

Rapporto Export
2026



RE-AGIRE



INDICE

Executive Summary	4-7
Lettera Presidente e Amministratore Delegato di SACE	8-11

Capitolo 1

LE IMPRESE IMPARANO A GESTIRE LE PRESSIONI GEOPOLITICHE: L'EXPORT ITALIANO NE BENEFICIA	12
--	-----------

FOCUS 1: Commercio internazionale: un equilibrio delicato tra resilienza e fragilità 14

FOCUS 2: Export di servizi: un "bene" su cui puntare 22

FOCUS 3: Una dinamica dell'export di beni più debole in un conflitto prolungato 64

Capitolo 2

DALLE BARRIERE TARIFFARIE (E NON) AGLI ACCORDI COMMERCIALI: DA FRENO A VOLÀNO PER LE IMPRESE ITALIANE	68
--	-----------

FOCUS 4: Export italiano alla prova dei dazi USA: effetti contenuti, rischi ancora aperti 80

Capitolo 3

LA DIVERSIFICAZIONE INTELLIGENTE PASSA ANCHE PER L'IMPORT	84
--	-----------

FOCUS 5: Il Critical Raw Materials Act dell'UE
e il Decreto "Materie Prime Critiche" del Governo italiano 88

FOCUS 6: L'oro blu lo diamo per scontato, ma sbagliamo.
Le soluzioni passano dall'Italia 96

Capitolo 4

L'IMPORTANZA DELLE FILIERE PER L'EXPORT ITALIANO	100
---	------------

EXECUTIVE SUMMARY

Il Rapporto Export (RE) 2026 racchiude nel suo titolo l'approccio di SACE all'attuale contesto geopolitico, delineando le linee strategiche per le imprese italiane: **RE-Agire non è quindi una scelta casuale, ma è un invito ad "agire proattivamente"**. Il concetto di **proattività, come nel Piano Industriale SACE50**, sottolinea la necessità di prendere decisioni consapevoli anche in condizioni di incertezza e di trasformare la complessità in leva competitiva.

Il quadro internazionale continua, infatti, **a essere caratterizzato da elevata erraticità**: tensioni geopolitiche, nuove barriere commerciali, crescente competizione per la leadership globale, maggiore attenzione alla difesa della sicurezza nazionale e crescente vulnerabilità delle catene di approvvigionamento. Sebbene nell'ultimo periodo alcune intese preliminari tra Stati Uniti e Iran abbiano aperto spiragli di normalizzazione della situazione nel Golfo e scongiurato quindi scenari fortemente avversi per il nostro export, permane cautela in quanto il ripristino delle condizioni operative normali nello Stretto di Hormuz richiederà tempi non immediati.

Alla luce di tali considerazioni, lo scenario base elaborato da SACE – che ipotizza il ritorno graduale alle condizioni pre-conflitto nel corso dell'ultimo trimestre dell'anno – prevede per **l'export italiano di beni in valore un aumento del 2% quest'anno**, per poi accelerare **al 2,5% nel 2027**, toccando i €675 miliardi e **al 2,8% nel 2028**, quando supererà i €690 miliardi alla fine dell'orizzonte di previsione. Una dinamica di crescita **coerente con l'obiettivo** di raggiungere i €700 miliardi di export entro il 2027, grazie al **Piano di Azione per l'export italiano** fondato su una serie di direttive strategiche chiave che permettono di abilitare il potenziale ancora inespresso, tra cui: la maggiore diversificazione dei mercati con focus su Paesi ad alto potenziale e settori di punta del Made in Italy, il rafforzamento delle iniziative di sviluppo e promozione delle aziende italiane all'estero e il potenziamento del supporto del Sistema Italia.

Si rafforza, inoltre, il ruolo delle vendite estere di servizi, in virtù della loro sempre maggiore integrazione con la manifattura e quindi in grado di contribuire in maniera significativa alla proiezione internazionale del sistema produttivo italiano: già superati i €150 miliardi lo scorso anno, i servizi sono previsti in crescita del 3,5% nel 2026 e del 4,2% in media nel biennio successivo, grazie in particolare alla vivacità del turismo, principale comparto.

L'Asia si delinea come **l'area a maggiore dinamicità** per le nostre esportazioni, trainate da investimenti in infrastrutture, transizione energetica e trasformazione industriale; **il ritorno del Golfo** guiderà la crescita **nel prossimo biennio** grazie all'attesa – seppure graduale e non lineare – normalizzazione della situazione nei principali mercati dell'area. La domanda dell'**America Latina** sarà alimentata dai progetti in ambito energetico e dalla riorganizzazione delle catene del valore, mentre **l'Africa** (grazie in particolare al Piano Mattei), pur in un contesto più eterogeneo, mostrerà spazi di crescita per macchinari, tecnologie e beni intermedi. L'export nei **mercati avanzati** continuerà a registrare una tenuta grazie alla complementarità industriale con i Paesi UE e alla solidità del mercato statunitense.

In questo contesto, **la diversificazione geografica si conferma una leva strategica ancora parzialmente utilizzata**: una quota rilevante di imprese italiane esporta ancora in un numero limitato di mercati geograficamente e culturalmente vicini, lasciando spazio a un ulteriore rafforzamento del posizionamento internazionale. In tal senso, **i 16 Paesi che SACE considera Strategici¹ per l'export italiano permettono una diversificazione "intelligente"**, integrando i principali mercati già presidiati con geografie più dinamiche dove **le previsioni indicano per il 2026 una crescita dell'1,4%, che sconta**

l'attuale situazione dei mercati del Golfo, e del 4,4% in media nel prossimo biennio, superiore a quella dell'export complessivo, quando saranno raggiunti i €92 miliardi.

Lo scenario competitivo globale risulta tuttavia strutturalmente più complesso rispetto al passato. Il crescente peso delle barriere non tariffarie e l'uso sempre più diffuso di strumenti regolatori e di politica industriale richiedono alle imprese una maggiore capacità di adattamento a contesti normativi e doganali articolati e in continua evoluzione. Per l'88% dei Paesi, infatti, i costi generati da queste misure superano quelli tariffari.

Gli Accordi commerciali UE si trasformano, quindi, da semplici strumenti di riduzione dei dazi a leve di politica economica e industriale in senso ampio. Gli accordi di nuova generazione – in particolare con Mercosur, India e Australia – si concentrano infatti su armonizzazione regolatoria, semplificazione amministrativa e riconoscimento degli standard, contribuendo a ridurre in modo significativo i costi di accesso ai mercati per le imprese. Favoriscono, inoltre, il consolidamento di partnership strategiche lungo le filiere, soprattutto nei settori legati alla transizione energetica e alle tecnologie avanzate, e concorrono alla sicurezza economica attraverso una maggiore diversificazione delle fonti di approvvigionamento.

¹ I Paesi Strategici, ordinati sulla base del valore dell'export italiano di beni nel 2025, sono: Cina, Turchia, Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita, Messico, Corea del Sud, Brasile, India, Singapore, Marocco, Egitto, Thailandia, Malaysia, Vietnam, Kazakistan, Filippine.

Un **ulteriore elemento di discontinuità** dello scenario competitivo è rappresentato dal crescente peso delle **Materie prime critiche** (CRM), la cui essenzialità per le transizioni digitale ed energetica, insieme alla **forte concentrazione geografica dell'offerta, aumenta i rischi di interruzioni e restrizioni** (circa il 16% del loro commercio globale ne è soggetto) e **la volatilità dei prezzi**, specie per **l'Italia**, che è **fortemente dipendente** dall'import, data anche l'alta specializzazione del suo modello manifatturiero. Per esportare, oggi, è sempre più necessario **importare meglio**: garantire l'accesso a input critici – materie prime, energia, componenti – è diventato fondamentale tanto quanto vendere all'estero.

Ne deriva la **necessità di un approccio strategico e non soltanto tattico alle catene di fornitura e alle relazioni di filiera**, in cui la **“diversificazione intelligente”** comprende anche la gestione degli approvvigionamenti e della volatilità dei prezzi delle materie prime. Per agevolare l'accesso a queste risorse, le Export Credit Agency (ECA), come SACE, possono sostenere gli investimenti delle imprese e facilitare la mobilitazione di capitale privato, contribuendo quindi anche a rendere più efficiente e prevedibile il funzionamento dei mercati attraverso il supporto a contratti di lungo termine, la diffusione di strumenti di finanza mista e collaborando con istituzioni finanziarie, industria e settore pubblico per migliorare la trasparenza e la gestione dei rischi.

La frammentazione internazionale della produzione ha reso la competitività sempre più dipendente dalla capacità delle imprese di inserirsi in reti produttive articolate, consentendo l'accesso a tecnologie, competenze e mercati e favorendo processi di upgrading produttivo e specializzazione nelle fasi a maggiore valore aggiunto. Le filiere diventano quindi il punto di sintesi tra export e import, e una leva fondamentale per accompagnare il sistema produttivo italiano in questa fase di trasformazione. Per cogliere al meglio le potenzialità, le imprese devono superare l'approccio tattico di partecipazione a una singola filiera e adottare una strategia di coinvolgimento multi-filiera, come nel caso dell'automotive italiano, dove diverse imprese stanno cercando di superare le difficoltà del settore aprendosi a filiere affini quali aerospazio e difesa.

Oggi circa il 41% della produzione manifatturiera italiana è attivata, direttamente o indirettamente, dai processi produttivi internazionali. Le filiere strategiche italiane rappresentano oltre la metà del fatturato nazionale e mostrano una propensione all'export nettamente superiore alla media dell'economia italiana (circa 32% contro circa 15%), come nel caso di Energia, Agroalimentare e Packaging e Automotive, affiancate da comparti ad alta specializzazione come Chimica e Farmaceutica, Elettronica e Meccatronica, Macchine e Impianti.

In prospettiva, la capacità delle imprese italiane di **rafforzare la propria presenza internazionale** dipenderà dall'**agire proattivamente su tre leve chiave: diversificazione geografica dei mercati di sbocco** grazie anche a opportune valutazioni e coperture di rischio-opportunità, **sicurezza e ampliamento delle fonti di approvvigionamento degli input produttivi**, in virtù delle agevolazioni provenienti dagli accordi di nuova generazione e del supporto attivo delle ECA e **integrazione nelle filiere globali del valore**, con anche una maggiore partecipazione a eventi promossi dal Sistema Paese e a un approccio multi-filiera.

Questi elementi rappresentano non solo fattori di crescita per le imprese, ma innescano un circolo virtuoso per **superare alcune criticità strutturali** delle nostre imprese, agendo quindi sul **miglioramento delle condizioni di accesso al credito, sulla maggiore propensione al ricorso di strumenti assicurativo-finanziari e sulla facilitazione della partecipazione di capitali privati**, liberando risorse necessarie agli investimenti e alla crescita sui mercati internazionali.





Competitività e sicurezza economica: sono due delle principali sfide che il sistema produttivo nazionale è chiamato ad affrontare. In ciascuna di esse, **l'export gioca un ruolo fondamentale.** La **diciannovesima edizione del Rapporto Export di SACE** nasce proprio da questa consapevolezza e richiama, fin dal titolo, l'esigenza di **"RE-Agire"**: non restare fermi davanti a un contesto internazionale segnato da tensioni geopolitiche, barriere commerciali, riconfigurazione delle catene del valore e crescente competizione sugli approvvigionamenti strategici, ma continuare a presidiare i mercati internazionali e, al tempo stesso rilanciare, individuando **nuove rotte, nuovi partner e nuove opportunità di crescita** per le imprese italiane.

È in questa chiave che il Rapporto invita a guardare all'export non soltanto come capacità di vendere all'estero, ma come una **scelta consapevole e strategica.** La diversificazione diventa quindi una condizione per crescere in modo più solido e duraturo. Il **45% degli operatori italiani esporta ancora in un solo Paese** e circa il **30% delle imprese** dichiara di essere alla ricerca di nuovi mercati. L'Italia presenta già una significativa esposizione extra-UE, pari al **48,2% delle esportazioni nel 2025**, ma conserva ampi margini di sviluppo lungo direttrici che vanno dall'Asia al Medio Oriente, dall'America Latina al Mediterraneo globale fino all'Africa del Piano Mattei della Presidenza del Consiglio dei Ministri.

Questa esigenza di diversificazione riguarda anche l'import. Per un Paese manifatturiero come l'Italia, fortemente integrato nelle catene globali del valore, **la sicurezza degli approvvigionamenti di materie prime critiche e strategiche** è parte integrante della competitività. Rame, alluminio, bauxite, platinoidi e nichel rappresentano da soli il **91% della domanda italiana** di tali input; con silicio, titanio e manganese si arriva quasi al **99%**. Non è un tema circoscritto alle filiere green e digitali, ma una questione che attraversa settori centrali della nostra industria, dalla metallurgia all'automotive, dall'elettronica all'aerospazio.

Le evidenze del Rapporto sono anche la cornice entro cui leggere **SACE50, il Piano Strategico 2026-2028.** Il Piano rafforza la **missione storica di SACE a supporto**

dell'export e dell'internazionalizzazione, in linea con gli indirizzi del Ministero dell'Economia e delle Finanze e della Presidenza del Consiglio dei Ministri, e orienta la nostra azione verso le priorità oggi più rilevanti per il Paese: **accompagnare le imprese italiane nei mercati dove si costruiscono nuove opportunità,** sostenere la loro capacità di competere, contribuire al potenziamento delle filiere e al posizionamento internazionale dell'Italia.

È proprio qui che si misura il valore di SACE: nella capacità di affiancare l'iniziativa delle imprese con **strumenti che riducono l'incertezza, proteggono dai rischi e rendono più solida la presenza italiana nei mercati globali.** In un contesto internazionale più selettivo, la qualità industriale del Made in Italy deve poter contare su soluzioni capaci di facilitare l'accesso alla finanza, rafforzare le offerte commerciali e aprire un dialogo strutturato con grandi controparti estere. **La garanzia sovrana della Repubblica italiana che SACE gestisce per conto del MEF diventa così una leva concreta di competitività, politica industriale e diplomazia economica.**

È con questo impegno che presentiamo il Rapporto Export, mettendo **analisi, competenze e strumenti al servizio delle imprese e delle istituzioni,** per accompagnare l'Italia verso **nuove geografie della crescita.**

GUGLIELMO PICCHI
Presidente di SACE

Il Rapporto Export di SACE restituisce l'immagine di **un'Italia produttiva che continua a competere nel mondo**, anche in uno scenario internazionale più complesso e attraversato da profonde trasformazioni. La sfida dell'export, oggi, non riguarda più soltanto la capacità della singola impresa di vendere all'estero, ma **la solidità dell'intero ecosistema** che rende possibile quella crescita: filiere, fornitori, subfornitori, tecnologia, logistica, accesso agli input, in particolare alle materie prime critiche, finanza e gestione dei rischi.

È proprio sulle filiere che il Rapporto accende un'attenzione particolare. L'Italia è tra i Paesi più integrati nelle catene globali del valore manifatturiero: il **41% della produzione italiana** è attivata, direttamente o indirettamente, dalla partecipazione ai processi produttivi internazionali. Questo significa che **la competitività sui mercati esteri si costruisce lungo tutta la catena del valore** e dipende dalla capacità di rafforzare imprese capofila, PMI, distretti industriali, competenze tecnologiche e infrastrutture finanziarie.

Questa lettura trova piena corrispondenza in **SACE50, il Piano Strategico 2026-2028**, che attribuisce alle filiere un ruolo centrale nel rafforzamento dell'export e dell'internazionalizzazione. Sostenere la crescita internazionale delle imprese significa infatti intervenire anche sui fattori che la rendono possibile: **capacità produttiva, innovazione, accesso a materie prime critiche, finanza per gli investimenti,**

presidio dei rischi e connessione con mercati e partner globali.

In questa prospettiva, SACE rafforza il proprio ruolo di **Export Credit Agency italiana**, rifocalizzando la propria azione sulla **missione storica di supporto all'export e all'internazionalizzazione** e, al tempo stesso, evolvendo verso un **modello più proattivo e orientato** all'addizionalità e all'impatto misurabile. Il nostro obiettivo non è solo mobilitare risorse, ma indirizzarle dove possono generare un effetto concreto: **accompagnare le imprese nei mercati internazionali, potenziare la competitività delle filiere, sostenere nuovi investimenti nel Paese e valorizzare l'effetto leva della garanzia pubblica**, anche attraverso il coinvolgimento di capitali privati e in coerenza con gli strumenti europei di garanzia.

Questo approccio è particolarmente rilevante per i settori strategici del nostro sistema produttivo: **meccanica, infrastrutture, energia, agroalimentare, chimica, metallurgia, digitale, microelettronica, aerospazio e cantieristica**. A questi si affiancano nuovi ambiti ad alta intensità di capitale e tecnologia, come **data center, cloud, cybersecurity, intelligenza artificiale e nucleare**, che richiedono investimenti rilevanti, orizzonti lunghi, operazioni complesse e una maggiore capacità di condivisione del rischio.

Per accompagnare questa trasformazione, **le filiere hanno bisogno di strumenti finanziari adeguati e di un modello di servizio sempre più specializzato**. Per questo SACE50 rafforza l'**advisory**, il presidio end-to-end di clienti e filiere facilitando anche l'integrazione del contenuto italiano nel valore generato all'estero, le soluzioni per l'import di materie prime critiche, l'attrazione di investimenti esteri e **Piattaforma Italia**, pensata per sostenere gli investimenti produttivi e favorire una maggiore diversificazione delle fonti di finanziamento.

Il Rapporto Export si inserisce in questo percorso come **strumento di lettura e orientamento**: aiuta a individuare mercati, rischi, opportunità e trasformazioni industriali, mettendo a disposizione delle imprese elementi utili per assumere decisioni più consapevoli.

MICHELE PIGNOTTI
Amministratore Delegato di SACE



Capitolo 1

LE IMPRESE IMPARANO A GESTIRE LE PRESSIONI GEOPOLITICHE: L'EXPORT ITALIANO NE BENEFICIA

Il 2026 procede su un sentiero impervio dove, tuttavia, la **capacità di reazione e adattamento delle imprese italiane continua a essere una chiave** per superare le attuali difficoltà.

Il **quadro internazionale risente infatti dell'incertezza alimentata dal susseguirsi di numerosi shock** (da ultimo quello legato allo Stretto di Hormuz), con **equilibri geopolitici precari** e pressioni sui prezzi del petrolio e relative scorte ai minimi. A questo si aggiunge un **ciclo economico** che sta perdendo slancio; le possibili misure di rialzo dei tassi d'interesse possono avere ricadute su diversi aspetti dell'attività di impresa, da un

potenziale aumento del costo del credito fino a impatti sulla gestione della liquidità e del magazzino. L'attuale crisi sta, inoltre, producendo effetti non solo sulle **materie prime energetiche**, ma anche su molti **metalli** – alluminio su tutti – di cui l'import dell'UE è fortemente dipendente soprattutto sui **prodotti chimici**: in particolare il comparto delle plastiche, l'elio (necessario per la realizzazione di semiconduttori) e l'urea che serve per la produzione dei fertilizzanti, fondamentali per le semine, che potrebbero risentirne riflettendosi potenzialmente in prezzi agricoli più alti. Sebbene nell'ultimo periodo alcune intese preliminari tra Stati Uniti e Iran abbiano aperto spiragli di normalizzazione della situazione nel Golfo e scongiurato quindi scenari fortemente avversi per il nostro export, permane cautela in quanto il ripristino delle condizioni operative normali nello Stretto di Hormuz richiederà tempi non immediati.

Il **commercio internazionale**, che nel 2025 si è rivelato resiliente, **nel 2026 confermerà una dinamica positiva, seppure in rallentamento** (Cfr. FOCUS 1). **Un ulteriore fattore attenuante al momento è la tenuta dei mercati finanziari** che stanno scontando da un lato un'ipotesi di shock temporaneo e dall'altro il traino dei titoli



Nota: dati in volume, variazione percentuale; per il biennio 2027-28 il dato è una media annua.

Fonte: elaborazioni SACE su dati Oxford Economics.



delle tecnologie di frontiera, specie negli Stati Uniti. Tuttavia, permane un rischio al ribasso legato alle quotazioni delle società legate all'IA che sono altamente energivore e potrebbero essere penalizzate in un futuro non troppo lontano dalle maggiori quotazioni energetiche. Un aggiustamento nei prezzi azionari di alcune aziende tecnologiche è già avvenuto senza particolari ripercussioni; diversamente potrebbe portare a un rallentamento della crescita dei consumi privati attraverso effetti negativi sulla ricchezza. In tal caso le ripercussioni si diffonderebbero prevalentemente attraverso i flussi commerciali e di capitale, alle economie orientate all'esportazione di prodotti high tech².

² Fondo Monetario Internazionale, *World Economic Outlook – Global Economy in the Shadow of War*, aprile 2026.

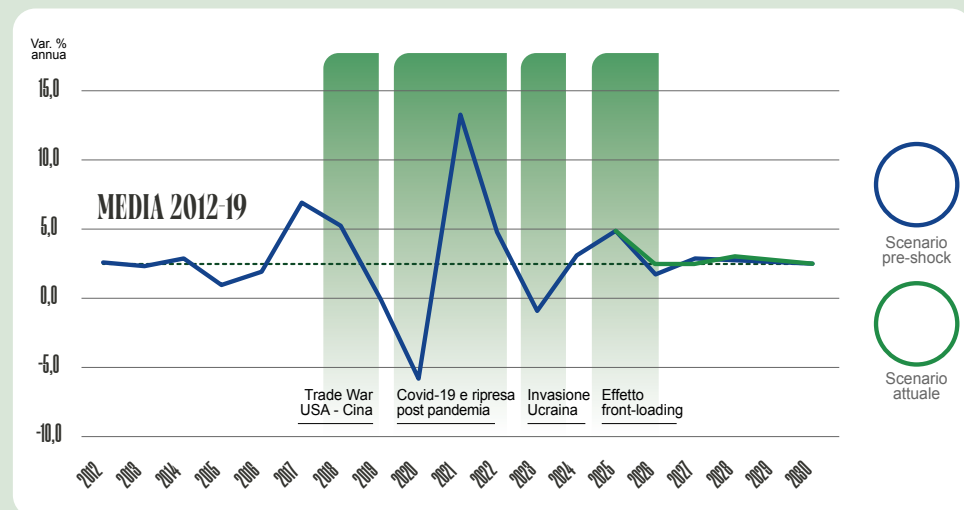
FOCUS 1

COMMERCIO INTERNAZIONALE: UN EQUILIBRIO DELICATO TRA RESILIENZA E FRAGILITÀ

Dopo una fase di espansione più robusta nel 2025, grazie a fattori in larga parte transitori, nel 2026 gli scambi internazionali di

beni in volume sono attesi rallentare, attestandosi – nello scenario base di un conflitto in Iran circoscritto e di durata

Figura A
Andamento del commercio mondiale di beni in volume, scenari a confronto



Fonte: Oxford Economics.

limitata – su ritmi fisiologicamente più contenuti, intorno al +2,4%. A pesare sono non solo la normalizzazione delle scorte e la minore domanda anticipata degli importatori statunitensi, ma anche l'entrata in vigore di nuove misure restrittive e il permanere di un clima di incertezza sulle politiche commerciali (Cfr. FOCUS 3).

A questo quadro si sovrappongono tensioni geopolitiche che incidono in modo diretto sul commercio globale. Il conflitto nell'area del Medio Oriente e il blocco nel nodo strategico dello Stretto di Hormuz stanno generando forti pressioni al rialzo sui prezzi delle materie prime energetiche e agricole, nonché sui relativi costi di trasporto. L'aumento dell'inflazione globale, stimata in crescita al 4,1%, riduce il potere d'acquisto delle famiglie e, di conseguenza, la domanda di beni, mentre le criticità logistiche e l'incremento dei noli marittimi si riflettono in un inasprimento delle condizioni lungo le catene internazionali di fornitura.

Guardando al biennio 2027-28, il commercio internazionale di beni è atteso mantenersi su un sentiero di crescita moderato che punta gradualmente verso il tasso medio registrato nel decennio precedente (Fig. A).³

Tuttavia, ciò che emerge con maggiore evidenza non è tanto l'impatto congiunturale degli shock, quanto la natura strutturale dei cambiamenti in atto. L'economia globale non è più governata da un processo lineare di

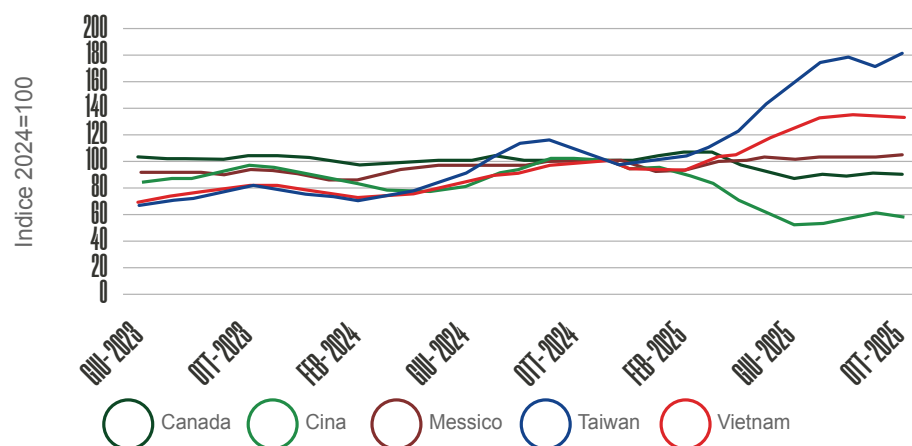
integrazione, bensì da una crescente frammentazione dell'ordine geoeconomico. Le relazioni economiche sono sempre più condizionate da logiche di competizione strategica tra grandi potenze, in cui strumenti quali dazi e barriere non tariffarie, come controlli sugli investimenti e sulle tecnologie avanzate, diventano parte integrante delle politiche di sicurezza nazionale (Cfr. Cap. 2). In questo processo si osserva un cambiamento nella geografia degli scambi, sebbene sia ancora prematuro parlare di vera e propria trasformazione. I flussi commerciali si stanno ricollocando lungo linee di affinità geopolitica, rafforzando i legami all'interno di blocchi o aree di influenza e riducendo, almeno in parte, l'interdipendenza tra sistemi economici percepiti come rivali. Da un lato, le importazioni americane dalla Cina si sono ridotte sensibilmente e sono state rimpiazzate da forniture provenienti da altri Paesi, in particolare nel Sud-Est asiatico (come Vietnam) e, in misura minore, dal Nord America, segnalando una tendenza alla diversificazione delle catene di approvvigionamento⁴. Parallelamente, anche la Cina ha modificato la propria strategia commerciale, orientando le esportazioni verso mercati alternativi, in primis l'Asia, e in misura temporanea verso l'Unione europea come sbocco della propria sovraccapacità produttiva. In questo modo, pur riducendo la dipendenza diretta dal mercato statunitense, riesce

³ Nel periodo 2012-2019 (che esclude gli anni immediatamente successivi alla Crisi Finanziaria Globale caratterizzati da forti rimbalzi), il commercio mondiale di beni è cresciuto in media annua del +2,8%.

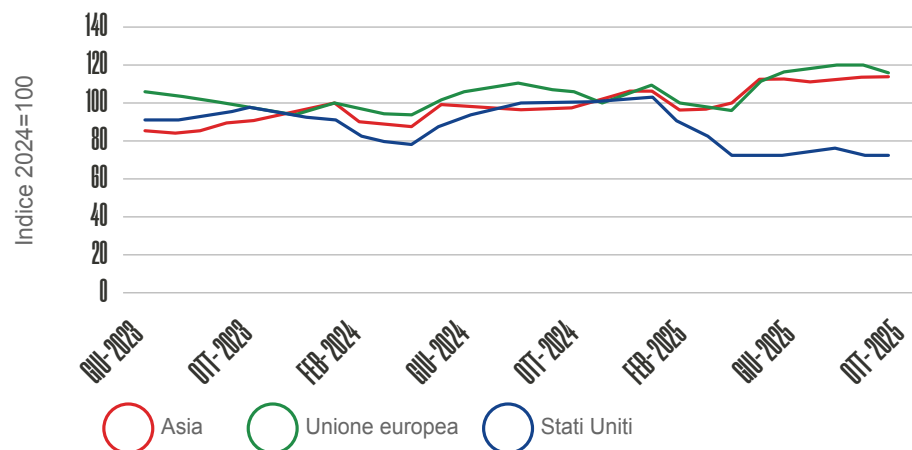
⁴ Il marcato aumento di importazioni americane da Taiwan, registrato nel corso del 2025, è ascrivibile invece alla forte espansione degli investimenti degli Stati Uniti in intelligenza artificiale e della corrispondente domanda di input produttivi (es. semiconduttori, elettronica) forniti dalle aziende taiwanesi.

Figura B – Flussi commerciali e distanza geopolitica

Import di beni degli Stati Uniti



Export di beni della Cina



Nota: media mobile a tre mesi dei valori in dollari USA non destagionalizzati, basata su dati relativi alle spedizioni transfrontaliere provenienti da Trade Data Monitor. Tali dati possono differire da quelli della bilancia dei pagamenti.

Fonte: Fondo Monetario Internazionale, World Economic Outlook, aprile 2026.



comunque a mantenere un ruolo centrale nelle catene globali del valore, anche in modo indiretto. Il risultato complessivo è un sistema commerciale meno concentrato su pochi assi bilaterali e più articolato, con una crescente pluralità di poli e connessioni tra regioni diverse (Fig. B).

Questa dinamica contribuisce a delineare un sistema commerciale più policentrico, in cui convivono più poli di attrazione e in cui la dimensione geopolitica diventa un elemento più rilevante nel determinare le traiettorie degli scambi. Il risultato è un progressivo passaggio da una globalizzazione orientata all'efficienza a un modello più selettivo, in cui sicurezza economica, autonomia strategica e controllo tecnologico assumono

un peso crescente nelle strategie di apertura e integrazione. In questo scenario, le imprese e i Paesi stanno adattando le proprie strategie in risposta a un mondo percepito come più incerto. Le catene globali del valore sono ripensate in chiave di resilienza, con una maggiore attenzione alla diversificazione geografica e alla sicurezza degli approvvigionamenti (Cfr. Cap. 3).

Nel complesso, il commercio globale continua a rappresentare un elemento fondamentale della crescita economica, ma si configura come un motore più instabile rispetto al passato. La resilienza osservata negli ultimi anni non segnala un ritorno a condizioni di normalità, bensì la capacità di adattamento di

imprese e sistemi economici a un contesto strutturalmente diverso.

In tale quadro, **non mancano elementi di criticità per l'Italia**: gli elevati costi di petrolio e gas che impattano sul costo dell'energia pesano sulle nostre imprese più che su quelle dei peer europei riflettendosi in uno svantaggio competitivo; l'incertezza internazionale porta a rivedere i piani di business suggerendo una maggiore prudenza nelle scelte di medio periodo. In questa direzione, saranno quindi fondamentali strategie nazionali di ampliamento e diversificazione delle fonti di produzione e approvvigionamento dell'energia, puntando allo sviluppo delle rinnovabili e del nucleare di nuova generazione. Inoltre, i consumi privati – in particolare del ceto medio abbiente – potrebbero risentire della perdita del potere d'acquisto legata all'aumento dell'inflazione, acuita da un calo della fiducia.

L'Italia presenta altresì alcuni punti di forza: una crescita degli investimenti fissi attesa a proseguire, seppur in rallentamento, anche quest'anno e il prossimo, una dinamica positiva dell'occupazione, una relativa tenuta dei consumi e, soprattutto, una performance positiva dell'export.

Negli ultimi quindici anni **le esportazioni italiane di beni e servizi hanno contribuito più di ogni altra componente alla crescita del PIL** (Fig. 1), spesso compensando la debolezza della domanda interna e **rappresentano oggi circa un terzo dell'economia italiana, in netta crescita rispetto al 2010** quando

ne valeva un quarto. Nello stesso arco temporale **l'export italiano è cresciuto cumulativamente del 35%, più di Francia e Germania**, meno di quello spagnolo che però vale due terzi delle nostre vendite estere⁵.

Infine, nel 2025, **la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali si è attestata al 2,8%**, in linea con l'anno precedente. Sebbene il dato rimanga inferiore rispetto a Germania (6,7%) e Paesi Bassi (3,8%), esso risulta **superiore a quello registrato da Francia (2,6%), Belgio (2,2%) e Spagna (1,7%)**⁶. L'Italia si colloca inoltre tra i Paesi più attivi nei processi di integrazione nelle catene globali del valore manifatturiero. Questo risultato dipende soprattutto dalle connessioni commerciali e produttive interne all'UE, che fanno perno in larga misura sul sistema tedesco. In particolare, il 41% della produzione⁷ manifatturiera italiana è riconducibile, direttamente e indirettamente, sia a monte sia a valle, alle filiere internazionali; in un confronto temporale di circa una decina d'anni la partecipazione dell'Italia è cresciuta di circa 10 punti, un incremento analogo a quello registrato in Germania e in Spagna, mentre in Francia l'aumento è stato leggermente più contenuto.

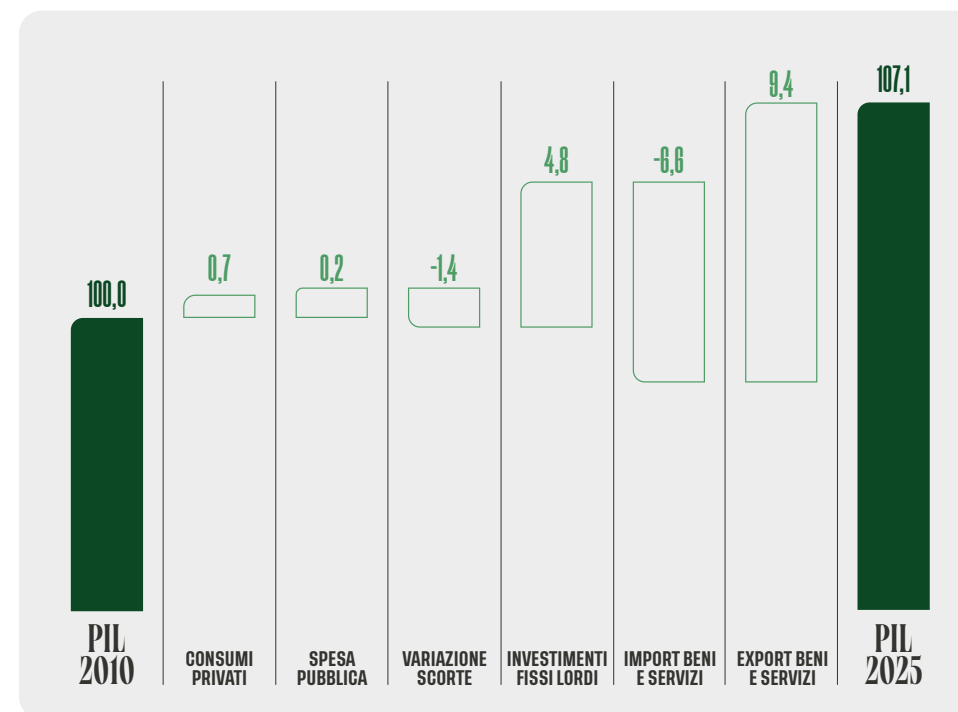
Una maggiore apertura commerciale porta a indubbi benefici: la partecipazione alle catene globali del valore consente

⁵ Fonte Eurostat, database: PIL e principali componenti. L'export francese è cresciuto del 34%, quello tedesco del 25%, mentre quello spagnolo del 46%.

⁶ World Trade Organization, *Global Trade Outlook and Statistics*, marzo 2026.

⁷ La partecipazione è definita come la produzione attivata direttamente e indirettamente dalle Catene Globali del Valore in percentuale del totale. Pensa e Pignatti, *Export motore di crescita dell'economia italiana*, Confindustria, giugno 2025.

Figura 1 – Componenti del PIL (crescita cumulata 2010-2025)



Fonte: elaborazioni SACE su dati Oxford Economics.

alle imprese di accedere a maggiori e più efficienti input intermedi e avanzati⁸ – tra cui la diffusione tecnologica – migliorando l'allocazione delle risorse, sfruttando le economie di scala e la diversificazione della domanda e, infine, incrementando la produttività.

La continua e rapida evoluzione delle condizioni operative pone sempre più al centro delle priorità delle imprese la **rilevanza della diversificazione dei**

mercati di destinazione: ridurre la concentrazione su pochi mercati (oggi il 45% degli operatori commerciali italiani esporta in un solo Paese) e ricercare nuovi sbocchi commerciali, rafforza la resilienza e la competitività nel medio periodo e riduce l'esposizione al rischio, sia di credito, sia politico che ambientale. Questo approccio consente alle imprese di mitigare l'esposizione a shock specifici e rafforzare in modo strutturale il proprio posizionamento competitivo nel medio-lungo periodo.

⁸ World Bank, *World Development Outlook*, varie edizioni.

Nel 2025, l'export italiano di beni ha registrato una crescita del 3,3% mentre quello di servizi è aumentato del 3,9%⁹, in un contesto caratterizzato da nuove barriere commerciali e frammentazione delle catene del valore. Tale performance è stata superiore rispetto alle attese, a conferma della capacità di adattamento a scenari complessi del sistema produttivo italiano, anche se, va precisata la natura temporanea di alcuni fattori che hanno impattato positivamente su questo risultato come, ad esempio, le movimentazioni occasionali di cantieristica navale o le vendite di alcuni specifici prodotti medicinali. La crescita è stata sostenuta, in particolare, dalle maggiori vendite di farmaceutica, altri consumi – gioielleria e metalli preziosi – alimentari e bevande e mezzi di trasporto, specie navi e imbarcazioni; la meccanica strumentale, primo settore di export, è risultata in lieve rialzo.

La dinamica positiva dell'export italiano di beni è attesa proseguire anche nei prossimi anni, seppur con ritmi più moderati, anche in ragione dell'attenuarsi dell'effetto di *front-loading* dagli Stati Uniti che lo scorso anno ha sostenuto gli scambi commerciali. Secondo il nostro scenario base¹⁰, nel 2026 le vendite oltreconfine raggiungeranno i €656 miliardi grazie a una crescita attesa del 2%¹¹ (Fig. 2).

⁹ I dati relativi all'export italiano del 2025 potrebbero essere soggetti a revisione a seguito della pubblicazione dei dati definitivi da parte di Istat prevista a novembre di quest'anno.

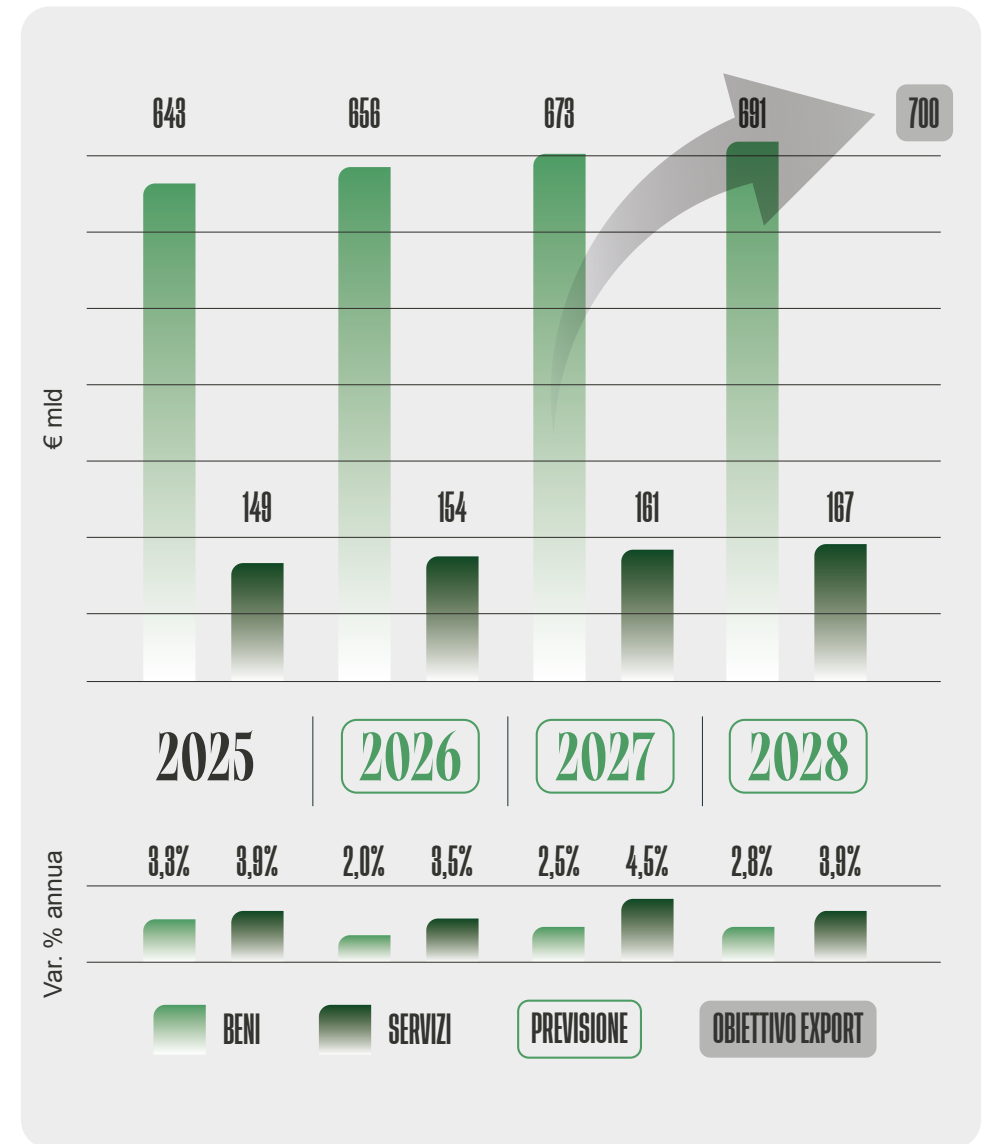
¹⁰ Nello scenario baseline – ossia a maggiore probabilità di accadimento (40%) – si ipotizza un lento e graduale aumento del traffico commerciale nello Stretto di Hormuz, con ripercussioni sui prezzi del Brent e del gas, attesi ai massimi nel secondo trimestre dell'anno.

¹¹ Le esportazioni di beni Made in Italy nei primi quattro mesi dell'anno hanno registrato un incremento del 3,2% rispetto allo stesso periodo del 2025.

Questo andamento è sostenuto dalla componente dei valori medi unitari (VMU) che combina effetto inflazionistico (“prezzi”) e riconoscimento di un prezzo più alto a fronte di maggiore qualità; al contempo i volumi riporteranno una performance più contenuta (+0,1%). La dinamica sarà invece invertita nel 2027 e nel 2028, quando il consistente ritorno in territorio positivo dei volumi garantirà il maggior contributo alla crescita dell'export: le vendite in valore sono previste in aumento del 2,5% il prossimo anno e del 2,8% l'anno successivo. In altre parole, a partire dal 2027 il contributo del c.d. “effetto prezzi” risulterà meno intenso, riflettendo la progressiva normalizzazione delle dinamiche delle quotazioni delle materie prime. A determinare questo risultato saranno in particolar modo i beni intermedi che più di altri sono esposti all'aumento dei prezzi degli input produttivi. Tali beni, infatti, sono sia prodotti a partire da materie prime fossili, sia realizzati da industrie ad alta intensità energetica; le imprese potrebbero riversare più a valle i rincari, seppure in misura significativamente inferiore a quanto successo nella fase post Covid con l'invasione russa dell'Ucraina (per effetto di più deboli condizioni di domanda), riflettendosi quindi in prezzi all'esportazione più elevati (Cfr. Cap. 4).



Figura 2 - Esportazioni italiane di beni e servizi in valore (€ mld; var. % annua)



Fonte: elaborazioni SACE su dati Istat, Eurostat e Oxford Economics.

FOCUS 2

EXPORT DI SERVIZI: UN “BENE” SU CUI PUNTARE

Le esportazioni italiane di servizi sono cresciute del 3,9% nel 2025 sfiorando i €150 miliardi. La maggiore spinta è arrivata dalle componenti “altri servizi alle imprese” – che comprende i servizi commerciali di consulenza tecnica e manageriale – e, in misura minore, dai servizi informatici e da quelli delle telecomunicazioni. Il **turismo** – principale comparto con una quota del 38% per un valore pari a quasi €57 miliardi (+4,6%) – ha continuato a fornire un rilevante sostegno: 92 milioni di viaggiatori stranieri hanno varcato le frontiere italiane, un numero in aumento di circa il 4% grazie ai maggiori arrivi da Asia, Regno Unito e vicini Paesi europei (Germania, Francia e Spagna). In termini di spesa, oltre la metà del contributo è arrivato dai turisti UE, specie tedeschi, seguiti dai cittadini americani e dagli altri Paesi extra-UE. I cittadini giapponesi si distinguono per la maggior spesa pro-capite (quasi €2.400), seguiti da quelli australiani (€1.800 circa), statunitensi e russi (€1.600) e asiatici

(€1.500); mentre i viaggiatori UE – che in genere trascorrono meno tempo nel nostro Paese – si caratterizzano per un profilo di spesa pro-capite più contenuto (€500 in media)¹².

Il buon andamento dell’export italiano di servizi proseguirà anche quest’anno con un rialzo del 3,5% e del 4,2% in media nel biennio 2027-28. Le aspettative positive sono legate anche alle **trasformazioni in corso del commercio internazionale.** In primis, **la crescente integrazione tra manifattura e terziario:** i servizi, infatti, forniscono un rilevante apporto non solo allo scambio di beni, ma anche al processo produttivo. Si pensi, ad esempio, ai servizi di trasporto, comunicazione e logistica che collegano attività manifatturiere tra Paesi, ma anche ai servizi di ricerca e sviluppo, di marketing e di analisi di vendita che sono a tutti gli effetti fattori chiave nella produzione di beni.

¹² Banca d’Italia, *Tavole dati sul turismo internazionale*, aprile 2026.



L’Italia vanta un contributo dei servizi all’export manifatturiero nazionale superiore alla media UE e OCSE e una quota, seppur con margini di miglioramento, di valore aggiunto di servizi di origine italiana sul totale mondiale¹³. Inoltre, la digitalizzazione dei servizi ha portato a un rapido calo dei costi commerciali, fornendo un impulso sia al commercio di servizi consegnati digitalmente sia a quelli intermedi (inclusi trasporto e logistica). Tale fenomeno favorisce, al contempo, l’ingresso di nuovi attori nei mercati internazionali¹⁴, che potranno richiedere servizi italiani, sostenendo l’offerta nazionale nel mondo¹⁵.

¹³ SACE-Manageritalia, *I servizi nel mondo di oggi e di domani: un treno che non si può perdere*, gennaio 2023.

¹⁴ Si pensi, ad esempio, a Paesi come India e Filippine che possono contare su una forza lavoro qualificata.

¹⁵ SACE-Manageritalia, *Export di servizi: buona dinamica, molte opportunità da cogliere*, febbraio 2024.

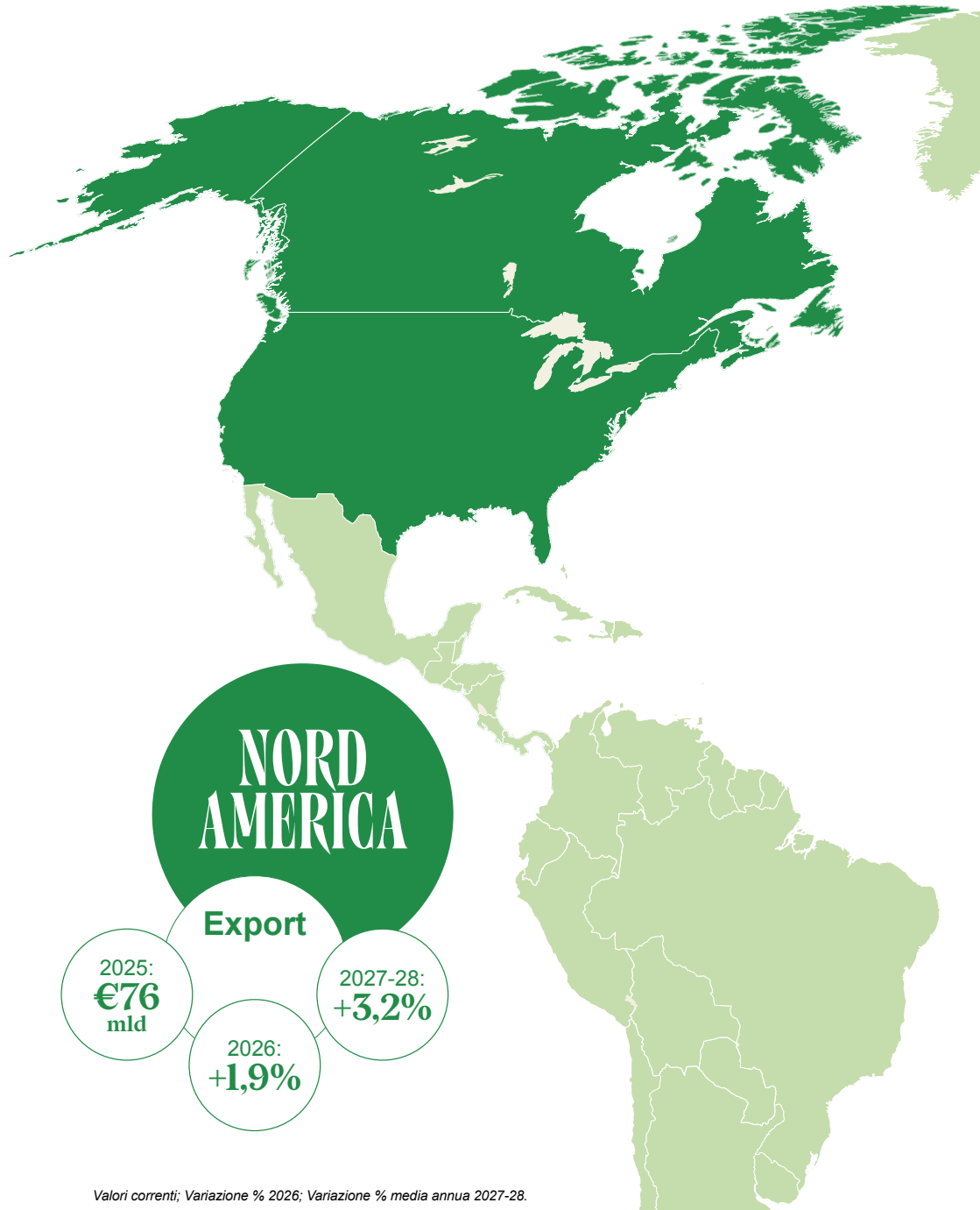
L'individuazione dei mercati di opportunità è un passaggio decisivo: non si tratta solo di intercettare economie con altotasso di crescita, ma di selezionare contesti in cui il potenziale di domanda si combini con condizioni di accesso sostenibili e un profilo di rischio gestibile, in base al settore di appartenenza e alle caratteristiche del singolo prodotto venduto. Questo approccio strategico di “diversificazione intelligente” consente alle imprese di **mitigare l'esposizione a shock specifici, distribuire meglio i rischi e rafforzare in modo strutturale il proprio posizionamento competitivo** nel medio-lungo periodo.

Più in generale, l'Italia si distingue già per una crescente esposizione verso i mercati extra-UE: nel 2025, infatti, il 48,2% delle esportazioni italiane è stato destinato ai Paesi extraeuropei, una quota superiore sia alla media dell'Unione europea, sia a quella dei principali partner concorrenti. Tuttavia, le piene potenzialità della diversificazione restano ancora inesprese. In tal senso note positive arrivano dagli orientamenti di business delle imprese: circa il 30% di esse (di cui un terzo piccole e medie) dichiara, infatti, per quest'anno di essere in cerca di nuovi mercati¹⁶.

Tra le direttrici più promettenti per la domanda di beni italiani, si segnalano quelle economie caratterizzate da crescita sostenuta, trasformazione industriale e programmi di investimento di medio-lungo termine. **I mercati strategici ad alto potenziale per le imprese italiane possono essere individuati in particolare nell'area asiatica**, come India, Vietnam, Cina e Singapore (con l'aggiunta di altri mercati di opportunità come Corea del Sud, Filippine, Malesia, Thailandia), e nel Medio Oriente – in particolare Arabia Saudita e Emirati Arabi Uniti, in un'ottica di medio periodo post-crisi – affiancate da spazi di crescita in Messico e Brasile, in America Latina e in alcune aree europee (Turchia, Egitto, Marocco e Serbia, oltre a Kazakistan). In questi contesti, **la rete SACE dedicata di uffici e soluzioni consente di accompagnare le imprese italiane nei percorsi di internazionalizzazione**, in particolare nei settori dove l'innovazione tecnologica e digitale sta contribuendo alla trasformazione dei comparti tradizionali verso modelli produttivi più avanzati.



¹⁶ Istat, Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, marzo 2026.



Valori correnti; Variazione % 2026; Variazione % media annua 2027-28.

NORD AMERICA

STATI UNITI

L'elevato contributo dei consumi privati alla crescita economica e l'indipendenza energetica rendono gli Stati Uniti meno esposti alla domanda estera e più protetti dalla volatilità dei prezzi delle materie prime energetiche. Il Paese non è tuttavia esente dall'aumento dei prezzi dei carburanti e dalle conseguenti pressioni sulla domanda interna, che saranno però compensate dagli ingenti investimenti nel settore dell'alta tecnologia, e in particolare nell'intelligenza artificiale.

A novembre ci saranno le elezioni di mid-term (che riguarderanno tutti i seggi della Camera dei Rappresentanti e un terzo di quelli del Senato); prima di allora ci saranno la rinegoziazione dell'accordo USMCA con Messico e Canada, la riprogettazione del quadro tariffario; oltre ai primi incontri della FED a nuova guida Warsh tutti fattori che si rifletteranno in modo importante sulle importazioni del Paese.

Il mix di una spinta alla deregolamentazione e un ritorno della politica industriale, con Washington che punta a ricostruire filiere domestiche nei semiconduttori, nella meccanica avanzata, nella componentistica industriale e nelle tecnologie strategiche, apre alcuni spazi per le imprese italiane che possono inoltre continuare a contare su una

forte propensione al consumo di beni premium.

L'andamento delle esportazioni italiane di beni negli USA nel 2026 è pertanto atteso crescere dell'1,9%; più dinamica sarà invece la crescita nel biennio successivo, +3,3% in media. A trainare la performance di quest'anno saranno meccanica strumentale (+1,5%) e mezzi di trasporto (+3,2%), in particolare della componente navale. L'Italia mantiene, infatti, un forte posizionamento competitivo nella meccanica ad alta specializzazione, le nostre imprese della meccanica strumentale, automazione, robotica e macchine utensili, potranno beneficiare della crescente domanda di tecnologie produttive ad alta efficienza: dai macchinari per packaging e food processing, all'automazione industriale e Industria 4.0; dalle tecnologie per l'aerospazio e la difesa alla componentistica di precisione fino a sistemi per smart manufacturing e digitalizzazione industriale. La domanda di beni intermedi si conferma quest'anno in crescita (+3,1%) grazie ancora al traino di chimica e farmaceutica che proseguirà dopo un rialzo di oltre il 40% registrato lo scorso anno e legato ai prodotti farmaceutici, in particolare quelli antiobesità esportati dalla Toscana e Lazio. L'export italiano beni di consumo sarà più dinamico nel 2027-28 e i principali comparti interessati includono moda e accessori, arredamento e design, nautica e yachting, agroalimentare premium e wine, hospitality e lifestyle. Particolarmente rilevante è la domanda crescente di prodotti associati a sostenibilità, tracciabilità e autenticità, elementi che rafforzano il posizionamento competitivo delle imprese italiane.

AMERICA LATINA

L'America Latina si conferma anche nei prossimi anni come un'area dinamica e in trasformazione. Sul piano geopolitico, la regione si colloca sempre più al centro delle dinamiche globali, sia per l'atteggiamento più assertivo degli Stati Uniti, sia per il crescente interesse internazionale verso le sue risorse strategiche, in particolare le materie prime critiche necessarie alla transizione energetica e alla riconfigurazione delle catene di approvvigionamento. A tale contesto si sovrappone una fase politica particolarmente delicata, caratterizzata da nuove elezioni in diversi Paesi, in un clima segnato da criticità socio-politiche e crescita economica debole. L'impatto del conflitto in Iran si farà sentire anche sull'area, ma sarà eterogeneo: i Paesi importatori netti di combustibili fossili risulteranno più vulnerabili, mentre esportatori netti come Brasile, Argentina e Colombia potranno assorbire meglio lo shock, anche grazie al possibile beneficio derivante da prezzi energetici più elevati. In più casi, questi fattori potrebbero favorire una ricomposizione degli equilibri politici e l'affermazione di forze orientate al cambiamento, con possibili implicazioni sull'indirizzo delle politiche economiche e sulla stabilità del quadro operativo per imprese e investitori.

MESSICO

Il Messico continua a rappresentare un mercato di interesse per le imprese italiane, grazie a un sistema produttivo fortemente articolato e alla sempre maggiore integrazione nelle catene del valore nordamericane. L'export italiano di beni verso il Paese è atteso crescere del 2,6% quest'anno e del 2,8% in media nei prossimi due anni – una performance più dinamica rispetto a quella dell'export complessivo. In particolare, le imprese italiane possono cogliere spazi di opportunità facendo leva su un'offerta diversificata di beni e servizi, soprattutto nei macchinari industriali¹⁷, valorizzando competenze e tecnologie in settori ad alto valore aggiunto. Tali prospettive sono in parte condizionate dall'evoluzione del quadro commerciale regionale: in particolare, il processo di rinnovo dell'USMCA, l'accordo commerciale in vigore tra Stati Uniti, Canada e Messico, che dovrebbe concludersi a luglio di quest'anno, costituirà un passaggio cruciale, con effetti sulle regole di accesso al mercato e sulla competitività del sistema produttivo messicano.

¹⁷ Per un approfondimento sulle opportunità offerte dal Messico nel settore della meccanica strumentale si veda l'approfondimento "Focus 2 – La diversificazione industriale messicana fa da motore all'export ACT italiano" a cura di SACE nel Rapporto "Confindustria, Ingenium, Il potenziale dei beni strumentali italiani nel panorama internazionale, 2025".



BRASILE

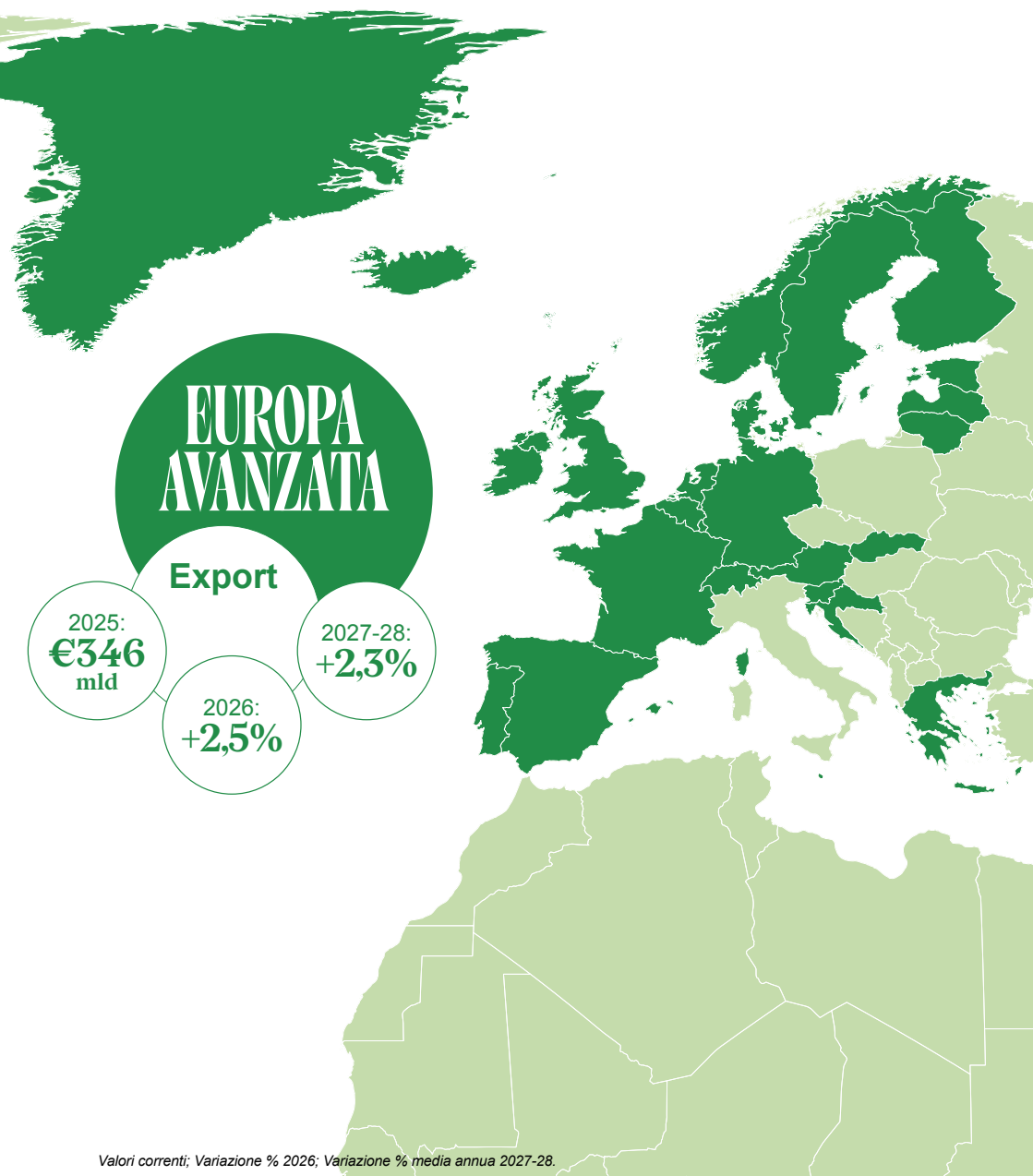
L'export italiano verso il **Brasile**, dopo il rallentamento atteso per quest'anno (+0,4%) dovuto all'incertezza legata alle **elezioni presidenziali** che sta frenando gli investimenti delle imprese, è previsto **tornerà a crescere a ritmo intenso nel biennio 2027-28** (+3,7% in media). A sostenere questa dinamica contribuirà in modo significativo la liberalizzazione tariffaria prevista dall'**accordo UE-Mercosur**, destinata a favorire non solo i comparti già rilevanti dell'export italiano verso il Paese, ma anche l'agroalimentare, potenzialmente avvantaggiato **non solo dalla riduzione dei dazi, ma anche da una maggiore tutela delle denominazioni di origine** (Cfr. Cap. 2). Il Brasile si conferma, pertanto, un **mercato di grande interesse** per le nostre imprese, grazie all'ampiezza della domanda interna, alla varietà del tessuto produttivo e alla crescente attenzione verso innovazione e sostenibilità. **Le opportunità più promettenti si concentrano in particolare nell'energia**, con lo sviluppo delle fonti rinnovabili, dei biocarburanti e delle reti di distribuzione, **nell'agribusiness**, che rappresenta uno dei pilastri dell'economia brasiliana, e che alimenta la domanda di macchinari agricoli, soluzioni per la logistica agroindustriale e tecnologie per la trasformazione alimentare. A questo si aggiunge il processo di **modernizzazione del sistema produttivo**, che sosterrà la domanda di automazione, robotica, macchinari avanzati e digitalizzazione. Le opportunità guideranno soprattutto il nostro export di

meccanica strumentale (+7,1% nel 2027) e di apparecchi elettrici (+6%).

ARGENTINA

Anche in Argentina gli effetti positivi dell'accordo col Mercosur contribuiranno a rafforzare la domanda di beni italiani, in un contesto che beneficia del **miglioramento del quadro macroeconomico domestico**. In questa direzione si inseriscono anche le misure adottate dal governo Milei per allentare le restrizioni ai movimenti di valuta e capitali, insieme agli investimenti attesi nei comparti dell'estrazione e della lavorazione di litio e rame. **L'export italiano di beni è previsto in crescita del 6,2% quest'anno e del 2,5% nel prossimo biennio**, sostenuto soprattutto dalla domanda di meccanica strumentale (+10,4% nel 2026) e di chimica (+4%). Resta tuttavia un elemento di incertezza legato alle elezioni presidenziali previste nella seconda metà del 2027, il cui esito potrà incidere in misura rilevante sulla traiettoria del Paese e, di conseguenza, sulle prospettive della domanda di beni italiani.





EUROPA AVANZATA

Germania, Stati Uniti, Francia e Spagna si confermano le **prime quattro geografie di destinazione**, accogliendo beni Made in Italy per un totale di €245 miliardi nel 2025, pari al 38% del totale.

GERMANIA

Dopo due anni di recessione e un 2025 stazionario, la **Germania** è attesa tornare in moderata crescita, seppure nell'incognita degli effetti del conflitto in Iran, che per Berlino impattano in particolar modo sull'aspetto energetico, data la sua forte dipendenza da petrolio e gas naturale. La crescita sarà guidata dal contributo pubblico – nel biennio in corso è atteso per la prima volta un disavanzo – che sosterrà l'ambizioso piano di investimenti per rilanciare infrastrutture, transizione energetica e difesa. Si apriranno quindi opportunità nelle filiere della meccanica elettronica e innovazione tecnologica. Parallelamente, il fondo speciale per le infrastrutture e la neutralità climatica da €500 miliardi favorirà la domanda di soluzioni innovative nell'efficienza energetica, nelle rinnovabili, nella mobilità sostenibile e nelle tecnologie green: reti di trasporto – in particolare ferroviario – digitalizzazione, ospedali e reti energetiche sono al centro del programma governativo.

La nota complementarità tra il sistema industriale tedesco e quello italiano e la crescente domanda di innovazione sosterranno quindi il nostro **export di beni, atteso in crescita dell'1,1% nel 2026**, sulla spinta dei beni di investimento (+0,1%) – in particolare meccanica strumentale – dei beni intermedi (+1,7%) trainati dai metalli e dei beni di consumo (+1,1%) grazie al forte contributo degli altri beni di consumo. Si prevede inoltre una significativa espansione di agricoltura e alimentari e dei servizi. **La crescita delle vendite italiane si intensificherà nel biennio successivo (+2,4% in media)**, sostenuta dalla domanda di beni intermedi e beni di investimento.

FRANCIA

La Francia ha varato il programma "France 2030", che mira a sostenere innovazione, transizione ecologica e sovranità industriale attraverso investimenti nei settori strategici del digitale, dell'idrogeno, delle batterie, della salute e dell'intelligenza artificiale. Tra le iniziative avviate figurano il programma "Confiance.ai", dedicato all'applicazione dell'IA in comparti strategici, e il piano "Osez l'IA", volto a favorire la digitalizzazione del tessuto economico francese. L'entità degli investimenti previsti conferisce al mercato francese **prospettive rilevanti** anche per le imprese italiane interessate a sviluppare

partnership industriali e tecnologiche nelle filiere strategiche francesi. In un quadro di crescente integrazione industriale tra i due Paesi, così come previsto anche in campo domestico dall'Agenda Digitale italiana¹⁸, l'accelerazione degli investimenti francesi nell'intelligenza artificiale e nella digitalizzazione è inoltre destinata a creare ulteriori opportunità per il tessuto imprenditoriale italiano nei comparti tecnologici, manifatturieri e dei servizi innovativi.

Quest'anno la Francia importerà beni Made in Italy per circa €65 miliardi (+1,3%), con previsioni di ulteriore crescita nel biennio successivo (+1,8% in media). L'espansione delle vendite sarà trainata in particolare dall'aumento della domanda di beni di investimento (+1,2%), con rialzi della meccanica strumentale (+0,8%), dove l'Italia è il secondo fornitore della Francia, con eccellenze riconosciute in macchine agricole, utensili, imballaggio e componentistica, dei mezzi di trasporto (+1,2%) e degli apparecchi elettrici (+2,4%). Il mercato francese continuerà ad offrire importanti opportunità anche nei prodotti alimentari – soprattutto nel settore lattiero-caseario – favoriti dall'attenzione del consumatore francese a qualità, provenienza e salute, e nelle costruzioni, in particolare per forniture e soluzioni legate a efficienza energetica, sostenibilità e digitalizzazione dei cantieri. La domanda di

¹⁸ L'Agenda Digitale italiana è la strategia nazionale volta a modernizzare il Paese, allineandosi agli obiettivi europei, tramite la digitalizzazione della Pubblica Amministrazione, lo sviluppo della banda ultralarga e dei sistemi di cloud tramite datacenter e la diffusione delle competenze digitali.



chimica e farmaceutica registrerà invece un rallentamento (-3,1%), dopo aver segnato lo scorso anno una crescita del 55% ed essersi confermata come il comparto più vivace.

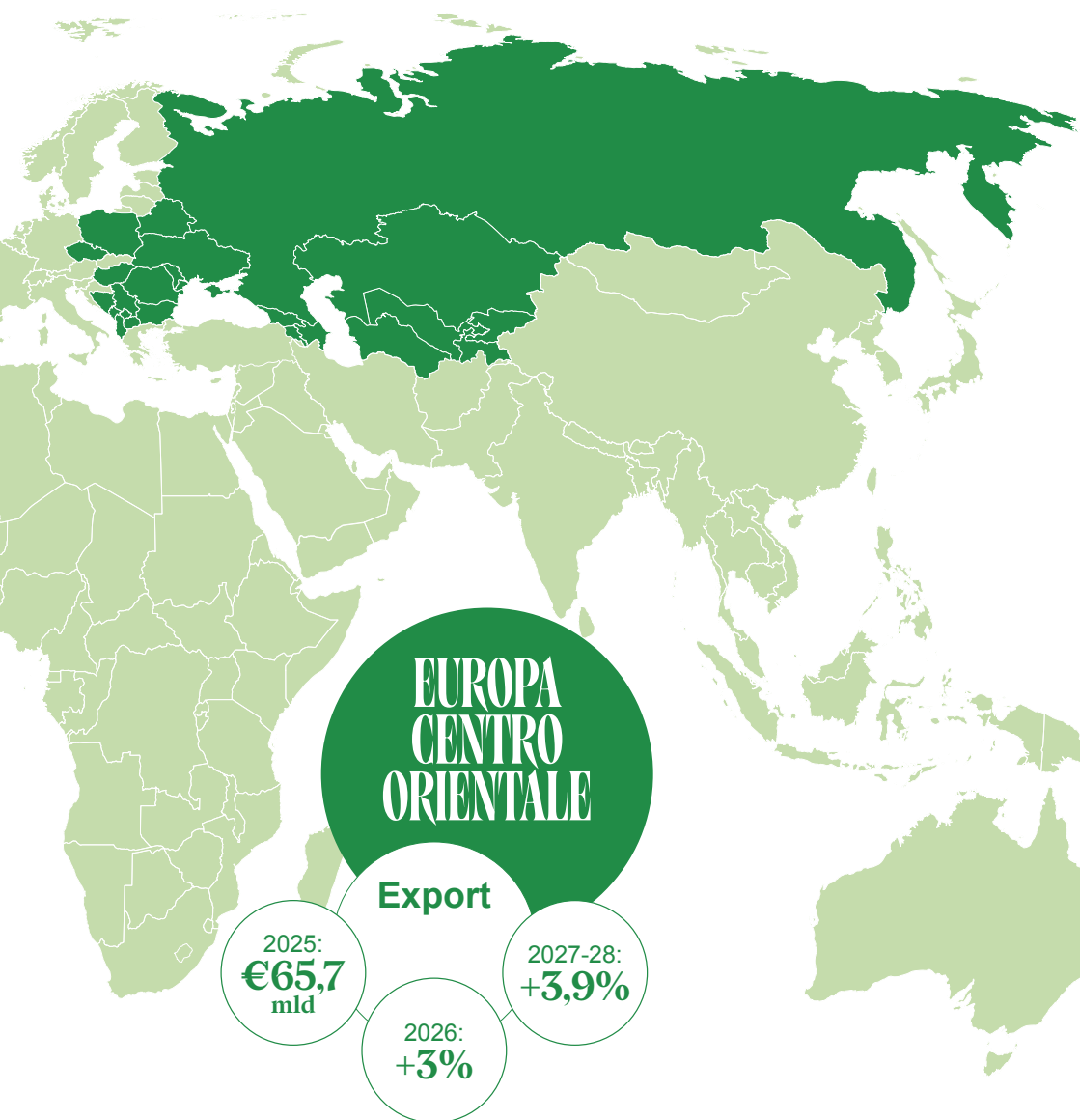
SPAGNA

La **Spagna** continua a presentare prospettive di crescita economica superiori alla media dell'area euro sul traino degli investimenti pubblici collegati al programma Next Generation EU, della stabilità occupazionale, della crescita dei salari reali, della vivacità del settore turistico e della minore esposizione allo shock energetico. Con circa il 60% dell'elettricità consumata proveniente da fonti rinnovabili, la Spagna si configura tra i Paesi leader in Europa nella produzione di energia solare ed eolica. I consistenti piani di investimento e gli incentivi a sostegno della transizione energetica contribuiranno a stimolare la domanda di macchinari, impianti e componenti tecnologicamente avanzati.

La Spagna si distingue inoltre come un punto di riferimento a livello internazionale per un sistema infrastrutturale avanzato e competitivo. In particolare, possiede una delle reti ferroviarie ad alta velocità più estese al mondo, seconda solo a quella della Cina, che collega efficacemente le principali città e contribuisce a favorire la mobilità, l'integrazione territoriale e lo sviluppo economico. Su questo sfondo favorevole le imprese italiane potranno cogliere opportunità nelle infrastrutture, nell'economia circolare e nella manifattura avanzata.

A beneficiarne sarà anche l'**export italiano di beni che continuerà a mostrare forte dinamicità sia quest'anno (+3,3%) che nel prossimo biennio (+2,9% in media).** Per il 2026 la domanda di beni Made in Italy sarà trainata in particolare dai beni di investimento, come meccanica strumentale (+6,4%) e mezzi di trasporto (+2,4%), ma anche dal tessile e abbigliamento (+3,3%) e dai metalli (+3,1%).





Valori correnti; Variazione % 2026; Variazione % media annua 2027-28.

EUROPA CENTRO-ORIENTALE

Le **geografie dell'Europa centro-orientale** destinarie di consistenti fondi UE rilevanti per gli investimenti, soprattutto in infrastrutture sono **mercati importanti per il Made in Italy**, non solo per la loro vicinanza geografica. Tuttavia, lo shock energetico legato alla guerra in Medio Oriente impatterà l'area. I primi segnali indicano un peggioramento per i principali partner commerciali di queste geografie, con impatti sulla tenuta dei conti pubblici e privati.

Una fonte di crescita saranno gli Investimenti Diretti Esteri: mentre **Cechia** e **Polonia** hanno consolidato la loro posizione come destinazione di investimenti green e digitali, oltre che industriali dai Paesi UE, l'**Ungheria** ha puntato ai capitali cinesi, in particolare nel settore automobilistico. Il recente cambio alla guida del Paese ha immediatamente riportato il dialogo con Bruxelles; i €10,4 miliardi provenienti dai fondi UE del Recovery e Resilience Facility (RRF) sono in scadenza in estate, ma se usati tempestivamente – e dopo aver risolto i temi della rule of law – potranno supportare investimenti in infrastrutture e trasporti. L'export italiano potrà intercettare i benefici di tale miglioramento e crescere in maniera decisa sia nel 2026 sia nei prossimi due anni (+4,1% in media). Anche le vendite italiane in Cechia cresceranno in maniera sostenuta sia nel 2026 (+2,8%) sia, in media, nel biennio successivo (+3,5%); anche le

esportazioni italiane di beni verso la Polonia registreranno un profilo superiore alla media generale quest'anno (+2,6%) per prendere poi slancio nel 2027-28 (+4,2% in media). In **Romania** si è aperto un nuovo periodo di crisi politica ed economica; l'utilizzo efficace delle risorse europee potrà evitare la recessione. L'export italiano verso Bucarest non sarà, pertanto, moderatamente vivace nel prossimo triennio (+2,7% in media).



Valori correnti; Variazione % 2026; Variazione % media annua 2027-28.

AFRICA SUBSAHARIANA

Dopo aver raggiunto una stabilizzazione economica grazie a importanti riforme valutarie – in particolare in Nigeria ed Etiopia – e un generale miglioramento dei conti pubblici di diversi Paesi (tra cui Etiopia, Ghana, Zambia), **la normalizzazione dell’Africa subsahariana è messa nuovamente alla prova dagli effetti della crisi nel Golfo**. Il petrolio (che rappresenta poco meno di un quinto dell’import della regione) non è l’unico canale di trasmissione dello shock: **la produzione agricola dell’area dipende in gran parte dalle importazioni di fertilizzanti**, per i quali lo Stretto di Hormuz è uno snodo critico. L’aumento dei prezzi diminuirà la disponibilità di fertilizzanti, i cui tassi di applicazione sono già inferiori alla media mondiale; un’ulteriore riduzione avrebbe, quindi, **impatti rilevanti sulla produttività agricola**, sulla sicurezza alimentare della regione e, potenzialmente, **sul contesto di rischio politico**. A complicare il quadro è l’effetto di El Niño, che **incrementa la probabilità di siccità in Africa occidentale**.

Nonostante queste criticità, **l’Africa subsahariana si conferma un’area prioritaria per le imprese italiane**. In particolare, il **Piano Mattei per l’Africa – che definisce la strategia del governo italiano in risposta alle sfide di un continente in trasformazione – intende stimolare**, dopo anni di debolezza¹⁹, **le relazioni commerciali**, facendo leva sull’elevata complementarità tra domanda e offerta. **L’export verso i 18 Paesi Prioritari del Piano vale €14,4 miliardi, in crescita del 4,1% rispetto al 2024. Nel 2026 proseguirà la crescita seppur su ritmi fisiologicamente più contenuti (+0,5%) con l’impulso positivo di geografie come Marocco e soprattutto Angola e Tanzania (+15,8% e +11,5% rispettivamente)**, stemperato da una minor *performance* di Tunisia, Algeria e Senegal. Una nuova accelerazione è prevista nel 2027 (+4%), **con una crescita più sostenuta dalla regione subsahariana (+5,5%) alimentata da Ghana (+6,7%), Mozambico (+24,2%) e Tanzania (+5,6%)**. L’area subsahariana si confermerà il **traino delle vendite italiane in Africa anche nel 2028, mantenendo un tasso di crescita in espansione al 5%**.

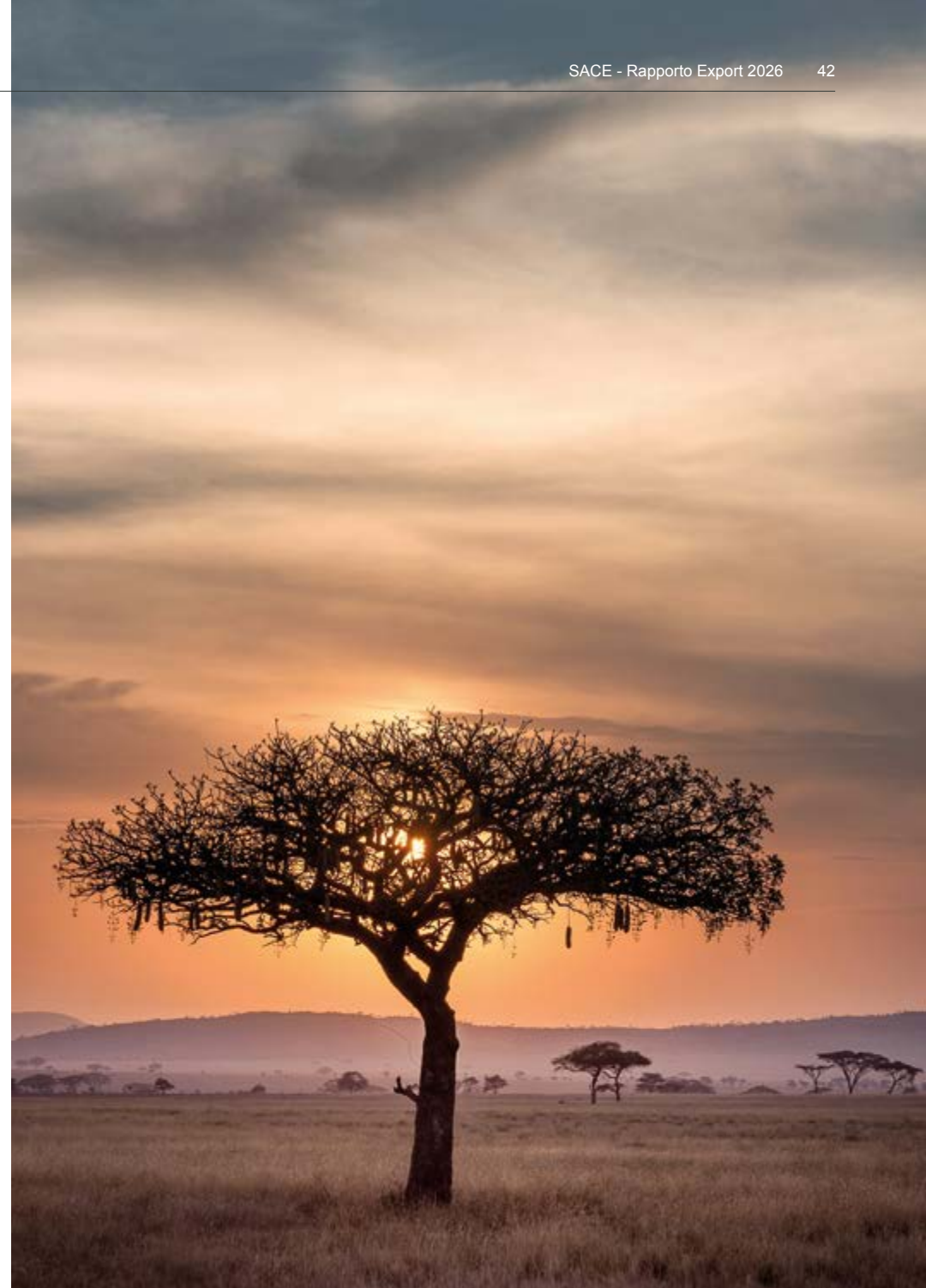
¹⁹ La dinamica del Made in Italy in Africa subsahariana nell’ultimo decennio è stata stagnante, con un tasso di crescita medio pari allo 0,3% annuo (contro il 4,5% delle esportazioni totali nello stesso periodo). L’effetto è stato quello di una diminuzione significativa del peso delle vendite nella regione sul totale: nel 2025 meno dell’1% dell’export italiano è stato destinato in quest’area, contro l’1,4% del 2015. Sui risultati inferiori alle attese pesa la crescente concorrenza di nuovi attori (Cina in primis, ma anche India e Paesi dell’America Latina e del Golfo), che ha eroso quote di mercato rilevanti (da poco meno del 2% all’1,4% tra il 2015 e il 2024).


L'evoluzione delle principali filiere agricole e la necessità di migliorare l'efficienza lungo tutta la catena del valore – dalla produzione alla trasformazione – **rafforzano la domanda di soluzioni meccaniche avanzate e in linea con le specializzazioni del Made in Italy.** Le aziende italiane produttrici di macchinari per l'agribusiness trovano, come sopra menzionato, un contesto caratterizzato da bassi livelli di produttività (il valore aggiunto per addetto nel settore primario è pari al 40% della media globale), scarsa irrigazione artificiale e limitato utilizzo di fertilizzanti. L'efficacia degli interventi di modernizzazione del settore agricolo dipenderà dall'affidabilità e capillarità dell'infrastruttura energetica, strutturalmente carente in gran parte della regione. **Dai grandi progetti nelle rinnovabili alle soluzioni off-grid che consentono la fornitura in piccole comunità rurali, l'export italiano di apparecchi elettrici, trasformatori, turbine e generatori** ha davanti a sé un mercato dalle notevoli potenzialità. **Opportunità particolarmente promettenti caratterizzano, inoltre, il settore della sanità.** La spesa sanitaria pro-capite in Africa subsahariana è al 15% del dato globale, in un settore tra i più colpiti dalla mancanza di investimenti pubblici. Le nuove tecnologie possono tuttavia contribuire a colmare parte del deficit: **l'integrazione di soluzioni digitali e IA nelle tecnologie dei dispositivi medici per la diagnostica** (raggi X, TAC, ultrasuoni) promette di aumentare l'efficacia delle misure preventive e terapeutiche.

Il contesto macroeconomico non sarà avverso in tutti i Paesi dell'area, ma stimolerà anche la domanda di Made in Italy.

ANGOLA

Tra questi, l'**Angola** si sta affermando tra i Paesi che stanno beneficiando dei rincari dei prezzi internazionali del petrolio: per un Paese dove il greggio pesa per il 90% delle esportazioni, i maggiori introiti forniranno ossigeno alle finanze pubbliche e rilanceranno il **Piano di Sviluppo Nazionale 2023-27 (PDN)**. Nonostante i tentativi di diversificazione, il settore energetico resta centrale per invertire il trend di diminuzione della produzione di greggio. I buoni riscontri che l'esecutivo ha ricevuto in termini di **attrazione di investimenti esteri nel settore contribuiranno a stimolare la domanda di macchinari, impianti e servizi ingegneristici collegati all'estrazione e alla trasformazione.** A trainare la crescita dell'export italiano (+15,8% nel 2026 e +4,4% in media nel biennio successivo) saranno i beni di investimento, con esportazioni previste in crescita del 22,2% nel 2026 (sebbene dopo un calo pronunciato nel 2025) e del 4,8% in media nel prossimo biennio. Ulteriore stimolo alla vendita di macchinari giungerà dalla **trasformazione alimentare**, che è **al centro delle strategie pubbliche di diversificazione** ed è sostenuta dal PDN e dal programma PRODESI. Il Paese importa ancora oltre il 50% dei prodotti alimentari, con una spesa superiore ai \$2,7 miliardi annui, e ha quindi avviato politiche di





sostituzione delle importazioni e aumento della produzione agricola nazionale, individuando filiere prioritarie quali cereali, carne avicola, lattiero-caseari, oli vegetali e prodotti trasformati. In questo contesto, emergono **opportunità per i produttori italiani di macchinari agricoli e input** (semi, fertilizzanti, irrigazione), necessari per incrementare la produttività, **tecnologie per agro-processing e packaging, vista la carenza di capacità industriale locale, e logistica e stoccaggio** (catena del freddo, silos).

GHANA

Archiviata la crisi del debito sovrano, il **Ghana** torna a crescere e ad affermarsi tra i mercati più dinamici dell'area. L'accelerazione dell'economia nel 2025 è la conferma della bontà delle riforme realizzate nell'ultimo biennio, che hanno rilanciato l'attività economica. L'esecutivo ha lanciato a inizio 2026 il programma **"24 Hour Economy and Accelerated Export Development Programme" (24H+)**, che rappresenta la base della **strategia per trasformare il Paese in un'economia a forte vocazione export, sviluppare**

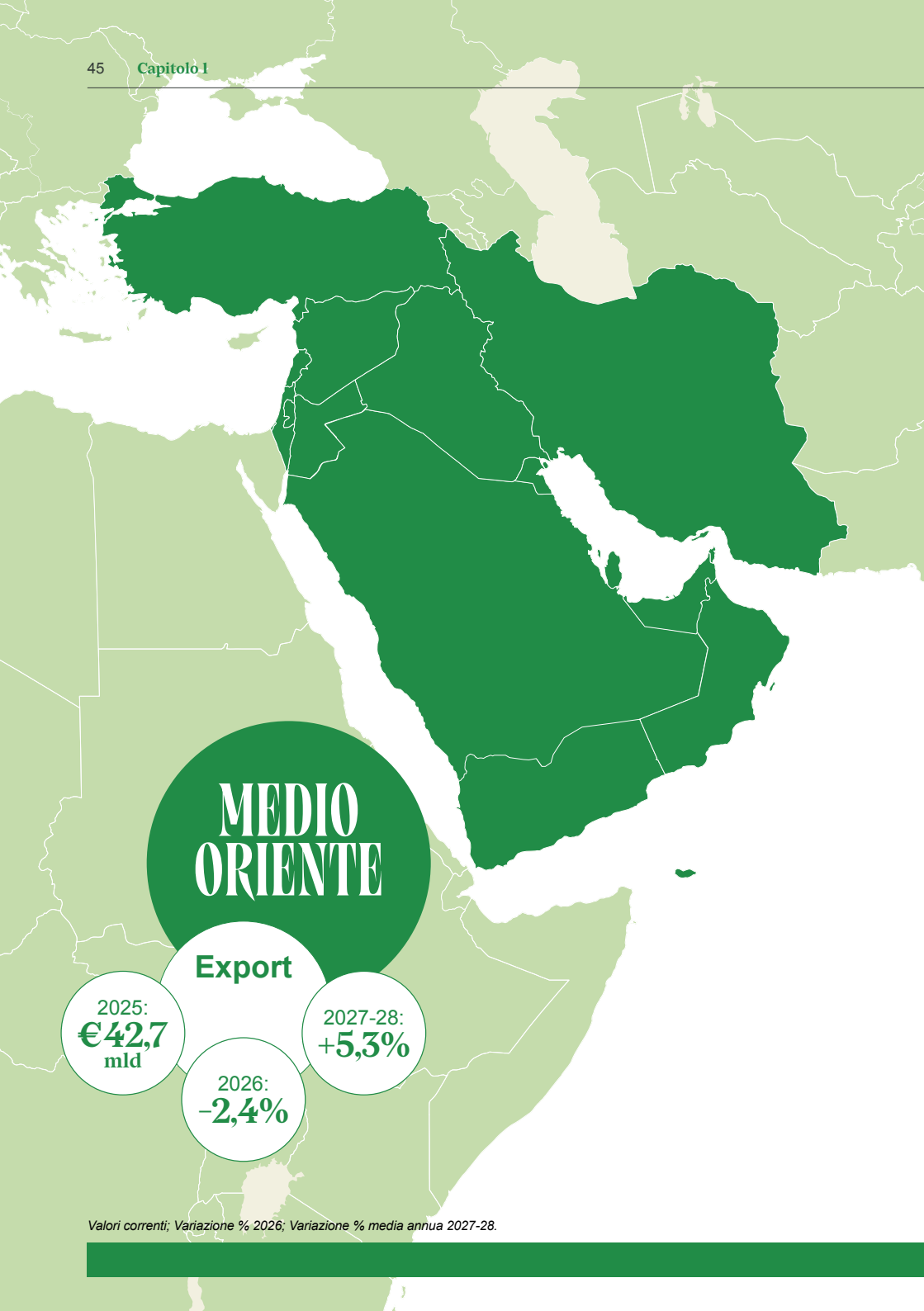
catene del valore integrate negli scambi internazionali e ridurre la dipendenza dalle esportazioni di materie prime. 24H+ include una serie di focus settoriali, tra cui quello agricolo ("Grow24"), volto alla creazione di parchi agroindustriali che genereranno **opportunità** per la domanda italiana di **macchinari agricoli, sistemi di irrigazione, impianti di trasformazione alimentare e tecnologie per il food processing.** Il focus sul settore manifatturiero ("Make24") mira a posizionare il **Ghana come hub industriale regionale, anche attraverso lo sviluppo di circa 50 parchi industriali.** Le opportunità per esportatori esteri includono macchinari industriali, tecnologie di produzione e automazione, e servizi tecnici e ingegneristici. Con queste premesse, dopo un 2026 pressoché stazionario si prevede una **forte crescita dell'export italiano pari al 5,3% in media nel prossimo biennio.**

TANZANIA

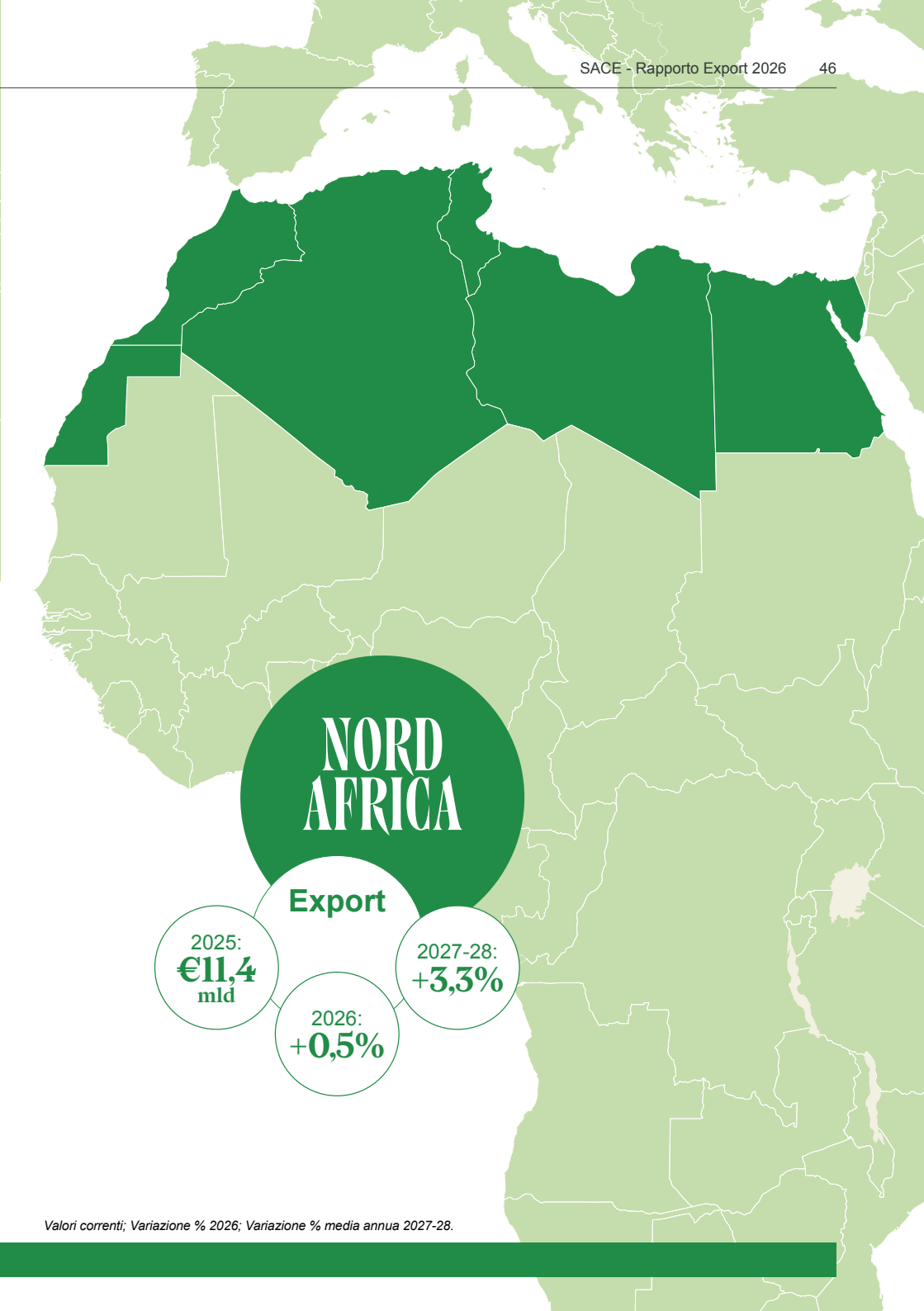
La **Tanzania**, è un mercato ancora scarsamente presidiato dalle imprese italiane. **Le relazioni commerciali con l'Italia sono comunque in forte crescita, anche grazie al coinvolgimento delle nostre imprese nello sviluppo infrastrutturale del Paese.** La Tanzania continua a essere **tra i più aperti al business, con una politica economica improntata all'attrazione degli investimenti esteri.** Su questa base si innesta il nuovo **"Blueprint for Reforms"**, che intende implementare **riforme in 11 aree prioritarie** per affrontare le criticità

strutturali²⁰ del contesto operativo e **migliorare l'attrattività del Paese per gli investimenti.** Il Paese **intende diventare un hub commerciale per l'Africa orientale**, e l'attrazione degli investimenti esteri sarà cruciale per creare le condizioni affinché l'obiettivo si concretizzi. Lo sviluppo infrastrutturale resta la spina dorsale: **la rete ferroviaria attualmente in fase di costruzione creerà un corridoio logistico di vitale importanza per i Paesi limitrofi senza sbocco sul mare.** Sono inoltre in corso interventi di **espansione e modernizzazione dei porti principali** (Dar es Salaam e Tanga), con il possibile rilancio del progetto del porto di Bagamoyo. Ulteriori investimenti riguardano **progetti energetici e infrastrutture di generazione elettrica**, cruciali per sostenere la crescita industriale. La **Coppa d'Africa 2027** sosterrà infine un settore turistico già in rapida crescita, e fornirà opportunità rilevanti per i macchinari e forniture industriali connesse alla costruzione degli stadi che ospiteranno l'evento.

²⁰ Queste riforme si concentreranno su sistemi fiscali e tributari, regimi di licenze e autorizzazioni, coordinamento tra autorità regolatorie, procedure ispettive e compliance, facilitazione commerciale e logistica, accesso alla finanza, infrastrutture e servizi pubblici.



Valori correnti; Variazione % 2026; Variazione % media annua 2027-28.



Valori correnti; Variazione % 2026; Variazione % media annua 2027-28.

MEDIO ORIENTE E NORD AFRICA

Se fino a pochi mesi fa era ancora possibile tracciare una linea abbastanza netta tra i Paesi con fondamentali solidi e con prospettive positive (principalmente le geografie del Golfo Persico) e le economie più fragili del Nord Africa, oggi questa distinzione appare meno evidente: il conflitto tra Stati Uniti e Iran ha avuto un impatto significativo sulla mappa del rischio Medio Oriente e Nord Africa (MENA), rendendo ogni previsione sui Paesi dell'area soggetta a un grado di incertezza dipendente dalla durata del conflitto e del successivo accordo risolutivo. Tutte le economie dell'area e non solo le geografie direttamente coinvolte, ne sono colpite senza eccezioni, seppure in maniera diversa. Dopo anni di forte crescita l'export italiano verso la regione presenta una dinamica debole, con prospettive migliori nel biennio 2027-28 legate anche a un effetto rimbalzo. **Lo shock del conflitto evidenzia ancor più l'importanza dei processi di diversificazione economica** in quei Paesi che basano ancora le proprie economie sulla produzione e vendita di idrocarburi e ha segnalato – per le geografie lontane dal Golfo e dipendenti dall'import di energia – quanto sia **importante diversificare l'import** di tali beni (e dei loro derivati) puntando anche sulla produzione domestica, come nel caso della Turchia.

TURCHIA

La Turchia si conferma tra i principali mercati di destinazione dell'export italiano nell'area, sostenuta da un piano di investimenti pubblici e privati che punta a modernizzare le infrastrutture energetiche e industriali del Paese. I progetti di transizione energetica – tra cui il raddoppio della capacità eolica e solare entro il 2030 – creano una domanda strutturale di macchinari, apparecchi elettrici e componentistica avanzata. **L'Italia e la Turchia hanno istituito una task force congiunta per raggiungere i \$25 miliardi di investimenti reciproci entro il 2030²¹**, focalizzandosi su cooperazione industriale, spazio, difesa e transizione ecologica. Ma la crisi nel Golfo spinge parallelamente le autorità turche ad accelerare anche nella produzione domestica di idrocarburi, sfruttando i giacimenti di gas del Mar Nero. Importanza fondamentale ricoprono poi i **piani di investimento sulle infrastrutture di trasporto, specie ferroviario**. Pesa su questi piani una fragilità macroeconomica pregressa che agisce da freno all'export italiano verso Ankara. **Le esportazioni italiane verso la Turchia registreranno, pertanto, nel 2026 una contrazione dell'1,4%, mentre il biennio 2027-28 offrirà prospettive espansive, con**

²¹ MIMIT: "40 miliardi di interscambio e 25 miliardi di investimenti entro il 2030", comunicato stampa marzo 2026.



una crescita media del +5,0%. I Beni di consumo mostrano una performance positiva nel 2026 (+0,6%), grazie alla tenuta di prodotti di gioielleria e metalli preziosi, che si trasformano anche in beni "di investimento" in periodi di crisi valutarie. Il tessile, voce preponderante tra i beni di consumo, segna invece una flessione nel 2026 (-2,0%), recuperando poi a una media del +3,7% nel biennio successivo, mentre il legno-arredo mostra prospettive meno favorevoli anche nel biennio 2027-28 (+0,5%). La **meccanica strumentale** riflette le difficoltà macroeconomiche e nel 2026 si contrarrà del 2,0%, ma **rimbalzerà con vigore nei due anni seguenti (+6,8% in media)**, sostenuta dagli investimenti in infrastrutture energetiche e di trasporto. I mezzi di trasporto sono tra i beni che più risentiranno delle criticità (-5% nel 2026) con un parziale recupero nei due anni successivi (+4,6% nel 2027-28).

EGITTO

L'Egitto divenuto importatore netto di energia, ha subito l'aumento dei prezzi energetici oltre che temporanei stop all'approvvigionamento di gas da Israele. Questo ha costretto le autorità a impegnarsi in un percorso di austerità fiscale, con effetti diretti sulla domanda interna di beni. Contemporaneamente le autorità hanno dichiarato un maggiore focus su investimenti nelle rinnovabili e in progetti che assicurino food security: il Cairo intende aumentare la quota di energie rinnovabili nel mix energetico al 45% entro



il 2028 e a maggio 2026, il presidente Al-Sisi ha inaugurato il progetto “Nuovo Delta”, che mira a trasformare 2,3 milioni di acri di deserto in terreni agricoli. Un progetto che richiede investimenti per circa \$15 miliardi e la costruzione di 12.000 km di strade, 19 stazioni di pompaggio e centrali elettriche con una capacità installata di circa 2.000 megawatt. Un quadro che si riflette nelle **previsioni di export nel Paese** che **per il 2026** non mostrano segnali di crescita (+0,4%), ma con prospettive di **accelerazione nel biennio 2027-28** (+5,8% in media), nell'ipotesi in cui a conflitto terminato Arabia Saudita, Emirati Arabi e Qatar tornino a investire attivamente nel Paese. A livello settoriale emergono divergenze significative. Se i beni di investimento mostrano l'effetto della contrazione della spesa nel 2026 a carico soprattutto dei macchinari (-5%) e solo con un lieve recupero per il 2027-28 (+1,2%), l'export agro-alimentare continuerà a mostrare segni di forte crescita (+16,9% nel 2026 e +15,2% nel biennio 2027-28) e i beni di consumo registreranno una crescita nel triennio soprattutto grazie ai prodotti in legno (+5,3% nel 2026 e +7,9% nel 2027-28). Più modesta ma comunque positiva la crescita dei beni intermedi: metalli (+2% nel 2026, +5% in media nel biennio), ma soprattutto l'estrattiva, che vale quasi il 50% del totale del comparto, crescerà al 6,8% nel 2026 e al 5,9% per il 2027-28.

MAROCCO

Il Marocco si conferma il mercato più stabile e solido del Nord Africa e tra i pochi nell'area a registrare nel 2026 una **crescita positiva dell'export italiano (+2,9%), in linea con la media del biennio 2027-28 (+2,7%)**. La relativa resilienza del Paese è frutto di una traiettoria di **riforme strutturali** consolidata – sostenuta anche da accordi di associazione con l'UE (Cfr. Cap. 2) – da un **afflusso di investimenti diretti esteri** e da un **sistema bancario stabile**, oltre che dall'**impulso dei Mondiali di Calcio 2030** che stanno accelerando gli investimenti in infrastrutture sportive, logistiche, alberghiere e di trasporto. Il programma “Maroc 2030” con i suoi €16 miliardi di investimenti programmati e i **piani di transizione energetica** – in particolare il progetto idrogeno verde NOOR – aprono opportunità per forniture di impiantistica e componentistica avanzata. Il Marocco ha pianificato l'installazione di oltre 3.500 MW di capacità di accumulo che serviranno a gestire la possibile intermittenza dell'energia proveniente da fonti rinnovabili, che al momento valgono quasi il 50% del mix energetico. L'obiettivo è raggiungere il 52% di energia prodotta da fonti rinnovabili attraverso 12,5 gigawatt di capacità aggiuntiva. Sulla scia di questi programmi, **la domanda italiana di beni di investimento continua a mostrare una dinamica in crescita**, seppur contenuta, trainata soprattutto dalla

meccanica strumentale (+4,4% nel 2026 per stabilizzarsi nei prossimi due anni) e dagli apparecchi elettrici (+3,5% nel 2026 e +1,8% nel 2027-28). Il Marocco è tra i principali centri di nearshoring e grazie alla vicinanza del porto di Tangeri – oggetto di espansione per servire un numero crescente di navi che circumnavigano l'Africa invece di passare per Suez – diventa un **partner strategico per l'industria europea, in particolare per il comparto automotive, ma anche della moda**: tra i beni di consumo la performance più vivace è difatti quella del tessile e abbigliamento (+5,1% nel 2026, +6,4% in media nel biennio 2027-28), mentre tra i beni intermedi a trainare saranno gli articoli di gomma e plastica (+4,1% nel 2026 e +3,5% in media nel 2027-28).

EMIRATI ARABI UNITI

Gli **Emirati Arabi Uniti** si distinguono per un **profilo economico strutturale diversificato che potrà facilitare la ripresa nell'immediato periodo post conflitto**. I piani di diversificazione economica che Abu Dhabi e Dubai perseguono attraverso i fondi sovrani Mubadala e ADQ comprendono investimenti nei settori manifatturiero, farmaceutico, logistico e della transizione energetica, alimentando una domanda strutturata di tecnologie avanzate e beni di investimento; in tali ambiti, già da diversi anni le imprese italiane sono riconosciute nel Paese in termini di qualità e affidabilità.

I beni di consumo, fortemente legati al turismo internazionale, segneranno, invece, una inversione di tendenza almeno per i primi anni.

Non sarà semplice e soprattutto rapido riacquisire la reputazione di hub sicuro della regione, posto ideale nel quale stabilirsi per sviluppare il proprio business. **È soprattutto la percezione degli operatori esteri a dover essere riconquistata poiché sia sul piano infrastrutturale (sia dei trasporti e della logistica), sia sul piano finanziario e della disponibilità dei servizi, il Paese resta una meta preferenziale. L'export italiano segnerà una contrazione del 3,2% nel 2026 – dal +19,3% del 2025 – ma il biennio 2027-28 mostra una ripresa del +7,8% in media, tra le più elevate della regione.**



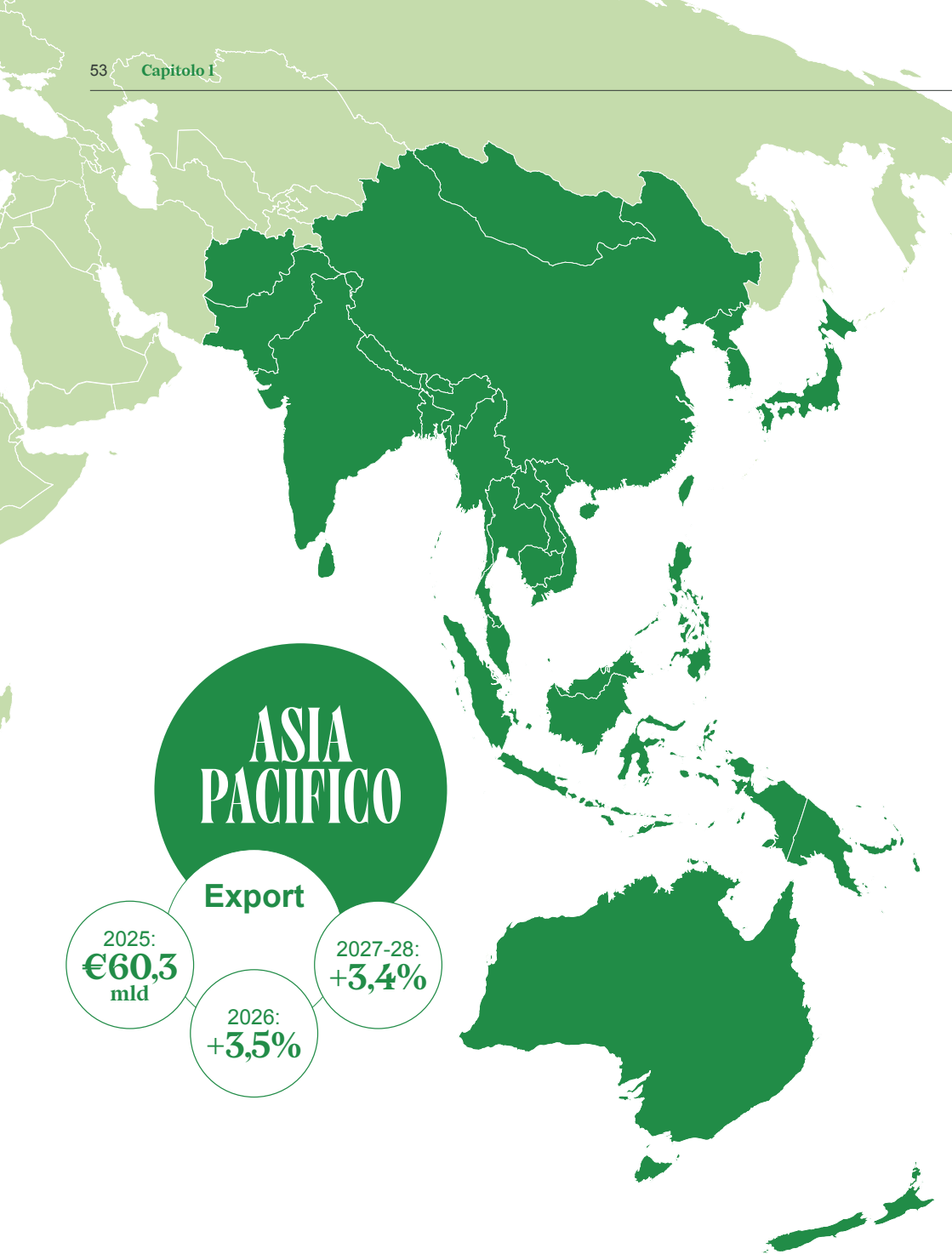
I beni di consumo che valgono più del 40% delle nostre vendite nel Paese, subiranno una flessione nel 2026, per poi recuperare rapidamente nel 2027-28: dinamica simile per il tessile e l'abbigliamento (-3,0% quest'anno per poi riprendere forza nel biennio successivo, +7,3% in media), e per i beni del lusso, della pelletteria, gioielleria e metalli preziosi. I beni di investimento mostrano la performance peggiore quest'anno a pesare sulla dinamica negativa saranno soprattutto apparecchi elettrici (-13,6%) e mezzi di trasporto (-3,5%). La meccanica strumentale ritornerà, invece, a crescere nel 2027-28 (+11,9%) dopo il calo del 2026 (-3%).

ARABIA SAUDITA

Nonostante l'attuale incertezza l'**Arabia Saudita** rimane la seconda destinazione dell'export italiano nel Golfo dopo gli EAU; il **traino continua a essere il programma di diversificazione economica Vision 2030** che sta però subendo una **razionalizzazione** importante. Sono molti i cantieri che sperimentano una revisione al ribasso della spesa pubblica, come ad esempio i progetti legati a NEOM o Qiddiya. Le attuali condizioni geopolitiche richiedono una rifocalizzazione su **altre tipologie di investimento**, come l'**espansione portuale** di Jeddah o la ricerca di **vie alternative ai traffici attraverso Hormuz**, come il progetto GCC railway. Queste possono contribuire ad alimentare una domanda di macchinari italiani, impiantistica industriale e, in generale, beni di investimento. **Nel**

2026 assisteremo comunque a un calo dell'export italiano del 2% con un recupero nel biennio successivo (+2,8%). Ritmi non comparabili alle accelerazioni degli anni precedenti che riflettono la maggiore cautela legata al contesto. I beni di investimento ne risentiranno maggiormente, con la meccanica strumentale (che vale più di €2 miliardi sui €3,5 miliardi dei beni di investimento), gli apparecchi elettrici e i mezzi di trasporto che faticeranno a recuperare nei prossimi anni il calo di quest'anno. I beni intermedi in generale seguono la stessa logica data dal rallentamento dei progetti. Tengono meglio i beni di consumo grazie alla propensione alla spesa delle classi più agiate, con i prodotti di gioielleria e pelletteria a rappresentare in valore assoluto (circa €300 milioni) la principale componente dei consumi e a mostrare i tassi di crescita più elevati per il 2027-28 (+7%).





Valori correnti; Variazione % 2026; Variazione % media annua 2027-28.

ASIA-PACIFICO

Negli anni le economie dell'Asia-Pacifico hanno mostrato una indubbia abilità di adattamento alle profonde trasformazioni globali, confermando il proprio ruolo cardine nelle catene di approvvigionamento. La crisi del Golfo sta avendo e avrà un impatto rilevante su molte geografie della regione, tra limitazioni all'accesso a prodotti energetici, come LNG e petrolio, e a quelli derivati dalle loro trasformazioni, inclusi i fertilizzanti. La carenza di questi ultimi, come anche in Africa subsahariana (v.d. infra), potrebbe riportare i temi della sicurezza alimentare e dell'agritech in cima alle agende politiche. Il nuovo shock si aggiunge ai dazi statunitensi e al rallentamento del settore dei servizi²², spingendo questi Paesi a **investire nell'efficiamento della gestione agricola e idrica, nonché nella creazione di nuovi percorsi per raggiungere l'Europa**. A questi trend si aggiungono innovazione, transizione verde e infrastrutture sostenibili.

²² SACE, *Focus On Mappe dell'Export - Opportunità strategiche e rischi selettivi: le nuove rotte della crescita*, febbraio 2026.



CINA

Con Il **15° Piano Quinquennale (2026-2030)**, approvato a marzo 2025, la Cina ha individuato nell'intelligenza artificiale, nei semiconduttori avanzati, nelle infrastrutture energetiche e nelle tecnologie green i principali motori della crescita futura. Un ulteriore pilastro riguarda il rafforzamento dei consumi delle famiglie cinesi, che aprirà nuove e importanti opportunità nei settori dei beni di consumo premium e di lusso, dei servizi digitali, della sanità e dell'istruzione. La Cina intende inoltre potenziare le **Free Trade Zones** ("FTZ"), creando nuove porte di accesso per le imprese. Parallelamente, la transizione energetica cinese, trainata dallo sviluppo delle energie rinnovabili, delle smart grid e della mobilità elettrica, sta accelerando la domanda di tecnologie avanzate, componentistica industriale e soluzioni per l'efficienza energetica, tutti settori in cui il Paese presenta una leadership.

La Cina rimane una destinazione strategica per le esportazioni italiane, con un potenziale di crescita ancora ampiamente inesplorato. L'intensità degli investimenti **offre prospettive rilevanti per le nostre imprese**, che potranno inoltre rafforzare la propria presenza nelle filiere ad alto contenuto tecnologico, **prodotti agricoli di alta qualità, seppure in misura minore, in tecnologie per le energie rinnovabili**. Questo scenario si rispecchia in un calo atteso della domanda di meccanica strumentale Made in Italy del 2% nel 2026

a cui farà seguito un incremento del +5,4% nel 2027-28, in una crescita di alimentari e bevande e prodotti agricoli (rispettivamente +0,4% e +6,3% nell'anno in corso, e +3,2% +4% in media nei prossimi due anni) e di apparecchi elettrici (+5% quest'anno, +8% in media 2027-28). Nel complesso **l'export italiano di beni verso il Dragone tornerà a crescere nel 2026 (+5,7%) e nel prossimo biennio (+4,4% in media)**.

INDIA

Una quota consistente delle importazioni di greggio dell'India transita dallo Stretto di Hormuz rendendo Nuova Delhi una delle geografie più esposte al conflitto in Medio Oriente²³. **La spesa pubblica**, oltre ad essere indirizzata verso infrastrutture, difesa e manifattura, **ora sarà necessariamente attiva anche sull'energia e le rinnovabili, nonché sui fertilizzanti** (dato che importa circa il 30% del fabbisogno di tali prodotti dai Paesi del Golfo) **e l'efficiamento della produzione agricola**.

Il programma "**Production Linked Incentive**" (PLI), già operativo in 14 settori strategici, prevede incentivi fiscali e finanziari volti ad attrarre investimenti produttivi locali nei comparti dell'elettronica, automotive, farmaceutica, telecomunicazioni, chimica, tecnologie green e componentistica industriale. Anche il nascente settore dei semiconduttori rappresenta una

priorità strategica, sostenuta da continui interventi pubblici a favore della produzione domestica di chip tradizionali. Parallelamente, il programma **PM Electric Drive Revolution in Innovative Vehicle Enhancement (PM E-DRIVE)** mira ad accelerare l'adozione dei veicoli elettrici (EV), rafforzare la capacità manifatturiera nazionale e sviluppare una solida infrastruttura di ricarica.

Si aprono pertanto opportunità particolarmente interessanti nei comparti in cui l'Italia vanta competenze distintive, tra cui macchinari industriali, automazione, tecnologie per energia e ambiente, infrastrutture ferroviarie e stradali, automotive ed elettrico, design industriale, agroindustria e beni di consumo premium. Anche il forte piano infrastrutturale indiano, sostenuto da iniziative come il **PM Gati Shakti National Master Plan e il National Infrastructure Pipeline (NIP)**, potrà favorire partnership industriali e forniture tecnologiche estere.

Inoltre, il **recente accordo di libero scambio con l'UE** faciliterà l'accesso al mercato indiano per gli esportatori italiani di macchinari, chimica, agroalimentare e beni di consumo di alto valore (Cfr. Cap. 2). **La crescita per le vendite italiane di beni è attesa al 3,5% nel 2026**, trainata dalla meccanica strumentale, (+3%) e dai prodotti chimici e farmaceutici (+3,1%). Le esportazioni italiane manterranno un andamento più che positivo anche nel biennio successivo **(+3,7% nel 2027 e +6,2% nel 2028)**.

VIETNAM

Da sempre caratterizzato da una forte apertura agli investimenti esteri, il Vietnam continua il suo impegno per una maggiore integrazione con i mercati globali e uno sforzo per un **upgrade del suo tessuto industriale**. Il ruolo di hub manifatturiero nella regione asiatica è andato crescendo negli ultimi anni, favorito anche dai numerosi accordi commerciali siglati dal Paese per promuovere gli scambi (nel 2027 le barriere tariffarie con l'UE saranno azzerate come previsto dall'accordo EVFTA del 2020). In questo contesto, le politiche di modernizzazione della produzione industriale rappresentano una concreta opportunità per le imprese italiane esportatrici di **macchinari industriali**, soprattutto quelle attive nelle **tecnologie per produzioni a maggior valore aggiunto**. Queste opportunità spaziano dal settore **tessile** (interessato da processi di automazione) **all'automotive** e agli **apparecchi elettrici ed elettronici**. Hanoi, inoltre, sta modernizzando la propria rete di trasporti e logistica per gestire i cambiamenti nelle catene globali di approvvigionamento e la rete energetica – anche nell'ottica di potenziare le fonti energetiche rinnovabili – per sostenere la rapida industrializzazione. Il Vietnam è inoltre una delle mete più interessanti per le nostre esportazioni di beni di consumo, con una domanda in aumento anche per gli **alimentari e bevande** (trainati anche dal settore turistico in crescita nel Paese), **abbigliamento, prodotti in pelle e**

²³ Secondo il ministro del petrolio e del gas naturale le scorte di greggio del Paese sono in grado di coprire solo alcune settimane di domanda interna.

prodotti della farmaceutica. Non stupisce quindi l'**andamento positivo delle nostre esportazioni di beni atteso per il 2026 a +3,7%**, spinto dall'incremento delle vendite di macchinari (+4,6%) e dal crescente apprezzamento per i prodotti della moda (+6,5%). **La buona performance delle vendite Made in Italy proseguirà anche nel prossimo biennio (+5,4% in media).**

FILIPPINE

La "Strategia I3" (Inclusive Innovation Industry) sta guidando le Filippine verso un modello economico e produttivo a elevata specializzazione per **consolidare il ruolo di ingranaggio all'interno delle catene globali del valore** in comparti specifici, in particolare **dell'elettronica**. Per raggiungere tale obiettivo e superare alcune criticità – forte esposizione agli impatti del cambiamento climatico (tifoni, inondazioni e siccità) e ampia dipendenza dall'import di energia – Manila necessita di investimenti e importazioni strategiche di tecnologia e know-how, creando spazi di domanda per le aziende italiane attive nei processi industriali. La strategia di transizione energetica del Philippine Energy Plan (PEP) che punta ad aumentare la quota di fonti verdi nel mix energetico al 35% entro il 2030 e le iniziative della Asian Development Bank (circa \$20 miliardi) per

l'upgrade delle infrastrutture pubbliche come strade, ferrovie, porti e aeroporti, con un'attenzione particolare alla sostenibilità, aprono prospettive commerciali nella **filiera dell'energia**. Le Filippine si caratterizzano inoltre per una propensione al consumo più elevata della media dell'area e per previsioni positive relative ai redditi medi che traineranno i **beni di consumo** e comparti collegati al settore turistico. **Le esportazioni italiane nel 2026 vedranno un incremento del 4%**, soprattutto grazie alla spinta di meccanica strumentale (+5,8%) e prodotti chimici e farmaceutici (+4,9%) mentre la crescita attesa per il biennio successivo (+5,3% in media) sarà legata a un traino più eterogeneo proveniente dai beni di investimento (in particolare meccanica strumentale e apparecchi elettrici).

SINGAPORE

Lo status di "rifugio sicuro" sta spingendo investitori del Golfo e di altre regioni a riallocare parte del capitale verso la città-stato, rafforzando l'attrattiva di Singapore durante gli shock geopolitici. Le politiche del Paese si muovono da sempre verso una apertura al libero scambio, inclusi gli sforzi per ampliare la rete di 28 accordi (FTA), tra cui quello con l'Unione europea in vigore dal 2019 a cui si aggiunge l'Accordo sul Commercio Digitale (DTA) UE-Singapore di quest'anno. Inoltre, Singapore punta a un ruolo sempre maggiore nell'ASEAN Digital Economy Framework Agreement, accordo che mira

ad armonizzare regole e standard per rafforzare il commercio digitale regionale e l'e-commerce. L'innovazione del solido settore dei servizi è uno dei capisaldi della politica economica del Paese che con il piano Research, Innovation and Enterprise punta a investire \$37 miliardi entro il 2030 nell'**economia verde, nelle infrastrutture intelligenti e nella trasformazione digitale**. Questi trend possono favorire la domanda di prodotti italiani di consumo (tessile e arredo) e di investimento (mezzi di trasporto, apparecchi elettrici, altri investimenti) per il rafforzamento delle strutture, in un contesto di crescita dell'**export di Made in Italy del 3,3% nel 2026 e in media del 4,5% tra il 2027 e il 2028**.



MALESIA

La strategia economica della **Malesia** punta a sfruttare le forze finanziarie garantite dalle disponibilità di idrocarburi per sostenere la **crescita di settori manifatturieri tecnologici (elettronica, componentistica, automotive) e dei servizi e gli investimenti nelle grandi opere infrastrutturali** come l'autostrada Pan Borneo e la ferrovia East Coast Rail Link, **nello sviluppo della green economy** (in particolare fotovoltaico e biomasse) **e nell'industria aerospaziale**. La sofisticazione della nostra offerta in tutti questi settori potrà rispondere alla domanda del Paese. **L'aumento del nostro export – che si attesta a circa €1,7 miliardi – atteso per il 2026 (+4,4%)** sarà trainato, infatti, dall'ottima domanda di apparecchi elettrici (+20%) e dall'andamento positivo degli altri beni di investimento (+10%). Il **biennio successivo** vedrà un consolidamento di queste dinamiche riportando tassi di crescita molto positivi **(+5,9% in media)**.



COREA DEL SUD

L'elevato sviluppo della Corea del Sud è frutto di una strategia di diversificazione che ha investito non solo sulla **continua modernizzazione dei settori di punta della manifattura e dell'alta tecnologia** (in particolare semiconduttori, ICT, automotive, robotica e intelligenza artificiale), ma **anche sull'espansione di settori** come chimica e farmaceutica, cantieristica navale e turismo. Questa eterogeneità offre ottime opportunità per le imprese esportatrici italiane in numerosi settori: dai macchinari, agli apparecchi elettrici e alle forniture di prodotti elettronici. La crescita della classe media (oggi circa il 60% della popolazione) e un reddito pro-capite tra i più alti della regione faranno aumentare la domanda di Made in Italy: dal tessile e abbigliamento (in particolare i prodotti in pelle), agli alimentari e bevande fino alla farmaceutica, ma soprattutto meccanica strumentale, tanti sono i settori che concorreranno all'aumento del **nostro export pari al 2,1% nel 2026 e del 2,7% in media nel biennio successivo**.



THAILANDIA

Pur in una fase di difficoltà interne e internazionali, prosegue il piano “Ignite Thailand”, che punta entro il 2030 a **consolidare** in particolare otto settori: **turismo, benessere e farmaceutica, agroalimentare, aviazione, logistica, automotive (in particolare segmento elettrico), IT e finanza**. Proseguono le azioni per incentivare, oltre l’afflusso di investimenti esteri in questi campi, anche l’import di beni specifici per questi ambiti. **Il Made in Italy verso la Thailandia crescerà del 2,6% per poi rallentare all’1,6% medio annuo nel prossimo biennio**. A trainare: gomma e plastica, prodotti dell’estrazione per arredi e costruzioni, mezzi di trasporto, apparecchi elettrici e altri beni di investimento.

INDONESIA

Paese ricco di numerose materie prime naturali, **l’Indonesia sta progressivamente potenziando la propria industria di trasformazione locale** – è in vigore un divieto di esportare materie prime grezze – **puntando alla specializzazione produttiva** nei cosiddetti “6 corridoi”, settori che spaziano dal minerario all’agricolo fino all’energetico. L’impronta industriale di Giacarta e gli investimenti nella sua specializzazione si riflettono nella composizione del nostro export nel Paese, costituito quasi interamente da mezzi di trasporto, macchinari e apparecchi elettrici. Questa strategia inoltre apre **ampi spazi di collaborazione per le competenze italiane in meccanica strumentale, automazione, tecnologie e processi produttivi avanzati**. L’urbanizzazione, inoltre, alimenta una **forte domanda di progetti infrastrutturali, edilizi, logistici e di trasporto**, ambiti in cui il know-how italiano può garantire un valore aggiunto significativo anche sul fronte della green economy e delle energie rinnovabili. **Per il 2026 è atteso un incremento dell’export italiano di beni pari al 5%** grazie alla domanda sostenuta dei mezzi di trasporto (+13,3%) e macchinari (+4,2%), che con gli apparecchi elettrici pesano circa due terzi delle nostre vendite. **L’ottima performance proseguirà anche nel biennio successivo (4,8% in media)** che dovrebbe recepire l’incremento delle esportazioni dei nostri beni di consumo, in uno dei Paesi più popolosi del Sud-est asiatico.



GIAPPONE

Le relazioni commerciali tra Italia e **Giappone** si sono progressivamente rafforzate negli ultimi anni grazie ai due accordi di partenariato del 2019 e del 2026²⁴ (Cfr. Cap. 2), che rendono il Paese del Sol Levante un mercato ad alto potenziale per le nostre imprese grazie alla crescente domanda giapponese di qualità, innovazione e integrazione nelle filiere ad alto valore aggiunto.

Il Giappone sta infatti attuando un ampio programma di rilancio industriale focalizzato su settori strategici ad alta intensità tecnologica che aprirà nuove opportunità per le imprese italiane nella robotica, life sciences, aerospazio ed economia circolare.

L'export di beni Made in Italy è previsto in crescita, con un incremento atteso dell'1,3% circa nel 2026 e dell'1,2% in media nel 2027-28. La domanda giapponese appare sempre più orientata verso componenti industriali, tecnologie e soluzioni ad alto contenuto innovativo, quali automotive, meccanica di precisione, elettronica industriale, dispositivi medicali e tecnologie per la diagnostica, oltre che nel settore dell'energia e tecnologie per l'idrogeno.

²⁴ Il 1° febbraio 2019 è entrato in vigore l'Accordo di partenariato economico UE-Giappone, che ha eliminato il 99% delle linee tariffarie dell'UE.

Il Partenariato strategico bilaterale speciale, siglato nel gennaio 2026, ha sancito il passaggio da una cooperazione commerciale tradizionale a una partnership ad alta intensità strategica, fondata sulla complementarità tra manifattura avanzata, innovazione tecnologica, sicurezza economica e comune proiezione internazionale.

Il Giappone ha infatti adottato il Settimo Piano Strategico per l'Energia e la Visione GX2040, che si pone l'obiettivo di massimizzare l'uso dell'energia rinnovabile come principale fonte di elettricità attraverso un potenziamento della rete elettrica e delle interconnessioni regionali.



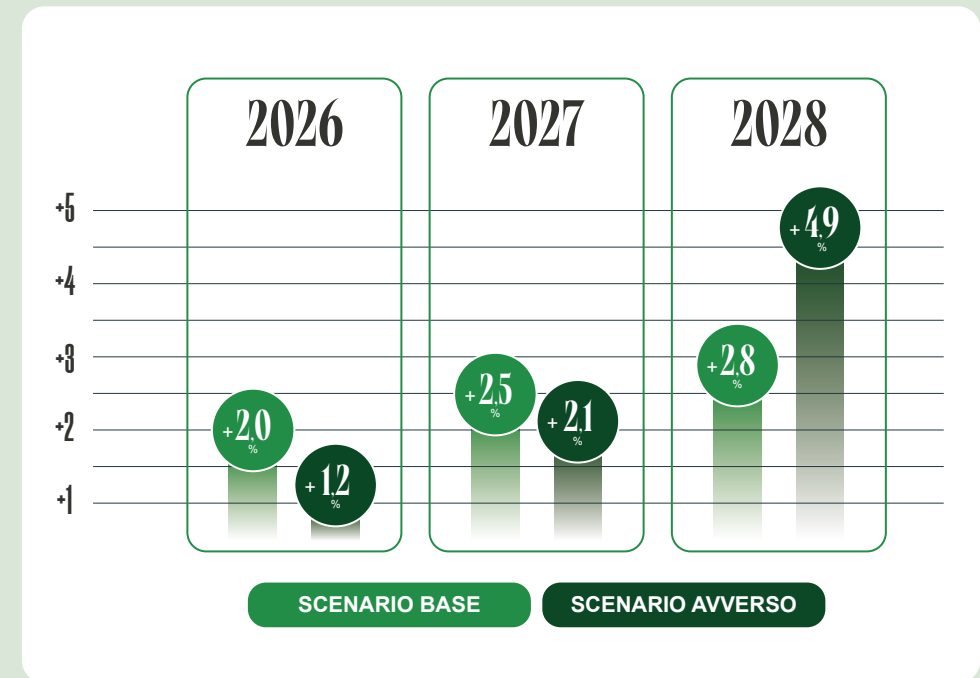
FOCUS 3

UNA DINAMICA DELL'EXPORT DI BENI PIÙ DEBOLE IN UN CONFLITTO PROLUNGATO

Un potenziale scenario alternativo è quello di un **conflitto prolungato in Iran**: esso presenta una probabilità di accadimento contenuta – tenuto conto del processo di deescalation iniziato con il cessate il fuoco e confermato con l'accordo di metà giugno – ma non tale da poter essere totalmente esclusa. Il prolungamento del blocco dello Stretto di Hormuz (circa sei mesi) ridurrebbe drasticamente l'offerta globale di energia, determinando un **forte aumento delle quotazioni di petrolio e gas**. Il Brent supererebbe livelli eccezionalmente elevati e resterebbe su valori sostenuti per diversi mesi (superiore ai \$125 al barile e con un picco sopra i \$160 nel terzo quadrimestre), alimentando **diffuse pressioni sui costi degli input produttivi e quindi sui prezzi**. L'inflazione globale tornerebbe su livelli prossimi ai picchi recenti, risentendo non solo dei rincari energetici, ma anche delle **tensioni lungo le catene di approvvigionamento** con impatti significativi sull'attività economica.

In questo scenario avverso, la crescita del commercio mondiale di beni in volume sarebbe nettamente inferiore, rispetto allo scenario base, specie nel 2027; parimenti **l'export italiano di beni in volume subirebbe una significativa contrazione** sia nel 2026 che l'anno prossimo (-1,8% e -3,1% rispettivamente), per poi tornare a crescere a un ritmo in linea con il baseline nel 2028 (+1,8%). **Le esportazioni di beni in valore, invece, registrerebbero una dinamica più contenuta** al +1,2% quest'anno – ascrivibile per lo più all'effetto sul valore medio unitario dei prezzi alle esportazioni – e al +2,1% nel 2027; nel 2028 recupererebbero il terreno perso con un incremento del 4,9% (Fig. A e B).

Figura A – L'impatto di un conflitto prolungato in Medio Oriente sull'export italiano di beni in valore (var. % annua)

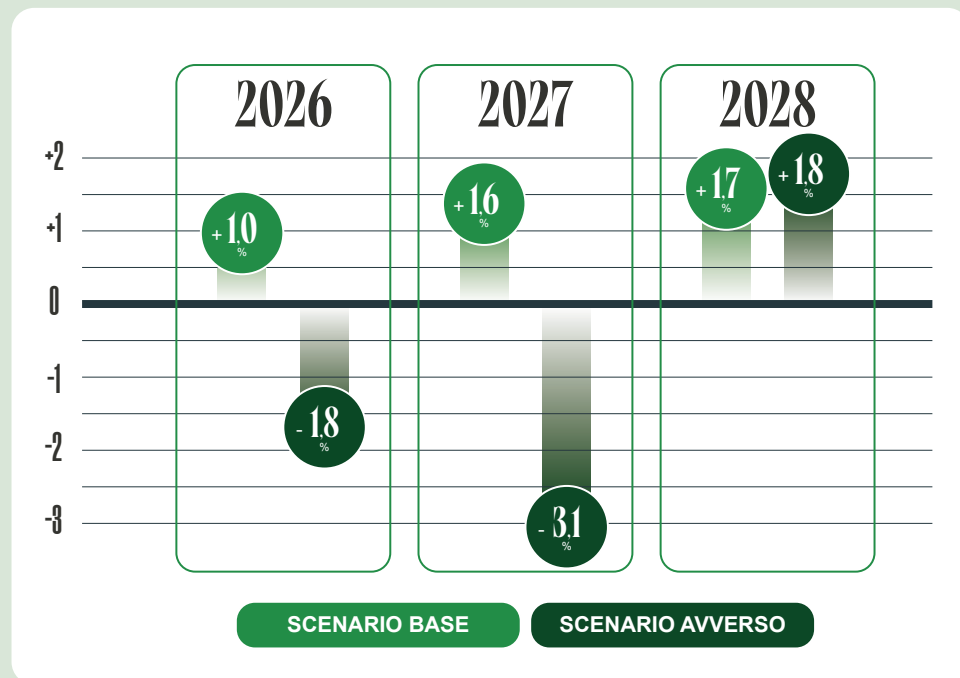


Fonte: elaborazioni SACE su dati Oxford Economics.

Tale **dinamica presenta intensità diverse tra i vari raggruppamenti di industria**: i **beni di consumo mostrerebbero una maggior tenuta in termini relativi** (specie altri consumi), **al contrario dei beni intermedi e di investimento**, che sarebbero impattati in modo più severo dalle criticità lungo le catene di fornitura globali e dall'incertezza sul ciclo degli investimenti. A risentirne maggiormente sarebbe l'export di mezzi di trasporto, con una contrazione marcata, seguito dalla meccanica strumentale, seppure con un calo più contenuto. Apparecchi elettrici, chimica (inclusa la farmaceutica) e metalli

registrerebbero invece una sostanziale battuta d'arresto. **L'agroalimentare** vivrà un duplice effetto: da un lato la natura essenziale di questi beni rende parte della domanda insopprimibile anche in un contesto di prezzi più elevati, dall'altro la sempre maggiore polarizzazione delle classi vede la classe più abbiente mantenere la spesa di beni premium.

Figura B – L’impatto di un conflitto prolungato in Medio Oriente sull’export italiano di beni in volume (var. % annua)



Fonte: elaborazioni SACE su dati Oxford Economics.

In questo scenario avverso, le esportazioni verso i sedici Mercati Strategici ad alto potenziale per le imprese italiane individuati da SACE segnerebbero una lieve flessione nel 2026 (-0,9%), tornando a crescere a ritmi ampiamente superiori alla media mondo sia nel 2027 (+4%) che nel 2028 (+4,4%).

Tra le geografie di destinazione, i **Paesi del Golfo** sarebbero i più penalizzati: le vendite verso Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita si contrarrebbero in modo più significativo nel 2026, per poi rimbalzare nell'anno successivo anche come riflesso di

un effetto statistico positivo. Le esportazioni verso la **Turchia**, invece, registrerebbero un ampio calo in entrambi gli anni risentendo delle tensioni nel vicino Medio Oriente. **Paesi asiatici**, come India e Singapore, Thailandia e Filippine, sarebbero impattati negativamente solo quest'anno, mentre Malaysia e Indonesia continuerebbero a risentirne anche l'anno prossimo. Al contrario, l'export verso il Vietnam crescerebbe a un ritmo più intenso per tutto l'arco di previsione, grazie al suo ruolo di hub manifatturiero regionale. Un andamento più favorevole interesserebbe anche il Marocco, ormai affermatosi come uno dei principali

poli di nearshoring per l'Europa, mentre la performance dell'Egitto rimarrebbe invariata quest'anno, con prospettive di notevole accelerazione nel 2027.

In **America Latina**, la domanda dal Brasile – esportatore netto di combustibili fossili – non risentirebbe dell'escalation del conflitto e quella dal Messico vedrebbe il proprio ritmo di crescita ridursi solo parzialmente. Infine, le vendite verso i **principali partner commerciali** – quali Stati Uniti, Germania, Francia e Spagna – manterrebbero un profilo di crescita ancora positivo, ma a ritmi inferiori rispetto allo scenario

base, specie per il mercato tedesco a sua volta particolarmente esposto alle dinamiche del commercio internazionale. Il peggioramento delle previsioni verso il mercato statunitense rifletterebbe soprattutto gli effetti indiretti dell'estensione del conflitto: rincari energetici e dei costi di trasporto comprimerebbero la domanda e la competitività di prezzo dei prodotti italiani oltreoceano, mentre la maggiore incertezza globale potrebbe frenare gli investimenti e gli acquisti di beni durevoli e strumentali.



Capitolo 2

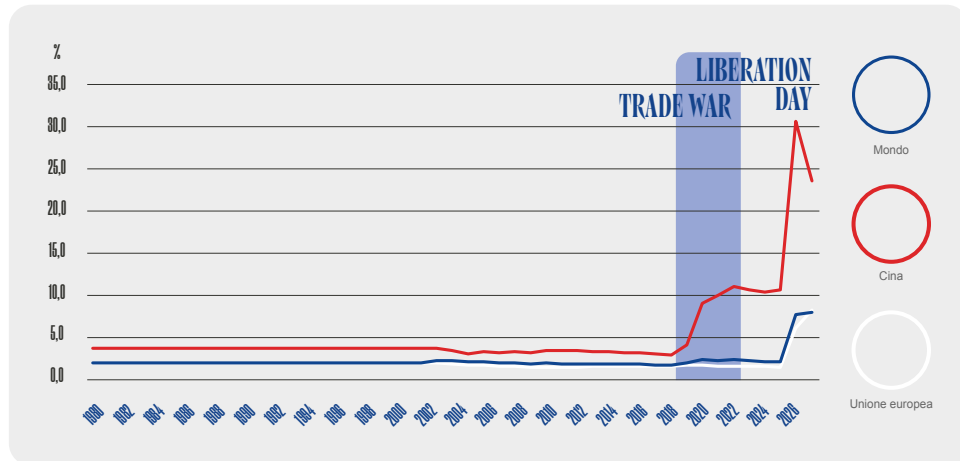
DALLE BARRIERE TARIFFARIE (E NON) AGLI ACCORDI COMMERCIALI: DA FRENO A VOLÀNO PER LE IMPRESE ITALIANE

L'evoluzione delle barriere al commercio internazionale negli ultimi decenni riflette un cambiamento strutturale nel modo in cui gli Stati concepiscono l'apertura dei mercati. Se, infatti, l'architettura multilaterale del secondo dopoguerra aveva favorito una progressiva riduzione dei dazi, oggi il quadro appare più complesso: alle tradizionali barriere tariffarie si affiancano – con crescente rilevanza – strumenti regolatori e

amministrativi che, pur perseguendo obiettivi legittimi, incidono in modo significativo sui costi e sull'accesso ai mercati.

Dopo anni di declino, nel 2025 i dazi sono tornati a crescere in modo significativo a livello globale (Fig. 3). Tale dinamica è riconducibile in larga misura alla politica commerciale degli Stati Uniti, che hanno introdotto nuovi dazi generalizzati e misure

Figura 3 – Tariffe applicate dagli Stati Uniti alle importazioni, per provenienza



Nota: il dazio effettivo verso la Cina e l'Unione europea è calcolato considerando il livello di importazioni americane dalle rispettive aree. Il dazio calcolato a livello mondiale copre il 95% delle importazioni americane totali.

Fonte: Oxford Economics.

selettive, come strumento di riequilibrio della bilancia commerciale, di beneficio al gettito fiscale e di pressione negoziale (Cfr. FOCUS 4). Questo approccio, anticipato peraltro dalla *trade war*²⁵ con la Cina nel biennio 2018-19, ha contribuito a un aumento dell'incertezza e a una riorganizzazione delle catene globali del valore, favorendo fenomeni di diversificazione geografica dei flussi commerciali (Cfr. FOCUS 1), come evidenziato anche in alcune analisi recenti²⁶.

Tuttavia, il **vero cambiamento strutturale riguarda il crescente peso delle misure non tariffarie**, ossia strumenti di politica commerciale diversi dai dazi che da un lato, includono vere e proprie barriere non tariffarie, come requisiti di licenza all'importazione, quote, divieti di importazione ed embarghi all'esportazione, piuttosto che regole doganali complesse e di difficile interpretazione. Dall'altro lato, tuttavia, la maggior parte è costituita da misure tecniche che mirano principalmente a tutelare la salute pubblica e l'ambiente, generando costi informativi, di conformità e di natura procedurale. Come evidenziato in un recente studio dell'UNCTAD²⁷, le misure non tariffarie rappresentano oggi il principale ostacolo al commercio internazionale: **per l'88% dei Paesi, i costi legati a queste misure superano quelli**

associati ai dazi. In particolare, i **Paesi in via di sviluppo sono quelli più penalizzati** dal mix di tariffe in aumento e costi elevati di compliance alle barriere non tariffarie, che ne riducono la competitività: si stima infatti una **perdita di circa il 10% delle esportazioni verso i mercati G20**, evidenziando come tali barriere limitino concretamente l'accesso ai mercati globali.

Il crescente ricorso a misure non tariffarie riflette diversi fattori strutturali. In primo luogo, la maggior complessità delle catene globali del valore richiede standard più sofisticati e coordinati. In secondo luogo, l'aumento delle aspettative dei consumatori in termini di sostenibilità e sicurezza ha spinto i governi a rafforzare le regolamentazioni. Inoltre, e sempre più rilevante, **queste misure sono utilizzate sempre più come strumenti di politica industriale e di sicurezza economica**, con un focus crescente su settori strategici e tecnologie emergenti. Infine, emerge con forza il tema della trasparenza e della cooperazione regolatoria. La **proliferazione di norme e standard**, spesso non facilmente accessibili, **rappresenta una barriera "invisibile" che aumenta i costi e l'incertezza per le imprese, rendendo quindi la capacità della gestione doganale una leva strategica da attivare**. Secondo l'UNCTAD, un miglioramento della trasparenza e una maggiore armonizzazione degli standard potrebbero ridurre significativamente i costi del commercio di quasi il 20%, senza compromettere gli obiettivi di policy; di contro, l'assenza di "notifiche" – ossia di comunicazioni ufficiali che gli



Stati membri inviano all'Organizzazione Mondiale del Commercio in merito a nuove regolamentazioni tecniche o standard prima che queste entrino in vigore – equivale a un "costo implicito" simile a un dazio molto elevato di circa il 28%.

In questo contesto, le tre principali economie globali – Stati Uniti, Cina e Unione europea – adottano modelli distinti ma convergenti con un uso crescente sia delle barriere tariffarie sia, soprattutto, di quelle non tariffarie. La politica commerciale statunitense riflette una logica esplicitamente geoeconomica, in cui barriere sia tariffarie che non sono utilizzate in modo complementare per sostenere

la competitività industriale e il primato tecnologico, con sempre maggiore ricorso ad accordi bilaterali nei quali si cerca di promuovere il riconoscimento dei propri standard tecnici, sanitari e regolatori nei Paesi partner. La **Cina** adotta invece un modello più centrato sul controllo amministrativo e sulla pianificazione strategica mirata allo **sviluppo di settori chiave e a presidiare le catene del valore globali**. I dazi svolgono un **ruolo relativamente meno centrale**, soprattutto nelle fasi recenti. **Più rilevante è l'impiego di barriere non tariffarie**, che si manifestano sotto forma di autorizzazioni, standard domestici, requisiti regolatori e, in alcuni casi, controlli sulle esportazioni di materie prime critiche e strategiche (Cfr. Cap. 3).

²⁵ Nel biennio 2018-19 la guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina si configura come una rapida escalation di barriere tariffarie reciproche tra le due economie. L'avvio avviene nel 2018, quando l'amministrazione Trump introduce dazi su importazioni cinesi per contrastare pratiche ritenute scorrette (sussidi, trasferimento forzato di tecnologia, deficit commerciale), a cui Pechino risponde con misure equivalenti, innescando un ciclo di ritorsioni (c.d. "tit-for-tat").

²⁶ Si rimanda, ad esempio, a McKinsey Global Institute, *Geopolitics and the geometry of global trade: 2026 update*, marzo 2026.

²⁷ UNCTAD, *Global Trade Update*, maggio 2026.

Figura 4 – Gli impatti degli Accordi commerciali per l'UE: prima vs dopo

PAESE	AMBITO	PRIMA (0-3)	DOPO (0-3)
MERCOSUR	BARRIERE COMPLESSIVE: FORTE RIDUZIONE T + MODERATA SEMPLIFICAZIONE NT T - BENI INDUSTRIALI T - AGROALIMENTARE NT - DOGANE & PROCEDURE NT - BARRIERE TECNICHE / STANDARD	2 2 2 2 2	1 0 1 1 1
INDIA	BARRIERE COMPLESSIVE: RIDUZIONE MOLTO SIGNIFICATIVA T + MIGLIORAMENTI NT T - MANIFATTURA (AUTO, COMPONENTI) T - BENI STRUMENTALI & CHIMICA / FARMACI T - AGROALIMENTARE (VINO / OLIO) NT - DOGANE & ONERI AMMINISTRATIVI NT - STANDARD / QUALITÀ & SOSTENIBILITÀ	3 3 3 3 2 2	1 1 1 1 1 1
AUSTRALIA	BARRIERE COMPLESSIVE: QUASI TOTALE ELIMINAZIONE T + FACILITAZIONI ACCESSO MERCATO T - BENI (GENERALE) NT - APPALTI PUBBLICI NT - MATERIE PRIME CRITICHE NT - DATI / SERVIZI DIGITALI & IP	2 2 2 1 1	0 0 1 0 0
MAROCCO	BARRIERE COMPLESSIVE: T GIÀ BASSE; PERSISTONO COMPLESSITÀ REGOLATORIE / ORIGINE T - PRODOTTI INDUSTRIALI* T - AGRICOLI / PESCA / TRASFORMATI* NT - ORIGINE PREFERENZIALE / CUMULO**	1 1 2 2	1 0 1 2

Nota: 0 = nessuna barriera / già liberalizzato; 1 = bassa; 2 = media; 3 = alta.
T - Barriera Tariffaria, NT - Barriera NON Tariffaria. *Accordo di associazione UE-Marocco, **PEM.

L'Unione europea si distingue per un approccio formalmente più aperto sul piano tariffario, in linea con la sua tradizione di sostegno al multilateralismo e agli accordi di libero scambio. **Le tariffe applicate dall'UE sono in media contenute;** il vero elemento distintivo è, tuttavia, il **ricorso estensivo alle barriere non tariffarie, in particolare sotto forma di regolamentazioni su standard ambientali, sanitari e di sicurezza dei prodotti.** Queste misure rappresentano uno strumento di "potere normativo", attraverso cui l'UE è in grado di influenzare anche i partner commerciali. Negli accordi più recenti, l'attenzione si concentra infatti sempre più sulla cooperazione regolatoria, sull'armonizzazione degli standard e sulla trasparenza delle regole.

Le barriere non tariffarie sono diventate oggi il principale fattore di costo per il commercio internazionale, incidendo sull'accesso ai mercati più dei dazi stessi. **Il risultato è un sistema commerciale globale in cui la competitività dipende non solo dai prezzi, ma dalla capacità delle imprese di comprendere e adattarsi a un sistema sempre più articolato di regole, standard e requisiti tecnici.**

Alla luce di questo contesto, l'UE ha accelerato il suo percorso di apertura internazionale mediante la stipula di accordi commerciali bi o multi-laterali con Paesi e aree geografiche a maggiore potenziale per le economie europee (Fig. 4).

MERCOSUR MENO TARIFFE E PIÙ PARTENARIATO

Le decisioni di politica estera americana – dall'imposizione di dazi alla pubblicazione della Strategia di Difesa Nazionale che delinea un atteggiamento più interventista nell'area latino-americana rispetto agli ultimi decenni – **hanno dato nuovo impulso alle negoziazioni per raggiungere un accordo di libero scambio tra Unione europea e Mercosur,** blocco economico e commerciale che include **Brasile, Argentina, Paraguay e Uruguay.** L'accordo – entrato in vigore in via provvisoria il primo maggio di quest'anno – **permette a entrambe le parti di perseguire una maggiore diversificazione geografica** per le proprie merci e servizi. Inoltre, **l'UE potrà rafforzare i propri legami con fornitori di materie prime critiche per la transizione²⁸,** riducendo i rischi di concentrazione e favorendo al contempo investimenti europei nelle fasi di trasformazione e lavorazione a maggiore valore aggiunto nei Paesi partner.

²⁸ Il Brasile è infatti un attore chiave a livello mondiale, grazie alla disponibilità di numerosi materiali critici, tra cui il niobio – di cui concentra quasi il 90% della capacità di lavorazione globale; il niobio è utilizzato per produrre acciaio ad alta resistenza, superleghe per i trasporti e le infrastrutture, applicazioni ad alta tecnologia (ad es. magneti, superconduttori, condensatori) – ma anche bauxite, alluminio, grafite naturale, manganese silicio, vanadio e tantalio. L'Argentina, pur con una presenza più circoscritta, riveste un ruolo rilevante nella filiera del litio, materiale chiave per la produzione di batterie, contribuendo per oltre il 10% alla capacità di lavorazione globale.

Per comprendere meglio la portata dell'accordo è utile ricordare che il quadro tariffario comune non implica una relazione diretta con il grado di apertura commerciale, che, a oggi, differisce in modo significativo. Se, infatti, Uruguay e Paraguay presentano già un grado di apertura all'estero elevato – tipico, peraltro, di economie di piccole dimensioni e dipendenti dall'export di *commodity*²⁹ – dall'altro Brasile e Argentina sono tradizionalmente economie relativamente chiuse. In entrambi i Paesi il dazio medio applicato è moderatamente elevato se confrontato con Paesi simili per grandezza economica, livello di reddito e struttura produttiva. Ciò riflette una combinazione di politiche industriali orientate al mercato interno, picchi tariffari e ampio ricorso a misure non tariffarie, in particolare in Argentina.

In questo contesto, l'accordo commerciale UE-Mercosur – che prevede l'eliminazione graduale dei dazi sul 93% dei prodotti agricoli e sul 91% di quelli industriali esportati dall'UE e una semplificazione di procedure doganali e barriere tecniche – rafforzerà la posizione competitiva delle imprese europee rispetto a fornitori non preferenziali. **Inoltre, si prevedono semplificazioni per gli investimenti esteri** per lo sviluppo della capacità industriale nel Mercosur, ad esempio nel settore della lavorazione dei materiali critici e strategici. **Si stima che l'accordo aumenterà l'export europeo verso l'area**

fino a €50 miliardi entro il 2040³⁰. L'Accordo potrà quindi dare un impulso significativo all'export italiano verso il blocco, che lo scorso anno si è attestato a **€7,5 miliardi, di cui oltre un terzo di meccanica strumentale, quasi il 20% di chimica e l'11% di mezzi di trasporto**. Secondo le previsioni SACE, l'export italiano di beni crescerà dell'1,6% nel 2026, del 4,1% nel 2027 e del 2,7% nel 2028.

MESSICO MENO ACCORDO “TRADIZIONALE”, PIÙ SINERGIE

In una direzione analoga va anche il rafforzamento del partenariato commerciale tra UE e Messico: la firma nel maggio 2026 dell'**Accordo globale modernizzato** rappresenta un passo rilevante verso una **maggiore integrazione economica**, ampliando e aggiornando l'intesa in vigore dal 2000.

Nonostante tra i due blocchi già fosse in vigore un accordo, permanevano significativi margini di miglioramento, in particolare in termini di dazi elevati su alcuni prodotti europei e di restrizioni all'accesso agli appalti pubblici. La nuova intesa interviene

proprio su questi elementi, **eliminando i dazi in vigore sulla quasi totalità dei prodotti scambiati e ampliando l'accesso delle imprese europee al mercato locale**, inclusi servizi, investimenti e procurement pubblico. Inoltre, incorpora capitoli avanzati su sostenibilità, clima, standard sociali e materie prime critiche, oltre a un sistema più strutturato di tutela degli investimenti, segnando il passaggio da un accordo commerciale “tradizionale” a un partenariato economico e regolatorio più ampio e moderno.

In questo contesto, l'accordo UE-Messico semplifica l'accesso al mercato per le imprese europee, con impatti soprattutto per gli esportatori di agroalimentare finora maggiormente penalizzati, e contribuisce alla diversificazione delle catene di approvvigionamento, anche attraverso un accesso più sicuro alle materie prime critiche.

INDIA VERSO UNA MAGGIORE COMPETITIVITÀ

Nel gennaio 2026, l'UE ha raggiunto con l'India un **accordo di libero scambio, il più ampio mai concesso da Nuova Delhi a un partner estero**. Si tratta, infatti, di una rilevante apertura commerciale che conferirà agli **esportatori europei un solido vantaggio competitivo**, garantendo loro libero accesso a un mercato di 1,45 miliardi di consumatori. L'intesa commerciale prevede non solo

la **riduzione delle barriere tariffarie, la semplificazione delle procedure doganali e il contenimento degli oneri amministrativi**, ma anche un **rafforzamento della sicurezza economica dell'Unione europea, attraverso una maggiore diversificazione delle fonti di approvvigionamento**. L'accordo include anche impegni significativi in **materia di sostenibilità**, tutela dei diritti dei lavoratori e contrasto al cambiamento climatico, promuovendo l'attuazione di accordi internazionali quali l'Accordo di Parigi e la Convenzione sulla diversità biologica.

L'accordo potrebbe portare al raddoppio dell'export di beni dell'UE verso l'India (pari a circa €50 miliardi nel 2025) **entro il 2032**, grazie all'eliminazione o alla significativa riduzione delle tariffe sul 96,6% del valore delle esportazioni dirette verso il mercato indiano.

A livello settoriale, le tariffe sulle **automobili** saranno progressivamente ridotte dal 110% al 10%, mentre i dazi sui componenti saranno completamente eliminati entro un periodo compreso tra cinque e dieci anni. È inoltre prevista una sostanziale riduzione dei dazi su **macchinari** (fino al 44%), **prodotti chimici** (22%) e **farmaceutici** (11%). Nel **comparto agroalimentare**, i **dazi sul vino** passeranno dal 150% al 20%, mentre quelli applicati all'**olio d'oliva**, attualmente pari al 45%, saranno progressivamente azzerati. Al tempo stesso, i **settori agricoli più sensibili** saranno pienamente tutelati: prodotti quali carne bovina e avicola, riso e zucchero

³⁰ Secondo uno studio del Centro Studi Rossi-Doria, l'Italia sarebbe il maggior beneficiario dell'accordo tra i Paesi UE, con un potenziale incremento delle esportazioni di beni e servizi di \$3,5 miliardi entro il 2036 (pari al 14% del beneficio totale UE), soprattutto nelle vendite di metalli (+3,5%), meccanica strumentale (+3,3%), prodotti chimici (+1,2%), autoveicoli (+1,1%) e siderurgia (+1%). Centro Studi Rossi-Doria dell'Università degli Studi Roma Tre, *Studio sulla valutazione degli effetti dell'accordo di libero scambio UE-Mercosur sul commercio estero italiano, 2021*.

²⁹ In particolare, il Paraguay è un grande esportatore di commodity agricole (soia e derivati, carne bovina, mais e riso) e di energia idroelettrica, mentre l'Uruguay esporta prodotti agricoli a maggior lavorazione.

resteranno esclusi dalla liberalizzazione prevista dall'accordo. Inoltre, l'intesa sulle **Indicazioni Geografiche (IG)**, attualmente in fase di negoziazione, contribuirà a contrastare fenomeni di concorrenza sleale e contraffazione.

Italia e India vantano una forte relazione, corroborata a fine 2024 anche dalla sottoscrizione del **Piano d'Azione Strategico Congiunto per il periodo 2025-2029**³¹ che mira a rafforzare il **partenariato industriale e tecnologico**, focalizzandosi su transizione energetica, economia circolare, tecnologie di frontiera, industria 4.0, infrastrutture, trasporti, spazio, difesa, mobilità e cultura, **promuovendo investimenti reciproci**, tra cui l'intensificazione della collaborazione nelle infrastrutture marittime e terrestri anche nel quadro del Corridoio economico India-Medio Oriente-Europa (IMEEC) e nella conclusione dell'accordo di cooperazione nel settore marittimo e portuale. **Gli stretti legami si riflettono nell'interscambio commerciale** – che nel 2025 ha raggiunto il valore di **€14,2 miliardi** – e nel **notevole aumento delle nostre vendite di beni** nel Paese (**+9,4% e €5,7 miliardi**).

Circa il 70% dell'export italiano verso l'India sarà direttamente interessato dalla riduzione dei dazi. Nel corso dell'ultimo Business Forum bilaterale, tenutosi a dicembre 2025, i due Paesi hanno fissato l'obiettivo di raggiungere €20 miliardi di interscambio annuo entro il 2029.

Le prospettive sono particolarmente positive per quei comparti dove l'Italia ha un vantaggio competitivo: meccanica strumentale, chimica e farmaceutica, agroalimentare e beni di consumo ad alto valore aggiunto. La dinamicità della domanda indiana è attesa crescere ulteriormente anche nei prossimi anni: l'export italiano di beni è, infatti, previsto in aumento del +3,5% nel 2026, del +3,7% nel 2027 e del +6,2% nel 2028. (Cfr. Cap. 1).

Le maggiori opportunità per le imprese italiane nel 2026 arriveranno da meccanica strumentale e chimica grazie all'**elevata specializzazione tecnologica e innovativa** dei beni Made in Italy.

AUSTRALIA PIÙ APERTURA, MENO DISTANZE

Dopo circa otto anni di complessi negoziati, a marzo 2026 l'UE ha siglato un'importante **intesa commerciale con l'Australia**, la più grande economia dell'Oceania con un PIL annuo di €1,7 trilioni che permetterà all'Unione di **consolidare la propria presenza nella regione indo-pacifica**, oggi centro della crescita globale.

L'accordo mira a rafforzare ulteriormente il partenariato, attraverso una serie di obiettivi strategici, tra cui: i) **eliminazione di oltre il 99% dei dazi sulle esportazioni europee**; ii) **condizioni di concorrenza eque per le merci dell'UE**; iii) **ampliamento dell'accesso agli appalti pubblici australiani**; iv) **migliore accesso alle materie prime critiche**:

L'Australia è infatti un partner chiave per l'industria europea, con elevate quote di fornitura di materiali come alluminio, manganese e rame. L'intesa punta a rendere tali catene di approvvigionamento più sicure e sostenibili, anche attraverso disposizioni ambientali e iniziative di cooperazione bilaterale. A sua volta l'UE è una delle principali fonti di investimenti esteri in Australia, concentrati soprattutto in energie rinnovabili, infrastrutture, trasporti e manifattura avanzata.

L'accordo avrà un impatto **particolarmente positivo sul settore automobilistico** e contribuirà a diminuire gli oneri amministrativi per **cosmetici e bevande**: sono previsti infatti l'eliminazione dei dazi su **prodotti di eccellenza**, come vini e spumanti, il rafforzamento della tutela delle **Indicazioni Geografiche** e di **prodotti sensibili** (carni, zucchero, riso e lattiero-caseari), con aperture limitate tramite contingenti e un **meccanismo di salvaguardia bilaterale**.

Grazie a questa intesa, si attende un **aumento delle esportazioni europee** (pari a €36,9 miliardi nel 2025) verso il mercato australiano fino al 33% nel prossimo decennio.

L'impatto per l'Italia potrebbe essere particolarmente positivo, soprattutto nei comparti chiave del nostro export, grazie all'azzeramento dei dazi su numerosi prodotti del Made in Italy, tra cui vino, formaggi e cioccolato. Le disposizioni dell'accordo sulle indicazioni geografiche europee rafforzeranno inoltre la tutela di eccellenze come il Parmigiano Reggiano, garantendo che tali denominazioni possano essere utilizzate esclusivamente per prodotti autenticamente

realizzati nelle rispettive aree di origine.

Nel 2025, l'**interscambio commerciale tra Roma e Canberra è stato pari a quasi €6 miliardi**, di cui **circa €5,4 miliardi di export italiano**, in lieve calo rispetto all'anno precedente. La domanda di Made in Italy – che rende l'Italia l'undicesimo fornitore dell'Australia – si è concentrata su **meccanica strumentale, chimica, alimentari e bevande e mezzi di trasporto**. Per il 2026 ci si attende un aumento dell'export italiano del 4,5%, trainata in particolare dalla meccanica strumentale e dai mezzi di trasporto; nel biennio successivo si prevede una crescita del 3,9% nel 2027 e del 2,1% nel 2028, sostenuta da meccanica strumentale, chimica, mezzi di trasporto e apparecchi elettrici.

MAROCCO PONTE AFRICANO SUL MEDITERRANEO

Le relazioni commerciali tra UE e Marocco sono disciplinate dall'Accordo euromediterraneo di Associazione³², in vigore dal 2000, **che ha istituito una zona di libero scambio progressiva tra UE e Marocco** per prodotti industriali, agricoli e della pesca. Per i prodotti industriali, i dazi sono stati eliminati tra il 2000 e il 2012, a seguire sono stati liberalizzati prodotti agricoli, della pesca e trasformati. Le importazioni marocchine nell'UE seguono un "elenco negativo" (tutto ciò che non figura nell'elenco è stato liberalizzato), mentre per i prodotti europei valgono le regole previste dai protocolli dell'accordo.

³¹ Governo italiano e indiano, *Italy-India Joint Strategic Action Plan 2025-2029*, novembre 2024 nell'ambito del G20 di Rio de Janeiro.

³² Commissione europea, *Accordo euromediterraneo*, marzo 2000, a seguire negli anni diversi aggiornamenti.

La disciplina delle regole di origine consente, inoltre, di usare materiali di altri Paesi partner senza perdere il trattamento preferenziale. **Tra i vantaggi per le imprese esportatrici, l'accordo garantisce l'accesso preferenziale al mercato marocchino per un'ampia gamma di prodotti e un certo grado di certezza giuridica per la risoluzione delle controversie.**

La Convenzione regionale sulle norme di origine preferenziale paneuro-mediterranee (Convenzione PEM), sottoscritta nel 2011 e divenuta obbligatoria dal 1° gennaio 2026, è nata con l'obiettivo di sostituire una rete di decine di protocolli bilaterali esistenti tra UE e Paesi del bacino del mediterraneo, con un unico strumento che definisse le regole di origine preferenziali, ovvero i criteri che stabiliscono se un prodotto può beneficiare di dazi ridotti o azzerati nell'ambito degli accordi di libero scambio tra l'UE e i Paesi dell'area aderenti alla PEM. Tuttavia, non tutti i Paesi aderenti hanno adottato le nuove regole, creando un sistema a doppio binario che può influenzare le scelte commerciali delle imprese. Il Marocco è tra questi, per cui gli scambi bilaterali con Rabat continuano a essere regolati dai protocolli dell'Accordo euromediterraneo di associazione³³.

Dall'entrata in vigore dell'Accordo euromediterraneo nel 2000, il commercio bilaterale tra UE e Marocco è quintuplicato, raggiungendo nel 2025 circa €69 miliardi. L'UE si conferma il primo partner commerciale del Marocco, assorbendo circa i due terzi delle sue esportazioni e coprendo il 50% delle sue importazioni. Le esportazioni europee verso il Marocco ammontano a circa €41 miliardi, trainate da macchinari, prodotti energetici, materie prime industriali e prodotti chimici.

Il Marocco è il primo partner commerciale dell'Italia in Africa. Nel 2025, l'interscambio bilaterale ha raggiunto circa €5 miliardi, quasi il doppio rispetto ai €2,75 miliardi del 2020, con un saldo commerciale stabilmente positivo per l'Italia dal 2005. L'export italiano verso il Marocco ha più che raddoppiato il suo valore dal 2012 (€1,4 miliardi) – anno a partire dal quale si è completata la liberalizzazione tariffaria sui prodotti industriali prevista dall'Accordo euromediterraneo – al 2025 (€3 miliardi), con un tasso di crescita annuo composto (CAGR) del 6,2%. I settori che hanno maggiormente beneficiato di questo accesso preferenziale nel periodo 2012-2025 sono: gli alimentari e bevande, l'estrattiva, i prodotti in legno e la gomma e plastica. La meccanica strumentale resta il settore più rilevante in termini assoluti, con €530 milioni di export.

Per il 2026 ci si attende una crescita dell'export italiano del 2,9%, e del 2,7% in media nel biennio successivo, trainato in particolar modo da meccanica strumentale, tessile abbigliamento e gomma e plastica.

GIAPPONE PIÙ VALORE STRATEGICO

Il 1° febbraio 2026 ha segnato il settimo anniversario dell'entrata in vigore dell'Accordo di Partenariato Economico tra l'Unione europea e il Giappone (EPA). L'intesa ha previsto la **progressiva eliminazione dei dazi doganali sulla maggior parte delle esportazioni europee**, favorendo in particolare settori quali l'agroalimentare, la chimica, le materie plastiche, il tessile e l'abbigliamento, il cuoio e le calzature, il legno e la cosmetica.

L'EPA ha avviato un ampio processo di liberalizzazione commerciale che, a piena attuazione, comporta l'eliminazione del 99% delle linee tariffarie dell'UE e del 97% di quelle giapponesi. **Per le imprese europee, la progressiva riduzione dei dazi si traduce in un risparmio stimato di circa un miliardo di euro l'anno.** L'accordo ha inoltre contribuito a **ridurre in modo significativo le barriere non tariffarie** – quali regolamenti, procedure di certificazione e requisiti tecnici particolarmente onerosi – che in passato limitavano l'accesso dei prodotti europei al mercato giapponese.

Dal 2018, anno precedente l'entrata in vigore dell'EPA, fino al 2025, i flussi commerciali totali tra UE e Giappone sono aumentati del 23,1%, con una crescita media annua del 3,01%. In particolare, nel 2025 le esportazioni UE verso il Giappone, sesto mercato di destinazione, sono state pari a €65,7 miliardi.

La progressiva eliminazione delle barriere tariffarie e non tariffarie prevista **dall'EPA ha favorito le esportazioni italiane verso il Giappone, che tra il 2015 e il 2025 hanno registrato una crescita media annua superiore al 4%.** Tra i principali beneficiari dell'accordo i comparti degli autoveicoli, articoli di abbigliamento, valigeria e pelletteria, medicinali e tabacco, che complessivamente rappresentano circa il 50% del valore delle esportazioni italiane verso il mercato giapponese.

Anche sul piano istituzionale, il **2026** ha segnato un ulteriore **rafforzamento delle relazioni tra Italia e Giappone**, culminato nella decisione di elevare il rapporto bilaterale al rango di **"Special Strategic Partnership"**. Tale iniziativa mira a consolidare la cooperazione in una gamma sempre più ampia di settori, tra cui politica estera, economia, industria, innovazione tecnologica e sicurezza.

Il nuovo partenariato riflette una visione più integrata e di lungo periodo delle relazioni bilaterali, che supera la tradizionale dimensione commerciale per configurarsi come una **collaborazione ad alto valore strategico, fondata sulla complementarità tra manifattura avanzata, innovazione tecnologica, sicurezza economica e proiezione internazionale condivisa.** In questo contesto, emergono significative opportunità di sviluppo per gli investimenti e la presenza imprenditoriale reciproca, in particolare nei comparti ad alto valore aggiunto, nelle tecnologie critiche, nell'energia, nelle life sciences e, in misura crescente, nell'aerospazio e nella difesa.

³³ Sul piano operativo, ciò significa che per gli esportatori italiani verso il Marocco rimangono in vigore le regole di origine "originarie" della PEM e non quelle riviste: nella prova di origine non va riportata la dicitura "REVISED RULES" e non si applicano i nuovi codici TARIC introdotti dal 1° gennaio 2026 per identificare la base giuridica dell'origine preferenziale. Un dettaglio apparentemente burocratico, ma che — se gestito in modo errato — può tradursi in ritardi doganali o nella perdita dei benefici tariffari.

FOCUS 4

EXPORT ITALIANO ALLA PROVA DEI DAZI USA: EFFETTI CONTENUTI, RISCHI ANCORA APERTI

Il 2 aprile 2025, durante il cosiddetto “Liberation Day”, il presidente Trump ha annunciato una nuova significativa ondata di dazi di varia natura – reciproci e non – nei confronti di diversi Paesi del mondo, con l’obiettivo principale anche se non esclusivo di ridurre il deficit commerciale e riportare la produzione industriale sul suolo americano. Meno di un anno dopo, il 20 febbraio 2026 la Corte Suprema degli Stati Uniti ha dichiarato **illegittimi tutti i dazi introdotti tramite l’International Emergency Economic Powers Act (IEEPA)**³⁴, ritenuto non idoneo a giustificare misure tariffarie generalizzate in assenza di un’emergenza nazionale e dell’approvazione del

Congresso. Successivamente, la dogana statunitense – Customs and Border Protection – ha avviato una procedura specifica per le richieste di rimborso di tali tariffe sostenute dagli importatori; il processo potrebbe rivelarsi complesso per operazioni già liquidate. Si consideri infatti che si stima che i dazi basati sullo IEEPA abbiano generato un gettito complessivo di circa \$150 miliardi, pari allo 0,5% del PIL³⁵.

In risposta a questa sentenza, Trump ha imposto un **dazio aggiuntivo del 10% su tutte le merci importate**³⁶ facendo ricorso alla Section 122 del Trade Act del 1974,

³⁴ Tuttavia, sono rimasti in vigore: dazi su acciaio e alluminio (pari al 50%), auto e componenti (pari al 25%) e altri comparti; misure contro la Cina su elettronica, macchinari e altri beni manifatturieri poiché introdotte sotto altre norme (Section 232-Trade Expansion 1962, invocata per motivi di sicurezza nazionale, e Section 301-Trade Act 1974, invocata per motivi di pratiche commerciali sleali).

³⁵ Congressional Budget Office, *An Update About CBO’s Projections of the Budgetary Effects of Tariffs*, marzo 2026.

³⁶ Rimangono, comunque, dei beni esenti: area USMCA per merci conformi (beni già soggetti a Section 232), energia, farmaci, minerali critici, auto e aerospazio, categorie agricole specifiche.

che consente l’introduzione di politiche restrittive alle importazioni in caso di gravi squilibri della bilancia dei pagamenti. Questa norma, tuttavia, è applicabile per un massimo di 150 giorni (quindi fino al 24 luglio 2026) e prorogabile solo con intervento del Congresso. Il dazio statunitense medio effettivo è passato dal 2,4% circa di inizio 2025 all’attuale 13,5%, toccando a metà maggio 2025 un picco massimo di quasi il 23% (Fig. A). **Gli effetti del ritorno di misure protezionistiche si sono, tuttavia, rivelati meno dirompenti rispetto alle attese iniziali:** il commercio globale ha continuato a espandersi e non si sono osservati finora né una contrazione significativa degli scambi né un impatto inflattivo sistemico (Cfr. FOCUS 1).

Alcuni Paesi (come Cina e Brasile), colpiti da elevate misure tariffarie lo scorso anno, saranno tra i maggiori beneficiari della rimodulazione dei dazi, mentre la situazione rimane incerta per i mercati europei. L’accordo che l’UE aveva raggiunto a luglio con gli Stati Uniti – in cui era prevista una tariffa massima del 15%³⁷ – è stato in parte rimesso in discussione dalla sentenza americana, riaprendo il tema dell’equilibrio

³⁷ L’applicazione di tale massimale era prevista per tutte le esportazioni UE con l’eccezione dei casi in cui la tariffa Most Favoured Nation (MFN) superasse il 15%; in tal caso si applicava solo quest’ultima.

complessivo dell’intesa e spingendo le istituzioni europee a rafforzare le clausole di salvaguardia³⁸.

L’Italia si distingue per un’elevata esposizione al mercato statunitense, che accoglie circa l’11% dell’export italiano confermandosi il secondo partner commerciale. Nel 2025 le esportazioni verso gli USA sono comunque cresciute a un intenso ritmo (+7,2%), sulla spinta, tuttavia, di una serie di effetti temporanei: dalle vendite di farmaceutica (per cui c’è stata una forte componente di anticipo degli acquisti date le aspettative su eventuali dazi settoriali) alla movimentazione occasionale di cantieristica navale.

³⁸ Il 16 giugno 2026 il Parlamento europeo ha approvato due atti legislativi che attuano gli impegni tariffari dell’UE nel quadro della dichiarazione congiunta UE-USA dell’estate 2025. Sono stati istituiti un meccanismo di salvaguardia che permette di sospendere il regolamento se eventuali aumenti significativi delle importazioni da parte degli Stati Uniti arrechino danni ai produttori europei; una clausola di sospensione, in caso di mancato rispetto, da parte degli USA, degli impegni assunti o qualora compromettano gli obiettivi dell’accordo discriminando i produttori europei; una clausola di temporaneità, che fissa il termine della validità dell’accordo a fine 2029. Comunicato stampa Commissione Europea, giugno 2026.



Le evidenze disponibili suggeriscono che l'impatto dei dazi sull'export italiano sia stato nel complesso contenuto ma non trascurabile: un aumento dell'1% delle aliquote medie effettive ha ridotto l'aumento delle vendite estere dello 0,03%. A un raddoppio delle aliquote è corrisposta una mancata crescita dell'export nazionale pari al 3,2%³⁹. Le esportazioni hanno continuato a crescere, ma a un ritmo inferiore rispetto a uno scenario privo di restrizioni, con effetti differenziati tra settori. In particolare, le maggiori conseguenze negative sono state registrate da prodotti minerali e gioielli e metalli preziosi; mentre alcuni comparti – come grassi e oli vegetali, calzature e gomma e plastica – hanno visto addirittura un effetto positivo. Il trasferimento dei dazi sui prezzi al consumo genera pressioni al rialzo sui listini finali; tuttavia, l'effetto sulla domanda può risultare attenuato sui prodotti che incorporano una componente rilevante di qualità e reputazione, per cui i consumatori sono disposti a sostenere un costo aggiuntivo.

A livello di imprese, invece, sono state ovviamente più penalizzate le aziende per cui gli Stati Uniti sono il principale mercato di destinazione. L'impatto è stato particolarmente negativo per le imprese attive nei settori di prodotti in metallo, mobili, abbigliamento, pelli e alimentari. Nel complesso, la dinamica delle esportazioni delle imprese manifatturiere che esportano prevalentemente nel mercato statunitense è risultata in media inferiore di 1 p.p. (circa €1,5 miliardi) rispetto a quanto si

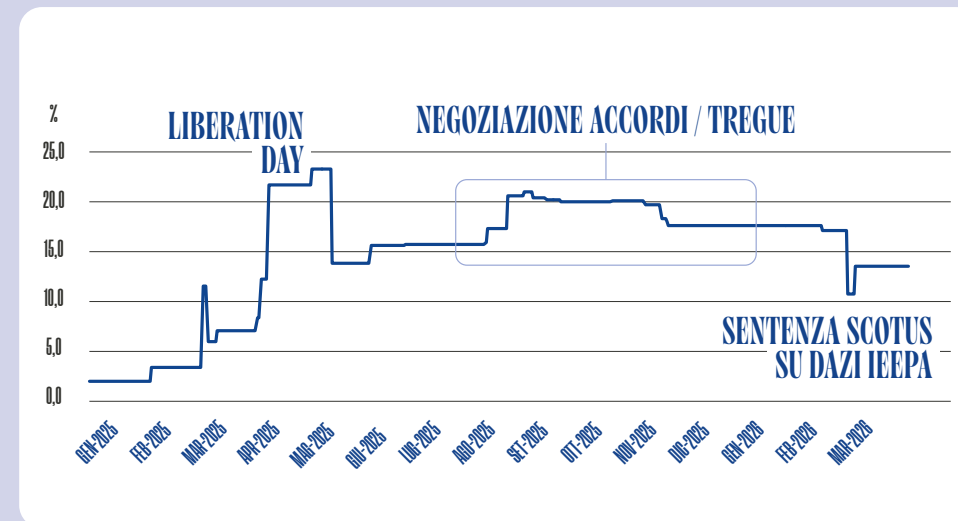
³⁹ Secondo stime preliminari di SACE, l'impatto negativo sulle esportazioni italiane di beni verso USA sarebbe stato pari a circa €11,5 miliardi (corrispondenti all'1,8% dell'export italiano totale di beni).

sarebbe verificato in assenza di una guerra commerciale⁴⁰.

In conclusione, la performance del 2025 ha risentito dell'elevata volatilità del contesto commerciale internazionale e, in particolare, dell'approccio erratico della politica commerciale dell'amministrazione Trump. Sebbene il tema tariffario sia passato temporaneamente in secondo piano per effetto delle tensioni in Medio Oriente e del blocco dello Stretto di Hormuz, potrebbe tornare rapidamente al centro dell'attenzione con il graduale riassorbimento di tali criticità. In questo quadro, **le recenti iniziative assunte dall'Unione europea rappresentano un elemento di parziale salvaguardia per gli esportatori europei, contribuendo a ridurre almeno in parte l'incertezza sulle prospettive dei prossimi mesi.**

⁴⁰ Istat, *Rapporto di competitività dei settori produttivi*, marzo 2026.

Figura A - Dazio statunitense medio effettivo



Nota: il "tasso tariffario legale effettivo" è una media ponderata delle aliquote tariffarie legali annunciate, calcolata utilizzando come pesi le importazioni pre dazio (e quindi precedenti agli effetti di sostituzione). I calcoli includono solo i dazi effettivamente in vigore nel momento indicato sull'asse orizzontale; le misure non specificate o non implementate non sono incluse.

Fonte: Fondo Monetario Internazionale, WEO Aprile 2026.



Capitolo 3

LA DIVERSIFICAZIONE INTELLIGENTE PASSA ANCHE PER L'IMPORT

Negli ultimi anni, le **materie prime critiche** sono tornate al centro del dibattito economico internazionale, assumendo un **ruolo sempre più rilevante per la competitività delle imprese**. Questo fenomeno riflette una **trasformazione strutturale dell'economia globale**, legata alla diffusione di tecnologie avanzate, alla digitalizzazione e alla transizione energetica, che hanno modificato profondamente la natura della domanda di input produttivi. Se in passato questi erano principalmente risorse energetiche tradizionali come petrolio e gas, oggi il focus si è progressivamente spostato verso un insieme più ampio di materiali – metalli e minerali in larga parte non energetici – che risultano indispensabili per la produzione di beni e tecnologie come batterie, dispositivi elettronici, infrastrutture energetiche rinnovabili e strumentazioni digitali. Inoltre, nelle tecnologie tradizionali le materie prime critiche avevano un ruolo marginale, mentre nelle tecnologie della transizione green e digitale esse diventano componenti essenziali e sempre più rilevanti nella struttura del prodotto e dei costi. Non è tanto aumentata la quota totale di questi materiali, quanto la loro **quota “critica” e insostituibile**.

La crescente importanza di queste materie prime è, tuttavia, accompagnata da una

evidente complessità: non si tratta soltanto della scarsità fisica delle risorse, ma della **combinazione tra rilevanza economica e rischi di approvvigionamento, fattori che le caratterizzano come “critiche”**. In molti casi, infatti, **l'offerta globale è fortemente concentrata**, con le attività estrattive e soprattutto quelle di trasformazione e raffinazione localizzate in un numero limitato di Paesi⁴¹, a fronte di una **domanda in rapida crescita**. Questa **asimmetria genera vulnerabilità strutturali** nelle catene di approvvigionamento, esponendo le economie importatrici a rischi di natura geopolitica, volatilità dei prezzi e interruzioni delle forniture. Non sorprende dunque che le materie prime critiche si stiano configurando sempre più come un vero e proprio **asset strategico per l'internazionalizzazione delle imprese** nello scenario attuale di *geoeconomic confrontation*⁴².

⁴¹ A livello globale, l'offerta di materie prime critiche è altamente concentrata: un numero ristretto di Paesi – tra cui Cina, Repubblica Democratica del Congo, Indonesia, Australia e Cile – controlla gran parte della produzione, con i primi produttori che arrivano spesso a detenere oltre il 70-80% dell'offerta per diversi materiali strategici.

⁴² Secondo il *Global Risk Report 2026*, diffuso a inizio anno dal World Economic Forum, la *geoeconomic confrontation* emerge come il rischio più probabile nel 2026 e rimane in testa anche nel biennio successivo, come riflesso di una fase di rivalità strategica crescente, nella quale la dimensione economica si intreccia sempre più con quella della sicurezza nazionale.



In questo contesto, il **ricorso a restrizioni alle esportazioni di materie prime critiche è cresciuto in modo significativo**⁴³: dal 2009 il numero di misure è aumentato di **circa cinque volte** a livello globale, con un'accelerazione marcata nel biennio 2022-23, in concomitanza con l'aumento dei prezzi delle materie prime e delle tensioni geopolitiche, e una successiva stabilizzazione, seppur su livelli elevati. Le restrizioni, inizialmente concentrate in pochi grandi Paesi produttori, si stanno **progressivamente diffondendo anche tra economie emergenti**, soprattutto in Africa e in Asia, segnalando una più **ampia adozione di questi strumenti come leva geoeconomica**. Esse riguardano in modo particolare alcune materie prime strategiche – tra cui cobalto, manganese, grafite e terre rare – per le filiere della transizione green e digitale. Nel complesso, **tra il 2022 e il 2024 circa il 16% del commercio mondiale di materie prime critiche è stato interessato da restrizioni**, in aumento rispetto al passato. Dal punto di vista degli strumenti utilizzati, prevalgono **forme relativamente diffuse come dazi all'export e sistemi di licenza**, ma si osserva anche una **crescita di misure più restrittive**, come i **divieti di esportazione**, che incidono in maniera significativa sulla disponibilità globale.

⁴³ OCSE, *Inventory of Export Restrictions on Critical Raw Materials*, aprile 2026. L'ultimo dato disponibile è il 2024.

L'aumento delle restrizioni accresce la volatilità dei prezzi, riduce la prevedibilità dei flussi commerciali e, in alcuni casi, **innesca effetti di ritorsione o imitazione da parte di altri Paesi**, alimentando una spirale di frammentazione dei mercati e implicazioni rilevanti per i Paesi importatori.

Al fine di mitigare i rischi legati all'approvvigionamento da Paesi terzi, **l'Unione europea – importatore netto di materie prime critiche – si è progressivamente dotata di una strategia articolata, riconoscendo la necessità di un approccio sistemico e coordinato**. L'adozione nel 2024 del **Critical Raw Materials Act (CRMA) rappresenta il punto di arrivo di questo processo di consolidamento delle politiche europee**⁴⁴ (Cfr. FOCUS 5) che introduce un quadro comune per la loro gestione. L'approccio europeo si fonda su **alcune direttrici fondamentali**. In primo luogo, vi è l'esigenza di **rafforzare la sicurezza degli approvvigionamenti**, riducendo il livello di dipendenza da Paesi terzi e promuovendo una maggiore diversificazione delle fonti. A questo obiettivo si affianca la volontà di **sviluppare le capacità industriali interne lungo tutta la catena del valore**,

⁴⁴ Il percorso avviato a partire dalla Raw Materials Initiative del 2008 ha trovato un'accelerazione significativa negli ultimi anni, anche alla luce delle crisi globali e delle tensioni geopolitiche che hanno evidenziato la fragilità delle catene di approvvigionamento.

dall'estrazione alla trasformazione fino al riciclo, con l'intento di accrescere la resilienza del sistema produttivo europeo. **Un ruolo rilevante è attribuito all'economia circolare**, considerata una leva fondamentale per ridurre il fabbisogno di materie prime primarie e per migliorare l'efficienza nell'uso delle risorse. In questo senso, il recupero e il riciclo dei materiali diventano strumenti essenziali non solo dal punto di vista ambientale, ma anche per garantire una maggiore sicurezza degli approvvigionamenti nel medio-lungo periodo.

Queste linee d'azione si inseriscono all'interno della più ampia strategia di **"autonomia strategica aperta"**, che punta a coniugare l'apertura commerciale con la capacità dell'Unione di tutelare i propri interessi economici e industriali in un contesto internazionale sempre più competitivo e frammentato. In questo ambito, un ruolo centrale è svolto dai **partenariati strategici con Paesi terzi**, che mirano a integrare le catene del valore, promuovere standard ambientali e sociali e favorire lo sviluppo di infrastrutture e capacità produttive condivise. Accordi di questo tipo sono stati conclusi con numerosi partner, tra cui Canada, Cile e altri Paesi ricchi di risorse minerarie. Parallelamente, l'UE ha rafforzato l'utilizzo di **accordi commerciali e strumenti multilaterali**, introducendo disposizioni specifiche per ridurre le barriere agli scambi di materie prime critiche e garantire maggiore stabilità nei flussi commerciali (Cfr. Cap. 2). Queste iniziative si accompagnano allo



sviluppo di **progetti strategici** finalizzati a sostenere l'estrazione, la trasformazione e il riciclo delle materie prime, con procedure semplificate e accesso facilitato ai finanziamenti. Nel complesso, la strategia europea si configura come un approccio integrato di politiche commerciali, industriali e di cooperazione internazionale, con l'obiettivo di **ridurre la vulnerabilità delle catene di approvvigionamento e rafforzare la competitività del sistema produttivo**⁴⁵.

A supporto della strategia europea, **le Export Credit Agency (ECA) si configurano come leva chiave per il rafforzamento della sicurezza economica e industriale**, contribuendo non solo alla disponibilità fisica delle risorse ma anche alla stabilità delle condizioni di mercato. Dal lato dell'approvvigionamento, le ECA contribuiscono ad **accrescere la resilienza e la diversificazione delle supply chain sostenendo**, anche attraverso strumenti di risk sharing, **investimenti** in attività estrattive, di trasformazione e raffinazione nei Paesi partner, **facilitando la mobilitazione di capitale privato** anche in contesti ad alto rischio.

Parallelamente, le ECA possono svolgere un **ruolo rilevante anche nella stabilizzazione dei prezzi, agendo attraverso il supporto a contratti di lungo termine** (offtake agreements) che migliorano la visibilità del mercato e forniscono segnali di investimento più chiari. In un contesto caratterizzato da elevata volatilità dei prezzi delle materie

prime critiche, tali contratti possono incorporare meccanismi di regolazione – come limiti alle oscillazioni o forme di prezzo concordato – che contribuiscono a ridurre l'incertezza per le imprese utilizzatrici e a garantire al contempo sostenibilità economica ai produttori. Inoltre, il supporto delle ECA alla **diffusione di strumenti di finanza mista (blended finance) e alla collaborazione tra istituzioni finanziarie, industria e settore pubblico contribuisce a migliorare la trasparenza e la gestione dei rischi**, elementi fondamentali per favorire decisioni di investimento informate. In questo senso, **il loro intervento non si limita a facilitare l'accesso alle risorse, ma contribuisce anche a creare le condizioni per un funzionamento più efficiente e prevedibile dei mercati.**

⁴⁵ ITA Trade Agency, *Quaderno sulle materie prime critiche e strategiche*, marzo 2026.

FOCUS 5

IL CRITICAL RAW MATERIALS ACT DELL'UE E IL DECRETO "MATERIE PRIME CRITICHE" DEL GOVERNO ITALIANO

Il CRMA, ha individuato una lista di **34 materie prime critiche**, selezionate sulla base della loro elevata importanza economica e del rischio di interruzione dell'approvvigionamento⁴⁶. All'interno di questo insieme, sono state identificate **17 materie prime strategiche**, considerate le più rilevanti per le filiere della transizione energetica e digitale, nonché per settori chiave come difesa e aerospazio⁴⁷. Questa distinzione consente di concentrare le priorità di policy sui **materiali a maggiore impatto sistemico**, orientando investimenti e strumenti industriali verso le risorse più critiche per la competitività europea.

Il regolamento introduce obiettivi quantitativi da raggiungere entro il 2030 per ciascuna materia prima critica, (i) **almeno il 10% del fabbisogno dovrà essere coperto da estrazione interna**, (ii) **il 40% da capacità di raffinazione in Europa** e (iii) **il 25% da riciclo**. Inoltre, la dipendenza da un singolo Paese terzo non potrà superare il **65% del consumo europeo** per ciascuna materia prima critica. Nel loro insieme, queste misure delineano un approccio integrato lungo l'intera filiera, volto non solo a garantire l'accesso alle risorse, ma anche a sviluppare capacità industriali interne, migliorare il monitoraggio dei rischi e promuovere modelli di produzione più sostenibili aprendo spazi di opportunità per le imprese europee.

⁴⁶ Commissione europea, Critical Raw Materials Act, maggio 2024.

⁴⁷ La lista delle materie prime strategiche include anche materiali come rame e nichel, che, pur non essendo caratterizzati da un elevato rischio di approvvigionamento nel senso più stretto, sono comunque considerati centrali nelle filiere industriali e nelle tecnologie della transizione energetica e digitale.

In Italia, queste direttrici sono state recepite con il **Decreto Materie Prime Critiche** (DL 84/2024), che inserisce il tema in una più ampia politica industriale⁴⁸. Data la limitata disponibilità di risorse minerarie nazionali, la strategia italiana si caratterizza per una **forte attenzione al rafforzamento delle fasi a valle della catena del valore**, in cui il Paese detiene già competenze consolidate. In particolare, emerge un orientamento significativo verso il **recupero, il riciclo e l'efficienza nell'uso delle risorse**, coerente con la posizione di leadership dell'Italia in ambito europeo nell'economia circolare. Parallelamente, il Decreto ha introdotto strumenti normativi e finanziari volti a sostenere l'innovazione, favorire la ricerca e **promuovere progetti strategici** lungo la catena del valore (estrazione, trasformazione e riciclo). Il recepimento nazionale del CRMA ha inoltre **rafforzato il quadro di governance**, semplificando le procedure e migliorando il coordinamento tra istituzioni e imprese.

La **struttura produttiva italiana**, fortemente orientata alla trasformazione manifatturiera e all'integrazione nelle catene globali del valore, si caratterizza per una **significativa dipendenza dall'import di materie prime critiche e strategiche**.

In riferimento alle **17 materie prime strategiche** individuate nell'ambito del CRMA, le **importazioni** italiane si concentrano in modo significativo su un **numero relativamente ristretto di materie prime (Fig. A1)**. Le prime quattro materie

prime strategiche – **rame, alluminio (bauxite), metalli del gruppo del platino (platinoidi) e nichel** – rappresentano il 91% della domanda italiana. Questi materiali risultano essenziali per le filiere manifatturiere tradizionali (metallurgia, costruzioni, automotive). La percentuale sale a quasi il 99%, considerando anche **silicio, titanio e manganese**, utilizzati in settori come elettronica, aerospazio e siderurgia. Le **restanti materie prime strategiche**, pur essendo cruciali in termini di policy europea, incidono invece in misura molto più limitata sul totale delle importazioni italiane. Si tratta in molti casi di materiali legati alle **filieri emergenti della transizione green e digitale** – come batterie, elettronica avanzata e tecnologie rinnovabili – che, tuttavia, risultano ancora relativamente poco sviluppate nel sistema industriale nazionale⁴⁹.

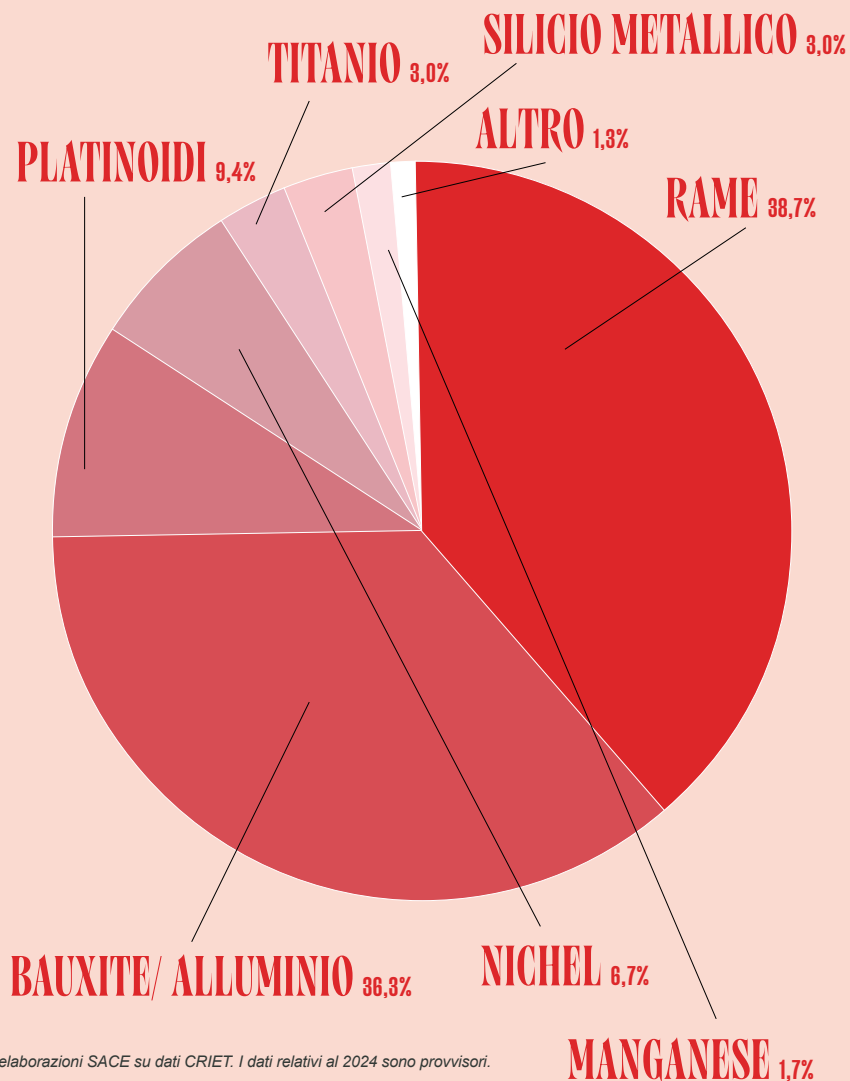
⁴⁸ Ministero delle Imprese e del Made in Italy. *Libro Bianco: Made in Italy 2030 per una nuova strategia industriale*, gennaio 2026.

⁴⁹ CRIET, *Critical Raw Material. Quali sfide per le materie prime critiche, strategiche e rilevanti in Italia*, marzo 2026.

In termini dinamici, il valore delle importazioni complessive italiane di materie prime strategiche ha registrato negli anni una **dinamica crescente (Fig. A2)**, seppur

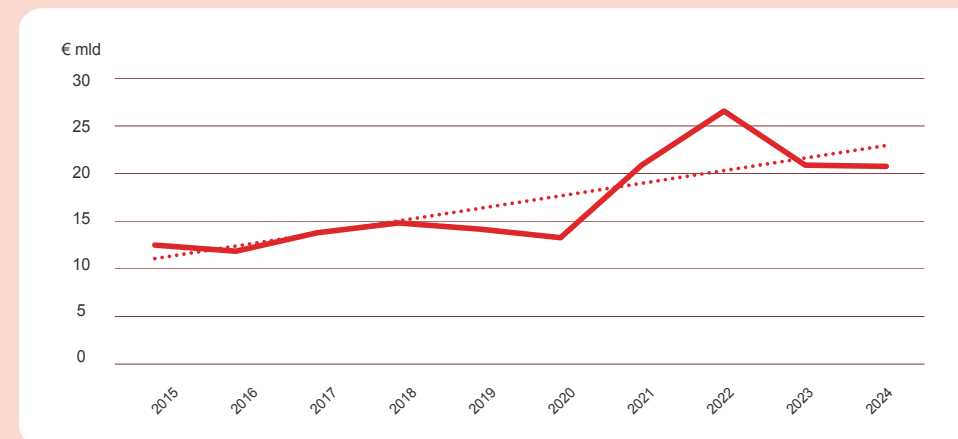
influenzata dalle **fluttuazioni di prezzo** in risposta a shock esogeni (ad esempio durante la crisi energetica del 2022). Nel 2024, il valore si è **stabilizzato attorno ai**

Figura A1 - Importazioni italiane di materie prime strategiche (% sul totale, 2024)



Fonte: elaborazioni SACE su dati CRIET. I dati relativi al 2024 sono provvisori.

Figura A2 - Importazioni italiane di materie prime strategiche (€ mld)



€20 miliardi, a fronte di una corrispondente **bilancia commerciale in negativo**. Nel complesso, il quadro che emerge è quello di un'economia **altamente dipendente dall'estero per l'approvvigionamento di materie prime strategiche**, con importazioni fortemente concentrate su pochi materiali chiave e ancora prevalentemente orientate a supportare le filiere industriali tradizionali. Al tempo stesso, si intravede una graduale, ma ancora limitata, crescita del peso delle materie legate alle transizioni digitale e green. Questa caratteristica suggerisce che le vulnerabilità dell'economia italiana non siano limitate alle sole tecnologie emergenti, ma **coinvolgano in modo più ampio l'intero sistema produttivo, includendo settori consolidati che rappresentano una quota significativa delle esportazioni nazionali**.

In prospettiva, le evidenze emerse suggeriscono che la gestione del rischio

legato alle materie prime critiche non possa limitarsi a una mera diversificazione geografica dei fornitori, ma richieda una maggiore capacità di **integrazione nelle catene produttive internazionali**, soprattutto nelle fasi a più elevato contenuto tecnologico e relazionale. È in questo quadro che anche per le importazioni assume rilievo il concetto di una **"diversificazione intelligente"**, intesa non solo come ampliamento delle fonti di approvvigionamento, ma come selezione strategica di partner, tecnologie e segmenti di filiera in grado di garantire maggiore stabilità, affidabilità e valore aggiunto. Così come per le vendite all'estero, anche per gli approvvigionamenti diventa cruciale non tanto "dove" operare, ma "come" inserirsi nelle reti globali. In questa prospettiva, il tema delle materie prime si intreccia strettamente con quello delle filiere produttive, che rappresentano il livello a cui si gioca, in modo sempre più evidente, la competitività dei sistemi economici.

RAME

Tasso di esposizione:
-47.3%

PAESI PRODUTTORI

Cile, Perù, Cina,
USA, Australia,
Zambia e Russia

IMPIEGHI

- Elettrotecnica
- Edilizia
- Chimica

RISCHIO

Mercato globale,
ma domanda in crescita

PLATINOIDI

Tasso di esposizione:
+7.9%

PAESI PRODUTTORI

Sudafrica,
Russia, Zimbabwe
e Canada

IMPIEGHI

- Gioielleria
- Petrochimica
- Leghe

RISCHIO

Volatilità
e concentrazione

BAUXITE / ALLUMINIO

Tasso di esposizione:
-3.3%

PAESI PRODUTTORI

Australia, Cina,
Guinea, Brasile,
India e Indonesia

IMPIEGHI

- Metallurgia
- Automotive
- Aerei

RISCHIO

Dipendenza mitigata
da riciclo

NICHEL

Tasso di esposizione:
-38.3%

PAESI PRODUTTORI

Indonesia, Russia,
Filippine e Cina

IMPIEGHI

- Metallurgia
- Acciai INOX

RISCHIO

Concentrazione
asiatica

TITANIO

Tasso di esposizione:
-74.9%

PAESI PRODUTTORI

Cina, Sudafrica,
Australia e India

IMPIEGHI

- Metallurgia
- Sport
- Chimica

RISCHIO

Filiera ristretta

SILICIO

Tasso di esposizione:
-38.7%

PAESI PRODUTTORI

Cina, USA,
Norvegia e Francia

IMPIEGHI

- Elettronica
- Metallurgia
- Polimeri

RISCHIO

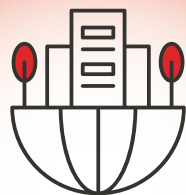
Dipendenza
asiatica

Nota: il tasso di esposizione esprime il saldo normalizzato della differenza tra export e import italiano di ciascuna materia prima. Più basso è il valore, maggiore è la criticità del suo approvvigionamento dall'estero.

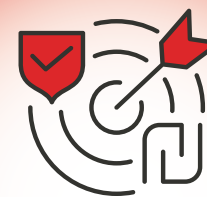
Fonte: elaborazioni SACE su dati Istat e CRIET.



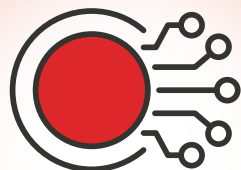
**GEPOLITICA
ED ECONOMIA
GLOBALE**



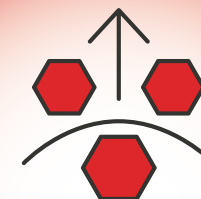
**INFRASTRUTTURE
STRATEGICHE
E TRANSIZIONE
SOSTENIBILE**



**SICUREZZA
DELLE RISORSE
E DELLE FILIERE
STRATEGICHE**



**NUOVE TECNOLOGIE
E SOVRANITÀ DIGITALE**



**CRESCITA DEI MERCATI
EMERGENTI AD ALTO
POTENZIALE**

FOCUS 6

L'ORO BLU LO DIAMO PER SCONTATO, MA SBAGLIAMO. LE SOLUZIONI PASSANO DALL'ITALIA

Entro il 2050, tre persone su quattro nel mondo potrebbero essere esposte agli effetti della siccità, che già oggi costa all'economia globale oltre \$307 miliardi l'anno⁵⁰. Per capire come le imprese italiane possano offrire soluzioni adeguate, è necessario sapere come sia gestita e consumata l'acqua. L'agricoltura assorbe il 72% di tutti i prelievi idrici mondiali, gli usi domestici e i servizi il 16%, l'industria il restante 12%. Ma il problema non è solo quanto si consuma, ma anche come lo si raccoglie: il 44% delle acque reflue domestiche non è trattato adeguatamente, con danni seri. La situazione industriale non è migliore: solo il 38% delle acque

reflue industriali è smaltito in modo sicuro⁵¹.

Vi è inoltre un gap finanziario strutturale: secondo il rapporto GLAAS delle Nazioni Unite⁵², il 46% dei fondi necessari per raggiungere gli obiettivi nazionali in materia di WASH (acronimo inglese per acqua potabile, servizi igienici e igiene) è ancora assente e anche le risorse disponibili faticano a essere impiegate visto che il 60% dei Paesi utilizza meno del 75% dei capitali pubblici stanziati per acquedotti e fognature.

⁵¹ Dato peraltro ricavato da un campione limitato di 22 Paesi; potrebbe, quindi, essere significativamente peggiore a livello mondiale. La conoscenza della risorsa è più in generale lacunosa. Ad esempio, su 120 Paesi con dati sulla qualità dell'acqua, solo 71 dispongono di informazioni sulle acque sotterranee, che pure rappresentano spesso la principale riserva di acqua dolce disponibile a livello nazionale.

⁵² UN-Water Global Analysis and Assessment of Sanitation and Drinking-Water (GLASS), *State of systems for drinking-water, sanitation and hygiene – global update 2025*, gennaio 2026

⁵⁰ United Nations University Institute for Water, Environment and Health (UNU-INWEH), *Global Water Bankruptcy: Living Beyond Our Hydrological Means in the Post-Crisis Era*, dicembre 2024, e unwater.org (sezione Water Scarcity - Facts and Figures).



L'intervento di SACE diventa fondamentale per popolazioni locali e aziende italiane. Queste ultime sono leader a livello mondiale nelle tecnologie per il trattamento delle acque reflue, la remineralizzazione e la depurazione dell'acqua potabile, con grande attenzione alla circolarità, al recupero, all'uso di prodotti con scarti e smaltimenti minimi. Le imprese del nostro territorio offrono servizi personalizzati: dalla progettazione all'assistenza tecnica post installazione.

In questo contesto, acqua e infrastrutture idriche non sono più solo una questione ambientale: sono una priorità economica, geopolitica e industriale. Il caso dell'Asia centrale è emblematico per la sua criticità:

In **KAZAKISTAN**, le scarse riserve invernali rischiano di generare un deficit irriguo fino a 1 miliardo di metri cubi. Le perdite di sistema raggiungono il 60%: di ogni milione di metri cubi prelevati dai fiumi, meno della metà arriva ai campi. La produttività agricola resta da due a quattro volte inferiore a quella di Paesi simili.

In **UZBEKISTAN**, le perdite nei canali di trasporto arrivano al 40%. Tashkent sta investendo nella ricostruzione di 389 chilometri di canali, con un risparmio atteso di oltre 200 milioni di metri cubi l'anno e benefici su più di 158mila ettari di terreno irriguo (in un Paese dove il 90% dell'agricoltura dipende dall'irrigazione artificiale).

Il **KIRGHIZISTAN** è la "torre d'acqua" della regione, ma i bassi livelli del Serbatoio

di Toktogul limitano sia la produzione idroelettrica che i rilasci estivi verso i Paesi a valle. Con Kazakistan e Uzbekistan sono stati firmati accordi di scambio "acqua per energia" per bilanciare le esigenze reciproche in momenti differenti dell'anno.

In **TAGIKISTAN**, la centrale idroelettrica di Nurek opera in regime di conservazione, con livelli sotto le medie storiche. Il progetto Rogun resta la priorità di Dushanbe, ma preoccupa i Paesi a valle. Sullo sfondo, la fusione dei ghiacciai del Pamir aumenta i flussi nel breve periodo, ma rischia di ridurli drasticamente nel lungo.

Il **TURKMENISTAN** andrà incontro a stress idrico acuto nel 2026. Nelle regioni di Ahal e Mary calano allevamenti e raccolti. Gli investimenti nel Canale del Karakum e in piccoli impianti di desalinizzazione non bastano a compensare il calo dell'Amu Darya.

Un quadro di interventi simili, ma con dinamiche e pressioni diverse, caratterizza anche i **Balcani Occidentali**. Nell'ambito della Green Agenda per la regione, l'area sta ricevendo dall'UE investimenti significativi per la transizione verde. Tra le priorità: ammodernamento dei sistemi idrici e fognari, gestione dei rifiuti solidi, sviluppo urbano sostenibile e resilienza agli eventi climatici estremi.

Dal 2009, il **Western Balkans Investment Framework dell'Unione europea** ha attivato €1,5 miliardi di investimenti, migliorando l'accesso all'acqua potabile e ai servizi igienici per 2,9 milioni di persone e

aggiungendo 672.300 metri cubi al giorno di capacità di trattamento delle acque reflue. Tra i progetti più rilevanti: impianti di depurazione a Skopje in Macedonia del Nord, Bosnia-Erzegovina, Kosovo e Podgorica (Montenegro), sistema fognario vicino a Belgrado in Serbia e interventi di potenziamento dell'approvvigionamento idrico a Sarajevo (Bosnia) e Montenegro.



Capitolo 4

L'IMPORTANZA DELLE FILIERE PER L'EXPORT ITALIANO

Negli ultimi decenni la produzione industriale mondiale ha subito una profonda trasformazione, caratterizzata dalla **crescente frammentazione internazionale dei processi produttivi**. Le imprese internazionalizzate hanno progressivamente distribuito le diverse fasi della produzione tra più Paesi - dando origine alle cosiddette Catene Globali del Valore (CGV)⁵³ - in funzione di vantaggi competitivi specifici quali, disponibilità di input produttivi e competenze, costo del lavoro, prossimità ai mercati finali e presenza di infrastrutture efficienti. Tale fenomeno ha reso **la competitività sempre più dipendente dalla loro capacità di integrarsi efficacemente in filiere produttive complesse e interconnesse**.

Per le imprese lavorare secondo un **approccio di filiera porta**, infatti, **numerosi benefici: accelera i processi di industrializzazione e di upgrading tecnologico**, facilitando il trasferimento di competenze; **inoltre favorisce l'accesso a mercati più ampi e la specializzazione nelle fasi produttive a maggiore valore aggiunto, migliorando così efficienza e competitività**⁵⁴; infine, **permette di ridurre i costi di transazione, condividere competenze specialistiche, accedere a**

fornitori qualificati e sfruttare economie di scala.

Negli ultimi anni l'Unione europea ha progressivamente rafforzato l'attenzione verso le filiere industriali strategiche, con l'obiettivo di rafforzare l'autonomia strategica dell'UE, senza minare l'apertura alla collaborazione internazionale⁵⁵. Le crisi recenti hanno evidenziato le vulnerabilità derivanti da dipendenze produttive eccessive nei confronti di fornitori esterni all'UE (in particolare USA e Cina) e quindi la necessità di rafforzare le filiere europee nei settori strategici, tra cui semiconduttori, energia, automotive, farmaceutica e tecnologie green⁵⁶ (Cfr. Cap. 3). **Il rafforzamento delle filiere rappresenta, dunque, una condizione necessaria per sostenere produttività, investimenti e innovazione nel lungo periodo**.

⁵³ Il concetto di Open Strategic Autonomy è stato introdotto dalla Commissione europea a partire dal 2021 come parte importante della sua politica commerciale, ampliandosi nel tempo praticamente a tutte le aree politiche europee, inclusa quella della democrazia e della governance. La commissione analizza minacce, attori, trend e fattori che rafforzano autonomia strategica, innovazione e produzione europea, elaborando strategie e programmi ad hoc, valutando anche costi, benefici e coerenza tra Stati membri.

⁵⁶ Commissione europea, *European Monitor of Industrial Ecosystems*, vari anni.

⁵³ Tale concetto si è evoluto e ora alcuni preferiscono riferirsi con Global Production Network.

⁵⁴ World Bank, *World Development Report*, varie edizioni.



La struttura produttiva italiana è basata prevalentemente su distretti industriali, reti di piccole e medie imprese (PMI) e filiere manifatturiere integrate. Le filiere italiane si caratterizzano per un'elevata specializzazione produttiva e per una forte integrazione territoriale; la prossimità geografica di imprese capo-filiera, fornitori e subfornitori e, ove presenti, centri di ricerca, incoraggia il trasferimento di conoscenze, la flessibilità produttiva e la capacità di personalizzazione. Inoltre, la presenza di rapporti consolidati tra imprese riduce l'incertezza e può facilitare l'accesso al credito e l'entrata di capitale privato nelle imprese. Non di meno le imprese italiane in reti produttive strutturate possono accedere più facilmente ai mercati internazionali grazie alla presenza di imprese capo-filiera già internazionalizzate e alla possibilità di condividere competenze commerciali e logistiche.

La struttura delle filiere può essere rappresentata in una catena semplificata composta da diversi anelli interconnessi, che si trovano «a monte» o «a valle» rispetto ai settori centrali dedicati alla trasformazione del prodotto. Ogni filiera ha un suo DNA, una catena del valore che varia nella composizione e nella struttura a seconda del settore (Fig. 6): dall'anello delle materie prime necessarie alla produzione del prodotto si passa a quello della trasformazione dove il bene è lavorato, si prosegue nell'anello della distribuzione per poi chiudere con quello dei servizi connessi al prodotto che possono variare in diverse

tipologie, dalla gestione, alla manutenzione, alla fornitura di altri servizi post vendita.

Tra le filiere “chiave” in grado di rafforzare la competitività del sistema produttivo italiano, si evidenziano in particolare: Agroalimentare e Packaging, Automotive, Chimica e Farmaceutica, Costruzioni e Infrastrutture, Difesa e Spazio, Economia Blu e cantieristica, Elettronica e Meccatronica, Energia, Home (Arredo e Design), Macchine e Impianti, Moda e Lusso, Metalli⁵⁷ (Fig. 5).

Si tratta di filiere che possono essere ricondotte a diversi settori dell'export italiano ad alto potenziale di crescita, innovazione e proiezione internazionale, dove è pertanto più strategico concentrare gli investimenti e massimizzare il supporto per lo sviluppo dell'intero sistema produttivo italiano.

Nel complesso, queste filiere rappresentano oltre la metà del fatturato nazionale e mostrano una propensione all'export nettamente superiore a quella media dell'economia italiana (32% circa vs. 15%). Le principali filiere in termini di dimensione economica sono Energia e Agroalimentare e Packaging, seguite da Automotive, Metalli, Costruzioni e Infrastrutture e Moda e Lusso. Si tratta di comparti molto diversi tra loro, ma accomunati dal fatto di attivare reti produttive

⁵⁷ L'individuazione di queste scaturisce da un'analisi realizzata in esclusiva per SACE da CRIF, sulla base di un duplice criterio: elevata internazionalizzazione e maggiore propensione all'export. Sono state affiancate le filiere indicate nello studio *Made in Italy 2030 - Per una nuova strategia industriale* (c.d. Libro Bianco) a cura del MIMIT di gennaio 2026.

Figura 5 – Le filiere “strategiche” dell'economia italiana

FILIERE

	FATTURATO € MLD	NUMERO IMPRESE	FATTURATO DA EXPORT, %*
AGROALIMENTARE E PACKAGING	581,1	14.139	29,9
ARREDO	137,5	4.783	33,5
AUTOMOTIVE	237,6	3.487	28,9
CHIMICA E FARMACEUTICA	175,5	2.879	31,1
COSTRUZIONI E INFRASTRUTTURE	199	8.905	24,0
DIFESA E SPAZIO**	40,4	10.242	28,9
ECONOMIA BLU E CANTIERISTICA**	33,4	16.663	24,0
ELETTRONICA E MECCATRONICA	68,4	1.475	35,9
ENERGIA	644,7	5.370	29,6
MACCHINE E IMPIANTI	111,1	3.544	43,7
MODA E LUSSO	198,1	5.265	40,7
METALLI	202,8	6.011	30,4

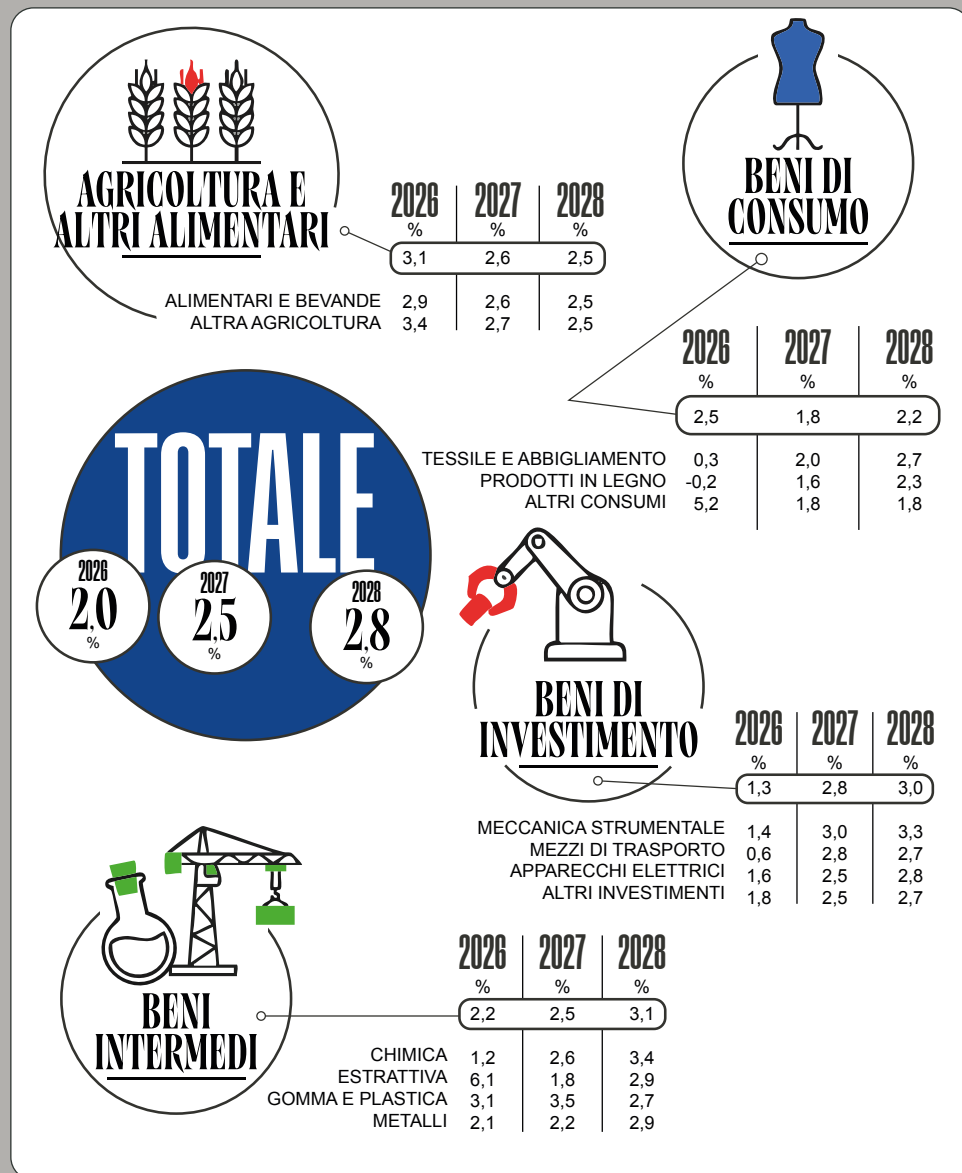
ECONOMIA ITALIANA***

4.200 5.000.000 15

Nota: * Fatturato da export: percentuale media di fatturato generato dalle operazioni di export rispetto al Fatturato complessivo dell'impresa; ** Il Fatturato si riferisce al 2023, negli altri casi fatturato e numero imprese si riferiscono al 2024; *** Sono escluse dal calcolo le attività finanziarie e assicurative (Lettera ATECO K), l'Amministrazione Pubblica e la Difesa (ATECO 84), le attività di organizzazioni associative (ATECO 94), le attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro per personale domestico, la produzione di beni e servizi indifferenziati per uso proprio da parte di famiglie e convivenze (lettera ATECO T).

Fonte: CRIBIS-SACE ed elaborazioni SACE su dati MIMIT.

Figura 6 – Esportazioni italiane di beni per raggruppamento
(valori correnti; var. % annua)



Nota: i raggruppamenti non comprendono le voci residuali che includono principalmente le merci classificate con i codici speciali della nomenclatura combinata, la somma dei pesi dei raggruppamenti non raggiunge pertanto l'unità.

Fonte: elaborazioni SACE su dati Oxford Economics.

ampie, articolate e con forti connessioni a monte e a valle. La loro rilevanza non dipende solo dalla dimensione, ma dal ruolo che svolgono come ecosistemi capaci di irradiare effetti su fornitori, subfornitori, logistica, servizi e innovazione. Vi sono altresì alcune **filiere** di minore peso in termini di fatturato, **ma che spiccano per una proiezione internazionale molto elevata**. È il caso soprattutto di Macchine e Plant, che presenta la quota più alta di fatturato estero, seguita da Moda e Lusso, Elettronica e Meccatronica e Arredo. Sono comparti in cui la competitività italiana si fonda su know-how specialistico, qualità, personalizzazione e capacità di presidiare nicchie ad alto valore aggiunto, cioè proprio quegli elementi che il capitolo individua come punti di forza strutturali del modello produttivo italiano. Un altro aspetto rilevante riguarda il **numero di imprese coinvolte**: Economia Blu e cantieristica, Agroalimentare e Packaging e Difesa e Spazio si distinguono per una base imprenditoriale molto ampia, a conferma della capillarità del tessuto produttivo nazionale e della natura diffusa delle reti industriali italiane.

Il confronto con il dato medio dell'economia italiana mostra quindi come **le filiere strategiche costituiscano un segmento più aperto ai mercati internazionali** e maggiormente in grado di trasmettere effetti di crescita lungo l'intera catena del valore. Si tratta dunque di ecosistemi produttivi in cui dimensione, specializzazione, territori, integrazione tra imprese e capacità di esportare si rafforzano reciprocamente, contribuendo in misura significativa alla

competitività del Paese.

Si tratta di filiere che possono essere ricondotte a settori dell'export italiano ad alto potenziale di crescita, innovazione e proiezione internazionale, dove è pertanto più strategico concentrare gli investimenti e massimizzare il supporto per lo sviluppo dell'intero sistema produttivo italiano. Proprio per la loro natura trasversale, che intreccia attività appartenenti a comparti diversi lungo la catena del valore, le filiere non costituiscono un perimetro statistico omogeneo su cui formulare previsioni puntuali di export. Per questo motivo nelle pagine successive l'analisi prospettica si concentra sui settori per i quali è invece possibile costruire stime previsionali più solide e comparabili.

LE PROSPETTIVE DELL'EXPORT RESTANO FAVOREVOLI NEI SETTORI CHIAVE DELLE FILIERE

La **dinamica favorevole dell'export italiano** di beni in valore dello scorso anno è stata **trainata da un numero ridotto di settori**: farmaceutica, altri consumi, agroalimentare e mezzi di trasporto (navi e imbarcazioni) che rappresentano circa il 32% dell'export italiano complessivo. **Anche nel 2026** gli andamenti resteranno differenziati, **ma questa relativa concentrazione tenderà**

a ridursi negli anni successivi con il ritorno al contributo positivo anche da parte di altri settori (Fig. 6).

Nel complesso, i quattro raggruppamenti mostrano prospettive favorevoli ma differenziate tra il 2026 e il biennio successivo. **Quest'anno sarà l'agroalimentare a guidare la crescita**, affiancato da una dinamica positiva di beni di consumo e intermedi, mentre i beni di investimento avanzeranno moderatamente. **Nel biennio 2027-28**, invece, il quadro tenderà a riequilibrarsi: l'agroalimentare resterà su un percorso positivo, ma saranno soprattutto **beni di investimento e intermedi a mostrare un maggiore slancio**, mentre i beni di consumo si attesteranno su una crescita più contenuta.

Le esportazioni di **agroalimentare**, che negli ultimi anni hanno mostrato ottime performance, sono attese crescere a un ritmo superiore alla media (+3,1%) nel 2026 e confermare un andamento molto positivo anche nel biennio successivo (+2,6% in media annua).

A trainare questo andamento saranno i **prodotti agricoli** (+3,4% quest'anno e +2,6% in media nel 2027-28), settore in cui l'Italia può vantare un'elevata ricchezza e varietà produttiva, seppur chiamato oggi ad affrontare trasformazioni e sfide sempre più complesse, su tutte il cambiamento climatico e le criticità legate al blocco dello Stretto di Hormuz, snodo strategico per gli approvvigionamenti di materie prime e di fertilizzanti, con ripercussioni dirette sull'intera filiera agroalimentare.

Il settore dovrà puntare sempre di più sull'adozione di tecnologie digitali avanzate, in grado di rendere l'offerta più produttiva e sostenibile. In questo contesto, l'agrifood può beneficiare di un ulteriore rafforzamento nell'integrazione con soluzioni e applicazioni derivanti dalla filiera aerospaziale, utili per ottimizzare l'irrigazione e l'impiego di fertilizzanti e pesticidi, oltre che per migliorare il monitoraggio delle emissioni.

Sono previste in significativo aumento anche le esportazioni di **alimentari e bevande** sia quest'anno (+2,9%) sia il prossimo biennio (+2,5% in media annua), forti della loro competitività non di prezzo: qualità, autenticità e varietà. La crescita internazionale del settore sarà sempre più legata alla capacità di innovare, per intercettare l'evoluzione nei canali di distribuzione e nelle preferenze dei consumatori e una crescente domanda di prodotti premium, salutistici e ad alto contenuto di servizio (pre-lavorati, trattati o piatti pronti). In un contesto globale caratterizzato da maggiori restrizioni commerciali, la diversificazione dei mercati rappresenterà una leva strategica fondamentale soprattutto negli sbocchi emergenti dove il potenziale del settore è ancora inespresso.

I **beni di consumo** vedranno un rialzo superiore alla media nel 2026 (+2,5%) e più contenuto nel biennio successivo (+2% in media annua). La dinamica positiva di quest'anno, tuttavia, sarà sostenuta esclusivamente dalle maggiori vendite di **altri consumi** (+5,2%), e in particolare,

di metalli preziosi (specie oro). Il contesto internazionale incerto, infatti, già lo scorso anno aveva favorito investimenti in oro, bene rifugio per eccellenza, (anche da parte delle Banche centrali) e generato un aumento della richiesta di tali beni; questo fenomeno è atteso proseguire, seppur a un ritmo lievemente inferiore. A inizio 2026 sono stati registrati significativi incrementi delle vendite di oro greggio, soprattutto verso la Svizzera – *hub* globale nella raffinazione e lavorazione di lingotti – e di argento greggio verso il Paese elvetico, Turchia, Cina e diversi mercati europei. La crescita del settore si attesterà su livelli più contenuti nel 2027-28 (+1,8% in media), quando le esportazioni di valigeria e pelletteria riprenderanno vigore. Quest'anno, invece, saranno ancora sottotono, influenzate dal calo atteso delle vendite in Medio Oriente – alla luce anche del ruolo di Dubai come hub mondiale del lusso – e dei minori flussi turistici dei consumatori con maggiore capacità di spesa.





Simili dinamiche influenzeranno la domanda di **tessile e abbigliamento** che nel 2026 rimarrà sostanzialmente invariata (+0,3%), per tornare a crescere nel biennio successivo (+2,3%). Il rincaro dei prezzi energetici ridurrà, anche se temporaneamente, le risorse disponibili per i beni voluttuari, soprattutto in Europa. A ciò si aggiunge l'attuale fase di profonda trasformazione legata ai cambiamenti strutturali del settore: l'attenzione dei consumatori ai temi della sostenibilità e circolarità non trova le imprese italiane impreparate, ma anzi possono contare sui loro prodotti che fanno dell'artigianalità e durabilità la propria bandiera. Questo richiede tuttavia, di continuare a investire per una produzione più green tramite anche l'innovazione digitale. Seppure sia ora in attenuazione, non si può non tenere conto anche della concorrenza del modello "fast-

fashion", basato sull'acquisto di capi di bassa qualità "usa e getta", che erode quote di mercato all'industria italiana. Nel complesso, nei prossimi anni l'export del settore sarà sostenuto sia dalle grandi imprese del lusso che hanno rafforzato la base produttiva in Italia, sia dal riposizionamento delle PMI verso produzioni di fascia medio-alta e da una maggiore diversificazione geografica⁵⁸.

I **prodotti in legno** affronteranno un 2026 debole, con un lieve calo dell'export (-0,2%), in un contesto ancora segnato da domanda fiacca nei mercati tradizionali, incertezza e tensioni sui costi energetici e logistici. Il settore è atteso tornare a crescere nel 2027-28 (+2% in media annua), beneficiando della competitività delle imprese italiane

⁵⁸ Prometeia e Intesa Sanpaolo, *Analisi dei Settori Industriali*, maggio 2026.

del mobile, dove design, qualità dei materiali e capacità di personalizzazione continuano a rappresentare punti di forza. In questo quadro, la competitività del settore del mobile dipenderà non solo dalla diversificazione dei mercati di sbocco, ma anche dalla capacità di investire nell'innovazione di prodotto, integrando tecnologie avanzate come intelligenza artificiale, IoT, robotica e materiali intelligenti. La crescente attenzione al tema della sostenibilità, tracciabilità e trasparenza, rafforzata dalle normative europee, sta orientando inoltre le imprese allo sviluppo di prodotti più ecocompatibili, durevoli, riparabili e riciclabili.

I **beni intermedi**, che nel 2025 sono cresciuti a un elevato ritmo superiore alla media, continueranno a registrare una dinamica positiva anche per il periodo di previsione. Quest'anno le vendite oltreconfine registreranno un incremento del 2,2%, risentendo in parte degli effetti della crisi in Medio Oriente e delle conseguenti criticità nelle catene globali del valore. Si prevede una crescita più sostenuta nel biennio successivo (+2,8% in media).

Le esportazioni di **metalli** sono previste in aumento del 2,1% per l'anno in corso, per poi accelerare a +2,8% nel biennio successivo. In un contesto internazionale caratterizzato da elevata incertezza geopolitica e volatilità dei costi energetici, il settore potrà beneficiare della ripresa degli investimenti europei in infrastrutture, transizione energetica e industria, che continueranno a favorire la domanda di

prodotti metallurgici e componentistica. A sostenere i livelli produttivi potrebbe contribuire anche il CBAM (Meccanismo di Adeguamento del Carbonio alle Frontiere), introdotto per garantire condizioni di concorrenza più eque tra produttori europei e importatori provenienti da Paesi con standard ambientali meno stringenti. Tali strumenti potrebbero rafforzare la competitività delle produzioni europee, pur comportando possibili incrementi dei costi di approvvigionamento di alcune materie prime e semilavorati⁵⁹. Un impatto indiretto potrebbe giungere anche dall'aumento delle spese per la difesa a livello UE.

⁵⁹ Il Meccanismo di Adeguamento del Carbonio alle Frontiere (CBAM) impone un dazio ambientale sulle emissioni di CO₂ incorporate nell'acciaio importato. Il CBAM è finalizzato a garantire che gli sforzi di riduzione delle emissioni di gas serra in ambito UE non siano contrastati da un contestuale aumento delle emissioni al di fuori dei suoi confini, legato alle merci prodotte nei Paesi extra-UE e importate nell'Unione europea. Un elemento di cautela risiede nei potenziali costi aggiuntivi per quei produttori maggiormente esposti all'import di tali materie prime. Associazioni di categoria come Federacciai e Assofond segnalano possibili effetti negativi del CBAM sulla competitività delle imprese europee, evidenziando l'aumento dei costi, le difficoltà di approvvigionamento delle materie prime e il rischio di delocalizzazione produttiva, soprattutto in un Paese come l'Italia, fortemente dipendente dalle importazioni extra-UE.





In questo contesto, gli investimenti in efficienza energetica, innovazione di processo e sostenibilità produttiva, rappresentano fattori strategici per rafforzare la resilienza e la competitività internazionale dei prodotti in metallo italiani.

La **chimica**, che secondo il modello di previsione di SACE include la **farmaceutica**, registrerà un tasso di crescita fisiologicamente più contenuto per il 2026 (+1,2%), dopo la corsa degli ultimi anni, e un ritmo più sostenuto nel biennio successivo (+3% medio annuo nel 2027-28). Il settore della chimica – che ha già vissuto un'intensa razionalizzazione produttiva nell'ultimo biennio – dovrà confrontarsi con uno scenario internazionale segnato da elevata pressione competitiva, specie da Cina, India e Sud-est asiatico⁶⁰ e criticità nelle filiere globali legate alla situazione in Medio Oriente. Il riposizionamento verso segmenti a maggior valore aggiunto e intensità tecnologica sarà essenziali per sostenere maggiori vendite oltreconfine. La farmaceutica, che ha trainato l'export italiano lo scorso anno

(grazie anche ad azioni di *front-loading* e ai prodotti contro l'obesità), continuerà a essere il motore di crescita del settore. L'utilizzo di tecnologie e dell'IA svolgerà un ruolo fondamentale nell'affermare la filiera farmaceutica italiana nei mercati internazionali, consentendole di giungere più rapidamente ai processi di ricerca e sviluppo, di ridurre i tempi di introduzione sul mercato di nuovi farmaci e di efficientare i processi produttivi.

L'export di **beni di investimento** nel 2026 crescerà a un ritmo moderato (+1,3%), ma il quadro è destinato a migliorare nel biennio 2027-28, quando l'aumento medio annuo salirà al 2,9%. A sostenere il raggruppamento sarà soprattutto il graduale riavvio del ciclo degli investimenti internazionali, favorito dal venir meno del contesto di incertezza e da una domanda crescente di tecnologie legate all'automazione, all'energia e alle infrastrutture.

La **meccanica strumentale** si confermerà uno dei principali punti di forza dell'export italiano: dopo un 2026 in crescita moderata (+1,4%), il settore è atteso in accelerazione nel biennio 2027-28, con un aumento medio annuo del 3,1%, sostenuto dal progressivo recupero degli investimenti industriali a livello globale. A fare la differenza continuerà a essere il posizionamento competitivo delle imprese italiane, forti di una base produttiva

⁶⁰ Con una quota di mercato in crescita e pari al 46% nel 2024, la Cina è il primo produttore mondiale di chimica. In India, sesto Paese al mondo per produzione chimica e terzo produttore in Asia, il settore chimico (compresi fertilizzanti e farmaci) raggiungerà un valore stimato di \$304 miliardi entro la fine del 2026, con un tasso annuo di crescita composto del 9,3%. Infine, Paesi del Sud-est asiatico quali Indonesia, Vietnam e Singapore stanno rafforzando gli investimenti nella chimica e nella petrolchimica, beneficiando di condizioni competitive legate ai costi produttivi, alla crescita della domanda regionale e a politiche di attrazione degli investimenti esteri.

ampia, di elevati livelli di efficienza e di una apprezzata specializzazione nella produzione di macchinari personalizzati. A sostenere la domanda estera contribuiranno soprattutto gli investimenti in automazione, trasformazione digitale ed efficienza energetica, destinati a rimanere leve strutturali di crescita. Pur in presenza di alcuni fattori di incertezza, legati alla debolezza del ciclo manifatturiero europeo e al quadro geopolitico, il settore dovrebbe mantenere una dinamica più vivace della media dei beni di investimento, confermando il suo ruolo strategico nelle principali filiere industriali. Le prospettive sono favorevoli per tutti i comparti, ma le azioni intraprese da numerosi Paesi volte a rafforzare l'autonomia energetica sosterranno soprattutto le vendite di macchine per l'energia meccanica, incluse pompe, compressori, valvole e turbine. Anche l'aumento previsto delle spese per la difesa potrà favorire la componentistica e le lavorazioni metalmeccaniche.

Le esportazioni di **apparecchi elettrici** seguiranno un percorso di crescita positivo, con un aumento dell'1,6% nel 2026 e del

2,7% medio annuo nel biennio successivo, sostenuti dai cambiamenti tecnologici in corso: dall'elettrificazione allo sviluppo delle energie rinnovabili, dall'ammodernamento delle reti alla diffusione dei sistemi di accumulo, fino all'automazione industriale e alla digitalizzazione delle infrastrutture tramite anche l'IA. In questo scenario, la domanda internazionale di componenti, macchinari e soluzioni per la gestione e la distribuzione dell'energia è destinata a restare solida, offrendo opportunità interessanti alle imprese italiane specializzate. La pressione competitiva mondiale e la necessità di mantenere un elevato ritmo di innovazione rimangono elementi di attenzione, ma le prospettive delle vendite estere del settore sono sostenute anche dal legame crescente con altre filiere strategiche, come meccanica, automotive e infrastrutture funzionali alla transizione energetica.

Il 2026 si profila come un anno di transizione per i **mezzi di trasporto** con una modesta crescita (+0,6%), prima di una decisa accelerazione nel biennio 2027-28 (+2,8% in media annua). Dopo il risultato



molto positivo dell'ultimo anno, il settore si confronterà con una normalizzazione della domanda, continuando comunque a contare sul contributo della nautica, dove l'Italia mantiene una posizione di leadership nei segmenti delle navi da crociera e della nautica da diporto, specie superyacht⁶¹. Più incerto il contributo dell'automotive che continua a subire la pressione competitiva dei produttori cinesi e la crisi del modello tedesco con cui siamo fortemente integrati, oltre al contesto di forte incertezza sulle politiche commerciali. Il recupero dipenderà dal riavvio degli investimenti sugli impianti produttivi in ottica di una transizione strategica verso la mobilità elettrica e ibrida, pur restando condizionato dai tempi di riconversione della filiera.

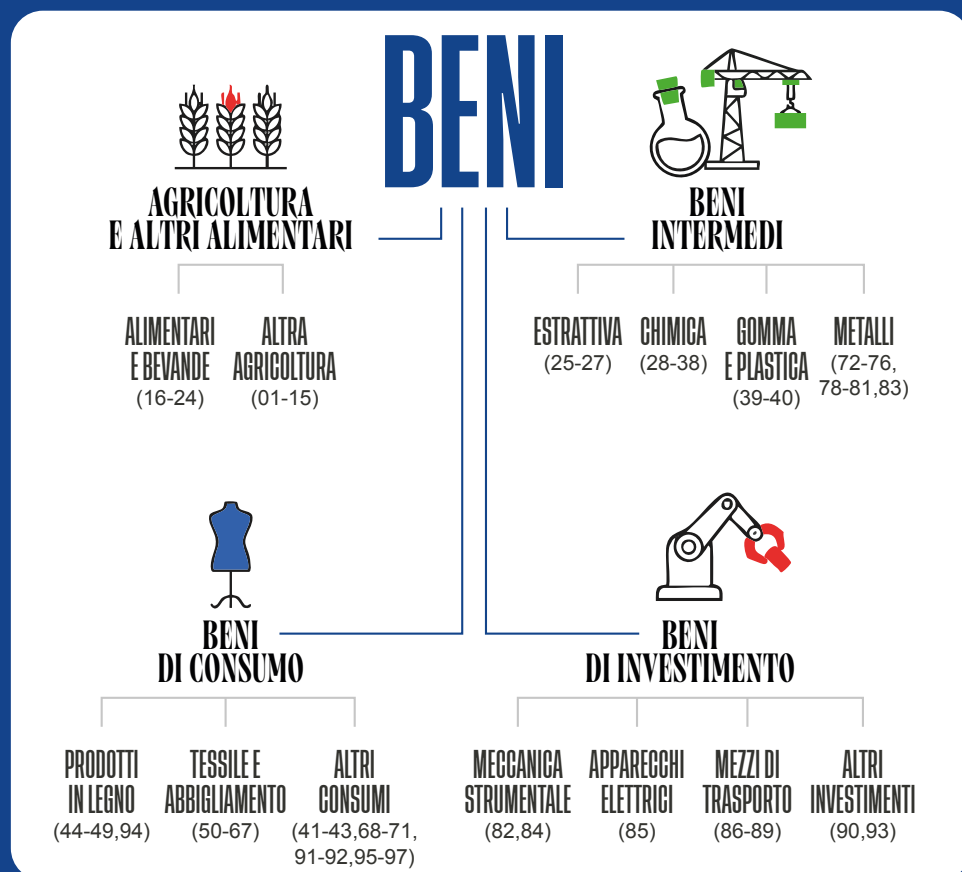
Il quadro è complesso anche per la componentistica che, da un lato, beneficia di operatori strutturati e internazionalizzati, e dall'altro, è penalizzata da imprese di minore dimensione che hanno difficoltà a tenere il passo della trasformazione industriale. A sostenere il settore potrà infine concorrere anche l'aerospazio, favorito dalla crescente centralità delle tecnologie legate all'aeronautica e alla space economy in numerosi comparti, come agrifood, logistica e sanità⁶².

⁶¹ Confindustria Nautica, *La nautica in cifre. Trend di mercato 2024/2025*, marzo 2025. Per maggiori approfondimenti si veda: SACE, *Settore Nautico*, settembre 2025.

⁶² IMI Intesa Sanpaolo, *L'evoluzione dell'industria spaziale: tendenze e tecnologie*, ottobre 2024. Per maggiori approfondimenti si veda: SACE, *Aerospazio e Space economy*, dicembre 2025.

IL MODELLO DEL COMMERCIO ITALIANO (ITRADE)

Diagramma 1 - La struttura del modello



*in parentesi i codici della classificazione armonizzata per gli aggregati settoriali.

Itrade è un modello bilaterale settoriale del commercio italiano che permette di esaminare i fattori chiave, nonché le relative dinamiche, che caratterizzano l'andamento delle esportazioni italiane. È basato sul modello di economia globale (Gem) di Oxford Economics (OE). Il Gem è un modello macroeconomico trimestrale dove ogni economia ha un modulo specifico che comprende variabili dei prezzi, del reddito, della ricchezza, dei conti pubblici, dei mercati finanziari e del mercato del lavoro. Tali moduli riflettono la diversa interazione delle economie all'interno del sistema globale. Il modulo per l'Italia del Gem è utilizzato da SACE come riferimento per il modello Itrade, sostituendo la singola equazione delle esportazioni di beni con un insieme di equazioni che riguardano l'export di quattro principali raggruppamenti (agricoltura e altri alimentari, beni di consumo, beni intermedi e beni di investimento) verso 68 Paesi. I dati sulle esportazioni italiane di beni sono di fonte Eurostat, disponibili per ogni mese a partire da gennaio 1995 e sono classificati in base al Sistema Armonizzato (HS). Anche l'equazione per l'export di servizi viene sostituita per tenere conto degli scambi bilaterali. Alla base del modello c'è l'idea che le esportazioni italiane siano determinate dalla crescita della domanda da parte dei partner commerciali e dall'evoluzione dei prezzi relativi (ovvero da cambiamenti della competitività). Questo implica che, in assenza di variazioni di competitività o di fattori esogeni, come sanzioni commerciali e tariffe, le quote di mercato italiane dovrebbero rimanere

stabili. Al fine di fornire un'analisi più dettagliata dei flussi di esportazioni di beni, i principali raggruppamenti sono suddivisi in settori. Ad esempio, la chimica e la gomma e plastica sono delle componenti dei beni intermedi (Diagramma 1).

In breve, all'interno di questo dettagliato sistema commerciale:

- le esportazioni italiane sono modellate su base settoriale per 68 partner commerciali;
- gli andamenti settoriali con i partner commerciali più importanti influenzano le esportazioni italiane totali, le quali - a loro volta - impattano su PIL e altre variabili economiche;
- la crescita della domanda nei Paesi di destinazione è l'elemento più importante che influisce sui risultati delle esportazioni italiane, specialmente nel breve periodo;
- anche la competitività di prezzo rientra nelle determinanti dell'export e la sua evoluzione è influenzata dagli sviluppi dell'economia nazionale (salari, occupazione, altri fattori di costo) e dei Paesi partner.

