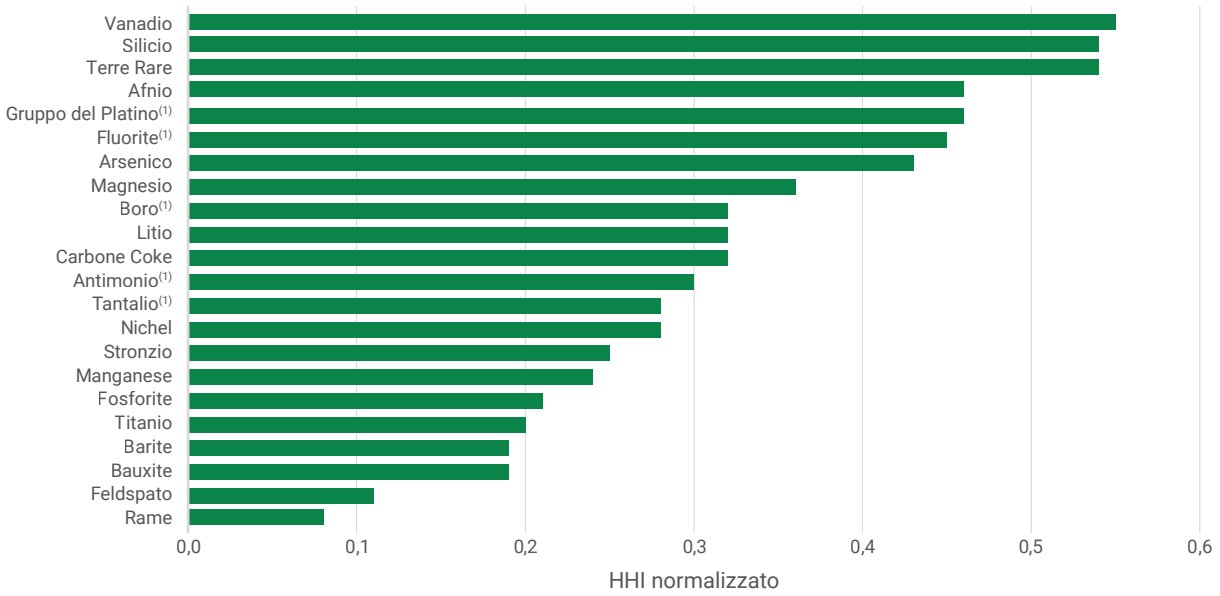
- HHI > 0,25 = alta concentrazione (mercato dominato da pochi attori);
- 0,15 < HHI < 0,25 = concentrazione moderata;
- HHI < 0,15 = mercato competitivo e diversificato.

figurazione riflette un mercato poco concorrenziale, che potrebbe esporre i paesi maggiormente dipendenti dalle forniture di tali minerali a dinamiche speculative sui prezzi e a un uso delle materie prime critiche come leva geo-politica nelle relazioni internazionali.

La Cina ha consolidato la sua posizione dominante nel mercato globale delle materie prime critiche, con oltre il 50 per cento della produzione mondiale in ciascuna delle 34 MPC analizzate. Inoltre, ha sviluppato una solida capacità di importare materie prime critiche, di processarle e, successivamente, di riesportare semilavorati e prodotti finiti verso mercati che non dispongono di infrastrutture di raffinazione adeguate. Ad esempio, nel caso del litio, se le maggiori riserve si concentrano nel cosiddetto *triangolo del litio latino-americano* (Argentina, Bolivia, Cile) e la produzione di litio primario è soprattutto in Australia, la raffinazione è invece ampiamente dominata da operatori cinesi.

L'Unione Europea detiene una quota di mercato significativamente inferiore a quella della Cina, al di sotto del 7 per cento per ogni singola MPC.[3]

Figura 2 - Concentrazione della produzione di materie prime critiche e strategiche, anno 2023[(2)]



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Global Change Data Lab e [(1)] su RMIS. Commissione Europea, anni 2021-2022.

[(2)] I dati relativi alla produzione di afnio, gallio, germanio, fosforo, scandio e silicio sono – per loro natura - associati solo ai processi di raffinazione, mentre nel caso delle altre materie prime i dati si riferiscono alla fase di estrazione (*primary production*).

Alcuni paesi si distinguono per una specializzazione produttiva in specifiche materie prime critiche: il Brasile, ad esempio, copre il 90 per cento della produzione mondiale di niobio; la Repubblica Democratica del Congo detiene il 74 per cento della produzione di cobalto; il Sudafrica è leader nella produzione dei metalli del gruppo del platino e gli Stati Uniti lo sono per la produzione di berillio e di elio.

[3] L'UE importa dalla Cina il 100 per cento delle terre rare pesanti, il 97 per cento del magnesio, l'85 per cento delle terre rare leggere, il 71 per cento del gallio, il 67 per cento dello scandio, il 65 per cento del bismuto, il 62 per cento del vanadio, il 45 per cento del germanio e della barite, il 40 per cento della grafite naturale e il 32 per cento del tungsteno. Dalla Turchia l'Unione importa il 99 per cento del boro, dal Brasile il 92 per cento del niobio e dal Cile il il 79 per cento del litio. Si veda l'approfondimento del sito del Consiglio dell'UE e del Consiglio Europeo *Un regolamento dell'UE sulle materie prime critiche per il futuro delle catene di approvvigionamento dell'UE*, disponibile in: www.consilium.europa.eu/it/infographics/critical-raw-materials/ [consultato il 2 luglio 2025].

Gli scambi internazionali di materie prime critiche

Gli scambi commerciali di materie prime critiche e strategiche evidenziano un elevato grado di concentrazione geografica, sia dal lato dell'offerta sia da quello della domanda mondiale. Nel 2024 la domanda globale è stata trainata in larga misura dalle economie asiatiche: Cina, Giappone, Corea del Sud e India hanno importato, infatti, oltre la metà delle forniture globali (55,7%).

La Cina, in particolare, si è confermata come importatore netto di MPC, registrando un disavanzo commerciale di circa 190 miliardi di euro a fronte dei circa 58 miliardi del 2014. In termini di offerta di MPC, l'Australia è leader globale con una quota dell'11,8 per cento (nel 2024), seguita dal Cile (8,6%) e dalla Russia (6,1%). L'Australia detiene il ruolo di esportatore netto a livello mondiale (nel 2024 ha registrato un avanzo commerciale di circa 66 miliardi di euro, più del doppio rispetto al 2014). I mercati UE rappresentano il 10,9 per cento dei flussi export e il 19 per cento delle importazioni globali di MPC, con un disavanzo commerciale stimato in circa 43 miliardi di euro [Figura 3]. Tale squilibrio colloca l'UE tra le aree con il maggiore fabbisogno netto, insieme alla Cina, che tuttavia ha una maggiore capacità di raffinazione e riesportazione.

Nel periodo 2014-2024, l'UE, insieme a Cina, Corea del Sud e Giappone, ha contribuito in misura significativa all'incremento della domanda globale di MPC, riflettendo la crescente necessità delle stesse nei comparti ad alta intensità tecnologica (transizione energetica, digitalizzazione e rafforzamento dell'industria europea della difesa).

La concentrazione negli scambi delle materie prime critiche

Le Figure 1 e 2 nell'appendice di questo approfondimento riportano per ciascuna delle 32 materie prime critiche[4] le quote dei primi tre paesi esportatori e importatori.

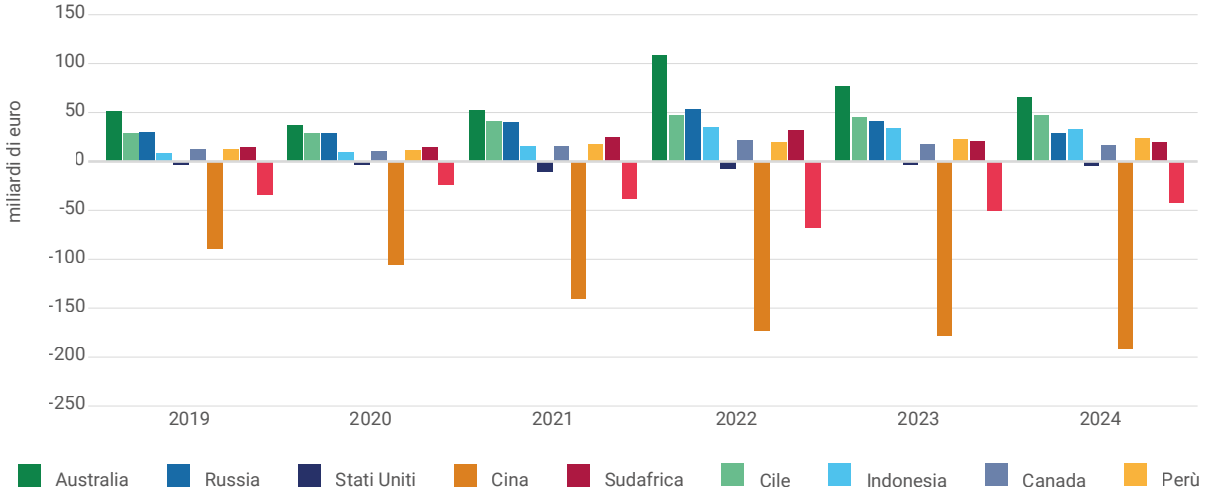
Nel caso di berillio, litio, terre rare, afnio, cobalto, nichel e rame, oltre il 60 per cento della domanda proviene da tre paesi; per germanio, fluorite e vanadio, invece, i primi tre paesi importatori pesano tra il 10 per cento e il 40 per cento. La Cina risulta essere tra i primi tre acquirenti per ben 20 materie prime critiche, e in vari casi la sua quota sull'import mondiale supera il 50 per cento (terre rare, afnio, cobalto, nichel e rame).

In particolare, nel caso del berillio, la Cina assorbe oltre l'80 per cento delle importazioni globali, assumendo una posizione dominante lungo tutta la catena del valore. Le leghe a base di berillio, in virtù della loro elevata conducibilità termica ed elettrica e del loro ottimo rapporto resistenza/peso, sono considerate componenti fondamentali in comparti ad alta intensità tecnologica, tra cui l'industria aerospaziale (sistemi ottici avanzati, componenti per satelliti e telescopi) e il settore nucleare (apparecchiature per reattori a fusione). Un'analoga situazione si registra per l'afnio, elemento di rilevanza strategica per il comparto nucleare, del quale la Cina controlla circa il 60 per cento della domanda mondiale.

Dal lato dell'export, la concentrazione più marcata si registra per berillio, litio, niobio, stronzio, fosforo e magnesio, per i quali i primi tre esportatori mondiali controllano complessivamente oltre l'80 per cento delle esportazioni globali. Considerata l'elevata concentrazione dal lato dell'offerta, ne derivano rischi di volatilità dei prezzi e, per i paesi importatori, una vulnerabilità strategica dovuta alla dipendenza da un numero ristretto di fornitori.

[4] I flussi commerciali dello scandio non sono distinguibili nei dati statistici internazionali, poiché inclusi in codici doganali (HS) aggregati con altri elementi delle terre rare, senza un dettaglio specifico. I dati sul commercio globale di gallio e composti ricchi di gallio non sono disponibili separatamente nelle statistiche internazionali, poiché il gallio non lavorato e le polveri di gallio sono classificati nel codice doganale HS 811292 insieme a molti altri metalli.

Figura 3 - Bilancia commerciale dei principali esportatori e importatori di MPC, 2019-2024



Fonte: Elaborazione ICE su dati TDM

Posizione nella catena del valore

Un aspetto rilevante per l'analisi economica e strategica delle materie prime critiche riguarda la ripartizione degli scambi internazionali tra risorse primarie e prodotti trasformati. I flussi commerciali dei primi cinque paesi importatori ed esportatori di MPC evidenziano infatti significative asimmetrie nella posizione lungo la catena del valore, strettamente correlate al grado di sviluppo delle infrastrutture di raffinazione e lavorazione industriale.

In particolare, si osserva che alcuni fra i paesi economicamente più avanzati – come, ad esempio, Stati Uniti, Italia, Francia, Paesi Bassi e Regno Unito – importano in misura prevalente materie prime già raffinate, con una quota oltre il 70 per cento del totale. Tale tendenza riflette una specializzazione nei segmenti a valle della catena del valore (produzione avanzata, assemblaggio, ricerca e sviluppo) a fronte di una dipendenza strutturale dalle capacità di raffinazione esterne, concentrate soprattutto presso i partner asiatici (come ad esempio Cina, Vietnam, Malesia).

Nel caso di altri paesi – come Giappone, Corea del Sud e Cina – gli approvvigionamenti di MPC consistono invece prevalentemente in risorse primarie. La Cina e il Giappone sono tra le poche economie che importano prevalentemente risorse primarie, con quote rispettive del 61,2 e 50,1 per cento. L'analisi dei principali paesi esportatori di MPC evidenzia una differenziazione del grado di integrazione verticale lungo la catena del valore. Norvegia, Giappone, Regno Unito, Germania, India e Cina si caratterizzano per una struttura di esportazione fortemente orientata verso prodotti raffinati (e quindi a elevato grado di trasformazione), riflettendo una presenza consolidata di comparti industriali specializzati nella lavorazione, raffinazione e valorizzazione tecnologica delle risorse.

Al contrario, altre economie a forte capacità estrattiva (in particolare Australia, Mongolia, Colombia e Perù) risultano specializzate quasi esclusivamente nell'esportazione di materie prime grezze o semilavorate, posizionandosi quindi nelle fasi *upstream* delle CGV, non generando di conseguenza un contenuto tecnologico e industriale particolarmente rilevante.

APPENDICE

Tavola 1 - Materie prime critiche: principali paesi per riserve

Classifica in base alla somma delle quote %

MPC	PRIMO	Quota %	SECONDO	Quota %	TERZO	Quota %	HHI Index
Gruppo del platino	Sudafrica	89%	Russia	8%	Stati Uniti	1%	0,80
Niobio(1)	Brasile	75%	Canada	13%	Cina	6%	0,61
Tantalio(1)	Australia	54%	Brasile	37%	Zimbabwe	3%	0,49
Vanadio	Australia	45%	Russia	26%	Cina	23%	0,34
Titanio	Australia	64%	India	13%	Sudafrica	11%	0,44
Boro(1)	Turchia	62%	Stati Uniti	11%	Russia	11%	0,41
Antimonio(1)	Cina	54%	Stati Uniti	21%	Sudafrica	8%	0,34
Bismuto(1)	Cina	65%	Vietnam	14%	Messico	3%	0,45
Fosforo	Marocco	68%	Cina	5%	Egitto	4%	0,47
Cobalto	R.D. Congo	55%	Australia	15%	Indonesia	5%	0,34
Tungsteno	Cina	52%	Australia	13%	Russia	9%	0,33
Manganese	Sudafrica	32%	Australia	26%	Cina	15%	0,20
Nichel	Indonesia	42%	Australia	18%	Brasile	12%	0,23
Terre rare	Cina	40%	Vietnam	20%	Brasile	9%	0,21
Litio	Cile	33%	Australia	22%	Argentina	13%	0,19
Titanio metallico	Cina	30%	Australia	26%	India	12%	0,18
Fluorite(1)	Messico	24%	Cina	24%	Sudafrica	15%	0,13
Grafite	Cina	28%	Brasile	26%	Mozambico	9%	0,18
Gallio(1)	Guinea	23%	Vietnam	18%	Australia	18%	0,11
Carbon coke	Australia	23%	Stati Uniti	19%	Cina	15%	0,12
Bauxite/alluminio	Guinea	25%	Vietnam	19%	Australia	12%	0,13
Magnesio metallico/magnesite	Russia	34%	Cina	9%	Slovacchia	5%	0,13
Rame	Cile	19%	Perù	12%	Australia	10%	0,05

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Global Change Data Lab e (1) su RMIS. Commissione Europea, anni 2021-2022.

Tavola 2 - Materie prime critiche: principali paesi per produzione

Classifica in base alla somma delle quote %

MPC	PRIMO	Quota %	SECONDO %	Quota %	TERZO	Quota %	HHI Index
Scandio(1)	Cina	62%	Giappone	31%	Russia	7%	0,49
Afnio(1)	Francia	50%	Stati Uniti	46%	Cina	3%	0,46
Gallio(1)	Cina	95%	Russia	3%	Giappone	1%	0,91
Niobio	Brasile	90%	Canada	8%	R.D.Congo	1%	0,82
Arsenico(1)	Perù	45%	Cina	43%	Marocco	10%	0,43
Vanadio	Cina	68%	Russia	20%	Sudafrica	9%	0,55
Bismuto(1)	Cina	75%	Vietnam	19%	Kazakistan	2%	0,59
Fosforo(1)	Cina	75%	Stati Uniti	10%	Vietnam	9%	0,57
Germanio(1)	Cina	74%	Canada	16%	Belgio	3%	0,58
Stronzio	Iran	38%	Spagna	38%	Cina	15%	0,25
Terre rare	Cina	69%	Stati Uniti	12%	Myanmar	11%	0,54
Elio	Stati Uniti	46%	Qatar	39%	Algeria	6%	0,39
Litio	Australia	48%	Cile	24%	Cina	18%	0,32
Grafite	Cina	77%	Madagascar	6%	Mozambico	6%	0,60
Gruppo del platino(1)	Sudafrica	60%	Russia	23%	Zimbabwe	6%	0,46
Tungsteno	Cina	81%	Vietnam	4%	Russia	3%	0,68
Fluorite	Cina	65%	Messico	11%	Mongolia	11%	0,45
Cobalto	R.D. Congo	74%	Indonesia	7%	Russia	4%	0,59
Silicio metallico(1)	Cina	73%	Norvegia	6%	Brasile	6%	0,54
Antimonio	Cina	48%	Tajikistan	25%	Turchia	7%	0,30
Berillio	Stati Uniti	58%	Cina	22%	Brasile	1%	0,41
Carbon coke(1)	Cina	54%	Australia	16%	Russia	9%	0,32
Tantalio	R.D.Congo	41%	Rwanda	22%	Brasile	15%	0,28
Boro(1)	Turchia	52%	Stati Uniti	18%	Cile	7%	0,32
Magnesio metallico(1)	Cina	59%	Turchia	8%	Brasile	8%	0,36
Manganese	Sudafrica	36%	Gabon	23%	Australia	15%	0,25
Titanio metallico rutile	Australia	36%	Sierra Leone	20%	Sudafrica	18%	0,20
Bauxite	Australia	25%	Guinea	24%	Cina	23%	0,19
Barite	India	32%	Cina	22%	Marocco	14%	0,16
Nichel	Indonesia	50%	Filippine	11%	Nuova Caledonia	6%	0,28
Titanio metallico	Cina	36%	Mozambico	19%	Sudafrica	12%	0,18
Fosforite	Cina	40%	Marocco	16%	Stati Uniti	9%	0,21
Feldspato	Turchia	23%	India	19%	Cina	9%	0,11
Rame	Cile	23%	Perù	12%	R.D.Congo	11%	0,08

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Global Change Data Lab e (1) su RMIS. Commissione Europea, anni 2021-2022.

Tavola 3 - Materie prime critiche: principali paesi esportatori, anno 2024

Classifica in base ai valori

PAESI	valori in mln €	peso% MPC primarie	peso% MPC raffinate	Totale
Australia	67.313	89,1%	10,9%	100%
Cile	48.758	57,5%	42,5%	100%
Russia	34.440	51,8%	48,4%	100%
Indonesia	38.758	55,1%	44,9%	100%
Stati Uniti	29.567	54,6%	45,4%	100%
Canada	23.542	49,7%	50,2%	100%
Cina	22.059	7,1%	92,9%	100%
Perù	24.616	88,4%	11,6%	100%
Sudafrica	20.681	52,4%	47,6%	100%
Paesi Bassi	16.325	17,9%	82,1%	100%
TOTALE	**568.341**	**47,3%**	**52,7%**	**100%**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati TDM

Tavola 4 - Materie prime critiche: principali paesi importatori, anno 2024

Classifica in base ai valori

PAESI	valori in mln €	peso% MPC primarie	peso% MPC raffinate	Totale
Cina	213.598	61,8%	38,2%	100%
Giappone	55.693	74,7%	25,3%	100%
Corea del Sud	33.136	60,8%	39,2%	100%
Stati Uniti	33.907	5,9%	94,1%	100%
Germania	25.519	31,4%	68,6%	100%
India	21.665	34,0%	66,0%	100%
Paesi Bassi	16.821	22,3%	77,7%	100%
Taiwan	16.900	50,0%	50,0%	100%
Italia	12.671	8,8%	91,2%	100%
Turchia	12.855	36,8%	63,2%	100%
TOTALE	**581.471**	**47,4%**	**52,6%**	**100%**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati TDM

Tavola 5 - Principali esportatori di MPC, 2019-2024

Valori in milioni di €

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	tca 2024/2014
Australia	52.240	37.907	54.281	110.244	77.841	67.313	5,9%
Cile	30.166	29.627	42.805	49.677	47.139	48.758	5,8%
Russia	32.594	30.750	44.911	59.034	45.784	34.440	5,5%
Indonesia	11.394	12.114	20.167	41.265	39.156	38.758	14,2%
Stati Uniti	21.199	20.513	27.785	38.435	31.992	29.567	5,2%
Canada	16.765	15.083	21.222	30.558	25.478	23.542	4,4%
Cina	14.409	10.544	17.155	27.497	23.671	22.059	5,5%
Perù	12.768	12.396	18.305	20.474	22.547	24.616	13,0%
Sudafrica	15.397	15.334	25.474	33.020	22.163	20.681	6,8%
Paesi Bassi	12.499	9.395	15.661	25.564	17.346	16.325	4,1%
TOTALE	**370.510**	**350.177**	**507.587**	**718.124**	**588.679**	**568.341**	**7,1%**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati TDM

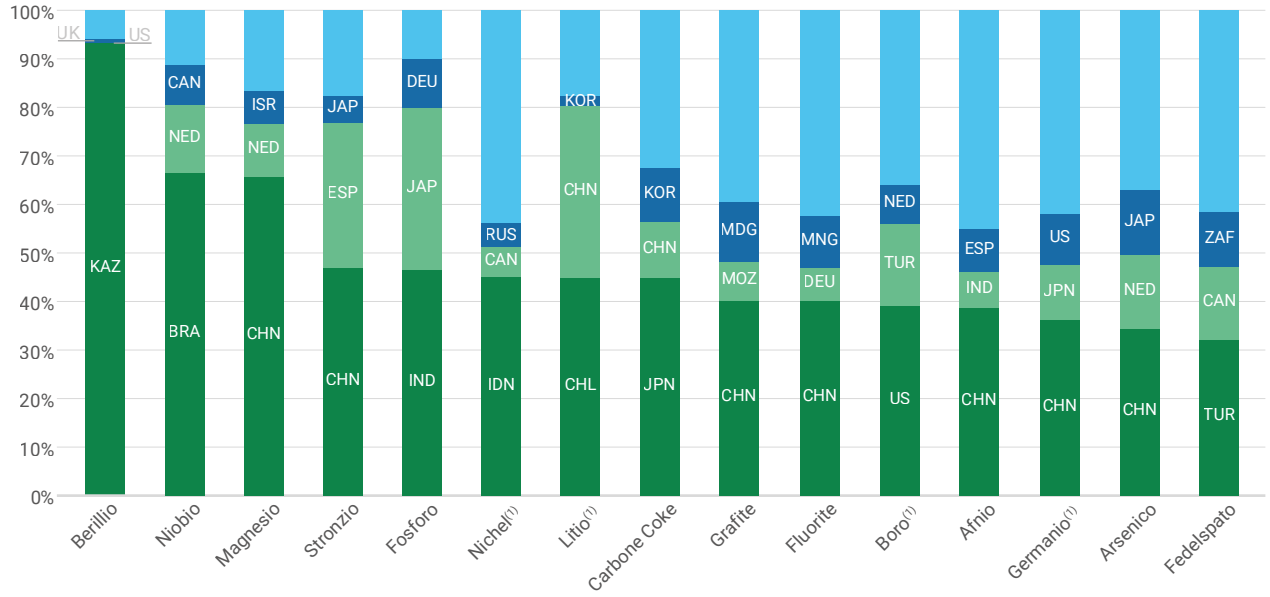
Tavola 6 - Principali importatori di MPC, 2019-2024

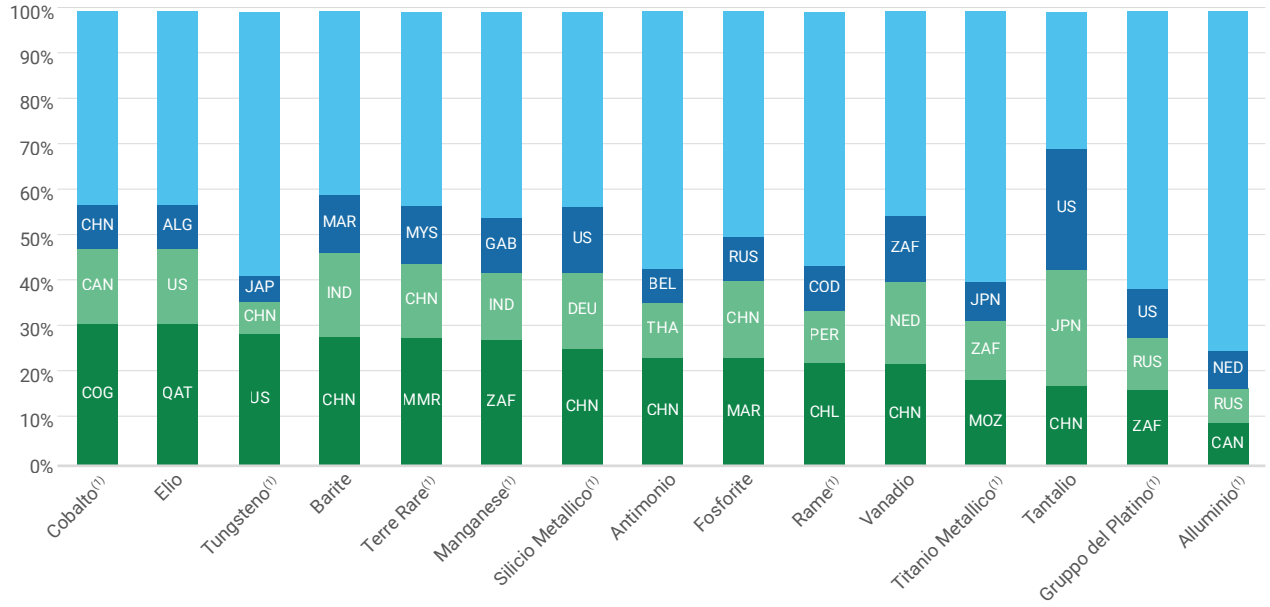
Valori in milioni di €

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	tca 2024/2014
Cina	103.754	116.484	157.262	200.777	201.844	213.598	11,8%
Giappone	43.131	37.133	53.090	94.419	67.952	55.693	4,7%
Corea del Sud	24.850	20.658	31.471	53.475	43.631	33.136	5,3%
Stati Uniti	25.308	23.653	38.635	46.439	35.243	33.907	5,4%
Germania	21.320	20.636	29.843	42.738	29.173	25.519	2,5%
India	12.206	10.303	15.788	24.377	20.430	21.665	6,6%
Paesi Bassi	12.433	9.461	15.052	21.749	18.823	16.821	3,4%
Taiwan	12.050	10.164	15.435	23.666	16.931	16.900	5,0%
Italia	9.716	8.596	14.380	20.547	14.356	12.671	3,5%
Turchia	8.242	7.184	11.923	18.203	13.860	12.855	8,8%
TOTALE	**379.297**	**361.659**	**519.664**	**729.439**	**603.695**	**581.471**	**7,0%**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati TDM

Figura 1 - Quota % dei primi 3 esportatori mondiali per singola MPC, anno 2024

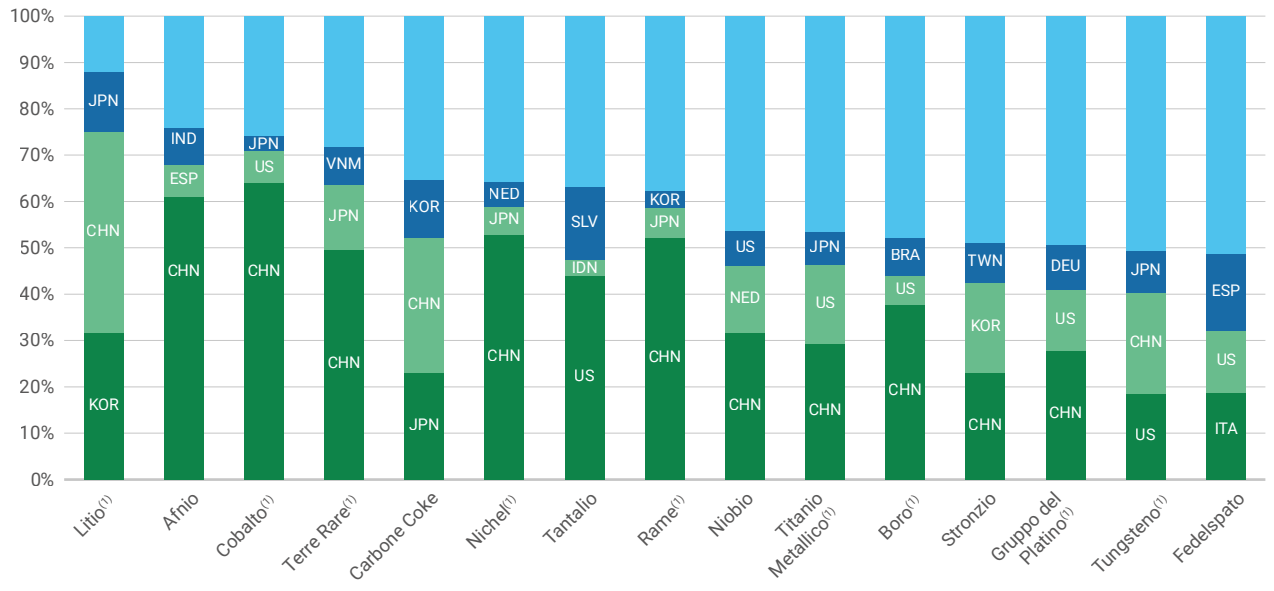


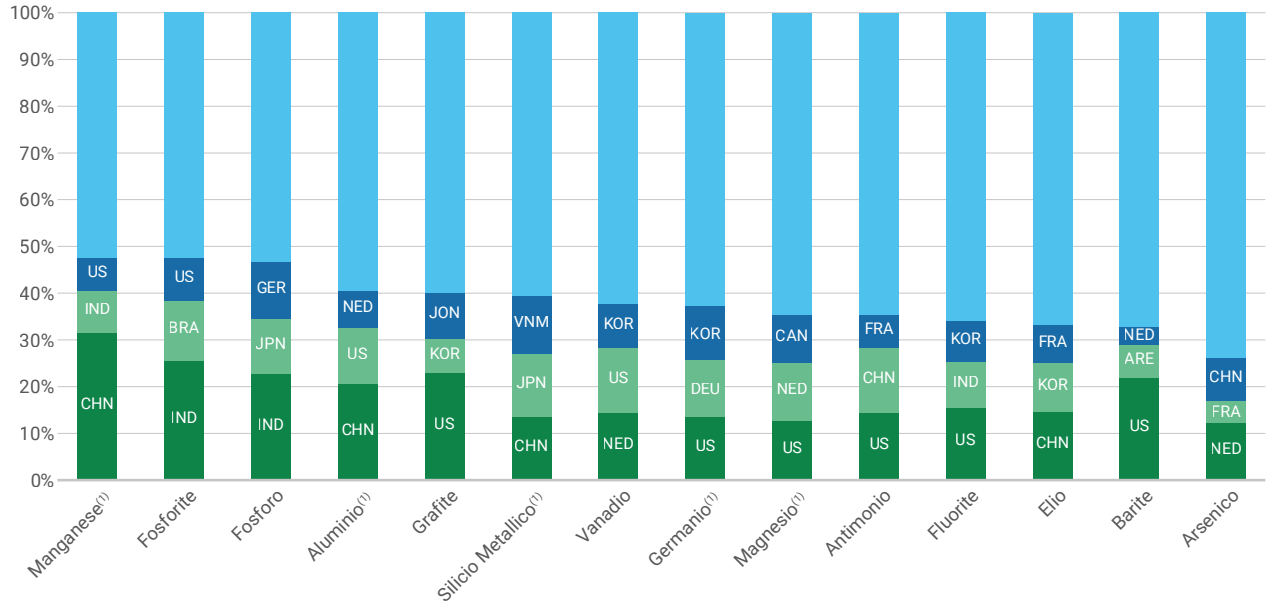


(1) MPCS (Materie Prime Critiche Strategiche)

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati TDM

Figura 2 - Quota % dei primi 3 importatori mondiali per singola MPC , anno 2024





(1) MPCS (Materie Prime Critiche Strategiche)

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati TDM

⊕ APPROFONDIMENTO

La nuova politica commerciale statunitense[1]

di Luca De Benedictis (Universitas Mercatorum)

Gli annunci si susseguono. Possono variare le cifre percentuali – di solito, multipli di cinque – i paesi su cui verranno imposti o i settori di applicazione, anche i tempi di adozione. Poi si attiva la diplomazia bilaterale, si fissano scadenze negoziali, si dichiarano possibili ritorsioni. Il termine che scatena questo vortice di dichiarazioni sulla politica commerciale è *dazi*. Il termine con cui si traduce dall'inglese all'italiano *tariffs*: lo strumento di politica commerciale più tradizionale, tanto da essere incluso nel nome dell'accordo multilaterale che a partire dal 1947 ne voleva ridurre progressivamente l'uso, il GATT, il *General Agreement on Tariffs and Trade*.

L'amministrazione statunitense del Presidente Donald Trump ne fa, anche nel suo secondo mandato, lo strumento cardine per l'ottenimento di una lunga lista di obiettivi, già anticipati durante la campagna elettorale del 2024. L'adozione sistematica di dazi generalizzati dovrebbe servire, in ordine sparso, a colmare il deficit commerciale statunitense, a riportare in patria gli investimenti diretti all'estero delle imprese statunitensi, a fornire incentivi alle imprese estere per localizzare le produzioni negli Stati Uniti; servirebbe a rafforzare il ruolo del dollaro come valuta-veicolo internazionale, a spostare il finanziamento del deficit pubblico statunitense dalla tassazione sul reddito e la ricchezza a quella delle importazioni; servirebbe anche a ridurre la distorsione nei prezzi dei beni di concorrenti esteri che usano in modo sistematico pratiche commerciali sleali, e sarebbe assai funzionale a una strategia negoziale che vede nella minaccia preventiva la premessa per un accordo vantaggioso.

Dietro tutti questi singoli obiettivi vi è la convinzione, che non attiene solo all'economia ma che si estende alla dimensione geo-politica e di sicurezza internazionale, che il declino della centralità statunitense nelle relazioni internazionali possa essere arrestato e invertito solo facendo pagare ad alleati e avversari il costo delle esternalità che gli Stati Uniti hanno fino a ora garantito sul piano della stabilità finanziaria, della sicurezza militare e della crescita economica globale. In questa visione del mondo, una versione attualizzata dello *Scontro delle civiltà*, è necessario che si abbandoni quella *empatia suicida* che permette agli altri stati, alleati e nemici, di approfittare della generosità delle società occidentali, degli Stati Uniti in particolare.

È chiaro che questa rivisitazione del *destino manifesto* degli Stati Uniti sul piano internazionale sposta necessariamente la discussione sui dazi di Trump dall'analisi della razionalità economica nell'uso della tassazione delle importazioni e delle sue possibili conseguenze a quella del ruolo storico degli Stati Uniti. Questo ha portato il prof. Richard Baldwin della IMD Business School di Losanna, nel suo volume *The Great Trade Hack,* a spiegare la politica commerciale di Donald Trump in base alla *grievance doctrine,* la dottrina della recriminazione, per cui gli Stati Uniti sarebbero stati una vittima del comportamento sleale altrui, su cui si vuole ottenere una rivalsa.

[1] L'autore di questo approfondimento su *La nuova politica commerciale statunitense* avrebbe dovuto essere Luca Salvatici, professore ordinario di Politica Economica presso l'Università Roma Tre, prematuramente scomparso prima che potesse completare questo compito. A lui, con cui la discussione e il confronto su questioni di politica commerciale sono durati per più di un trentennio, va il merito intellettuale di questo scritto.

Il ritorno del protezionismo?

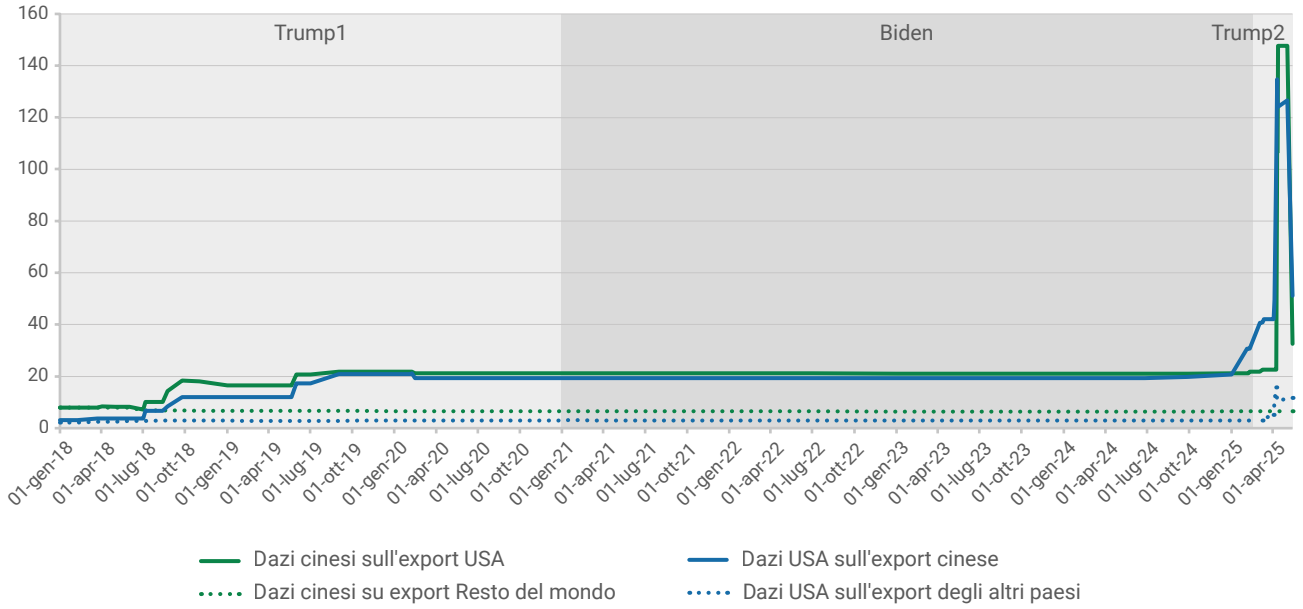
I dazi sono quindi, per Donald Trump, uno strumento per riequilibrare le cose, per riportare gli Stati Uniti alla loro dimensione economico-politica *naturale*. E alle promesse della campagna elettorale sono seguiti i fatti della politica commerciale.

Il 20 gennaio 2025, all'insediarsi della seconda amministrazione Trump, viene pubblicato il documento ufficiale della Casa Bianca *America First Trade Policy,* in cui si riafferma la linea di politica commerciale della prima amministrazione Trump.

Nel documento si anticipano le azioni che verranno intraprese nei mesi successivi e si dà mandato al Segretario del Commercio, in accordo con il Segretario del Tesoro, di esaminare le cause del deficit commerciale nell'interscambio di beni e di ipotizzare l'adozione di dazi che ne determinino un riequilibrio. La terza sezione del documento riguarda interamente la Cina, ed è nei confronti della Cina che il 4 febbraio 2025 si adottano i primi dazi generalizzati del 10 per cento, in base all'IEEPA (*International Emergency Economic Powers Act*), i quali vengono ad aggiungersi al preesistente dazio medio ad valorem del 20,8 per cento.

Figura 1 – Dazi medi degli Stati Uniti e della Cina, imposte reciprocamente e al resto del mondo

Valori percentuali



Fonte: Peterson Institute of International Economics (PIIE), disponibile in: www.piie.com/research/piie-charts/2019/us-china-trade-war-tariffs-date-chart [consultato il 4 luglio 2025].

Infatti, come si può vedere dalla figura prodotta dal Peterson Institute of International Economics (PIIE), anche durante l'amministrazione di Joe Biden la politica commerciale statunitense nei confronti della Cina aveva mantenuto il suo carattere protezionistico.

Non si può dunque dire che le scelte della seconda amministrazione Trump abbiano riportato in auge il protezionismo. Questo era già ben presente, non lo si chiamava in causa come soluzione per i problemi economico-sociali interni agli Stati Uniti, ma era divenuto da almeno otto anni una costante della politica commerciale statunitense. Così come non era variata la posizione di sospetto nei confronti della gestione multilaterale dei conflitti commerciali attraverso il ruolo di regolamentazione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC).

L'iniziativa del 4 febbraio avvia la seconda guerra commerciale di Trump. Il 10 febbraio segue la reazione della Cina, che porta i dazi nei confronti dei prodotti statunitensi al 21,9 per cento. Il 4 marzo gli Stati Uniti annunciano un ulteriore 10 per cento nei confronti di tutti i prodotti cinesi, ricorrendo sempre allo IEEPA, e vengono annunciati anche dazi sui prodotti canadesi e messicani, non conformi all'Accordo commerciale USMCA. Il 10 marzo la Cina risponde in perfetta logica di *tit-for-tat*[2] con un annuncio di dazi al 145 per cento sui prodotti statunitensi. Il 12 marzo gli Stati Uniti annunciano, in base alla Sezione 232, dazi su acciaio, alluminio e prodotti derivati. Il 2 aprile, con una cerimonia alla Casa Bianca, viene celebrato il *Liberation Day*, con cui si annunciano in diretta televisiva mondiale i cosiddetti *dazi reciproci* verso la maggior parte dei paesi con cui gli Stati Uniti intrattengono un interscambio commerciale.

La formula con cui sono calcolati i dazi reciproci suscita molta discussione tra tecnici e in accademia, non essendo fondata su alcuna base economica. Il 3 aprile, sempre in base alla Sezione 232, vengono imposti dazi del 25 per cento sulle importazioni di automobili. Il 5 aprile vengono annunciati ulteriori dazi del 10 per cento sulle importazioni cinesi e, con eccezioni settoriali, ai sensi dell'IEEPA, anche sulla maggior parte dei paesi inclusi nella lista del *Liberation Day*. Dopo aver definito la condizione di deficit commerciale una emergenza nazionale, il 9 aprile vengono messi in atto dazi variabili dall'1 al 74 per cento su quasi tutti i paesi con surplus commerciale verso gli Stati Uniti ai sensi dell'IEEPA. Il dazio del 74 per cento sulle importazioni cinesi include un ulteriore 50 per cento come contromisura alla ritorsione annunciata il 10 marzo dalla Cina.

Il 10 aprile la Cina risponde ai dazi statunitensi imposti il 5 e il 9 aprile ai sensi dell'IEEPA, imponendo dazi dell'84 per cento; gli Stati Uniti eliminano i dazi del 9 aprile imposti ai paesi con surplus commerciale ai sensi dell'IEEPA, a eccezione della Cina, che subisce un ulteriore aumento del 41 per cento (portando il totale al 125%), con alcune eccezioni settoriali. L'11 aprile gli Stati Uniti rimuovono parte dei dazi aggiuntivi imposti ai sensi dell'IEEPA il 5, 9 e 10 aprile, esentando ulteriori prodotti contenenti semiconduttori. Il 12 aprile la Cina risponde ai dazi statunitensi del 10 aprile, portando i dazi ai livelli più recenti imposti dagli Stati Uniti, ovvero al 125 per cento. Il 3 maggio gli Stati Uniti impongono dazi del 25 per cento sui componenti del settore automobilistico ai sensi della Sezione 232. Il 14 maggio gli Stati Uniti riducono al 10 per cento, dal precedente 125 per cento, i dazi cumulativi imposti ai sensi dell'IEEPA su alcune importazioni dalla Cina (quelli del 5, 9 e 10 aprile); la Cina riduce anch'essa al 10 per cento, dal 125 per cento, i dazi cumulativi di ritorsione imposti il 10 e 12 aprile.

I dettagli di questa guerra commerciale mutano continuamente negli annunci e nelle ritrattazioni (ad esempio, persino il *factsheet* dell'Ufficio per il commercio del US Custom and Borders Protection è fermo al 2 maggio 2025 e non è stato aggiornato in base alla sequenza degli eventi[3]). In fondo, come ha finito per dichiarare in modo esplicito il presidente degli Stati Uniti, si tratta di portare avanti un negoziato commerciale attraverso la più efficace strategia di annunci e smentite. La finalità e il livello puntuale delle aliquote tariffarie non sono dichiarati (il che smentisce di per sé l'uso operativo di qualsiasi formula per il calcolo dei dazi da applicare), ma l'orientamento generale è ben chiaro: il libero scambio non è più l'obiettivo generale della politica commerciale e le istituzioni internazionali che lo promuovono non fanno gli interessi degli Stati Uniti e quindi vanno depotenziate finanziariamente e messe nell'impossibilità di operare.

Definire quest'ultima fase del conflitto commerciale come "ritorno al protezionismo" è dunque inappropriato, poiché sia l'adozione di politiche commerciali bilaterali che il regime commerciale che riduce il ruolo del multilateralismo sono ben presen-

[2] Il termine *tit-for-tat*, colpo su colpo, si riferisce a una strategia della teoria dei giochi che, nell'ambito della politica commerciale, si traduce in una reazione alle misure protezionistiche con analoghe misure protezionistiche.

[3] Si veda: www.cbp.gov/sites/default/files/2025-05/new_tariff_requirements_2025_factsheet_0_2_0.pdf [1° luglio 2025].

ti da almeno un lustro e ben prima dell'inizio del secondo mandato presidenziale di Donald Trump. Ma è certamente vero che il clima culturale che vedeva nella negoziazione garantita da regole multilaterali, basate sulla clausola della nazione più favorita e sul trattamento nazionale, il contesto primario di interlocuzione tra paesi, sembra arretrare ulteriormente. La visione del commercio internazionale come gioco a somma positiva in cui tutti i partecipanti possono migliorare il proprio beneficio assoluto rispetto a una situazione di minore apertura o, al limite, di autarchia è stata progressivamente sostituita da una visione opposta del commercio internazionale come gioco a somma zero, dove i guadagni dell'uno corrispondono alle perdite dell'altro.

Se lo schema con cui esaminare gli scambi internazionali è quello dei giochi non-cooperativi, allora il primo elemento ridondante è proprio il ruolo delle istituzioni internazionali che, come attore terzo, fanno da garante al raggiungimento e mantenimento di un equilibrio cooperativo tra le parti. L'amministrazione statunitense in modo sempre più deciso ha imputato all'OMC una mancanza di terzietà e l'ha accusata di non garantire i suoi interessi commerciali. La decisione di non indicare i giudici di nomina statunitense all'interno dell'Organo per la risoluzione delle dispute è stato l'atto tangibile della scelta di depotenziamento dell'OMC.

L'ulteriore conseguenza di tale visione è che il comportamento strategico diviene l'oggetto di attenzione e di discussione primario, a discapito dei principi generali, delle regole condivise e degli obiettivi globali, che avevano portato, alla fine della seconda guerra mondiale, alla creazione di un sistema di istituzioni internazionali che favorisse la cooperazione tra gli Stati e ne scoraggiasse i comportamenti *beggar-thy-neighbour.* Quindi, assume rilevanza, tra gli economisti ma anche tra gli analisti internazionali, definire la tipologia del gioco. Stabilire se si tratti di un dilemma del prigioniero, una caccia al cervo o un *chicken game*. Da qui gli aspetti più coloriti del dibattito, come la creazione dell'acronimo TACO (*Trump always chickens out*) per indicare la strategia negoziale degli Stati Uniti nella quale, come nel film *Gioventù Bruciata* dove nello scontro frontale tra macchine il *pollo* finisce all'ultimo momento per sterzare, all'atteggiamento minaccioso iniziale segue la frequente disposizione a cedere di fronte alla decisa minaccia altrui. Ma oltre al colore vi sono anche aspetti più sostanziali, come assumere come inevitabile che l'unica risposta possibile per la Cina, ma anche per l'Unione Europea, o il Canada, o il Messico, o per qualsiasi altro paese partner commerciale degli Stati Uniti, sia giocare una strategia *tit-for-tat*, colpo su colpo, in base alla quale a dazi sulle importazioni di merci e servizi europei, ad esempio, si debba rispondere con egual determinazione nell'imporre dazi sulle importazioni di prodotti statunitensi in Europa. In questo modo, il commercio internazionale e le politiche commerciali divengono un gioco di reciprocità, che ricorda molto il neomercantilismo delle risposte internazionali allo *Smoot-Hawley Tariff Act* statunitense del 1930, che portò alla diffusione globale della grande depressione degli Stati Uniti.

Gli obiettivi della politica commerciale statunitense

Il Presidente Donald Trump ha affermato che la parola *tariffs* è, per lui, la più bella del vocabolario inglese. E, come si è già ricordato all'inizio, la usa in associazione positiva riguardo alla risoluzione di diversissime questioni.

Forse la più evidente è quella che riguarda il deficit della bilancia commerciale statunitense, che Trump interpreta come l'unità di misura della scorrettezza nella concorrenza dei partner commerciali. L'obiettivo implicito sarebbe quello di riportare in equilibrio il valore *aggregato* delle esportazioni e delle importazioni di beni e servizi operando sulla dimensione bilaterale. Azzerare il deficit commerciale aggregato attraverso una serie di misure specifiche nei confronti di singoli paesi e singoli settori.

Su questo obiettivo di politica commerciale gli economisti sono concordi: il deficit commerciale aggregato, per questioni contabili, non è altro che la controparte del surplus di parte finanziaria. Azzerando il primo si deve necessariamente azzerare

il secondo. Inoltre, se i consumatori statunitensi, sia finali che intermedi, come le imprese, acquistano più beni esteri di quanti ne vendano all'estero, questo riflette un eccesso di investimento sul risparmio a livello aggregato, finanziato dall'afflusso di capitali esteri negli Stati Uniti. Per pareggiare il saldo commerciale sarebbe necessario aumentare i risparmi interni e ostacolare gli investimenti esteri. Il motivo per cui tutto questo debba essere perseguito sfugge alla razionalità economica, come sostiene Richard Baldwin.

La fallacia dei presupposti si estende dalla dimensione aggregata a quella bilaterale. Aumentare l'aliquota tariffaria sulle importazioni cinesi avrà certamente conseguenza sul volume di beni e servizi esportato dalla Cina verso gli Stati Uniti e ne farà diminuire il deficit bilaterale, ma allo stesso tempo aumenteranno le importazioni da altri paesi come il Vietnam o il Messico. In questo consiste l'interdipendenza negli scambi internazionali. Assumere che l'adozione di dazi verso tutti i paesi porterà a una contrazione del deficit commerciale con tutti i paesi vuole dire non aver compreso la natura degli scambi internazionali e, quindi, neanche i vantaggi che da questi possono derivare.

Il sistema economico in cui tutti gli agenti, dagli individui ai paesi, intrattengono un equilibrio permanente negli scambi con gli altri è esistito, non è inimmaginabile. È un sistema interamente autarchico, in cui non si mettono a frutto i vantaggi della specializzazione. O al più un sistema di baratto. Guardandolo in questo modo, l'obiettivo dell'annullamento del deficit commerciale attraverso politiche commerciali bilaterali appare del tutto irragionevole.

D'altra parte, il ruolo del dollaro come valuta-veicolo porta al suo apprezzamento e quindi alle maggiori difficoltà dei beni e servizi statunitensi in termini di competitività internazionale. Innanzi tutto, se questo lo si osserva nei beni, lo si osserva assai meno nei servizi, dove gli Stati Uniti hanno un solido surplus commerciale. Riportando il tutto a una questione di vantaggi comparati. Lasciando al margine questa questione, una maggiore competitività delle imprese statunitensi richiederebbe un deprezzamento del dollaro, oltre le oscillazioni del breve periodo. Ma questo comporterebbe una politica monetaria concordata internazionalmente e una riduzione del peso del dollaro nelle transazioni internazionali. Né l'uno né l'altro sembrano essere obiettivi dichiarati dell'amministrazione statunitense.

Infine, ciò che spesso viene messo in evidenza è che ora il commercio internazionale è visto come una componente di un confronto più ampio, non solo macroeconomico, ma geo-strategico, in cui gestione del debito sovrano, finanza, innovazione tecnologica e minerali rari, predominanza militare e le esternalità globali sono pedine da muovere contemporaneamente.

In questo gioco, dove conta solo arrivare primi, *being first*, non ha più importanza che tutti ottengano un maggior benessere di quello che avevano in precedenza per garantire un equilibrio stabile. In questo gioco, contano i vantaggi relativi, che permettono, cumulandosi, di ottenere dei vantaggi dinamici rispetto agli altri.

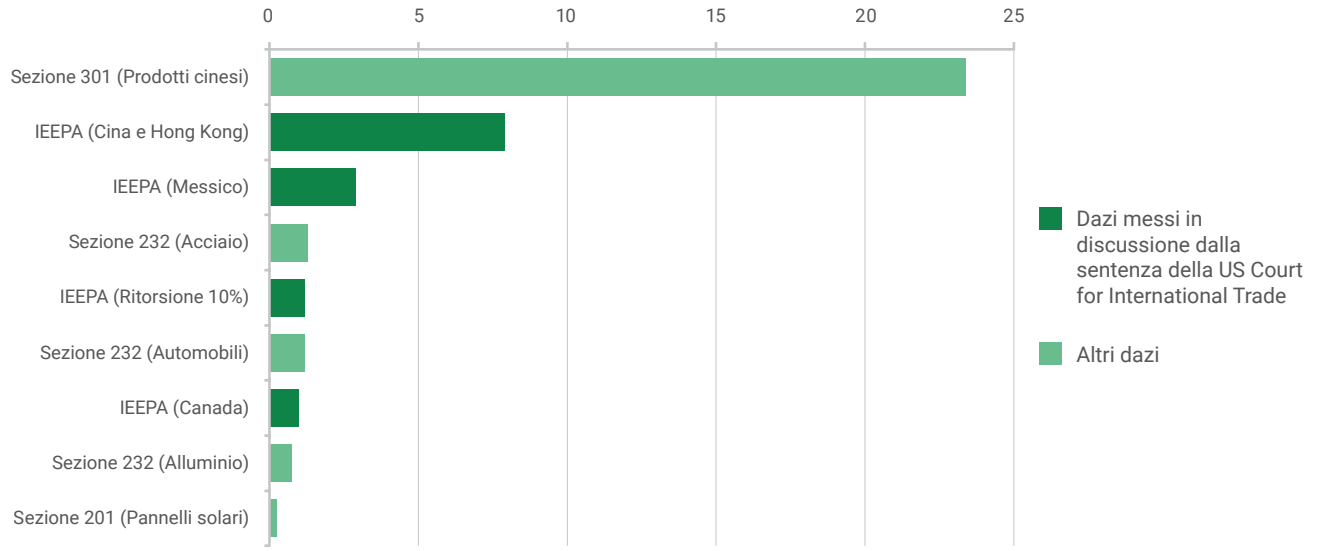
Siamo nuovamente a una visione del mondo di confronto permanente. Gli equilibri paretianamente superiori non sono più previsti. Se si vince lo si fa a discapito degli altri, avendo superato quella condizione di empatia suicida che rendeva deboli e perdenti.

Gli spazi di manovra

Ma non è detto che tutta questa operazione porti inevitabilmente alla degenerazione della conflittualità economica globale. Se non si può contare su regole multilaterali vincolanti, vi sono tre dimensioni che possono evitare che si giunga a una escalation nella politica commerciale internazionale.

Figura 2 - Dazi degli Stati Uniti per normativa di riferimento: entrate previste nel 2025

Valori in miliardi di dollari



Fonte: Bloomberg, disponibile in: www.bloomberg.com/news/articles/2025-05-28/trump-s-global-tariffs-blocked-by-us-trade-court?embedded-checkout=true [consultato il 4 luglio 2025].

La prima dipende dalla effettiva applicabilità del concetto di emergenza nazionale nel contesto specifico delle misure adottate dall'amministrazione statunitense. La US Court for International Trade ha sostenuto il 28 maggio che, come si può vedere nella figura prodotta da Bloomberg, il riferimento a necessità di emergenza nel caso dei dazi adottati in base allo IEEPA è improprio e la loro applicazione necessita di una indagine specifica. Sebbene i dazi rimarranno attivi fino alla conclusione dell'indagine, questo è un segnale che lo spazio di manovra dell'amministrazione statunitense non è illimitato.

La seconda è l'effetto della politica commerciale degli Stati Uniti sull'incertezza e sui costi economici. Il passaggio da una fase di instabilità a una di crescita dell'inflazione e di difficoltà delle produzioni nazionali che dipendono dalla disponibilità di prodotti intermedi esteri potrebbe portare l'amministrazione statunitense a adottare soluzioni meno estreme nei negoziati commerciali internazionali.

La terza dipende dalla risposta dell'Europa, della Cina e degli altri paesi del mondo, compresi gli stessi Stati Uniti. Se gli Stati Uniti hanno deciso di intraprendere un percorso di deglobalizzazione nazionale, non è detto che li si debba seguire in quella direzione. La risposta ai dazi di Trump non è necessariamente il *tit-for-tat*, né ora né dopo il 9 di luglio. Alla politica commerciale aggressiva si può sempre rispondere in modo altrettanto determinato, non attraverso la *retaliation* ma attraverso il ricorso a regole internazionali condivise. È possibile rilanciare gli accordi commerciali multiregionali (come quello tra UE e Mercosur), aderire a nuove intese (come ha deciso il Regno Unito nel caso del CPTPP, *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*), riprendere a discutere in ambito multilaterale anche in assenza sostanziale degli Stati Uniti (come già accade nel MPIA, *Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement*, dell'OMC).

In conclusione, come nel passato, la traiettoria del commercio mondiale non è univoca. Dipende in buona parte dalle scelte di tutti, non solo da quelle della potenza egemone.

2. L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

2. L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

2.1 LA PERFORMANCE DELL'ECONOMIA ITALIANA NEL 2024

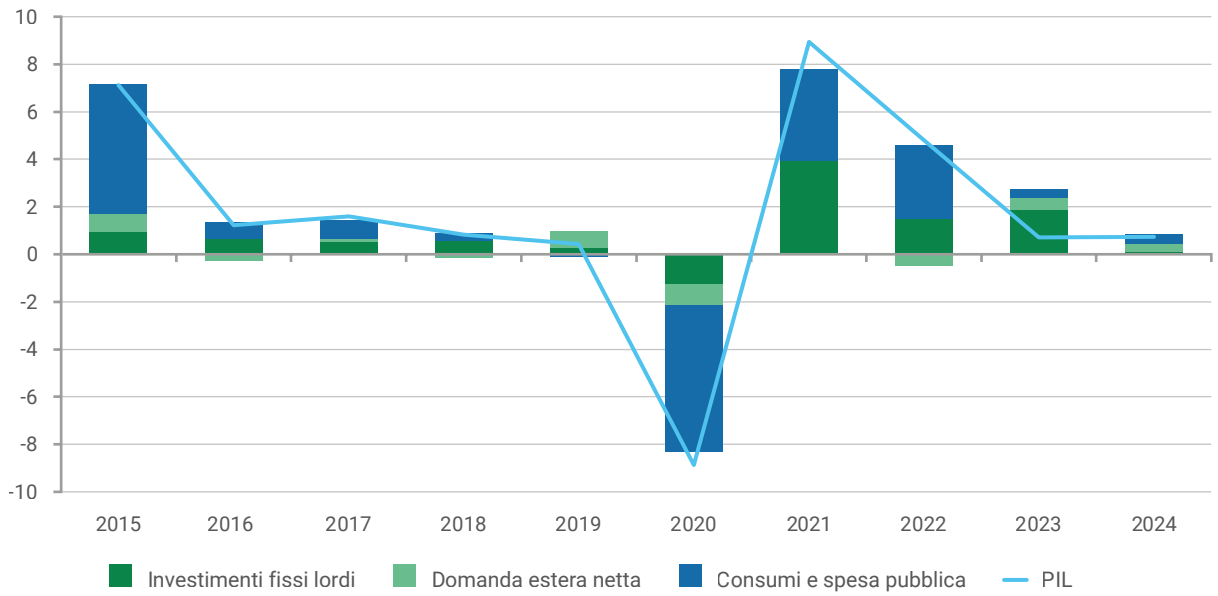
di Elena Mazzeo (Agenzia ICE), con la supervisione di Roberto Monducci (Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa)

In un contesto mondiale caratterizzato da estrema incertezza e perdurante instabilità, nel 2024 le principali grandezze macroeconomiche dell'Italia hanno mostrato una sostanziale tenuta: tra queste, il PIL ha mantenuto inalterato il tasso di crescita e le esportazioni hanno registrato un limitato incremento– dato che, come si vedrà in seguito, a fronte di una diminuzione del valore degli acquisti dall'estero, ha consentito un ulteriore miglioramento dei conti con l'estero dell'Italia.

Nel 2024 il prodotto interno lordo dell'Italia è cresciuto dello 0,7 per cento, in linea con l'andamento dell'anno precedente e poco meno rispetto a quello dell'Area dell'euro (0,9%). In confronto con i principali paesi europei, il prodotto interno lordo dell'Italia ha mostrato un andamento migliore rispetto alla Germania (in flessione per il secondo anno), ma è cresciuto meno di quello di Francia e Spagna.

Figura 2.1 - Contributi alla crescita del PIL dell'Italia

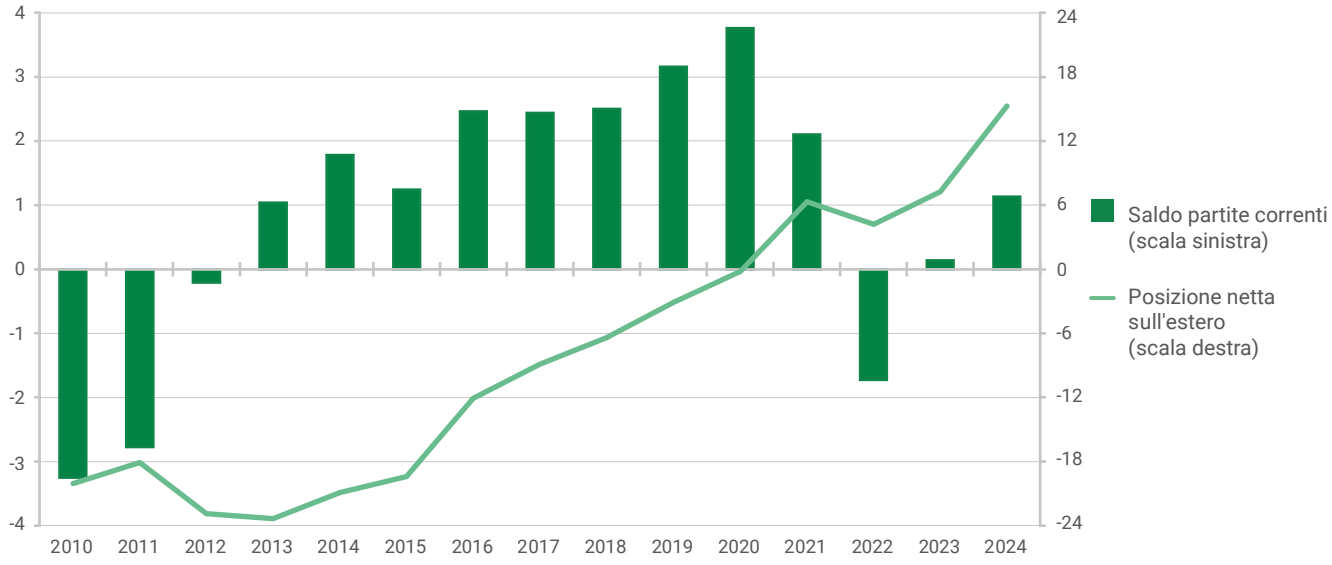
Valori concatenati, anno di riferimento = 2020



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Figura 2.2 - Saldo delle partite correnti e posizione netta sull'estero dell'Italia [(1)]

In percentuale del prodotto interno lordo, a prezzi correnti



[(1)] I dati sulla posizione netta sull'estero sono provvisori

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Banca d'Italia e Istat

Se si osserva il contributo dei principali comparti all'andamento del prodotto complessivo, in Italia la variazione positiva dell'attività produttiva nel 2024 è derivata da un aumento del valore aggiunto agricolo (+2%)[1], dei servizi (+0,6%) e delle costruzioni (+1,2%); il valore aggiunto dell'industria in senso stretto, invece, si è contratto (-0,1%, ma -0,7% per le sole attività manifatturiere) per il secondo anno consecutivo.

Anche l'occupazione ha fatto registrare un aumento: le ULA (Unità di Lavoro Annue) sono aumentate complessivamente del 2,2 per cento rispetto all'anno precedente, evidenziando una crescita consistente, se si tiene conto dell'andamento del prodotto.

Per quanto riguarda l'andamento delle varie componenti della domanda, sia la componente interna sia quella estera hanno apportato un contributo positivo al contenuto incremento del PIL dell'Italia [Figura 2.1]. La componente estera ha sostenuto la crescita, spiegandone oltre la metà, per effetto di una diminuzione delle importazioni a fronte di un limitato aumento delle esportazioni di beni e servizi[2]: per queste ultime, sono stati soprattutto i servizi a fornire il maggiore stimolo alla crescita.

La domanda interna ha apportato un contributo alla crescita molto debole sia nella componente dei consumi delle famiglie, rimasti pressoché stazionari, sia negli investimenti fissi lordi. Il comportamento dei consumi delle famiglie è stato caratterizzato da notevole prudenza: il loro incremento è stato appena dello 0,4 per cento nonostante l'aumento del reddito disponibile (+1,3% in termini reali). Gli investimenti fissi lordi, cresciuti debolmente (+0,5%), hanno subito un netto rallentamento rispetto all'espansione del triennio precedente: questo andamento ha riguardato sia la componente delle costruzioni – con un ridimensionamento degli investimenti in edilizia residenziale, anche per il venir meno di alcu-

[1] Fonte Dati Istat, Comunicato stampa PIL e indebitamento AP, 2024.

[2] Si veda la Tavola 12 dell'*Appendice statistica*.

ni incentivi – sia le voci relative a impianti, macchinari e mezzi di trasporto – componenti della spesa che hanno un maggiore contenuto di importazioni. È stato positivo, al contrario, l'andamento degli investimenti in edilizia non residenziale e quelli immateriali nella proprietà intellettuale (licenze, brevetti, software), anche connessi con i crescenti investimenti legati alla digitalizzazione e all'Intelligenza Artificiale.

Osservando i conti con l'estero, il saldo del conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia, già tornato in attivo nel 2023 dopo il passivo registrato nel 2022, è ulteriormente migliorato portandosi a quasi 25 miliardi di euro, pari all'1,1 per cento del PIL. Anche i saldi delle bilance di Germania, Francia e Spagna sono stati interessati da un miglioramento [Tavola 2.1]. Come per questi paesi, il miglioramento del saldo della bilancia dell'Italia è stato trainato dalla crescita dell'attivo del saldo delle merci, che in Italia è aumentato grazie alla diminuzione del disavanzo energetico e all'accresciuto surplus dei prodotti non energetici. I conti con l'estero hanno contribuito all'evoluzione della posizione netta sull'estero dell'Italia, che ha mostrato un notevole miglioramento nell'arco dell'ultimo decennio [Figura 2.2].

Il miglioramento del saldo si deve in larga misura all'evoluzione favorevole della ragione di scambio, in aumento dell'1,9 per cento se si considera il rapporto tra deflatori di esportazioni e importazioni di beni e servizi[3]: i prezzi delle importazioni hanno infatti subito un ridimensionamento a partire dal secondo trimestre del 2023, principalmente per effetto della dinamica dei prezzi in dollari delle materie prime energetiche.

Il saldo dei servizi di Italia e Germania si è invece deteriorato, al contrario di quanto avvenuto in Francia e in Spagna (paese in cui il surplus ha superato il valore di cento miliardi di euro). Per quanto riguarda l'Italia, nonostante il buon andamento della voce relativa al turismo[4], il dato ha risentito anche del peggioramento del saldo dei trasporti e dei servizi alle imprese[5]. Sul peggioramento del conto relativo ai trasporti hanno pesato le conseguenze della situazione geo-politica internazionale che ha determinato un mutamento delle rotte navali, al fine di limitare il passaggio dal Mar Rosso.

Guardando al conto finanziario, gli investimenti diretti all'estero nel 2024 sono aumentati[6], mentre si sono ridotti i flussi netti diretti in Italia.

Secondo le previsioni più diffuse[7], l'andamento del PIL dell'Italia e quello dell'Area dell'euro, risentendo del clima di incertezza che contraddistingue l'attuale situazione economica e politica internazionale, potrebbero rimanere inalterati o crescere a un tasso più modesto nel 2025. Per gli investimenti si prevede una ripresa per la componente maggiormente stimolata dal PNRR, l'edilizia non residenziale; si presume, invece, che le altre componenti della domanda, e in particolare le esportazioni, risentiranno delle tensioni internazionali anche legate all'evoluzione delle politiche commerciali.

[3] Si veda: Istat (2025, 5 marzo). Conti economici trimestrali – IV trimestre 2024. www.istat.it/comunicato-stampa/conti-economici-trimestrali-iv-trimestre-2024/ [consultato il 18 giugno 2025]

[4] Si veda la Tavola 11 dell'*Appendice statistica*.

[5] Si veda a tal proposito l'approfondimento *Gli scambi di servizi dell'Italia*.

[6] Si veda la Tavola 10 dell'*Appendice statistica*.

[7] Le recenti previsioni di OCSE ipotizzano un aumento del PIL dell'Italia allo 0,6 per cento nell'ambito di un rallentamento della crescita globale; quelle della Commissione Europea, nell'esercizio di previsione diffuso lo scorso mese di maggio, indicano per l'Italia un aumento del PIL invariato allo 0,7 per cento; secondo le recenti previsioni diffuse dall'Istat, invece, nel 2025 il PIL dell'Italia dovrebbe crescere dello 0,6 per cento e mostrare una lieve accelerazione nel 2026 (0,8%), con una ripresa delle importazioni e un contributo negativo della domanda estera alla crescita. Per maggiori dettagli si vedano: OCSE (2025, giugno). *OECD Economic Outlook, Tackling Uncertainty, Reviving Growth. Volume 2025/1*.Paris: OECD. Disponibile in: www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/06/oecd-economic-outlook-volume-2025-issue-1_1fd979a8/83363382-en.pdf [19 giugno 2025]; Commissione Europea (2025, 19 maggio). Spring 2025 Economic Forecast: Moderate growth amid global economic uncertainty. European Commission Economy and Finance. https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-forecast-and-surveys/economic-forecasts/spring-2025-economic-forecast-moderate-growth-amid-global-economic-uncertainty_en [consultato il 19 giugno 2025]; Istat (2025, 6 giugno). Le prospettive per l'economia italiana nel 2025 – 2026. Istat. www.istat.it/comunicato-stampa/le-prospettive-per-leconomia-italiana-nel-2025-2026/ [consultato il 19 giugno 2025].

Tavola 2.1 - Principali voci del conto corrente per le principali economie UE

	MERCI			SERVIZI			CONTO CORRENTE					
	mld €			mld €			mld €			% del PIL		
	2022	2023	2024	2022	2023	2024	2022	2023	2024	2022	2023	2024
Francia	-132,8	-76,1	-58,1	65,0	35,5	55,1	-31,1	-28,1	11,6	-1,2	-1,0	0,4
Germania	133,2	227,1	235,5	-32,0	-63,4	-74,0	152,0	232,8	246,7	3,8	5,6	5,7
Italia	-26,2	36,5	64,0	-10,2	-4,6	-7,0	-34,5	2,9	24,8	-1,7	0,1	1,1
Spagna	-60,1	-34,6	-32,3	72,2	93,5	100,4	4,8	39,8	48,1	0,4	2,7	3,0

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

Esportazioni

Le esportazioni italiane di merci nel 2024, con un ammontare di 623,5 miliardi di euro, si sono lievemente ridotte in valore rispetto all'anno precedente (-0,4%)[8]. Su questo andamento ha notevolmente influito la sfavorevole congiuntura economica della Germania[9]: si è infatti registrata una consistente flessione delle vendite italiane nel principale mercato di sbocco europeo (-5%), peraltro superiore a quella registrata dalle importazioni della Germania dall'UE (-2,8%). Il dato relativo al mercato tedesco spiega circa il 60 per cento della diminuzione delle esportazioni italiane verso l'UE (-1,9%) a fronte di un aumento di quelle dirette nelle aree extra UE, che sono cresciute dell'1,2 per cento.

Se si prendono in considerazione gli scambi per principali tipologie di beni[10], nel 2024 si sono ridotte le esportazioni di tutti i raggruppamenti di beni a eccezione dei beni di consumo, che rappresentano la voce dal peso più rilevante sulle esportazioni (pari al 37%). Anche i beni strumentali, cui si deve il 30 per cento delle vendite all'estero di merci, hanno mostrato una diminuzione.

La quota delle esportazioni italiane su quelle mondiali, espresse in valori correnti, ha subito una leggera erosione rispetto al 2023, restando sostanzialmente sul livello del decennio precedente [Figura 2.3].

L'analisi sulla variazione delle quote di mercato a prezzi correnti attraverso un esercizio di scomposizione statistica mostra che, nell'ultimo biennio, la quota dei prodotti italiani sulle importazioni mondiali è stata sostenuta anche dall'effetto positivo della componente strutturale: la distribuzione della domanda estera si è modificata in direzioni favorevoli alle caratteristiche settoriali e geografiche delle esportazioni italiane.[11]

Nell'ultimo anno la competitività di prezzo – misurata dall'indice calcolato dalla Banca d'Italia e basato sull'andamento dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali – è migliorata per i prodotti italiani. La competitività dei manufatti italiani ha mostrato un andamento simile a quello della competitività dei manufatti francesi e migliore rispetto a

[8] Per un approfondimento sui dati dell'export italiano in base alla struttura delle imprese si veda il paragrafo 2.5.1, dove si legge: «Le grandi imprese hanno realizzato poco più del 50 per cento dell'export del 2024, quelle di medie dimensioni il 29,9 per cento e le piccole e microimprese circa un quinto. [...] Si è confermata, inoltre, la rilevanza del ruolo delle imprese multinazionali nell'export: quelle a controllo italiano spiegano il 40,4 per cento dell'export realizzato dalle imprese nel 2024, quelle a controllo estero il 33,8 per cento; il restante 25,8 per cento, invece, è realizzato dalle imprese domestiche (quelle con unità economiche localizzate solo sul territorio nazionale): 13,2 per cento da quelle indipendenti e 12,6 per cento da quelle appartenenti a gruppi».

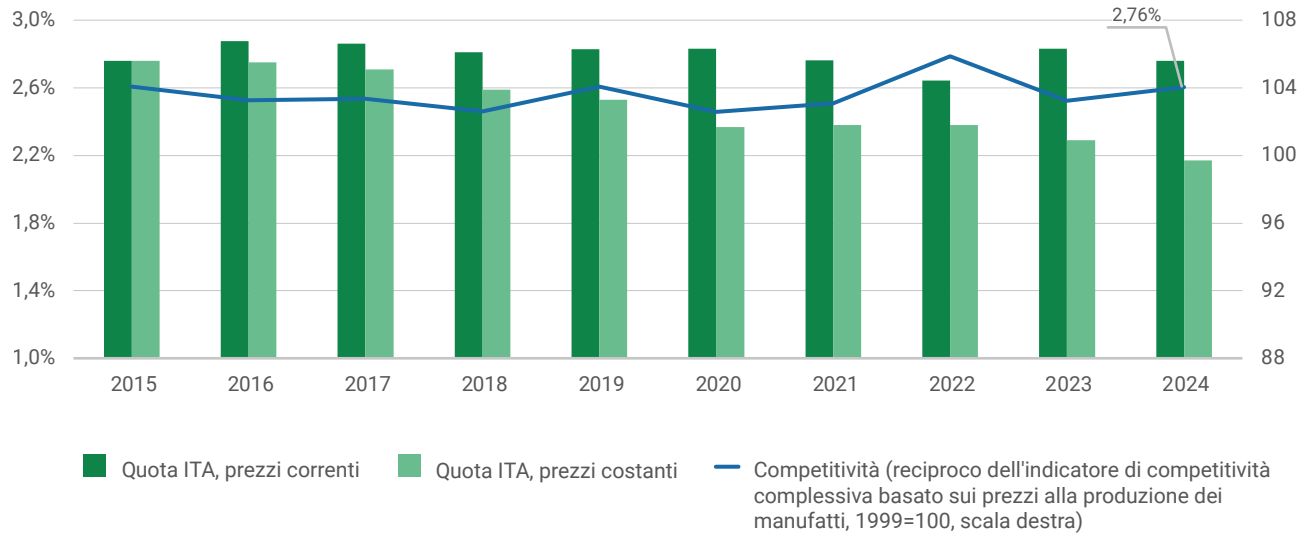
[9] IL PIL della Germania si è lievemente ridotto nel 2023 e nel 2024 (rispettivamente del -0,3% e -0,2%).

[10] Secondo la classificazione Raggruppamenti principali di industrie (RPI) adottata dall'Istat i beni sono suddivisi in: beni di consumo (durevoli e non durevoli), beni strumentali, prodotti intermedi ed energia (www.coeweb.istat.it/rpi.htm).

[11] Si veda a tal proposito l'approfondimento *Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento e articolazione dell'analisi Constant-Market-Shares (CMS).*

quelli di tedeschi e spagnoli, che hanno invece subito un lieve peggioramento. Sul guadagno di competitività hanno influito le prudenti strategie di prezzo da parte degli esportatori nazionali, a fronte di un apprezzamento del tasso di cambio nominale dell'euro rispetto alle principali valute nella media dell'anno[12].

Figura 2.3 - Competitività e quote di mercato delle esportazioni italiane di merci



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Banca d'Italia e OMC

Tavola 2.2 - Tassi di cambio effettivi reali calcolati sui prezzi alla produzione dei manufatti in alcuni paesi (1)

Variazioni percentuali degli indici base 1999=100

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Cina	-2,6	-0,3	-0,9	-3,7	-7,8	-4,1
Corea del Sud	-4,1	-2,1	4,0	-3,4	0,7	-0,7
Francia	-1,4	0,2	-1,4	-0,8	2,7	-0,6
Germania	-0,8	2,9	-2,0	-1,7	4,1	0,4
Giappone	4,6	3,2	-8,2	-13,7	0,0	-3,9
Italia	-1,4	1,5	-0,5	-2,7	2,5	-0,7
Paesi Bassi	-0,2	1,7	3,2	1,7	2,2	0,3
Regno Unito	0,5	0,5	1,3	-0,5	2,9	3,7
Spagna	-1,5	-0,3	2,6	2,0	0,9	0,1
Stati Uniti	2,4	0,0	0,4	11,6	-0,4	3,7

(1) variazioni positive indicano apprezzamento e perdita di competitività e viceversa.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Banca d'Italia

[12] Nei mesi centrali dell'anno il cambio ha registrato un'inversione di tendenza, con un deprezzamento dell'euro. Questo andamento è stato influenzato dal peggioramento delle prospettive economiche nell'Area dell'euro.

In termini reali, le esportazioni italiane di beni e servizi (calcolate a prezzi del 2020) sono di poco aumentate (+0,4%), grazie in particolare al favorevole andamento dei servizi (+3,3%) e nonostante un lieve calo registrato per i beni (-0,3%).

Nel 2024 il commercio mondiale è cresciuto a un tasso pari al 2,9 per cento in volume, e pertanto si è ridotta la quota delle esportazioni calcolata a prezzi costanti [Figura 2.3].

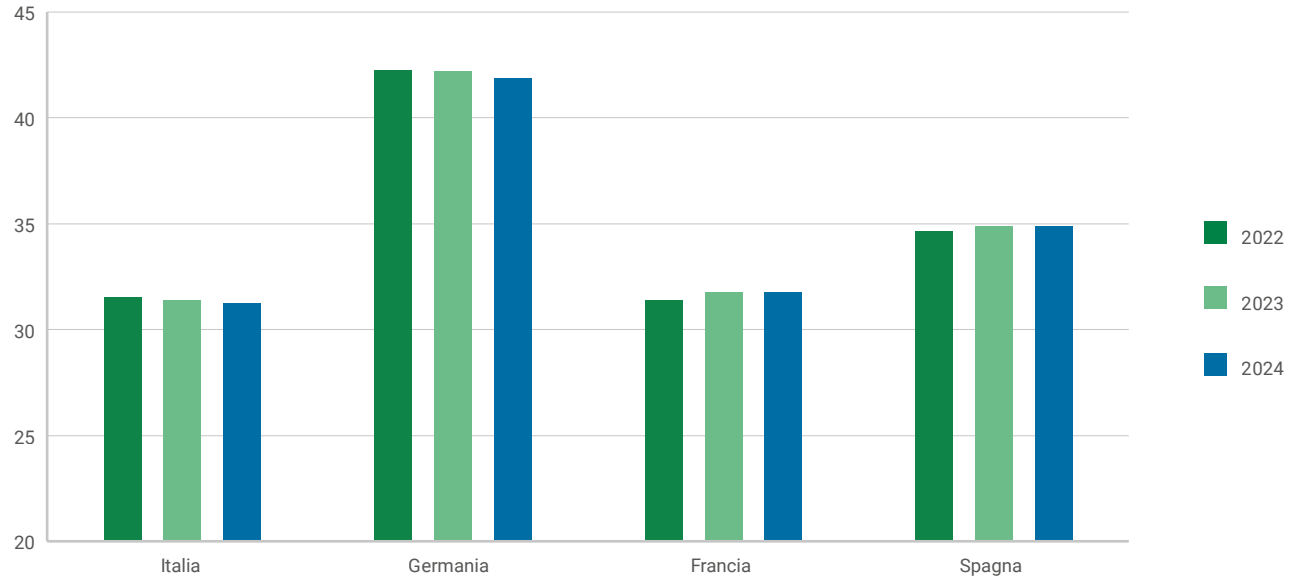
Negli ultimi due anni la propensione a esportare[13], nella valutazione a prezzi costanti, si è lievemente ridotta pur restando elevata e superiore al 30 per cento del prodotto, attestandosi a un livello simile a quello di Francia e Spagna, seppure inferiore a quello dell'economia tedesca, che supera il 40 per cento.

Nei primi quattro mesi dell'anno in corso il valore delle esportazioni italiane di merci è aumentato del 2,5 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, con variazioni positive registrate tanto nel mercato UE (+2,8%), grazie anche alla ripresa delle vendite nel mercato tedesco, quanto nelle aree extra UE (+2,1%).

Le prospettive per le esportazioni italiane sono fortemente collegate, da una parte, alle scelte di politica commerciale che verranno prese in ambito internazionale e, dall'altra, all'effettiva realizzazione delle politiche di stimolo della domanda nelle economie dei paesi europei, a cominciare da quella tedesca.

Figura 2.4 - Propensione a esportare

Rapporti tra esportazioni di beni e servizi e prodotto interno lordo, a prezzi 2020



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

[13] Rapporto tra esportazioni di beni e servizi e prodotto interno lordo. Per l'Italia si veda la Tavola 12 dell'*Appendice statistica* (fonte Istat, contabilità nazionale, valori concatenati a prezzi del 2020).

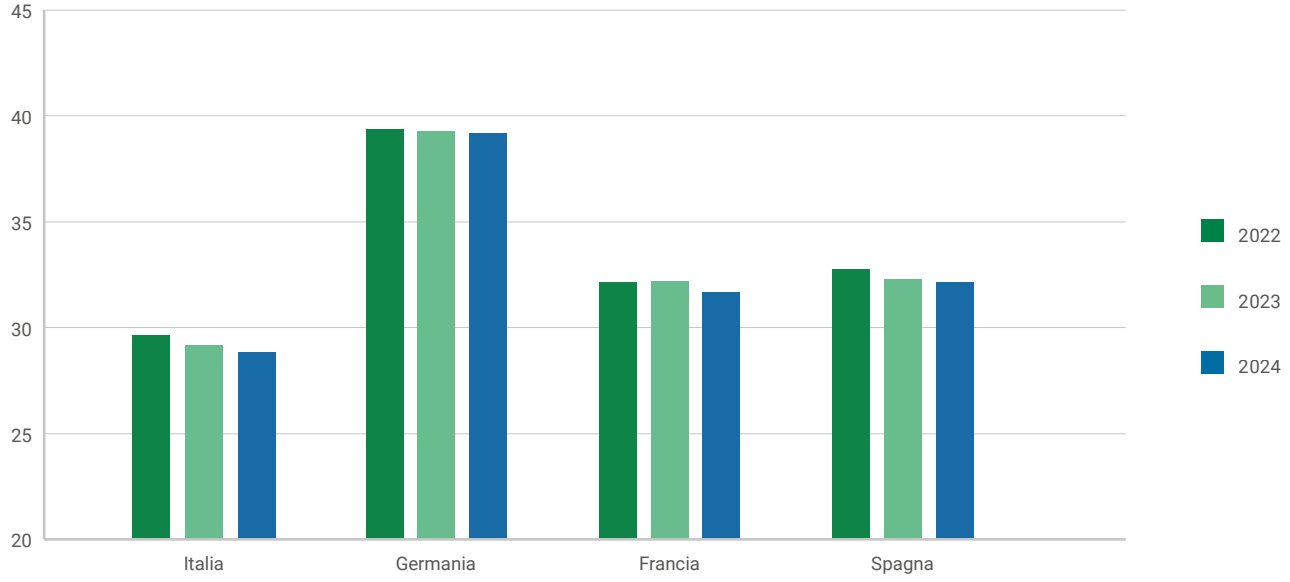
Importazioni

Nel 2024 il valore delle importazioni in Italia di beni, pari a quasi 570 miliardi di euro, si è ridotto per il secondo anno consecutivo: la flessione, del -3,9 per cento rispetto al valore dell'anno precedente, è stata prevalentemente concentrata nella prima metà dell'anno e, benché anche gli acquisti dall'UE abbiano fatto registrare una diminuzione (-2,2%), ha riguardato in misura maggiore i prodotti provenienti dalle aree extra UE (-6,2%). A questo andamento hanno contribuito in primo luogo gli acquisti dall'estero di prodotti energetici, in calo del 22,6 per cento; anche le importazioni di beni strumentali e prodotti intermedi, tuttavia, si sono ridotte. Soltanto gli acquisti di beni di consumo hanno mostrato un modesto incremento, concentrato quasi interamente sui beni di consumo non durevoli (settore della farmaceutica e dei prodotti alimentari).

Le importazioni di beni e servizi in termini reali, a prezzi del 2020, hanno mostrato un calo dello 0,7 per cento: si è quindi ridotto il rapporto tra importazioni e prodotto interno lordo. Una dinamica simile per questo indicatore di integrazione – che nei principali paesi europei aveva mostrato un andamento pressoché sempre crescente nell'ultimo decennio – ha caratterizzato anche l'economia francese e quella spagnola, al contrario di quella tedesca dove il rapporto è rimasto invariato [Figura 2.5].

Figura 2.5 - Grado di penetrazione delle importazioni

Rapporti tra importazioni di beni e servizi e domanda nazionale, a prezzi 2020



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

L'andamento delle importazioni italiane è stato influenzato dalla composizione della domanda interna. La flessione delle importazioni è avvenuta infatti, come visto in precedenza, a fronte di una variazione positiva, sia pure contenuta, sia dei consumi sia degli investimenti fissi lordi, proseguendo una tendenza in atto da alcuni anni. Per quanto riguarda gli investimenti, tuttavia, sono aumentate esclusivamente le spese in costruzioni e in proprietà intellettuale. Gli investimenti in macchinari e attrezzature e in mezzi di trasporto, che trainano maggiormente la domanda di importazioni, hanno al contrario mostrato una flessione rispettivamente dell'1,8 e 6,3 per cento rispetto all'anno precedente.

I prezzi delle importazioni di beni e servizi hanno mostrato una diminuzione: i deflatori di beni e servizi si sono ridotti dell'1,8 per cento.

La flessione dei prezzi delle materie prime ha influito sulla dinamica delle quotazioni delle importazioni: nel 2024 l'indice sintetico delle quotazioni delle materie prime (escluso l'oro) si è ridotto del 3 per cento, quello delle materie prime energetiche del 5,3 per cento. Sono invece ancora aumentati i prezzi delle materie prime non energetiche (+3,7%). Anche i primi mesi del 2025 stanno mostrando un andamento simile, facendo osservare un ulteriore incremento per i prezzi delle materie prime non energetiche a fronte di una flessione di quelle energetiche, che sta riguardando in particolare la quotazione del petrolio (il prezzo del gas naturale, al contrario, sta subendo netti rincari).

2.2 I SETTORI

di Nicole Bernoni (Agenzia ICE), con la supervisione di Roberto Monducci (Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa)

Nel 2024, il valore complessivo delle esportazioni di merci è lievemente diminuito rispetto al 2023 (-0,4%). Al netto dei prodotti energetici, in calo del 18,7 per cento, il valore totale dell'export è rimasto sostanzialmente stabile (605,9 miliardi). L'ulteriore miglioramento dell'attivo commerciale (passato da 34 a 55 miliardi di euro) è quindi dovuto alla notevole flessione delle importazioni (-3,9%), particolarmente intensa per i prodotti energetici.

A livello settoriale, le dinamiche delle esportazioni sono state caratterizzate da una notevole divaricazione tra comparti in crescita e in flessione [Tavola 2.3].[14] I settori che hanno contribuito maggiormente alla crescita dell'export nel 2024 sono l'alimentare, il farmaceutico e la gioielleria. In termini di contributo alla variazione complessiva, essi hanno inciso rispettivamente per +0,76, +0,82 e +1 punto percentuale. Sul fronte opposto, contributi negativi provengono in particolare dal settore dei mezzi di trasporto (-1,16 p.p.), da quello tessile, dell'abbigliamento, pelli e accessori (-0,45 p.p.), dal settore della raffinazione (-0,40 p.p.), dai metalli di base (-0,33 p.p.), da macchinari e apparecchiature (-0,21 p.p.).

Il riflesso delle dinamiche settoriali dell'export italiano sulle relative quote di mercato ha visto 41 settori su 101 aumentare la propria quota nel corso del 2024. Tali settori sono caratterizzati da quote di mercato superiori a quella media – segnale di una tendenza, tra il 2023 e il 2024, al consolidamento di posizionamenti settoriali di rilievo nel contesto internazionale. Nell'ultimo anno è inoltre aumentata la variabilità intersettoriale delle quote di mercato, a testimonianza di movimenti (in aumento o in diminuzione) relativamente intensi.

Il comparto alimentare, delle bevande e del tabacco ha con-

[14] A questo proposito si veda il paragrafo 2.5, nel quale si illustrano i risultati di esercizi di decomposizione della dinamica complessiva dell'export nei contributi forniti da settori/imprese in crescita e in espansione e si documenta la forte polarizzazione manifestatasi nel 2024.

fermato una solida dinamica espansiva (+7,9%), con un saldo commerciale positivo pari a 14,2 miliardi di euro. Nel settore è stato registrato un incremento del 9,6 per cento per la divisione dei prodotti alimentari e del 5,3 per cento per le esportazioni di bevande. Particolarmente rilevante è l'aumento dell'export di oli, pari a oltre il 27 per cento rispetto al 2023: la domanda internazionale si è mantenuta alta e i mercati hanno assorbito i rincari dei prezzi dovuti alle strozzature di offerta degli anni precedenti. Per quanto riguarda le importazioni complessive del settore, si è registrata una crescita del 7 per cento, in un contesto di flessione dell'1,8 per cento dei valori unitari. In particolare, si è registrato un aumento significativo delle importazioni della categoria cacao, cioccolato e caramelle, con un incremento del 47,3 per cento rispetto all'anno precedente. Questa impennata è stata causata da una forte carenza di materia prima dovuta a condizioni climatiche estreme, malattie delle coltivazioni e problemi strutturali nei principali paesi produttori dell'Africa occidentale. Il disavanzo commerciale del comparto agricolo ha registrato in generale un lieve peggioramento, attestandosi a 13,2 miliardi.

Il settore della gioielleria ha registrato un notevole incremento (+38,9%) in termini di valore delle esportazioni. L'export complessivo di gioielli ha raggiunto un livello di circa 16 miliardi di euro. Questo aumento delle vendite è stato principalmente determinato da una crescita significativa verso la Turchia, dove le esportazioni italiane sono passate da 936 milioni di euro nel 2023 a 5,3 miliardi nel 2024. L'incremento è riconducibile alla crescente richiesta di oro da parte del mercato turco, spinta dalle pressioni inflazionistiche e dalle tensioni geo-politiche che hanno incentivato l'acquisto di beni rifugio. La Turchia si è posizionata al quindicesimo posto tra gli importatori globali di oreficeria, con un valore complessivo pari a 6,7 miliardi di euro, in forte aumento rispetto ai 2,4 miliardi registrati l'anno precedente.

La quota di mercato mondiale della meccanica è diminuita, attestandosi al 5,4 per cento e mostrando una flessione dell'1,3 per cento in valore rispetto al 2023. Nonostante ciò, il settore si è confermato il più rilevante in termini di valori esportati e ha fatto registrare un miglioramento dell'attivo commerciale, giunto a 60 miliardi di euro. Questa performance positiva sottolinea l'importanza strategica della meccanica per l'equilibrio della bilancia commerciale e la vitalità del tessuto industriale italiano nel contesto globale. Tra le voci più dinamiche all'interno del settore si segnalano le macchine per l'industria cartaria (+7,6%), i forni, bruciatori e sistemi di riscaldamento (+7%) e la rubinetteria (+6,7%). Si registra invece un calo significativo per le macchine per l'agricoltura e la silvicoltura (-16%), seguite dalle macchine da miniera, cava e cantiere (-13%), dalle macchine per le industrie tessili (-8,6%) e dalle apparecchiature fluidodinamiche (-8%).

Il settore dei prodotti tessili, dell'abbigliamento, della pelle e degli accessori – che rappresenta circa il 10 per cento della produzione nazionale destinata all'esportazione – sta risentendo negativamente dell'andamento dell'industria tessile e di quello della pelle. Il comparto dell'abbigliamento, invece, ha mantenuto livelli simili a quelli del 2023. Nel 2024, le esportazioni del settore hanno registrato una flessione del 4,5 per cento a valori correnti: analizzando più nel dettaglio, si segnala una marcata flessione delle quantità esportate nel comparto delle fibre e dei prodotti tessili, in calo del 10,5 per cento. Nel complesso, la quota di mercato del settore è diminuita, passando dal 6,4 al 6,1 per cento rispetto all'anno precedente.

Tavola 2.3 - Il commercio estero dell'Italia per settori: valori

Valori in milioni di euro. Pesi, tassi di crescita e variazioni in percentuale

	ESPORTAZIONI				IMPORTAZIONI				SALDI	
	2024	Peso 2024	Var. 24/23	Tcma 24/19	2024	Peso 2024	Var. 24/23	Tcma 24/19	2023	2024
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	**9.262**	**1,5**	**5,1**	**6,0**	**22.465**	**3,9**	**7,7**	**8,8**	**-12.037**	**-13.203**
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	**1.832**	**0,3**	**-32,4**	**13,8**	**51.937**	**9,1**	**-25,2**	**3,7**	**-66.763**	**-50.105**
Petrolio greggio e gas naturale	776	0,1	-54,5	49,1	49.079	8,6	-24,9	4,2	-63.669	-48.304
Prodotti delle attività manifatturiere	**593.426**	**95,2**	**-0,5**	**5,2**	**472.837**	**83,1**	**0,0**	**6,0**	**123.543**	**120.589**
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	59.829	9,6	7,9	9,3	45.622	8,0	7,0	8,3	12.807	14.207
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	62.264	10,0	-4,5	2	37.649	6,6	-2,3	2,9	26.677	24.615
Prodotti tessili	*10.066*	*1,6*	*-6,1*	*0,2*	*7.397*	*1,3*	*-4,6*	*1,7*	*2.965*	*2.669*
Articoli di abbigliamento	*27.676*	*4,4*	*-0,5*	*3,2*	*18.149*	*3,2*	*-0,8*	*3,6*	*9.541*	*9.527*
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	*24.522*	*3,9*	*-8,0*	*0,7*	*12.103*	*2,1*	*-3,1*	*2,7*	*14.171*	*12.419*
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	2.483	0,4	0,7	3,6	4.967	0,9	9,6	8,3	-2.068	-2.485
Carta e prodotti di carta; stampa	8.272	1,3	0,2	3,6	9.194	1,6	5,6	4,2	-451	-923
Coke e prodotti petroliferi raffinati	16.266	2,6	-15,4	3,9	12.042	2,1	-5,8	6,2	6.448	4.224
Sostanze e prodotti chimici	40.635	6,5	2,0	5,6	53.066	9,3	0,6	6,8	-12.892	-12.431
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	53.829	8,6	9,5	10,5	42.661	7,5	10,7	8,1	10.616	11.167
Articoli in gomma e materie plastiche	20.260	3,2	-0,6	3,7	15.575	2,7	-1,1	7,3	4.622	4.684
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per edilizia	12.302	2,0	-2,3	3,1	6.282	1,1	3,1	7,9	6.491	6.020
Metalli di base e prodotti in metallo	63.116	10,1	-3,3	4,2	62.499	11,0	2,6	7,1	4.376	617
Prodotti della metallurgia	*38.139*	*6,1*	*-4,0*	*4,3*	*49.894*	*8,8*	*2,5*	*7,1*	*-8.956*	*-11.755*
Prodotti in metallo	*24.977*	*4,0*	*-2,2*	*4,0*	*12.605*	*2,2*	*3,3*	*-13,4*	*13.332*	*12.373*
Computer, apparecchi elettronici e ottici	22.470	3,6	3,2	7,4	36.616	6,4	-6,9	11,2	-17.553	-14.146
Apparecchi elettrici	32.085	5,1	0,0	6,1	26.879	4,7	-8,2	-2,6	2.805	5.205
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	99.842	16,0	-1,3	3,8	39.765	7,0	-5,8	-15,6	58.933	60.076
Mezzi di trasporto	59.315	9,5	-12,2	3,2	61.638	10,8	-1,7	0,2	4.886	-2.324
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	*40.419*	*6,5*	*-12,2*	*2,2*	*52.208*	*9,2*	*-3,6*	*5,5*	*-8.128*	*-11.789*
Altri mezzi di trasporto	*18.896*	*3,0*	*-12,3*	*5,6*	*9.431*	*1,7*	*10,4*	*-14,9*	*13.014*	*9.465*
Mobili	11.442	1,8	-2,6	2,7	2.858	0,5	7,5	-25,4	9.087	8.584
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	29.019	4,7	19,6	10,4	15.523	2,7	0,1	-7,1	8.760	13.496
Gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate	15.980	2,6	38,9	16,3	3.345	0,6	-13,0	-20,2	7.657	12.635
Altri prodotti	**18.988**	**3,0**	**5,4**	**11,2**	**21.506**	**3,8**	**-25,2**	**2,5**	**-10.733**	**-2.518**
Totale	**623.509**	**100**	**-0,4**	**5,4**	**568.746**	**100**	**-3,9**	**-1,9**	**34.011**	**54.763**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Tavola 2.4 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni di merci per i settori

Percentuali e prezzi correnti

	Peso del settore sulla domanda mondiale			Quota sulle esportazioni mondiali			Quota sulle esportazioni dell'Area euro		
	2019	2023	2024	2019	2023	2024	2019	2023	2024
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	**2,8**	**3,0**	**2,9**	**1,6**	**1,5**	**1,6**	**6,3**	**6,4**	**6,6**
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	**9,2**	**10,0**	**9,1**	**0,2**	**0,3**	**0,3**	**2,2**	**3,0**	**2,5**
Prodotti delle attività manifatturiere	**84,7**	**83,0**	**83,9**	**3,4**	**3,4**	**3,3**	**11,4**	**11,8**	**11,8**
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,6	5,8	6,0	4,2	4,6	4,7	11,6	12,2	12,6
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	5,6	4,9	4,8	6,4	6,4	6,1	26,1	25,1	24,0
Prodotti tessili	*1,5*	*1,3*	*1,3*	*4,0*	*4,1*	*3,8*	*21,3*	*20,7*	*20,4*
Articoli di abbigliamento	*2,7*	*2,4*	*2,4*	*5,4*	*5,6*	*5,5*	*23,1*	*23,1*	*22,5*
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	*1,3*	*1,2*	*1,2*	*10,9*	*10,3*	*9,6*	*33,6*	*30,6*	*28,1*
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	0,6	0,5	0,5	1,9	2,0	2,1	6,0	5,9	6,1
Carta e prodotti di carta e della stampa	1,1	1,0	1,0	3,6	3,7	3,7	9,6	10,3	10,4
Coke e prodotti petroliferi raffinati	4,0	4,1	3,9	2,1	2,2	2,0	8,6	8,9	8,3
Sostanze e prodotti chimici	7,3	7,3	7,0	2,5	2,5	2,6	7,1	7,2	7,6
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	4,2	4,4	4,7	4,9	5,4	5,5	9,6	10,0	10,1
Articoli in gomma e materie plastiche	2,3	2,2	2,2	3,9	3,8	3,6	12,7	12,7	12,7
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per edilizia	1,1	1,1	1,0	5,8	5,7	5,8	18,6	18,1	18,2
Metalli di base e prodotti in metallo	8,0	8,6	8,8	3,8	3,4	3,2	15,1	15,0	14,6
Prodotti della metallurgia	*5,8*	*6,4*	*6,6*	*3,3*	*3,0*	*2,8*	*14,7*	*14,4*	*14,2*
Prodotti in metallo	*2,2*	*2,2*	*2,2*	*5,0*	*4,8*	*4,5*	*15,8*	*16,0*	*15,4*
Computer, apparecchi elettronici e ottici	14,0	13,3	14,1	0,7	0,7	0,7	4,5	5,1	5,3
Apparecchi elettrici	5,1	5,6	5,6	3,2	3,0	2,9	11,6	11,6	11,9
Macchinari ed apparecchi meccanici	9,0	8,6	8,8	5,8	5,7	5,4	17,7	17,7	18,1
Mezzi di trasporto	12,0	11,1	11,1	2,6	2,9	2,5	6,8	8,3	7,6
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	*8,5*	*8,3*	*8,1*	*2,7*	*2,7*	*2,4*	*7,1*	*7,4*	*6,9*
Altri mezzi di trasporto	*3,5*	*2,8*	*3,0*	*2,5*	*3,6*	*3,0*	*5,8*	*11,4*	*10,0*
Prodotti delle altre attività manifatturiere	4,7	4,5	4,4	4,1	4,2	4,6	13,4	14,4	16,3
Mobili	1,0	0,9	0,9	6,5	6,3	6,0	26,9	26,8	28,3
Altri prodotti n.c.a.	**3,3**	**4,0**	**4,1**						
Totale	**100**	**100**	**100**						

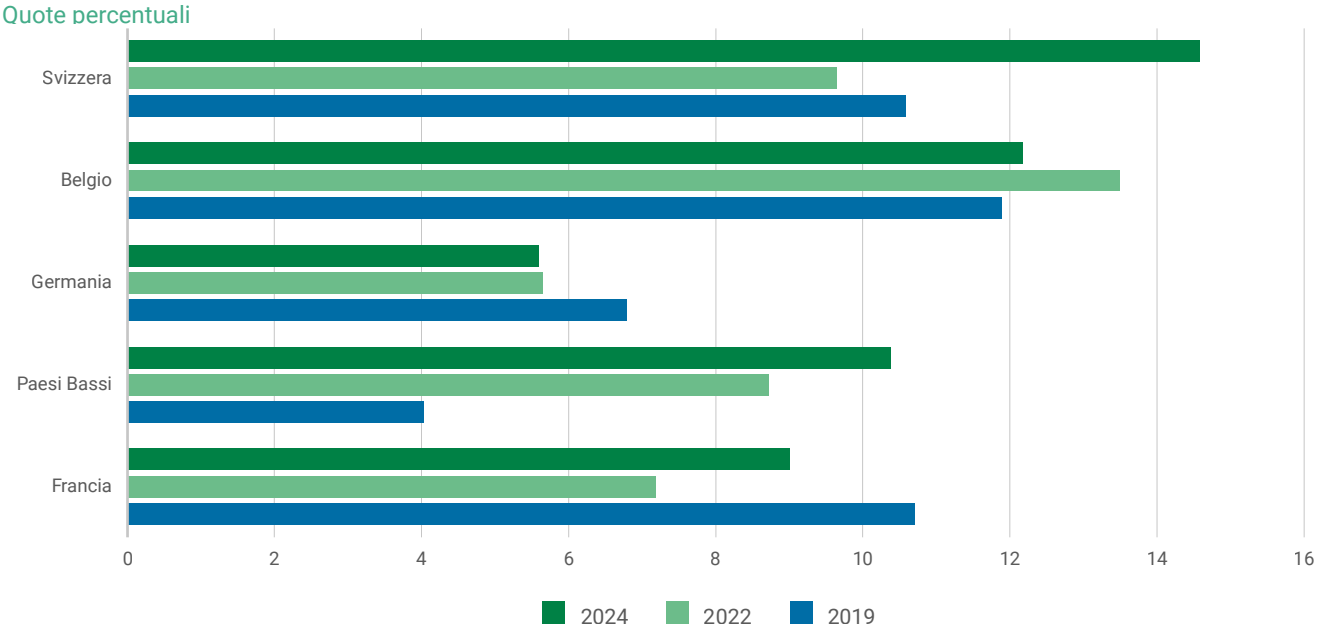
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat e Eurostat

La farmaceutica si è distinta per una solida crescita, con un incremento rispetto al 2023 del 9,5 per cento per le esportazioni e del 10,7 per cento per le importazioni: nel 2024 il settore ha registrato un valore complessivo dell'export di circa 54 miliardi di euro, confermandosi uno dei settori di punta per l'export italiano in una fase particolarmente difficile e caratterizzata da shock persistenti. L' aumento rispetto ai livelli prepandemici è del 64,6 per cento. Il primo mercato di destinazione sono gli Stati Uniti; in Europa si evidenzia una crescita significativa delle vendite dei prodotti italiani determinata anche dagli intensi flussi commerciali intra gruppo che caratterizzano il settore, principalmente verso Svizzera, Belgio, Paesi Bassi, Francia e Germania. L'analisi delle quote di mercato relative alle esportazioni globali ha evidenziato un leggero miglioramento, nel 2024, del posizionamento delle imprese italiane, la cui quota si attesta al 5,5 per cento.

La Figura 2.6 mostra l'andamento delle quote dell'Italia sulle importazioni farmaceutiche dei principali paesi partner negli anni 2019, 2022 e 2024. L'Italia ha aumentato la sua quota sulle importazioni farmaceutiche svizzere, passando dal 10,6 per cento nel 2019 al 14,6 nel 2024. La Svizzera è rimasta una delle principali destinazioni extra UE per i farmaci italiani, in parte grazie alla presenza di grandi multinazionali farmaceutiche. La quota in Belgio, che nel 2019 era dell'11,9 per cento, ha raggiunto il suo picco nel 2022 per poi scendere nel 2024. Nei Paesi Bassi la crescita è stata particolarmente sostenuta: la quota italiana è salita dal 4 al 10,4 per cento. La crescita dell'export italiano è stata favorita dalla centralità logistica dei Paesi Bassi come *hub* europeo per la distribuzione farmaceutica. Tra il 2022 e il 2024 la quota è stabile in Germania, mentre è cresciuta sensibilmente in Francia, pur senza tornare ai livelli del 2019.

Figura 2.6 - Quote dell'Italia sulle importazioni farmaceutiche in alcuni dei principali paesi partner

Quote percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Anche la chimica ha mostrato una crescita delle esportazioni (+2%), in un quadro di diminuzione del disavanzo rispetto al 2023 (-12,4 miliardi). La crescita dei valori è stata determinata dalle esportazioni di saponi e detergenti (+7,3%) e di prodotti per

toletta: profumi, cosmetici, saponi e simili (+11,4 per cento). Si è osservato, al contrario, un calo nelle esportazioni di altri prodotti chimici di base inorganici (-5,1%). La quota di mercato ha visto un lieve incremento, attestandosi al 2,6 per cento e consolidando la tendenza positiva degli anni precedenti.

Nel 2024, il settore degli apparecchi elettrici ha registrato esportazioni stabili a 32 miliardi di euro e importazioni in calo, attestate a circa 27 miliardi di euro. Questa dinamica ha determinato un miglioramento del saldo commerciale (5 miliardi di euro). Nel settore si registra un incremento più significativo per le apparecchiature impiegate nelle reti di distribuzione e nel controllo dell'elettricità (+8%). Seguono le altre apparecchiature elettriche (+4,1%) e le batterie e accumulatori (+3,4%). Computer, apparecchi elettronici e ottici hanno segnato un aumento dell'export del 3,2 per cento in valore, dovuto principalmente ai prodotti di elettronica di consumo audio e video, cresciuti del 18,5 per cento. In calo, invece, supporti magnetici e ottici (-22,5%), schede assemblate (-5,1%) e strumenti di misurazione (-2,3%). Anche il settore dei metalli e dei prodotti in metallo ha registrato una flessione nell'export (-3,3%). Più in dettaglio, nel 2024 le esportazioni della divisione prodotti in metallo hanno registrato una variazione negativa del 2,2 per cento. Parallelamente, l'andamento dell'import ha dimostrato un dinamismo diverso, aumentando sia in valore (+3,3%) sia in quantità (+2,4%). L'industria metallurgica ha registrato un calo nelle esportazioni del 4 per cento e una crescita delle importazioni del 2,5 per cento, con un netto peggioramento del disavanzo commerciale attestatosi a -11,7 miliardi di euro. L'import ha registrato incrementi significativi per i prodotti della fusione della ghisa (+24,3%), i nastri laminati a freddo (+9,6%) e i tubi, condotti e profilati cavi (+8,6%). Si segnalano in forte diminuzione le importazioni di piombo, zinco e stagno (-14,4%) e delle barre stirate a freddo (-14,2%). Un contributo positivo è giunto, invece, dall'aumento delle esportazioni del comparto dei metalli preziosi (+7,1 per cento rispetto all'anno precedente), seguito dall'incremento di quelle del rame (+3,9%).

Per quanto riguarda i materiali non metalliferi nel complesso (vetro, ceramica e materiali per l'edilizia), la diminuzione dell'export (-2,3%) e il contestuale aumento dell'import (+3,1 %) hanno determinato il ridimensionato del contributo positivo al saldo manifatturiero italiano. Tra i segmenti di specializzazione del settore, alcuni hanno registrato una diminuzione delle esportazioni – ad esempio i materiali di costruzione in terracotta, che hanno visto un calo del 1,2 per cento – mentre altri sono cresciuti – ad esempio le pietre da taglio (+4,5%).

Nel sistema casa si evidenzia una dinamica eterogenea nelle esportazioni. Si è osservata, nello specifico, una variazione positiva dello 0,7 per cento per quel che riguarda il legno e i prodotti in legno e sughero. Tale incremento è stato trainato in modo particolare dall'aumento del 4,1 per cento del tavolame e dalla marcata crescita dei semilavorati, con un notevole aumento per i pavimenti in parquet (+17,3%). Il settore dei mobili, al contrario, pur registrando una flessione del 2,6 per cento, ha fatto registrare un fatturato all'export pari a 11,4 miliardi. La quota di mercato del settore del mobile sul totale delle esportazioni mondiali è stata pari al 6 per cento, in calo rispetto all'anno precedente e inferiore di cinque decimi di punto rispetto ai livelli prepandemici.

Il settore dei mezzi di trasporto ha registrato un marcato calo nelle esportazioni (-12,2%), accompagnato da una diminuzione delle importazioni dell'1,7 per cento. Tali dinamiche hanno determinato, dopo l'attivo di 4,9 miliardi di euro rilevato nel 2023, un deficit di 2,3 miliardi nel 2024. Il calo dell'export è dovuto principalmente al comparto degli autoveicoli, le cui esportazioni sono diminuite del 16,7 per cento rispetto all'anno precedente. La marcata flessione della categoria degli altri mezzi di trasporto è principalmente attribuibile alla diminuzione delle esportazioni navali (-38,7%) e di aeromobili e veicoli spaziali (-10,5%). Un contributo positivo, al contrario, è derivato dalle imbarcazioni da diporto e sportive, cresciute del 7,5 per cento. Complessivamente, il saldo attivo del settore si è notevolmente ridotto , passando da 13 a 9,5 miliardi di euro.

Le esportazioni di articoli in gomma e materie plastiche sono diminuite dello 0,6 per cento in valore, con un calo dei volumi dello 0,2 per cento rispetto al 2023. Analizzando il settore nel dettaglio,

MATERIE PRIME CRITICHE: DOTAZIONE E APPROVVIGIONAMENTI DELL'ITALIA

di Roberta Mosca (Agenzia ICE), con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze)[1]

Il Regolamento UE n. 1252/2024, noto anche come *Critical Raw Materials Act*, è l'atto con cui la Commissione Europea ha delineato le strategie per l'estrazione sostenibile delle MPC (Materie Prime Critiche) in Europa, allo scopo di dipendere sempre meno dall'estero nell'approvvigionamento dei materiali utili alla transizione energetica. Questo regolamento impone che entro il 2030 il consumo annuale dell'area UE sia composto per almeno il 10 per cento da minerali estratti localmente, per il 25 per cento da materiali riciclati e per il 40 per cento da elementi lavorati all'interno dell'UE.

In Italia, la tematica degli approvvigionamenti di MPC aveva condotto già nel 2021 all'avvio di un Tavolo Tecnico sulle Materie Prime Critiche presso il Ministero delle Imprese e del Made in Italy (MIMIT), nato con l'obiettivo di definire strategie volte da un lato a equilibrare le esigenze del mondo produttivo con la tutela ambientale e dall'altro a ridurre la dipendenza dalle forniture estere. Nell'ambito del gruppo di lavoro chiamato *Mining*, l'ISPRA (Istituto Superiore per la Protezione e la Ricerca Ambientale) era incaricata di identificare le potenzialità per le attività estrattive primarie e secondarie (recupero da rifiuti estrattivi) nel territorio italiano[2].

Come punto di partenza per la definizione della dotazione nazionale di MPC e delle potenzialità estrattive, l'ISPRA ha effettuato una mappatura dei siti minerari italiani, pubblicando di recente il database GeMMA (Geologico, Minerario, Museale e Ambientale) delle risorse minerarie presenti in Italia, comprese le MPC. Questo database raccoglie i dati relativi a tutti i giacimenti sfruttati nel passato e ora dismessi (a partire dal 1870) e alle miniere ancora in attività, non-

[1] In questa analisi, si utilizzano la definizione e la classificazione delle materie prime critiche adottate nel *Critical Raw Materials Act*, l'Atto europeo sulle materie prime critiche (Regolamento UE n.1252/2024), che include 34 materie prime critiche (MPC) e 17 materie prime critiche strategiche (MPCS) per il raggiungimento di obiettivi strategici dell'Unione. Si veda: Regolamento (UE) 11 aprile 2024 n. 1252/2024, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202401252 [consultato il 19/06/2025].

[2] Si veda: ISPRA. (2024). Materie prime critiche e strategiche. ISPRA. www.isprambiente.gov.it/it/archivio/eventi/2024/07/materie-prime-critiche-e-strategiche [consultato il 19/06/2025].

ché le informazioni provenienti dalle campagne di ricerca effettuate nel corso del tempo: ne risultano 76 miniere ancora attive, 22 delle quali forniscono due delle 34 MPC individuate dall'UE.

Nel dettaglio, sul territorio italiano vengono estratte le seguenti MPC:

1. il feldspato, minerale essenziale per l'industria ceramica, presente in 113 siti minerari e attualmente estratto in 20 di questi [Figura 1];
2. la fluorite, presente in 91 siti minerari e attualmente estratta nelle due miniere di Bracciano (Roma) e Genna Tres Montis (Sud Sardegna), impiegata nell'industria per l'alluminio, l'acciaio, il vetro, l'elettronica e la refrigerazione [Figura 2].

Le rilevazioni e le indagini condotte da ISPRA hanno tuttavia evidenziato che il territorio italiano presenta tracce di alcune MPC che potrebbero essere oggetto di investimenti e future attività estrattive[3]: la presenza di tungsteno, per esempio, è stata documentata in Sardegna e, soprattutto, in Calabria; quantitativi rilevanti di litio sarebbero presenti nei fluidi geotermici tra Toscana e Lazio; alcuni depositi di rame sono stati individuati in varie parti del territorio nazionale. In Piemonte si sta valutando la fattibilità della riapertura della miniera di Punta Corna, ricca di cobalto – minerale che in passato era estratto per essere utilizzato come pigmento colorante e che oggi rappresenta una materia prima preziosa per la realizzazione di leghe, magneti e, in particolare, componenti delle batterie ricaricabili dei veicoli elettrici.

[3] Si veda: ISPRA. (2024). Materie prime critiche: ecco quali e dove si trovano. *ISPRA*. www.isprambiente.gov.it/it/istituto-informa/comunicati-stampa/anno-2024/materie-prime-critiche-ecco-quali-e-dove-si-trovano [consultato il 19/06/2025].

Figura 1 - Siti minerari italiani di FELDSPATO

Fonte: ISPRA - Siti minerari 1870-2023[4]

Figura 2 - Siti minerari italiani di FLUORITE

Fonte: ISPRA - Siti minerari 1870-2023[4]

Il dibattito e i lavori in corso si concentrano sull'analisi costi-benefici relativa al ripristino di alcuni siti minerari e all'apertura di nuovi, valutando al contempo l'ampiezza degli investimenti necessari, gli impatti ambientali e i guadagni derivanti dall'*import substitution* – l'Italia, per molte di queste materie prime, è fortemente dipendente dalle forniture estere e, per tale motivo, soggetta a volatilità e instabilità che potrebbero essere contenute se tali input fossero estratti localmente.

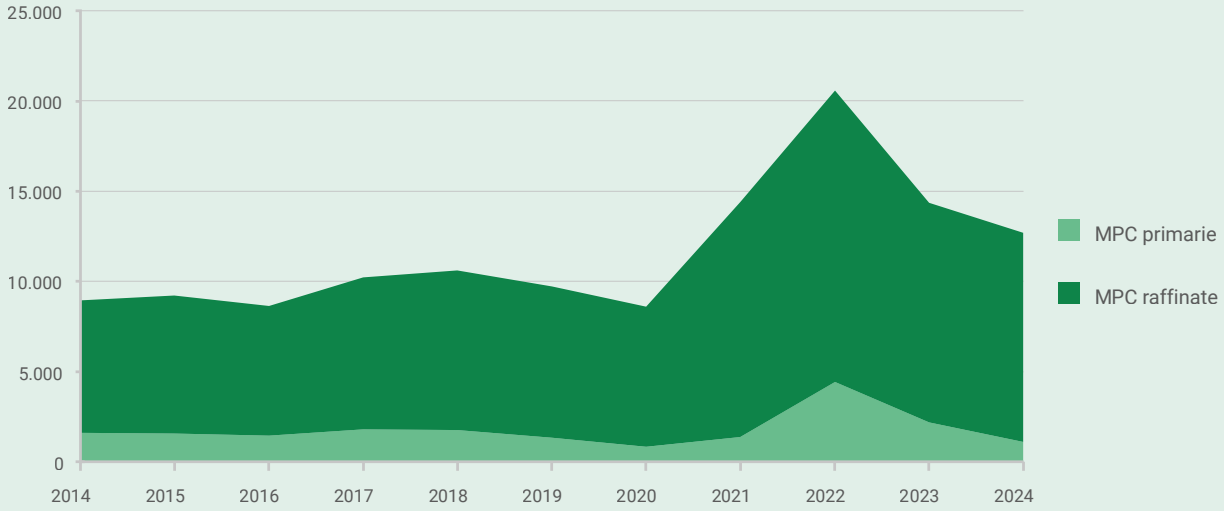
Nel periodo 2014-2024, gli acquisti italiani di MPC da fornitori esteri hanno mostrato fasi ben definite di dinamiche differenti [Figura 3]: fino al 2020 i valori importati hanno oscillato intorno ai 10 miliardi di euro circa all'anno; nel biennio 2021-2022, invece, queste importazioni sono fortemente aumentate raggiungendo un valore annuo doppio (circa 20 miliardi) nel 2022, per poi scendere nel biennio successivo fino ai 12,7 miliardi registrati nel 2024. Di questi flussi in entrata, oltre il 90 per cento è costituito da MPC raffinate.

Analizzando nel dettaglio le singole voci, emerge come oltre l'87 per cento dei flussi importati sia costituito da cinque MPC, con il rame che conta da solo più del 39 per cento e l'alluminio che incide per un quarto del totale; seguono i metalli del gruppo platino[5], il nichel e il carbone da coke.

[4] Si veda: https://sinacloud.isprambiente.it/portal/apps/dashboards/71549809c73d4e3f823bea5ec53112fe [consultato il 19 giugno 2025]

[5] Metalli del gruppo del platino (conosciuti anche con l'abbreviazione PGM, Platinum Group

Figura 3 - Import italiano di materie prime critiche (milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

La domanda e l'impiego di rame riguardano soprattutto le industrie degli apparecchi elettrici, elettronica e trasporti; l'utilizzo dell'alluminio appare invece esteso a più settori, tra cui: autoveicoli, altri mezzi di trasporto, infrastrutture di trasporto e telecomunicazioni, imballaggi, edilizia, illuminazione e meccanica varia.

Come per l'aggregato MPC, anche le importazioni delle singole voci hanno mostrato un andamento abbastanza stabile fino al 2020, per poi aumentare negli anni post-Covid [Figura 4]. Sulle dinamiche osservate nel tempo hanno influito anche gli eventi geo-politici e gli andamenti spesso altalenanti delle quotazioni internazionali delle materie prime.

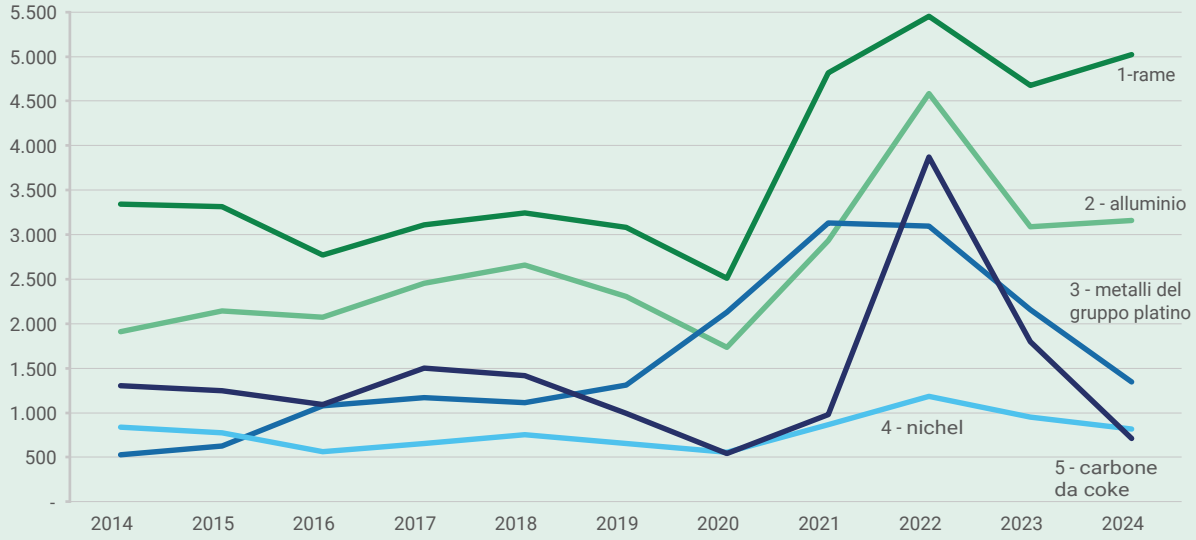
Nel 2021, la ripresa dell'economia mondiale dopo la pandemia da Covid-19 ha determinato un cospicuo e repentino aumento della domanda dei metalli non ferrosi (alluminio, rame, zinco e altri). L'offerta, tuttavia, non è stata in grado di rispondere in tempi ragionevoli alla domanda aggiuntiva, anche a causa della formazione di colli di bottiglia logistici che hanno causato gravi carenze di approvvigionamenti, con conseguenti incrementi dei prezzi.

Nel 2022, l'invasione russa dell'Ucraina, la conseguente incertezza della situazione geo-politica e le restrizioni nelle esportazioni dei due paesi, hanno creato ulteriori pressioni sui prezzi internazionali delle materie prime. In particolare, l'aumento del prezzo del gas naturale, di cui la Russia è uno dei maggiori fornitori mondiali, ha determinato uno spostamento della domanda verso il carbone (combustibile fossile alternativo e

Metals) è un nome collettivo che include sei metalli: platino, rodio, palladio, osmio, iridio e rutenio.

meno costoso), le cui importazioni dell'UE dalla stessa Russia erano state bloccate per via delle sanzioni. Per l'effetto combinato di queste limitazioni dell'offerta e della crescita poderosa della domanda, proveniente soprattutto da Cina e India, il carbone ha dunque toccato livelli record dei prezzi sui mercati internazionali.

Figura 4 - Le principali MPC importate dall'Italia (milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Guardando ai paesi che forniscono alle nostre industrie le MPC inglobate nei processi produttivi risulta evidente una contenuta diversificazione geografica che, notoriamente, aumenta i livelli di rischio degli approvvigionamenti. Nel 2024, il 54 per cento circa delle importazioni italiane di MPC è derivato da 10 paesi fornitori: i primi 5 tra questi – Spagna, Bulgaria, Paesi Bassi, Germania e Stati Uniti – hanno pesato per un terzo delle forniture [Figura 5].

Le importazioni dai primi due paesi, Spagna e Bulgaria, sono costituite per il 90 per cento da acquisti di rame; questa materia prima è rilevante anche per i flussi dalla Germania, da cui tuttavia l'Italia importa come prima voce, tra le MPC, i metalli del gruppo del platino. Giova rilevare che il Sudafrica è da circa un biennio il nostro primo fornitore di questi metalli (in particolare di rodio e di platino).

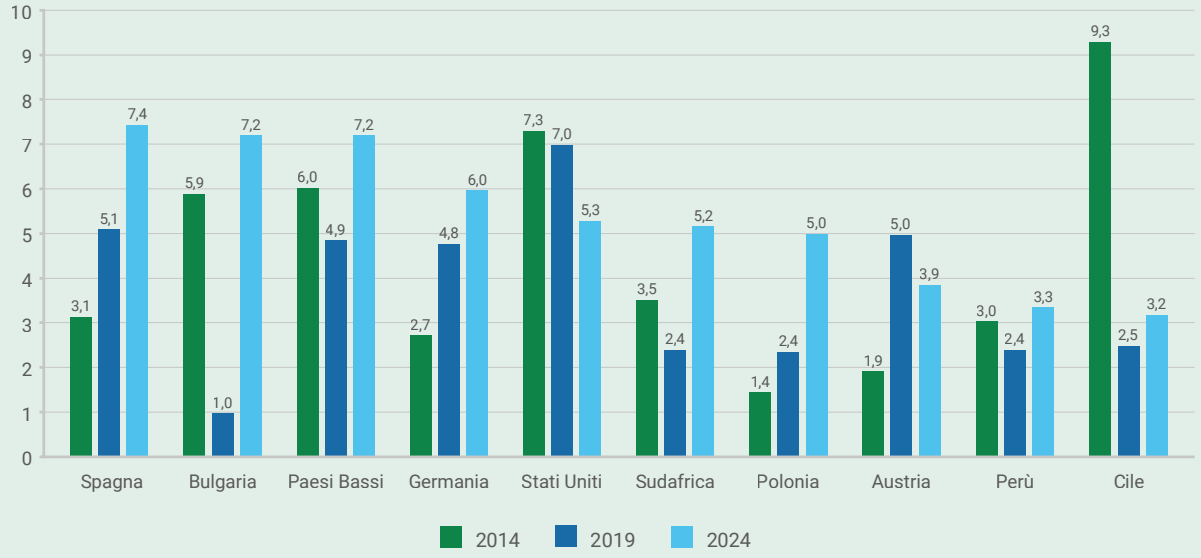
La presenza del Perù e del Cile tra i nostri primi dieci fornitori è determinata quasi esclusivamente dagli acquisti di rame (in particolare rame raffinato, in forma di catodi e sezioni di catodi). Quasi il 60 per cento delle importazioni di MPC dagli Stati Uniti,

invece, riguarda il carbone da coke, voce in cui questo paese è diventato il nostro primo fornitore anche grazie alle sanzioni europee applicate alla Russia – nostro principale fornitore fino al 2022 –che hanno azzerato i flussi provenienti da questo paese.

È presumibile che il fabbisogno italiano di MPC, al di là delle fluttuazioni cicliche dell'economia nazionale e della domanda di origine industriale, sia destinato a crescere, negli anni a venire, anche e soprattutto per quelle voci definite MPC strategiche[6], legate ai processi di transizione digitale ed ecologica.

Alla luce di vari esercizi di tipo quantitativo che concordano nel prevedere incrementi esponenziali nei prossimi anni[7], appare ancora più urgente affrontare alcune evidenti criticità del quadro attuale, tra le quali emerge indubbiamente la sostanziale dipendenza dalle forniture estere, con conseguente rischio per la stabilità e per la disponibilità di questi fondamentali input inglobati in diversi prodotti anche di uso quotidiano.

Figura 5 - I principali paesi fornitori di MPC importate dall'Italia (peso percentuale sull'import totale di MPC)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

[6] Le MPC strategiche sono un sottoinsieme delle 34 MPC, costituito da 17 materie prime considerate rilevanti per le transizioni digitale ed ecologica o per i settori della difesa e dell'industria aerospaziale (ad esempio terre rare, silicio, litio, rame e cobalto)

[7] Si veda: Iren, TEHA Group SpA. (2024). *La Road Map italiana per le materie prime critiche. Proposte operative per sostenere la competitività industriale del Paese e le opportunità offerte dalle Materie Prime Critiche*. Disponibile in: www.ambrosetti.eu/site/get-media/?type=doc&id=21910&doc_player=1 [19 giugno 2025].

si osserva un marcato decremento nelle materie plastiche in forme primarie, pari a circa cinque punti percentuali. A questo segue una diminuzione del 2,8 per cento nelle esportazioni di imballaggi in materie plastiche e un decremento del 2,2 per cento per gli altri articoli in gomma. Al contrario, si rileva un aumento del 2,3 per cento nelle esportazioni di pneumatici. La diminuzione è attribuibile principalmente al calo nella produzione di autoveicoli e all'aumento dei costi energetici e delle materie prime.

I prodotti dell'industria manifatturiera, che rappresentano il 95,2 per cento del totale delle merci esportate, hanno registrato un saldo commerciale positivo di 120,6 miliardi di euro, in calo rispetto all'anno precedente. Nonostante il rallentamento, la solida performance relativa realizzata nel 2024 ha consentito all'Italia di mantenere la sesta posizione nella classifica mondiale degli esportatori di manufatti [Tavola 2.5]. La quota dell'Italia sulle esportazioni di prodotti manifatturieri dell'Area dell'euro è rimasta stabile all'11,8 per cento. Quella sulle esportazioni mondiali a prezzi correnti si è invece ridotta di un decimo di punto attestandosi, dopo l'aumento registrato nel 2023, al 3,3 per cento.

Tavola 2.5 - I principali esportatori di manufatti

Quote percentuali

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Cina	16,05	17,05	18,40	15,37	15,69	16,97	17,83	17,83	17,02	17,39
Stati Uniti	10,00	9,70	9,36	9,15	9,09	8,16	7,99	8,48	8,66	8,63
Germania	9,36	9,54	9,57	9,52	9,23	9,00	8,58	8,08	8,65	8,29
Paesi Bassi	3,65	3,82	3,99	4,10	4,10	4,14	4,10	4,19	4,26	4,14
Corea del Sud	3,94	3,74	3,97	3,86	3,50	3,42	3,50	3,44	3,29	3,43
Italia	3,31	3,38	3,40	3,39	3,38	3,29	3,26	3,25	3,42	3,32
Giappone	4,34	4,52	4,48	4,38	4,26	4,06	3,87	3,52	3,45	3,29
Francia	3,46	3,47	3,41	3,40	3,39	3,04	2,94	2,85	3,11	3,00
Messico	2,56	2,54	2,52	2,53	2,65	2,53	2,38	2,41	2,54	2,64
Belgio	2,69	2,72	2,69	2,76	2,72	2,72	2,80	2,86	2,76	2,58

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Per quanto riguarda infine l'interscambio di prodotti energetici con l'estero, le importazioni di materie prime energetiche hanno subito nel 2024 un netto ridimensionamento, in linea con un generale riassestamento rispetto ai picchi registrati nel biennio precedente. Tali livelli erano stati determinati dalle tensioni internazionali legate alla crisi energetica e al conflitto russo-ucraino, che nel 2022 avevano spinto le importazioni italiane di questi beni fino a 106 miliardi di euro. Le importazioni di carbone sono diminuite nel 2024 del 57,8 per cento; quelle di petrolio greggio e gas naturale hanno subito invece un calo del 24,9 per cento, scendendo complessivamente sotto i 50 miliardi di euro. La componente di prezzo ha giocato un ruolo rilevante, con riduzioni generalizzate. Anche sul mercato nazionale si osserva una dinamica coerente con questo aggiustamento: i prezzi delle materie prime energetiche sono diminuiti del 6,9 per cento su base annua. Questa tendenza ha avuto un impatto anche sulla dinamica dei prezzi alla produzione sui mercati esteri, la cui lieve diminuzione ha esercitato un effetto depressivo sui valori nominali delle esportazioni dei beni venduti dalle imprese industriali.

2.3 I MERCATI

di Roberta Mosca (Agenzia ICE), con la supervisione di Roberto Monducci (Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa)

Nel 2024 la dinamica delle esportazioni per macroarea geografica conferma le tendenze già rilevate l'anno precedente [Tavola 2.6], con una flessione verso l'area UE (-1,9%) e un incremento verso i mercati extra UE (+1,2%).

In entrambe le aree, dopo il rimbalzo generalizzato post-Covid, a partire dal 2022 si osserva un ampliamento della forbice tra la dinamica dei volumi di export e quella dei VMU (Valori Medi Unitari) [Figura 2.7]; in particolare, nel 2024 le quantità di merci vendute all'estero sono diminuite del 3,6 per cento sui mercati UE – a fronte di un incremento dei VMU dell'1,9 per cento – e dell'1 per cento nell'extra UE, mentre i VMU risultano in crescita del 2,2 per cento.

Dal lato delle importazioni persiste la dinamica negativa osservata anche nel 2023. Nel mercato UE, la diminuzione dei valori importati (-2,2%) è derivata dalla consistente diminuzione dei VMU (-11,7%), che ha più che compensato l'elevata crescita delle quantità (+10,7%). Gli acquisti dall'area extra UE mostrano dinamiche opposte, con un forte calo (-10,3%) dei volumi – determinato soprattutto dalla contrazione della domanda di petrolio – e un aumento dei VMU (+4,6%).

La riduzione dell'import totale ha determinato un ampio miglioramento del saldo commerciale, che nel 2024 è risultato positivo per circa 54,8 miliardi di euro, grazie soprattutto al surplus di 65 miliardi verso i paesi extra UE, a fronte del deficit di circa 10,3 miliardi con i partner UE.

Tavola 2.6 - Commercio estero dell'Italia per macroaree

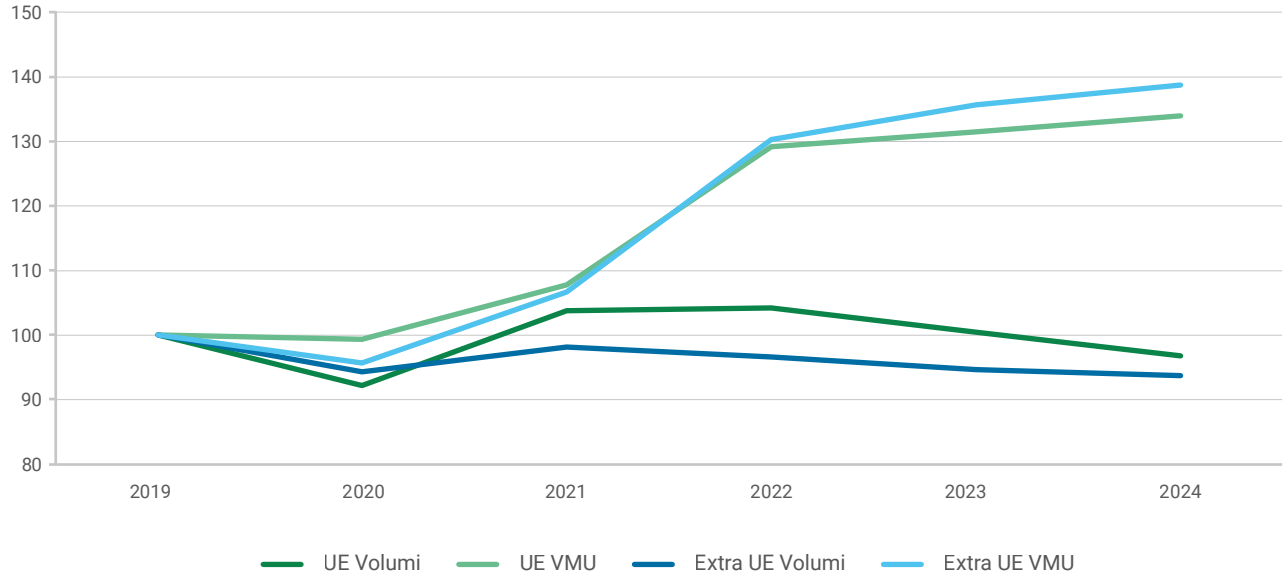
Valori in milioni di euro e variazioni % di valori, volumi, VMU

	EXPORT (mln EUR)	IMPORT (mln EUR)	SALDO (mln EUR)	EXPORT (var. %)			IMPORT (var. %)		
	2024	2024	2024	2022/21	2023/22	2024/23	2022/21	2023/22	2024/23
UE 27									
Valori	318.111	328.423	-10.312	20,3	-1,9	-1,9	24,4	-0,9	-2,2
Volumi				0,4	-3,6	-3,6	4,9	-7,9	10,7
VMU				19,9	1,8	1,9	18,6	7,7	-11,7
EXTRA UE									
Valori	305.398	240.323	65.075	20,1	2,1	1,2	54,5	-20,3	-6,2
Volumi				-1,6	-2	-1	2,2	-6,4	-10,3
VMU				22,1	4,1	2,2	51,1	-14,9	4,6
MONDO									
Valori	623.509	568.746	54.763	20,2	0	-0,4	37,4	-10,3	-3,9
Volumi				-0,4	-3	-2,6	3,2	-7	-3
VMU				20,8	3	2,3	33,2	-3,6	-1

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Figura 2.7 - Volumi e VMU delle esportazioni italiane verso UE ed extra UE

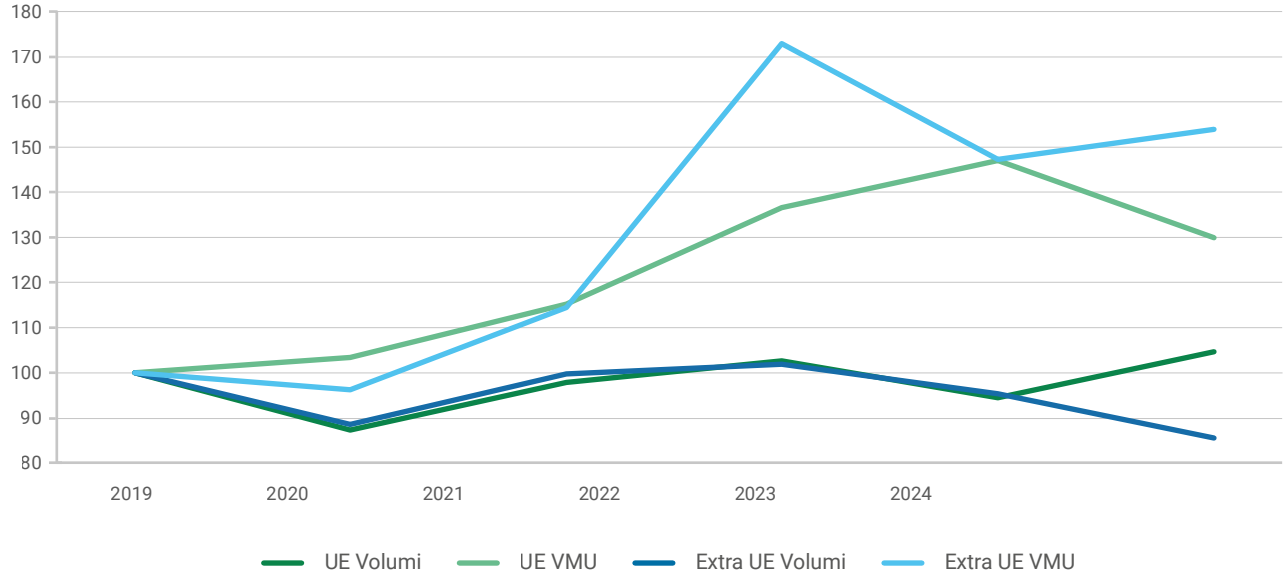
Indice 2019=100



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Figura 2.8 - Volumi e VMU delle importazioni italiane da UE ed extra UE

Indice 2019=100



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

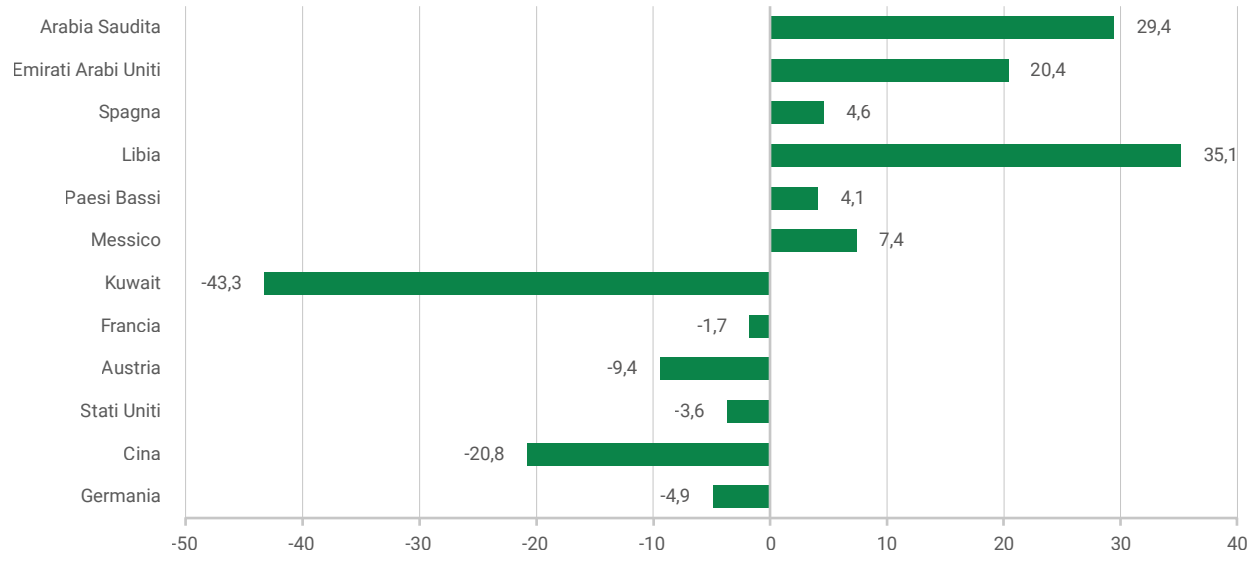
Con un'incidenza pari a circa il 95 per cento del valore complessivo delle esportazioni, i prodotti delle attività manifatturiere hanno mostrato dinamiche notevolmente differenziate per paese di sbocco [Figura 2.8]. In un contesto di lieve flessione a livello aggregato (-0,5%) emerge, in primo luogo, il predominante contributo negativo del primo mercato di sbocco, la Germania, le cui difficoltà economiche hanno indotto un forte rallentamento dell'export manifatturiero italiano (-4,9%), soprattutto per effetto degli andamenti nei settori autoveicoli e parti, metallurgia e meccanica. Anche in Francia e in Austria i comparti della meccanica e degli autoveicoli sono quelli che hanno maggiormente determinato la dinamica negativa dell'export manifatturiero, nonostante la buona performance registrata dai prodotti alimentari.

Nel caso della Cina la riduzione dell'export manifatturiero, superiore al 20 per cento, è riconducibile al considerevole ridimensionamento delle vendite di prodotti farmaceutici a seguito dell'anomalo incremento che si era registrato l'anno precedente. Negli Stati Uniti, invece, i flussi dell'industria farmaceutica proseguono la scia positiva, ma il dato aggregato (-3,6%) risente della conclusione delle vendite, a elevato impatto, di mezzi di navigazione marittima, realizzate negli anni precedenti. Anche in Kuwait i mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli hanno trascinato verso il basso il valore delle esportazioni manifatturiere italiane, per la caduta dei valori relativi a navi, aeromobili e veicoli spaziali.

In Arabia Saudita e negli Emirati Arabi Uniti i flussi dell'industria meccanica hanno inciso significativamente sulle dinamiche positive del manifatturiero; nel secondo mercato, inoltre, è emersa una buona dinamica delle vendite di articoli di abbigliamento e prodotti in pelle. Le esportazioni di macchinari hanno influito significativamente anche sul buon andamento rilevato in Messico, dove comunque il settore maggiormente trainante l'export manifatturiero italiano nel 2024 (+7,4%) è risultato quello degli autoveicoli.

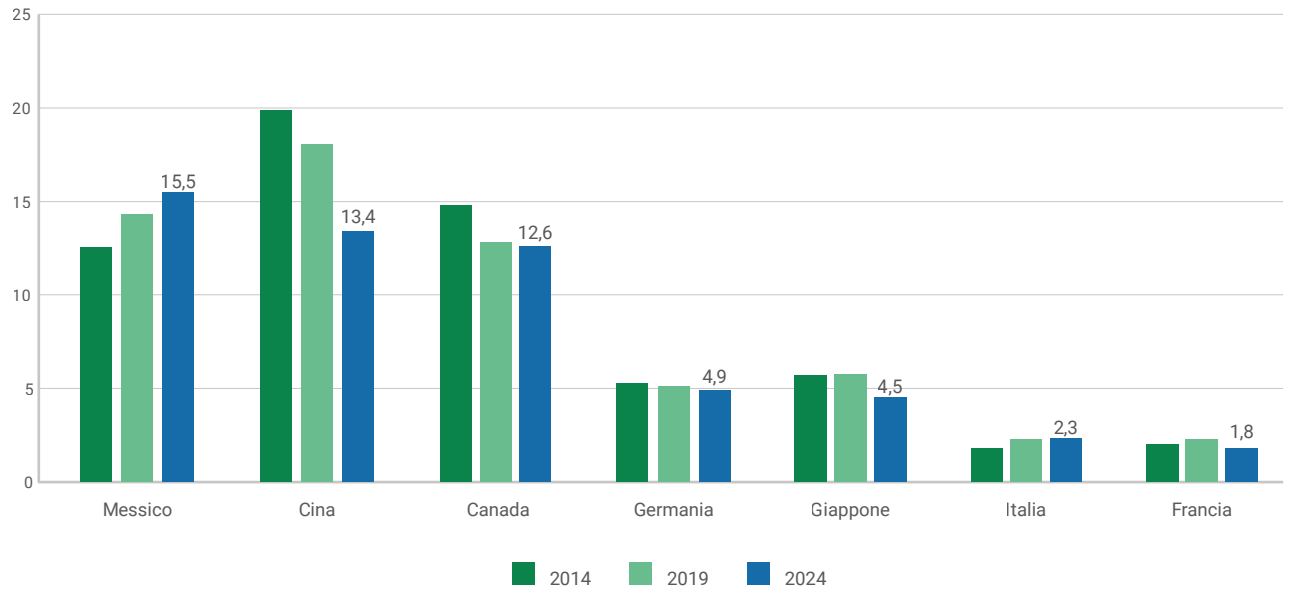
Figura 2.9 - Esportazioni italiane di manufatti: mercati con maggior contributo positivo e negativo alla variazione aggregata

Variazione percentuale export manifatturiero italiano 2024/23



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Figura 2.10 - Quote percentuali sulle importazioni degli Stati Uniti (principali cinque fornitori, Italia e Francia)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati US Census Bureau

Nel mercato libico, la crescita del fatturato delle aziende manifatturiere italiane è stata trainata e dominata dalle vendite di coke e prodotti petroliferi raffinati. In Spagna la dinamica aggregata ha beneficiato, oltre che dell'aumento registrato dalla farmaceutica, di un cospicuo incremento dei flussi di prodotti ICT.

Nella valutazione del posizionamento commerciale italiano dal punto di vista geografico, appare utile analizzare le quote di mercato dell'Italia e dei suoi principali concorrenti nei mercati di alcuni tra i maggiori importatori mondiali di merci.[15]

Nel 2024 l'Italia è stata l'undicesimo fornitore degli Stati Uniti, con una quota di mercato che è tendenzialmente aumentata nell'ultimo decennio e che si è assestata al 2,34 per cento lo scorso anno [Figura 2.10]. Nella principale categoria di beni esportati su questo mercato, ossia la farmaceutica, giova rilevare che i rilevanti guadagni in termini di quota risentono della significativa integrazione produttiva tra i due paesi, con l'attivazione di intensi flussi *intra-firm* da parte delle affiliate di gruppi multinazionali a controllo statunitense presenti sul territorio italiano. Si segnala, inoltre, il significativo incremento negli ultimi anni della quota di mercato occupata dai prodotti cosmetici di origine italiana, incremento che ha consentito all'Italia di occupare nel 2024 la terza posizione come paese fornitore nel comparto.

Per quanto riguarda i principali concorrenti dell'Italia, le dinamiche osservate negli Stati Uniti sui dati di importazione totale mettono in evidenza le sostanziali perdite di quota accumulate negli anni da Cina, Canada, Germania e Giappone a vantaggio del Messico, che ha superato la Cina come primo fornitore nel 2023, ma anche di alcuni paesi orientali, come Vietnam, Corea del Sud e Taiwan.

Un mercato extra UE tra i più dinamici al mondo, in cui l'Italia presenta ampi margini di miglioramento, è rappresentato dalla Cina, dove in generale la presenza dei paesi europei risulta piuttosto contenuta mentre diverse economie, geograficamente vicine e più integrate dal punto di vista commercia-

[15] Si veda la Tavola 5 dell'*Appendice statistica*.

le, figurano tra i principali fornitori locali (come Taiwan e Corea del Sud) [Figura 2.11]. Tra gli altri partner commerciali, gli Stati Uniti nel 2024 sono diventati il terzo paese da cui la Cina importa merci, superando il Giappone.

A livello settoriale, anche in questo mercato l'Italia presenta una quota rilevante e tendenzialmente crescente nei prodotti farmaceutici e, inoltre, figura come primo fornitore di prodotti in cuoio e pelli, con una quota di mercato del 37 per cento circa e di articoli di abbigliamento (nonostante un lieve ridimensionamento della quota nel 2024) con una quota del 27 per cento circa. Nelle calzature, l'Italia è il secondo fornitore, dopo il Vietnam, con una quota superiore a un quinto del mercato.

Figura 2.11 - Quote percentuali sulle importazioni della Cina (principali cinque fornitori, Germania, Francia e Italia)

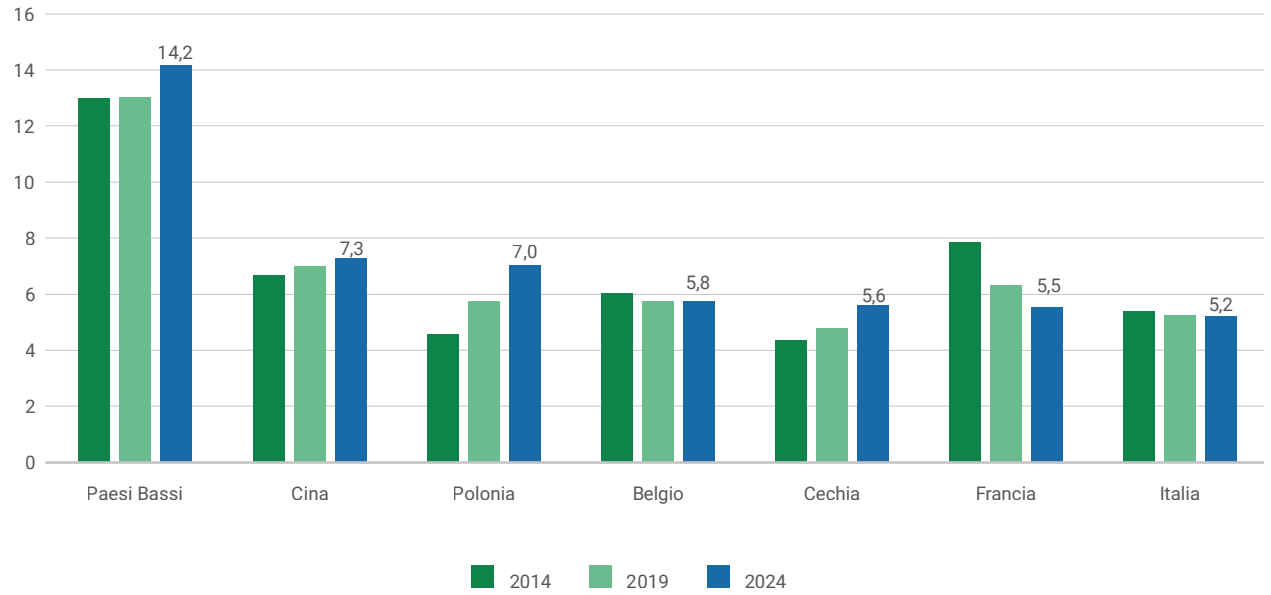
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati China Customs Statistics

Nei paesi UE considerati in questa analisi, l'Italia presenta quote di mercato più elevate e consolidate, pur mostrando andamenti temporali diversi.

In Germania, nostro principale mercato di sbocco, nel 2024 l'Italia ha una quota pari al 5,2 per cento, in lieve diminuzione negli ultimi dieci anni [Figura 2.12]. Hanno invece guadagnato posizioni su questo mercato i Paesi Bassi – fornitore che risulta stabilmente al primo posto, ma per il quale la quota di mercato potrebbe essere sovrastimata per via del cosiddetto *effetto Rotterdam*[16] –, la Cina, la Polonia e la Cechia. Per questi ultimi due paesi, si può immaginare che il posizionamento crescente sia legato anche alla significativa presenza sui loro territori di siti produttivi dell'industria automobilistica tedesca. Si segnala che, per il comparto vini e altre bevande, l'Italia è il primo fornitore della Germania, con una quota superiore al 18 per cento.

[16] Con l'espressione *effetto Rotterdam* ci si riferisce a una distorsione statistica e contabile nelle rilevazioni del commercio internazionale, causata dal ruolo dei grandi porti di transito - come appunto Rotterdam nei Paesi Bassi - che fungono da principali porte d'accesso e smistamento delle merci in Europa. In pratica, molte merci provenienti da paesi extra UE arrivano in Europa attraverso i porti olandesi, vengono temporaneamente possedute da società locali (spesso solo per esigenze logistiche o di breve stoccaggio) e poi riesportate verso altri paesi europei senza subire trasformazioni sostanziali.

Figura 2.12 - Quote percentuali sulle importazioni della Germania (principali fornitori)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

Nel Regno Unito, l'Italia è il quinto fornitore di merci nel 2024, con una quota (3,9%) che si è mantenuta sostanzialmente stabile negli ultimi anni, nonostante l'impatto potenzialmente negativo della Brexit e diversamente dalle flessioni subite da Francia e Germania [Figura 2.13]. Quest'ultima, in particolare, era il primo fornitore del mercato fino al 2019, mentre dal 2020 (anno della Brexit) ha mostrato un significativo arretramento a vantaggio della Cina e degli Stati Uniti. Nel 2024, l'Italia è diventata il terzo fornitore del Regno Unito per i prodotti farmaceutici, con una quota di mercato che ha superato il 10 per cento.

In Francia, l'Italia è risultata, con una quota del 7,9 per cento, il quarto paese fornitore nel 2024 [Figura 2.14]. Anche su questo mercato si nota una progressiva perdita della Germania, che sembra aver avvantaggiato soprattutto gli Stati Uniti e la Cina, ma anche la Spagna. Per quanto riguarda l'Italia, infine, si rileva il posizionamento stabile al primo posto nelle vendite di calzature, con una fornitura che soddisfa all'incirca un quarto della domanda locale.

GLI SCAMBI DI SERVIZI DELL'ITALIA

di Stefania Spingola (Agenzia ICE), con la supervisione di Roberto Monducci (Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa)

Nell'ultimo decennio gli scambi di servizi hanno acquisito un ruolo crescente nel commercio internazionale, grazie a modificazioni strutturali di grande portata sia dal lato della domanda sia da quello dell'offerta, con una dinamica più sostenuta rispetto a quella delle merci. Nel triennio 2022-2024, in particolare, le esportazioni mondiali di servizi sono cresciute a un tasso medio annuo più che triplo rispetto a quelle dei beni: nel 2024 l'incremento è stato pari al 9,1 per cento, contro il 2,3 dell'export di merci.[1] Tale andamento è stato favorito dalla crescente digitalizzazione, che ha facilitato gli scambi contribuendo all'abbattimento dei costi. Il commercio dei servizi fruibili digitalmente è infatti aumentato a un ritmo più intenso rispetto a quello dei servizi tradizionali[2].

Anche in Italia, negli ultimi anni, la dinamica degli scambi di servizi è stata più vivace rispetto a quella dei beni. Nel biennio 2023-2024, in particolare, le esportazioni di servizi sono cresciute in maniera sostenuta, sebbene a un ritmo meno intenso rispetto a quello del 2022 (anno ancora caratterizzato dalla ripresa post-pandemia) a fronte di una sostanziale staticità dell'export di beni.[3] Anche le importazioni sono cresciute in maniera sostenuta, nel 2024 a un tasso superiore rispetto a quello delle esportazioni; gli acquisti di beni, invece, hanno registrato una flessione consistente per il secondo anno consecutivo [Figura 1].

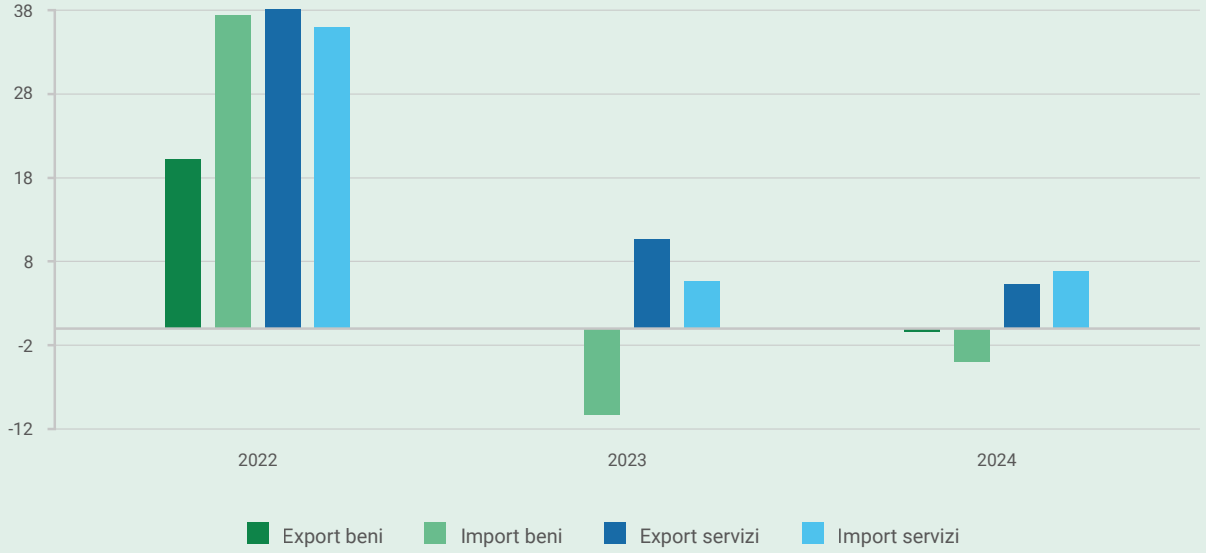
[1] Si veda la Tavola 1 dell'*Appendice statistica*.

[2] Banca d'Italia. (2025). Il commercio internazionale tra frammentazione e digitalizzazione. In Relazione annuale anno 2024 – centotrentunesimo esercizio (pp 195-214). Disponibile in: www.bancaditalia.it/pubblicazioni/relazione-annuale/2024/rel_2024.pdf [30 maggio 2025]; Tajoli L. (2025, 13 giugno). Servizi: il motore invisibile della globalizzazione 2.0. *ISPI*. Disponibile in: www.ispionline.it/it/pubblicazione/servizi-il-motore-invisibile-della-globalizzazione-2-0-207639 [consultato il 13 giugno 2025].

[3] Si veda il paragrafo 2.1.

Figura 1 - Esportazioni e importazioni dell'Italia di beni e servizi

Variazioni percentuali su valori a prezzi correnti



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat e Eurostat

L'incidenza degli scambi di servizi sul commercio estero dell'Italia e in rapporto al PIL risulta tuttavia ancora contenuta se confrontata con quella dei principali paesi europei. Le esportazioni di servizi rappresentano circa il 20 per cento dell'export totale dell'Italia, contro il 24 per cento della Germania, il 37 della Francia e il 34 della Spagna e il loro peso in rapporto al PIL è pari al 6,5 per cento[4], contro il 10 per cento della Germania e poco meno del 13 per cento per la Francia e la Spagna.

L'Italia risulta infatti solo al 14esimo posto tra gli esportatori di servizi, con una quota dell'1,6 per cento (in calo dal 2019), e al dodicesimo tra gli importatori[5]; rappresenta inoltre il settimo esportatore di servizi dell'Unione Europea e il quinto importatore, con quote rispettivamente del 4,7 per cento e del 5,6 per cento.

Le dinamiche dell'interscambio hanno determinato nel 2024 un ampliamento del deficit a causa dell'aggravamento dei saldi negativi dei trasporti internazionali e dei servizi informatici e di telecomunicazioni e degli altri servizi alle imprese[6], non compensati dal moderato ampliamento del tradizionale sur-

[4] Si veda la Tavola 12 dell'*Appendice statistica*.

[5] Si vedano le Tavole 6 e 7 dell'*Appendice statistica*.

[6] Servizi di ricerca e sviluppo, servizi professionali e di consulenza manageriale, servizi tecnici e connessi al commercio e altri servizi alle imprese.

plus del turismo.[7] Le entrate turistiche continuano infatti a rappresentare la voce più importante dell'export di servizi dell'Italia (il loro peso sul totale è pari al 38%) e a generare l'attivo più consistente; rimane invece ancora relativamente contenuto il peso dei servizi alle imprese di tipo avanzato, per i quali l'Italia registra un deficit strutturale (in particolare per i servizi informatici, di informazione e di telecomunicazione). L'unica eccezione è rappresentata dai servizi di ricerca e sviluppo (inclusi nella più ampia categoria degli altri servizi alle imprese) che, pur avendo un peso contenuto sull'export, hanno generato un saldo attivo pari a 3,4 miliardi di euro, cresciuto in maniera consistente negli ultimi anni (era pari a 1,7 miliardi nel 2019).[8] Il disavanzo nei servizi è determinato in larga parte dalle spese per i trasporti, a causa della strutturale posizione debitoria dell'Italia dovuta alle basse quote di mercato detenute dai vettori italiani[9]; l'aggravamento del deficit per questa voce nel 2024 è stato determinato essenzialmente dal rialzo dei noli marittimi causato dalle tensioni nel mar Rosso[10] e dalla modifica delle rotte navali che ne è derivata [Figura 2].

[7] Si veda anche il paragrafo 2.1.

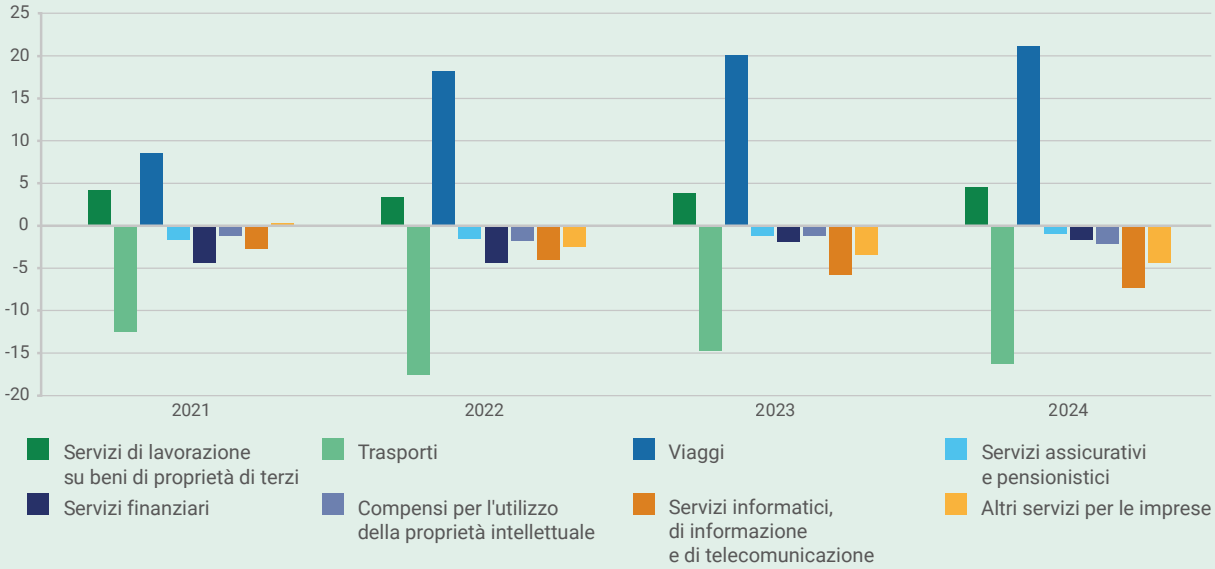
[8] Il surplus dei servizi di ricerca e sviluppo è all'origine del saldo attivo della bilancia dei pagamenti della tecnologia dell'Italia – che comprende i compensi per l'uso della proprietà intellettuale, i servizi informatici, i servizi di ricerca e sviluppo e i servizi di architettura e ingegneria, ossia le transazioni internazionali in tecnologia non incorporata in beni fisici (*disambodied technology*) –, pari nel 2023 (ultimo anno disponibile per questi dati) a 1,6 miliardi, in significativo aumento sull'anno precedente. Si veda: Banca d'Italia. (2024, 17 dicembre). *Bilancia dei pagamenti della tecnologia dell'Italia*. *Statistiche*. Disponibile in: www.bancaditalia.it/pubblicazioni/bilancia-tecnologia/2024-bilancia-tecnologia/Statistiche_BPT_20241217.pdf [11 giugno 2025].

[9] Per approfondimenti si veda: Banca d'Italia. (2025, 6 giugno). *Indagine sui trasporti internazionali di merci*. *Statistiche*. Disponibile in: www.bancaditalia.it/pubblicazioni/indagine-trasporti-internazionali/2025-indagine-trasporti-internazionali/Statistiche_ITM_06062025.pdf [9 giugno 2025].

[10] Si veda: Agenzia ICE. (2025). *L'impatto della crisi del Mar Rosso sull'interscambio commerciale italiano e mondiale*. Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Impatto-Crisi-Mar-Rosso_AgenziaICE.pdf [23 giugno 2025]

Figura 2 - La bilancia dei pagamenti dell'Italia: saldi delle principali tipologie di servizi

Valori in miliardi di euro



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Banca d'Italia

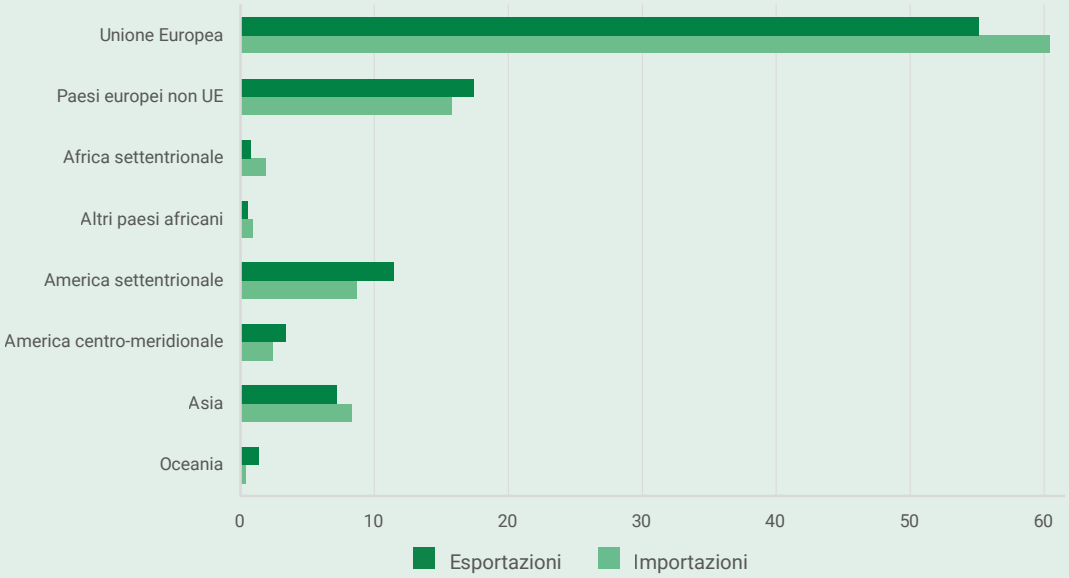
L'orientamento geografico degli scambi di servizi evidenzia una maggiore concentrazione rispetto a quello degli scambi di beni. Complessivamente, circa tre quarti degli scambi di servizi dell'Italia sono rivolti verso il continente europeo. La quota di esportazioni destinata all'Unione Europea, principale area partner dell'Italia, è pari al 55,1 per cento (contro il 51% per le merci); la percentuale sale al 60,4 per le importazioni (57,7% per le merci) [Figura 3].[11] Il peso dell'UE come area di destinazione dei servizi è cresciuto nell'ultimo decennio (era pari al 46% nel 2015), raggiungendo il livello più elevato nel periodo della pandemia, per poi ridimensionarsi leggermente. Anche l'incidenza dei paesi europei non UE è maggiore negli scambi di servizi – e in particolare per le importazioni – grazie alla rilevanza dell'interscambio con Regno Unito e Svizzera. Le quote degli scambi con le aree extra europee sono decisamente meno significative, con l'eccezione dell'America settentrionale, soprattutto per quel che riguarda l'export (11,4% la quota dell'area sul totale), in gran parte rivolto agli Stati Uniti. Risulta invece ancora complessivamente contenuto, e nettamente inferiore a quello detenuto per i beni, il peso dell'Asia, seb-

[11] Si vedano anche le Tavole 13 e 14 dell'*Appendice statistica*.

bene negli ultimi cinque anni gli scambi con il continente siano cresciuti in maniera sostenuta, in particolare con gli Emirati Arabi Uniti e l'Arabia Saudita.

Figura 3 - Scambi di servizi dell'Italia per aree nel 2024

Pesi percentuali

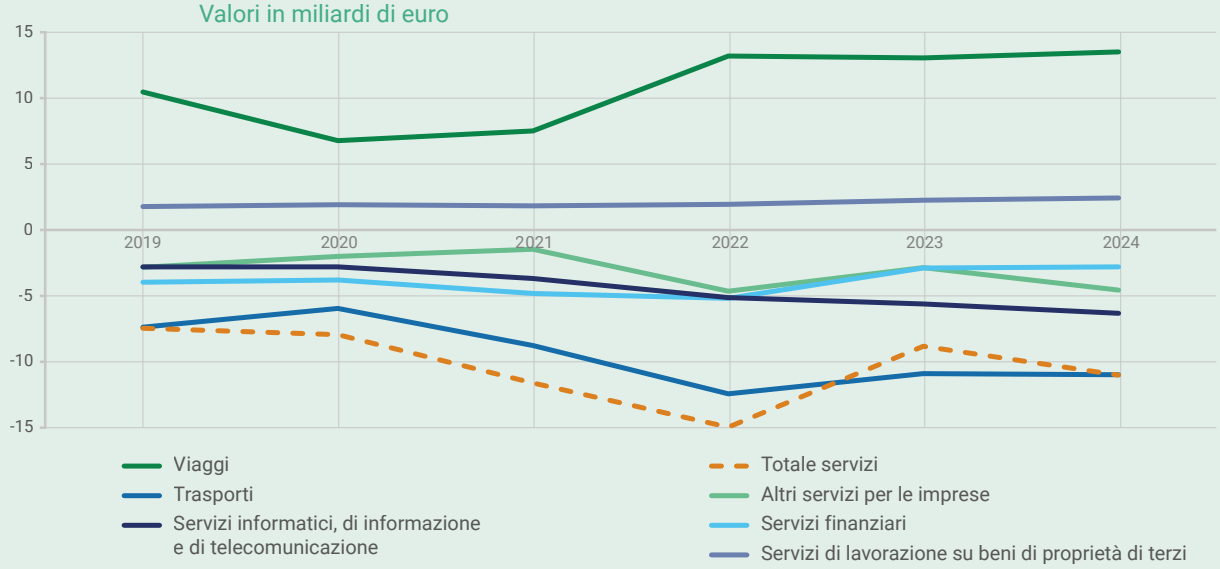


Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Banca d'Italia

Nei confronti dell'UE l'Italia registra un ampio deficit (-11 miliardi di euro), aggravatosi nel 2024 e imputabile principalmente alle voci dei trasporti internazionali, dei servizi informatici, di informazione e telecomunicazione e degli altri servizi alle imprese (servizi professionali e tecnici). Il saldo negativo per queste voci, in peggioramento per le ultime due categorie, risulta solo parzialmente compensato dal tradizionale surplus dei viaggi (13,5 mld), che nell'ultimo triennio si è mantenuto al di sopra del livello del 2019. Se, tuttavia, il peso del turismo sull'export verso l'UE si è leggermente ridimensionato (36,7% nel 2024 contro il 40,7 del 2019), è cresciuto, per contro, il peso relativo della componente degli altri servizi alle imprese (24,6% nel 2024, era pari al 21,7% nel 2019) e quello dei servizi finanziari (voci, però, ancora nettamente deficitarie) [Figura 4].

Figura 4 - Saldi dell'Italia con l'Unione Europea per le principali categorie di servizi

Valori in miliardi di euro



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat.

Oltre il 40 per cento delle vendite di servizi all'UE è rivolto a Germania e Francia, che rappresentano i principali mercati di destinazione delle esportazioni italiane (con quote rispettivamente dell'11,9 e del 10,5%). Nei confronti di entrambi i partner l'Italia registra un saldo positivo, più consistente nel caso della Germania (4,2 miliardi di euro) e pressoché interamente attribuibile al turismo. Le entrate turistiche spiegano invece solo una parte – comunque la più ampia– dell'attivo con la Francia, al quale contribuiscono anche i servizi finanziari e i compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale[12]. Il deficit della bilancia turistica, per contro, è invece in buona parte responsabile del saldo negativo con la Spagna. Nei confronti dell'Irlanda (principale fornitore di servizi dell'UE) l'Italia registra invece il deficit più ampio (-7,3 miliardi, in peggioramento rispetto al 2019), ascrivibile in gran parte ai servizi informatici e di telecomunicazioni, che rappresentano la voce principale dell'export irlandese[13].

[12] Compensi per l'utilizzo di brevetti, marchi di fabbrica, copyright, processi industriali e disegni, derivanti da attività di ricerca e sviluppo e marketing.

[13] L'Irlanda è il terzo esportatore di servizi a livello mondiale per le vendite di servizi informatici e digitali, grazie alla presenza di diverse imprese multinazionali, soprattutto americane, attive nei settori ad alta tecnologia. Nel 2024 i servizi informatici, di informazione e di telecomunicazione hanno rappresentato il 56 per cento delle esportazioni irlandesi di servizi, generando crediti per 273 miliardi di euro, quasi il doppio dei crediti registrati dall'Italia per il totale dei servizi esportati.

La bilancia dei servizi italiana verso l'insieme dei paesi extra UE presenta invece un attivo di circa 4 miliardi di euro (in progressivo ridimensionamento negli ultimi anni), in gran parte generato dal saldo ampiamente positivo della bilancia turistica, al quale si contrappongono disavanzi contenuti o attivi di lieve entità per le voci per le quali l'Italia ha una posizione largamente deficitaria nei confronti dell'UE (in primo luogo i servizi informatici e gli altri servizi alle imprese) – a eccezione dei trasporti, che rimangono anche per l'area extra UE la voce con il passivo più ampio.

Il saldo positivo del turismo, in crescita grazie alla ripresa dei viaggi dopo il periodo della pandemia, è alla base del surplus dei servizi con gli Stati Uniti (2 miliardi, in crescita rispetto al 2023), il più importante partner extra UE con una quota di circa il 10 per cento sull'export di servizi dell'Italia. I crediti derivanti dal turismo hanno più che compensato il deficit dei servizi relativi all'acquisto di royalties e licenze per l'utilizzo della proprietà intellettuale, che si è ampliato negli ultimi anni.

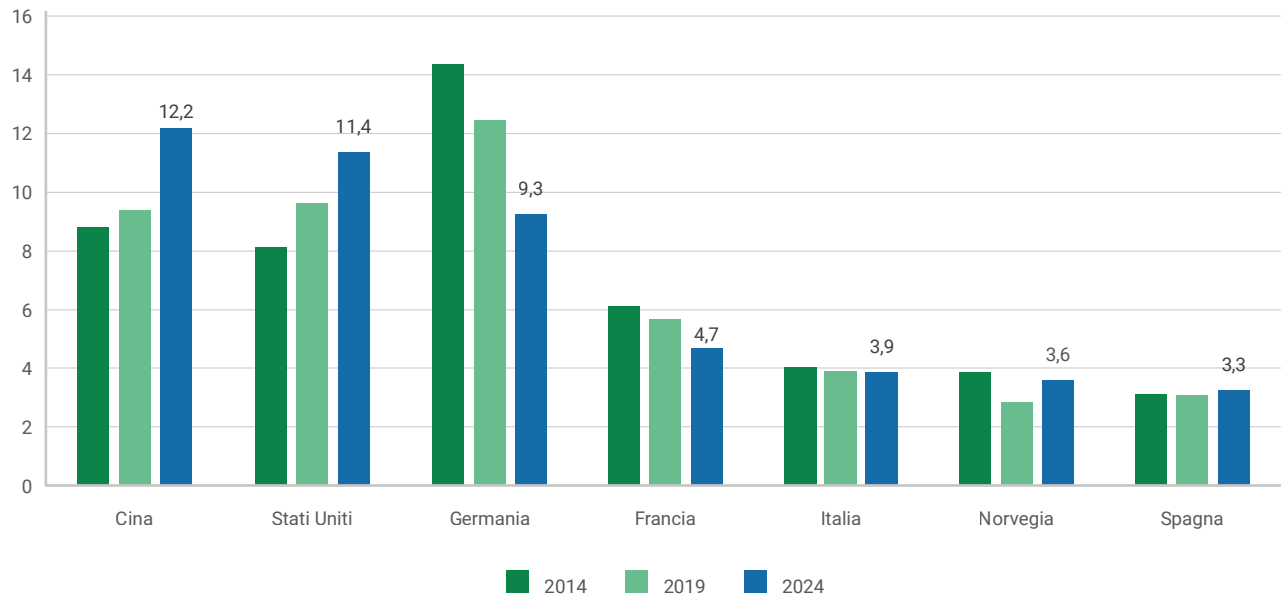
Tutti i principali paesi dell'UE mostrano bilance dei servizi saldamente positive nei confronti degli Stati Uniti, in molti casi con attivi più ampi di quello dell'Italia: il più elevato è quello della Francia (17,8 miliardi di euro, generato dalle voci dei viaggi, dei trasporti e dei servizi finanziari), seguito da quello della Spagna (10,5 miliardi). L'Irlanda, invece, detiene una posizione fortemente debitoria nei confronti degli Stati Uniti per la voce dei compensi per l'utilizzo di diritti della proprietà intellettuale (-140 miliardi), che spiega da sola l'ampio disavanzo dell'UE nei confronti degli USA[14].

Anche nei confronti del Regno Unito sono le entrate turistiche a determinare l'avanzo a favore dell'Italia – in questo caso di dimensione più contenuta – bilanciando le voci in passivo dei servizi professionali e tecnici e di quelli informatici, di informazione e telecomunicazione; diverso è il caso della Svizzera, dove la posizione creditoria dell'Italia (per 2,6 miliardi di euro) è invece originata dalla voce degli altri servizi alle imprese, che genera circa la metà dell'export verso questo paese.

Con riguardo alle altre aree extra UE che, come descritto, rivestono una rilevanza minore per le transazioni dell'Italia legate ai servizi, si evidenziano la crescente posizione debitoria con gli Emirati Arabi Uniti, che ha raggiunto nel 2024 il miliardo di euro, e, all'opposto, l'attivo nei confronti dell'Australia (1,3 miliardi), in consistente ampliamento negli ultimi anni.

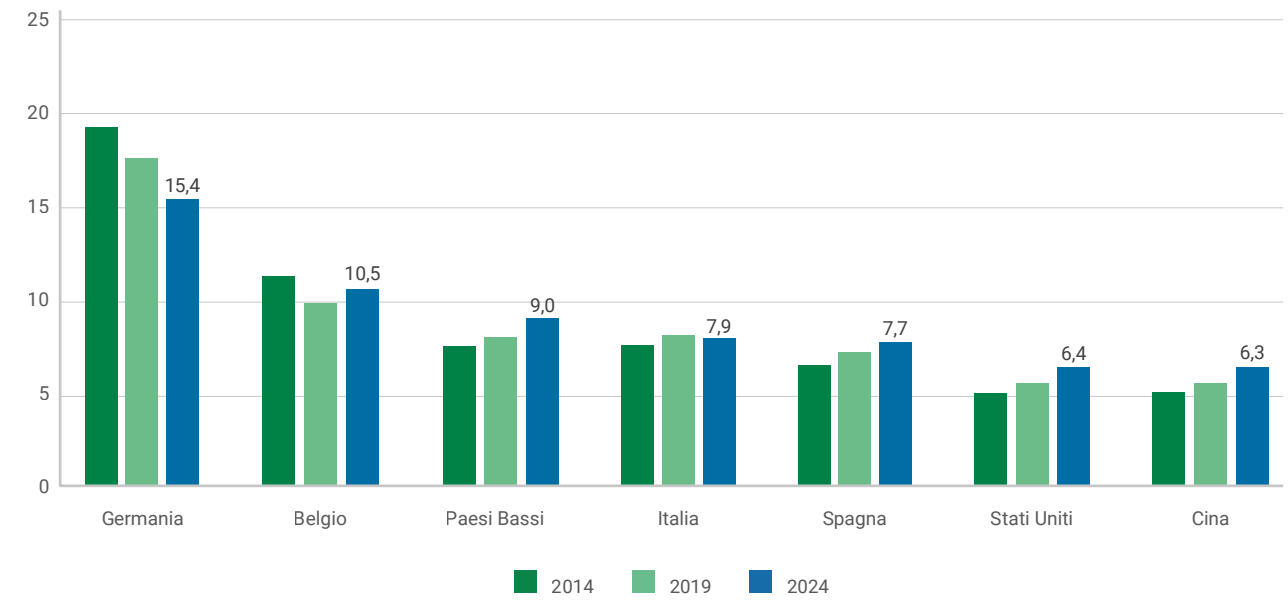
[14] Si veda il paragrafo 1.3

Figura 2.13 - Quote percentuali sulle importazioni del Regno Unito (principali fornitori)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati United Kingdom HM Customs

Figura 2.14 - Quote percentuali sulle importazioni della Francia (principali fornitori)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

2.4 IL TERRITORIO

di Tiziana Giuliani (Agenzia ICE), con la supervisione di Roberto Monducci (Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa)

La ripresa post-pandemica, che nel biennio 2021-2022 aveva interessato in maniera diffusa tutte le ripartizioni e regioni italiane, evidenziando segnali positivi in termini di crescita di prodotto, occupazione ed export, ha mostrato un rallentamento nel corso del 2023 e del 2024[17]. Tale decelerazione, tuttavia, non si è distribuita in modo omogeneo sul territorio nazionale, evidenziando marcate differenze a livello regionale e settoriale.

Nel 2024 si è assistito alla seconda flessione annua consecutiva della produzione industriale (-3,5%, dopo il calo del 2% registrato nel 2023), con andamenti settoriali divergenti: mentre le industrie alimentari, delle bevande e del tabacco, come pure quelle farmaceutiche, hanno registrato una crescita rispetto all'anno precedente, le industrie tessili, dell'abbigliamento, delle pelli e accessori e la fabbricazione di mezzi di trasporto hanno subìto le flessioni più marcate.

Le differenze negli andamenti settoriali si sono tradotte in divari significativi tra territori regionali, riflettendo la diversa specializzazione produttiva e l'eterogenea esposizione ai mercati internazionali delle singole regioni. Secondo SVIMEZ (Associazione per lo Sviluppo del Mezzogiorno)[18], la fase recessiva dell'industria ha penalizzato in misura maggiore le aree a maggiore vocazione industriale, situate prevalentemente nelle regioni del Nord del paese. SVIMEZ ha evidenziato, inoltre, come i principali indicatori congiunturali confermino una dinamica territoriale disomogenea, coerente con le differenti specializzazioni produttive delle regioni.

Struttura territoriale dell'export

La Figura 2.15 illustra la composizione settoriale dell'export italiano nel 2024, disaggregata per ripartizione territoriale. La distribuzione rilevata riflette le differenze nelle specializzazioni produttive regionali e quelle relative ai livelli di integrazione nei mercati internazionali.

Il Nord Italia si caratterizza per una struttura settoriale delle esportazioni fortemente diversificata, orientata prevalentemente verso comparti a medio-alta tecnologia. La voce «Macchinari ed apparecchi n.c.a.» costituisce la principale componente dell'export sia per il Nord-Est (22,4%) sia per il Nord-Ovest (17,3%), risultando tra le prime voci anche nel Centro Italia (10,4%). Tra le altre componenti significative delle esportazioni settentrionali si segnalano anche i metalli e i prodotti in metallo (9,7% nel Nord-Est, 12,8% nel Nord-Ovest) e i mezzi di trasporto, rilevanti anche nel Sud (13% dell'export dell'area), così come il comparto tessile-abbigliamento, che coinvolge anche le regioni centrali. I prodotti chimici assumono un peso importante in particolare nel Nord-Ovest (10,1%).

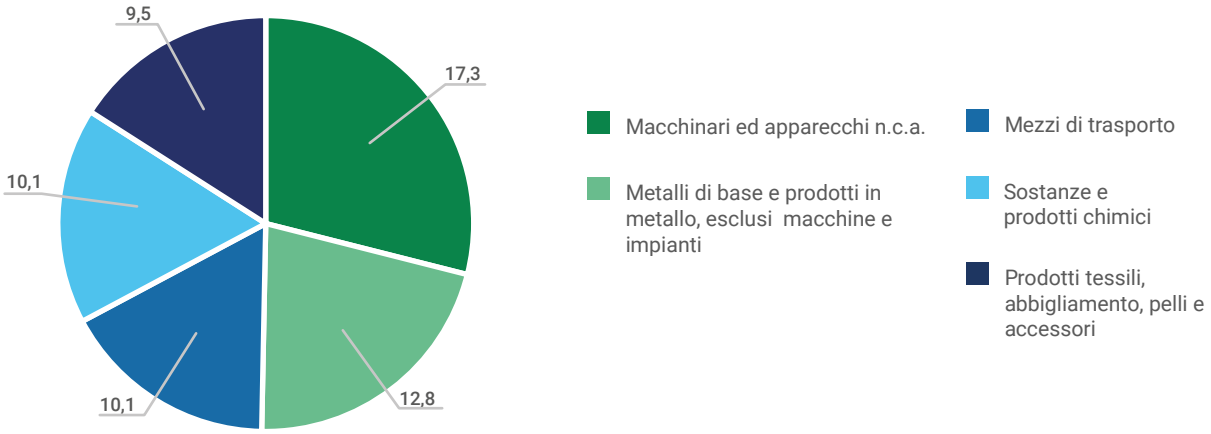
Nel Mezzogiorno, l'export appare invece più concentrato settorialmente; prevalgono le esportazioni di prodotti alimentari (tra le principali voci dell'export anche per le regioni del Nord-Est), i prodotti petroliferi raffinati e farmaceutici (tra i principali comparti per l'export anche per le regioni del Centro, dove rappresentano circa un quarto dell'export regionale) e i mezzi di trasporto (questi ultimi localizzati in specifici poli industriali). Tale configurazione riflette una specializzazione meno diversificata, con una maggiore dipendenza da pochi settori chiave.

[17] Si vedano: Banca d'Italia (2024). *Economie regionali. L'economia delle regioni italiane. Dinamiche recenti e aspetti strutturali, 22*. Roma: Banca d'Italia. Disponibile in: www.bancaditalia.it/pubblicazioni/economie-regionali/2024/2024-0022/2422-eco-regioni.pdf [10 marzo 2025]; Banca d'Italia (2025). *Bollettino economico, 2/2025* Roma: Banca d'Italia. Disponibile in: www.bancaditalia.it/pubblicazioni/bollettino-economico/2025-2/boleco-2-2025.pdf [5 aprile 2025]; SVIMEZ (2024), Rapporto SVIMEZ 2024. *L'economia e la Società del Mezzogiorno*. Bologna: Il Mulino; Barbini, M., Cappellani, L., Cucignatto, G., De Novellis, F., Miotti, G., Petraglia, C., Prezioso, S. et al. L'anno della crescita differenziata. Le regioni italiane nel 2023. In *Informazioni SVIMEZ,* 4/Luglio 2024. Disponibile in: www.svimez.it/wp-content/uploads/2025/03/Informazioni-4-del-2024-%C2%B7-Lanno-della-crescita-differenziata.-Le-regioni-italiane-nel-2023-1.pdf [23 maggio 2025]

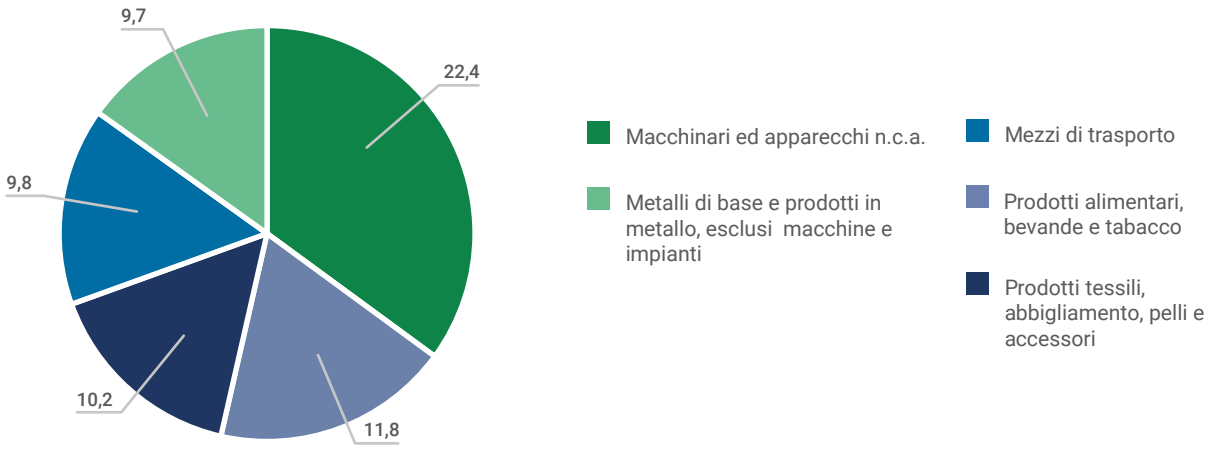
[18] Cappellani, L., De Novellis, F., Greggi, F., Lucidi, F.S., Miotti, G., & Prezioso, S. Dove vanno le regioni italiane. Previsioni Regionali 2024-2026. In *Informazioni SVIMEZ,* 2/Febbraio 2025. Disponibile in: www.svimez.it/wp-content/uploads/2025/03/Informazioni-2-del-2025-%C2%B7-Dove-vanno-le-regioni-italiane.-Previsioni-regionali-2024-2026.pdf [consultata in data 23 maggio 2025]

Figura 2.15 - Struttura territoriale dell'export: incidenza percentuale dei principali comparti manifatturieri sul totale delle esportazioni per ripartizione geografica, 2024 (%) [1]

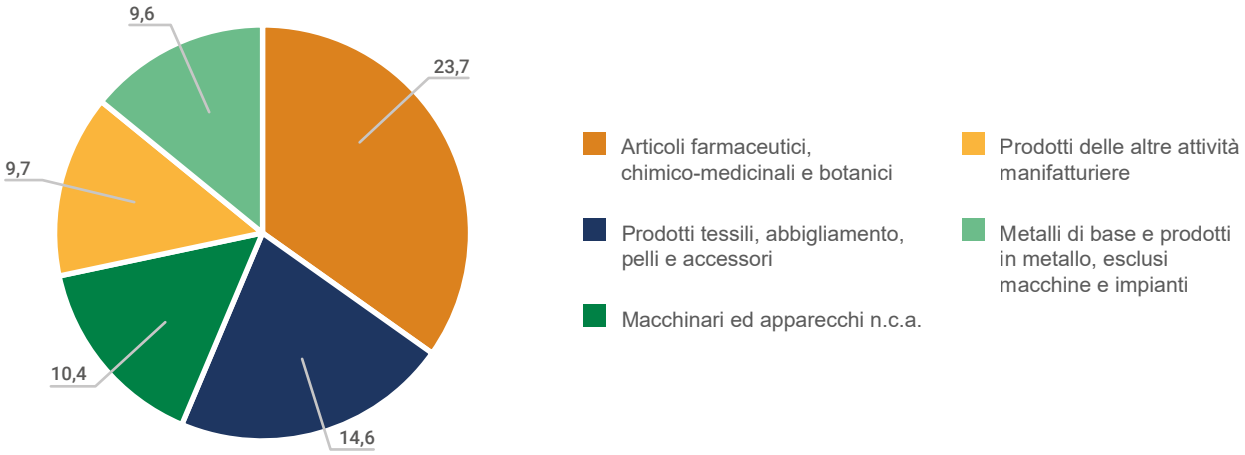
Nord-Ovest



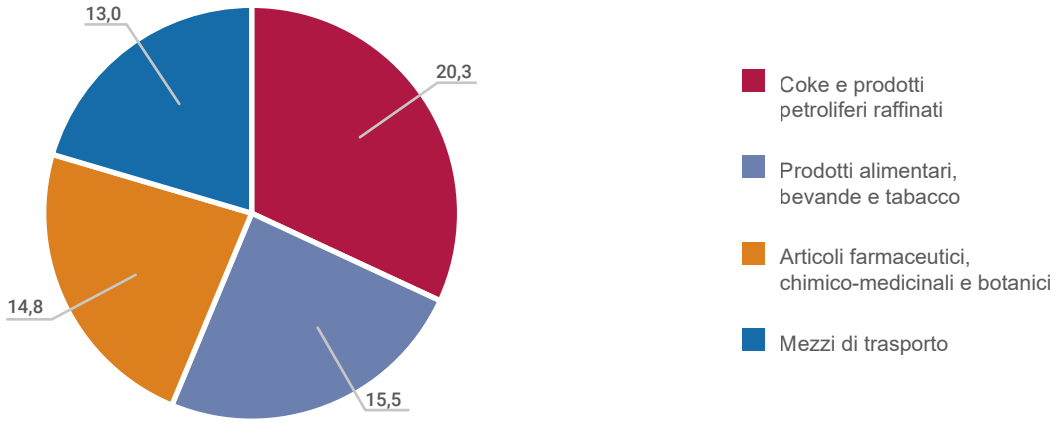
Nord-Est



Centro



Sud e Isole



(1) Per costruire la figura sono state utilizzate le principali voci merceologiche che rappresentano tra il 60 e il 68 per cento dell'export della ripartizione.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Andamento dell'export nel 2024 e posizionamento delle regioni

In termini di performance, l'export italiano, dopo aver registrato nel biennio 2021-2022 tassi di crescita a due cifre a prezzi correnti, aveva mostrato nel 2023 una sostanziale stabilità. Nel 2024 si è invece registrata una lieve contrazione a livello nazionale (-0,4%), determinata principalmente da flessioni di specifici comparti con effetti rilevanti sulle dinamiche territoriali.

In particolare, la lieve flessione rilevata nella media nazionale è la risultanza di una contrazione dell'export nel Mezzogiorno del 5,4 per cento (-3,6 miliardi di euro) e nel Nord dell'1,7 per cento (-7,5 miliardi), con una dinamica più marcata per il Nord-Ovest (-2%). Il Centro ha registrato al contrario una ripresa, con una crescita del 4 per cento (+4,4 miliardi) in controtendenza rispetto a quanto osservato nel 2023, anno in cui l'export complessivo delle regioni del Centro era diminuito del 3,1 per cento.

Tra le regioni, le flessioni percentualmente più marcate sono state registrate in regioni con dimensioni economiche relativamente contenute, come Basilicata (-42,4%, per un valore di 1,2 miliardi di euro), Marche (-29,7%, pari a 5,9 miliardi di euro) e Liguria (-24,1%, per 2,5 miliardi di euro).

Se si analizza la variazione in termini assoluti, diminuzioni di rilievo rispetto ai valori dello scorso anno emergono anche in altre regioni. Il Piemonte ha registrato nel 2024 la seconda maggiore contrazione a livello nazionale in valore assoluto, con un calo dell'export pari a -3,1 miliardi di euro; seguono Emilia-Romagna (-1,6 miliardi), Veneto (-1,4 miliardi) e Sicilia (-1,1 miliardi). Va sottolineato che, per alcune regioni, la flessione si è inserita in un trend negativo già avviato nel 2023: è il caso delle Marche, che nel 2023 avevano già subito una riduzione del -12,6 per cento (-2,8 miliardi di euro), della Sicilia (-2,4 miliardi) e del Veneto (-544 milioni). Al contrario, il Piemonte aveva chiuso il 2023 con un incremento dell'export pari a circa 4,1 miliardi di euro.

Le migliori performance delle esportazioni nel 2024 sono state registrate in Toscana, con un incremento del +13,6 per cento pari a +7,5 miliardi di euro (contributo più rilevante in valore assoluto tra quelli di tutte le regioni). Seguono la Valle d'Aosta (+11,1%, pari a +82 milioni), la Calabria (+9,4%, +83 milioni), il Lazio (+8,5%, +2,4 miliardi) e il Molise (+5,8%, +70 milioni). Tra le regioni con variazioni positive significative in valore assoluto si segnalano anche la Lombardia, che cresce di +931 milioni di euro, l'Umbria (+297 milioni) e il Trentino-Alto Adige (+233 milioni).

La Tavola 2.7 riassume i principali indicatori relativi all'export regionale per il biennio 2023-2024. Vengono riportati, in particolare, i valori delle esportazioni a prezzi correnti, le variazioni assolute e percentuali tra il 2024 e il 2023, il tasso di crescita medio annuo nel periodo 2022-2024, il valore delle esportazioni pro capite e il rapporto export/PIL nell'anno 2023 (rappresentativo del grado di apertura internazionale delle economie regionali). Le Figure 2.16 e 2.17 completano l'analisi mostrando, rispettivamente, la quota percentuale dell'export regionale sul totale nazionale e il livello di apertura commerciale delle singole regioni.

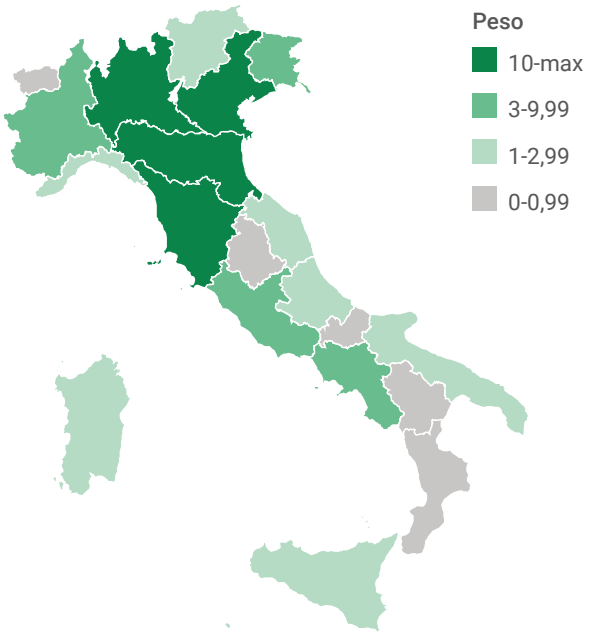
Tavola 2.7 - L'export delle regioni nel 2024

Ripartizioni e regioni	Esportazioni (mln, EUR)		Variazioni (2024/2023, %)	TCMA % 2024/22	Quota export sul totale (%)	Export pro capite (EUR)	Rapporto export/PIL
	2023	2024	2024	2024/22	2024	2024	2023
Nord-Ovest	*237.992*	*233.330*	*-2,0*	*0,0*	*37,4*	*14.679*	*32,9*
Piemonte	63.648	60.529	-4,9	0,9	9,7	14.237	40,8
Valle d'Aosta	747	829	11,1	-6,9	0,1	6.747	13,1
Liguria	10.605	8.049	-24,1	-12,8	1,3	5.334	18,5
Lombardia	162.991	163.922	0,6	0,5	26,3	16.372	33,3
Nord-Est	*198.502*	*195.600*	*-1,5*	*-1,2*	*31,4*	*16.923*	*39,8*
Trentino-Alto Adige	12.525	12.758	1,9	3,8	2,0	11.783	21,9
Veneto	81.650	80.151	-1,8	-1,3	12,9	16.518	41,4
Friuli-Venezia Giulia	19.027	19.058	0,2	-7,2	3,1	15.953	42,3
Emilia-Romagna	85.300	83.632	-2,0	-0,3	13,4	18.786	44,3
Centro	*110.188*	*114.594*	*4,0*	*-0,4*	*18,4*	*9.775*	*25,4*
Toscana	55.516	63.077	13,6	7,6	10,1	17.232	40,3
Umbria	5.608	5.905	5,3	0,8	0,9	6.922	21,5
Marche	19.990	14.052	-29,7	-21,6	2,3	9.477	40,6
Lazio	29.074	31.560	8,5	-1,1	5,1	5.523	12,2
Sud	*47.430*	*44.909*	*-5,3*	*5,1*	*7,2*	*3.335*	*13,9*
Abruzzo	10.047	9.485	-5,6	3,4	1,5	7.471	25,5
Molise	1.222	1.292	5,8	12,9	0,2	4.467	15,8
Campania	22.208	21.661	-2,5	12,3	3,5	3.872	17,0
Puglia	10.085	9.785	-3,0	-1,2	1,6	2.515	11,0
Basilicata	2.986	1.721	-42,4	-22,0	0,3	3.227	20,3
Calabria	882	965	9,4	16,1	0,2	525	2,3
Isole	*21.070*	*19.922*	*-5,4*	*-12,1*	*3,2*	*3.117*	*13,1*
Sicilia	14.375	13.176	-8,3	-11,5	2,1	2.747	13,0
Sardegna	6.694	6.746	0,8	-13,3	1,1	4.296	16,2
Province non specificate	**10.769**	**15.154**	**40,7**	**18,4**			
TOTALE	**625.950**	**623.509**	**-0,4**	**-0,2**	**100,0**	**10.573**	**29,4**
NORD	**436.494**	**428.930**	**-1,7**	**-0,5**	**68,8**	**15.610**	**36,3**
CENTRO	**110.188**	**114.594**	**4,0**	**-0,4**	**18,4**	**9.785**	**24,4**
MEZZOGIORNO	**68.500**	**64.831**	**-5,4**	**-1,2**	**10,4**	**3.277**	**15,8**

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat e Eurostat

La Figura 2.16 illustra graficamente la distribuzione regionale dell'export italiano, espressa come quota percentuale delle esportazioni complessive nazionali. La Lombardia si conferma la principale regione esportatrice, con una quota superiore al 25 per cento del totale nazionale. Seguono, con incidenze comprese tra il 10 e il 13 per cento, Emilia-Romagna, Veneto, Toscana e Piemonte. All'estremo opposto, cinque regioni – Umbria, Basilicata, Molise, Calabria e Valle d'Aosta – presentano un'incidenza sull'export nazionale inferiore all'1 per cento, evidenziando un contributo marginale al commercio estero complessivo del paese.

Figura 2.16 - Quota delle regioni sulle esportazioni italiane



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

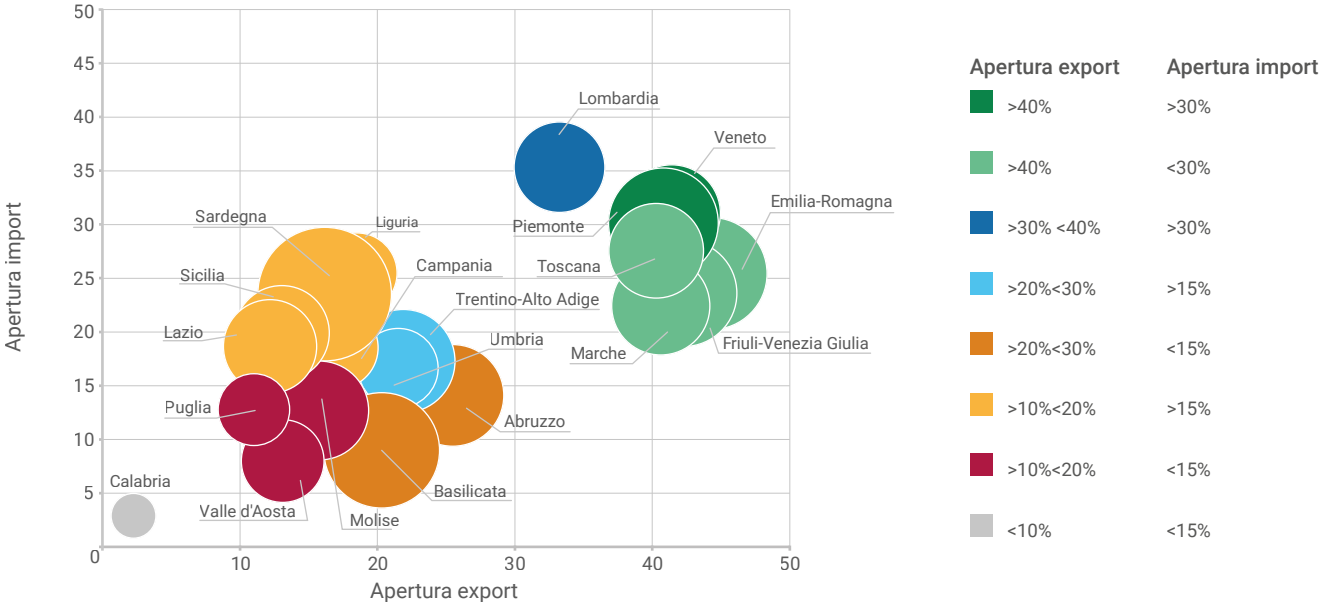
La Figura 2.17 rappresenta il grado di apertura regionale al commercio internazionale: sull'asse delle ascisse è riportato il rapporto tra export e PIL regionale, su quello delle ordinate il rapporto tra import e PIL; la dimensione di ciascun cerchio, invece, rappresenta il valore medio dell'export per operatore economico regionale attivo nei mercati esteri.

Il grafico mostra come le regioni del Nord presentino una maggiore integrazione nei flussi commerciali internazionali, con valori elevati sia dal lato delle esportazioni sia da quello delle importazioni. Anche alcune regioni del Centro – segnatamente Marche e Toscana – evidenziano un grado di apertura comparabile.

La Lombardia si distingue per un'elevata apertura di entrambi i flussi commerciali; Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia e Marche presentano, invece, un rapporto export/PIL superiore a quello import/PIL, a testimonianza della loro vocazione netta verso i mercati esteri. Le regioni centrali (escluse Toscana e Marche), alcune del Nord (Trentino-Alto Adige e Valle d'Aosta) e le regioni del Sud si collocano in posizioni intermedie. La Calabria, prossima all'origine del sistema di assi, evidenzia livelli minimi sia di export sia di import in rapporto al PIL, confermando un basso grado di apertura internazionale.

Tra le regioni del Mezzogiorno, l'Abruzzo si distingue per il più elevato rapporto export/PIL. Quanto alla produttività degli operatori internazionali, la Sardegna presenta il valore medio di export per operatore più elevato del paese: tale dato è spiegabile con la forte concentrazione settoriale dell'export regionale nei prodotti petroliferi raffinati, che rappresentano circa l'80 per cento del totale esportato.

Figura 2.17 - Apertura al commercio delle regioni, 2024[1]



[1] La Figura 2.17 rappresenta il grado di apertura regionale al commercio internazionale. Sull'asse delle ascisse è riportato il rapporto tra export e PIL regionale, su quello delle ordinate il rapporto tra import e PIL, mentre la dimensione del cerchio rappresenta il valore medio dell'export per operatore economico regionale attivo nei mercati esteri.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat e Eurostat

L'analisi delle dinamiche dell'export nel 2024 risulta particolarmente significativa se integrata con la lettura dei dati in valore assoluto, della quota sul totale nazionale e del grado di apertura commerciale delle singole regioni.

Tra le regioni che hanno registrato una contrazione delle esportazioni si segnala quanto di seguito:

- nel 2024 la Basilicata ha contribuito per appena lo 0,28 per cento al totale delle esportazioni italiane (circa 1,7 miliardi di euro): la regione si posiziona al quartultimo posto nel *ranking* nazionale per export pro capite, riflettendo una debole integrazione nei mercati internazionali;
- le Marche hanno registrato la maggiore contrazione in termini assoluti, con una perdita di quasi 6 miliardi di euro. Tuttavia, nonostante la flessione, hanno confermato una forte vocazione all'export: nel 2023, il rapporto export/PIL si attestava intorno al 40%, mentre il valore dell'export pro capite nel 2024 la colloca all'8° (dal 7° posto, che occupava nel 2023).
- la Liguria, con una quota dell'1,3 per cento sull'export nazionale, ha subito una riduzione superiore ai 2,5 miliardi di euro;
- il Piemonte ha registrato una contrazione in valore tra le più rilevanti a livello nazionale, pari a oltre 3 miliardi di euro, seconda solo alle Marche.

Dal lato delle performance positive, i contributi più rilevanti alla crescita dell'export nel 2024 provengono da Toscana e Lazio, in termini sia percentuali sia assoluti.

La Toscana (quarta regione italiana per quota di export) ha registrato un incremento di 7,5 miliardi di euro (+13,6%), affermandosi come principale motore della crescita dell'export nel 2024. La regione si distingue anche per uno dei più elevati rapporti export/PIL a livello nazionale.

Il Lazio, con una quota pari al 5 per cento dell'export complessivo, ha registrato una crescita di 2,4 miliardi di euro (+8,5%), rimanendo tuttavia terzultima in termini di apertura

commerciale ed evidenziando una struttura economica ancora parzialmente orientata verso i mercati esteri.

Infine, sebbene Valle d'Aosta, Calabria e Molise abbiano fatto registrare variazioni positive superiori al 5%, il loro contributo alla crescita complessiva risulta limitato in valore assoluto: le tre regioni hanno totalizzato complessivamente circa 3 miliardi di euro di export nel 2024, valore analogo alla sola perdita del Piemonte.

Analisi disaggregata della performance dell'export regionale nel 2024

Un'analisi disaggregata delle variazioni territoriali evidenzia come il Nord-Ovest – area responsabile del 37,4 per cento del totale delle esportazioni italiane nel 2024 – abbia registrato una contrazione riconducibile principalmente alla performance negativa di specifiche regioni e settori.

La Liguria, in particolare, ha registrato una contrazione dell'export pari al -24,1 per cento su base annua, imputabile in larga misura alla dinamica negativa della categoria merceologica ATECO 301 «Costruzione di navi e imbarcazioni». Si è osservata, in particolare, una riduzione dell'88,8 per cento delle esportazioni verso gli Stati Uniti, pari a una perdita in valore di circa 1,8 miliardi di euro.

Tale dinamica va tuttavia interpretata alla luce delle caratteristiche strutturali del comparto, in cui la contabilizzazione del flusso export avviene tipicamente al momento della consegna di commesse pluriennali. Questo elemento introduce una componente di volatilità nei dati annuali, legata al calendario delle consegne piuttosto che a variazioni strutturali della domanda estera.

Nonostante il calo, la Liguria rappresenta la terza regione per incidenza sul totale delle esportazioni riferite alla voce ATECO 301 (14%), preceduta dal Friuli-Venezia Giulia (39%) e dalla Toscana (21%).

Al netto di questa voce, la contrazione della Liguria sarebbe stata più contenuta (intorno all'8,9% e pari a circa 687 milioni di euro).

Parallelamente, il Piemonte ha registrato, nel 2024, una contrazione delle esportazioni pari al 4,9 per cento rispetto all'anno precedente. Tale flessione è ascrivibile in larga misura alla performance negativa del comparto automotive, che ha evidenziato un calo dell'export del 34,1 per cento, equivalente a circa 2,8 miliardi di euro in valori assoluti.

Questa riduzione ha colpito trasversalmente i mercati di riferimento, con un impatto particolarmente significativo sui paesi dell'Unione Europea, che assorbono il 74,5 per cento dell'export piemontese di settore: in dettaglio, si segnalano flessioni marcate verso la Germania (-52,7%) e la Francia (-32%). Le flessioni hanno tuttavia riguardato anche altri paesi e aree, come gli Stati Uniti (-51,5%) e i paesi OPEC.

Questa dinamica riflette una crisi più ampia che investe l'intero settore automobilistico a livello globale: la riduzione della domanda estera, unita alle trasformazioni strutturali in corso nel comparto — tra cui la transizione verso la mobilità elettrica e la riconfigurazione delle catene del valore — contribuisce a spiegare le difficoltà riscontrate dalle imprese piemontesi operanti nel settore. Le ridotte esportazioni di autoveicoli non hanno riguardato solo il Piemonte ma anche altre regioni italiane quali Basilicata (-63,4%), Campania (-44,1%) e Abruzzo (-29%).

Contributi positivi all'export piemontese sono invece venuti da prodotti dell'abbigliamento (+17,2%), articoli in pelle e simili (+25,6%) e articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici (+23,7%).

La Lombardia ha registrato una dinamica dell'export pressoché stabile rispetto all'anno precedente, con una variazione tendenziale pari a +0,6 per cento. Tale dinamica evidenzia una sostanziale stabilità nei flussi commerciali regionali, con un andamento che, pur in lieve crescita, riflette una fase di stagnazione delle esportazioni. La diversificazione settoriale del tessuto produttivo lombardo ha contribuito a contenere gli effetti delle turbolenze sui mercati internazionali. Tra i settori che hanno sostenuto l'export regionale si segnala la voce «Computer, apparecchi elettronici e ottici», che ha registrato una crescita del +11,2 per cento e in cui la Lombardia

ha consolidato una quota del 50 per cento sull'export nazionale di riferimento. Permangono, di contro, criticità in alcune filiere tradizionalmente rilevanti per l'industria regionale, tra cui i metalli di base e prodotti in metallo (-3,8%), le macchine e apparecchi n.c.a. (lieve contrazione del 0,9%) e il comparto tessile, abbigliamento, pelli e accessori (flessione più marcata del 6,2%, in linea con la debolezza della domanda internazionale nel settore moda).

La flessione nel comparto tessile-abbigliamento della Lombardia (quasi il 28% del totale dell'export nazionale di settore) è in linea con quanto riscontrato nel resto del paese. Secondo le stime dell'Ufficio Studi Economici di Confindustria Moda, il settore in Italia ha chiuso il 2024 con un fatturato complessivo stimato in 59,8 miliardi di euro, evidenziando una contrazione del 6,1 per cento rispetto al 2023, pari a -3,9 miliardi di euro in valore assoluto[19].

Guardando nello specifico alla performance dei sub-comparti del tessile-abbigliamento in Lombardia, si è osservato quanto segue:

- consistenti cali delle esportazioni dei prodotti tessili verso le principali destinazioni di sbocco (in particolare, tra le variazioni più ampie: Francia -10,6%, Stati Uniti, -7,1%, Cina -7%, Romania -6% e Germania -4%);
- un quadro più eterogeneo per i prodotti dell'abbigliamento, con ampie variazioni negative verso Regno Unito (-16,2%), Svizzera (-15%) e Corea del Sud (-12,2%) e variazioni positive dell'export verso Giappone (+7,5%), Cina (+7,4%), Germania (+2,3%) e Stati Uniti (+2%);
- per i prodotti in pelle, flessioni molto ampie verso Corea del Sud (-32,4%), Svizzera (-30,5%), Cina (-25,6%), Stati Uniti (-14%), Francia (-8,6%) e variazioni positive hanno invece interessato Germania (12,3%) e Giappone (9,3%).

Il settore della moda, e in particolare il segmento del lusso, ha risentito di un mutamento strutturale nelle preferenze dei consumatori, sempre più orientati verso modelli di consumo più consapevoli, sostenibili e responsabili. A incidere negativamente è stato anche il persistente contesto di incertezza globale, originato principalmente dalle guerre commerciali e aggravato dalle crescenti tensioni geo-politiche, in particolare in Europa orientale e Medio Oriente[20].

Con riferimento alla destinazione geografica delle esportazioni, la Lombardia ha registrato nel 2024 una crescita particolarmente positiva dell'export verso la Spagna, uno dei suoi principali mercati di destinazione, con un aumento complessivo dell'11,1 per cento rispetto al 2023. Nello specifico, la performance della voce «Computer, apparecchi elettronici e ottici» è stata importante, avendo registrato un aumento del +25,5 per cento su base annua. Per questa specifica categoria merceologica, la Spagna si conferma di gran lunga il principale mercato di destinazione delle esportazioni lombarde.

Anche il settore alimentare e delle bevande ha evidenziato una dinamica positiva verso il mercato spagnolo, con un incremento dell'export pari al +15,4 per cento.

La Valle d'Aosta ha mostrato una buona performance (+11,1%), con variazioni positive diffuse in tutti i settori a eccezione dei mezzi di trasporto e degli articoli in gomma.

L'area del Nord-Est – che rappresenta circa il 31,4 per cento del totale delle esportazioni italiane – ha registrato nel 2024 una modesta flessione dell'1,5 per cento, attribuibile al calo delle esportazioni di due delle regioni italiane maggiormente dinamiche: Emilia-Romagna (-2%) e Veneto (-1,8%).

L'Emilia-Romagna, in particolare, ha registrato nel 2024

[19] Si veda, per esempio: Redazione ANSA. (2025, 20 maggio). Confindustria Moda, tessile ha perso quasi 4 miliardi nel 2024. *Ansa.it*. www.ansa.it/sito/notizie/economia/pmi/2025/05/19/confindustria-moda-tessile-ha-perso-quasi-60-miliardi-nel-2024_6f72ecb4-eccc-4ed6-95c8-ee6ee2aca4d8.html.

[20] Si vedano, per esempio: LeRolland, M. (2025, 1° giugno). Putting Sustainability on the Backburner: Miscalculated Risk for Fashion and Textile Players? *Euromonitor*. www.euromonitor.com/article/putting-sustainability-on-the-backburner-miscalculated-risk-for-fashion-and-textile-players [consultato il 23 giugno 2025]; Amed, I., Balchandani, A., Barrelet, D., Berg, A., D'Auria, G., Rölkens, F. et al. (2023, 29 novembre). The State of Fashion 2024: Finding pockets of growth as uncertainty reigns. *McKinsey & Company*. www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/state-of-fashion-2024/ [consultato il 23 giugno 2025].

una contrazione delle esportazioni nella maggior parte dei comparti manifatturieri, a eccezione di alcuni settori chiave che si sono distinti per performance positive. In particolare, si rileva un incremento dell'export di autoveicoli pari a +11,7 per cento, in controtendenza rispetto all'andamento negativo osservato in altre regioni italiane. Tale performance è riconducibile al ruolo strategico della cosiddetta Motor Valley, distretto industriale di eccellenza nella produzione di auto sportive e di lusso, che include marchi di rilevanza internazionale come Ferrari, Lamborghini, Maserati, Ducati, Pagani e Dallara. Negli ultimi anni il distretto ha inoltre avviato significativi investimenti nella transizione verso la mobilità elettrica, contribuendo a sostenere la competitività e l'export del comparto. Si rileva, inoltre, una crescita del comparto primario (prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca) pari a +9,8 per cento; un'espansione dell'export degli articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici pari a +5,8 per cento; una moderata variazione positiva per i prodotti agroalimentari e bevande, che segnano +1,8 per cento.

Di contro, tra i settori in flessione si segnala quello delle macchine e apparecchiature n.c.a., comparto in cui l'Emilia-Romagna detiene una quota pari al 22,4 per cento dell'export nazionale. Tale comparto ha evidenziato una riduzione complessiva delle esportazioni del 7,3 per cento: tale calo è attribuibile in larga parte alla contrazione delle vendite verso i tre principali mercati di destinazione (Stati Uniti, -11%; Germania, -11,2%; Francia, -12,1%). In controtendenza, si registra una crescita delle esportazioni verso la Spagna, quarto mercato di sbocco per il comparto, pari a +1 per cento.

La contrazione è generalizzata anche nel caso del Veneto: macchine e apparecchi n.c.a., apparecchiature elettriche, prodotti della metallurgia e prodotti in metallo, che complessivamente rappresentano circa il 40 per cento dell'export della regione, hanno evidenziato una contrazione. L'export dei prodotti in metallo, in particolare, si è ridotto dell'8 per cento. Sono cresciuti, invece: gli autoveicoli (+17,8%), che rappresentano però solo circa il 2,6 per cento dell'export nazionale di settore; la voce «Legno e prodotti in legno; carta e stampa» (+6,4%); l'agroalimentare e bevande, che ha registrato un + 5,4 per cento e che rappresenta circa il 10 per cento dell'export veneto.

È stato positivo, invece, il contributo del Trentino-Alto Adige (+1,9%) al totale della ripartizione Nord-Est; il Friuli-Venezia Giulia, invece, ha mostrato una sostanziale invarianza (+0,2%).

L'area del Centro è l'unica tra le ripartizioni italiane ad aver registrato una dinamica positiva per l'export nel 2024 (+4%). Tale dinamica risulta principalmente riconducibile alle performance di rilievo di Toscana (+13,6%) e Lazio (+8,5%). Positivo anche il contributo dell'Umbria (+5,3%).

La Toscana, in particolare, ha beneficiato di un marcato incremento delle vendite all'estero che l'ha portata a diventare la quarta regione italiana per valore delle esportazioni.

Tra i settori che hanno maggiormente contribuito alla performance positiva dell'export toscano spicca il settore orafo, che ha registrato una crescita del +102,7 per cento rispetto al 2023. Si evidenzia, in particolare, un aumento eccezionale delle esportazioni verso la Turchia, pari a +556 per cento su base annua (già nel 2023, tuttavia, le esportazioni toscane verso questo paese avevano evidenziato una crescita significativa, pari al +108%). Al netto dei numeri del mercato turco – diventato grazie al distretto orafo di Arezzo il primo mercato di sbocco per il settore – le esportazioni del comparto risultano in linea con i livelli dell'anno precedente.

L'incremento verso la Turchia appare legato a fattori di natura contingente e geo-politica. In particolare, la svalutazione della lira turca, alimentata da forti pressioni inflattive (pur in attenuazione nella seconda metà del 2024), e un contesto geo-politico incerto hanno probabilmente incentivato la domanda di beni rifugio come i semilavorati in oro.

A determinare un rafforzamento della domanda turca di semilavorati dall'Italia hanno inoltre contribuito alcune misure restrittive adottate dal Governo turco: da agosto 2023, è stato introdotto un vincolo quantitativo alle importazioni di

oro grezzo, fissato a 12 tonnellate mensili, e sono stati applicati dazi del 20% sulle importazioni di oro da paesi extra UE. Questi provvedimenti hanno penalizzato in particolare Svizzera ed Emirati Arabi Uniti, tradizionali fornitori della Turchia, favorendo così l'Italia come partner alternativo privilegiato all'interno dell'Unione Europea.[21]

Inoltre, il comparto farmaceutico della Toscana ha registrato nel 2024 una crescita significativa delle esportazioni, pari al +33,8 per cento su base annua. Tale incremento ha riguardato in particolare alcuni mercati esteri, tra i quali si segnala il Regno Unito[22], che ha fatto registrare un aumento dell'export pari a +866 per cento rispetto al 2023, collocandosi al terzo posto tra i mercati di sbocco del farmaceutico toscano, dopo Stati Uniti e Francia. Anche l'Australia e l'Arabia Saudita, pur partendo da valori assoluti più contenuti, hanno evidenziato incrementi percentuali significativi, rispettivamente +352,6 per cento e +167,5 per cento, così come la Spagna (+152,7%) e la Germania (+87,4%). Nel complesso, la Toscana contribuisce per oltre il 20 per cento all'export nazionale del settore farmaceutico, posizionandosi al secondo posto in Italia dopo il Lazio in termini di valore delle esportazioni.

Negli ultimi anni, la competitività del comparto si è rafforzata anche grazie allo sviluppo del Distretto Tecnologico Toscano per le Scienze della Vita, coordinato dalla Fondazione Toscana Life Sciences. Il distretto rappresenta oggi uno degli snodi principali per la ricerca biomedica, farmaceutica e biotecnologica a livello nazionale, e ha consolidato il ruolo della Toscana quale hub d'eccellenza nel settore life science.

Anche il contributo del comparto agroalimentare si è confermato positivo nel 2024, con un incremento dell'export pari a +17,6 per cento, trainato in particolare dalla crescita delle esportazioni verso gli Stati Uniti, principale partner commerciale, che ha segnato un +25,5 per cento. Performance significative si osservano anche per il comparto relativo alla voce «Macchine ed apparecchiature n.c.a.», che ha registrato un aumento complessivo del +16,4 per cento (con una dinamica particolarmente favorevole verso il mercato statunitense, dove le esportazioni sono cresciute di oltre il 68% su base annua), e per il comparto della voce «Metalli di base e prodotti in metallo», che ha segnato un +13,2 per cento.

Di contro, anche in Toscana, in linea con quanto rilevato a livello nazionale, si è osservata una contrazione del comparto tessile-abbigliamento, con particolare evidenza per il segmento degli articoli in pelle (-17,4%). Le riduzioni più marcate si sono verificate verso Svizzera (-82,8%), Cina (-21,7%), Corea del Sud (-16%).

Il settore farmaceutico si è confermato il principale motore della crescita dell'export del Lazio nel 2024, registrando un incremento del +21,6 per cento su base annua. Il valore complessivo delle esportazioni del comparto ha superato i 14 miliardi di euro, consolidando la leadership della regione, a livello nazionale, nel settore farmaceutico: la regione contribuisce infatti per oltre un quarto all'export italiano del settore, attestandosi come prima regione per valore delle esportazioni farmaceutiche.

Da un punto di vista geografico, l'export del comparto farmaceutico del Lazio ha evidenziato nel 2024 una crescita sostenuta verso tutti i principali partner commerciali, e in particolare: le esportazioni verso il Belgio sono aumentate del +23,7 per cento, raggiungendo un valore di circa 5,5 miliardi di euro; i Paesi Bassi hanno registrato una crescita ancora più marcata, pari al +34,5 per cento; gli Stati Uniti hanno registrato un aumento importante dell'interscambio, con l'export cresciuto del +95,3 per cento, e anche l'import dagli Stati Uniti verso l'Italia aumentato del 51,8 per cento. Tale risultato riflette la presenza sul territorio di grandi gruppi internazionali,

[21] A tal proposito si veda: Orlando, L. (2024, 21 luglio). L'Eldorado è in Turchia, domanda boom per l'oro di Arezzo. *Il Sole 24 Ore*, 200, 12.

[22] Un'analisi di dettaglio dei flussi verso il Regno Unito, condotta utilizzando dati TDM (Trade Data Monitor), ha evidenziato che le maggiori crescite si sono concentrate su due specifiche voci del Sistema Armonizzato (HS6): HS6 300439 «Medicamenti contenenti ormoni o altri steroidi utilizzati come ormoni (ma non contenenti antibiotici) presentati sotto forma di dosi o condizionati per la vendita al minuto (escl. quelli contenenti insulina o ormoni corticosurrenali)» e HS6 300259 «Colture cellulari, modificate o meno (escl. prodotti per terapia cellulare)».

un'elevata specializzazione produttiva e una forte integrazione nelle catene globali del valore.

Al netto del risultato del farmaceutico, l'export del Lazio rimane sostanzialmente invariato, sebbene con performance settoriali eterogenee. Più in dettaglio, sono cresciuti l'agro-alimentare (+21,5%, pari a circa 236 milioni di euro) e i macchinari, computer e apparecchi elettrici; si è contratta, invece, la metallurgia; si sono infine ridotte le esportazioni di autoveicoli (in linea con quanto riscontrato per altre regioni), di articoli in gomma e di materie plastiche.

La crescita dell'Umbria (+5,3%) è invece attribuibile al comparto agroalimentare e bevande (+18,9%) e all'abbigliamento (+16%), mentre risultano in calo i prodotti tessili (-26,4%).

A controbilanciare la buona performance complessiva delle regioni del Centro Italia, si segnala il forte ridimensionamento delle Marche, che nel 2024 registrano una contrazione dell'export del -29,7 per cento su base annua. Il calo è attribuibile quasi interamente al settore farmaceutico, il cui valore delle esportazioni passa da 6,7 miliardi di euro nel 2023 a circa 1,9 miliardi nel 2024, evidenziando una riduzione del -71,1 per cento. Tale dinamica riflette la fine della fase espansiva eccezionale del 2023, legata alla produzione e distribuzione del Paxlovid, il farmaco anti-Covid realizzato nello stabilimento Pfizer di Ascoli Piceno. Tuttavia, anche al netto dell'effetto Pfizer, l'export regionale evidenzia una flessione dell'8,6 per cento.

A questa dinamica si aggiunge la caduta delle esportazioni di prodotti della cantieristica navale, che registra una perdita di quasi 800 milioni di euro di export tra il 2023 e il 2024. Al netto del farmaceutico e della cantieristica, la contrazione delle Marche è del 3,1 per cento. Tra gli altri settori in calo si evidenziano: meccanica (-15,5%), tessile-abbigliamento -6,1 per cento complessivo, con una flessione più accentuata per i prodotti tessili (-12,5%), mobili: -3 per cento. Di contro, si segnalano andamenti moderatamente positivi per: agroalimentare (alimenti, bevande e tabacco), con un +4,2 per cento e gomma e plastica, con un +3,7 per cento.

L'andamento dell'export del Mezzogiorno negli ultimi cinque anni ha seguito, in linea generale, una traiettoria analoga a quella del Centro-Nord, mostrando un maggiore recupero nel biennio 2022-2023, successiva alla fase recessiva innescata dalla pandemia, e un'inversione di tendenza nel 2024, caratterizzata da una diminuzione delle esportazioni.

Nel 2024, le esportazioni delle regioni del Sud e delle Isole hanno subito una contrazione di 3,6 miliardi di euro rispetto al 2023. Il totale delle esportazioni della ripartizione nel 2024 è stato di circa 65 miliardi di euro, pari al 10,4 per cento dell'export nazionale. Risultano in flessione tutte le regioni della ripartizione con l'eccezione di Calabria (+9,4%) e Molise (+5,8%); i flussi relativi alla Sardegna rimangono pressoché invariati (+0,8%).

Una parte significativa di tale dinamica negativa è attribuibile alla crisi del settore automotive, comparto in cui l'area presenta una forte specializzazione produttiva, in particolare nelle regioni di Basilicata, Campania e Abruzzo. Nel complesso, le esportazioni di questo comparto si sono ridotte, nel Mezzogiorno, del 39,7 per cento, pari a una perdita di circa 3,1 miliardi di euro.

La contrazione più marcata si è registrata in Basilicata, dove l'export dell'automotive è diminuito del 64 per cento, con una perdita di circa 1,2 miliardi di euro rispetto al 2023. Seguono la Campania (-44,1%, pari a circa 1 miliardo di euro in meno) e l'Abruzzo, con una flessione del -29 per cento, corrispondente a oltre 800 milioni di euro.

Anche il comparto relativo alla voce «Coke e prodotti petroliferi raffinati» ha registrato una contrazione dell'export del 12,9 per cento su base annua, con effetti rilevanti su regioni fortemente dipendenti da questo settore: in Sicilia, dove rappresenta circa il 58 per cento delle esportazioni regionali, si è osservata una flessione del 15,5 per cento; in Sardegna, dove il comparto copre il 78 per cento dell'export totale (è presente la raffineria di Sarroch, sulla costa di Cagliari, una delle più grandi del Mediterraneo), la diminuzione è stata più contenuta (-4,4%), ma comunque significativa.

Il comparto aeronautico (voce «Fabbricazione di aeromobili, veicoli spaziali e relativi equipaggiamenti»), in linea con l'andamento nazionale, ha mostrato segnali di rallentamento, registrando una flessione del 9,5 per cento. Il settore presenta una forte concentrazione territoriale in Puglia, Campania e Basilicata, che insieme rappresentano circa il 16 per cento dell'export nazionale del comparto e che, dunque, hanno risentito in misura rilevante della dinamica negativa.

In controtendenza, alcuni comparti hanno mostrato una dinamica positiva nel corso del 2024: il settore farmaceutico (+16,2%) e il comparto agroalimentare (+9,2%).

Le dinamiche territoriali dell'export nel Mezzogiorno evidenziano una marcata eterogeneità tra le regioni meridionali, sia in termini di peso relativo sul totale delle esportazioni della ripartizione, sia per livelli di apertura commerciale e specializzazione settoriale. Tali differenze si riflettono nella diversa capacità delle economie regionali di rispondere alle sollecitazioni del commercio internazionale.

La Campania si conferma la principale regione esportatrice del Mezzogiorno, con una quota pari a circa un terzo dell'export complessivo della ripartizione Sud e Isole. Complessivamente, quattro regioni (Campania, Sicilia, Puglia e Abruzzo) contribuiscono all'export meridionale per oltre l'83 per cento del totale, delineando una forte concentrazione territoriale delle esportazioni.

Nel 2024, la flessione dell'export campano è stata determinata in misura prevalente dalla crisi del comparto automotive, già ampiamente segnalato come settore critico a livello nazionale. A ciò si aggiunge l'andamento negativo di altri comparti manifatturieri, quali tessile e abbigliamento, metallurgia e apparecchiature elettriche, che hanno contribuito ad ampliare la perdita complessiva.

Alcuni settori mostrano tuttavia una significativa resilienza e confermano la vocazione della regione in ambiti chiave: il settore agroalimentare, per esempio, ha registrato una crescita del +4,4 per cento, rafforzando il proprio ruolo come secondo comparto dell'export regionale per incidenza sull'export totale, con una quota pari a circa il 23 per cento.

È risultata molto positiva anche la performance del settore farmaceutico, confermatosi primo comparto di esportazione della Campania, con una quota superiore al 33 per cento e una crescita annua di oltre il 20 per cento. Quest'ultimo dato è stato fortemente influenzato dalla concentrazione produttiva in ambito biopharma, in particolare dalla presenza della multinazionale svizzera Novartis a Torre Annunziata, ma anche un'altra multinazionale svizzera, la Altergon. Oltre l'85 per cento dell'export campano del settore ha come mercato di destinazione proprio la Svizzera.

La flessione nel valore delle esportazioni 2024 della Puglia è stata distribuita tra diversi settori: tessile-abbigliamento, metallurgia, autoveicoli, mobili, chimica. È stata tuttavia registrata un incremento del 17,9 per cento delle esportazioni del settore agroalimentare verso i maggiori paesi partner (Germania, Francia, USA, Spagna, Regno Unito) e una crescita del farmaceutico, con incrementi verso la Germania (+30,7%) e Svizzera (+25%).

Tra le regioni del Mezzogiorno che nel 2024 hanno mostrato segnali di crescita dell'export, si segnalano in particolare la Calabria e il Molise. Entrambe, tuttavia, continuano a rappresentare una quota contenuta dell'export nazionale e meridionale.

In Calabria, la dinamica positiva dell'export è stata trainata da alcuni comparti specifici e, in particolare, dall'agroalimentare, dai prodotti chimici e dalla metallurgia.

Nel Molise è stata registrata, invece, una crescita dell'export in diversi comparti manifatturieri, tra cui l'agroalimentare, gli autoveicoli e la voce «Carta e prodotti di carta; prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati».

2.5 LA DINAMICA DELLE IMPRESE ESPORTATRICI NEL TRIENNIO 2022-2024[23]

di Roberto Monducci (Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa)

Il biennio 2023-2024 è stato caratterizzato da una sostanziale stagnazione del valore delle esportazioni italiane di beni (variazione nulla nel 2023 e -0,4% nel 2024), a fronte delle tendenze più negative registrate dalla media UE (rispettivamente -2,1% e -0,9%) e dall'aggregato dei quattro principali paesi (-0,3% e -1,0%). Anche in una fase ciclica caratterizzata da una relativa debolezza dei livelli di attività economica a livello globale, l'export del paese ha quindi mostrato una dinamica nominale più positiva rispetto a quella europea. La positiva performance comparata dell'export italiano all'interno del contesto europeo è associata alla flessione dei volumi esportati registrata nel 2023 (-1,4%) e nel 2024 (-0,3%); nel biennio 2021-22, al contrario, si era registrata una crescita del 9,3 per cento dei volumi di esportazione rispetto al 2019.

L'analisi presentata in questa sezione, fondata su una base dati Istat progettata ad hoc e acquisita dall'Ufficio Analisi e Studi dell'Agenzia ICE[24], si inserisce in questo contesto e può rappresentare un utile complemento delle tradizionali analisi sull'andamento dell'export nazionale, contribuendo alla comprensione del suo grado di competitività e dell'attuale fase ciclica. La base dati, utile ad approfondire i comportamenti delle imprese esportatrici nella fase particolarmente complessa che va dal 2022 al 2024, si riferisce alle imprese persistentemente esportatrici, ossia 84mila imprese attive in ciascun anno del triennio su un totale di 121mila imprese attive nel solo 2022. Le imprese stabilmente presenti sui mercati esteri spiegavano nel 2022 il 98,5 per cento dell'export totale di merci realizzato dalle imprese industriali e dei servizi (561 miliardi di euro su 570 complessivi[25]).

Per questo insieme di imprese sono disponibili dati dettagliati sulle loro attività di esportazione e di importazione nel 2023 e nel 2024. L'elevatissima percentuale di copertura dell'export totale delle imprese persistentemente esportatrici rende l'analisi della dinamica dell'export qui presentata particolarmente efficace, coerente con i dati aggregati recenti diffusi dall'Istat e con i fattori esplicativi dell'evoluzione recente dell'export italiano riconducibili a caratteristiche e comportamenti d'impresa.

L'analisi è sviluppata sia sulla base delle tradizionali classificazioni Istat delle imprese (dimensione, settore, tipologia di controllo) sia sulla base di quelle sviluppate appositamente (partecipazione alle GVC, complessità dell'attività di esportazione, propensione all'esportazione

[23] Si ringrazia la dottoressa Maria Moscufo, dirigente del Servizio Statistiche sulla Produzione e gli Scambi con l'Estero dell'Istat, per il contributo ai fini di una corretta interpretazione dei segnali provenienti dai dati di base. Si ringrazia inoltre Lorenzo Soriani, ricercatore dell'Istat, per il supporto di carattere metodologico ai fini dello sfruttamento del potenziale informativo della base dati.

[24] La base dati di partenza è il registro statistico Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-Frame SBS, che alimenta le statistiche ufficiali europee denominate TEC (*Trade by Enterprise Characteristics*). Per quel che riguarda l'Italia, il registro deriva dall'integrazione di tre diverse fonti statistiche: il registro statistico delle imprese attive (ASIA), il registro degli operatori che realizzano scambi con l'estero di merci (COE) e il sistema informativo Frame per la stima delle SBS (*Structural Business Statistics*), i risultati economici delle imprese. Il registro – che per il 2022 contiene dati sull'universo delle 121mila imprese esportatrici attive in Italia – viene aggiornato nella seconda metà di ciascun anno con riferimento ai dati di due anni prima (periodo per il quale sono disponibili tutte le articolate fonti di base che consentono di realizzare il registro integrato). Allo scopo di disporre con maggiore tempestività di indicazioni sulle tendenze recenti delle imprese esportatrici, l'Ufficio Analisi e Studi dell'Agenzia ICE ha definito una metodologia di elaborazione dei dati che consente di disporre anticipatamente di informazioni per il 2023 e il 2024 e che l'Istat ha applicato con riferimento alle sole imprese persistentemente esportatrici rispetto al 2022.

[25] Rispetto ai dati di export compresi nella bilancia commerciale, il campo di osservazione – misurando nel 2022 circa 570 miliardi di euro di esportazioni, rispetto ai 626 considerati dall'Istat nelle statistiche sui flussi di beni con l'estero – è più ridotto. Ciò avviene a causa dell'esclusione di unità economiche non riconducibili alla nozione statistica di impresa industriale e dei servizi (aziende agricole, soggetti non residenti, partite Iva residenti non assimilabili a impresa ecc.).

ecc.). Le variabili analizzate si riferiscono, per ciascun anno del triennio 2022-24, ai flussi di esportazione dell'impresa per area, paese e destinazione economica dei prodotti esportati, al numero di prodotti e di paesi di destinazione; per quanto riguarda le principali grandezze economiche dell'impresa (addetti, fatturato, valore aggiunto, costo del lavoro, margine operativo lordo) il riferimento è al 2022. L'obiettivo è quello di valutare le dimensioni e le caratteristiche, anche strutturali e comportamentali, dei segmenti di imprese che nel triennio 2022-24 hanno registrato una crescita dell'export o flussi in contrazione, per rilevare segnali positivi e possibili criticità nel tessuto delle imprese esportatrici: la sostanziale stabilità dei valori aggregati di export nel triennio può, infatti, sottintendere intense dinamiche di espansione/contrazione a livello di imprese, con livelli di persistenza eterogenei nei diversi anni.

Alla luce dello scenario particolarmente incerto e potenzialmente critico derivante dalle politiche commerciali adottate dal governo statunitense, nell'ambito di questo paragrafo trova spazio uno specifico approfondimento riguardante le imprese esportatrici verso gli Stati Uniti: in questo caso le imprese esportatrici sono classificate in base al loro grado di esposizione verso gli Stati Uniti, sia in termini di incidenza sull'export complessivo dell'impresa sia per quel che riguarda il peso dell'export verso il paese sul fatturato totale dell'impresa.

2.5.1 Aspetti strutturali delle imprese esportatrici nel 2024

Le imprese persistentemente esportatrici nel triennio 2022-24 sono state oltre 84mila, di cui circa 2mila di grandi dimensioni, 10mila medie imprese, 32mila piccole e 40mila microimprese. Questa composizione rappresenta la struttura stabile del nostro sistema esportatore, con valori di export pari a 556 miliardi di euro nel 2024, una base occupazionale di 3,7 milioni di addetti, un valore aggiunto di 373 miliardi di euro, una dimensione media di 44 addetti per impresa, una produttività del lavoro di 102mila euro per addetto e un'incidenza dell'export sul fatturato totale pari al 30,3 per cento [Tavola 2.8].[26]

Le grandi imprese hanno realizzato poco più del 50 per cento dell'export del 2024, quelle di medie dimensioni il 29,9 per cento e le piccole e microimprese circa un quinto. Dal punto di vista macrosettoriale, il 77,6 per cento delle vendite all'estero proviene da imprese attive nell'industria in senso stretto, il 19,1 per cento dal settore commerciale e il 3,2 per cento dagli altri comparti. Si è confermata, inoltre, la rilevanza del ruolo delle imprese multinazionali nell'export: quelle a controllo italiano spiegano il 40,4 per cento dell'export realizzato dalle imprese nel 2024, quelle a controllo estero il 33,8 per cento; il restante 25,8 per cento, invece, è realizzato dalle imprese domestiche (quelle a controllo italiano con unità economiche localizzate solo sul territorio nazionale): 13,2 per cento da quelle indipendenti e 12,6 per cento da quelle appartenenti a gruppi.

La partecipazione delle imprese esportatrici alle Reti Produttive Internazionali (RPI) appare sempre più rilevante: dal lato degli acquisti, l'accesso a input produttivi di altri paesi consente alle imprese di guadagnare in efficienza e ridurre i costi, sfruttando economie di scala, accedendo a nuove tecnologie per l'innovazione e reperendo prodotti intermedi di migliore qualità o più economici; dal lato delle vendite, invece, il posizionamento di un'azienda a monte delle RPI incide sulle esportazioni delle imprese in modo differente da quel che accade con la vendita di beni finali.

[26] In questo caso i dati sono riferiti al 2022, ultimo anno di disponibilità delle variabili economiche a livello di impresa.

Tavola 2.8 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24, per classi di addetti, settore, governance, grado di coinvolgimento nelle reti produttive internazionali: numero di imprese, valore delle esportazioni e indicatori economici

Valori in miliardi di euro

	Imprese		Esportazioni 2023		Esportazioni 2024		Var.% export	Contributo % alla variazione delle imprese in espansione	Contributo % alla variazione delle imprese in contrazione	Dimensione media (*)	Produttività del lavoro (mgl euro)(*)	Export per addetto (mgl euro)(*)	Propensione all'export (%) (1)
	Numero	%	Valore	%	Valore	%							
Dimensione aziendale													
Microimprese	40.524	48,0	25	4,5	26	4,7	2,0	25,8	-23,7	4	73	135	26,5
Piccole imprese	31.909	37,8	85	15,2	85	15,3	-0,6	13,5	-14,0	22	87	115	25,4
Medie imprese	9.972	11,8	166	29,5	166	29,9	-0,1	10,2	-10,2	101	103	167	31,8
Grandi imprese	1.954	2,3	286	50,8	279	50,2	-2,2	8,4	-10,6	912	110	162	31,5
Settore di attività economica													
Industria in senso stretto	48.659	57,7	446	79,3	432	77,6	-3,2	7,9	-11,2	48	103	194	40,9
Commercio	29.754	35,3	100	17,7	107	19,1	7,0	19,6	-12,6	25	99	128	16,6
Altri settori	5.946	7,0	17	3,0	18	3,2	7,8	23,9	-16,2	100	99	23	8,3
Governance													
Imprese indipendenti	56.191	66,6	75	13,4	74	13,2	-2,0	13,2	-15,2	14	73	92	26,5
Imprese di gruppi domestici	15.481	18,4	68	12,1	70	12,6	2,8	14,9	-12,2	39	91	114	22,1
Imprese multinazionali a controllo estero	4.445	5,3	191	33,9	188	33,8	-1,5	11,2	-12,6	211	119	201	32,6
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	8.242	9,8	228	40,6	225	40,4	-1,7	7,7	-9,3	165	111	171	33,5
Grado di coinvolgimento nelle Reti Produttive Internazionali													
Non coinvolte	26.843	31,8	21	3,8	21	3,8	0,5	19,6	-19,5	13	88	54	12,2
Solo export	24.874	29,5	44	7,8	43	7,7	-2,7	13,2	-15,8	18	80	94	26,3
Solo import	5.903	7,0	17	2,9	16	2,9	-1,8	15,1	-17,2	54	91	47	9,4
Import e export (bassa e media intensità)	14.364	17,0	345	61,3	340	61,2	-1,3	9,9	-11,2	127	106	184	35,1
Import e export (alta intensità)	12.375	14,7	136	24,2	136	24,4	-0,4	9,0	-9,3	60	115	202	35,2
Totale	**84.359**	**100**	**563**	**100**	**556**	**100**	**-1,1**	**10,5**	**-11,6**	**44**	**102**	**153**	**30,3**

(1): Anno di riferimento 2022

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

L'adozione di questo punto di vista[27] consente di distinguere almeno tre segmenti all'interno delle esportazioni italiane: il primo è relativo alle imprese non coinvolte nelle Reti Produttive Internazionali, pari a poco meno di un terzo delle aziende (circa 27mila unità, il 31,8% del totale); il secondo riguarda le imprese coinvolte esclusivamente a valle (solo import di beni intermedi) o a monte (solo export di beni intermedi), pari a poco più di 30mila unità (il 36,5% del totale); il terzo è composto dai *two-way trader* di beni intermedi, impegnati contemporaneamente su entrambi i fronti (circa 27mila imprese, il 31,7% del totale). Nel 2024 l'85,6 per cento dell'export è stato generato da imprese coinvolte contemporaneamente in flussi bidirezionali di beni intermedi, il 10,6 per cento da imprese coinvolte solo a monte o solo a valle e appena il 3,8 per cento da aziende non coinvolte nelle reti produttive internazionali.

È da rilevare, in particolare, come un quarto delle esportazioni nazionali sia stato generato da imprese fortemente esposte nelle RPI sia per l'import sia per l'export: questo dato evidenzia la complessità raggiunta dal sistema esportatore italiano, profondamente integrato nel quadro degli scambi mondiali relativi alle reti produttive.

La propensione all'export – data dal rapporto percentuale tra valori esportati e fatturato totale dell'impresa - è stata più elevata nelle medie e grandi imprese, che hanno registrato un valore del fatturato destinato all'esportazione di poco inferiore al 32 per cento, contro il 26 per cento delle imprese di dimensioni minori. Dal punto di vista settoriale spiccano le imprese industriali in senso stretto, che hanno raggiunto il 40,9 per cento. L'analisi per grado di partecipazione alle Reti Produttive Internazionali segnala che la propensione all'export tende ad aumentare al crescere del coinvolgimento delle imprese nelle RPI: passa dal 12,1 per cento per le imprese non coinvolte e raggiunge circa il 35 per cento per i *two-way trader*. Con riferimento alla *governance* delle imprese, quelle multinazionali risultano notevolmente più esposte di quelle presenti solo sul mercato domestico: l'incidenza dell'export sul fatturato è risultata pari al 33,5 per cento per le imprese multinazionali a controllo italiano, al 32,6 per cento per quelle a controllo estero, al 26,5 per cento per le aziende domestiche appartenenti a gruppi e al 22,1 per cento per quelle domestiche indipendenti.

Dal punto di vista merceologico, nel 2024 l'export è stato prevalentemente orientato verso i beni di consumo (36,4%, di cui 29,8% di beni non durevoli e 6,6% di beni durevoli), seguiti dai beni strumentali (32%), dai beni intermedi (29,1%) e dai prodotti energetici (2,1%) [Figura 2.18]. Questa struttura mostra differenze se rapportata alle diverse classi dimensionali delle imprese: le medie imprese, e in misura minore le aziende di piccola dimensione, spiccano per l'elevato peso dei beni intermedi (rispettivamente 37,6% e 32,1%); le grandi aziende sono chiaramente orientate verso i beni finali, sia strumentali (35,2%) sia di consumo (37,9%).

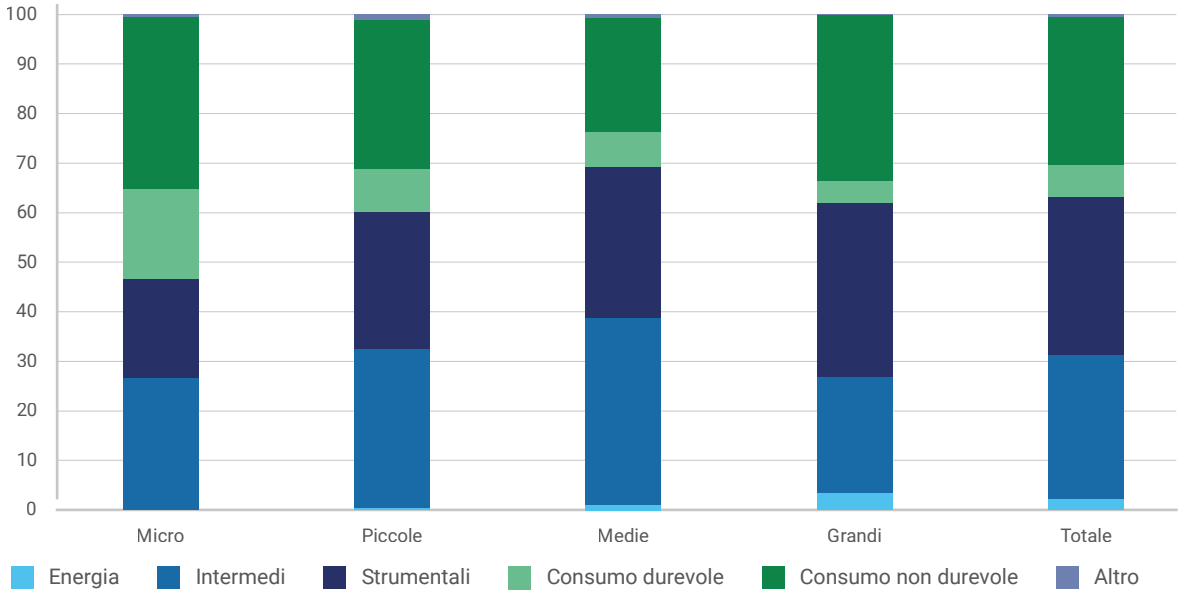
[27] I dati qui analizzati consentono di misurare le modalità di coinvolgimento delle imprese esportatrici nelle catene globali del valore in base alla realizzazione dei flussi di importazione e/o esportazione di beni intermedi. Per ciascuna impresa, e in ciascun anno, si è valutata la presenza e il peso dei beni intermedi importati e/o esportati sul valore complessivo dei suoi flussi commerciali con l'estero. In base ai criteri adottati si distinguono cinque gruppi di imprese:

1. il primo raggruppamento è composto da aziende esportatrici che, non attivando flussi di import o export di beni intermedi, non risultano coinvolte nelle Reti Produttive Internazionali;
2. il secondo raggruppamento incorpora le imprese coinvolte solo dal lato dell'export – operando quindi, almeno parzialmente, a monte dei processi produttivi;
3. un terzo gruppo è composto dalle imprese coinvolte esclusivamente dal lato dell'import, che si collocano a valle del processo produttivo della filiera.

Gli ultimi due gruppi sono identificati sulla base di comportamenti più complessi, che vedono la realizzazione di entrambi i flussi con l'estero di beni intermedi (*two-way trader* di beni intermedi):

4. il primo comprende le imprese coinvolte in entrambi i flussi con incidenze contemporaneamente inferiori al 50 per cento o con quote superiori al 50 per cento in almeno un flusso.
5. nel secondo sono presenti imprese che mostrano un'incidenza di beni intermedi sull'import e sull'export contemporaneamente superiori al 50 per cento per entrambi i flussi – si tratta di aziende esportatrici notevolmente esposte nelle reti produttive internazionali, sia come fornitori sia come acquirenti di beni intermedi.

Figura 2.18 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24: composizione dei valori esportati dalle diverse classi di addetti delle imprese, per destinazione economica dei prodotti. Anno 2024



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

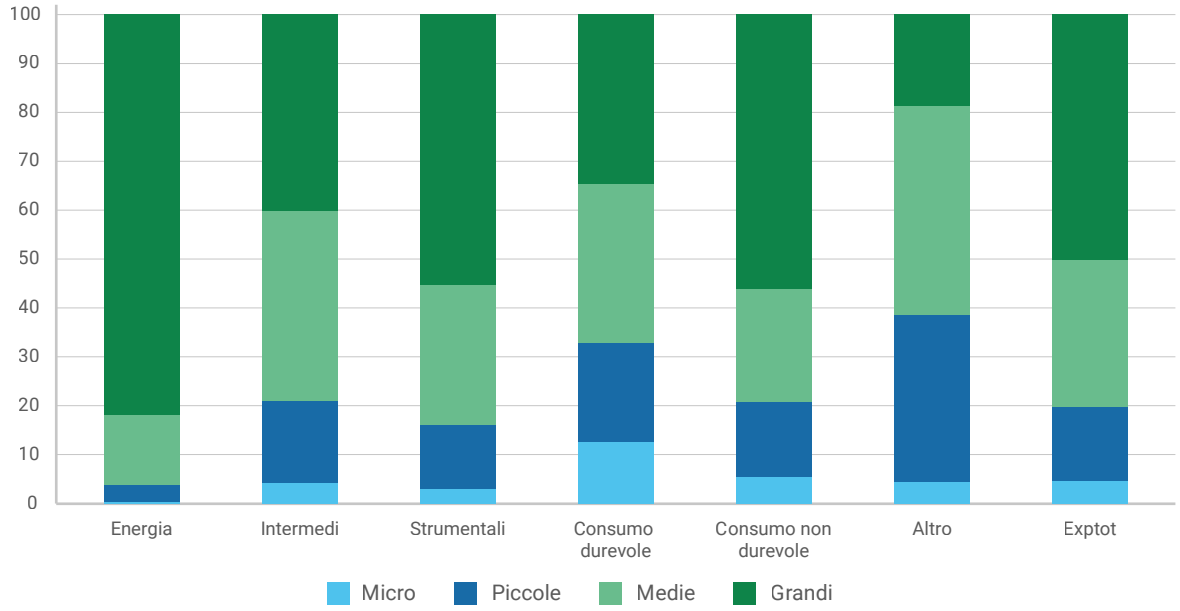
Quanto contino le dimensioni dell'azienda per la sua specializzazione appare evidente osservando la relazione tra le tipologie di prodotto esportato e il numero di addetti delle imprese [Figura 2.19]: le grandi imprese, che realizzano poco più del 50 per cento delle esportazioni totali, hanno l'incidenza minima nell'esportazione di beni di consumo durevoli (34,6%) e quella massima per i prodotti energetici (81,9%); le medie imprese spiccano per l'elevato peso relativo del comparto dei beni intermedi (38,7%); le piccole imprese mostrano un'incidenza ampiamente superiore alla loro media complessiva nelle esportazioni di beni di consumo durevole e di beni intermedi.

Riguardo alla distribuzione per aree geografiche delle esportazioni [Figura 2.20], nel 2024 il 52 per cento dell'export delle imprese è stato diretto verso i paesi dell'UE, con l'incidenza massima tra le medie imprese (54,8%) e la minima tra le microimprese (41,1%). La seconda area di sbocco delle esportazioni italiane è stata quella degli altri paesi europei (15,2%), seguiti dall'America settentrionale (11,3%), che evidenzia incidenze superiori per le grandi imprese (12,6%).

Considerando la composizione dei valori esportati verso le diverse aree geografiche per numero di addetti delle imprese [Figura 2.21] emerge come tra le esportazioni delle grandi imprese spicchino quelle verso Nordamerica e Asia orientale; tra le esportazioni delle medie imprese, invece, prevalgono quelle verso l'area UE e l'Asia centrale.

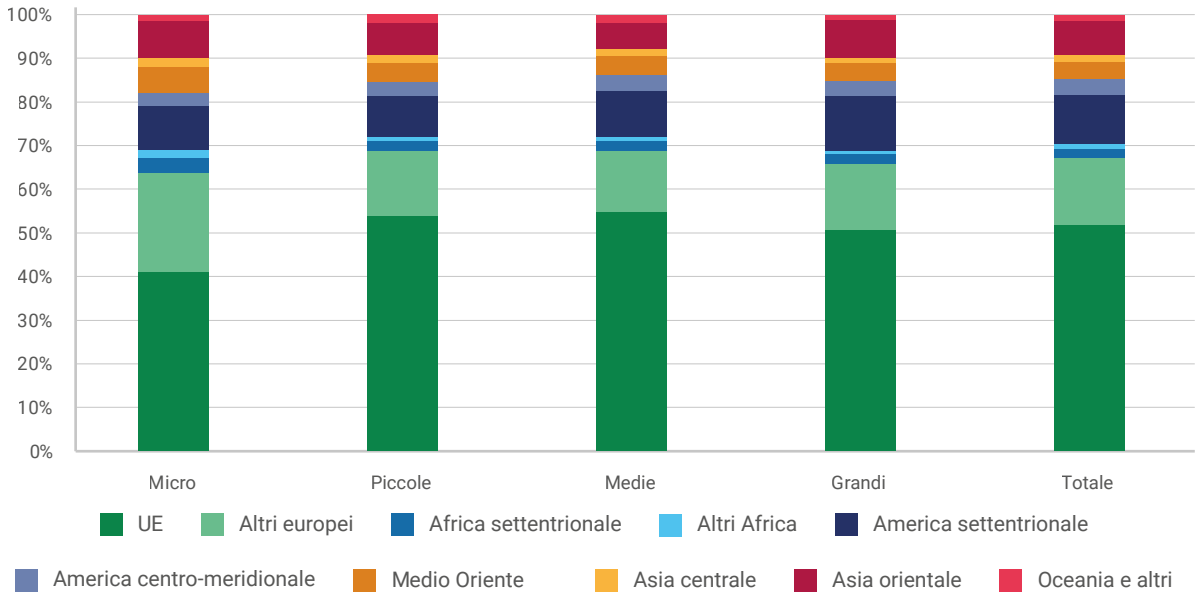
In definitiva, il segmento delle PMI mostra una relativa omogeneità interna della specializzazione geografica, con scarse differenze tra piccole e medie imprese. Per le microimprese emergono orientamenti specifici verso gli altri paesi europei, il Medio oriente, l'Africa.

Figura 2.19 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24: composizione dei valori esportati per destinazione economica dei prodotti, per classi di addetti delle imprese. Anno 2024



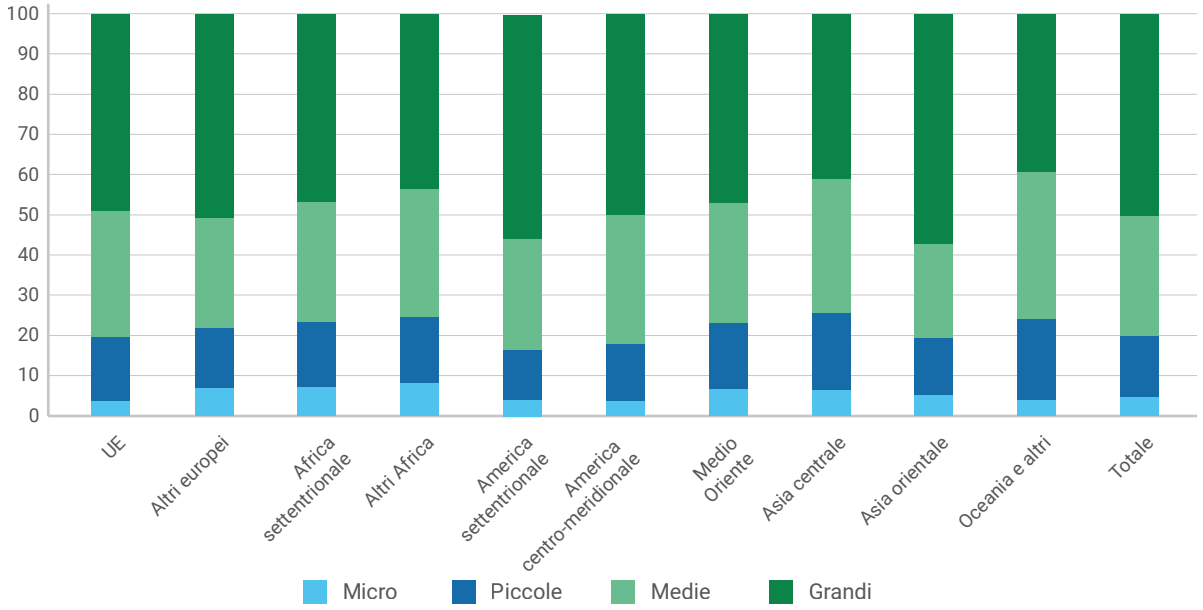
Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Figura 2.20 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24: composizione dei valori esportati dalle diverse classi di addetti delle imprese, per area geografica di destinazione. Anno 2024



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Figura 2.21 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24: composizione dei valori esportati verso le diverse aree geografiche, per classi di addetti delle imprese. Anno 2024



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Tavola 2.9 - Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici , per classi di addetti, settore, governance, grado di coinvolgimento nelle reti produttive internazionali: numero medio di prodotti esportati e di paesi di sbocco nel 2022 e 2023

	N. medio prodotti		N. medio paesi	
	2022	2023	2022	2023
Dimensione aziendale				
Microimprese	6,1	6,9	4,2	6,9
Piccole imprese	12,3	13,4	11,6	13,7
Medie imprese	27,2	28,6	24,9	25,6
Grandi imprese	74,7	77,3	36,3	36,8
Settore di attività economica				
Industria in senso stretto	12,5	13,2	13,1	15,1
Commercio	13,6	15,0	6,7	9,4
Altri settori	7,6	8,6	3,9	5,4
Governance				
Imprese indipendenti	7,7	8,5	6,7	9,2
Imprese di gruppi domestici	13,6	14,8	12,0	14,0
Imprese multinazionali a controllo estero	31,9	33,7	20,0	20,7
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	32,9	34,3	25,4	26,6
Grado di coinvolgimento nelle Reti Produttive Internazionali				
Non coinvolte	4,3	5,3	4,3	6,9
Solo export	9,8	10,3	7,8	9,8
Solo import	5,4	8,0	7,1	10,2
Import e export (bassa e media intensità)	33,2	34,8	22,0	23,8
Import e export (alta intensità)	15,1	15,7	15,7	17,2
Totale	**12,5**	**13,5**	**10,2**	**12,4**

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Per quanto riguarda l'articolazione geografica e merceologica delle esportazioni delle imprese italiane, l'analisi più aggiornata è relativa al 2023[28] – anno nel quale le imprese esportatrici hanno esportato mediamente 13,5 prodotti, destinati a un numero medio di paesi pari a 12,4 [Tavola 2.9].

Gli aspetti dimensionali sono determinanti nella variabilità dei dati d'impresa, sia per il numero dei prodotti (da 6,9 prodotti in media per le microimprese a 77,3 per le grandi) sia per quello dei paesi (da 6,9 per le microimprese a 36,8 per le grandi). Pare che sia la tipologia di governance, tuttavia, a influenzare la numerosità di prodotti e paesi, con le

[28] I dati relativi al 2024 per questa tipologia di informazioni, sono, al momento della realizzazione di questo paragrafo (maggio 2025), ancora provvisori. Non consentono, perciò, analisi dettagliate.

multinazionali a controllo italiano che spiccano in entrambi i casi per la loro maggiore complessità merceologica e, soprattutto, geografica.

2.5.2 L'evoluzione dell'export nel 2024

Il valore complessivo dell'export delle imprese persistentemente esportatrici ha evidenziato deboli spinte alla crescita nel 2023 (+0,2%) e una contrazione nel 2024 (-1,1%) [Tavola 2.8]. Tale contrazione, almeno in parte, incorpora gli effetti di una diminuzione dei prezzi all'export (-0,3% il deflatore di contabilità nazionale e -0,6% i prezzi all'esportazione delle imprese industriali), che risultavano invece cresciuti nel 2023 (+1,7% il deflatore e +2,0% i prezzi all'esportazione).

Dal punto di vista dimensionale sono le grandi imprese ad aver registrato una significativa flessione del valore delle esportazioni nell'ultimo anno (-2,2%), a fronte di lievi contrazioni per piccole e medie imprese e di una crescita del 2 per cento per le microimprese. L'analisi per tipo di governance delle imprese mostra flessioni simili per le multinazionali estere (-1,7%) e italiane (-1,5%) e una contrazione lievemente più marcata per le imprese indipendenti (-2%); appaiono invece in crescita (+2,8%) le vendite all'estero dei gruppi domestici, caratterizzate da un grado di apertura relativamente contenuto (l'incidenza dell'export sul fatturato è stata pari al 22,5%).

Per quanto riguarda le aree di sbocco dei prodotti, nel 2024 è proseguito il calo dell'incidenza della UE sull'export totale (dal 53,6% al 52%); è stata inoltre rilevata una flessione di quella dell'America settentrionale (da 11,7% a 11,3%). Contestualmente è aumentata la quota di export realizzato nell'area degli altri paesi europei (da 13,9% a 15,2%), in America centro-meridionale (da 3,3% a 3,5%), in Medio oriente (da 3,9% a 4,2%). Sono invece rimaste stabili le quote relative alle aree asiatiche.

Le dinamiche delle quote relative ai due principali paesi di esportazione risultano omogenee, con cali delle quote di export destinate sia alla Germania (dal 12,6% all'11,8%) sia, in misura meno intensa, agli Stati Uniti (dal 10,6% al 10,3%). Considerato il peso elevato di questi due paesi sull'export delle imprese persistentemente esportatrici (23,2% nel 2023 e 22,1% nel 2024), la flessione delle esportazioni verso questi due paesi rappresenta uno dei principali tratti caratteristici delle dinamiche delle imprese nel 2024. Al netto di questi due mercati di sbocco, l'export generato dalle imprese industriali e dei servizi è aumentato dello 0,3 per cento.

Il forte calo delle esportazioni verso la Germania ha fornito un contributo negativo (-0,9 p.p.) alla dinamica annuale delle vendite di beni all'estero (-1,1%), che spiega quasi interamente la flessione dell'export totale. L'analisi per dimensione e governance delle imprese spiega come il 60 per cento della flessione verso la Germania derivi da dinamiche negative delle grandi imprese (che hanno pesato per il 47% delle esportazioni complessive verso la Germania) e il 46 per cento da quelle delle multinazionali estere (che hanno pesato per il 34%).

Se nel caso dell'export verso la Germania sono stati registrati cali generalizzati per tutte le classi di addetti e tipologie di governance delle imprese, per quel che riguarda le esportazioni per gli Stati Uniti sono emerse dinamiche più eterogenee. La flessione dell'export verso gli Stati Uniti ha sottratto 0,5 punti percentuali alla dinamica complessiva: mentre le imprese di minore dimensione hanno evidenziato aumenti dell'incidenza del mercato statunitense sul loro export totale, le medie e grandi imprese hanno registrato cali per entrambe le dimensioni. Dal lato della governance delle imprese, l'incidenza del mercato degli Stati Uniti ha mostrato stabilità per le multinazionali estere e una flessione significativa per quelle a controllo italiano.

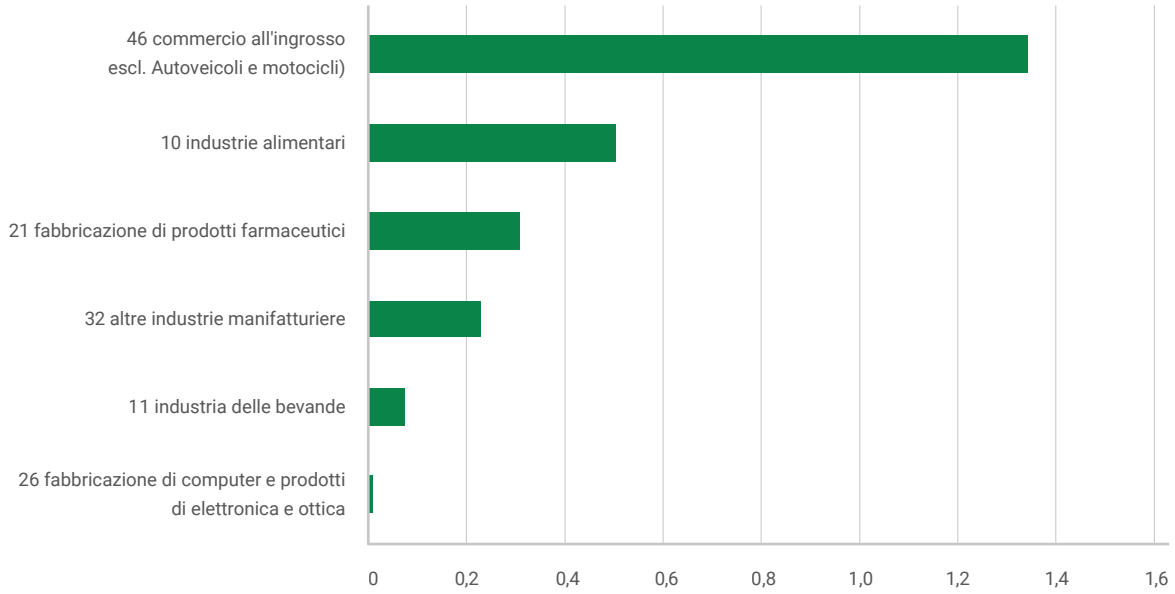
Dal punto di vista macrosettoriale la caduta dell'export nel 2024 è stata imputabile al settore industriale in senso stretto (-3,2%); sia il commercio sia gli altri settori nel loro complesso hanno invece registrato una crescita significativa (rispettivamente +7% e +7,8%). Sulla base di tali dinamiche, si può identificare un trend di crescita significativo per l'export dei settori extraindustriali nell'ultimo triennio: il peso di questi due comparti sull'export complessivo è passato, infatti, dal 19,7 per cento nel 2022 al 20,7 per cento nel 2023 e, infine, al 22,3 per cento nel 2024.

Nel 2024 sono stati sei i comparti con un peso di almeno

l'1 per cento sull'export complessivo (20 divisioni di attività economica secondo la classificazione Ateco) che hanno registrato una variazione positiva dell'export [Figura 2.22]; il peso dei settori in espansione sull'export totale è stato del 33,1 per cento, mentre il loro contributo complessivo alla variazione percentuale delle esportazioni è stato pari al 2,5 per cento.

Il comparto che ha registrato il contributo positivo maggiore è stato il commercio all'ingrosso (1,34 p.p. di spinta alla crescita delle esportazioni totali, sulla base di un incremento del settore del 15,7%), seguito dall'industria alimentare (0,50 p.p., +6,2% la crescita sul 2023), dalla farmaceutica (0,31 p.p., +4,6%) e dalle altre industrie manifatturiere (0,23 p.p., +2,9%); gli ultimi due settori (industria delle bevande e la fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica) hanno contribuito complessivamente solo per un decimo di punto percentuale.

Figura 2.22 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24: contributo positivo alla variazione totale dell'export nel 2024 da parte dei settori in crescita. Punti percentuali



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

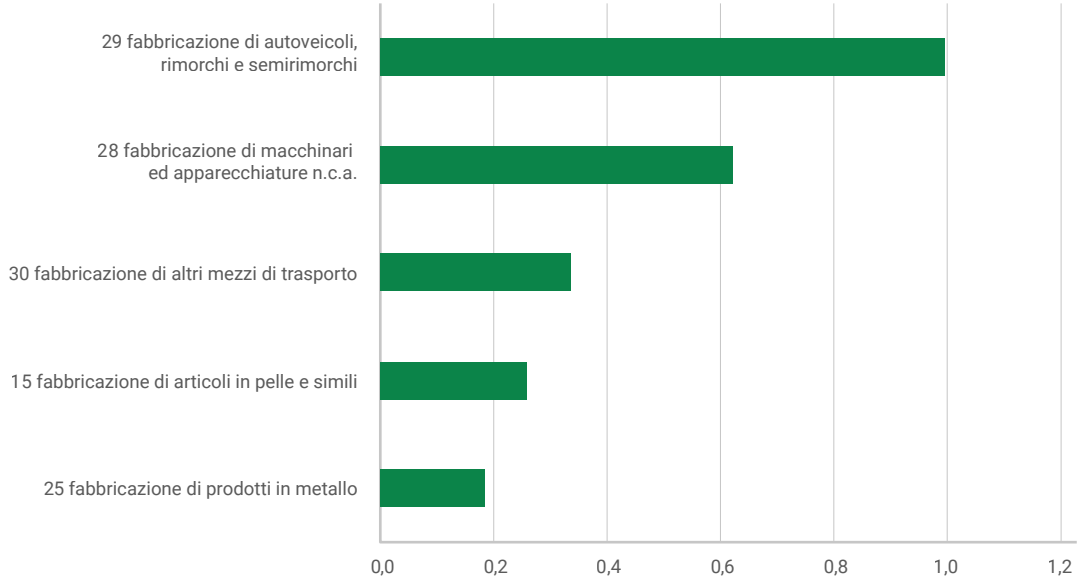
A fronte di questo ristretto gruppo di settori il cui export è risultato in crescita, il resto dei comparti (il cui peso sull'export del 2024 è stato pari a circa il 57,8%) ha mostrato segnali di contrazione: complessivamente, la dinamica negativa dei settori in flessione ha sottratto 3,1 punti percentuali alla variazione annuale dell'export nel 2024 [Figura 2.23].

I primi cinque comparti per contributo negativo alla crescita dell'export sono stati, nell'ordine, la fabbricazione di autoveicoli (che ha prodotto un contributo negativo sull'export nazionale di 1 punto percentuale, sulla base di una flessione del 14,7% delle vendite estere) seguita dal settore della fabbricazione di macchinari (-0,62 p.p., -4,4% la flessione dell'export) e da quelli della fabbricazione di altri mezzi di trasporto (-0,34 p.p., -9,8%), della fabbricazione di articoli in pelle (-0,3 p.p.; -10,2%) e della fabbricazione di prodotti in metallo (-0,2 p.p., -3,7%).

Le dinamiche settoriali interagiscono con quelle geografiche contribuendo, in alcuni casi, a contrazioni significative dell'export complessivo.[29]

[29] La flessione del mercato tedesco precedentemente illustrata, per esempio, mostra spiccate caratteristiche settoriali che, associate

Figura 2.23 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24: contributo negativo alla variazione totale dell'export nel 2024 da parte dei settori in flessione. Punti percentuali



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Nel 2024 le esportazioni sono diminuite di 6,3 miliardi di euro. Tale contrazione riflette la differenza tra i 59 miliardi di export aggiuntivo generato dalle imprese in crescita e i 65 miliardi persi da quelle in contrazione. In termini percentuali, rispetto all'export del 2023 i flussi di creazione e distruzione di export risultano pari, rispettivamente, a un +10,5 per cento e a un -11,6 per cento, la cui differenza corrisponde alla variazione dell'export totale tra il 2023 e il 2024 (-1,1%) [Tavola 2.8].

Tale approccio all'analisi delle dinamiche aggregate delle vendite all'estero consente diverse considerazioni aggiuntive rispetto alla semplice analisi delle variazioni nette e delle dinamiche settoriali: emerge soprattutto, anche in una fase difficile per il commercio internazionale come quella che ha caratterizzato il 2024, un ampio segmento di imprese in espansione (oltre 31mila, pari al 37,3% del totale), in grado di realizzare 59 miliardi di export aggiuntivo rispetto al 2023 – l'effetto positivo sulla crescita globale delle vendite all'estero è stato, tuttavia, più che compensato dall'effetto depressivo determinato dalle aziende in flessione (oltre 51mila, pari al 60,8% del totale).

Questo schema può essere applicato a tutte le diverse classificazioni delle imprese esportatrici, secondo quanto riportato nella Tavola 2.8: la flessione complessiva dell'export da parte delle grandi imprese appare più legata alla debolezza della componente in crescita che alla forza di quella in contrazione. A livello macrosettoriale, ciò che fa la differenza è la notevole spinta, per il commercio e per gli altri settori, determinata dalle imprese in espansione, che contribuiscono alla crescita in misura molto più intensa rispetto a quelle del settore industriale.

al peso elevato del paese nell'export italiano, producono forti effetti negativi globali – in particolare per il comparto degli autoveicoli, per la metallurgia, per la fabbricazione di prodotti in metallo e, in misura meno intensa, per i macchinari. La diminuzione dell'export verso la Germania spiega interamente la flessione totale del settore metallurgico; per i prodotti in metallo, il contributo negativo corrisponde al 60 per cento del calo registrato dal comparto, al 29 per cento per gli autoveicoli e al 24 per cento per i macchinari. Nel caso dell'export verso gli Stati Uniti, invece, emergono un forte contributo alla caduta dell'export di altri mezzi di trasporto e una flessione degli autoveicoli poco inferiore a quella registrata sul mercato tedesco.

Tavola 2.10 - Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2022-23-24, per classi di addetti, settore, governance, grado di coinvolgimento nelle reti produttive internazionali: composizione delle imprese per tendenze dei valori esportati rilevate nel 2022, 2023 e 2024 (valori percentuali)

	In crescita persistente	In accelerazione	In decelerazione	In flessione persistente
Dimensione aziendale				
Microimprese	17,2	17,0	47,8	18,0
Piccole imprese	19,7	18,7	40,2	21,4
Medie imprese	22,8	21,4	30,8	25,0
Grandi imprese	24,1	20,1	29,7	26,2
Settori di attività economica				
Industria in senso stretto	19,1	18,6	41,3	21,0
Commercio	18,7	17,2	44,5	19,5
Altri settori	19,3	20,9	42,0	17,8
Governance				
Imprese indipendenti	17,8	17,6	45,5	19,1
Imprese di gruppi domestici	20,4	19,0	38,8	21,8
Imprese multinazionali a controllo estero	22,3	19,9	34,5	23,3
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	22,3	20,8	33,1	23,9
Grado di coinvolgimento nelle Reti Produttive Internazionali				
Non coinvolte	19,0	16,7	47,7	16,6
Solo export	17,6	18,7	42,5	21,1
Solo import	21,3	15,4	47,5	15,7
Import e export (bassa e media intensità)	22,8	18,7	36,3	22,1
Import e export (alta intensità)	16,0	21,5	35,9	26,6
Totale	**19,0**	**18,3**	**42,5**	**20,3**

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Da segnalare, inoltre, come l'ampiezza dei flussi di creazione e distruzione di export alla base delle flessioni nette delle esportazioni (molto simili per le due tipologie di multinazionali: -1,5 per cento per quelle estere e -1,7 per cento per quelle italiane) risulti notevolmente diversa per le due tipologie di imprese multinazionali: molto elevata quella delle multinazionali estere, notevolmente contenuta quella delle multinazionali italiane – che emergono quindi come un segmento a elevata stabilità del sistema esportatore del nostro Paese.

Ampliando il periodo di osservazione all'intero triennio 2022-2024 [Tavola 2.10], possono essere individuati quattro gruppi di aziende: il primo è costituito dalle imprese che hanno registrato una crescita dei valori esportati sia nel 2023 sia nel 2024 (imprese in crescita persistente); nel secondo sono presenti le aziende che hanno mostrato un andamento opposto a quello generale, con un calo nel 2023 e una crescita nel 2024 (imprese in accelerazione); il terzo gruppo incorpora invece le imprese che hanno registrato una crescita nel 2023 e una flessione nel 2024 (imprese in decelerazione); il quarto gruppo, infine, comprende le unità in calo sia nel 2023 sia nel 2024 (imprese in flessione persistente).

I risultati di tale aggregazione mostrano come l'incidenza delle imprese in crescita nel 2024, pari al 37,3 per cento, sia composta dal 19 per cento relativo alle aziende in crescita persistente e dal 18,3 per cento registrato, dopo la flessione del 2023, da quelle in accelerazione. L'elevata incidenza delle imprese in decelerazione, pari al 42,5 per cento, segnala come nel 2024 molte imprese abbiano invertito le tendenze positive registrate precedentemente. Un quinto delle imprese, infine, ha confermato le tendenze negative già rilevate in precedenza anche per il 2024.

Le dinamiche lievemente negative dell'export rilevate nel 2024 sembrano complessivamente associate alla prevedibilmente temporanea interruzione di percorsi di crescita che precedentemente avevano interessato ampi segmenti di imprese, in un contesto di riduzione del tasso di crescita per quelle già in espansione.

Nel 2024 l'indice che misura il grado di coinvolgimento delle imprese nelle reti produttive internazionali[30] è stato mediamente pari a 40,1, rispetto a un valore massimo pari a 100 [Tavola 2.11]. Tale indice registra ampie differenze in base alle dimensioni (dai 26,7 nelle microimprese ai 66,9 nelle grandi) e alla governance delle imprese, che fanno emergere l'elevato coinvolgimento nelle RPI delle imprese a controllo estero (65,7) rispetto alle multinazionali italiane (63,7) e, soprattutto, alle imprese domestiche (48,1 per quelle appartenenti a gruppi e 32,4 per le imprese indipendenti).

[30] Allo scopo di misurare le tendenze del grado di coinvolgimento delle imprese nelle reti produttive internazionali, la trasformazione della tassonomia presentata precedentemente in una misura quantitativa ha consentito di disporre di un indice sintetico – calcolato per ciascuna impresa e per ogni anno – il cui campo di variazione è compreso tra 0 e 100. Il punteggio attribuito a ogni impresa è il seguente: 0 alle imprese non coinvolte nelle reti produttive internazionali; 1 ai solo esportatori; 2 ai solo importatori; 3 ai *two-way trader* a bassa e media intensità; 4 ai *two-way trader* ad alta intensità. Allo scopo di tenere conto dell'esposizione di ciascuna impresa nella specifica tipologia, si è inoltre attribuito un ulteriore punteggio intermedio, compreso tra 0 e 0,5, in funzione del peso dei flussi di beni intermedi sugli scambi di beni con l'estero realizzati da ciascuna impresa. È evidente che tale trasformazione incorpora un elevato grado di soggettività nella scelta della scala quantitativa; si ritiene, tuttavia, che la caratteristica gerarchica della classificazione proposta consenta tale operazione, il cui valore informativo è di ulteriore qualificazione e sintesi delle analisi descrittive proposte.

Tavola 2.11 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24, per classi di addetti, settore, governance: indice di partecipazione alle reti produttive internazionali[1]

	Partecipazione RPI 2022	Partecipazione RPI 2023	Partecipazione RPI 2024
Dimensione aziendale			
Microimprese	25,9	26,2	26,7
Piccole imprese	44,9	45,7	46,7
Medie imprese	64,5	66,5	66,9
Grandi imprese	71,1	73,2	73,2
Settore di attività economica			
Industria in senso stretto	43,0	43,5	44,3
Commercio	33,6	34,5	35,1
Altri settori	29,1	30,3	30,8
Governance			
Imprese indipendenti	31,4	31,7	32,4
Imprese di gruppi domestici	45,9	47,2	48,1
Imprese multinazionali a controllo estero	63,7	65,7	65,7
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	61,6	63,2	63,7
Totale	**38,7**	**39,4**	**40,1**

[1] Varia tra 0 e 100.
Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Nell'ultimo triennio la partecipazione delle imprese esportatrici alle RPI è costantemente aumentata, con tendenze generalizzate a tutte le diverse dimensioni aziendali, ai settori di attività, alle tipologie di governance delle imprese.

Tra il 2022 e il 2024 l'avanzamento complessivo rilevato nelle modalità di partecipazione delle imprese alle reti produttive internazionali è stato associato a una significativa mobilità in entrata e in uscita e a un elevato grado di dinamismo delle imprese nell'adattare le loro modalità di partecipazione alle RPI in base ai cambiamenti del contesto, alle esigenze aziendali, all'evoluzione delle strategie d'impresa. Le transizioni delle singole imprese tra le diverse tipologie di coinvolgimento segnalano sia avanzamenti sia arretramenti nel loro grado di partecipazione alle RPI: nel triennio il 71,1 per cento delle imprese esportatrici (circa 60mila imprese) ha mantenuto la stessa tipologia di coinvolgimento iniziale all'interno delle RPI; il 13,5 per cento (11mila) ha mostrato un arretramento; il 15,4 per cento (13mila), invece, un avanzamento verso profili più complessi. Il saldo tra avanzamenti e arretramenti nelle modalità di partecipazione alle RPI è quindi positivo e pari, tra il 2022 e il 2024, all'1,9 per cento delle imprese persistentemente esportatrici (circa 2mila unità).

2.5.3 Le imprese che esportano negli Stati Uniti: caratteristiche e vulnerabilità potenziali

L'inaugurazione di una nuova fase di aggressive politiche commerciali da parte dell'amministrazione Trump prefigura rischi per il sistema esportatore italiano, fortemente esposto verso quegli Stati Uniti che, negli ultimi anni, sono divenuti un partner commerciale sempre più importante per il nostro paese. Un esame della struttura delle imprese che esportano verso gli Stati Uniti e del loro grado di esposizione verso quel mercato permette di comprendere meglio le criticità potenziali.

Il 29,7 per cento (25.037 imprese) delle imprese italiane persistentemente esportatrici mostra flussi di esportazioni verso gli Stati Uniti in ciascun anno del triennio 2022-24, pari nel 2024 a 56,4 miliardi di euro. [Tavola 2.12].

Tavola 2.12 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24: aziende che hanno esportato verso gli Stati Uniti in tutti gli anni, per classi di addetti, settore, governance

	Imprese che esportano verso gli USA		Esportazioni verso gli USA nel 2024		
	Numero (unità con export in tutti gli anni)	Incidenza sul totale (%)	Valore (mln euro)	Composizione (%)	Incidenza sull'export totale dell'impresa (%)
Dimensione aziendale					
Microimprese	8.763	21,6	2.196	3,9	28,9
Piccole imprese	9.929	31,1	6.573	11,7	15,1
Medie imprese	5.104	51,2	15.214	27,0	12,7
Grandi imprese	1.241	63,5	32.424	57,5	13,0
Settore di attività economica					
Industria in senso stretto	17.732	36,4	45.062	79,9	13,2
Commercio	5.935	19,9	8.733	15,5	13,2
Altri settori	1.370	23,0	2.612	4,6	22,3
Governance					
Imprese indipendenti	14.128	25,1	5.831	10,3	16,6
Imprese di gruppi domestici	4.731	30,6	4.964	8,8	12,5
Imprese multinazionali a controllo estero	1.938	43,6	19.296	34,2	12,5
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	4.240	51,4	26.317	46,7	13,7
Totale	**25.037**	**29,7**	**56.407**	**100**	**13,4**

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Per quanto riguarda, in generale, le imprese che nel 2024 hanno esportato verso gli Stati Uniti il peso dei flussi verso quel paese sul loro export totale è stato pari al 13,4 per cento, registrando un valore analogo a quello rilevato nel 2022 ma inferiore a quello del 2023 (13,8%).

L'incidenza sul totale delle imprese persistentemente esportatrici da parte delle imprese che hanno esportato verso gli Stati Uniti nel triennio 2022-2024 tende a crescere con l'aumento delle dimensioni aziendali, passando dal 21,6 per cento delle microimprese al 63,5 per cento delle grandi. A livello settoriale, la quota per l'industria in senso stretto (36,4%) è ampiamente superiore rispetto a quella del commercio (19,9%) e degli altri settori (23%).

Le grandi imprese spiegano il 57,5 per cento delle esportazioni verso gli Stati Uniti nel 2024, con un'incidenza notevolmente superiore a quella che riguarda il loro peso a livello complessivo; i dati per governance delle imprese, inoltre, mostrano come le multinazionali abbiano realizzato l'80,9 per cento dei flussi di export verso gli Stati Uniti (il 34,2% per quelle a controllo estero e il 46,7% per quelle a controllo italiano). A livello macrosettoriale, il peso degli Stati Uniti come mercato di sbocco risulta sostanzialmente identico per le imprese industriali e per quelle commerciali (13,2%) e notevolmente superiore per gli altri settori (22,3%).

I cinque comparti maggiormente rappresentativi in termini di esportazioni verso gli Stati Uniti – che ne assorbono complessivamente il 53,1 per cento del totale – sono, nell'ordine: macchine e apparecchiature, commercio all'ingrosso (esclusi autoveicoli e motocicli), autoveicoli, altri mezzi di trasporto, alimentare.

Allo scopo di valutare i potenziali rischi derivanti dalle politiche commerciali dell'amministrazione Trump, sono stati calcolati alcuni indicatori specifici a livello di singola impresa. Il principale tra questi è dato dall'incidenza dell'export verso gli Stati Uniti sulle esportazioni totali dell'impresa, pari in media al 13,4 per cento.

L'analisi della distribuzione della quota di export destinata agli Stati Uniti sull'export totale delle imprese consente di individuare le aziende maggiormente esposte verso il mercato americano e le loro caratteristiche[31]. Nel 2024, oltre 12mila imprese (50% del totale di quelle che registrano vendite verso il mercato statunitense) hanno destinato più del 15% del proprio export agli Stati Uniti. Tra queste, circa 6mila (25%) superano il 50,6%, mentre 2.500 imprese (10%) presentano un'incidenza superiore al 95%.

Considerata la nuova strategia commerciale del governo americano, che prefigura dazi significativi nei confronti dei paesi europei, è possibile considerare come potenzialmente vulnerabili rispetto a misure restrittive degli Stati Uniti un quarto delle imprese che esportano verso il mercato statunitense, quelle con un'esposizione verso il mercato americano superiore al 50 per cento del proprio export totale [Tavola 2.13].

Queste imprese che hanno negli Stati Uniti il loro mercato di sbocco prevalente sono 6.259; contano 143mila addetti ed esportano verso gli Stati Uniti oltre 11 miliardi di euro, corrispondenti in media al 73 per cento del loro export complessivo e al 19,6 per cento di quello generato dal sistema esportatore italiano verso gli Stati Uniti. La loro dimensione media è pari a 22,9 addetti per impresa: tale valore, notevolmente inferiore rispetto a quello di 75,2 addetti del totale delle imprese che esportano verso gli Stati Uniti, segnala la presenza di numerose imprese di piccola dimensione tra quelle vulnerabili.

Le imprese potenzialmente vulnerabili di grandi e medie dimensioni sono 406 e generano 6,8 miliardi di euro di export verso gli Stati Uniti; quelle di piccole e micro dimensioni sono invece 5.853 e realizzano 4,2 miliardi di euro di export. Considerando la governance aziendale, le imprese indipendenti e quelle dei gruppi domestici sono proporzionalmente più presenti tra le aziende vulnerabili e risultano rappresentate in misura maggiore rispetto al loro peso sull'export complessivo verso gli Stati Uniti (inversamente rispetto a quel che si rileva per le imprese multinazionali, soprattutto per quelle a controllo estero).

[31] I dati a disposizione non consentono, a questo livello di esplorazione, di considerare eventuali esenzioni di specifici prodotti.

Tavola 2.13 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24: aziende che hanno esportato verso gli Stati Uniti in tutti gli anni e classificabili come vulnerabili, per classi di addetti, settore, governance

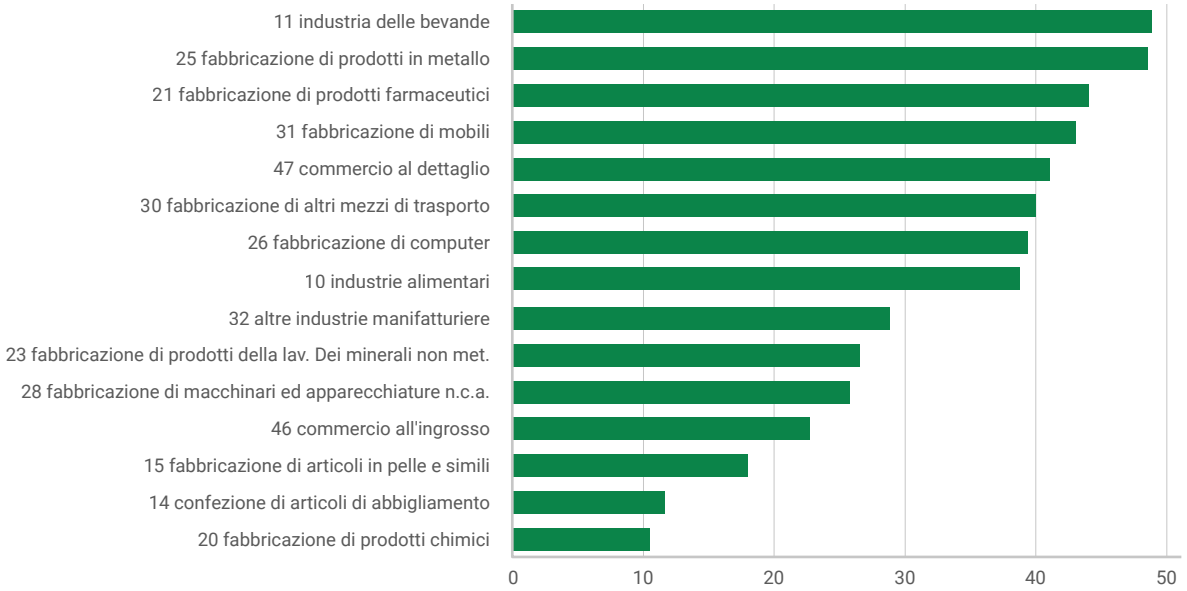
	Imprese che esportano verso gli USA classificabili come vulnerabili		Esportazioni verso gli USA nel 2024		
	Numero (unità con export in tutti gli anni)	Addetti (mgl)	Valore (mln euro)	Composizione (%)	Incidenza sull'export totale dell'impresa (%)
Dimensione aziendale					
Microimprese	4.079	14,6	1.473	13,3	85,4
Piccole imprese	1.774	37,1	2.775	25,1	75,2
Medie imprese	346	33,8	3.343	30,2	66,8
Grandi imprese	60	57,8	3.478	31,4	73,5
Settore di attività economica					
Industria in senso stretto	3.507	81,7	8.796	79,5	72,0
Commercio	2.082	14,6	1.590	14,4	74,5
Altri settori	670	47,1	682	6,2	84,8
Governance					
Imprese indipendenti	4.848	43,4	2.662	24,0	77,9
Imprese di gruppi domestici	865	23,1	1.699	15,4	70,5
Imprese multinazionali a controllo estero	204	42,8	2.438	22,0	65,2
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	342	34,1	4.269	38,6	76,3
Totale	**6.259**	**143,4**	**11.068**	**100**	**73,0**

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

L'analisi dell'incidenza tra l'export verso gli Stati Uniti generato dalle imprese vulnerabili e quello totale verso gli Stati Uniti, mediamente pari al 19,6 per cento, permette di ricavare indicazioni sulla vulnerabilità dei singoli settori: i comparti con la maggiore incidenza [Figura 2.24] risultano essere, in particolare, l'industria delle bevande (48,8%), la fabbricazione di prodotti in metallo (48,6%), la farmaceutica (44,1%), il settore dei mobili (43,1%), il commercio al dettaglio (41,1%), gli altri mezzi di trasporto (40%), i computer e prodotti elettronici (39,4%), l'industria alimentare (38,7%). Per i due principali settori di esportazione verso gli Stati Uniti l'incidenza dell'export delle imprese vulnerabili è pari al 25,8 per cento per il settore dei macchinari e al 22,8 per cento per il commercio all'ingrosso.

Complessivamente, il quadro presentato mostra un gran numero di imprese fortemente esposte verso gli Stati Uniti e un loro impatto potenzialmente rilevante sui maggiori settori di esportazione verso gli Stati Uniti.

Figura 2.24 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24: aziende che hanno esportato verso gli Stati Uniti in tutti gli anni e classificabili come vulnerabili. Settori con le maggiori incidenze dell'export delle imprese vulnerabili sul loro export totale



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Conclusioni

Nel 2024 la flessione del valore dell'export delle imprese persistentemente esportatrici nell'ultimo triennio (-1,1%) è stata caratterizzata da evidenti specificità geografiche, dimensionali, settoriali e per governance delle imprese.

La flessione delle vendite verso la Germania e – in misura meno ampia – verso gli Stati Uniti, associata a marcate debolezze settoriali come nel caso degli autoveicoli, sembra caratterizzare fortemente la dinamica complessiva dell'export. Le dimensioni geografiche e, secondariamente, settoriali rappresentano lo sfondo per valutare le dinamiche delle imprese: da questo punto di vista, nell'ultimo anno le grandi imprese hanno registrato una significativa flessione del valore delle esportazioni, a fronte di lievi contrazioni per le piccole e le medie imprese nonché di una moderata crescita per le microimprese.

Questa specificità appare coerente con quella relativa alla governance delle imprese, che segnala flessioni simili per le multinazionali estere e per quelle italiane, caratterizzate da dimensioni medie notevolmente elevate e da forti integrazioni a livello globale. Dal punto di vista macrosettoriale, la caduta dell'export registrata nell'ultimo anno è imputabile alle imprese con attività prevalentemente industriale; sia il commercio sia il complesso degli altri settori, invece, hanno registrato una crescita significativa.

Una chiave di lettura che sembra particolarmente esplicativa è quella che distingue le imprese in espansione da quelle in flessione di export nel 2024; la diminuzione di 6,3 miliardi di euro dell'export nel 2024 appare così determinata dalla differenza tra i 59 miliardi di export aggiuntivo realizzato dalle imprese in crescita e i 65 miliardi di export sottratti dalle imprese in contrazione. In termini percentuali, i flussi di creazione e distruzione di export

risultano pari a +10,5 e -11,6 punti percentuali rispetto al 2023 – la differenza tra i due valori corrisponde alla variazione dell'export totale tra il 2023 e il 2024 (-1,1%).

Alla base di tali dinamiche vi sono i percorsi evolutivi delle singole imprese: l'incidenza delle imprese in crescita nel 2024, pari al 37,3 per cento del totale, è ripartita tra un 19 per cento di aziende in crescita persistente e un 18,3 per cento in ripresa dopo una flessione nel 2023; l'elevata incidenza delle imprese in decelerazione (crescita dell'export nel 2023 e diminuzione nel 2024), pari al 42,5 per cento, segnala invece come l'ultimo anno abbia modificato per molte imprese le tendenze positive registrate in precedenza dai valori esportati; è da considerare, infine, come un quinto delle imprese abbia confermato tendenze negative già rilevate in precedenza anche nel 2024.

Le dinamiche lievemente negative dell'export rilevate nel 2024 – determinate soprattutto, come visto, dalla debolezza di alcuni mercati fondamentali – sembrano quindi associate all'interruzione, prevedibilmente temporanea, di percorsi di crescita che avevano interessato in precedenza ampi segmenti di imprese, in un contesto di riduzione del tasso di crescita per quelle già in espansione.

L'analisi della vulnerabilità del sistema esportatore italiano, a fronte delle nuove strategie commerciali dell'amministrazione Trump, ha consentito di individuare oltre 6mila imprese, con oltre 140mila addetti, esposte in modo diretto a rischi potenziali elevati. Queste imprese esportano verso gli Stati Uniti oltre 11 miliardi di euro, corrispondenti in media a quasi tre quarti del loro export complessivo e a un quinto di quello generato dal sistema esportatore italiano verso gli Stati Uniti. Il segmento delle imprese vulnerabili è caratterizzato dalla presenza di numerose imprese di piccola dimensione e con governance domestica; le imprese multinazionali, soprattutto estere, risultano invece molto meno presenti. Dal punto di vista settoriale, in termini di impatto potenziale sul valore complessivo dell'export verso gli Stati Uniti, i settori maggiormente esposti sono quelli dell'industria delle bevande, la fabbricazione di prodotti in metallo, la farmaceutica, il settore dei mobili, il commercio al dettaglio, gli altri mezzi di trasporto. Complessivamente, il quadro presentato mostra una notevole estensione delle imprese fortemente esposte verso gli Stati Uniti e un loro impatto settoriale esteso, nonché potenzialmente rilevante.

⊕ APPROFONDIMENTO

Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento dell'analisi *Constant-Market-Shares* (CMS)

di Elena Mazzeo e Alessia Proietti (Agenzia ICE), con la supervisione di Lelio Iapadre (UNU-CRIS, Bruges)

Questo riquadro mostra brevemente i risultati aggiornati di un'analisi di scomposizione della variazione della quota dell'Italia sulle importazioni mondiali[1] tra il 2022 e il 2024. Vengono inoltre presentati gli esiti di un analogo esercizio che prende in esame la quota di mercato dell'Italia, della Francia, della Germania e della Spagna rispetto alle importazioni del mondo dall'Area dell'euro.

Tavola 1 - Quota dell'Italia sulle importazioni mondiali di merci e di manufatti

	TOTALE MERCI				MANUFATTI			
	2022	2023	2024	2024/22	2022	2023	2024	2024/22
Quota di mercato	**2,62**	**2,84**	**2,83**		**3,14**	**3,33**	**3,27**	
variazione assoluta		***0,22***	***-0,01***	***0,21***		***0,19***	***-0,06***	***0,13***
Effetto competitività		0,05	0,00	0,05		0,08	0,01	0,08
Effetto struttura		0,17	-0,01	0,17		0,13	-0,07	0,06
merceologica		*0,13*	*0,00*	*0,13*		*0,08*	*-0,05*	*0,03*
geografica		*0,02*	*-0,03*	*-0,01*		*0,05*	*-0,05*	*0,00*
interazione		*0,02*	*0,02*	*0,04*		*-0,01*	*0,04*	*0,03*
Effetto adattamento		-0,01	0,00	-0,01		-0,01	-0,01	-0,02

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Nel 2024 la quota di mercato delle esportazioni italiane è rimasta sostanzialmente sul livello del 2023, anno in cui si era assistito a un recupero piuttosto consistente rispetto al precedente. L'incremento complessivo nel biennio osservato è pari a poco più di due decimi di punto e il contributo maggiore alla crescita si deve a una favorevole composizione merceologica della domanda mondiale di beni, ossia a un peso maggiore di beni nei quali l'Italia è specializzata: a parità di quote detenute nei singoli settori, il deciso rientro delle quotazioni internazionali delle materie prime – soprattutto energetiche – ha sostenuto in termini di quota aggregata la nostra economia, rendendo il commercio mondiale di energia meno *pesante* rispetto a quello

[1] L'analisi si basa sui dati di importazione di 50 paesi: i 27 dell'Unione Europea e Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, India, Malaysia, Messico, Norvegia, Regno Unito, Russia, Singapore, Stati Uniti, Sudafrica, Svizzera, Taiwan, Thailandia e Turchia. In mancanza di dati ufficiali, le importazioni degli Emirati Arabi Uniti, dell'Indonesia, della Russia e del Vietnam sono state stimate attraverso le esportazioni verso questi paesi degli altri 46.

dei manufatti. Al netto di questa componente, infatti, l'effetto prodotto è più contenuto, come si può osservare nell'esercizio di scomposizione che è stato effettuato sempre sul mercato mondiale dei soli manufatti; in questo caso la quota dell'Italia è salita di 0,13 decimi di punto e il contributo più ampio alla crescita è venuto dall'effetto competitività, che misura il guadagno di quota che si sarebbe ottenuto a parità di composizione settoriale della domanda mondiale di beni. Limitatamente alle quote sulle importazioni mondiali dall'Area dell'euro, l'esercizio di analisi CMS è stato esteso anche a Francia, Germania e Spagna: questi tre paesi e l'Italia rappresentano nel loro insieme il 60 per cento circa delle esportazioni di merci dei 20 paesi dell'Area. Nel 2024, tra i quattro paesi considerati, solo la quota dell'Italia è cresciuta, raggiungendo all'11,6 per cento quella della Francia, sostanzialmente ferma al livello dell'anno precedente. L'impatto della componente geografica è risultato positivo per tutti e quattro i paesi soprattutto nel 2023, quando è cresciuto il peso della domanda europea, pur in diminuzione in termini assoluti.

Tavola 2 - Analisi CMS della quota della Francia, della Germania, dell'Italia e della Spagna sulle importazioni del mondo dall'area dell'euro

	FRANCIA				GERMANIA			
	2022	2023	2024	2024/22	2022	2023	2024	2024/22
Quota di mercato	**11,21**	**11,59**	**11,57**		**29,16**	**29,38**	**29,18**	
variazione assoluta		***0,37***	***-0,02***	***0,36***		***0,22***	***-0,20***	***0,02***
Effetto competitività		0,13	0,03	0,16		-0,37	-0,11	-0,48
Effetto struttura		0,27	-0,03	0,24		0,58	-0,05	0,53
merceologica		*0,20*	*0,06*	*0,26*		*0,67*	*-0,12*	*0,56*
geografica		*0,07*	*0,04*	*0,11*		*0,11*	*0,12*	*0,23*
interazione		*0,00*	*-0,13*	*-0,13*		*-0,20*	*-0,06*	*-0,26*
Effetto adattamento		-0,02	-0,02	-0,04		0,00	-0,04	-0,04
	ITALIA				**SPAGNA**			
	2022	2023	2024	2024/22	2022	2023	2024	2024/22
Quota di mercato	**11,12**	**11,32**	**11,57**		**6,88**	**6,96**	**6,81**	
variazione assoluta		***0,19***	***0,25***	***0,44***		***0,08***	***-0,15***	***-0,07***
Effetto competitività		-0,08	0,13	0,05		-0,04	-0,15	-0,19
Effetto struttura		0,28	0,15	0,43		0,10	-0,04	0,05
merceologica		*0,27*	*0,06*	*0,33*		*0,06*	*0,03*	*0,08*
geografica		*0,07*	*0,04*	*0,11*		*0,04*	*-0,01*	*0,03*
interazione		*-0,06*	*0,05*	*-0,01*		*0,00*	*-0,06*	*-0,05*
Effetto adattamento		-0,01	-0,03	-0,03		0,03	0,04	0,07

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

L'effetto struttura merceologia, generalmente positivo nel 2023, è rimasto tale nel 2024 solo per l'Italia, grazie soprattutto alla crescita della domanda di prodotti farmaceutici e alla flessione di quella di alcuni comparti di despecializzazione.

La quota della Germania si è ridotta nel corso del 2024 di due decimi di punto - gli stessi decimi che aveva guadagnato nel 2023, quando la crescita dei settori di specializzazione (effetto struttura merceologica) aveva più che compensato la perdita di competitività. Nel 2024 le variazioni sono state più contenute, ma quasi tutte le componenti hanno contribuito negativamente; la positiva dinamica dei mercati di specializzazione – Stati Uniti, ma anche Svizzera e Polonia – è stata neutralizzata da una sfavorevole composizione settoriale della domanda estera, soprattutto per il calo di incidenza dei prodotti intermedi chimici, di alcuni beni strumentali e di autoveicoli.

La quota della Francia, cresciuta notevolmente nel primo dei due anni osservati, si è mantenuta sostanzialmente stabile nel 2024. La variazione negativa, sebbene modesta, riflette una dinamica ancora favorevole della domanda internazionale di beni – sia per mercati sia per prodotti – compensata da un effetto interazione negativo. Quest'ultimo è dovuto alla correlazione negativa tra l'andamento della domanda mondiale e la distribuzione dei vantaggi comparati delle esportazioni francesi, valutata per singoli segmenti mercato/prodotto. Anche l'effetto adattamento è risultato negativo: a titolo esemplificativo rileva la flessione delle quote nei mercati irlandese, statunitense o cinese di aerei, mercati che hanno guidato la crescita della domanda complessiva del settore; anche nel caso della gioielleria, per citare un altro comparto, la Francia è riuscita a mantenere la propria quota in alcuni grandi mercati, quali la Svizzera, arretrando al contempo nel mercato ben più dinamico mercato turco.

Il caso della Spagna è leggermente diverso: come per la Germania, l'effetto competitività è stato negativo, soprattutto nel 2024; tuttavia, a differenza di quanto avvenuto per le esportazioni tedesche, gli effetti geografici e settoriali – pur positivi – non sono stati sufficienti a compensare tale perdita di competitività: pesano, ad esempio, le perdite di quota in Belgio e in Svizzera, soprattutto nel comparto farmaceutico. Preme sottolineare per la Spagna, unico tra i paesi qui analizzati, l'evidenza di un processo di adattamento del modello di specializzazione alle mutate caratteristiche della domanda internazionale di beni (effetto adattamento positivo).

Nota metodologica

Nell'analisi *constant-market-shares (*CMS)[2] presentata in questo riquadro la formula di scomposizione della variazione di una quota di mercato aggregata è la seguente:

$$S^t - S^{t-1} = EC + ESM + ESG + EIS + EA$$

in cui S è la quota di mercato aggregata di un paese esportatore e i cinque termini generati dalla sua scomposizione sono:

$$EC = \sum_i \sum_j (s_{tj}^t - s_{tj}^{t-1})\, w_{tj}^{t-1}$$

$$ESM = \sum_t (p_t^t - p_t^{t-1}) s_t^{t-1}$$

$$ESG = \sum_j (g_j^t - g_j^{t-1}) s_j^{t-1}$$

$$EIS = \sum_i \sum_j (w_{tj}^t - w_{tj}^{t-1}) s_{tj}^{t-1} - ESM - ESG$$

$$EA = \sum_i \sum_j (s_{tj}^t - s_{tj}^{t-1})\,(w_{tj}^t - w_{tj}^{t-1})$$

[2] Per ulteriori approfondimenti sulla metodologia si rimanda a: Iapadre, L. & Memedovic, O. (2010). Industrial Development and the Dynamics of International Specialization Patterns. R*esearch and Statistics Branch Working Paper*, 23/2009. Vienna: UNIDO. Disponibile in: https://downloads.unido.org/ot/48/14/4814578/STATISTICS_WP%2023%20Industrial%20Development%20and%20the%20Dynamics%20of%20International%20Specialization%20Patterns.pdf [3 luglio 2025].

In queste formule il pedice *j* si riferisce a ciascuno degli *m* paesi che compongono il mercato d'importazione e il pedice *i* a ciascuno degli n beni importati; *sij* è la quota di mercato detenuta dal paese esportatore sulle importazioni del prodotto *i-mo* da parte del *j-mo* paese; w_{ij} è il peso relativo delle importazioni del prodotto *i-mo* da parte del *j-mo* paese sul totale delle importazioni mondiali; p_i il peso del bene *i-mo* sul totale delle importazioni mondiali; g_j il peso del *j-mo* paese sul totale delle importazioni mondiali.

L'effetto competitività (*EC*) rappresenta la media ponderata delle variazioni delle quote elementari in ognuno dei segmenti mercato-prodotto, a parità di struttura della domanda. Si può dire, quindi, che questa parte della variazione della quota riflette i fattori di prezzo e di qualità che determinano la competitività dei prodotti offerti dal paese esportatore.

L'effetto struttura merceologica (*ESM*) cattura la variazione della quota del paese esportatore dovuta a mutamenti nella sola struttura merceologica della domanda d'importazione (alcuni prodotti acquistano maggior peso a discapito di altri). Questo effetto sarà positivo se i prodotti in cui il paese è maggiormente specializzato (detiene quote relativamente più elevate) acquistano peso sulle importazioni mondiali.

L'effetto struttura geografica (*ESG*) misura quanta parte della variazione della quota di mercato è il riflesso di cambiamenti intervenuti nella struttura geografica delle importazioni mondiali. A parità di tutte le altre condizioni, la quota di mercato aggregata di un paese migliora se i mercati più dinamici sono quelli verso cui maggiormente si orientano le sue esportazioni (in cui quindi detiene quote più elevate).

L'effetto di interazione strutturale (*EIS*) descrive il modo in cui si combinano reciprocamente i cambiamenti della struttura geografica e merceologica della domanda ed è positivo quando, a parità di struttura geografica della domanda, aumenta in ciascun mercato il peso relativo dei prodotti in cui il paese esportatore è specializzato e/o quando, a parità di struttura merceologica della domanda, aumenta in ciascun prodotto l'importanza relativa dei mercati in cui il paese esportatore è relativamente più forte.

Infine, l'effetto di adattamento (*EA*) dipende dalla correlazione tra le variazioni delle quote elementari del paese esportatore e le variazioni dei pesi di ciascun prodotto e mercato sulle importazioni mondiali. Esso cattura quindi la capacità del modello di specializzazione internazionale del paese esportatore di reagire ai cambiamenti intervenuti nella composizione della domanda. In questo senso si può parlare di una misura della flessibilità del sistema.

3. LE AZIONI DELL’AGENZIA ICE

3 LE AZIONI DELL'AGENZIA ICE

di Antonio Coletta e Sheila Fidelio (Agenzia ICE),
con la supervisione di Mauro De Tommasi
(Dirigente Ufficio Analisi e Studi Agenzia ICE)

L'Agenzia ICE, in linea con la propria missione istituzionale, sostiene le imprese italiane sui mercati esteri in collaborazione con attori pubblici e privati, attraverso iniziative conformi agli indirizzi strategici definiti dal CIMIM (Comitato Interministeriale per il Made in Italy nel Mondo)[1] e assunti dalla Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione[2].

In un contesto internazionale segnato da una crescita economica globale stabile ma contenuta e da incertezze geo-politiche legate soprattutto ai conflitti in atto e all'intensificarsi di politiche protezionistiche, l'Agenzia ICE svolge un ruolo fondamentale a supporto del sistema imprenditoriale italiano, fornendo gli strumenti necessari per rafforzare il Made in Italy e per accrescere la competitività delle imprese italiane sui mercati esteri.

L'obiettivo primario dell'Agenzia nel 2024 è stato quello di consolidare il proprio ruolo di accompagnamento delle imprese italiane nei processi di internazionalizzazione – con particolare attenzione alle PMI –, promuovendo nuove opportunità di sviluppo sui mercati esteri e incrementando il numero di aziende esportatrici attraverso servizi integrati di promozione, informazione, assistenza e formazione.

Il 2024 ha visto l'entrata in vigore della nuova struttura organizzativa dell'Agenzia, introdotta dalla Legge di bilancio 2022[3] e finalizzata a semplificare le procedure, aumentare la flessibilità organizzativa e migliorare l'efficienza e la qualità dei servizi. La rete estera dell'Agenzia ICE si è al contempo rafforzata e ampliata, completando il piano di potenziamento avviato nel 2023: con l'apertura di cinque nuovi uffici e sei punti di corrispondenza tra il 2023 e il 2024. La rete conta ora 69 uffici e 18 punti di corrispondenza, per un totale di 87 strutture permanenti dislocate in 74 paesi, essenziali per un supporto alle imprese efficace e mirato.[4]

L'attività dell'Agenzia ICE si è sviluppata nel corso dell'anno attraverso gli interventi previsti nei Piani ordinari e straordinari, che comprendono un ampio ventaglio di azioni: dalla promozione fieristica, volta al potenziamento delle principali fiere italiane e alla partecipazione italiana alle fiere internazionali di settore, al sostegno alla digitalizzazione delle PMI, dalla promozione tramite accordi con la Grande Distribuzione Organizzata (GDO) e con le principali piattaforme internazionali di eCommerce alle campagne di comunicazione, dalle iniziative di formazione per imprese e giovani export manager, finalizzate all'innovazione e all'accesso delle PMI all'economia digitale, a quelle di attrazione degli investimenti esteri in Italia.

[1] Introdotto dal Decreto-Legge 11 novembre 2022 n. 173 - Disposizioni urgenti in materia di riordino delle attribuzioni dei Ministeri, convertito in legge con modificazioni dalla Legge 16 dicembre 2022 n. 204, il CIMIM è composto dal Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e dal Ministro delle Imprese e del Made in Italy – che lo co-presiedono – e dal Ministro dell'Economia e delle Finanze, dal Ministro dell'Agricoltura, della Sovranità alimentare e delle Foreste e dal Ministro del Turismo.

[2] La cabina di Regia per l'Internazionalizzazione è co-presieduta dal Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e dal Ministro delle Imprese e del Made in Italy; raggruppa i principali attori pubblici e privati a supporto dell'internazionalizzazione al fine di garantire il coordinamento delle politiche di sostegno e assicurare una maggiore efficacia delle azioni promozionali sui mercati esteri.

[3] Legge 30 dicembre 2021 n.234 - Bilancio di previsione dello Stato per l'anno finanziario 2022 e bilancio pluriennale per il triennio 2022-2024.

[4] Nel periodo indicato sono stati aperti uffici a Nairobi, Dakar, Lagos, Atene e Islamabad e punti di corrispondenza a Tblisi, Vancouver, Rio de Janeiro, Oslo, Lisbona e Praga; sono stati inoltre attivati desk a Dhaka, Dublino, Helsinki, Montevideo, Vilnius e La Valletta e osservatori economici in Camerun, Repubblica Democratica del Congo, Zambia, Zimbabwe, Tanzania, Uganda, Costa d'Avorio e Niger.

3.1 L'ATTIVITÀ PROMOZIONALE

Il Piano Ordinario di Attività Promozionale è finanziato annualmente mediante la Legge di Bilancio con un contributo a carico del bilancio del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (MAECI). A tale assegnazione pubblica, di norma valida anche per lo sviluppo pluriennale del Piano di attività, si aggiunge la compartecipazione finanziaria delle imprese ai costi di realizzazione, modulata in base alle finalità dell'iniziativa, al mercato e alle specifiche modalità di sostegno.

I progetti promozionali del Piano sono declinati in sette tipologie di azione: comunicazione, formazione/informazione, eCommerce e GDO, sistema fieristico, valorizzazione delle produzioni agricole e agroalimentari, digitalizzazione e innovazione, attrazione investimenti esteri.

La spesa per la promozione ha raggiunto nel 2024 la cifra di 190,9 milioni di euro e ha portato l'Agenzia ICE alla realizzazione di 914 iniziative promozionali (padiglioni nazionali a fiere estere, seminari, workshop, incontri B2B, incoming di operatori esteri, business forum e missioni imprenditoriali) in 109 mercati, dedicate a tutti i settori dell'export. In particolare, sono stati organizzati 255 padiglioni italiani all'interno di fiere internazionali (6.415 imprese partecipanti), sono state supportate 120 edizioni di fiere italiane di rilievo internazionale e realizzate azioni di incoming sul territorio che hanno visto la partecipazione di più di 11.366 operatori esteri.

L'attività di promozione settoriale ha interessato prevalentemente il comparto agroalimentare (23,9% della spesa), il settore moda-persona-sport (22,7%) e la tecnologia industriale (17,5%) [Tavola 3.1]. Le attività volte all'attrazione degli investimenti esteri in Italia sono invece azioni a carattere trasversale e quindi non connotate settorialmente, così come quelle riguardanti la formazione per l'internazionalizzazione, quelle volte a promuovere forme di collaborazione industriale e i servizi digitali per le PMI.

Tavola 3.1 - Attività promozionale 2024 per sistemi merceologici

Valori in milioni di euro e quota sul totale

Sistemi merceologici	Spesa per attività promozionale	Quota sul totale
Agro-alimentare	46,6	23,9%
Moda-persona-sport	44,3	22,7%
Tecnologia industriale	34,2	17,5%
Plurisettoriale	17,6	9,0%
Casa-ufficio	16,2	8,3%
Startup-innovazione	14,6	7,5%
Industria creativa e benessere	8,1	4,1%
Servizi digitali alle PMI	5,1	2,6%
Attrazione investimenti	4,0	2,0%
Formazione	3,1	1,6%
Collaborazione industriale	1,4	0,7%
Totale [1]	**190,9**	**100%**

[1] Nota: Il valore totale della spesa per attività promozionale è decurtato di 4,3 milioni di euro a seguito di storno contabile imputato al rimborso del Bonus export digitale

Fonte: Agenzia ICE

Per quanto riguarda la tipologia di iniziative realizzate, l'investimento promozionale ha riguardato principalmente l'organizzazione di collettive italiane e altri eventi all'estero (51,6%) e il potenziamento delle principali fiere italiane di settore, anche attraverso l'organizzazione di incoming di operatori esteri (18,7%). Le azioni di sostegno al Made in Italy tramite la GDO e i retailer online presenti nei mercati esteri (8,7% dell'investimento promozionale) hanno costituito un importante contributo alle attività di promozione settoriale [Tavola 3.2].

Tavola 3.2 - Attività promozionale 2024 per tipologia di attività

Valori in milioni di euro e quota sul totale

Tipologia di attività	Spesa per attività promozionale	Quota sul totale
Fiere ed eventi all'estero	100,6	51,6%
Fiere italiane e incoming	36,4	18,7%
GDO e eCommerce	16,9	8,7%
Azioni di comunicazione	12,4	6,4%
Servizi di assistenza, formazione e informazione alle PMI	8,0	4,1%
Azioni di comunicazione per grandi eventi sportivi	7,8	4,0%
Desk esteri	6,2	3,2%
Servizi digitali alle PMI	5,1	2,6%
Studi, indagini di mercato e altro	1,7	0,9%
Totale (1)	**190,9**	**100%**

(1) Nota: Il valore totale della spesa per attività promozionale è decurtato di 4,3 milioni di euro a seguito di storno contabile imputato al rimborso del Bonus export digitale

Fonte: Agenzia ICE

Tali attività sono finalizzate a sostenere l'accesso, la diffusione e la visibilità di prodotti italiani di qualità, a lanciare nuovi marchi e prodotti italiani, a consolidare quelli già presenti e a contrastare la contraffazione e il fenomeno dell'*Italian sounding*[5], potenziando le azioni di marketing dirette ai consumatori per la promozione dei prodotti italiani autentici. Nel corso del 2024 sono stati attivi 54 accordi con le catene GDO che hanno coinvolto circa 4.300 aziende italiane e 6.180 punti vendita in 25 paesi. I principali paesi di destinazione delle attività di promozione con le GDO sono stati gli Stati Uniti, la Francia, il Regno Unito, la Cina, la Thailandia, i paesi del Golfo e la Svizzera[6].

Per quanto riguarda la promozione all'estero, la maggior parte delle attività ha riguardato la promozione del Made in Italy nei mercati europei (24,5% del totale) e, a seguire, in quelli del Nord America (19,7%) e dell'Asia (18,9%) [Tavola 3.3]. Gli Stati Uniti rappresentano il primo mercato d'intervento promozionale (17,7%), seguiti dalla Francia (8,4%), dalla Cina (5%) e dalla Germania (4,8%) [Figura 3.1.].

[5] Con l'espressione *Italian sounding* si indica l'utilizzo ingannevole, su etichette e confezioni, di denominazioni, riferimenti geografici, immagini, combinazioni cromatiche e marchi che evocano l'Italia e alcuni dei suoi più famosi prodotti tipici (soprattutto, ma non esclusivamente, agroalimentari) per promuovere la commercializzazione di prodotti non autenticamente Made in Italy.

[6] Per una panoramica delle iniziative promozionali sulle piattaforme eCommerce si veda il paragrafo 3.4

Tavola 3.3 - Attività promozionale 2024 per aree geografiche

Valori in milioni di euro e quota sul totale

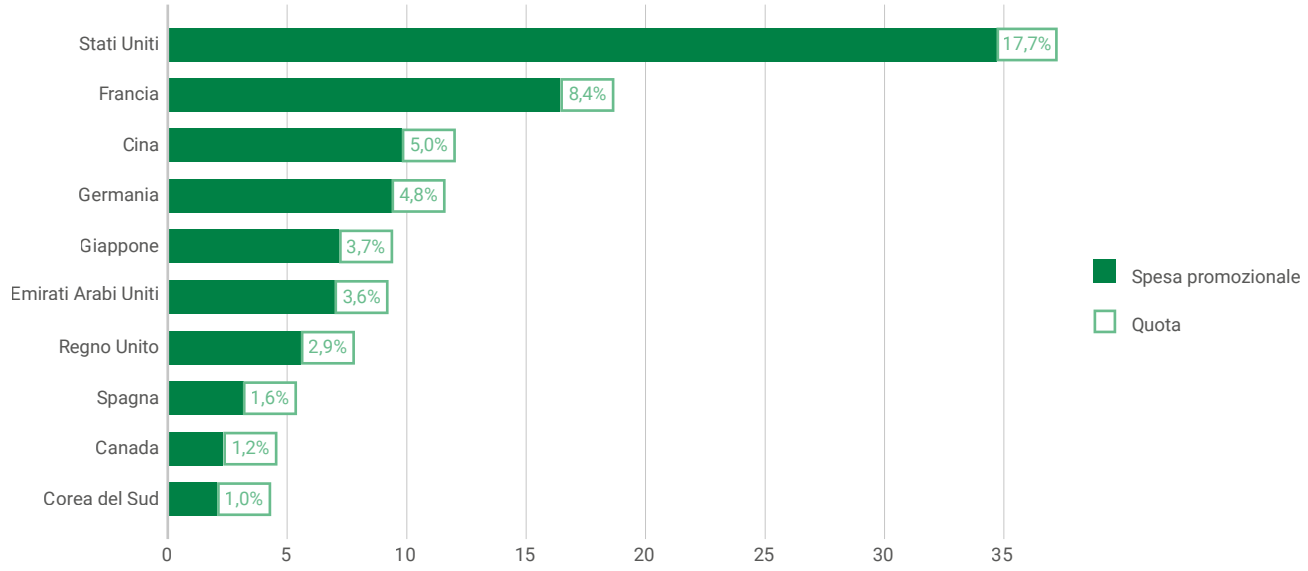
Aree geografiche	Spesa per attività promozionale	Quota sul totale
Italia	56,5	29,6%
Europa	46,7	24,5%
Nord America	37,5	19,7%
Asia	36,0	18,9%
Multimercato	7,1	3,7%
Africa	6,3	3,3%
Centro e Sud America	4,5	2,4%
Oceania	0,6	0,3%
Totale [1]	**190,9**	**100%**

[1] Nota: Il valore totale della spesa per attività promozionale è decurtato di 4,3 milioni di euro a seguito di storno contabile imputato al rimborso del Bonus export digitale

Fonte: Agenzia ICE

Figura 3.1 - Attività promozionale 2024 per i primi 10 paesi

Valori in milioni di euro e quota sul totale



Fonte: Agenzia ICE

3.2 GLI UTENTI DEI SERVIZI DELL'AGENZIA ICE

L'Agenzia ICE è costantemente impegnata ad ampliare la platea degli esportatori e a promuovere la persistenza sui mercati esteri di quelli già attivi.

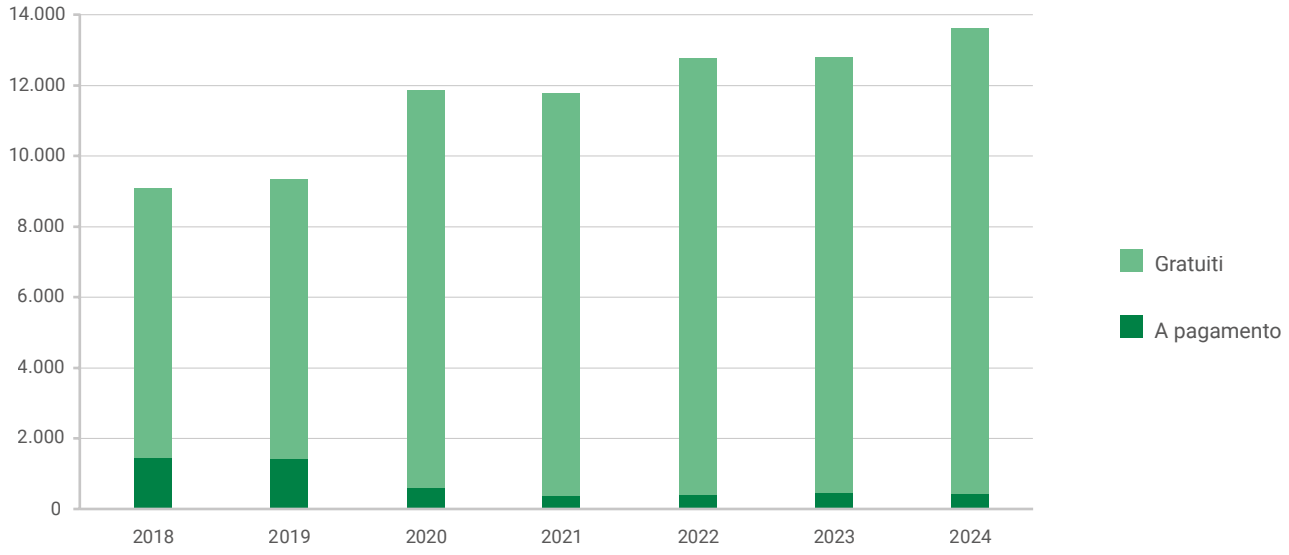
Anche nel corso del 2024, per sostenere le imprese impegnate nei processi di internazionalizzazione, l'Agenzia ICE ha mantenuto la gratuità per la maggior parte dei servizi di assistenza. Per permettere a un maggior numero di imprese di usufruire a titolo gratuito dei due servizi più richiesti (*Profili operatori esteri* e *Ricerca clienti e partner*), e alla rete degli uffici dell'Agenzia ICE di offrire l'assistenza più qualificata e personalizzata possibile, è stato introdotto un limite massimo al numero di richieste per azienda nell'anno solare.

A partire dal mese di aprile 2024 sono stati censiti per la prima volta gli utenti dei servizi on line disponibili sul sito istituzionale dell'Agenzia ICE. Nel corso dell'anno, grazie a una campagna social mirata condotta attraverso i profili istituzionali, sono stati erogati oltre 34.600 servizi, a favore di imprese e di persone fisiche iscritte nell'area clienti del sito ICE (www.ice.it).

Anche grazie a una nuova policy sui servizi e alla gratuità, nel periodo della pandemia, del primo modulo espositivo in fiera nell'ambito delle partecipazioni collettive, a partire dal 2020 è stato registrato un notevole aumento dell'utenza dell'Agenzia ICE: il numero degli utenti che hanno usufruito dei servizi dell'ICE – promozionali, di assistenza e di informazione – è passato complessivamente dai 16.634 del 2018 ai 25.062 del 2024. Di questi, gli utenti dei servizi di assistenza e informazione sono passati da 9.105 del 2018 ai 13.630 del 2024 [Figura 3.2].

Figura 3.2 - Numero di utenti ICE, per tipo di servizi

Servizi di assistenza e informazione



Fonte: Agenzia ICE

UN ECOSISTEMA DIGITALE PER L'EROGAZIONE DEI SERVIZI

In un contesto globale sempre più digitalizzato è importante, per un ente orientato al servizio alle imprese come l'Agenzia ICE, dotarsi di strumenti e competenze che rispondano alle aspettative delle aziende italiane che operano in contesti internazionali.

Per migliorare l'efficacia dei suoi interventi, quindi, l'Agenzia ICE è impegnata nell'adeguamento della propria struttura alle nuove tecnologie, promuovendo la semplificazione e garantendo integrità e trasparenza.

In tale ottica, in conformità con le direttive del Piano Triennale per l'Informatica nella Pubblica Amministrazione, l'ente ha avviato un percorso di rinnovamento dei processi che prevedono interazione con la propria utenza e l'erogazione dei servizi, adottando strumenti digitali di facile utilizzo. Tale processo è stato favorito dalla riorganizzazione dell'ente che, con lo scopo di migliorare l'efficienza complessiva e la qualità dei servizi erogati, ha creato le condizioni ideali per lo sviluppo di un ecosistema digitale avanzato.

La realizzazione di un ecosistema digitale integrato di strumenti digitali finalizzato alla standardizzazione dell'erogazione dei servizi per l'intera rete degli uffici, sia in Italia sia all'estero, rappresenta un fattore chiave per un miglioramento significativo nella qualità e nella quantità dei servizi forniti.

Si prevede di mettere in funzione, entro il prossimo triennio, i seguenti strumenti a sostegno delle aziende italiane:

- una piattaforma di business matching: è prevista la realizzazione di una piattaforma digitale integrata che consentirà l'organizzazione di appuntamenti B2B, l'accesso a un catalogo di aziende Made in Italy per i buyer esteri e la ricezione di notifiche per nuove opportunità di export per le aziende italiane;
- un nuovo sito internet: il sito web istituzionale sarà rinnovato per essere più accattivante e intuitivo, favorendo la navigazione e l'interazione con gli utenti; l'area clienti sarà trasformata in una vera e propria dashboard, che servirà da punto di ingresso per il business matching, da vetrina per nuove opportunità e da hub per l'erogazione di servizi personalizzati;
- Intelligenza Artificiale: nel rispetto dei principi di trasparenza, responsabilità e inclusività, l'impiego dell'IA servirà ad aumentare le capacità predittive e a supportare la personalizzazione dei servizi.

3.3 I SERVIZI DI INFORMAZIONE E ASSISTENZA

L'Agenzia ICE offre, oltre ai servizi di tipo promozionale, un'ampia gamma di servizi di informazione e di assistenza ideati per coprire tutte le fasi del processo di internazionalizzazione, dalla conoscenza iniziale di un mercato al radicamento commerciale, fino all'eventuale stabilimento di una presenza produttiva all'estero.

Molti servizi di informazione sono offerti attraverso il sito web istituzionale (www.ice.it) e sono alimentati principalmente dagli uffici della rete estera dell'Agenzia ICE. Nel 2024 le informazioni prodotte da tali uffici sono state pari a 25.376, rappresentate in misura prevalente da notizie in italiano e in inglese pubblicate sul sito web (rispettivamente 6.506 e 13.617) e, a seguire, da informazioni sulle gare internazionali (4.137), pubblicazioni (582), anteprime su grandi progetti (368) e informazioni riguardanti opportunità commerciali (166).

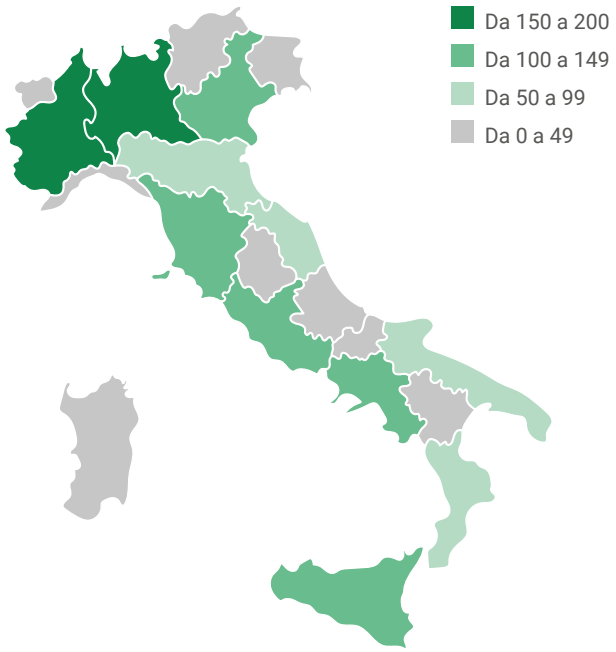
I servizi di assistenza, erogati prevalentemente dagli uffici della rete estera presenti sui vari mercati, sono forniti per la maggior parte a titolo gratuito e modulati in base alle esigenze delle imprese che li richiedono. Nel corso del 2024 gli uffici della rete estera, della sede di Roma e di Milano hanno erogato complessivamente 65.654 servizi di assistenza, in massima parte gratuiti (64.764). I clienti che hanno usufruito dei servizi sono stati 13.616, in leggero aumento rispetto al 2023 (13.318).

Una parte importante dei servizi gratuiti erogati è rappresentata dai servizi di prima assistenza, tra i quali rientra l'attività svolta dall'URP (Ufficio Relazioni con il Pubblico), che nel 2024 ha assistito 5.569 imprese, enti o altri stakeholder. Con 10.596 servizi erogati, le informazioni generali e di primo orientamento hanno rappresentato la principale voce dell'attività di assistenza.

Dal 2019, inoltre, l'attività di assistenza è arricchita dal progetto degli *Export Flying Desk* (ridenominati dal 2025 *Export Front Desk*). Attraverso questo servizio l'Agenzia ICE garantisce un presidio stabile sul territorio nazionale: ogni settimana un team di funzionari è a disposizione delle aziende in 21 desk regionali che – in collaborazione con i partner nazionali e territoriali (regioni, sistema camerale, associazioni di categoria, Gruppo CDP, SACE e SIMEST) – fungono da *trait d'union* con gli uffici ICE di promozione settoriale e con la rete estera, promuovendo al contempo l'utilizzo dei servizi digitali (tra i quali spiccano le attività di promozione sulle piattaforme di eCommerce). Nel corso del 2024, 1.459 aziende sono state seguite attraverso gli *Export Front Desk*, per un totale di 1.521 incontri, svolti sia in presenza sia in modalità virtuale, nonché con desk dedicati in eventi e fiere di settore. Nei 5 anni di progetto sono stati organizzati incontri dedicati e personalizzati con oltre 8mila aziende.

Nel 2024 è inoltre proseguito il progetto dei *Desk di Assistenza e Tutela della Proprietà Intellettuale e Ostacoli al Commercio*, con il coinvolgimento di dieci uffici dell'Agenzia ICE: Buenos Aires, Hong Kong, Ho Chi Minh, Istanbul, Mosca, New Delhi, New York, Pechino, San Paolo e Tirana. Tali desk gestiscono le richieste di assistenza e svolgono attività di informazione (organizzazione di webinar e redazione di brochure, guide, note informative e newsletter, pubblicate anche sul sito dell'Agenzia ICE).

Figura 3.3 - Numero di imprese coinvolte nel progetto Export Flying Desk, per Regioni (2024)



Fonte: Agenzia ICE

3.4 I SERVIZI DIGITALI

Nel perseguimento del proprio mandato istituzionale, l'Agenzia ICE sostiene la digitalizzazione delle imprese e le supporta nel commercio digitale attraverso una gamma di servizi che si fondano su tre pilastri:

1. formazione: organizzando corsi, webinar e sessioni di *coaching*, mettendo a disposizione guide operative e strumenti pratici per aiutare le aziende a sviluppare competenze nel *digital export* e a supportarle nella gestione delle vendite online;
2. partnership: siglando accordi con i principali *marketplace* globali, come Amazon o Alibaba, per aumentare la visibilità dei prodotti italiani;
3. promozione: attraverso la creazione e la sponsorizzazione di vetrine virtuali dedicate al Made in Italy, assicurando visibilità ed *engagement* tra i consumatori internazionali.

Nel corso del 2024, l'Agenzia ICE ha promosso 22 vetrine dedicate al Made in Italy sulle seguenti piattaforme: Amazon (Francia, Germania, Spagna, UK, USA, Polonia, Paesi Bassi, Svezia), Tmall Global (Cina) Thomasnet (USA, Canada), Flaschenpost (Svizzera), Tridge (Corea del Sud), Maison&Objet (Francia), Fruugo (Svizzera, Svezia, UK, Germania, Norvegia, Australia) e Level Shoes (Emirati Arabi Uniti).

Tra le aziende partecipanti alle vetrine virtuali, le categorie merceologiche maggiormente rappresentate sono state le seguenti: agroalimentare, vini e bevande alcoliche (70%), moda e accessori (7,5%), design (6,5%); per quel che riguarda la distribuzione territoriale, invece, oltre il 50 per cento delle aziende proviene da cinque regioni italiane: Lombardia, Toscana, Veneto, Piemonte e Emilia-Romagna.

La collaborazione tra l'Agenzia ICE e Amazon rappresenta, nel contesto delle attività a supporto dell'internazionalizzazione digitale delle imprese italiane, un'iniziativa di riferimento per efficacia e per impatto. Attiva dal 2019 e rinnovata per la sua quarta edizione nel 2024, questa partnership si è evoluta per rispondere alle esigenze delle PMI italiane, facilitando il loro accesso ai mercati internazionali attraverso i canali digitali: nel solo 2024, le aziende che beneficiano della partnership Agenzia ICE-Amazon hanno generato oltre 60 milioni di euro di fatturato[7] sui mercati in cui sono attive le vetrine Made in Italy.

La *Vetrina Made in Italy* creata da Amazon nel 2015 e potenziata grazie alla collaborazione con l'Agenzia ICE, attiva in 11 paesi, accoglie oltre 1 milione di prodotti italiani. Le imprese partecipanti (oltre 5.500) appartengono in larga parte al tessuto delle micro e piccole imprese italiane e sono presenti su Amazon con prodotti distintivi nei settori della moda, del design, dell'agroalimentare, della cosmetica e dell'artigianato. Vi sono inoltre 18 percorsi regionali dedicati, che valorizzano l'unicità dei territori italiani. Dal 2019 a oggi la partnership tra Agenzia ICE e Amazon ha permesso la pubblicazione nelle vetrine Amazon internazionali di più di 700mila nuovi prodotti Made in Italy.

Più del 45 per cento delle PMI italiane che ha venduto tramite Amazon[8] ha esportato i propri prodotti oltre i confini europei. A livello territoriale, le regioni che hanno registrano nel 2023 il più alto valore di export attraverso le vendite su tale piattaforma sono la Lombardia (circa 300 milioni di euro), seguita da Campania (150 milioni), Toscana (135 milioni), Lazio (90 milioni) e Veneto (80 milioni).

L'Agenzia ICE fornisce inoltre servizi di assistenza specializzata e consulenza digitale, tramite i quali le aziende vengono indirizzate verso le soluzioni più appropriate per le loro esigenze e guidate nell'ottimizzazione della loro presenza sulle varie piattaforme.

[7] Dato tratto dalla reportistica periodica di Amazon.

[8] Amazon (2024). *L'impatto economico delle Piccole e Medie Imprese Italiane che vendono su Amazon - Report 2024*. Disponibile in: https://assets.aboutamazon.com/26/9f/6143e78a498f98596ee3f2e6bfc9/amazon-limpatto-delle-piccole-e-medie-imprese-italiane-report-2024.pdf [24 giugno 2025]

Nell'ambito della strategia di internazionalizzazione delle PMI attraverso i canali digitali si segnala anche il progetto *TrackIT Blockchain*, promosso dall'Agenzia ICE e lanciato nel 2022 con l'obiettivo di promuovere l'autenticità dei prodotti Made in Italy, contrastare il fenomeno dell'*Italian sounding* e offrire alle imprese uno strumento volto ad accrescere la competitività sui mercati esteri, valorizzando i marchi italiani anche in termini di sostenibilità. Il progetto, che offre un servizio di tracciamento della filiera produttiva, è stato inizialmente indirizzato alle sole aziende del settore agroalimentare e di quello tessile; dal 2023 è stato reso accessibile anche alle aziende dei settori cosmetica, design e arredamento.

L'Agenzia ICE gestisce inoltre, con SACE e SIMEST, il portale Export.gov.it, piattaforma online innovativa nata in seno al Patto per l'Export e operativa dal settembre 2020. Questo portale costituisce il punto di accesso unico ai servizi pubblici per l'internazionalizzazione e l'export, consentendo alle imprese italiane di orientarsi nel mondo dell'esportazione e di accedere più facilmente a tutti i supporti offerti dai vari enti. Realizzato dal MAECI, dall'Agenzia ICE, da SACE e da SIMEST in collaborazione con CDP, Regioni e Camere di Commercio, Export.gov.it rappresenta un impegno continuativo per l'Agenzia ICE, che vi ha contribuito costantemente anche nel 2024.

IL GRADO DI DIGITALIZZAZIONE DELLE AZIENDE ITALIANE

di Sheila Fidelio e Alessandra Signorini (Agenzia ICE), con la supervisione di Mauro De Tommasi (Dirigente Ufficio Analisi e Studi Agenzia ICE)

Dal 2014 la Commissione Europea monitora i progressi degli Stati membri verso il conseguimento degli obiettivi di digitalizzazione attraverso le relazioni sul DESI (*Digital Economy and Society Index*), l'indice dell'economia e della società digitali. A partire dal 2023 questo indice – in linea con il DDPP (*Digital Decade Policy Programme*), il programma strategico per il decennio digitale 2030[1] – è stato integrato, seppur con una parziale revisione degli indicatori, nel sistema di monitoraggio sullo stato del decennio digitale, che osserva i progressi compiuti verso il conseguimento degli obiettivi del programma.

Nel settembre 2023 il primo *Digital Decade Country Report*[2] – analisi dettagliata delle prestazioni dell'UE e dei singoli paesi rispetto ai traguardi fissati dal DDPP – aveva messo in evidenza per l'Italia un «potenziale digitale inespresso»[3], sottolineando come il paese potesse contribuire ulteriormente al raggiungimento degli obiettivi collettivi dell'Unione Europea attraverso un rafforzamento delle misure a favore della digitalizzazione delle imprese (e in particolare di PMI e startup), lo sviluppo di infrastrutture digitali per una migliore connettività a livello nazionale, l'ampliamento delle politiche a favore dello sviluppo di competenze digitali per studenti, lavoratori e professionisti e l'accelerazione del processo di digitalizzazione della pubblica amministrazione.

[1] Il Programma di Politica del Decennio Digitale, adottato dal Parlamento e dal Consiglio Europeo, è entrato in vigore il 9 gennaio 2023. Fondato su quattro pilastri (competenze digitali, infrastrutture digitali, digitalizzazione delle imprese e digitalizzazione dei servizi pubblici), questo programma strategico definito dall'Unione Europea ha lo scopo di guidare tutte le azioni degli Stati membri nel settore digitale fino al 2030. Gli obiettivi principali di questa roadmap sono l'armonizzazione normativa, la promozione di servizi, la copertura Internet ad alta velocità entro il 2025 e la connettività gigabit entro il 2030.

[2] Nell'ambito del DDPP vengono pubblicati annualmente uno State of the Digital Decade Report, analisi dettagliata delle prestazioni dell'UE e dei singoli paesi rispetto ai traguardi fissati dal DDPP, e Digital Decade Country Report per ogni Stato membro, a illustrarne i risultati ottenuti in relazione agli obiettivi del Decennio Digitale in base agli indicatori chiave di prestazione.

[3] European Commission (2023). *Digital Decade Country Report 2023. Italy*. Disponibile in: https://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection/document/98615 [17 giugno 2025]

La seconda e la terza edizione dello *State of the Digital Decade Report*, pubblicate rispettivamente a luglio 2024[4] e giugno 2025[5], hanno nuovamente evidenziato come i progressi generali in Europa siano finora inadeguati e come permangano significative disparità tra gli Stati membri per quel che riguarda le competenze e le infrastrutture digitali, a livello di imprese e a livello di servizi pubblici. Lo *State of the Digital Decade Report 2025* mostra, in particolare, progressi disomogenei tra i target del DDPP. Alcune aree (la digitalizzazione delle pubbliche amministrazioni, la disponibilità di servizi digitali per la sanità e la copertura 5G di base) stanno dimostrando livelli di avanzamento relativamente elevati; i progressi in diversi settori chiave per la produttività e la competitività dell'UE (tecnologie digitali fondamentali come l'Intelligenza Artificiale e i servizi in cloud, l'analisi dei dati, nonché la diffusione delle competenze digitali di base) risultano ancora, invece, decisamente insoddisfacenti. Più in generale, da un lato la diffusione e l'integrazione di tecnologie avanzate nell'economia dell'UE appaiono ancora troppo limitate, dall'altro la frammentazione normativa e la complessità amministrativa continuano a rappresentare sfide significative per le PMI, le startup e le imprese innovative.

Come già emerso nei precedenti rapporti annuali e nell'analisi degli indicatori del DESI, anche nell' ultima edizione del *Digital Decade Report* l'Italia risulta, per molti aspetti, al di sotto della media europea in termini di digitalizzazione delle imprese. Nonostante i notevoli progressi nel potenziamento delle infrastrutture e dei servizi pubblici digitali e nelle performance delle PMI (il 70,21% di loro ha raggiunto nel 2024 almeno un livello base di digitalizzazione, solo di poco al di sotto della media europea del 70,91%), il rapporto evidenzia le difficoltà di queste ultime nell'adozione di tecnologie di Intelligenza Artificiale (7,74% delle PMI italiane contro una media europea del 12,64%) e nell'analisi dei dati anche attraverso i Big Data (25,7% delle PMI italiane contro una media europea del 32%). Sono cresciute, seppur lentamente, le PMI che sfruttano il commercio digitale: ferme al 13 per cento nel 2023, sono aumentate di un punto percentuale nel 2024. Risulta invece sopra la media il dato relativo al tasso di penetrazione dell'online sul totale delle vendite per le PMI, con il 14 per cento dell'Italia rispetto alla media europea del 12,44 per cento.

Stando a quanto emerge dal *Digital Decade Country Report* per l'Italia, la *road-*

[4] European Commission (2024). Digital Decade Country Report 2024. Italy. Disponibile in: https://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection/document/106709 [17 giugno 2025]

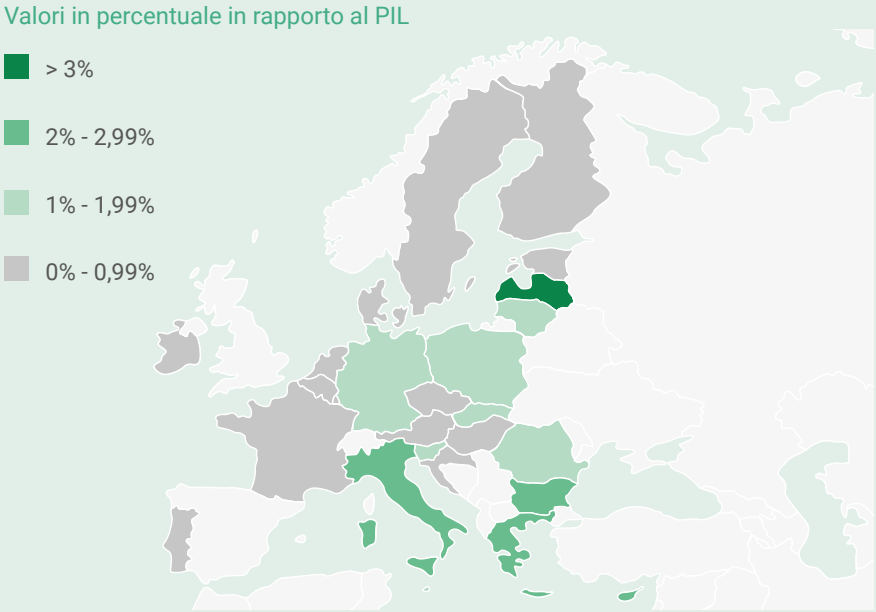
[5] European Commission (2025). Digital Decade Country Report 2025. Italy. Disponibile in: https://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection/document/116743 [17 giugno 2025]

map italiana per il Decennio Digitale[6] – presentata il 31 gennaio 2025 come previsto dall'art. 7 del DDPP e attualmente in attesa di approvazione da parte del governo italiano e successiva pubblicazione – mostrerebbe segnali incoraggianti.

Nel complesso, la tabella di marcia dovrebbe essere molto ambiziosa in termini di obiettivi fissati, di risorse finanziarie mobilitate e di portata delle misure introdotte [Figura 1]. L'inclusione di nuove iniziative e il rafforzamento di quelle esistenti (dai programmi Transizione 4.0 e Transizione 5.0 alle misure regionali finanziate dalla politica di coesione dell'UE, dai buoni per l'adozione della banda larga da parte delle PMI alle altre misure più focalizzate sulle tecnologie avanzate) dimostrano l'impegno ad accelerare i progressi verso gli obiettivi del Decennio Digitale.

Figura 1- Peso del budget stanziato da ciascuno Stato membro per il raggiungimento degli obiettivi della roadmap per il Decennio Digitale

Valori in percentuale in rapporto al PIL



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Commissione Europea.

[6] Gli Stati membri devono presentare alla Commissione tabelle di marcia nazionali che specifichino le azioni che intendono attuare per conseguire collettivamente gli obiettivi del decennio digitale 2030. Ciascuna tabella di marcia illustra nel dettaglio le azioni adottate o previste fino al 2030, al fine di conseguire collettivamente gli obiettivi digitali e gli obiettivi generali fissati dal programma strategico per il decennio digitale.

Le misure relative al rafforzamento delle competenze digitali di base e di quelle relative agli specialisti in tecnologie informatiche risultano le più significative, seguite da iniziative volte al rafforzamento delle infrastrutture di connettività – anche grazie ai fondi del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza destinati per il 26 per cento agli investimenti per il digitale – e alla digitalizzazione delle imprese e delle pubbliche amministrazioni.

Un ulteriore segnale incoraggiante che emerge dal rapporto proviene dal contributo che l'Italia ha dato al BPA (*Best Practice Accelerator*)[7] condividendo esempi virtuosi per la riduzione del divario digitale e la diffusione delle competenze digitali, tra cui l'istituzione del Fondo per la Repubblica Digitale[8] e del Servizio Civile Digitale[9].

MADE IN ITALY E DIGITAL EXPORT

L'Agenzia ICE riconosce il commercio digitale come una leva fondamentale per l'export del Made in Italy. Il commercio elettronico offre, infatti, un'opportunità concreta di mitigare i rischi legati alle incertezze geo-politiche e alle barriere commerciali tradizionali. Per questo motivo l'Agenzia ICE porta avanti da anni attività per la promozione delle aziende italiane sui mercati internazionali erogando anche servizi digitali innovativi ideati per affiancarsi ai più classici servizi di promozione e assistenza[10].

Secondo quanto rilevato dall'Osservatorio eCommerce del Politecnico di Milano[11], il commercio digitale si è confermato anche nel 2024 un fattore abilitante fondamentale per le imprese europee e italiane. Il fatturato dell'eCommerce B2c in Eu-

[7] Il BPA, acceleratore di buone pratiche, è una piattaforma che consente agli Stati membri dell'UE di scambiarsi informazioni sulle strategie efficaci e le difficoltà incontrate nelle azioni volte a raggiungere gli obiettivi del Decennio Digitale. Le best practices sono messe a disposizione degli Stati membri attraverso il Repository BPA e presentate in workshop periodici.

[8] Istituito con il Decreto-Legge n. 152 6 novembre 2021 – Disposizioni urgenti per l'attuazione del Piano nazionale di ripresa e resilienza (PNRR) e per la prevenzione delle infiltrazioni mafiose, convertito in legge con modificazioni dalla Legge n. 233 29 dicembre 2021.

[9] Il Programma Quadro Servizio Civile Digitale si inserisce nel contesto della Strategia nazionale per le competenze digitali e del relativo Piano Operativo elaborati nel quadro dell'iniziativa Repubblica Digitale.

[10] Per maggiori informazioni sui servizi digitali offerti dall'Agenzia ICE si veda il paragrafo 3.4.

[11] Per maggiori informazioni sull'Osservatorio eCommerce B2c 2025 di Netcomm e Politecnico di Milano 2025 si veda: www.consorzionetcomm.it/lecommerce-b2c-in-italia-superera-i-62-miliardi-di-e-nel-2025-6-con-352-milioni-di-consumatori-online/ [10 giugno 2025]

ropa nel 2024 ha infatti registrato un aumento del 3 per cento, raggiungendo un valore di 887 miliardi di euro; il fatturato dell'eCommerce B2C in Italia, invece, ha raggiunto i 58,8 miliardi di euro. La crescita del commercio transfrontaliero, l'elaborazione di nuove strategie di mercato e l'introduzione di tecnologie avanzate risultano tra i principali fattori a favore di tale crescita.

I dati dell'indagine dell'Osservatorio indicano che in Italia, nel 2024, i consumatori digitali sono stati 35,2 milioni e le aziende con un proprio canale di vendita digitale in attività 88mila. Si stima inoltre che nel 2025 le aziende italiane con un proprio sito eCommerce saranno 91mila (con un aumento del 3,4% rispetto al 2024) e le società di capitale operative nell'eCommerce 51mila (con una crescita dell'8,5% in un anno: erano state 47mila nel 2024). Quest'ultimo dato indica una progressiva maturazione del settore, con aziende sempre più strutturate e orientate a strategie digitali avanzate.

Dallo studio dell'Osservatorio emerge come il settore dell'eCommerce in Italia sia dominato da micro e piccole imprese, nonostante le aziende di dimensioni più grandi abbiano un impatto maggiore sul dato nazionale. La maggior parte delle aziende che vende tramite i canali digitali ha tra i 6 ai 25 anni di attività: si registra una crescita dell'età media, che indica una stabilizzazione e una maturità sempre crescente del settore.

Si prevede che nel 2025 il valore degli acquisti online in Italia possa superare i 62 miliardi di euro crescendo del 6 per cento rispetto al 2024, con un incremento dell'8 per cento nel settore dei servizi (22 miliardi di euro) e del 6 per cento nell'e-Commerce di prodotto (oltre 40 miliardi di euro).

I settori più rilevanti sono, rispettivamente, il commercio e i servizi, con un particolare coinvolgimento dei settori delle bevande, dell'editoria e dei prodotti alimentari. La penetrazione dell'online sul totale degli acquisti retail (online e offline) di prodotti nel 2025 è stimata all'11,2 per cento, con un incremento di mezzo punto percentuale rispetto al 2024. Per quanto riguarda i metodi di pagamento, invece, oltre l'83 per cento delle aziende offre più soluzioni di pagamento e metodi che offrono possibilità di pagamento rateizzato.

Se si analizza invece la distribuzione geografica delle aziende italiane che operano nell'eCommerce, queste risultano maggiormente concentrate in Lombardia (19%), Lazio (11,6%) e Campania (11,3%); considerando invece le macroaree, la più alta percentuale di società attive nelle vendite online è localizzata nel Sud e nelle Isole (il 31%).

Nonostante la crescita del numero di aziende attive nelle vendite online, tuttavia, oltre la metà delle aziende eCommerce presenta ancora un basso livello di internazionalizzazione[12], a causa delle barriere tariffarie, del protezionismo sui dati e della mancanza di strategie digitali efficaci. Come riportato anche nell'edizione 2025 del rapporto eCommerce Italia di Casaleggio Associati[13], infatti, quasi la metà delle imprese attive sui canali digitali (49%) vende solamente in Italia e solamente il 36 per cento ha un sito multilingua e vende anche all'estero. Solo l'11 per cento di queste aziende ha dichiarato di avere una posizione solida a livello internazionale (in crescita rispetto al 7% del 2023); il 4 per cento, inoltre, dichiara di vendere all'estero principalmente tramite i *marketplace*. Per il campione analizzato ai fini dell'indagine, il fatturato prodotto all'estero dall'eCommerce pesa in media il 27,5 per cento sul totale (solo per poco più di un quarto delle aziende l'incidenza è superiore al 50 per cento). Il 65 per cento delle aziende intervistate ha dichiarato che nel 2024 le vendite all'estero sono aumentate; per il 33 per cento sono rimaste stabili; per il 2 per cento hanno registrato un calo.

I principali mercati di destinazione dell'export digitale italiano sono stati quelli di Francia e Germania, raggiunti entrambi dal 14 per cento degli operatori italiani; seguono i mercati di Spagna (12%), Paesi Bassi (9%), Regno Unito (8%), Svizzera e USA (entrambi al 7%).

Negli ultimi anni le imprese italiane hanno continuato a investire in digitalizzazione, conseguendo un forte incremento della loro capacità di operare e di comunicare efficacemente sui canali digitali. L'82,7 per cento delle aziende è presente sui social media, con Facebook e Instagram come canali principali. Per quanto concerne la propensione alla digitalizzazione, poi, l'Osservatorio eCommerce B2c rivela che il 67,2 per cento delle aziende presenta un alto livello di *Digital Attitude*, in crescita rispetto al 49,2 per cento del 2024[14]. Il 30,1 per cento delle azien-

[12] Per maggiori informazioni sull'Osservatorio Siti eCommerce Italiani 2025, realizzato da Netcomm in collaborazione con Cribis, si veda: www.consorzionetcomm.it/cresce-le-commerce-made-in-italy-sono-91-000-le-imprese-con-un-sito-di-e-commerce-34-nel-2025/ [10 giugno 2025]

[13] Per maggiori informazioni sul rapporto *eCommerce Italia 2025 - eCommerce e Intelligenza Artificiale*: rivoluzione in corso si veda: www.casaleggio.it/news/ecommerce-e-intelligenza-artificiale-rivoluzione-in-corso/ [10 giugno 2025]

[14] L'indice in questione misura non solo la predisposizione delle imprese agli investimenti in marketing digitale, *digital transformation* e infrastrutture web ma anche la copertura della banda larga nel comune di riferimento e, soprattutto, l'utilizzo del canale internet su cui si innesta l'attività di eCommerce.

de, inoltre, mostra un livello alto di propensione all'innovazione, il 54,7 per cento un livello medio-alto[15].

Nonostante questi progressi, oltre il 54 per cento delle aziende italiane che operano su piattaforme eCommerce fatica a espandersi sui mercati esteri a causa della mancanza di strategie digitali efficaci e dell'innovazione tecnologica necessaria a competere sui mercati globali. Anche guardando alle società di capitale attive sui canali digitali, solo il 16,8 per cento di esse è riuscita ad affermarsi oltre confine. Resta pertanto attuale la necessità di mettere in campo politiche e misure efficaci per supportare le imprese che vogliono diffondere il Made in Italy sui mercati esteri anche tramite i canali digitali.

[15] Questo indicatore rileva il livello di innovazione e la propensione a innovare, usando come fonti la crescita della produttività e dell'autonomia patrimoniale, il livello di *innovation* del sito Internet, la presenza di brevetti innovativi, l'approccio smart al business, un management flessibile e orientato all'R&D, ma anche il livello di internazionalizzazione del contesto (investimenti esteri, filiere internazionalizzate, attività di export).

3.5 I SERVIZI DI FORMAZIONE

L'Agenzia ICE promuove la cultura dell'internazionalizzazione attraverso attività di formazione rivolte alle imprese e a giovani export manager, con particolare attenzione all'utilizzo dei canali digitali e all'organizzazione di servizi integrati di accompagnamento delle PMI italiane sui mercati internazionali.

Gran parte delle PMI italiane, d'altro canto, esporta solo occasionalmente e ha perciò necessità di una preparazione adeguata che consenta di affrontare con successo i mercati esteri. L'attività dell'Agenzia ICE comprende cicli seminariali (anche con focus tecnici su settori merceologici), attività di *coaching*, incontri tecnico-specialistici su temi di attualità e di orientamento ai mercati. Sono previsti, inoltre, progetti più strutturati con percorsi di accompagnamento all'estero. Benché la formazione sia rivolta prevalentemente a imprenditori e manager, una parte delle iniziative (15% circa) coinvolge anche giovani laureati e operatori stranieri.

Nel 2024 le attività sono state svolte sia in presenza sia in modalità online, registrando (anche grazie a questa doppia modalità di partecipazione) un numero di adesioni più ampio rispetto agli anni passati (+22% di aziende servite rispetto al 2023). Sono state realizzate 68 attività formative con circa 4.483 partecipanti (rappresentanti aziendali, professionisti, giovani laureati italiani e stranieri, operatori esteri)[9]. Le ore di formazione, assistenza e *training-on-the-job* complessivamente erogate sono state oltre 33 mila (nell'85% dei casi rivolte alle imprese).

Tra le iniziative del 2024 si segnalano:

- la prosecuzione delle attività della *Digital Export Academy*, progetto formativo condotto in collaborazione con associazioni di categoria e partner territoriali e incentrato sul tema delle competenze manageriali e della digitalizzazione. La *Digital Export Academy* offre prevalentemente percorsi formativi di tipo settoriale (erogati online o in modalità mista, in edizioni di livello base e avanzato, con affiancamenti) che mirano a potenziare le strategie di marketing delle aziende attraverso le opportunità offerte dal mondo digitale. Nel 2024 ne sono state realizzate 9 edizioni, in collaborazione con 6 diversi partner associativi e con un partner territoriale (le camere di commercio della Puglia). Le aziende che hanno partecipato a corsi della *Digital Export Academy* sono state 393;
- il ritorno di due progetti realizzati in collaborazione con Confindustria: *Dialoghi sul divano*, incentrato su incontri tecnico-specialistici volti a sostenere e a facilitare l'attività delle imprese che già operano sui mercati esteri; *Export Kit Dogana*, dedicato a imprese di piccole e medie dimensioni che stanno avviando o intendono avviare un processo di internazionalizzazione della propria attività;
- un corso di formazione sulla GDO, articolato in tre webinar formativi, che ha approfondito le principali soluzioni digitali, dai motori di ricerca all'IA, per aiutare le imprese a intercettare le soluzioni più idonee nella complessità della grande distribuzione internazionale, ottimizzando l'impatto del canale distributivo sul prezzo di vendita del prodotto;
- la terza edizione dell'iniziativa *Export, nuove Regole*, progetto dedicato alla sostenibilità che combina formazione in aula e *coaching* personalizzato, in linea con gli obiettivi dell'Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile delle Nazioni Unite. Il percorso è pensato per supportare le imprese nella definizione di un piano di gestione aziendale sostenibile. Dopo aver coinvolto nell'edizione precedente aziende del Centro-Nord Italia, nel 2024 il progetto ha fatto tappa in Sicilia, dove sono stati organizzati due corsi, e si è arricchito di un'edizione tenutasi completamente online, per raggiungere un numero ancora più ampio di imprese interessate alla tematica.
- tre corsi di formazione seguiti da *coaching* personalizza-

[9] Il dato comprende il numero effettivo di partecipanti a tutte le attività formative (imprese, giovani laureati italiani e stranieri, operatori stranieri, partecipanti a corsi eLearning).

to, destinati alle micro e piccole aziende manifatturiere: le attività sono state realizzate in diverse località italiane, in partnership con Regione Liguria, Confartigianato Imprese e CNA, con l'obiettivo di fornire informazioni dettagliate e aggiornamenti sui servizi e sugli strumenti messi a disposizione dal Sistema Italia in materia di internazionalizzazione;

- *Tender Lab – In Gara con Noi*, progetto promosso dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e dall'Agenzia ICE, in collaborazione con partner territoriali. Giunto alla sua terza edizione nel 2024, il progetto offre un percorso di formazione e accompagnamento delle aziende verso la partecipazione alle gare d'appalto internazionali (*tender*). Sono stati realizzati tre moduli di cui: uno informativo *Navigare le Fonti,* con focus sull'Ucraina, webinar sulle principali fonti di informazione e banche dati nazionali, europee e internazionali dedicato alla ricostruzione post-bellica; un roadshow formativo in presenza (Palermo, Trieste, Firenze, Bologna, Roma, Genova e Bari) articolato in due giornate sullo scenario dei tender internazionali ed europei e approfondimenti sui servizi, lavori e forniture; affiancamenti personalizzati erogati da remoto per incentivare la partecipazione alle gare internazionali;
- il podcast *Direzione Africa*, una raccolta di 22 podcast, divisi in due stagioni e fruibili anche attraverso le più diffuse piattaforme. Tali podcast hanno l'obiettivo di approfondire le opportunità e le caratteristiche dei nuovi mercati africani attraverso la viva voce dei protagonisti (come, per esempio, i direttori degli uffici in loco o gli operatori italiani presenti nel territorio). Gli ultimi due podcast della prima e della seconda stagione sono stati realizzati in inglese e in francese e sono rivolti alle imprese africane, per presentare l'Italia come un candidato ideale per delle partnership commerciali. Nel 2025 saranno pubblicati tre nuovi episodi di approfondimento geografico, incentrati su Repubblica del Congo, Repubblica Democratica del Congo e Kenya;
- *Invest Your Talent in Italy,* un progetto di Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Ministero dell'Università e della Ricerca, Agenzia ICE e Uni-Italia che offre alle aziende l'opportunità di ricevere in stage giovani talenti stranieri, per un periodo minimo di tre mesi e senza alcun costo, per il consolidamento delle strategie di accesso ai mercati esteri;
- il *CORCE Fausto De Franceschi* (Master per l'internazionalizzazione delle imprese, accreditato ASFOR), iniziativa dedicata ai giovani laureati e volta a formare export manager, favorendone l'inserimento nelle imprese italiane. Il tasso di placement dei partecipanti al CORCE, ovvero la percentuale degli export manager formati che hanno trovato una collocazione lavorativa entro 9 mesi dalla conclusione del corso, ha raggiunto nel 2024 l'89,5%;
- il prosieguo delle attività a favore dell'Africa e dei Balcani con i progetti *LAB Innova for Africa e LAB Innova Sud-Est Europa*, realizzati in conformità alle linee guida della Cabina di Regia 2024: questo programma di formazione internazionale, con focus sul settore agribusiness e ICT, si rivolge a interlocutori del settore privato dei paesi target, e si basa su un format ideato e avviato dall'Agenzia ICE. L'iniziativa viene realizzata in collaborazione con associazioni di categoria, partner locali e fiere di settore italiane. Da ottobre 2024 l'intera iniziativa Lab Innova for Africa è stata dedicata alla memoria dell'ambasciatore *Luca Attanasio*, ambasciatore convinto che la collaborazione tra Italia e Africa non fosse soltanto una necessità strategica, ma un'opportunità per costruire un futuro più giusto, equo e sostenibile per entrambe le sponde del Mediterraneo;
- il percorso formativo *Innovazione per esportare*, composto da una fase d'aula e da una fase di affiancamento personalizzato, dedicato all'innovazione continua, alla gestione di una *supply chain* integrata con strumenti innovativi e alla tutela della proprietà intellettuale in ambito internazionale. Sono state realizzate quattro edizioni in collaborazione con altrettanti partner territoriali rispettivamente nel Nord, Centro, Sud Italia e nelle Isole. Il percorso è stato ri-

volto alle PMI tradizionali interessate a operare sui mercati esteri attraverso strumenti innovativi;

- il percorso *Esportare Innovazione,* composto da 28 ore di formazione online e realizzato con l'obiettivo di preparare le startup e PMI italiane alla raccolta di primi *round* di investimento e alle occasioni di incontro con investitori esteri. Il percorso – che ha affrontato tematiche di internazionalizzazione, *fundraising* e comunicazione – è stato organizzato in collaborazione con *Italian tech Alliance* e *InnovUp* e realizzato con docenti di un acceleratore internazionale;
- la piattaforma di eLearning *Train2Markets*, che viene costantemente arricchita con nuovi contenuti tematici, garantendo un'offerta formativa sempre aggiornata. Il suo catalogo offre 250 risorse formative, di cui 30 pubblicate nel 2024.

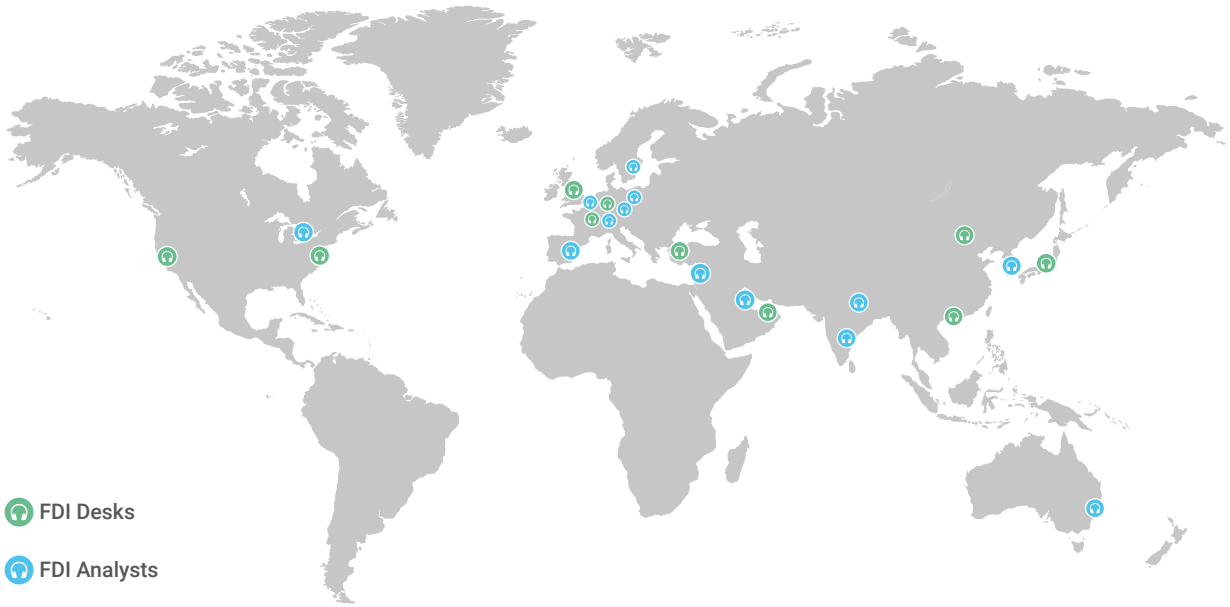
3.6 L'ATTRAZIONE DEGLI INVESTIMENTI ESTERI IN ITALIA

Nel 2024 il flusso degli investimenti diretti esteri (IDE) mondiali si è attestato a un livello pari a 1.500 miliardi di dollari, registrando un incremento del 3,7 per cento rispetto all'anno precedente[10].

Parte di questi flussi deriva da operazioni finanziarie effettuate da entità intermediarie localizzate in paesi europei (flussi di *conduit*[11]); al netto di questi flussi, si registra un'effettiva riduzione dell'11 per cento, che segna il secondo anno consecutivo di calo. Le previsioni per il 2025 restano incerte.

Nel 2024, i flussi di IDE verso i paesi sviluppati hanno registrato una contrazione del 22 per cento, con una diminuzione particolarmente marcata, pari al 58 per cento, in Europa.

Figura 3.4 - La rete per l'Attrazione degli investimenti esteri dell'Agenzia ICE, FDI desk e FDI analyst



Fonte: Agenzia ICE

[10] Elaborazioni Agenzia ICE su dati UNCTAD, WIR 2025.

[11] I paesi in cui le statistiche sugli IDE sono maggiormente influenzate dai flussi di conduit sono l'Irlanda, il Lussemburgo, i Paesi Bassi e la Svizzera.

Anche per l'Italia, in questo contesto, si è registrata una contrazione degli investimenti in entrata, pari a circa 25 miliardi, il 24 per cento in meno del 2023[12]. Per quanto riguarda gli stock si è registrata una sostanziale stabilità nonostante la volatilità del mercato. La quota dell'Italia sullo stock globale degli IDE scende di poco sotto l'1 per cento. Per quanto riguarda i progetti di tipo greenfield annunciati, l'Italia è risultata per la prima volta tra i principali destinatari dell'Area dell'euro con 35,5 miliardi USD in valore nel 2024. L'Italia è anche tra le destinazioni che nel mondo hanno attratto progetti greenfield nel settore dei semiconduttori, obiettivo strategico nell'alta tecnologia.

Riconosciuta l'importanza degli investimenti esteri quali motori di sviluppo economico e industriale, l'Italia ha implementato negli ultimi anni una governance articolata (Cabina di Regia, Comitato Attrazione Investimenti Esteri, Struttura Tecnica di Missione presso il Ministero delle Imprese e del Made in Italy, rete Investinitaly). Tale struttura mira a connettere le traiettorie di sviluppo economico con gli investimenti diretti esteri, al fine di attrarre in modo più mirato e strategico gli investitori internazionali.

In questo contesto, assume rilievo l'accordo siglato l'8 marzo 2024 tra l'Agenzia ICE e Invitalia. Tale intesa conferma la necessità di un coordinamento costante per un'azione nazionale integrata e sinergica volta all'attrazione degli investitori esteri. L'Agenzia ICE manterrà la leadership nel monitoraggio e nelle attività all'estero, in particolare per l'individuazione di potenziali investitori e la promozione delle opportunità di investimento. Invitalia sarà invece responsabile della mappatura dell'offerta nazionale e dell'accompagnamento dell'investitore sul territorio. Sarà inoltre attivata una nuova piattaforma di gestione delle relazioni con i clienti (CRM), attraverso la quale le due Agenzie potranno gestire in modo condiviso i contatti con gli investitori internazionali, dalla fase del primo contatto fino all'accompagnamento e all'*aftercare*.

Il ruolo dell'Agenzia ICE è cruciale per la promozione delle opportunità di investimento in Italia, condotta attraverso i diversi strumenti a disposizione e la partecipazione a manifestazioni, nonché tramite le attività di ricerca e contatto di potenziali investitori svolte dagli FDI Desk e Analyst[13] dedicati attivi presso la rete estera dell'Agenzia. Questi ultimi, come indicato dalla XII Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione, promuovono le opportunità di investimento in Italia e gli incentivi per gli investitori esteri, valorizzando il sistema economico nazionale in 13 settori strategici specifici, con particolare attenzione ai comparti che maggiormente influiscono sulla crescita economica e sulla competitività internazionale. A tal fine, si procede alla definizione di una matrice settori/paesi da cui individuare un numero ristretto di direttrici (massimo 2-3 all'anno) su cui concentrare gli sforzi attraverso eventi di punta.

Nel periodo 2019-2024 l'Agenzia ICE ha seguito circa 2.370 operazioni, assistito 473 casi e ottenuto 172 casi di successo, da Lulu Group (EAU) a Doctolib (Francia) e Gemateg (USA), Sisecam, City Transformer e Yifan-Fisiopharma.

Nel 2024 l'Agenzia ICE ha partecipato a eventi di rilievo internazionale per l'attrazione investimenti esteri, tra i quali JPM (side event, Los Angeles), BIO International Convention (San Diego), Mipim (Cannes), Money20/20 (Amsterdam), Nation Data Center (Dubai), curando inoltre una serie di incoming di potenziali investitori esteri in Italia.

L'Agenzia ICE, inoltre, incentiva gli investimenti diretti esteri anche nel settore strategico del *real estate*, promuovendo offerte pubbliche di investimento immobiliare attraverso il sito www.investinitalyrealestate.com: nel portale sono presenti circa 400 schede di immobili che le amministrazioni pubbliche italiane intendono dismettere, valorizzare o dare in gestione.

[12] Si veda la Tavola 8 dell'*Appendice statistica*

[13] La rete estera dell'Agenzia ICE dispone di Desk Attrazione Investimenti Esteri (o FDI Desk) presso i suoi uffici di New York, San Francisco, Londra, Parigi, Berlino, Istanbul, Dubai, Pechino, Hong Kong, Tokyo e di analisti per l'attrazione investimenti esteri (o FDI Analyst) a Toronto, Madrid, Berna, Bruxelles, Vienna, Stoccolma, Tel Aviv, Varsavia, Doha, Mumbai, New Delhi, Seoul e Sydney.

3.7 I RISULTATI SULLA SODDISFAZIONE DELLA CLIENTELA

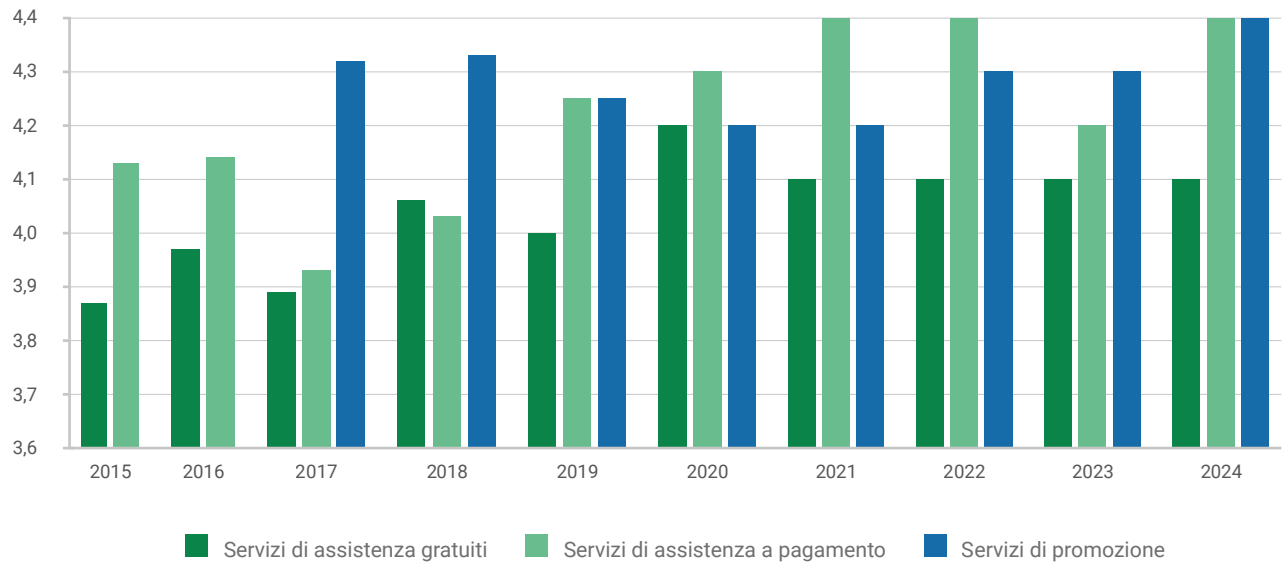
Le analisi sulla soddisfazione della clientela rappresentano uno strumento fondamentale per valutare la qualità e il gradimento dei servizi offerti dall'Agenzia ICE. Dal 2013 le indagini di *Customer Satisfaction* sono affidate a società specializzate, al fine di garantire terzietà nell'intervista alle imprese e per applicare una metodologia omogenea. L'indagine relativa al 2024 è stata diretta, come di consueto, a rilevare il gradimento delle imprese utenti dell'Agenzia, con riguardo alle attività di promozione, formazione, assistenza e informazione[14].

Le rilevazioni vengono condotte con cadenza semestrale. Nello specifico, le interviste sui servizi del primo semestre 2024 si sono svolte tra ottobre e novembre 2024 e quelle sui servizi del secondo semestre 2024, invece, tra febbraio e marzo 2025. L'universo delle aziende coinvolte nelle indagini sulla *Customer Satisfaction* comprende 26.042 aziende partecipanti e 85.342 servizi forniti (servizi di promozione, formazione, assistenza e – da aprile 2024 – servizi online). In totale sono state realizzate 4.712 interviste, di cui 2.540 condotte tramite CATI (53,9%) e 2.172 tramite CAWI (46,1%), con un tasso di risposta del 18 per cento.

Nel complesso sono stati valutati 7.900 servizi, per i quali è stato espresso un giudizio medio complessivo, su una scala da 1 a 5, pari a 4,2[15] [Figura 3.5].

Figura 3.5 - Soddisfazione espressa dai clienti ICE sui servizi di promozione e assistenza

Rilevazione esterna, giudizio globale su una scala da 1 a 5 (5 = soddisfazione massima)



Fonte: Agenzia ICE, indagine 2024 condotta da Centro Statistica Aziendale Srl

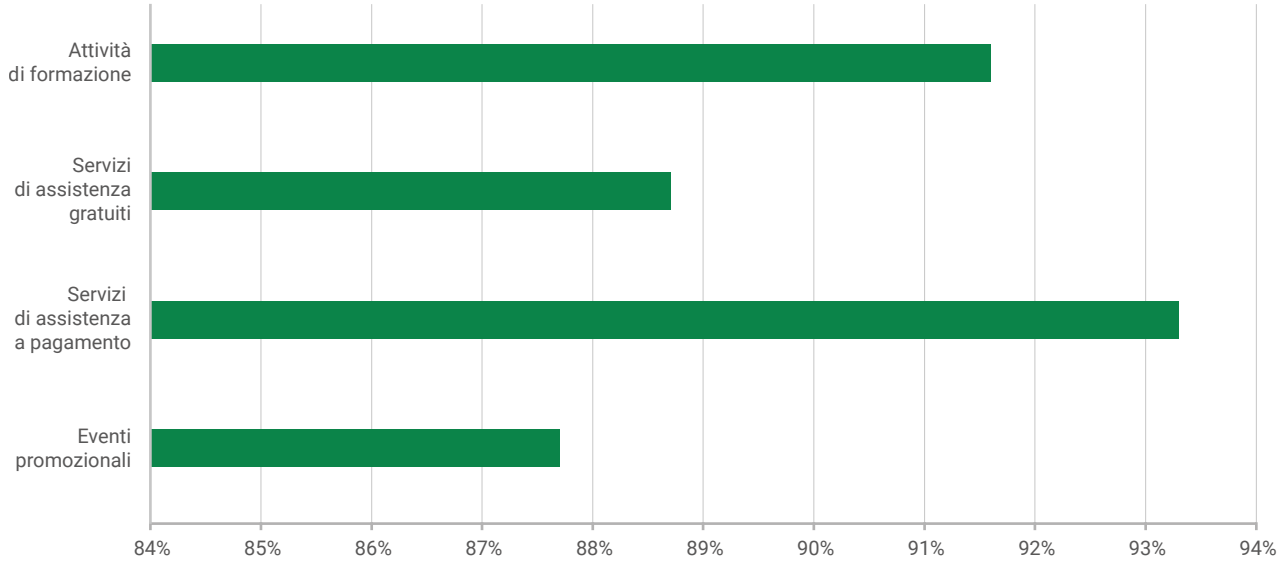
[14] L'indagine 2024 è stata realizzata dalla società Centro Statistica Aziendale srl ed è stata svolta tramite una metodologia di somministrazione mista CAWI (Computer Assisted Web Interviewing, cioè interviste autocompilate su questionario online) e CATI (Computer Assisted Telephone Interviewing, cioè interviste telefoniche).

[15] Si rileva un minimo scostamento (- 0,1), che ad ogni modo rientra nell'errore statistico associato a questa dimensione campionaria (+/-1,5%).

Dall'analisi dei risultati sulla *Customer Satisfaction* emerge un trend positivo per quanto riguarda la valutazione sulle attività promozionali (4,4), con il 91,9 per cento di clienti soddisfatti (+1,2 p.p. rispetto al 2023). La valutazione dei servizi di assistenza gratuita (4,1) conferma l'andamento di crescita delle ultime quattro annualità, con un aumento dei clienti soddisfatti, rispetto al 2023, di 1,9 punti percentuali. I servizi di assistenza a pagamento (4,4) totalizzano il 92,1 per cento di clienti soddisfatti, registrando una crescita di 6,7 punti percentuali rispetto alla misurazione del 2023. Si conferma molto elevato il riscontro sui servizi formativi (4,3). Anche i servizi *100% online*[16] – che, rilevati per la prima volta nel 2024, hanno raggiunto il numero di 34.414 – registrano il gradimento degli utenti (4,4), con un giudizio favorevole circa l'utilità del servizio pari al 91 per cento e un 93,3 per cento di propensione al riutilizzo.

Figura 3.6 - Propensione espressa dai clienti ICE a richiedere ulteriori servizi di promozione e assistenza

Rilevazione esterna, percentuale di intervistati



Fonte: Agenzia ICE

Per quel che attiene alle domande sulla propensione degli utenti a richiedere all'Agenzia ICE ulteriori servizi, l'88,3 per cento degli intervistati ha manifestato il proprio interesse e l'87,7 per cento degli intervistati ha dichiarato che parteciperebbe nuovamente agli eventi promozionali; l'88,7 per cento, inoltre, richiederebbe nuovamente servizi di assistenza gratuiti (la percentuale sale al 93,3 per cento per quel che riguarda i servizi personalizzati a pagamento); il 91,6 per cento, infine, prenderebbe nuovamente parte ad attività di formazione, confermando un alto tasso di *redemption*. La propensione a consigliare i servizi di Agenzia ICE ad altre aziende si conferma sempre elevata: lo farebbe il 91,8 per cento degli intervistati.

[16] I servizi definiti 100% online sono quelli immediatamente fruibili dagli utenti registrati nell'area clienti del sito dell'Agenzia ICE.

3.8 LE PROSPETTIVE PER IL 2025

L'operato dell'Agenzia ICE nel 2024, incentrato sul sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane e sull'adattamento alle dinamiche globali, pone le basi per un ulteriore consolidamento nel 2025. Le prospettive future sono strettamente allineate con gli indirizzi strategici del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e del Piano d'Azione per l'accelerazione dell'export italiano. In un contesto in cui l'export italiano ha raggiunto i 623,5 miliardi di euro nel 2024, con un significativo aumento dell'avanzo commerciale a 54,9 miliardi di euro (+61%), il Sistema Italia si pone l'ambizioso obiettivo di raggiungere i 700 miliardi di euro di export entro la fine dell'attuale legislatura.

Nel primo trimestre del 2025 il commercio estero italiano ha mostrato segnali di ripresa (con una variazione congiunturale del +2,6% e +2,8%, rispettivamente per import ed export di beni e servizi in volume) dovuti principalmente a due fattori: da un lato il concretizzarsi di contratti di lunga data nel settore navale, dall'altro un possibile effetto anticipo dovuto all'annuncio di imminenti restrizioni tariffarie.

Secondo le stime dell'Istat, tuttavia, le tensioni in atto continuerebbero a influenzare negativamente l'andamento economico con possibili ripercussioni sugli investimenti e sul commercio estero. Di conseguenza, si prevede che anche nel 2026 le importazioni superino le esportazioni in termini di dinamismo, portando un contributo leggermente negativo della domanda estera netta (-0,1 punti percentuali). Nonostante queste sfide, la bilancia commerciale italiana dovrebbe rimanere positiva sia nel 2025 (con il 2,2% del PIL) sia nel 2026 (con il 2% del PIL).

Per affrontare queste sfide, per il 2025 e per gli anni successivi, la strategia di promozione integrata definita dal MAECI si focalizzerà su paesi ad alto potenziale e settori di punta del Made in Italy. Tra i mercati emergenti di maggiore interesse figurano India, Messico, Brasile (e, più in generale, il Mercosur e l'America Latina), Turchia, Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita (paesi del Golfo), i paesi ASEAN (in particolare Thailandia, Vietnam, Indonesia e Filippine), alcuni paesi dell'Africa (Sudafrica e Algeria), i Balcani Occidentali (Serbia) e l'Asia Centrale. Saranno parallelamente mantenuti i rapporti con i mercati tradizionali, come la Germania, principale partner commerciale, e con paesi industrializzati a elevato potenziale come il Regno Unito, la Svizzera, il Giappone e il Canada.

L'Agenzia ICE, in tale strategia, continuerà a svolgere un ruolo centrale, gestendo, per esempio, il piano *OpportunItalia* per la generazione di contatti commerciali in 20 mercati tramite la pubblicazione di contenuti premium sui settori strategici del Made in Italy e servizi di *business matching* per favorire incontro domanda estera e produzione italiana. L'attenzione alla digitalizzazione, all'innovazione tecnologica e a una presenza capillare sui mercati globali, con particolare riguardo alle dinamiche transatlantiche e alla necessità di sostenere la competitività europea, conferma l'impegno dell'Agenzia nel guidare il Made in Italy anche in un contesto economico globale complesso.

L'IMPATTO DELLE POLITICHE DI PROMOZIONE DELL'EXPORT SULL'INTERNAZIONALIZZAZIONE: IL CASO STUDIO DEL PES

di Tiziana Giuliani (Agenzia ICE) e Pierluigi Montalbano (Sapienza Università di Roma)

Le politiche di promozione dell'export costituiscono un ambito prioritario di valutazione, in virtù sia dell'importanza strategica dei processi di internazionalizzazione per la competitività dei sistemi produttivi, sia della limitata produzione empirica circa l'efficacia di questi strumenti di intervento pubblico. In funzione di tale priorità strategica e coerentemente con il suo mandato istituzionale, l'Agenzia ICE realizza ogni anno, con il supporto tecnico di Istat, una valutazione d'impatto delle proprie attività promozionali a supporto delle PMI italiane, come rappresentato nell'approfondimento *Analisi d'impatto dei servizi ICE sulle esportazioni delle imprese* presente in questo Rapporto.

Le limitate esperienze valutative esistenti propongono una visione complessivamente positiva dell'efficacia delle politiche di promozione dell'export.

Con riferimento al contesto italiano, una pubblicazione recente[1] ha analizzato gli effetti della prima edizione del Voucher per l'Internazionalizzazione, che prevedeva un contributo a fondo perduto finalizzato all'inserimento di un *Temporary Export Manager* (TEM)[2] in aziende di piccole e medie dimensioni. L'analisi, che utilizza un approccio metodologico integrato, che combina il *Regression Discontinuity Design* (RDD)[3] con la me-

[1] Manaresi, F., Palma, V., Salvatici, L., & Scrutinio, V. (2022). Managerial Input and Firm Performance: Evidence from a Policy Experiment. *Centre for Economic Performance Discussion Papers*, dp1871. London: London School of Economics and Political Science, Centre for Economic Performance.

[2] Il TEM è una figura professionale specializzata in strategie di internazionalizzazione, con competenze tecniche e commerciali, in grado di accompagnare le imprese nei percorsi di ingresso o consolidamento sui mercati internazionali.

[3] *Regression Discontinuity Design* (RDD) è una metodologia di valutazione causale in contesti non sperimentali che sfrutta una discontinuità (*cut-off*) in una variabile continua di punteggio per identificare l'effetto del trattamento (come, ad esempio, un incentivo pubblico). Introdotto da Thistlethwaite e Campbell (1960), il metodo si basa sull'assunto che le unità vicine al punto di soglia (*cut-off*) siano comparabili, e che eventuali discontinuità osservate nell'*outcome* attorno a tale soglia siano attribuibili esclusivamente al trattamento.

L'identificazione dell'effetto causale si fonda sulla comparabilità delle unità marginali attorno alla soglia, ipotizzando che tutte le altre caratteristiche (osservabili e non osservabili) siano distribuite in modo continuo. In questo modo, la RDD consente una stima robusta dell'effetto del trattamento per le unità prossime alla soglia, nota anche come *Local Average Treatment Effect* (LATE).

todologia *Difference-in-Differences* (DiD)[4], ha evidenziato effetti positivi sul margine intensivo delle esportazioni e sulla performance complessiva delle imprese, con un impatto che si manifesta a circa tre anni dall'utilizzo del voucher.

Utilizzando un approccio simile, combinando la metodologia DiD con metodi di *matching*[5], un'altra ricerca[6] ha analizzato l'impatto dei voucher regionali per l'internazionalizzazione della Regione Lombardia sulle esportazioni delle imprese beneficiarie. A differenza della precedente, questa tipologia di voucher ha finanziato un ampio spettro di azioni a supporto dell'internazionalizzazione (assistenza tecnica e consulenza, missioni commerciali all'estero, partecipazione a fiere ed esposizioni). Anche in questo caso i risultati hanno evidenziato un impatto positivo sia in termini di propensione all'export che di intensità dell'export per tutte le classi dimensionali di impresa, con effetti più marcati per le micro e piccole imprese e per quelle già esportatrici.

Nel 2021, il Ministero delle Imprese e del Made in Italy (MIMIT) e Invitalia hanno commissionato la realizzazione di un esercizio valutativo[7] sull'efficienza, efficacia e impatto dell'Azione 3.4.1 del Programma Operativo Nazionale Imprese e Competitività (PON-IC) 2014-2020, che includeva il PES 2 (Piano Export Sud 2)[8], un programma di assistenza rivolto alle micro, piccole e medie imprese (MPMI) del Mezzogiorno d'Italia, e il *Voucher Temporary Export Manager*, edizione 2017. Attraverso l'applicazione di un mix di metodologie, questa analisi ha evidenziato l'addizionalità degli inter-

[4] *Difference-in-Differences* (DiD) è una metodologia quasi-sperimentale utilizzata per stimare l'effetto causale di un trattamento confrontando le variazioni negli esiti tra un gruppo trattato e un gruppo di controllo, prima e dopo l'intervento. La tecnica consente di isolare l'effetto netto del trattamento tenendo conto di trend temporali comuni a entrambi i gruppi.

L'identificazione dell'effetto medio del trattamento sui trattati (*Average Treatment Effect on the Treated*, ATT) si basa sull'assunzione di trend paralleli: in assenza del trattamento, i due gruppi avrebbero seguito traiettorie simili nel tempo. Il metodo controlla anche per variabili non osservabili costanti nel tempo che influenzano entrambi i gruppi in modo simile, migliorando la robustezza delle stime in contesti non randomizzati.

[5] Si tratta di tecniche di abbinamento statistico che consentono di associare o abbinare unità diverse e confrontare due gruppi (ad esempio, chi ha ricevuto un trattamento e chi no) rendendoli il più possibile simili rispetto a certe caratteristiche di partenza, come età, genere o altri fattori rilevanti. il matching statistico aiuta, quindi, a rendere più affidabili i confronti tra gruppi nei casi in cui non sia possibile fare un vero esperimento randomizzato.

[6] Comi, S., & Resmini, L. (2020). Are export promotion programs effective in promoting the internalization of SMEs? *Economia Politica: Journal of Analytical and Institutional Economics.* vol. 37(2), 547-581. Milano: Springer; Edison.

[7] Si veda il *Final Report. Valutazione delle misure dedicate ad incrementare i processi di internazionalizzazione dei sistemi produttivi (Azione 3.4.1) tramite il "Voucher per l'Internazionalizzazione" e "Piano Export Sud II"*, disponibile in: www.ponic.gov.it/sites/ponic.mise.gov.it/files/Final%20Report_valutazione%20internazionalizzazione_.pdf [25 giugno 2025].

[8] Si veda: www.ice.it/it/piano-export-il-sud [consultato il 25 giugno 2025].

venti per circa il 90 per cento dei beneficiari. Nel caso del PES, circa il 35 per cento delle imprese beneficiarie ha dichiarato che non avrebbe realizzato attività all'estero senza l'intervento e il 56 per cento, invece, le avrebbe realizzate in un periodo di tempo più lungo e in misura minore. L'analisi controfattuale, nello specifico, ha evidenziato che l'impatto sulla probabilità di esportare è stato doppio per le micro-imprese (sotto i 10 dipendenti) rispetto alle piccole imprese (sotto i 50 dipendenti), ma non significativo per le medie imprese (fino a 250 dipendenti). Inoltre, l'intervento è risultato efficace sia per le imprese che già esportavano prima del trattamento sia per quelle che non esportavano, con un effetto maggiore per le seconde.

In questa sede si intende presentare in forma sintetica alcuni dei principali risultati emersi nell'ambito di un lavoro di ricerca[9] finalizzata a valutare gli effetti specifici del PES 2.

L'analisi risulta rilevante non solo per la valutazione della politica attuata, ma anche perché offre spunti utili per la definizione di un rinnovato Piano Export Sud Digitale (PESD), nell'ambito del nuovo ciclo di programmazione dei ondi Strutturali e di Investimento Europei (Fondi SIE) 2021–2027.

Il PES è stato cofinanziato dal governo italiano e dall'Unione Europea (UE) attraverso i Fondi, nel quadro del Programma Operativo Nazionale Imprese e Competitività (PONIC) 2014-2020. Specificamente, il PES rientrava nell'Asse III – Competitività delle PMI e nell'Azione 3.4.1 Progetti di promozione dell'export destinati a imprese e loro forme aggregate individuate su base territoriale o settoriale. L'azione in questione comprendeva anche un altro strumento di sostegno non gestito dall'Agenzia ICE, il Voucher per l'Internazionalizzazione, che non rientra in questo esercizio valutativo. L'Azione 3.4.1 del PONIC ha inteso perseguire due obiettivi strategici (come declinati nel programma[10]): «trasformare aziende potenzialmente esportatrici in esportatori abituali» e «incrementare la quota di esportazioni, sul totale nazionale, ascrivibile alle regioni del Mezzogiorno». Realizzato nella sua seconda edizione dall'Agenzia ICE tra la fine del 2017 e il 2022 il PES, concorre al conseguimento di tali obiettivi attraverso iniziative finalizzate al rafforzamento dei processi di internazionalizzazione del sistema produttivo meridionale, favorendo accordi commerciali internazionali, promuovendo l'accesso a reti commerciali globali e soste-

[9] Tiziana Giuliani, con la supervisione di Pierluigi Montalbano (2025). *The Impact of Export Promotion Policies on MSMEs Internationalization. The Case Study of the Piano Export Sud (PES) in Southern Italy*. [Tesi di Dottorato]. Università Sapienza di Roma. https://iris.uniroma1.it/handle/11573/1741683 [25 giugno 2025].

[10] Si veda: www.ponic.gov.it/Mobile2/Programma [consultato il 25 giugno 2025].

nendo la trasformazione delle imprese potenzialmente esportatrici verso una presenza organizzata e continuativa sui mercati esteri.

Strutturato in un programma pluriennale finalizzato a sostenere i processi di internazionalizzazione delle MPMI localizzate in cinque regioni «meno sviluppate»[11] (Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sicilia) e tre regioni «in transizione» (Abruzzo, Molise, Sardegna), il PES ha inteso combinare i bisogni formativi delle aziende con la realizzazione di iniziative promozionali a sostegno dei sistemi produttivi regionali sui mercati esteri. Il focus è stato posto sui settori considerati prioritari ed emersi dall'analisi delle economie regionali, privilegiando la logica della filiera, nello specifico: filiera dell'agro-alimentare (alimentari e bevande); filiera dell'alta tecnologia (nano-biotecnologie, meccatronica, smart city, ICT); filiera della moda (tessile/abbigliamento, calzature, conceria, cosmetica, oreficeria); filiera dell'arredo e costruzioni (arredamento, artigianato artistico, lapideo, nuovi materiali); filiera dell'energia (ambiente e energie rinnovabili); filiera della mobilità (nautica, aerospazio, automotive, componentistica meccanica); filiera dell'audiovisivo (introdotta nel 2020).

Il contesto operativo del PES è particolarmente complesso, poiché si compone di una moltitudine di micro-interventi complementari, principalmente iniziative promozionali e attività formative, informative e di affiancamento, a cui le imprese hanno potuto accedere in modo flessibile e modulare, sulla base delle proprie esigenze. Nel periodo oggetto di analisi[12] (ottobre 2017 - febbraio 2020) sono state realizzate circa 155 iniziative promozionali e 60 dedicate alla formazione. Le iniziative promozionali hanno riguardato sia fiere o missioni all'estero – incluse azioni promozionali presso *buyer* selezionati e stampa di settore – sia missioni in Italia di *buyer*, operatori, imprese, con incontri B2B. Le iniziative formative, informative e di affiancamento hanno incluso sia il *coaching* mirato sia la formazione su tematiche rilevanti per l'internazionalizzazione, quali a titolo esemplificativo la tutela della proprietà intellettuale, l'innovazione tecnologica, la normativa doganale, le strategie di comunicazione aziendale.

[11] Per l'assegnazione dei Fondi SIE (Fondo di Coesione, FESR, FSE) nel periodo di programmazione 2014-2020, le regioni europee sono state classificate in tre categorie in base al PIL pro capite rispetto alla media UE: meno sviluppate (PIL pro capite inferiore al 75% della media UE), in transizione (PIL pro capite tra il 75% e il 90%), e più sviluppate (PIL pro capite superiore al 90%). A tal proposito si veda: https://politichecoesione.governo.it/it/politica-di-coesione/la-programmazione-2014-2020/strategie-2014-2020/ [consultato il 25 giugno 2025].

[12] La scelta di concentrare l'analisi su questo intervallo temporale è motivata essenzialmente da tre fattori: l'erompere della pandemia da Covid-19, che ha necessariamente comportato la cancellazione o la posticipazione di diverse iniziative o la trasformazione delle stesse in iniziative digitali; la disponibilità di microdati Istat (fino al luglio 2021), coerentemente con le tempistiche di rilascio;il numero di periodi pre e post trattamento per realizzare l'analisi.

Sebbene gli interventi del PES siano stati calibrati in funzione della specificità territoriale delle regioni beneficiarie, che presentano complessità uniche all'interno del panorama italiano, il programma replica in scala ridotta le principali strategie operative adottate dall'Agenzia ICE a livello nazionale. L'analisi condotta riveste, pertanto, un interesse particolare, in quanto fornisce un quadro di riferimento in termini di metodologie, basi dati e risultati che possono essere applicati e ampliati a livello nazionale.

Per realizzare il citato esercizio valutativo sono state adottate due metodologie di stima controfattuale di recente applicazione: una sviluppata da Callaway e Sant'Anna[13], di natura parametrica[14], e un'altra, sviluppata da Imai, Kim e Wang[15], che si basa su stime non parametriche[16] e utilizza diversi metodi di abbinamento statistico (matching). L'utilizzo di stimatori complementari (parametrici e non parametrici) è stato scelto per garantire maggiore robustezza e affidabilità ai risultati ottenuti. Entrambi i metodi utilizzati sono adatti a contesti in cui l'intervento di policy avviene, come nel caso del PES, in più periodi temporali e con variazioni nelle date di avvio delle iniziative – caratteristiche che produrrebbero stime distorte utilizzando tecniche tradizionali di abbinamento statistico e DiD. Per l'analisi sono stati utilizzati:

- dati di provenienza ICE (dati amministrativi sui partecipanti) riguardanti circa 3.200 imprese che hanno partecipato a iniziative ICE nel periodo oggetto di indagine: di queste, circa il 60 per cento ha partecipato a una sola iniziativa e circa il 15 per cento ha partecipato a iniziative sia promozionali che di formazione;
- dati di fonte Istat, che includono dati di natura anagrafica, di *performance* economica e di export.

I dati grezzi mostrano che le aziende esportatrici beneficiarie delle azioni di promozione e quelle che non hanno ricevuto interventi sono diverse tra loro, soprattutto per quanto riguarda il numero di dipendenti e il fatturato. Ciò giustifica la neces-

[13] Callaway B., & Sant'Anna P.H.C. (2021). Difference-in-Differences with multiple time periods. *Journal of Econometrics*, Volume 225, Issue 2, 2021.

[14] Si basa sull'ipotesi che i dati seguano una certa distribuzione (ad esempio, la distribuzione normale). Una stima parametrica ha una maggiore potenza statistica ma solo se le ipotesi sono soddisfatte. È, tuttavia, poco flessibile in presenza di dati anomali o distribuzioni sconosciute. Nel nostro caso, comunque, è stato utilizzato uno stimatore del tipo *doubly robust* che offre una maggiore robustezza nel caso in cui i modelli utilizzati non siano perfettamente specificati.

[15] Imai, K., Kim, I. S., Wang, E. (2023) Matching Methods for Causal Inference with Time-Series Cross-Sectional Data. American Journal of Political Science, Vol. 67, No. 3. Disponibile in: https://imai.fas.harvard.edu/research/files/tscs.pdf [25 giugno 2025].

[16] Non fa assunzioni sulla forma della distribuzione dei dati: è adatta anche quando la distribuzione non è nota e offre una maggiore interpretabilità in alcuni casi, poiché non si basa su assunzioni forti sulla distribuzione sottostante.

sità di adottare metodologie quasi sperimentali, necessarie a ricostruire ex post situazioni di comparabilità statistica fra gruppi di imprese beneficiarie e gruppi di imprese non beneficiarie degli interventi di promozione previsti dalla misura.

Figura 1 - Differenza tra le medie dei gruppi delle imprese beneficiarie e non beneficiarie del PES (fatturato)

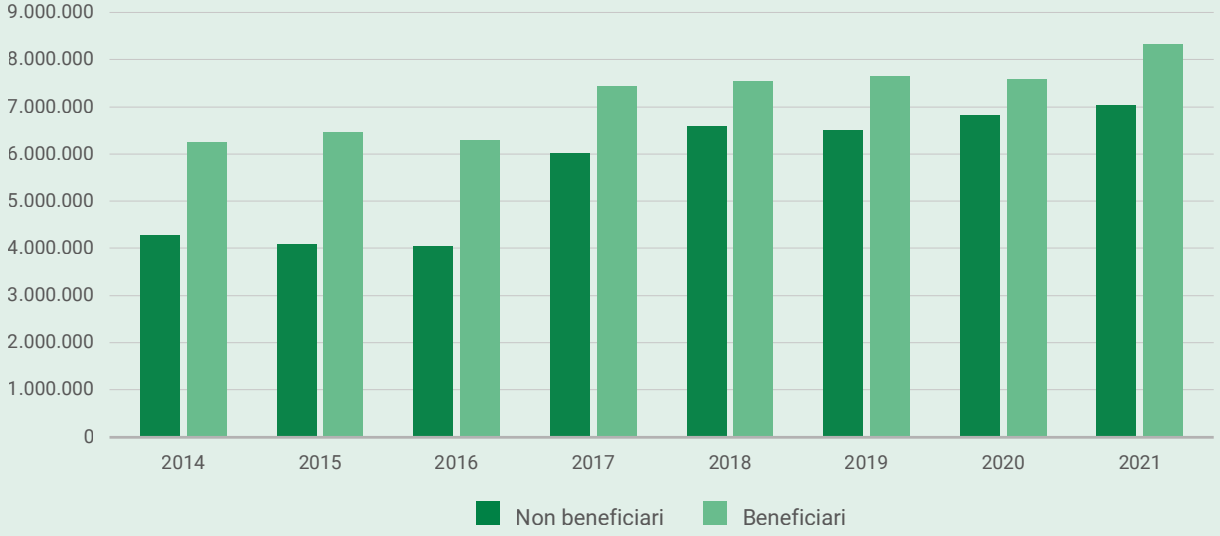
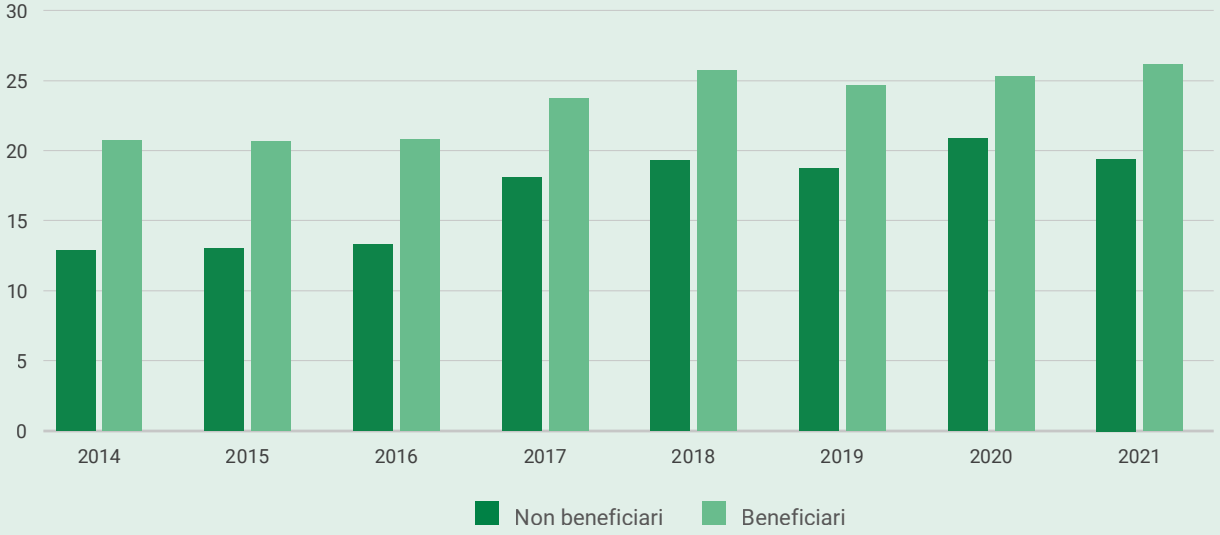


Figura 2 - Differenza tra le medie dei gruppi delle imprese beneficiarie e non beneficiarie del PES (personale)



Fonte: elaborazioni autori su dati Istat e Agenzia ICE

Con riferimento alle variabili utilizzate per l'analisi, si è utilizzato, coerentemente con gli obiettivi dichiarati della misura, il valore delle esportazioni come misura dell'effetto della policy. Le variabili indipendenti o esplicative sono state invece selezionate attraverso due metodi complementari:

- Analisi delle Componenti Principali (ACP): si tratta di una tecnica statistica utilizzata per ridurre la dimensionalità di un insieme di dati, sintetizzando l'informazione contenuta in molte variabili in poche nuove variabili chiamate componenti principali, che catturano la maggior parte della variabilità presente nei dati;
- selezione di variabili significative basata sulle evidenze emerse dalla letteratura esistente: la letteratura ha mostrato che le aziende tendono ad autoselezionarsi nell'export in funzione di specifiche caratteristiche o attributi (ad esempio, produttività, dimensione, esperienza, competenze e *soft skills*, e del management e del personale).

I risultati dell'analisi empirica evidenziano effetti positivi e statisticamente significativi sulle esportazioni delle imprese beneficiarie relativamente alle imprese non beneficiarie, con un'evidenza statisticamente più significativa nel 2020 – al netto, naturalmente, delle turbolenze economiche legate alla pandemia di COVID-19 che hanno interessato le regioni *target* e le loro esportazioni complessive.

In termini di entità dell'effetto, le stime indicano per il gruppo delle imprese beneficiarie un incremento delle esportazioni complessive compreso tra circa 365mila e 522mila euro secondo il metodo parametrico di Callaway e Sant'Anna, e tra 251mila e 312mila euro secondo il metodo non parametrico di Imai, Kim e Wang. Le stime diverse dipendono dai metodi differenti impiegati (ACP vs. letteratura rilevante) e, quindi, dalle variabili esplicative inserite nel modello.

Si evidenzia, tuttavia, che la distribuzione irregolare dei dati, caratterizzata da *outlier* e asimmetrie, impone cautela nell'interpretazione, poiché tali elementi possono influenzare la stima e limitarne la rappresentatività complessiva[17]. Inoltre, se si guarda all'analisi delle stime disaggregate, si riscontrano effetti eterogenei tra le imprese, con impatti più marcati per le aziende di medie dimensioni (fino a 250 addetti) rispetto a quelli per le aziende micro e piccole.

[17] La distribuzione della variabile export presenta un'elevata asimmetria. Per contestualizzare i risultati, sono stati confrontati i risultati delle stime con la media e la deviazione standard della variabile export delle aziende beneficiarie. Ne è risultato che l'effetto medio stimato per i beneficiari è pari al 14-17 per cento della media, nel caso del metodo non parametrico, e al 20-30 per cento nel caso del metodo parametrico. Rispetto alla deviazione standard, il rapporto varia da 3,9 a 4,8 per cento nel caso del metodo di Imai, Kim e Wang e da 5,6 per cento a 8,1 per cento nel caso di applicazione del Callaway-Sant'Anna.

Nella Figura 3 si riportano i risultati medi per tutti i gruppi di imprese beneficiarie che riscontra un forte effetto positivo e statisticamente rilevante.

Figura 3 - Effetti medi sulle imprese beneficiarie di intervento

Fonte: elaborazioni autori su dati Istat e Agenzia ICE

Nota esplicativa: la Figura mostra l'effetto medio delle azioni di policy sul valore dell'export per il gruppo di imprese beneficiarie, rispetto alle altre, calcolato con il metodo di Callaway-Sant'Anna. Le covariate sono state selezionate sulla base della letteratura rilevante. Sull'asse delle ascisse sono riportati gli anni precedenti e successivi all'intervento (dove 0 indica l'anno del primo intervento). I valori statisticamente significativi nei periodi post-trattamento sono quelli che non includono lo 0.

Risultati analoghi emergono anche dall'applicazione del metodo proposto da Imai, Kim e Wang [Figura 4].

Figura 4 - Effetti medi sui trattati

Fonte: elaborazioni autori su dati Istat e Agenzia ICE

Nota esplicativa: la Figura mostra l'effetto medio della policy sul valore dell'export per le imprese beneficiarie, sulla base dell'applicazione del metodo di Imai, Kim e Wang. Le covariate sono state selezionate sulla base della letteratura rilevante. Sull'asse delle ascisse sono rappresentati gli anni post-intervento.

L'analisi disaggregata per gruppi ha evidenziato che il gruppo di imprese beneficiarie degli interventi di promozione nel 2018 ha registrato l'impatto più significativo, con effetti che si sono manifestati a due anni di distanza dall'intervento [Figura 5].

Figura 5 - Effetti medi sul gruppo di imprese beneficiarie di interventi nel 2018

Fonte: elaborazioni autori su dati Istat e Agenzia ICE

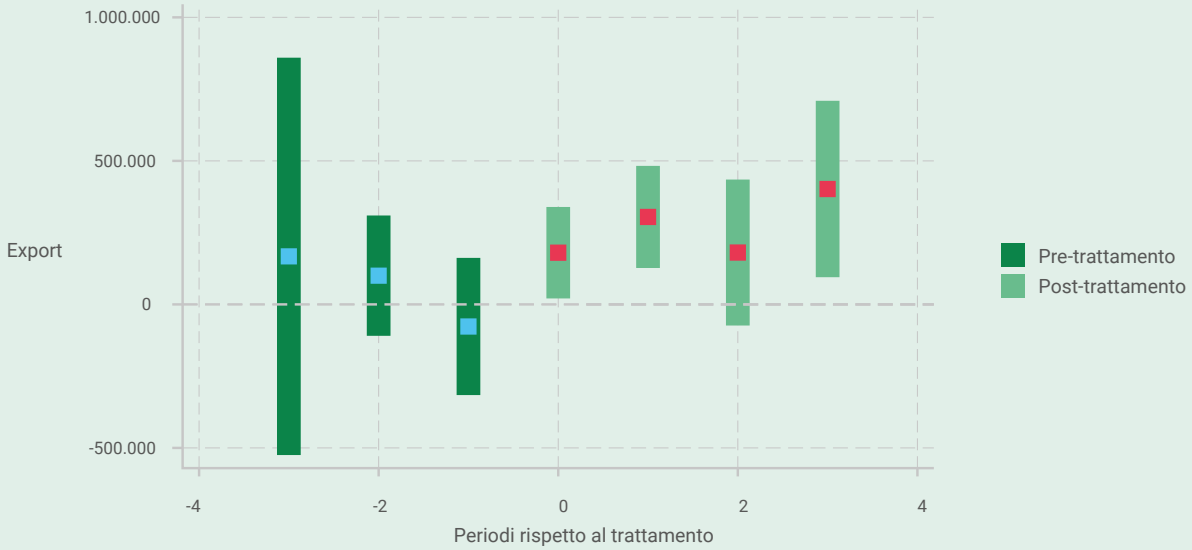
Nota esplicativa: la Figura mostra l'effetto medio delle azioni di policy sul valore dell'export per il gruppo di imprese beneficiarie che ha partecipato alle iniziative ICE a partire dal 2018, rispetto alle altre, calcolato con il metodo di Callaway-Sant'Anna. Le covariate sono state selezionate con il metodo statistico dell'analisi delle componenti principali. Sull'asse delle ascisse sono riportati gli anni precedenti e successivi all'intervento (dove 0 indica l'anno del primo intervento). I valori statisticamente significativi nei periodi post-trattamento sono quelli che non includono lo 0.

Non si osservano effetti statisticamente significativi per il gruppo trattato nel 2019, ossia immediatamente prima della crisi pandemica. È plausibile ipotizzare che i risultati siano stati negativamente influenzati da tale evento esogeno imprevisto, anche se il ricorso ad attività e incontri online potrebbe aver parzialmente attenuato l'impatto. Le future ricerche potrebbero esaminare ulteriori periodi di trattamento – e in particolare gli anni 2021 e 2022 – al fine di validare ulteriormente tali evidenze.

I risultati indicano che gli effetti del programma sono stati più significativi nelle regioni con performance migliori – in particolare Campania, Puglia e Sicilia – sottolineando il ruolo determinante del contesto territoriale. Inoltre, si rileva-

no impatti più consistenti sulle esportazioni per le imprese che hanno preso parte ad attività integrate, combinando formazione e promozione, a conferma della maggiore efficacia di interventi coordinati [Figura 6].

Figura 6 - Effetti medi sulle imprese che hanno partecipato a iniziative promozionali e di formazione



Fonte: elaborazioni autori su dati Istat e Agenzia ICE

Nota esplicativa: la Figura mostra l'effetto medio del trattamento sul valore dell'export per le imprese che hanno partecipato nel corso del programma a entrambe le tipologie di iniziativa (formazione e promozione), sulla base dell'applicazione del metodo di Callaway-Sant'Anna.

La ricerca, inoltre, contribuisce anche a evidenziare l'eterogeneità degli effetti in funzione della dimensione aziendale. Nelle imprese con meno di 50 addetti, l'incremento delle esportazioni si manifesta con un ritardo di circa tre anni; per quelle con oltre 50 addetti, invece, gli effetti sono più immediati. Una possibile spiegazione risiede nel fatto che le imprese di maggiori dimensioni sono generalmente più strutturate e dispongono di personale qualificato, in grado di accelerare i processi di contrattualizzazione, lo sviluppo di relazioni commerciali e l'ingresso nei mercati esteri.

Infine, gli effetti risultano più marcati nelle imprese a maggiore produttività, in linea con quanto evidenziato dalla letteratura. Anche per le imprese meno produttive si osservano, tuttavia, effetti positivi, sebbene non statisticamente significativi.

A causa di limitazioni nei dati non è stato possibile osservare gli effetti sulle im-

prese neoesportatrici o nelle prime fasi di internazionalizzazione. Di conseguenza, non è possibile trarre conclusioni dirette circa impatto del programma su tale specifico segmento di imprese.

In conclusione, il nostro esercizio valutativo conferma l'esistenza di impatti complessivamente positivi delle politiche di promozione all'export, con particolare attenzione al PES. Tale evidenza empirica, in piena coerenza con i risultati di altri esercizi valutativi similari ancorché applicati ad altri strumenti di promozione, rappresenta un ulteriore supporto empirico alla bontà delle politiche pubbliche di promozione all'export, confermandone l'efficacia nel favorire l'incremento delle esportazioni delle imprese beneficiarie. Ulteriori considerazioni circa l'efficienza dei diversi strumenti adottati e la bontà complessiva delle strategie di internazionalizzazione esulerebbero dai confini del presente esercizio valutativo. È, tuttavia, possibile concludere con alcune considerazioni rilevanti per il futuro. Il PES e il Voucher per l'Internazionalizzazione hanno intercettato imprese con profili differenti: il PES si è rivolto principalmente a imprese di dimensioni ridotte, con minore esperienza nei mercati esteri e un livello tecnologico più basso rispetto a quelle raggiunte dal Voucher. In questo senso, il PES è sembrato particolarmente adatto a rispondere ai bisogni di internazionalizzazione di imprese periferiche o marginali, ma con potenziale di crescita, localizzate soprattutto nel Mezzogiorno. Questi elementi suggeriscono che l'adozione di strumenti differenziati all'interno di una strategia comune possa favorire una maggiore efficacia delle politiche di promozione, raggiungendo una platea più ampia e diversificata di beneficiari e generando effetti eterogenei.

⊕ APPROFONDIMENTO

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

di Mirella Morrone, Marco Rinaldi, Lorenzo Soriani (Istat)

Per analizzare l'efficacia dei servizi offerti, l'Agenzia ICE effettua annualmente, in collaborazione con l'Istat, una valutazione di impatto basata sullo studio della performance esportativa delle imprese che hanno fruito dei servizi a sostegno dell'internazionalizzazione.

L'analisi, condotta per il periodo 2022-2024, evidenzia un risultato positivo per le aziende clienti ICE in termini di andamento delle esportazioni rispetto alla variazione osservata per le imprese non clienti. Nel biennio 2023-2024, infatti, le imprese che avevano fruito del sostegno dell'Agenzia ICE nel 2022 (partecipando ad attività promozionali e/o richiedendo servizi di assistenza a pagamento) hanno incrementato le loro vendite estere dell'8,4 per cento, registrando un differenziale di 10 punti percentuali superiore rispetto a quello conseguito dal campione di imprese non clienti aventi caratteristiche analoghe – individuato ricorrendo alla tecnica statistica del *Propensity Score Matching*[1] –, che presenta una variazione negativa pari a -1,6 punti percentuali [Figura 1].

La stessa analisi, condotta sulle imprese non appartenenti a gruppi (imprese indipendenti), ha evidenziato risultati simili, con un incremento di 9,9 punti percentuali dell'export per le aziende clienti ICE rispetto a quello delle aziende che non si sono avvalse del supporto dell'Agenzia [Figura 2].

L'esercizio di valutazione è stato esteso anche alle aziende clienti dei servizi gratuiti – che rappresentano, nel periodo di analisi, le prestazioni erogate con maggiore frequenza. I risultati confermano anche in questa circostanza una variazione positiva per l'export delle aziende che hanno beneficiato dell'assistenza dell'Agenzia ICE, superiore a quella delle aziende non clienti (+4,1 p.p. contro -3,7 p.p.) – in questo caso, tuttavia, il differenziale risulta più contenuto rispetto a quello rilevato per le aziende che hanno usufruito delle altre tipologie di servizio (+7,8 p.p.) [Figura 3] e si riduce escludendo dal campione le imprese esportatrici appartenenti a gruppi (+6,3 p.p.) [Figura 4].

[1] Si veda la nota metodologica in: Morrone M., Rinaldi M., Soriani L. (2024). La stima dell'efficacia dei servizi erogati dall'ICE all'uscita dalla crisi pandemica: valutazione d'impatto". In Agenzia ICE, *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2023-2024* (pp. 159-166), Roma: Agenzia ICE

Figura 1 - Valutazione d'impatto: andamento dell'export nel biennio 2023-2024. Servizi promozionali e di assistenza personalizzata (a pagamento)[1]

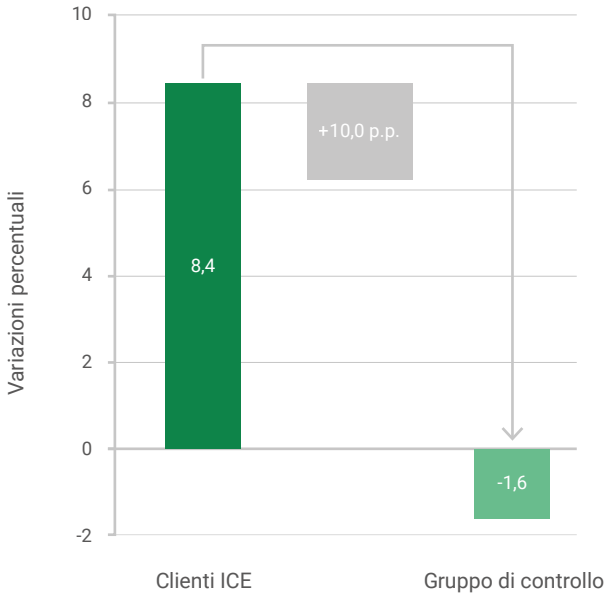


Figura 2 - Valutazione d'impatto: andamento dell'export nel biennio 2023-2024. Servizi promozionali e di assistenza personalizzata (a pagamento), imprese non appartenenti a gruppi[1]

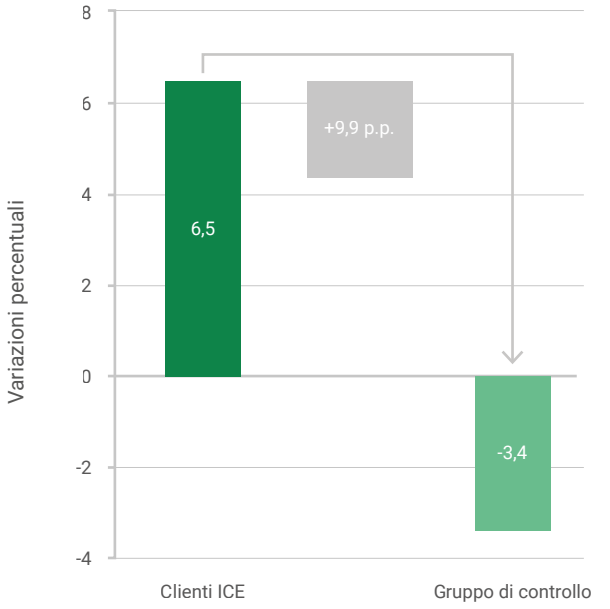


Figura 3 - Valutazione d'impatto: andamento dell'export nel biennio 2023-2024. Servizi di assistenza gratuiti[1]

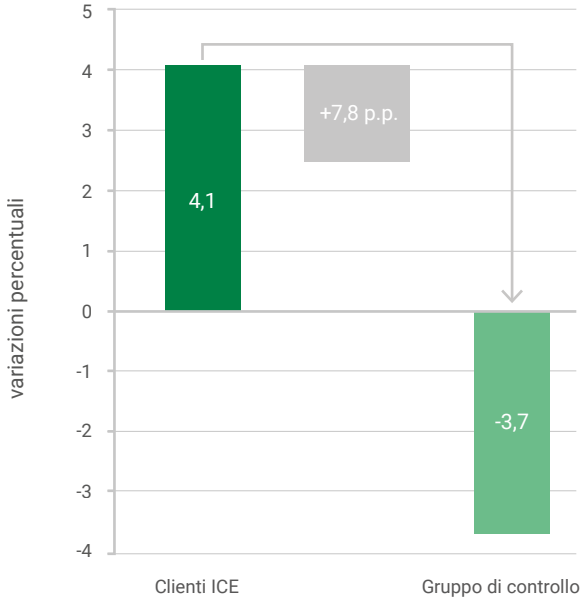
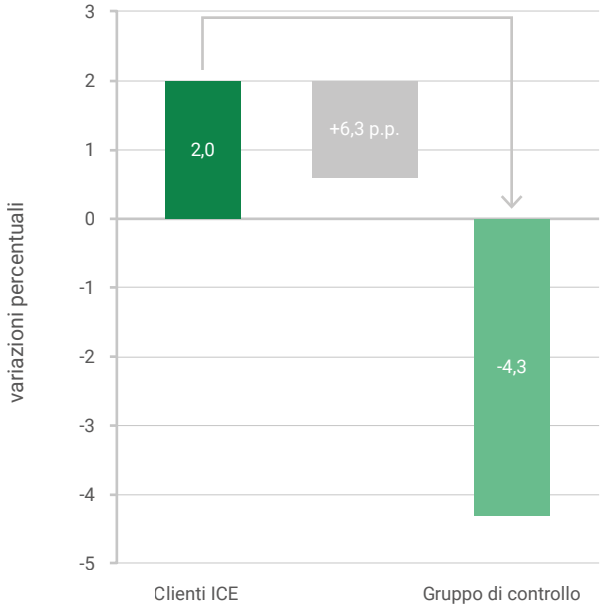


Figura 4 - Valutazione d'impatto: andamento dell'export nel biennio 2023-2024. Servizi di assistenza gratuiti, imprese non appartenenti a gruppi[1]



[1] Confronto tra imprese clienti ICE registrate nel 2022 e un gruppo di imprese simili, non-clienti; variazioni percentuali.

Fonte: elaborazioni Istat in collaborazione con Agenzia ICE

La Tavola 1 riporta i risultati per gli anni 2021-2022 (anno base di erogazione dei servizi 2020), 2022-2023 (anno base 2021) e 2023-2024 (anno base 2022). Il confronto tra gli anni base (rispettivamente 2020, 2021 e 2022) è motivato dai cambiamenti del contesto economico avvenuti in quel periodo. L'analisi è diversificata per tipologia di servizio erogato e in base al tipo di governance[2] delle imprese esportatrici, focalizzando l'attenzione sulle imprese indipendenti. Il primo discrimine trova giustificazione nei cambiamenti avvenuti nelle tipologie di servizi offerti a titolo gratuito a partire dall'anno 2020 e nel conseguente allargamento della platea dei beneficiari; l'attenzione dell'analisi alle imprese indipendenti trova invece spiegazione nel fatto che la struttura proprietaria potrebbe influenzare la valutazione (all'interno del gruppo, infatti, le imprese potrebbero scambiarsi servizi e consulenze per l'internazionalizzazione).

Al pari delle scorse edizioni, si è provveduto anche al calcolo dell'eventuale impatto sui non clienti ICE al fine di verificare l'esistenza di ulteriori spazi di intervento, valutando il potenziale incremento delle imprese non ICE.

Tavola 1 - Valutazione d'impatto dei servizi ICE, anni 2021-2022, 2022-2023, 2023-2024 (1)

TUTTE LE IMPRESE ESPORTATRICI						
	Imprese beneficiarie di servizi promozionali e di assistenza a pagamento			Imprese beneficiarie solo di servizi di assistenza gratuiti		
	2021-22	2022-23	2023-24	2021-22	2022-23	2023-24
Differenziale a favore delle imprese ICE	21,1-13,7=8,4	12-7,1=4,9	8,4- (-1,6)= 10,0	23,1-22,3=0,8	13-11=2	4,1-(-3,7)=7,8
Potenziale incremento imprese non-ICE	37,5-29=8,5	36,1-15,4=20,7	52,2-10,8=41,4	36,7-29,1=7,6	21,3-15,3=6	18,5-12,1=6,4
IMPRESE ESPORTATRICI NON APPARTENENTI A GRUPPI						
	Imprese beneficiarie di servizi promozionali e di assistenza a pagamento			Imprese beneficiarie solo di servizi di assistenza gratuiti		
	2021-22	2022-23	2023-24	2021-22	2022-23	2023-24
Differenziale a favore delle imprese ICE	22,2-14,6=7,6	11,6-2,2=9,4	6,5-(-3,4)=9,9	19,1-18,3=0,8	10,2-5,6=4,6	2-(-4,3)=6,3
Potenziale incremento imprese non-ICE	29,6-25,5=4,1	40,5-12=28,5	53,1-7,9=45,2	28,9-25,9=3	16,3-12,2=4,1	22,4-8,8=13,6

(1) Differenziale della media delle variazioni biennali delle esportazioni delle imprese esportatrici ICE rispetto alle imprese esportatrici non ICE, per tipologia di servizio erogato e struttura proprietaria; esportazioni realizzate nel biennio 2021-2022 rispetto al 2020 (anno di erogazione dei servizi), 2022-2023 rispetto al 2021 (anno di erogazione dei servizi), 2023-2024 rispetto al 2022 (anno di erogazione dei servizi) (punti percentuali)

Fonte: elaborazioni Istat in collaborazione con Agenzia ICE

[2] Ripartizione globale del gruppo basata sulla governance effettiva. La classificazione Istat sulla definizione di controllo in relazione alle modalità di governance è adottata nell'ambito delle statistiche sui gruppi di impresa e si articola in 4 segmenti:

- imprese non appartenenti a gruppi di imprese (imprese indipendenti);
- imprese appartenenti a gruppi di impresa nazionali (gruppo formato da unità giuridiche residenti);
- imprese appartenenti a gruppi multinazionali a controllo italiano;
- imprese appartenenti a gruppi multinazionali a controllo estero.

Conclusioni

- L'impatto dei servizi dell'Agenzia ICE per il periodo 2022-2024 presenta in generale segno largamente positivo.
- Per i servizi promozionali e di assistenza a pagamento l'impatto risulta in aumento rispetto a quello del biennio precedente.
- Diversamente da quanto registrato negli anni precedenti, l'effetto sulle imprese indipendenti, rispetto a quello osservato per tutte le imprese esportatrici, risulta simile per quel che riguarda i servizi promozionali e di assistenza a pagamento e leggermente inferiore nel caso dei servizi gratuiti.
- Coerentemente con la tipologia delle prestazioni erogate, per lo più rappresentate da servizi informativi a carattere generale e di primo orientamento, i risultati relativi ai servizi di assistenza a titolo gratuito sono inferiori rispetto a quelli rilevati per i servizi promozionali e di assistenza a pagamento.
- L'analisi condotta sulle imprese non ICE suggerisce effetti potenzialmente molto positivi per le aziende che decidessero di fruire dei servizi promozionali e di assistenza a pagamento offerti dall'Agenzia ICE.

Nota metodologica

Il gruppo dei trattati è rappresentato dai clienti ICE nell'anno 2022 (anno base). I clienti che hanno fruito dei servizi dell'Agenzia ICE nel 2022, identificati tramite la partita IVA e presi a riferimento per l'analisi, sono stati 18.347. Di questi, quelli per i quali è stato possibile abbinare le informazioni strutturali d'impresa (numero di addetti, classificazione ATECO, appartenenza o meno a un gruppo e localizzazione della sede legale d'impresa) sono stati 17.651. Il gruppo di controllo è stato selezionato invece tramite PSM tra le imprese esportatrici che sono presenti negli archivi Istat del 2022 e che, nello stesso anno, non risultano essere clienti ICE. La variabile-risultato è individuata nella variazione percentuale media annuale delle esportazioni registrata nel biennio 2023-2024. In linea con le analisi condotte negli anni precedenti, sono considerate le imprese con valore delle esportazioni superiore a zero nel 2024. Le covariate utilizzate nell'analisi sono: settore economico di appartenenza[3]; valore aggiunto per addetto (normalizzato); costo del lavoro per addetto (normalizzato); valore delle esportazioni su fatturato; classe dimensionale; regione geografica di provenienza; numero di prodotti esportati; numero di paesi e aree geografiche di esportazione; appartenenza a un gruppo; valore delle esportazioni relativamente all'anno base. Rispetto alle valutazioni svolte negli anni precedenti, è stata introdotta una maggiore specificazione dei settori dei servizi. I risultati, ottenuti tramite l'implementazione del pacchetto Psmatch2, consistono nella differenza dell'*outcome* calcolata tra il gruppo dei trattati e il gruppo di controllo (ATT). Per tutte le analisi effettuate, il metodo usato per individuare il non trattato più vicino da abbinare in termini di PS è il Nearest Neighbour 1 con ripetizione. Ulteriori test sulla bontà dei risultati sono il controllo del supporto comune e del bilanciamento delle covariate e del PS valutato tramite il controllo del loro valore medio: per ciascuna covariata considerata nel modello la differenza standardizzata delle medie tra trattati e gruppo di controllo è inferiore al 5%. In modo analogo, i risultati ottenuti per la valutazione degli eventuali effetti sulle imprese esportatrici che non sono ICE sono stati ottenuti abbinando a ogni impresa esportatrice non ICE un'impresa esportatrice ICE con uguale caratteristiche, eventualmente presa più volte. I risultati sono tutti statisticamente significativi.

[3] Per quanto riguarda la manifattura i settori economici sono: alimentare, tessile, della produzione di legno e carta, petrolifero e affini, chimico, farmaceutico, metallurgico, della produzione di oggetti in gomma e plastica, di macchinari, di mezzi di trasporto, di mobili; per gli altri settori: energia, acqua - reti fognarie - rifiuti, costruzioni, commercio, trasporto, turismo e altri servizi.

ITALIAN TRADE AGENCY

Italian Trade Agency

@ITAtradeagency

ITA - Italian Trade Agency

@itatradeagency

www.ice.it