

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI: EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA DELL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI¹

- Nel 2023 le imprese operanti sui mercati esteri rappresentavano il 4,2 per cento del totale, ma impiegavano il 35,3 per cento degli addetti e generavano il 55,4 per cento del valore aggiunto dell'industria e dei servizi.
- Tra queste, nello stesso anno, le imprese appartenenti a gruppi multinazionali presentavano una propensione all'export più elevata (30,0 per cento del fatturato in media) e una diversificazione geografica e merceologica quasi doppia rispetto alla media totale del sistema.
- Nel 2023, le multinazionali generavano oltre il 75,0 per cento delle esportazioni manifatturiere (35,0 per cento le unità a controllo estero, 41,0 per cento quelle a controllo italiano) e l'80,0 per cento dell'import nazionale di merci (41,0 per cento a controllo estero, 39,0 per cento a controllo italiano).
- Alle multinazionali italiane o estere che operano in Italia si deve oltre il 70,0 per cento dell'export e dell'import di beni manifatturieri nei confronti di ciascuno dei primi 10 partner commerciali dell'Italia. Le stesse imprese spiegano quote superiori al 95,0 per cento, sia per l'export sia per l'import nazionali, nei comparti di Autoveicoli, Altri mezzi di trasporto, Farmaceutica, Coke e raffinazione.
- Le imprese a controllo estero prevalgono nell'export di attività a contenuto tecnologico alto o medio-alto; quelle a controllo di multinazionali italiane nei comparti tradizionali (Alimentari, Abbigliamento, Pelli), ma anche nei Macchinari, nella Farmaceutica e nei Mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli.
- Le controllate in Italia di multinazionali estere generano quote non trascurabili dei flussi commerciali nazionali rispetto al paese di residenza del vertice del gruppo nei principali settori di specializzazione della manifattura italiana: alle imprese a controllo tedesco si devono oltre il 20,0 per cento dell'import di Chimica e Autoveicoli dalla Germania, e oltre il 25,0 per cento di quello di Macchinari. Le imprese a controllo francese generano il 60,0 per cento dell'export di Pelli in Francia e il 30,0 per cento di quello dell'Abbigliamento (oltre al 66,8 per cento dell'import di Farmaceutica). Le controllate statunitensi sono responsabili della metà delle importazioni di Alimentari dagli Stati Uniti; quelle cinesi spiegano il 7,8 dell'import di Elettronica dalla Cina.
- Nel 2025 l'export delle multinazionali italiane è aumentato complessivamente del 2,5 per cento (+8,8 per cento verso gli Stati Uniti); per le multinazionali estere si è invece ridotto del 2,2 per cento (-8,7 per cento verso gli Stati Uniti). Dinamiche opposte nell'import: +3,3 per cento per le imprese a controllo estero, -8,3 per cento per quelle a controllo italiano. Eccezionali gli incrementi delle importazioni dagli Stati Uniti da parte di multinazionali estere residenti in Italia (+55,1 per cento, dopo il +69,8 per cento del 2024).
- Una stima econometrica evidenzia come l'introduzione dei dazi del 2025 abbia indebolito la dinamica dell'export delle imprese che avevano gli Stati Uniti come primo mercato di destinazione (rispetto alle altre unità esportatrici) di 6,1 punti percentuali, in particolare per le unità di media dimensione.
- Questa differenza fa sì che, per le imprese manifatturiere che avevano gli Stati Uniti come primo mercato di sbocco, la dinamica complessiva dell'export risulti in media di 1,0 p.p. inferiore a quanto sarebbe accaduto, a parità di altre condizioni, in assenza di dazi. L'impatto è più evidente nel comparto dei Mobili (-3,2 p.p.), più contenuto in quelli di Abbigliamento, Prodotti da minerali non metalliferi, Alimentari e Prodotti in metallo (tutti tra -1,6 e -1,8 p.p.). In termini di mancato

¹ Il Capitolo è stato redatto da: Massimo Armenise, Stefano Costa, Francesca Luchetti, Marianna Mantuano, Mirella Morrone, Giulio Perani, Federico Sallusti, Lorenzo Soriani, Claudio Vicarelli, Davide Zurlo.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

export in valore, effetti negativi si rilevano soprattutto per Alimentari (-535 milioni di euro), Prodotti in metallo (-451 milioni di euro), Abbigliamento (-302 milioni di euro) e Mobili (-298 milioni di euro), per un totale di circa 1,6 miliardi di euro di export potenziale mancato. Si stimano invece effetti positivi sulla crescita dell'export della Farmaceutica (+4,5 punti, +528 milioni) e, in misura molto più contenuta, su quello della Carta (+0,5 punti, +38 milioni di euro).

- Per quanto riguarda l'insieme di prodotti le cui importazioni sono considerate strategiche, si rileva per l'Italia un grado di dipendenza dall'approvvigionamento sui mercati esteri simile a quello riscontrato nelle altre maggiori economie dell'UE27. Rispetto alla Germania e alla Francia, tuttavia, l'Italia sconta una maggiore dipendenza dall'estero per i materiali energetici, tra i più esposti alle turbolenze geopolitiche internazionali.
- La dipendenza strategica dell'Italia dalle forniture estere ha anche una componente di rischio paese: circa il 60 per cento delle importazioni italiane di prodotti strategici provengono da paesi a rischio politico "medio" o "alto".
- Nel 2023, le imprese che importano prodotti FDPs (*Foreign Dependent Products*, cioè scarsi e poco sostituibili per il sistema produttivo italiano), a valenza strategica, erano appena 583, ma impiegavano circa 175 mila addetti e generavano circa 23 miliardi di valore aggiunto e 130 miliardi di fatturato; oltre un terzo operava nel Commercio, il 13,0 per cento nei Macchinari.

I recenti andamenti dei flussi di commercio estero dell'Italia, esaminati nei Capitoli precedenti a livello aggregato e settoriale, vengono qui analizzati con un'ottica di impresa, al fine di individuare i segmenti del sistema produttivo più coinvolti dagli eventi che hanno investito gli scambi internazionali nel 2025. Questa prospettiva esclude dal campo di analisi alcuni operatori i cui flussi commerciali sono, tuttavia, inclusi sia nei dati di Contabilità Nazionale utilizzati nel Capitolo 1, sia in quelli del Commercio estero utilizzati nel Capitolo 2, in modo coerente con i concetti e le definizioni statistiche armonizzate a livello internazionale².

Il peso di questi operatori appare rilevante e in decisa crescita nel tempo: nel 2025 hanno generato il 24,5 per cento del valore dell'export complessivo (il 21,8 per cento nel 2024) e il 17,1 per cento del valore delle importazioni (15,0 per cento nel 2024). Ne consegue che gli andamenti del commercio estero attribuibili alle imprese, oggetto delle analisi di questo Capitolo, possono differire sensibilmente da quelli aggregati e settoriali, ampiamente discussi in precedenza, che includono invece le attività economiche degli operatori. Del resto, l'analisi di impresa permette di collegare la *performance* internazionale del sistema alle unità produttive, ovvero ai soggetti che, in ultima analisi, sono responsabili delle ricadute economiche degli shock esogeni (in termini di produttività, crescita, occupazione e valore aggiunto).

Nel Capitolo, l'analisi si sviluppa secondo tre linee di approfondimento. Viene prima fornita una fotografia delle caratteristiche strutturali del sistema produttivo italiano, con particolare attenzione al segmento delle imprese internazionalizzate, nel quale si evidenzia il ruolo centrale delle multinazionali, a controllo nazionale o estero, nel determinare i flussi commerciali dell'Italia. In seguito, si propone una prima stima dell'impatto della ridefinizione del sistema dei dazi, adottata dall'amministrazione statunitense nel corso del 2025, sul valore dell'export delle imprese. Infine, alla luce delle turbolenze geopolitiche ed economiche degli ultimi anni, si fornisce un quadro della vulnerabilità strategica delle importazioni italiane, in un'ottica di confronto europeo, a partire dall'individuazione di una lista di prodotti identificati come strategici, sulla base delle loro diverse caratteristiche tecnico-fisiche o tecnologiche.

2 Si tratta, in particolare, di: a) operatori non residenti; b) operatori italiani riconducibili a persone fisiche o a ditte individuali che effettuano transazioni al di sotto della soglia di 1.000 euro; c) operatori esonerati dall'Indagine Intrastat; d) operatori per i quali il valore del bene importato non supera la soglia di 150 euro (per le sole importazioni extra UE); e) vendite a clienti privati residenti all'estero.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI: EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

3.1 Le imprese italiane sui mercati internazionali: caratteristiche strutturali e ruolo delle multinazionali

Il sistema produttivo italiano continua a caratterizzarsi per una quota minoritaria di unità con relazioni con l'estero, che tuttavia rappresentano un segmento rilevante per il peso economico e occupazionale. Nel 2023 (ultimo dato disponibile per le analisi strutturali), le imprese con rapporti commerciali o produttivi con l'estero erano 200.669, costituivano il 4,2 per cento del totale (a fronte di oltre 4,5 milioni di imprese non internazionalizzate), ma impiegavano il 35,3 per cento degli addetti e generavano il 55,4 per cento del valore aggiunto (Tavola 3.1).

Tavola 3.1 – Caratteristiche delle imprese per modalità di internazionalizzazione. Anno 2023 (valori assoluti e percentuali)

CARATTERISTICHE DELLE IMPRESE	Imprese		Addetti		Valore aggiunto (%)	Produttività (media; migliaia di euro)	Propen- sione all'export (%) (a)	Import/ Costi intermedi	N. paesi di desti- nazione (media)	N. paesi di origine (me- dia)	N. prodotti esportati (media)	N. prodotti importati (media)	
	N.	%	N.	% Dimensione media									
Solo esportatrici	64.420	1,4	642.906	3,4	10,0	3,8	64,9	15,1	0,0	3,3	0,0	4,2	0,0
Solo importatrici	41.956	0,9	525.856	2,8	12,5	3,3	69,0	0,0	17,5	0,0	1,7	0,0	5,3
Two-Way Traders	40.707	0,9	1.082.372	5,8	26,6	8,7	87,2	23,4	20,9	9,9	3,2	11,1	10,3
Multinazionali	53.586	1,1	4.331.728	23,2	80,8	39,6	99,7	28,8	28,5	16,4	6,0	23,1	31,4
di cui: a controllo estero	23.118	0,5	1.909.789	10,2	82,6	18,5	105,7	29,2	36,0	12,5	6,1	19,6	40,8
di cui a controllo italiano	30.468	0,6	2.421.939	13,0	79,5	21,1	94,9	28,4	20,5	19,9	5,9	26,3	23,3
Totale internazionalizzate	200.669	4,2	6.582.862	35,3	32,8	55,4	91,8	28,2	26,5	7,7	3,2	9,6	8,7
Totale non internazionalizzate	4.548.171	95,8	12.066.594	64,7	2,7	44,6	40,3	-	-	-	-	-	-
TOTALE	4.748.840	100,0	18.649.456	100,0	3,9	100,0	58,4	13,2	13,8	5,6	1,9	6,9	7,4

Fonte: Istat, Elaborazioni su dati del commercio estero
(a) Rapporto tra esportazioni e fatturato.

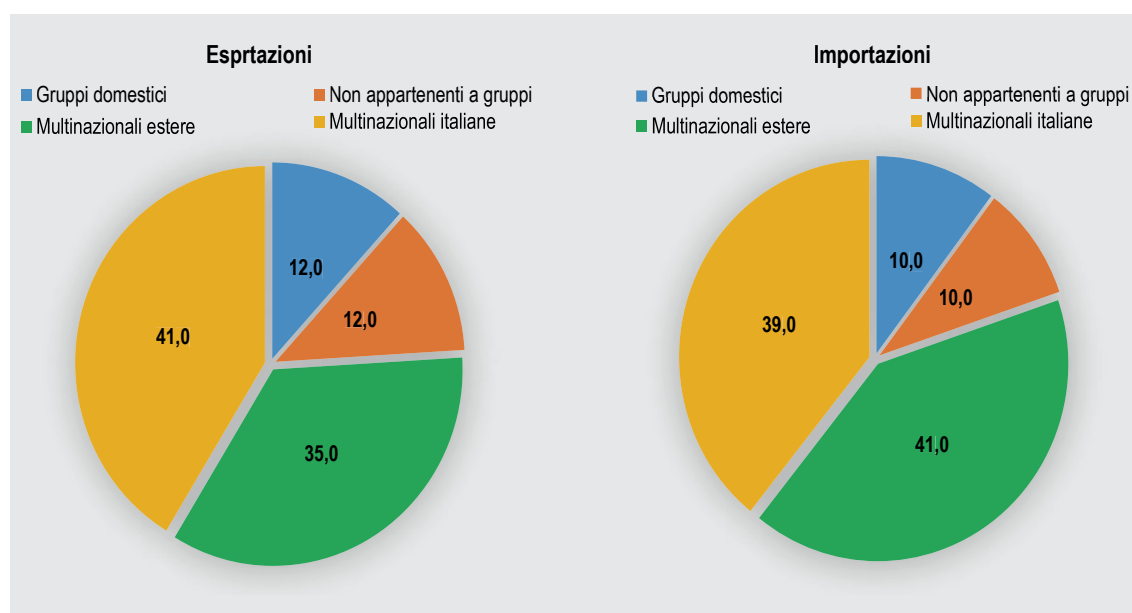
Nel 2023 la classe di internazionalizzazione più numerosa (circa 64.400 unità, l'1,4 per cento del totale) svolgeva solo attività di export, seguita da quella delle imprese solo importatrici (circa 42 mila unità; 0,9 per cento); leggermente meno numerose le imprese che svolgevano contemporaneamente attività di export e import (*Two-Way Traders*, circa 40 mila unità; 0,9 per cento). Oltre 53 mila unità facevano invece parte di gruppi multinazionali, esteri (oltre 23 mila) o italiani (circa 30.500). L'insieme delle multinazionali, tuttavia, impiegava il 23,2 per cento degli addetti, determinava circa il 40,0 per cento del valore aggiunto realizzato in Italia e mostrava una produttività media, per quanto attiene alle imprese appartenenti a gruppi a controllo estero, quasi doppia rispetto alla media totale del sistema. Più in generale, le forme più complesse di internazionalizzazione si associano a una migliore *performance* e a una presenza molto più articolata sui mercati esteri, sia in termini di intensità delle relazioni con l'estero, sia di estensione della gamma di prodotti o di numerosità dei mercati. Nel primo caso, ciò si rispecchia in una maggiore importanza della domanda estera per l'attività aziendale: nelle imprese appartenenti a gruppi multinazionali, la propensione all'export (approssimata dalla quota di esportazioni sul fatturato totale) è più elevata e prossima al 30,0 per cento. Con riferimento all'estensione internazionale dell'attività, la diversificazione geografica e merceologica di queste imprese appare più che doppia rispetto alle altre forme di internazionalizzazione, sia pure con una certa eterogeneità al loro interno: rispetto alle unità a controllo estero, ad esempio, le multinazionali a controllo italiano vendono più prodotti (rispettivamente 26 e 20) in un maggior numero di paesi (20 e 12 paesi rispettivamente), ma importano meno beni (23 contro 41). Con riferimento al comparto manifatturiero – che spiega circa l'80 per cento dell'export complessivo del sistema e sarà oggetto delle analisi che seguono – nel 2023 le imprese internazionalizzate erano oltre 71 mila (pari al 19,7 per cento del totale), impiegavano 2,7 milioni di addetti (oltre due terzi del totale) e generavano l'83,6 per cento del valore aggiunto della manifattura.

3.1.1 Peso delle multinazionali sul commercio estero delle imprese

Interconnesse e globali, le imprese multinazionali giocano un ruolo di primo piano nello scenario economico, grazie alla loro struttura organizzativa incardinata nelle catene globali del valore, alla capacità di innovazione e di ricerca, alle dotazioni finanziarie e ai rapporti commerciali che garantiscono livelli elevati di *performance* e consentono l'accesso a mercati più complessi e competitivi. Nel Capitolo precedente, inoltre, si è più volte accennato alla possibilità che le imprese multinazionali possano essere all'origine di alcune importanti dinamiche osservate negli scambi commerciali nel corso del 2025, a seguito dell'esigenza di riorientare con celerità i flussi dei beni colpiti dalla nuova ondata di restrizioni tariffarie. In questo paragrafo, si approfondisce il ruolo di questo tipo di imprese nel condizionare gli aspetti principali del commercio estero della manifattura (a cominciare dalle componenti geografica e merceologica); dall'altro si valuta il legame tra le multinazionali a controllo estero e l'interscambio tra la manifattura italiana e il paese di nazionalità della controllante. In tal modo, le dinamiche aggregate e settoriali viste nei Capitoli precedenti, così come le variazioni nei rapporti bilaterali dell'economia italiana, assumono una nuova prospettiva, più legata alle strategie aziendali.

Nel 2023, alle imprese appartenenti a gruppi multinazionali erano riconducibili oltre tre quarti delle esportazioni totali del comparto manifatturiero (Figura 3.1); il 35,0 per cento era realizzato da unità a controllo estero, il 41,0 per cento da imprese a controllo italiano. Quest'ultima quota risultava in crescita: nel 2019 le multinazionali italiane rappresentavano il 39,6 per cento dell'export nazionale, mentre la quota delle multinazionali a controllo estero era rimasta per lo più costante (Istat 2022). All'opposto, nelle importazioni prevale il ruolo delle multinazionali estere (41,0 contro 39,0 per cento). Questi risultati si riflettono anche nella maggiore diversificazione geografica e produttiva che caratterizza le multinazionali operanti nella manifattura rispetto al resto delle imprese, finalizzata ad assicurare flessibilità ai processi produttivi, a ripartire il rischio sul piano geografico e merceologico, a gestire le fluttuazioni dei cicli economici e finanziari, elementi di grande utilità soprattutto in periodi caratterizzati da shock esogeni e inattesi.

Figura 3.1 – Esportazioni e importazioni del settore manifatturiero per tipologia di impresa multinazionale. Anno 2023 (composizioni percentuali)



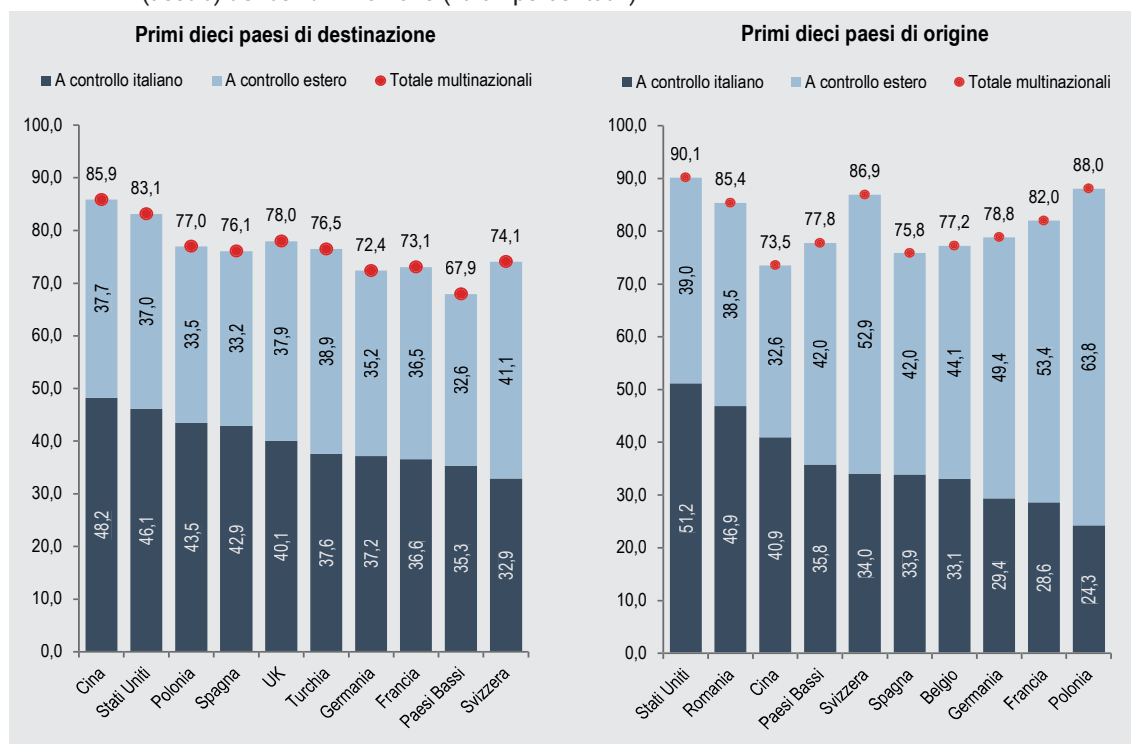
Fonte: Istat, Elaborazioni su dati del commercio estero

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

La capacità delle multinazionali di condizionare i flussi bilaterali del sistema produttivo italiano risalta in primo luogo dal ruolo rivestito da queste imprese negli scambi con i primi dieci mercati di origine e destinazione del comparto manifatturiero (Figura 3.2): la quota delle unità appartenenti a gruppi multinazionali non è mai inferiore al 70,0 per cento dell'export totale (a eccezione di quella verso i Paesi Bassi, che raggiunge comunque il 67,0 per cento). In linea con una consolidata evidenza empirica (Bernard *et al.* 2007; Mayer e Ottaviano 2008), le multinazionali hanno un ruolo ancora più rilevante nell'export diretto verso i mercati geograficamente più lontani: l'incidenza è particolarmente elevata in Cina (85,9 per cento) e negli Stati Uniti (83,1 per cento). In generale prevalgono le imprese appartenenti a gruppi a controllo italiano, con l'eccezione delle esportazioni verso la Svizzera e la Turchia.

Una rilevanza ancora maggiore emerge nei flussi in entrata: la quota delle importazioni manifatturiere generata dalle multinazionali è pari ad almeno tre quarti del totale, con valori che variano dal 73,5 per cento per i flussi provenienti dalla Cina, fino al 90,1 per cento per quelli dagli Stati Uniti. Al contrario di quanto osservato per le esportazioni, in questo caso la quota preponderante degli acquisti è riconducibile quasi ovunque alle multinazionali a controllo estero, fatti salvi i mercati degli Stati Uniti, della Romania e della Cina, dove l'incidenza è maggiore per le multinazionali italiane.

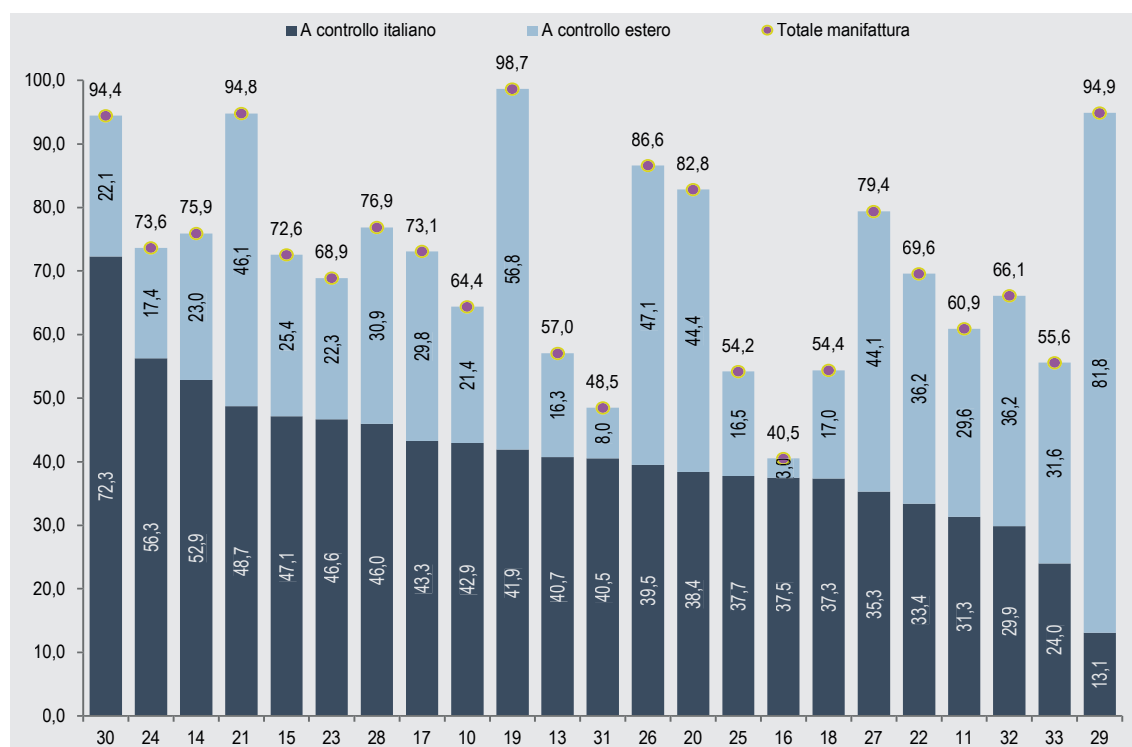
Figura 3.2 – Peso delle imprese multinazionali sulle esportazioni e importazioni del settore manifatturiero per divisione di attività economica e primi dieci paesi di destinazione (sinistra) e di origine (destra) dei beni. Anno 2023 (valori percentuali)



Fonte: Istat, Elaborazioni su dati del commercio estero

L'incidenza delle multinazionali sulle vendite all'estero presenta anche un'evidente componente settoriale (Figura 3.3): solo in due comparti della manifattura tradizionale (Legno e Mobili) la quota di esportazioni dovuta a queste imprese è inferiore al 50,0 per cento; in quattro (Autoveicoli, Altri mezzi di trasporto, Farmaceutica, Coke e raffinazione) è superiore al 95,0 per cento; in altri tre (Elettronica, Chimica e Apparecchi elettrici), varia tra l'80 e l'85,0 per cento.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI: EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

Figura 3.3 – Peso delle imprese multinazionali sulle esportazioni del settore manifatturiero per divisione di attività economica. Anno 2023 (valori percentuali) (a)

Fonte: Istat, Elaborazioni su dati del commercio estero

(a) 10=Alimentari; 11=Bevande; 13=Tessile; 14=Abbigliamento; 15=Pelli; 16=Legno; 17=Carta; 18=Stampa; 19=Coke e petroliferi; 20=Chimica; 21=Farmaceutica; 22=Gomma e plastica; 23=Minerali non metalliferi; 24=Metallurgia; 25=Prodotti in metallo; 26=Elettronica; 27=Apparecchiature elettriche; 28=Macchinari; 29=Autoveicoli; 30=Altri mezzi di trasporto; 31=Mobili; 32=Altre manifatturieri; 33=Riparazione e manutenzione di macchine.

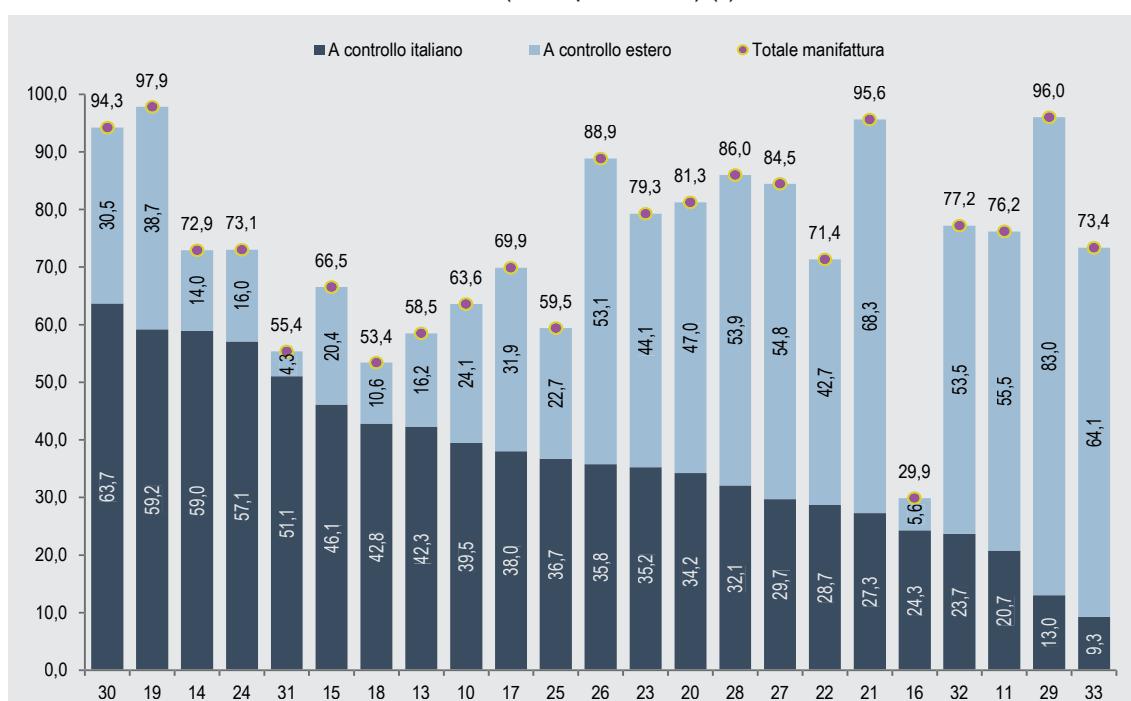
Emerge inoltre una generale prevalenza delle imprese a controllo italiano (in 14 comparti su 22), soprattutto in Mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli e Metallurgia (con quote rispettivamente pari al 72,3 e al 56,3 per cento) e in comparti tradizionali del *Made in Italy* (con quote di export del 53,0 per cento nell'Abbigliamento e di oltre il 40,0 per cento nel Tessile, Mobili e Alimentari), oltre ai Macchinari e ai Prodotti da minerali non metalliferi. Da segnalare, infine, il settore farmaceutico, nel quale le multinazionali italiane risultano giocare un ruolo rilevante: la quota raggiunge il 48,7 per cento nel 2023, segnalando un rafforzamento molto evidente (nel 2021 la quota era circa il 25,0 per cento) (Istat 2024) in un comparto che, come ampiamente mostrato nei Capitoli precedenti, appare sempre più centrale negli scambi con l'estero dell'economia italiana. Le imprese a controllo estero prevalgono invece nell'export di attività a contenuto tecnologico alto o medio-alto: risultano particolarmente rilevanti nelle esportazioni di Autoveicoli (circa l'82,0 per cento), Coke e raffinazione, Apparecchi elettrici, Chimica e Computer (con quote sempre superiori al 40,0 per cento).

Dal lato dell'import, in precedenza si è evidenziato che il peso delle unità appartenenti a gruppi multinazionali è ancora più elevato, anche per l'esigenza di salvaguardare l'approvvigionamento lungo le catene di fornitura. Nella manifattura queste imprese generano la quasi totalità delle importazioni degli stessi quattro comparti nei quali spiccano per quota sull'export (Autoveicoli, Farmaceutica, Altri mezzi di trasporto, Coke e raffinazione) e hanno un peso tra l'85,0 e l'89,0 per cento in altri tre dei principali comparti dei quali determinano in larghissima misura anche le esportazioni (Apparecchi elettrici, Macchinari, Elettronica), a testimonianza di come la presenza di grandi gruppi internazionali rappresenti un elemento strutturale per la *performance* estera di attività caratterizzate da lunghe catene del valore ed elevata intensità tecnologica o di capitale. In tale contesto le multinazionali a controllo estero generano una quota di acquisti superiore a quella delle multinazionali italiane

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

in dieci settori su venti (Figura 3.4). In particolare, superano l'80,0 per cento nel comparto degli Autoveicoli e raggiungono almeno il 50,0 per cento nei Macchinari, nella Farmaceutica, nei Computer, nell'Elettronica, nelle Altre manifatture e nelle Bevande. Risultano inoltre prevalenti nella Chimica, nella Gomma e plastica e nei Prodotti da minerali non metalliferi. Nei settori tradizionali del *Made in Italy*, invece, permane un ruolo rilevante delle multinazionali italiane, con valori elevati in Abbigliamento, Tessile, Prodotti in metallo, Mobili e Metallurgia. L'unica eccezione è il comparto del Legno, per il quale meno di un terzo delle importazioni è attribuibile alle imprese multinazionali (solo il 5,6 per cento se si fa riferimento alle imprese a controllo estero in Italia).

Figura 3.4 – Peso delle imprese multinazionali sulle importazioni del settore manifatturiero per divisione di attività economica. Anno 2023 (valori percentuali) (a)



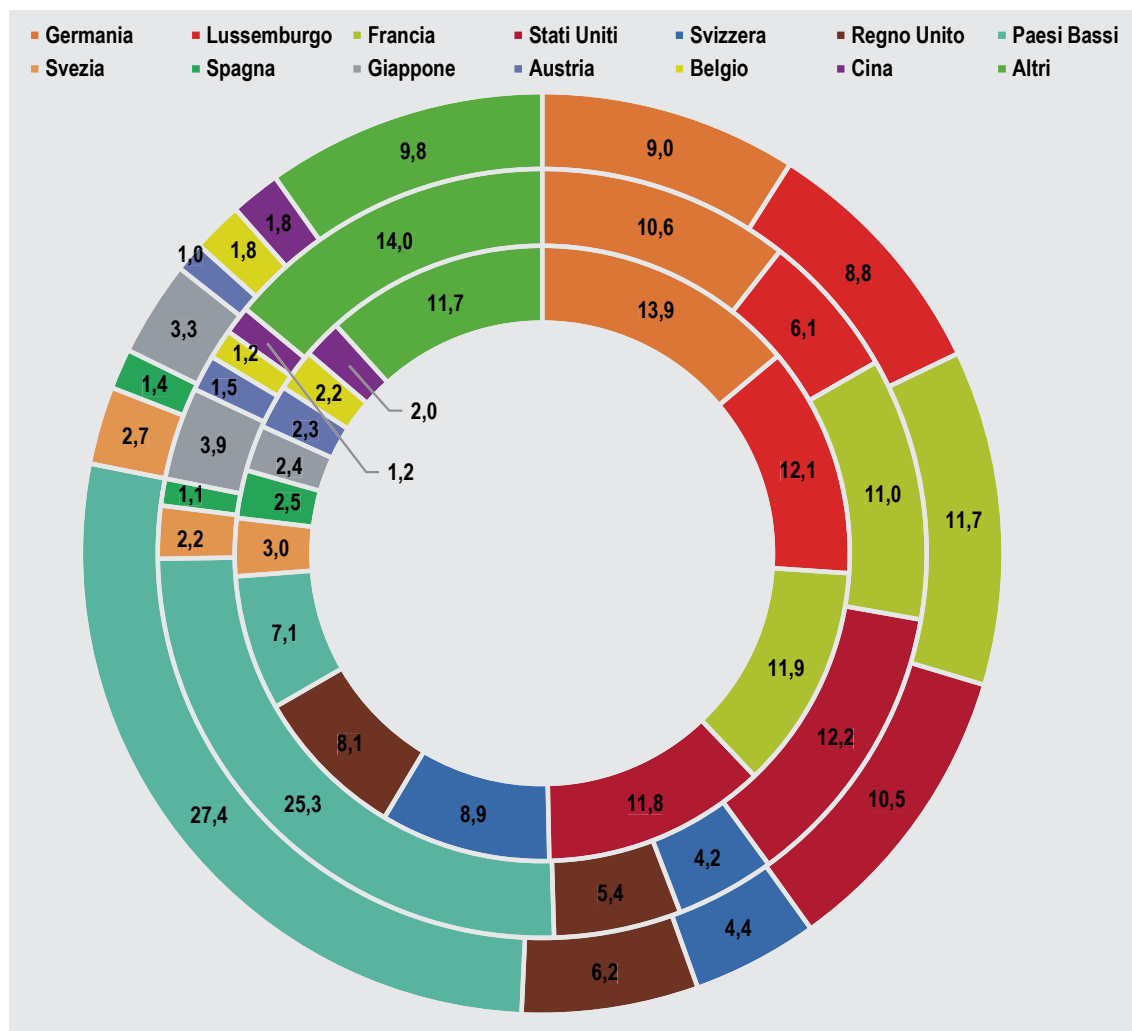
Fonte: Istat, Elaborazioni su dati del commercio estero

(a) 10=Alimentari; 11=Bevande; 13=Tessile; 14=Abbigliamento; 15=Pelli; 16=Legno; 17=Carta; 18=Stampa; 19=Coke e petroliferi; 20=Chimica; 21=Farmaceutica; 22=Gomma e plastica; 23=Minerali non metalliferi; 24=Metallurgia; 25=Prodotti in metallo; 26=Elettronica; 27=Apparecchiature elettriche; 28=Macchinari; 29=Autoveicoli; 30=Altri mezzi di trasporto; 31=Mobili; 32=Altre manifatturiere; 33=Riparazione e manutenzione di macchine.

3.1.2 Dimensione geografica degli scambi delle imprese multinazionali

La direzione dei flussi commerciali, pertanto, può essere condizionata dalla nazionalità della controllante, in particolare nel determinare gli scambi con il proprio paese di origine. Informazioni rilevanti possono essere colte dall'analisi dei flussi bilaterali tra le controllate estere attive in Italia e il paese della controllante (Figura 3.5). Circa il 90,0 per cento delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali a controllo estero fa capo a tredici paesi; quasi il 60,0 per cento a cinque: Germania (13,9 per cento), Lussemburgo (12,1 per cento), Francia (11,9 per cento), Stati Uniti (11,8 per cento), e Svizzera (8,9 per cento).

Tuttavia, le quote più elevate di flussi di merci in entrata e in uscita dall'Italia sono generate dalle multinazionali olandesi (rispettivamente il 27,4 e il 25,3 per cento), anche in ragione della presenza di uno dei principali snodi portuali europei e della localizzazione delle sedi legali e amministrative di alcuni tra i principali gruppi multinazionali che operano in Italia. Seguono le controllate statunitensi (rispettivamente 12,2 e 10,5 per cento), francesi (11,0 e 11,7 per cento) e tedesche (10,6 e 9,0 per cento).

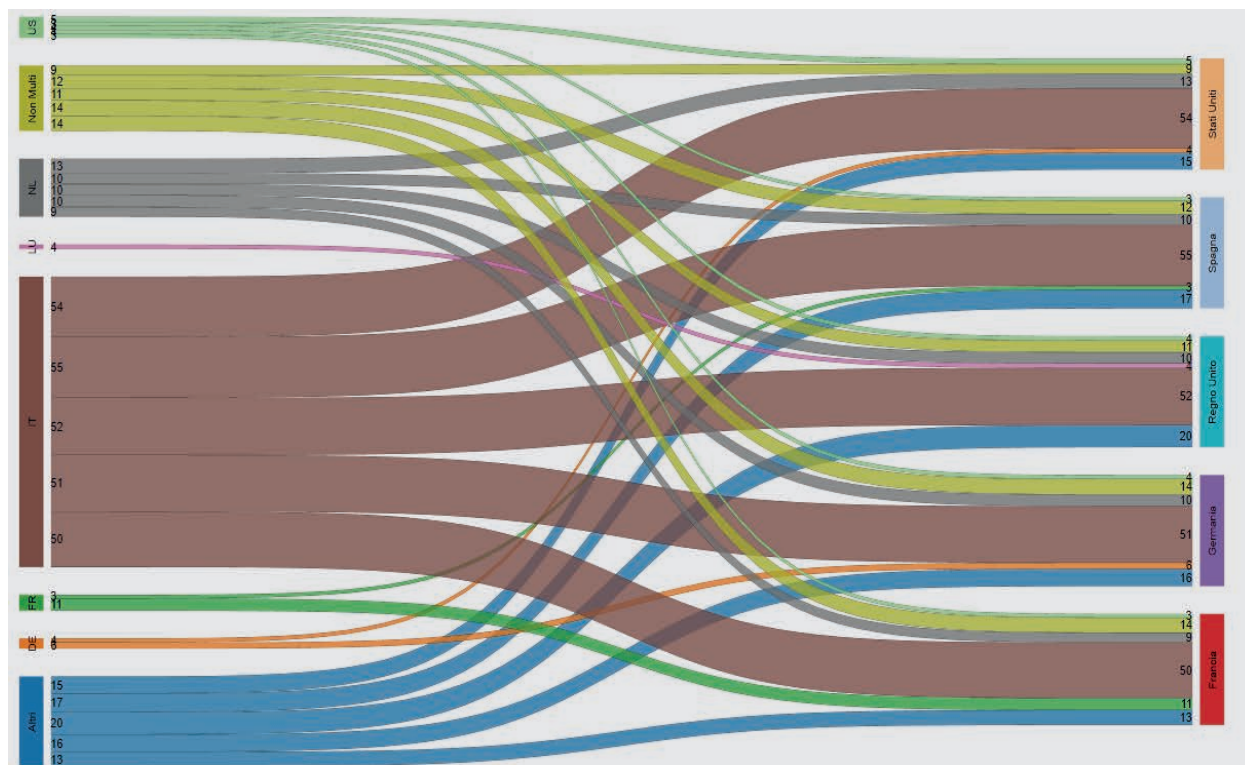
Figura 3.5 – Esportazioni, importazioni e imprese delle controllate estere per nazionalità della controllante. Anno 2023 (composizioni percentuali) (a)

Fonte: Istat, Elaborazioni su dati FRAME SBS e del commercio estero

(a) L'anello esterno si riferisce alle esportazioni, quello intermedio alle importazioni e quello interno alle imprese.

Di seguito si considerano l'interscambio tra i primi cinque paesi esteri per rilevanza nei flussi di export (Figura 3.6, lato destro) e di import (Figura 3.7, lato destro) delle imprese multinazionali e le sei nazionalità delle multinazionali più rilevanti per i flussi commerciali verso e dai Paesi selezionati, oltre all'aggregato delle imprese non multinazionali (Figure 3.6 e 3.7, lato sinistro) e a una classe residua. Per i cinque mercati di destinazione dell'export manifatturiero (Figura 3.6), oltre la metà del valore dei beni esportati è generata dalle multinazionali a controllo italiano, con quote comprese tra il 50,0 per cento (Francia) e il 55,0 per cento (Spagna). A seguire, le multinazionali dei Paesi Bassi, responsabili del 13,0 per cento delle esportazioni verso gli Stati Uniti, del 10,0 per cento di quelle verso Germania, Spagna e Regno Unito, e del 9,0 per cento di quelle verso la Francia. In questo quadro si inseriscono anche le imprese non multinazionali, il cui export incide per il 9,0 per cento sui flussi di vendita verso gli Stati Uniti, quote che salgono tra l'11,0 e il 14,0 per cento verso i mercati di destinazione europei.

Per quanto riguarda le esportazioni verso i propri Paesi di origine, le multinazionali statunitensi coprono una quota non elevata (5,1 per cento) delle esportazioni verso gli Stati Uniti, simile a quella delle controllate a bandiera tedesca che esportano in Germania (5,5 per cento) e molto inferiore a quella delle multinazionali francesi che vendono in Francia (14,9 per cento).

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI**Figura 3.6 - Flussi di esportazione per paese di origine delle imprese multinazionali (sinistra) e principale mercato di destinazione delle merci (destra). Anno 2023 (valori percentuali)**

Fonte: Istat, Elaborazioni su dati FRAME SBS e del commercio estero

Considerando i flussi di importazione (Figura 3.7), anche in questo caso la quota maggiore degli acquisti dai primi cinque mercati di origine si osserva per le unità appartenenti a gruppi multinazionali italiani, con quote che variano dal 39,0 per cento per gli acquisti dalla Francia al 41,0 per cento dalla Germania, al 47,0 per cento di beni provenienti dalla Spagna, al 53,0 per cento dalla Cina e al 56,0 per cento dagli Stati Uniti.

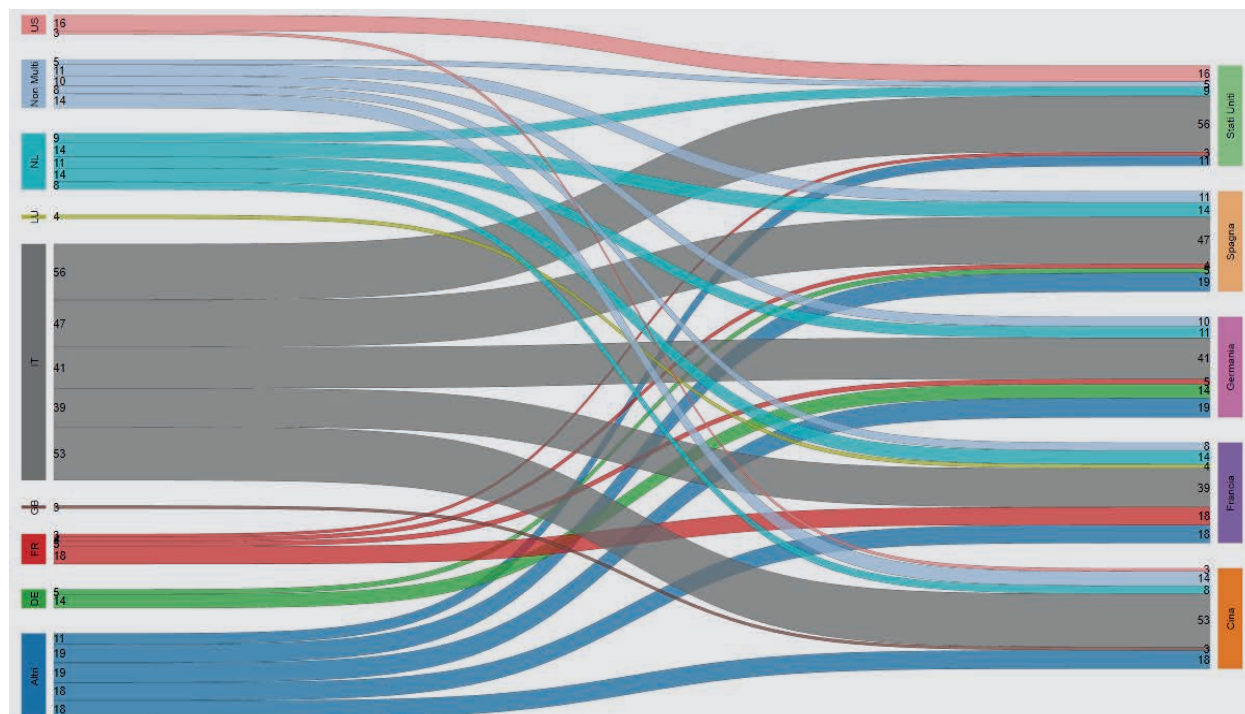
Nell'ambito dei paesi qui considerati, le multinazionali estere tendono ad acquistare in prevalenza dalla madrepatria: il 18,0 per cento delle importazioni provenienti dalla Francia è ascrivibile alle multinazionali francesi, il 16,0 per cento degli acquisti dagli Stati Uniti è generato da multinazionali statunitensi, il 14,0 per cento per l'import dalla Germania da parte di controllate tedesche.

Le relazioni tra i flussi di commercio delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali esteri e il paese della casa madre sono ancora più evidenti a livello settoriale. Per alcuni importanti partner commerciali dell'Italia (Germania, Francia, Stati Uniti e Cina) emerge come le controllate italiane di questi paesi generino quote non trascurabili (e in alcuni casi considerevoli) dei flussi del nostro modello di specializzazione settoriale (Figura 3.8). Coerentemente con quanto visto in precedenza, le imprese appartenenti a gruppi multinazionali generano sempre almeno la metà (e spesso oltre il 70 per cento) degli scambi dei settori manifatturieri con ciascuno di questi paesi.

Per quanto riguarda la Germania, il fenomeno attiene prevalentemente alle importazioni: le imprese appartenenti a gruppi tedeschi che operano in Italia sono responsabili di oltre un quinto dell'import di Chimica e Autoveicoli dalla Germania e di oltre un quarto degli acquisti di Macchinari, con quote che, invece, sul fronte delle esportazioni, superano il 10 per cento solo nella Farmaceutica (16,0 per cento) e nelle Apparecchiature elettriche (12,3 per cento).

Il legame con il paese di origine della controllante appare molto più stretto nel caso dell'interscambio con la Francia: alle controllate francesi in Italia, infatti, si deve quasi il 60 per cento delle vendite

Figura 3.7 - Flussi di importazione per paese di origine delle imprese multinazionali (sinistra) e principale mercato di acquisto delle merci (destra). Anno 2023 (valori percentuali)



Fonte: Istat, Elaborazioni su dati FRAME SBS e del commercio estero

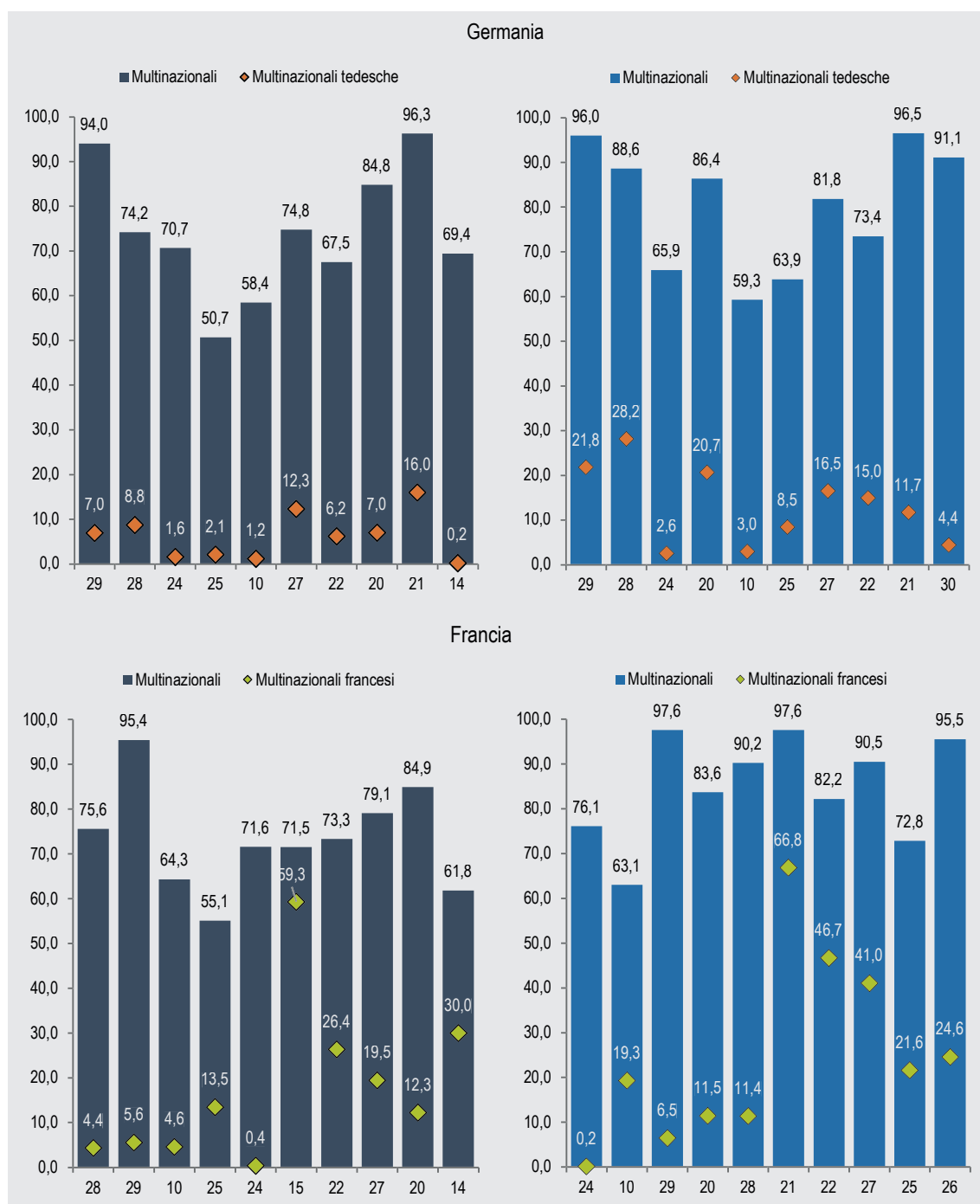
in Francia di prodotti delle Pelli e il 30,0 per cento di quelli dell'Abbigliamento, oltre al 22 per cento dell'export di Gomma e plastica. In relazione a quest'ultimo settore, peraltro, le multinazionali francesi generano anche il 46,7 per cento degli acquisti da tale paese, oltre al 41,0 per cento dell'import di Apparecchi elettrici e due terzi (66,8 per cento) di quello di prodotti Farmaceutici. D'altra parte, la quota delle importazioni dalla Francia generata dal complesso delle imprese multinazionali è generalmente elevata, con picchi compresi tra il 90,2 e il 97,6 per cento nei comparti di Autoveicoli, Macchinari, Farmaceutica, Apparecchi elettrici ed Elettronica.

Incidenze prossime alla totalità (circa 98 per cento) si osservano anche nelle esportazioni verso gli Stati Uniti di Farmaceutica, Autoveicoli e Altri mezzi di trasporto, ma, negli ultimi due casi, con una quota afferente alle imprese statunitensi molto contenuta (rispettivamente 3,3 e 2,9 per cento). Il quadro risulta più accentuato dal lato delle importazioni: tra i primi dieci settori per import dagli Stati Uniti, in cinque la quota di acquisti delle multinazionali è sempre superiore al 90 per cento (con picchi tra il 98 e il 99 per cento per Coke e raffinazione, Autoveicoli e Altri mezzi di trasporto). Sotto questo profilo risalta il ruolo delle multinazionali statunitensi nel comparto degli Alimentari, di cui spiegano il 50,1 per cento delle importazioni da tale paese.

Le multinazionali hanno un peso ancora più determinante sulle esportazioni verso la Cina: tra i primi dieci settori per valori esportati, in cinque la quota supera il 90 per cento, in altri tre l'85 per cento, ma con una rilevanza modesta in termini di flussi generati dalle controllate cinesi in Italia, mai superiore al 2,4 per cento registrato per l'Elettronica. Quest'ultimo settore, del resto, è anche l'unico in cui le imprese appartenenti a gruppi cinesi mostrano un'incidenza non irrilevante (7,8 per cento) sulle importazioni dalla Cina, a fronte di quote che, negli altri settori, rimangono decisamente contenute (pari al 3,0 per cento nella Metallurgia). Negli acquisti da questo paese, infine, le imprese appartenenti a gruppi multinazionali si segnalano per l'elevata influenza sull'import di Autoveicoli (93,6 per cento) e di Farmaceutica (90,7 per cento).

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

Figura 3.8 - Peso delle multinazionali su esportazioni (sinistra) e importazioni (destra) per alcuni rilevanti partner commerciali e le prime dieci divisioni di attività economica per valore dei flussi. Anno 2023 (valori percentuali) (a)



Fonte: Istat, Elaborazioni su dati FRAME SBS e del commercio estero

(a) 10=Alimentari; 11=Bevande; 13=Tessile; 14=Abbigliamento; 15=Pelli; 16=Legno; 17=Carta; 18=Stampa; 19=Coke e petroliferi; 20=Chimica; 21=Farmaceutica; 22=Gomma e plastica; 23=Minerali non metalliferi; 24=Metallurgia; 25=Prodotti in metallo; 26=Elettronica; 27=Apparecchiature elettriche; 28=Macchinari; 29=Autoveicoli; 30=Altri mezzi di trasporto; 31=Mobili; 32=Altre manifatturiere.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI**Figura 3.8 segue - Peso delle multinazionali su esportazioni (sinistra) e importazioni (destra) per alcuni rilevanti partner commerciali e le prime dieci divisioni di attività economica per valore dei flussi. Anno 2023 (valori percentuali) (a)**

Fonte: Istat, Elaborazioni su dati FRAME SBS e del commercio estero

(a) 10=Alimentari; 11=Bevande; 13=Tessile; 14=Abbigliamento; 15=Pelli; 16=Legno; 17=Carta; 18=Stampa; 19=Coke e petroliferi; 20=Chimica; 21=Farmaceutica; 22=Gomma e plastica; 23=Minerali non metalliferi; 24=Metallurgia; 25=Prodotti in metallo; 26=Elettronica; 27=Apparecchiature elettriche; 28=Macchinari; 29=Autoveicoli; 30=Altri mezzi di trasporto; 31=Mobili; 32=Altre manifatturiere.

3.1.3 Scambi delle multinazionali nel 2025

Le imprese multinazionali, oltre a rivestire un ruolo decisivo negli scambi italiani con l'estero, presentano la più elevata apertura al commercio internazionale, dipendendo dalla domanda e dall'offerta estere per quote rilevanti del proprio fatturato e dei costi intermedi.

Per tale categoria di impresa, le restrizioni ai flussi internazionali determinate dai dazi rappresentano dunque un importante fattore di rischio competitivo³. In quanto segue, si analizza l'andamento

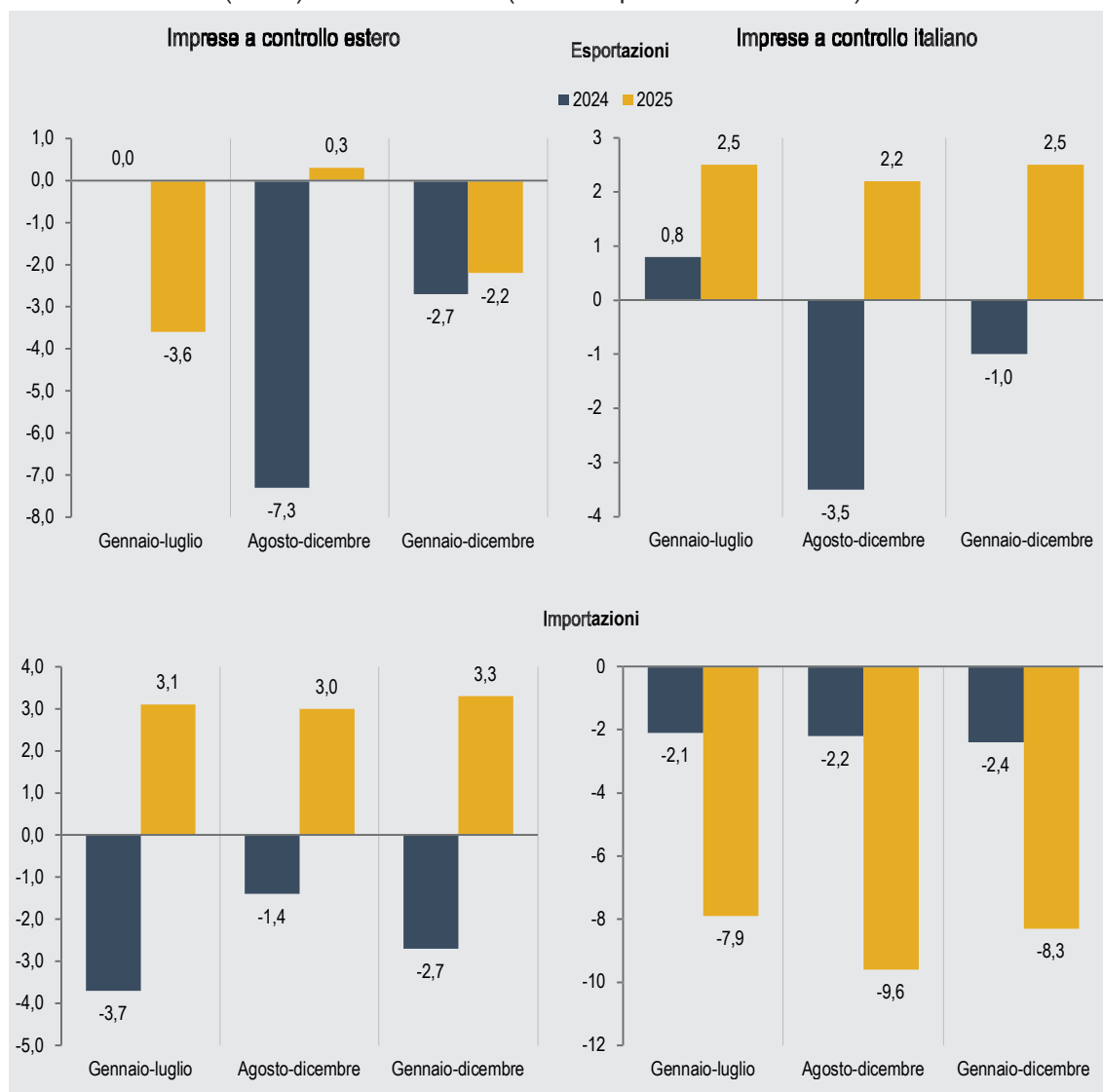
³ Le tariffe doganali possono anche indurre una revisione delle strategie di localizzazione produttiva, con possibili effetti di *reshoring* o riallocazione degli investimenti esteri. Tali aspetti non saranno trattati in questo paragrafo.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

delle esportazioni e delle importazioni delle imprese multinazionali presenti sui mercati esteri tra il 2023 e il 2025 – sull'intero anno 2025 e sui due sottoperiodi gennaio-luglio e agosto-dicembre – per tipologia di *governance* (multinazionali a controllo estero e a controllo italiano), con particolare attenzione ai rapporti commerciali con gli Stati Uniti⁴.

Nel 2025 le esportazioni in valore delle imprese manifatturiere appartenenti a gruppi multinazionali hanno evidenziato dinamiche diverse tra quelle a controllo estero e quelle a controllo italiano (Figura 3.9): l'export delle prime è diminuito del 2,2 per cento (come risultato di una contrazione del 3,6 per cento nel periodo gennaio-luglio e di un +0,3 per cento tra agosto e dicembre); quello delle seconde è aumentato del 2,5 per cento (+2,5 e +2,2 per cento rispettivamente nei due periodi). La dinamica del 2025 appare inoltre in miglioramento rispetto all'anno precedente, durante il quale le esportazioni delle multinazionali a controllo estero si erano ridotte del 2,6 per cento e quelle delle multinazionali a controllo italiano dell'1,0 per cento.

Figura 3.9 – Esportazioni e importazioni di merci delle multinazionali a controllo estero (sinistra) e italiano (destra). Anni 2024 e 2025 (variazioni percentuali tendenziali)



Fonte: Istat, Elaborazioni su dati FRAME SBS e del commercio estero

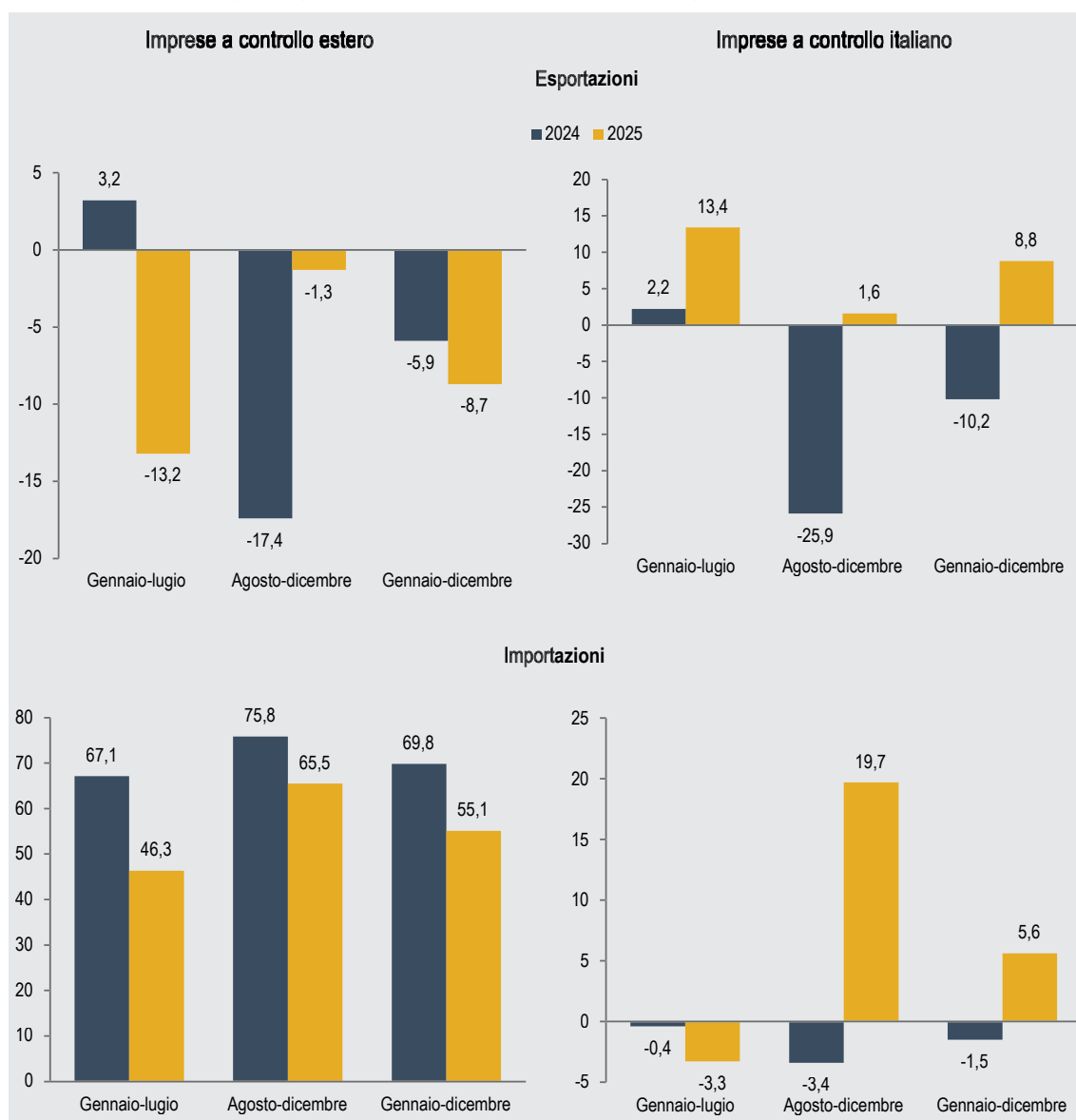
4 Il perimetro delle imprese è quindi relativo alla struttura degli assetti di controllo al 2023; di conseguenza non si tiene conto della demografia di impresa e degli eventi di trasformazione societaria intervenuti tra il 2023 e il 2025.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

Sul fronte delle importazioni, nel 2025 è emerso un quadro opposto a quello osservato per l'export: a fronte di un aumento degli acquisti delle imprese a controllo estero (+3,3 per cento), quelli delle multinazionali a controllo italiano si contraggono sensibilmente (-8,3 per cento); mentre nel primo caso l'andamento compensa la contrazione registrata l'anno precedente, nel secondo si rafforza una tendenza già osservata nel 2024.

Negli scambi con gli Stati Uniti (Figura 3.10), nel 2025 le esportazioni delle multinazionali estere verso questo mercato hanno confermato la fase di flessione osservata l'anno precedente (-8,7 per cento, dopo il -5,9 per cento del 2024), mentre quelle delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali italiani hanno registrato un rimbalzo significativo (+8,8 per cento, dopo il -10,2 per cento del 2024). Dal lato degli acquisti si segnalano gli eccezionali aumenti delle importazioni delle multinazionali estere dagli Stati Uniti (+55,1 per cento, dopo il +69,8 per cento del 2024), contro una dinamica molto più contenuta dell'import delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali italiani (+5,6 per cento).

Figura 3.10 – Esportazioni e importazioni di merci delle multinazionali a controllo estero (sinistra) e italiano (destra) con gli Stati Uniti. Anni 2024 e 2025 (variazioni percentuali tendenziali)



Fonte: Istat, Elaborazioni su dati FRAME SBS e del commercio estero

3.2 L'impatto dei dazi statunitensi sulla *performance* estera delle imprese italiane

L'annuncio e l'imposizione di nuovi o maggiori dazi su un ampio insieme di beni hanno generato, nel corso del 2025, un'elevata incertezza, in particolare per le imprese che operano sul mercato statunitense. Le conseguenze sugli scambi non sono ancora del tutto definite, anche a causa della numerosità dei fattori che le determinano. Inoltre, ulteriori effetti potrebbero derivare dalle modalità di gestione delle imposizioni tariffarie, in relazione alla tempistica – condizionata dall'introduzione delle misure e dalla negoziazione di accordi bilaterali –, alla complessità del sistema di calcolo dei dazi e delle esenzioni, alle modalità di trasporto delle merci scambiate. Tutto questo può avere generato sia un differenziale significativo tra le aliquote legali (*statutory*) e quelle effettive, sia una certa asimmetria temporale tra l'entrata in vigore dei dazi e il dispiegarsi dei loro eventuali impatti sui flussi di commercio internazionale.

Di questi elementi si tiene conto in questo paragrafo, che analizza in che misura la ridefinizione del sistema dei dazi operata dall'amministrazione statunitense nel corso del 2025 abbia prodotto effetti sul valore delle esportazioni delle imprese manifatturiere caratterizzate da diversi livelli di esposizione nei confronti degli Stati Uniti. A tale fine, si stimano gli effetti dell'imposizione dei dazi su: 1) il totale delle imprese che esportano in questo mercato; 2) le unità che hanno gli Stati Uniti come primo paese di destinazione dell'export⁵. Nel primo caso, si tratta di poco più di 43 mila imprese, che rappresentano il 35,0 per cento delle unità esportatrici e l'84,3 per cento dell'export totale del settore manifatturiero; nel secondo caso, il gruppo è composto da 16 mila unità, pari al 13,2 per cento del totale, che generano il 20,2 per cento dell'export totale della manifattura.

Per l'analisi qui proposta, si utilizza una base di microdati che, per ogni unità produttiva presente nel Registro statistico delle imprese attive (Asia) nel 2023 (ultimo anno disponibile), integra informazioni tratte dalle Rilevazioni sugli scambi con l'estero di merci (tipo di bene esportato e importato a un livello di disaggregazione di otto cifre della Nomenclatura Combinata (NC8), paese nel quale il bene viene esportato, ammontare e mese della relativa transazione)⁶ con quelle, ottenute dal Registro esteso delle imprese FRAME SBS relativo al 2023, riguardanti la struttura e la *performance* aziendali (occupazione, settore, appartenenza a un gruppo, principali voci di conto economico). I risultati sono espressi come differenza tra i tassi di crescita tendenziali di ciascuno di questi gruppi di imprese rispetto a tutte le altre unità che hanno esportato verso altri mercati. In sostanza, quindi, l'impatto stimato misura gli effetti dei dazi in termini di mancata crescita dell'export per le imprese considerate.

I risultati dei due esercizi di stima⁷ mostrano come la politica tariffaria statunitense attuata nel 2025 abbia penalizzato la dinamica dell'export, non per le imprese che hanno esportato negli Stati Uniti, ma solo per quelle che avevano tale paese come principale mercato di destinazione. Per il primo gruppo, infatti (Figura 3.11, sinistra), non si evidenziano differenze statisticamente significative rispetto alle imprese che esportavano negli Stati Uniti, se non nel mese di agosto, quando, in corrispondenza dell'entrata in vigore degli accordi bilaterali USA-UE, si registra un differenziale negativo pari a 4,7 punti percentuali. Per il secondo gruppo emergono invece effetti negativi lungo

5 Per imprese che hanno gli Stati Uniti come principale mercato di destinazione dell'export si intendono le unità per le quali gli Stati Uniti rappresentano la quota di export in valore più elevata rispetto al totale delle vendite all'estero.

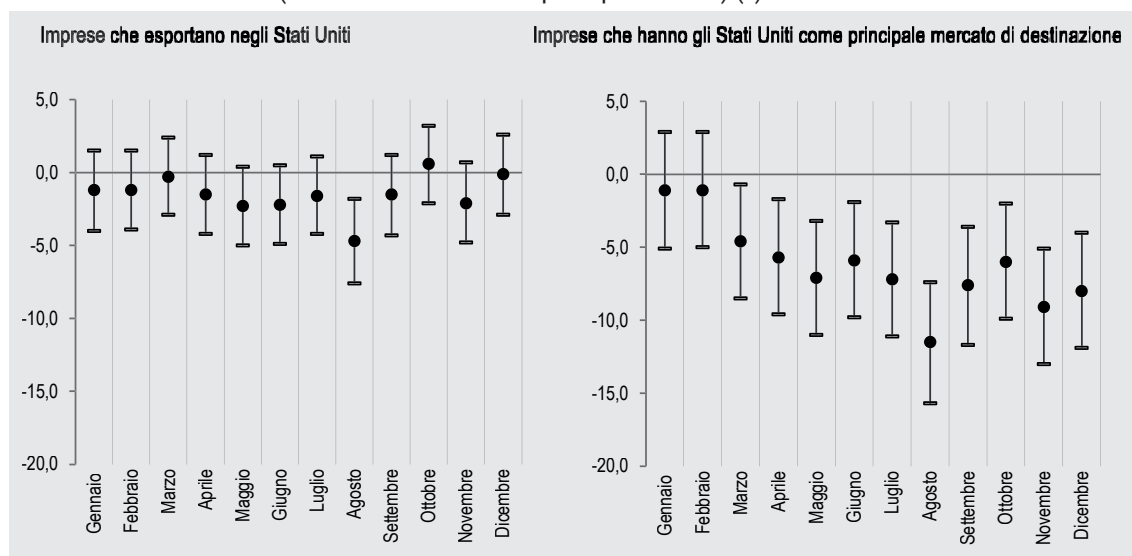
6 Per le finalità del presente Rapporto, si utilizzano i microdati di commercio estero relativi agli anni 2024-2025, collegati con i dati strutturali delle imprese del 2023, che costituiscono la base delle statistiche sugli scambi internazionali dell'Italia diffuse da Eurostat. Per il 2025, il dataset include informazioni provvisorie. I dati, inoltre, differiscono parzialmente da quelli pubblicati nell'Annuario 2025 *Commercio estero e attività internazionali delle imprese* (Cfr. Istat e ICE. <https://annuarioistatice.istat.it/>), in quanto comprendono le movimentazioni di merci di tutte le imprese, senza esclusioni di attività economiche, e non applicano soglie di esclusione, ai sensi della legge n. 19 del 27 febbraio 2017 e della Determinazione del Direttore dell'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli n. 493869 del 23 dicembre 2021. Infine, dalle basi dati di commercio estero sono state escluse le attività degli intermediari commerciali.

7 Le stime si basano sulla letteratura empirica richiamata nel primo Capitolo (Amiti *et al.* 2019 e 2020; Chang e Hayakawa 2026; ECB 2026; Cigna *et al.* 2022). Nei due esercizi si applica una metodologia *Event Study*, che consente di stimare, per ogni mese, la differenza nella dinamica delle esportazioni tra le imprese che esportano negli Stati Uniti (primo esercizio) o che hanno questo paese come primo mercato di destinazione (secondo esercizio) e un gruppo di controllo che comprende il resto delle unità produttive esportatrici. Per i dettagli sul modello si veda la Nota metodologica "La misurazione degli effetti dei dazi sulle esportazioni delle imprese manifatturiere italiane negli Stati Uniti: una stima microfondata", riportata alla fine di questo Rapporto.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

tutto l'anno – con l'eccezione di gennaio e febbraio –, evidenziando inoltre un chiaro peggioramento tra marzo (-4,6 punti percentuali) e agosto (-11,5 punti percentuali), seguito da una fase di volatilità nell'ultima parte del 2025 (Figura 3.11, destra).

Figura 3.11 – Effetto dei dazi sul tasso di crescita delle esportazioni di merci del settore manifatturiero per le imprese che esportano negli Stati Uniti (sinistra) e per quelle che hanno gli Stati Uniti come principale mercato di destinazione (destra) rispetto alle altre imprese esportatrici. Anno 2025 (variazioni tendenziali in punti percentuali) (a)



Fonte: Istat, Elaborazioni su dati FRAME SBS e del commercio estero

(a) Nella Figura sono indicati anche gli intervalli di confidenza al 10 per cento. Se lo zero è incluso nell'intervallo, l'effetto stimato non è statisticamente significativo.

Gli effetti dei dazi, inoltre, possono avere entità diverse in diversi settori, a seconda della propensione delle imprese dei vari comparti a commerciare con gli Stati Uniti. Per valutare tale possibilità, viene effettuato un ulteriore duplice esercizio di stima, che misura l'effetto dei dazi sulle imprese considerandone esplicitamente la dimensione e il settore di attività economica⁸. A tale scopo, si adotta una prospettiva non più mensile, bensì annuale.

Nel complesso, gli eventi del 2025 hanno inciso negativamente sulla crescita dell'export delle imprese focalizzate sul mercato statunitense, riducendola di 6,1 punti percentuali. L'effetto non risulta statisticamente significativo per le grandi imprese, mentre lo è per tutte le altre classi dimensionali: -6,7 punti percentuali per le imprese con meno di 10 addetti; -5,9 punti percentuali per le piccole; -7,2 punti percentuali per le medie. Questo risultato potrebbe riflettere sia una maggiore capacità delle grandi imprese di ricorrere a un più ampio ventaglio di strategie (a cominciare, ad esempio, da un maggiore potere nell'influenzare prezzi e quantità scambiate), sia una più elevata incidenza dei gruppi multinazionali in questa classe dimensionale, all'interno dei quali le dinamiche organizzative dei processi produttivi su scala globale consentono una migliore capacità di reazione agli shock esogeni.

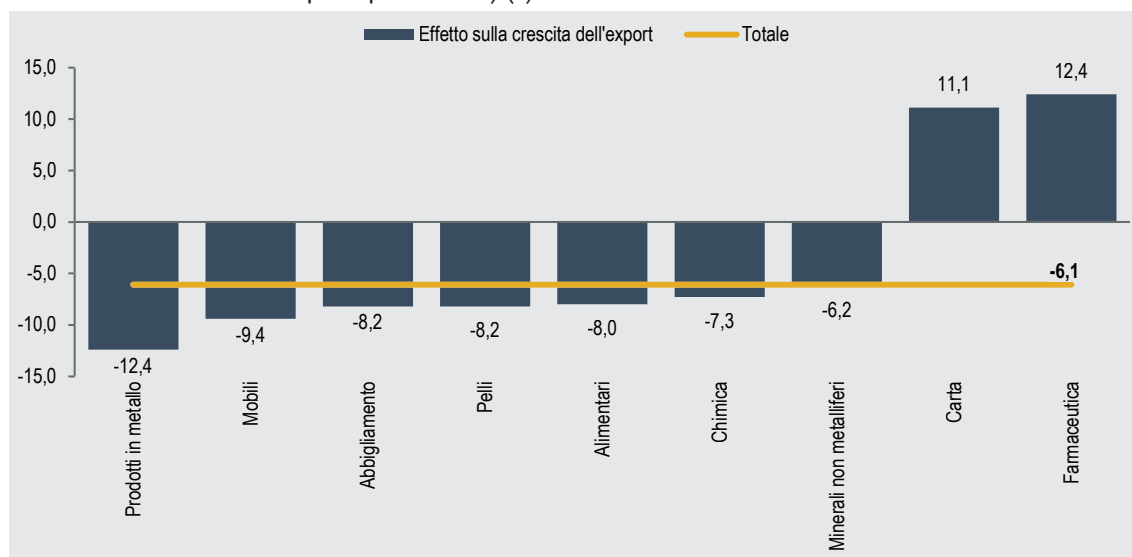
Sul piano settoriale emerge un'elevata eterogeneità (Figura 3.12). L'impatto per le imprese con maggiore esposizione verso gli Stati Uniti – rispetto alle altre imprese esportatrici – risulta particolarmente negativo per le imprese che operano nei settori dei Prodotti in metallo (-12,4 punti percentuali) e dei Mobili (-9,4 punti percentuali). Le conseguenze sono negative anche in altri cinque

⁸ Per questo ultimo esercizio è stato utilizzato un modello di tipo *difference-in-difference*, i cui dettagli sono illustrati nella Nota metodologica "La misurazione degli effetti dei dazi sulle esportazioni delle imprese manifatturiere italiane negli Stati Uniti: una stima microfondata", riportata alla fine di questo Rapporto.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

comparti, con variazioni tendenziali che variano da -6,2 punti percentuali per i Prodotti da minerali non metalliferi a -8,2 punti percentuali per l'Abbigliamento. Gli effetti, invece, sono positivi per la Carta (11,1 punti percentuali) e per la Farmaceutica (+12,4 punti percentuali); in quest'ultimo caso, grazie alle esenzioni per alcuni prodotti farmaceutici esportati dai paesi UE (ICE 2025) e a un possibile riorientamento geografico dei flussi commerciali del settore a inizio 2025, successivamente all'imposizione dei dazi. Nei restanti settori l'impatto risulta non significativo, tra cui alcuni comparti centrali per il modello di specializzazione, quali Tessile, Macchinari, Autoveicoli e Altri mezzi di trasporto.

Figura 3.12 - Effetto dei dazi sul tasso di crescita delle esportazioni delle imprese che hanno gli Stati Uniti come primo mercato di destinazione delle merci, rispetto alle altre imprese esportatrici, per attività economica del settore manifatturiero. Anno 2025 (variazioni tendenziali in punti percentuali) (a)



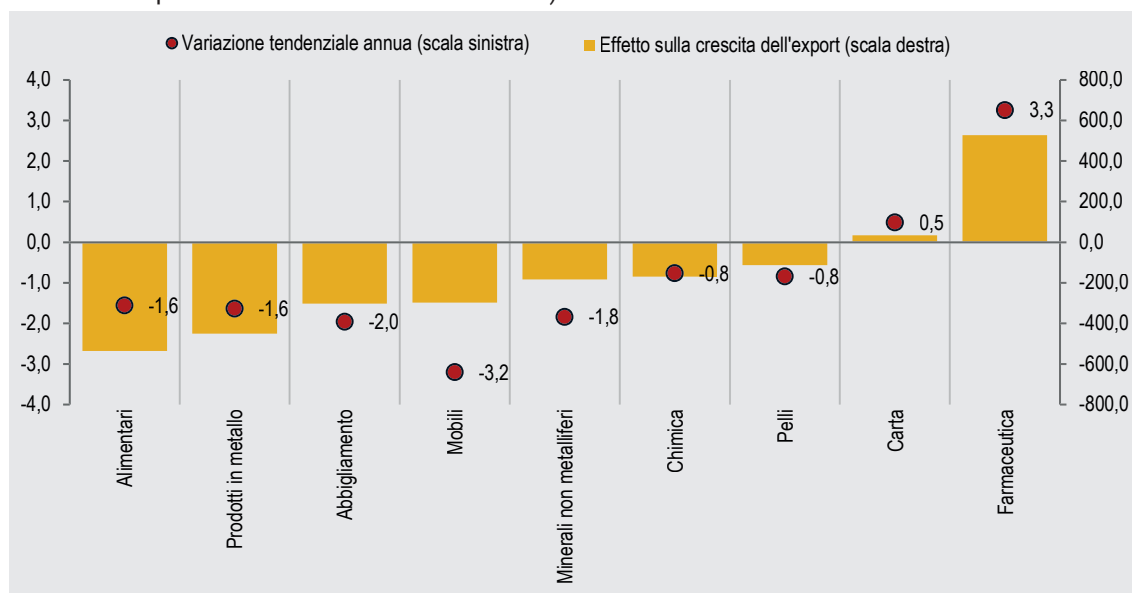
Fonte: Istat, Elaborazioni su dati FRAME SBS e del commercio estero

(a) Nella Figura sono riportati solo i comparti per i quali gli effetti risultano significativi.

Le differenze dell'impatto dei dazi tra le imprese che esportano soprattutto negli Stati Uniti e le altre esportatrici condizionano la *performance* complessiva dei rispettivi settori di appartenenza. Per cogliere questo aspetto, con riferimento ai soli comparti in cui l'effetto differenziale è significativo, è stato quantificato l'impatto degli incrementi tariffari del 2025 sulla mancata crescita dell'export settoriale, in termini sia di tassi di variazione sia di ammontare in valore.

Nel complesso, la dinamica dell'export del totale delle imprese manifatturiere che esportano prevalentemente negli Stati Uniti è risultata in media 1,0 punto percentuale più debole di quanto si sarebbe verificato, a parità di altre condizioni, in assenza di una guerra commerciale, con una mancata crescita delle esportazioni pari a circa 1,5 miliardi di euro. L'impatto è più evidente per il comparto dei Mobili (-3,2 punti percentuali), meno accentuato per quelli di Abbigliamento, Prodotti da minerali non metalliferi, Alimentari e Prodotti in metallo (con entità compresa tra -1,6 e -1,8 punti), molto limitato per Pelli e Chimica (-0,8 punti per entrambi) (Figura 3.13). In valore, gli effetti negativi sono più marcati per Alimentari (-535 milioni di euro), Prodotti in metallo (-451 milioni di euro), Abbigliamento (-302 milioni di euro) e Mobili (-298 milioni di euro), per un totale di circa 1,6 miliardi di euro di export mancato. All'opposto, si evidenziano effetti differenziali positivi sulla crescita nella Farmaceutica (+4,5 punti percentuali, pari a +528 milioni di euro) e, in misura molto più contenuta, nella Carta (+0,5 punti, pari a 38 milioni di euro).

Figura 3.13 - Effetto dei dazi sul tasso di crescita e sull'ammontare in valore dell'export delle imprese che hanno gli Stati Uniti come principale mercato di destinazione delle merci per attività economica del settore manifatturiero. Anno 2025 (variazioni tendenziali in punti percentuali e valori in milioni di euro)



Fonte: Istat, Elaborazioni su dati FRAME SBS e del commercio estero

In sintesi, considerando le imprese manifatturiere esportatrici attive nel 2023, gli effetti della guerra commerciale non appaiono generalizzati, ma si manifestano esclusivamente sulle unità produttive caratterizzate da un elevato grado di esposizione al mercato statunitense. Per queste ultime, l'impatto è negativo per le imprese di piccole e medie dimensioni e assente per quelle grandi. La guerra commerciale non ha penalizzato alcuni comparti del modello di specializzazione italiano (Macchinari, Abbigliamento, Mezzi di trasporto), ha indebolito l'export di Mobili, Alimentari, Abbigliamento, Prodotti da minerali non metalliferi, Alimentari e Prodotti in metallo, e ha favorito le esportazioni di Carta e Farmaceutica.

3.3 La dipendenza del sistema italiano dalle importazioni di prodotti strategici

La rapida evoluzione del contesto geopolitico ed economico internazionale suggerisce di tenere in considerazione la potenziale vulnerabilità delle importazioni italiane nei confronti di un'eventuale interruzione, totale o parziale, della fornitura dall'estero di prodotti con valenza strategica.

Il recente Libro Bianco del Ministero delle Imprese e del *Made in Italy* (MIMIT 2026) descrive in dettaglio come il concetto di sicurezza economica, centrale nella politica industriale dell'Unione europea, possa essere declinato su scala nazionale⁹. L'apertura commerciale dei paesi UE rappresenta al contempo un fattore di forza e di debolezza, rendendo necessarie iniziative attive di sicurezza economica, in combinazione con la definizione di una rinnovata politica industriale a livello nazionale e comunitario¹⁰.

⁹ Il tema è trattato nel dettaglio nel Capitolo 1, in particolare a partire dalla pagina 44 (MIMIT 2026).

¹⁰ Il documento ispiratore di tale approccio è la Comunicazione congiunta al Parlamento europeo, al Consiglio europeo e al Consiglio sulla "Strategia europea per la sicurezza economica" della Commissione europea e dell'Alto rappresentante dell'Unione per gli affari esteri e la politica di sicurezza (20 giugno 2023), in cui si individuano tre pilastri della futura politica economica dell'UE: 1) Promozione della base produttiva e della competitività; 2) Protezione dai rischi interni ed esterni; 3) Partenariati e cooperazione internazionale. A tale documento iniziale hanno fatto seguito iniziative concrete mirate, tra l'altro, ad assicurare l'accesso dei paesi alle cosiddette tecnologie critiche (ad esempio microelettronica, IA, biotecnologie, energie pulite), identificate come aree chiave da sviluppare e tutelare per garantire la sicurezza economica e la sovranità tecnologica dell'Unione europea.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI: EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

In tale contesto, il presente paragrafo definisce un quadro analitico finalizzato a mettere in relazione il commercio internazionale dell'Italia – essenzialmente legato a fattori economici – con gli elementi politici e geostrategici che possono distorcere le dinamiche di mercato, introducendo vincoli e oneri discriminanti in base alle relazioni internazionali.

L'obiettivo primario dell'analisi è l'identificazione dei materiali e dei prodotti a carattere strategico in termini di sicurezza economica, nell'ambito della Classificazione ufficiale delle merci oggetto di importazione da parte dell'Italia (Nomenclatura Combinata a otto cifre di disaggregazione – NC8–, comprensiva di 9.865 prodotti o materiali).

Il criterio adottato per identificare i prodotti con valenza strategica, ovvero suscettibili di interventi di limitazione o di proibizione del commercio internazionale che possano compromettere la sicurezza economica del sistema produttivo italiano, è stato definito sulla base degli orientamenti dell'UE in materia di sicurezza economica. A questo scopo, è stata presa in considerazione una specifica iniziativa comunitaria: la Piattaforma per le tecnologie strategiche per l'Europa (*Strategic Technologies for Europe Platform* - STEP), nata per sostenere gli investimenti europei nelle tecnologie strategiche critiche¹¹. Il suo Regolamento istitutivo individua tre macrosettori tecnologici prioritari: tecnologie digitali e *deep-tech* (tra cui intelligenza artificiale, calcolo quantistico, microelettronica, *cybersecurity*); tecnologie pulite ed efficienti dal punto di vista delle risorse (decarbonizzazione, elettrificazione industriale, produzione manifatturiera pulita); biotecnologie (innovazione medica, sviluppo di vaccini, produzione farmaceutica). A questi si aggiunge il sostegno allo sviluppo delle competenze necessarie per le transizioni verde e digitale.

I materiali programmatici e operativi della STEP sono stati analizzati per derivare un elenco di attività industriali con valenza strategica e, successivamente, per selezionare i prodotti di tali settori che risultano essenziali per l'operatività delle economie italiana e comunitaria, soprattutto nella prospettiva di rischi per eventuali ostacoli alla loro acquisizione da mercati extra UE.

Le priorità definite nel quadro della STEP – che include, tra i suoi obiettivi strategici, quello della transizione energetica – sono state integrate dall'analisi di potenziali criticità che potrebbero essere sofferte dall'Italia in una fase di transizione non completata, con accesso limitato o, addirittura, precluso a fonti fossili di materie prime energetiche.

Il risultato di tale fase preliminare di studio è una lista di 317 prodotti con valenza strategica (definiti a livello di 8 cifre della Classificazione NC 2023)¹². Tali prodotti e materie prime sono stati raggruppati nelle seguenti otto categorie, sulla base delle rispettive caratteristiche tecnico-fisiche o tecnologiche:

- **Manifattura e robotica avanzata** - 62 prodotti (19,6 per cento del totale): è il gruppo più numeroso e riflette la centralità della competitività manifatturiera e dell'automazione industriale. Include macchine utensili a controllo numerico computerizzato (CNC), centri di lavorazione, robot industriali, sistemi di produzione additiva, strumentazione di misura e controllo, apparecchiature per l'Industria 4.0;
- **Materie prime critiche** - 49 prodotti (15,5 per cento): secondo gruppo per dimensione. Comprende l'intera gamma di materiali essenziali per le filiere *high-tech*: terre rare per magneti e catalizzatori, metalli strategici (litio, cobalto, nichel, tungsteno, tantalio), materiali avanzati (fibre di carbonio, diamanti industriali, ceramiche tecniche), grafite per batterie, platino per celle a combustibile;
- **Energia alternativa e storage** - 44 prodotti (13,9 per cento): terzo gruppo per numero di prodotti. Costituisce il pilastro della transizione energetica. Si tratta di batterie con varie tecnologie (ioni di litio, nichel-metallo idruro, piombo avanzato), celle e moduli fotovoltaici, turbine a vapore e

11 Tale piattaforma, istituita con il Regolamento (UE) 2024/795 del Parlamento europeo e del Consiglio, rappresenta uno strumento innovativo della politica industriale europea, finalizzato a rafforzare la sovranità tecnologica dell'Unione, ridurre le dipendenze strategiche e consolidare la competitività del sistema industriale europeo. STEP non costituisce un fondo autonomo, ma coordina undici programmi di finanziamento UE esistenti, combinando fondi a gestione diretta della Commissione europea e fondi gestiti dagli Stati membri, per orientare gli investimenti pubblici verso tecnologie e settori industriali critici (cfr. https://strategic-technologies.europa.eu/index_en).

12 Si veda la Nota metodologica "Individuazione e classificazione dei prodotti a valenza strategica importati dall'Italia", riportata alla fine di questo Rapporto.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

gas, motori elettrici e generatori, *inverter* e convertitori, apparecchiature per reti elettriche, pompe di calore, componenti magnetici;

- Semiconduttori ed elettronica - 44 prodotti (13,9 per cento): gruppo di prodotti di massima priorità strategica. Include l'intera filiera microelettronica: macchinari per la produzione dei *wafer*, silicio drogato, dispositivi discreti (diodi, transistor), circuiti integrati (processori, memorie, *controller*), componenti passivi, sistemi di *imaging* avanzati, fibre ottiche;
- Difesa e aerospazio - 39 prodotti (12,3 per cento): settore di rilevanza strategica per la sicurezza e la sovranità tecnologica. Include piattaforme aerospaziali (elicotteri, aeroplani, satelliti, veicoli di lancio), sistemi di arma, turboreattori e turbopropulsori, apparecchiature di navigazione, radar, sistemi di comunicazione sicura, munizionamento;
- Biotecnologie e salute - 33 prodotti (10,4 per cento): filiera divenuta prioritaria dopo la pandemia di Covid-19. Comprende principi attivi farmaceutici, antibiotici, vaccini umani e veterinari, prodotti biologici (antisieri, frazioni del sangue), reagenti diagnostici, dispositivi medici (ortopedia, radiologia, protesi), colture microbiche;
- Petrolchimica e chimica di base - 27 prodotti (8,5 per cento): un gruppo che riflette la necessità di gestire la transizione energetica in modo pragmatico. Ne fanno parte combustibili fossili con ruolo transitorio per sicurezza energetica, materie prime per industria chimica, polimeri tecnici, catalizzatori specializzati, additivi per materiali avanzati;
- Tecnologie critiche per il nucleare - 19 prodotti (6,0 per cento): gruppo specializzato nella filiera nucleare civile. Vi sono inclusi minerali di uranio, materiali fissili (uranio naturale e arricchito, plutonio), isotopi radioattivi per la medicina e l'industria, reattori nucleari, apparecchiature per la separazione isotopica e l'idrogeno come vettore energetico.

Di seguito, questa lista di prodotti strategici sarà utilizzata per valutare il grado di dipendenza dell'import italiano da fornitori o fonti esteri e, a livello di impresa, per individuare le unità produttive potenzialmente vulnerabili a turbolenze nei mercati internazionali di carattere sia economico, sia politico-strategico.

3.3.1 Import strategico dell'Italia e dei suoi partner UE

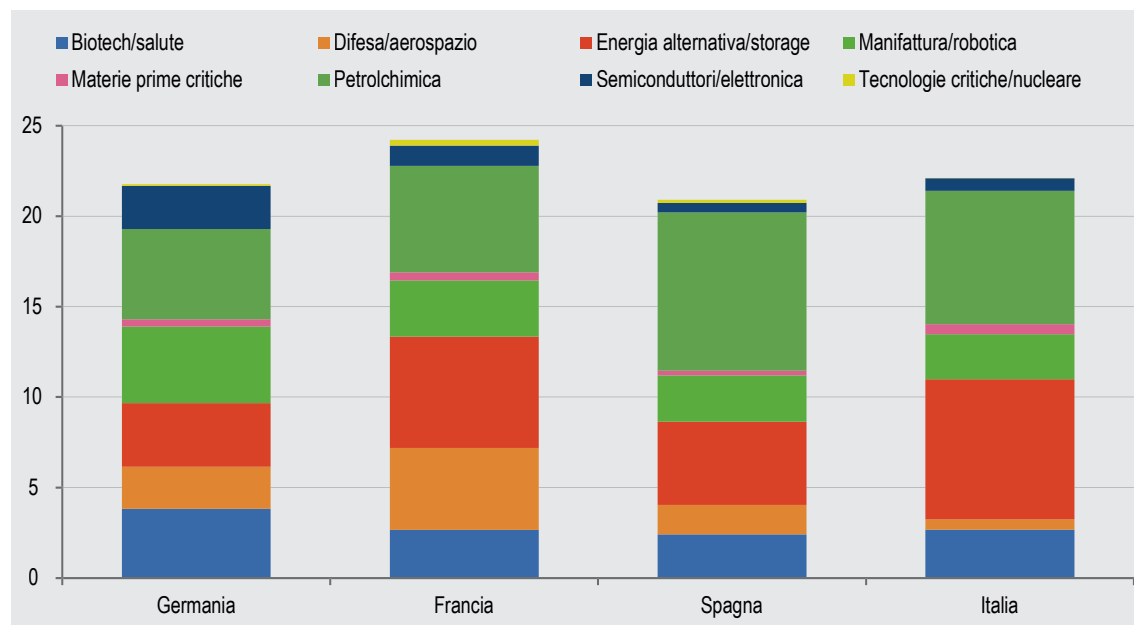
Sulla base dei dati Comext di Eurostat (con dettaglio a 8 cifre)¹³ sono state riclassificate le importazioni dell'Italia, della Germania, della Francia e della Spagna nel triennio 2023-2025 (per quest'ultimo anno i dati sono provvisori).

Considerando l'insieme del valore delle importazioni di questi paesi nei tre anni, la selezione dei prodotti strategici rappresenta in media oltre il 20 per cento del valore dell'import per tutti e quattro i paesi (Figura 3.14), con la Francia che presenta la percentuale più elevata (24,2 per cento). Più eterogenea è la distribuzione di tale quota per categoria di prodotto, con la Germania che importa proporzionalmente quote maggiori di prodotti farmaceutici e medicali, macchinari e robot industriali e prodotti elettronici. L'import di beni strategici da parte della Francia è invece concentrato sulla difesa e sull'aerospazio, mentre la Spagna e l'Italia importano più materie prime e tecnologie energetiche (la Spagna soprattutto prodotti petrolchimici, l'Italia soprattutto materiali per la transizione energetica). L'evoluzione del peso dell'import strategico dei quattro paesi tra il 2023 e il 2025 evidenzia, almeno per Germania, Francia e Italia, una crescita dell'importanza del petrolio e dei suoi derivati (Figura 3.15). Gli altri due input energetici chiave, ovvero il gas naturale e l'elettricità, sono classificati nella categoria delle energie alternative e mostrano, al contrario, una tendenza a ridurre il proprio peso, tranne che per l'Italia.

¹³ Comext è la banca dati statistica dell'Eurostat dedicata al commercio internazionale di merci dell'Unione europea, gestita e aggiornata dalla Commissione europea. Riporta, in serie storica, dati dettagliati sulle importazioni ed esportazioni di beni tra gli Stati membri dell'UE (commercio intra UE) e tra l'UE e i paesi terzi (commercio extra UE). I dati sono disponibili per flusso (import/export), paese partner, Stato membro dichiarante, prodotto e periodo di riferimento (mensile o annuale).

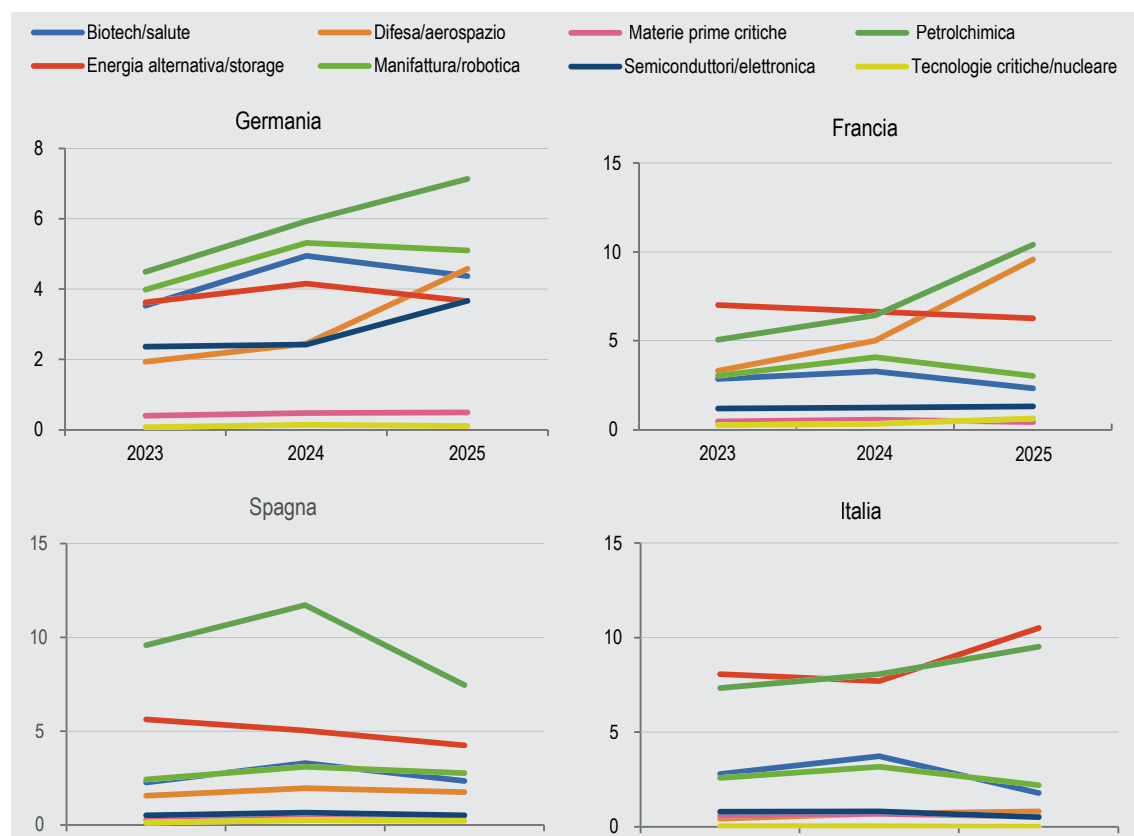
3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

Figura 3.14 - Importazioni di prodotti strategici per paese e categoria di prodotto. Triennio 2023-2025
(valori percentuali sul totale delle importazioni in valore) (a)



Fonte: Istat, Elaborazioni su dati Eurostat - Comext
(a) I dati del 2025 sono provvisori.

Figura 3.15 - Importazioni di prodotti strategici per paese e categoria di prodotto. Anni 2023-2025
(valori percentuali sul totale delle importazioni in valore) (a)



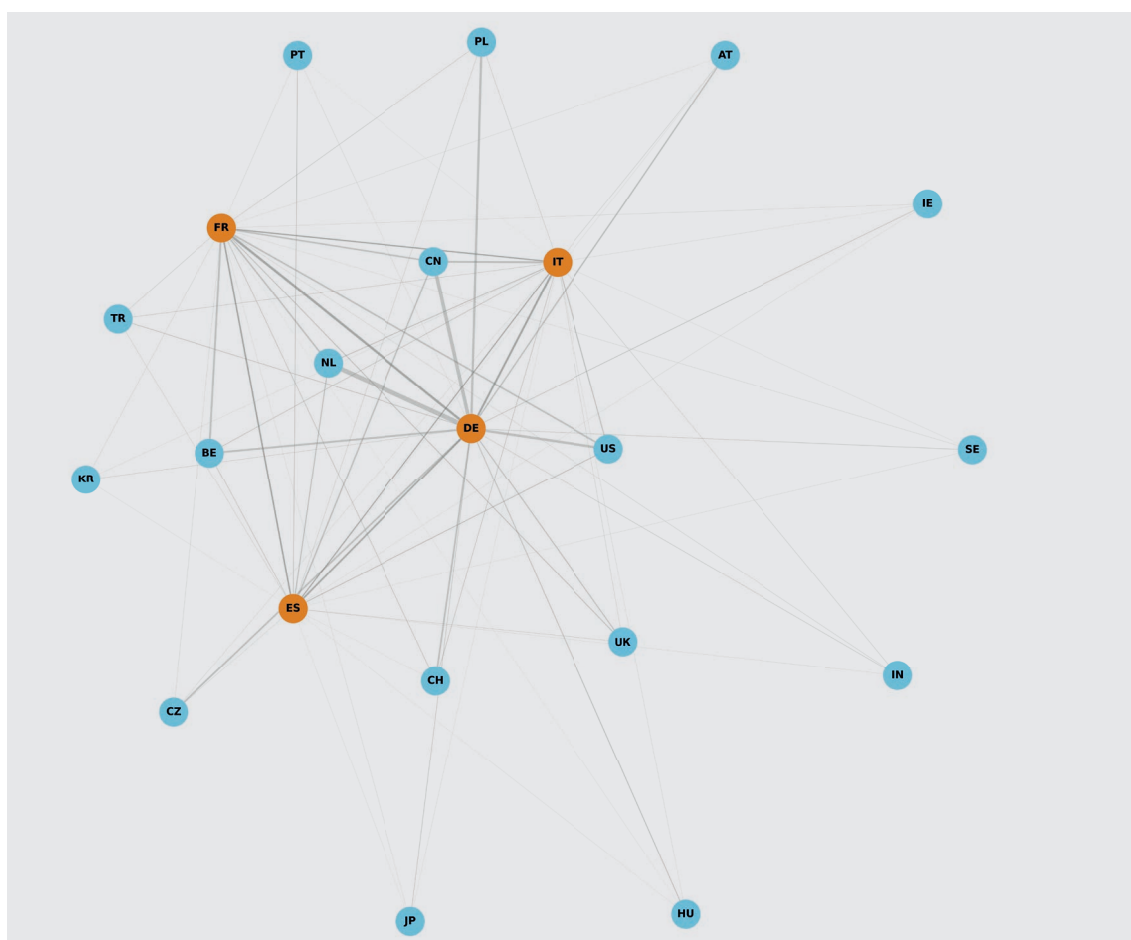
Fonte: Istat, Elaborazioni su dati Eurostat - Comext
(a) I dati del 2025 sono provvisori.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

Risalta, inoltre, la tendenza all'aumento dell'acquisto di prodotti per la difesa e aerospaziali in Francia e Germania (mentre restano residuali in Spagna e Italia); nel 2024 il peso dell'import dei macchinari manifatturieri, della farmaceutica e dei medicali è aumentato in tutti i paesi considerati, ma sembra avere subito una contrazione nel 2025.

Per quanto riguarda la provenienza dei prodotti strategici importati nei principali paesi UE, considerando il valore complessivo dell'import strategico, nell'arco dei tre anni e per le quattro maggiori economie dell'UE27, il principale fornitore è la Cina (9,3 per cento del valore totale) (Figura 3.16).

Figura 3.16 – Paesi di provenienza dell'import strategico. Relazione tra i paesi importatori (Germania, Francia, Spagna e Italia) e i principali fornitori. Triennio 2023-2025 (a) (b)



Fonte: Istat, Elaborazioni su dati Eurostat - Comext

(a) I dati del 2025 sono provvisori.

(b) AT=Austria; BE=Belgio; CH=Svizzera; CN=Cina; CZ=Repubblica Ceca; DE=Germania; ES=Spagna; FR=Francia; UK=Regno Unito; HU=Ungheria; IE=Irlanda; IN=India; IT=Italia; JP=Giappone; KR=Corea del Sud; NL=Paesi Bassi; PL=Polonia; PT=Portogallo; SE=Svezia; TR=Turchia; US=Stati Uniti.

Particolarmente rilevante è stato l'import strategico di origine cinese per la Germania (9,3 per cento) e, soprattutto, per l'Italia (11,3 per cento). Una parte significativa dell'import proviene dai Paesi Bassi (secondo esportatore strategico tra i paesi considerati, con l'8,8 per cento del valore totale); tali flussi, tuttavia, riguardano merci e materiali di origine extraeuropea (soprattutto americana e asiatica) che transitano nei porti e negli aeroporti olandesi. Il terzo paese fornitore, con riferimento all'import dei partner europei, è la Germania (7,4 per cento sul totale ma oltre il 12 per cento verso i partner europei), a cui seguono gli Stati Uniti (6,6 per cento). Si rileva, infine, il caso del Belgio (5,5 per cento) che, essenzialmente per la Francia (a cui fornisce il 9,2 per cento dell'import strategico), svolge un ruolo di intermediazione simile a quello dei Paesi Bassi per la Germania.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

Questo quadro di sintesi può essere integrato con un'analisi più dettagliata dei livelli di dipendenza commerciale, individuando i principali esportatori di prodotti strategici, distinti per categoria, verso le maggiori economie dell'UE27 (Tavola 3.2).

Tavola 3.2 – Principali paesi fornitori dell'import strategico per categoria di prodotto e paese importatore. Triennio 2023-2025 (valori percentuali sul totale delle importazioni in valore) (a)

CATEGORIE DI PRODOTTO	PAESI IMPORTATORI							
	GERMANIA		FRANCIA		SPAGNA		ITALIA	
	Paesi fornitori	Importazioni	Paesi fornitori	Importazioni	Paesi fornitori	Importazioni	Paesi fornitori	Importazioni
Biotech/salute	Svizzera	18,0	Paesi Bassi	17,0	Paesi Bassi	20,0	Belgio	18,0
	USA	17,0	USA	12,0	Germania	15,0	Germania	16,0
	Paesi Bassi	14,0	Germania	12,0	Belgio	12,0	Paesi Bassi	13,0
Difesa/aerospazio	USA	40,0	USA	45,0	USA	34,0	USA	42,0
	Regno Unito	20,0	Germania	14,0	Francia	15,0	Francia	13,0
	Francia	11,0	Regno Unito	13,0	Germania	14,0	Regno Unito	9,0
Energia alternativa/storage	Cina	30,0	Belgio	34,0	Algeria	19,0	Algeria	27,0
	Paesi Bassi	12,0	USA	16,0	Cina	15,0	Azerbaijan	11,0
	Ungheria	11,0	Cina	9,0	USA	14,0	USA	7,0
Manifattura/robotica	Cina	21,0	Paesi Bassi	23,0	Paesi Bassi	22,0	Cina	23,0
	Paesi Bassi	19,0	Germania	13,0	Germania	16,0	Paesi Bassi	17,0
	Cechia	8,0	Cina	13,0	Cina	11,0	Germania	14,0
Materie prime critiche	Paesi Bassi	18,0	Belgio	19,0	Germania	20,0	Belgio	13,0
	Sudafrica	11,0	USA	11,0	Paesi Bassi	10,0	Paesi Bassi	12,0
	USA	10,0	Germania	10,0	Cina	9,0	Germania	11,0
Petrochimica	Paesi Bassi	15,0	USA	20,0	USA	15,0	Libia	17,0
	USA	13,0	Nigeria	11,0	Brasile	10,0	Azerbaijan	15,0
	Norvegia	11,0	Kazakistan	10,0	Nigeria	10,0	Kazakistan	12,0
Semiconduttori/elettronica	Taiwan	16,0	Taiwan	18,0	Germania	30,0	Germania	19,0
	Cina	12,0	Germania	13,0	Paesi Bassi	13,0	Paesi Bassi	13,0
	Paesi Bassi	11,0	Paesi Bassi	8,0	Cina	12,0	Cina	12,0
Tecnologie critiche/nucleare	Canada	37,0	Kazakistan	14,0	Regno Unito	77,0	Germania	57,0
	Paesi Bassi	28,0	Russia	11,0	USA	11,0	Paesi Bassi	26,0
	Francia	14,0	Niger	10,0	Paesi Bassi	3,0	Canada	7,0

Fonte: Istat, Elaborazioni su dati Eurostat - Comext
(a) I dati del 2025 sono provvisori.

Oltre al ruolo chiave di intermediazione dei Paesi Bassi e del Belgio, si evidenzia la provenienza extraeuropea per l'import di prodotti farmaceutici e apparati medicali, in particolare dagli Stati Uniti. La principale vulnerabilità in questo interscambio riguarda eventuali dazi o limitazioni all'export transatlantico dell'UE. In ogni caso, l'Italia non emerge come forte esportatore verso i suoi partner europei che invece privilegiano, in Europa, l'import di produzioni tedesche o svizzere.

Nel settore della difesa e dell'aerospazio non è sorprendente il ruolo egemone degli Stati Uniti come fornitore di tecnologie e sistemi. L'interscambio europeo vede particolarmente attivi il Regno Unito, la Francia e la Germania. Nella categoria composita dell'energia, che comprende sia tecnologie per la transizione energetica sia fonti di energia alternative al petrolio (gas naturale ed elettricità), si distinguono due politiche di importazione diverse. La prima, attuata dalla Germania e dalla Francia, dà priorità all'acquisizione di tecnologie energetiche dalla Cina e dagli Stati Uniti. La seconda, privilegiata dalla Spagna e dall'Italia, è vincolata da un deficit strutturale di produzione energetica, determinando rilevanti importazioni di gas naturale dall'Algeria e, nel caso dell'Italia, dall'Azerbaijan (per il quale l'Italia è di gran lunga il principale mercato di sbocco per gas e petrolio).

Nel settore dei Macchinari e della robotica industriale, la Cina gioca un ruolo cruciale, con percentuali superiori al 20 per cento del valore dell'import settoriale in Germania e in Italia. Si può supporre che anche una parte sostanziale degli acquisti dai Paesi Bassi consista in prodotti extraeuropei, in particolare, asiatici. Significativa è la posizione che la Germania mantiene in questo settore, come fornitore degli altri paesi UE.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

L'utilizzo quasi esclusivo del trasporto marittimo per il commercio internazionale di materie prime minerali garantisce ai Paesi Bassi e al Belgio un ruolo chiave nelle catene di fornitura verso i partner UE. L'import italiano, ad esempio, è largamente intermediato dal Belgio, dai Paesi Bassi e dalla Germania (per un totale, in valore, del 36,0 per cento) anche in caso di produzioni extraeuropee. Tra i flussi più facilmente identificabili vi è l'importazione in Germania di metalli del gruppo del platino dal Sudafrica.

Il petrolio e i suoi derivati, oltre alla generazione di energia, sono necessari come materie prime per l'intera filiera petrolchimica. La possibilità di selezionare diversi paesi fornitori consente ai paesi UE di diversificare fortemente le proprie importazioni. La Germania importa tali prodotti principalmente dagli Stati Uniti e da altri paesi extraeuropei, nonché dalla Norvegia. La Francia ha tra i suoi principali fornitori gli Stati Uniti, la Nigeria e il Kazakistan, mentre la Spagna, oltre che dagli Stati Uniti, si approvvigiona dal Brasile e dalla Nigeria. L'Italia ha individuato come fornitori privilegiati la Libia, l'Azerbaijan e il Kazakistan.

Il mercato dell'elettronica include, come prodotto chiave, i semiconduttori, ma, in termini di valore, anche la componentistica specializzata riveste un peso significativo nei flussi della relativa filiera industriale. Mentre Germania e Francia importano soprattutto *chip* da Taiwan e dalla Cina (anche attraverso i Paesi Bassi), Italia e Spagna aggiungono all'importazione di componenti dai paesi asiatici una forte dipendenza dai prodotti finali dell'industria elettronica realizzati in Germania.

Anche per il settore nucleare sono state considerate in un'unica categoria sia le tecnologie sviluppate per i suoi diversi utilizzi, sia la materia prima più o meno lavorata. Mentre la Francia importa uranio direttamente da paesi produttori (come il Kazakistan, la Russia e il Niger), gli altri paesi importano uranio lavorato dal Canada (che è anche produttore) e da paesi non produttori che si sono specializzati nei relativi processi di lavorazione, in primo luogo la Francia e il Regno Unito.

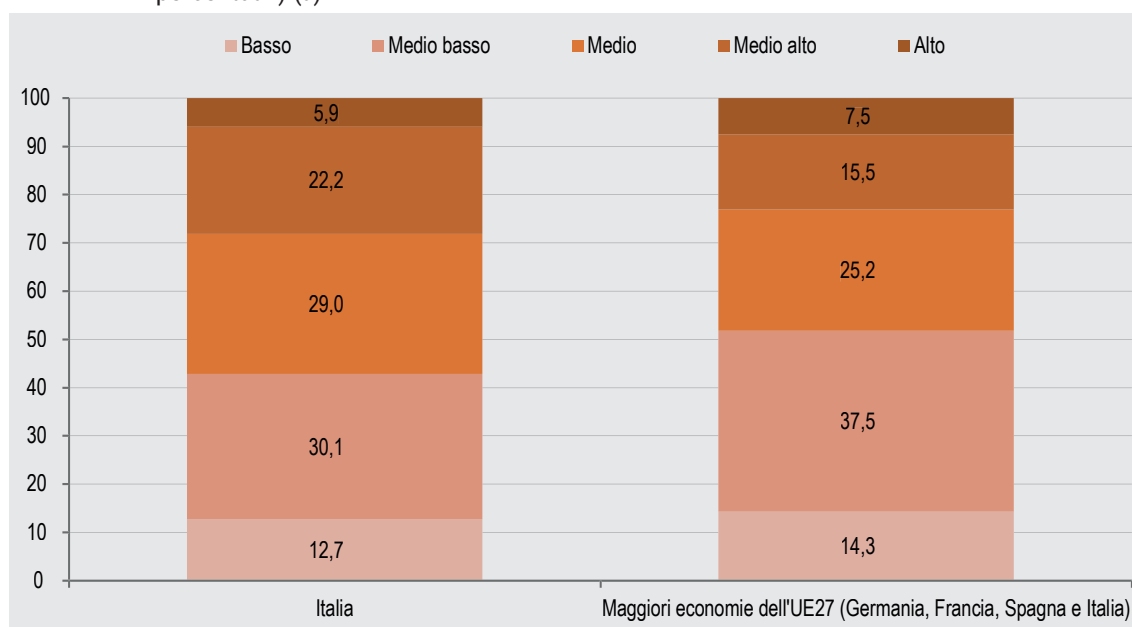
In sintesi, l'Italia dipende da fornitori esteri di prodotti strategici in misura comparabile a quella degli altri principali paesi UE. Rispetto alla Germania e alla Francia, sconta tuttavia una più forte dipendenza dall'estero per i materiali energetici, cioè quelli più direttamente esposti, in termini di disponibilità e prezzi, alle turbolenze della politica internazionale. Non casualmente, l'Italia vanta una rete di accordi commerciali e industriali a livello globale, finalizzati a diversificare al massimo le sue fonti di approvvigionamento; tuttavia, anche questa strategia non è esente dai rischi legati all'instabilità politica diffusa in alcune aree geografiche.

L'Italia, inoltre, rispetto alle altre grandi economie dell'UE, risulta più esposta al rischio legato all'importazione di prodotti strategici (Figura 3.17). In un'analisi basata su cinque gradi di rischio politico derivati dal database dei World Governance Indicators (WGIs) della Banca Mondiale¹⁴, espressi in quintili, il primo quintile corrisponde al valore dell'import da paesi a basso rischio e il quinto quintile a quello associato al rischio massimo. Riducendo il confronto a una singola misura, da Paesi a rischio politico "medio" o "alto" proviene direttamente oltre il 60,0 per cento delle importazioni strategiche dell'Italia.

¹⁴ I WGIs originano da un progetto di ricerca della Banca Mondiale volto a misurare la qualità della *governance* in oltre 200 paesi e territori a partire dal 1996, con aggiornamenti annuali. Costituiscono il dataset di riferimento più utilizzato per la valutazione comparata dei sistemi di governo. I WGIs aggregano centinaia di variabili provenienti da circa 30 fonti primarie – tra cui *Economist Intelligence Unit*, *Freedom House*, *World Economic Forum*, *Varieties of Democracy (V-Dem)*, *African Development Bank* e la Banca Mondiale stessa – e le sintetizzano in sei indicatori compositi: *Voice and Accountability (VA)*; *Political Stability and Absence of Violence/Terrorism (PV)*; *Government Effectiveness (GE)*; *Regulatory Quality (RQ)*; *Rule of Law (RL)*; *Control of Corruption (CC)*. Ciascun indicatore è espresso in termini di punteggio standardizzato e di rango percentile: quest'ultimo colloca il paese in una scala da 0 a 100 rispetto all'insieme di tutti i paesi coperti nell'anno di riferimento, ed è la misura più intuitiva per confronti trasversali. Per la Figura 3.17, il rango percentile relativo a PV è stato ricalcolato in quintili.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

Figura 3.17 - Importazione di prodotti strategici dell'Italia e delle maggiori economie dell'UE27 per grado di stabilità politica dei paesi fornitori. Triennio 2023-2025 (composizioni percentuali) (a)



Fonte: Istat, Elaborazioni su dati Eurostat - Comext, e World Bank - World Governance Indicators
(a) I dati del 2025 sono provvisori.

3.3.2 Vulnerabilità delle imprese italiane in termini di rischio economico e strategico dell'import

Per valutare l'effettivo rischio di interruzioni o limitazioni alle importazioni strategiche per le imprese italiane, è opportuno dapprima individuare le imprese potenzialmente più vulnerabili. A tal fine, inizialmente si sono presi in esame i prodotti che, nella letteratura recente (Borin *et al.* 2023; EC 2021; Jaravel e Méjean 2021), sono identificati come *Foreign Dependent Products* (FDPs). Nella precedente edizione di questo Rapporto (Istat 2025) è stata individuata una selezione di imprese italiane che, in relazione ai livelli di concentrazione geografica e merceologica, al peso delle importazioni sulla determinazione dei costi intermedi e alla presenza, tra i beni importati, di prodotti FDPs, possono essere considerate economicamente vulnerabili alle forniture estere.

Per associare la presenza di rischi strategici per le imprese italiane vulnerabili all'import, si è inizialmente verificato quali e quanti prodotti FDPs siano da considerarsi anche strategici. In particolare, si sono incrociate due classificazioni: a) quella relativa agli FDPs importati dalle imprese italiane nel 2023; b) quella, precedentemente illustrata, relativa ai 317 prodotti con valenza strategica. L'intersezione di queste classificazioni ha quindi consentito di individuare 38 prodotti FDP di natura strategica (Prospetto 3.1), che, nella seconda fase dell'analisi, ha permesso di selezionare un insieme di imprese il cui import ne dipende in misura significativa. Si tratta di 583 imprese, che nel 2023 impiegavano circa 175 mila addetti (l'1,0 per cento del totale) e generavano circa 23 miliardi di euro di valore aggiunto e 130 miliardi di fatturato. Di queste, 546 importavano un singolo prodotto, in grado di generare uno stato di vulnerabilità all'import.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

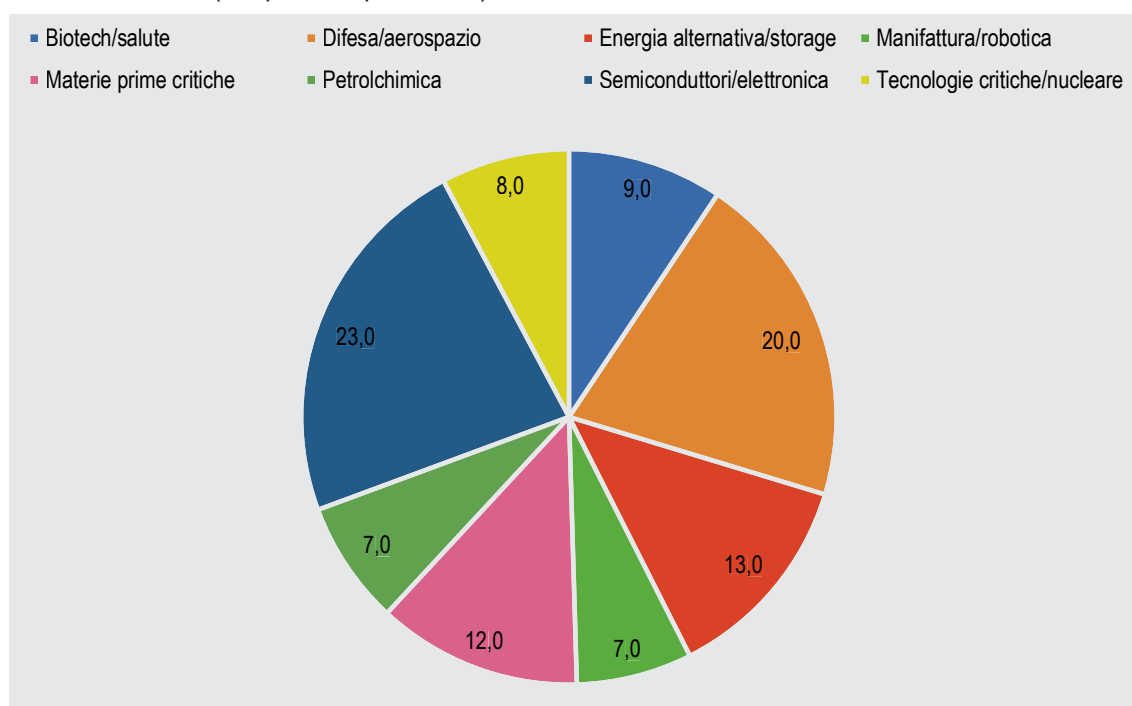
Prospetto 3.1 - Prodotti FDPs (*Foreign Dependent Products*) con valenza strategica importati dalle imprese italiane. Anno 2023

CATEGORIA DI PRODOTTO	Descrizione e codifica NC8 2023 dei prodotti FDPs
Petrochimica	Benzolo (27071000); Toluolo (27072000); Oli combustibili (27102032); Coke di petrolio (27131100); Catalizzatori (38151910).
Materie prime critiche	Metalli delle terre rare (28053010); Cerio e lantanio (28053021); Gadolinio, terbio e disprosio (28053031); Scandio di purezza (28053040); Metalli delle terre rare (28053080); Diamanti industriali (71022100); Berillio (81121200); Cromo (81122190); Gallio (81129289); Vanadio (81129291).
Tecnologie critiche/nucleare	Composti di uranio (28441090); Isotopi radioattivi artificiali (28444110); Elementi radioattivi (28444290); Combustibili esausti di reattori (28445000); Macchine per la separazione isotopica (84012000); Elementi combustibili non irradiati (84013000); Parti di reattori nucleari (84014000).
Biotech/salute	Vaccini contro i coronavirus (30024110); Reattivi per la diagnostica (38221300).
Energia alternativa/storage	Biodiesel (38260090); Generatori fotovoltaici (85017200).
Difesa/aerospazio	Turboreattori (84111230); Turboreattori (84111280); Turbopropulsori (84112280); Parti di propulsori (84129020); Aeroplani (88024000); Navi (89069010); Imbarcazioni (89069091); Altre imbarcazioni (non comprese nella voce precedente) (89069099).
Manifattura/robotica	Macchine elettriche per la traduzione (85437010).
Semiconduttori/elettronica	Macchine per la fabbricazione di schermi piatti (84863000); Cavi di fibre ottiche (90011010); Microscopi fotomicrografici (90112010).

Fonte: Istat, Elaborazioni su dati del commercio estero

Le 583 imprese che importano i prodotti appena richiamati sono dunque vulnerabili alla fornitura estera di beni con valenza strategica. Questi casi di vulnerabilità si distribuiscono in modo abbastanza omogeneo tra le otto categorie di prodotti individuati come strategici (Figura 3.18). Maggiore rilevanza assumono comunque le esposizioni alle categorie Semiconduttori/elettronica (23,0 per cento dei casi) e Difesa/aerospazio (20,0 per cento).

Figura 3.18 – Imprese con vulnerabilità economico-strategica per categoria di prodotto strategico. Anno 2023 (composizioni percentuali)

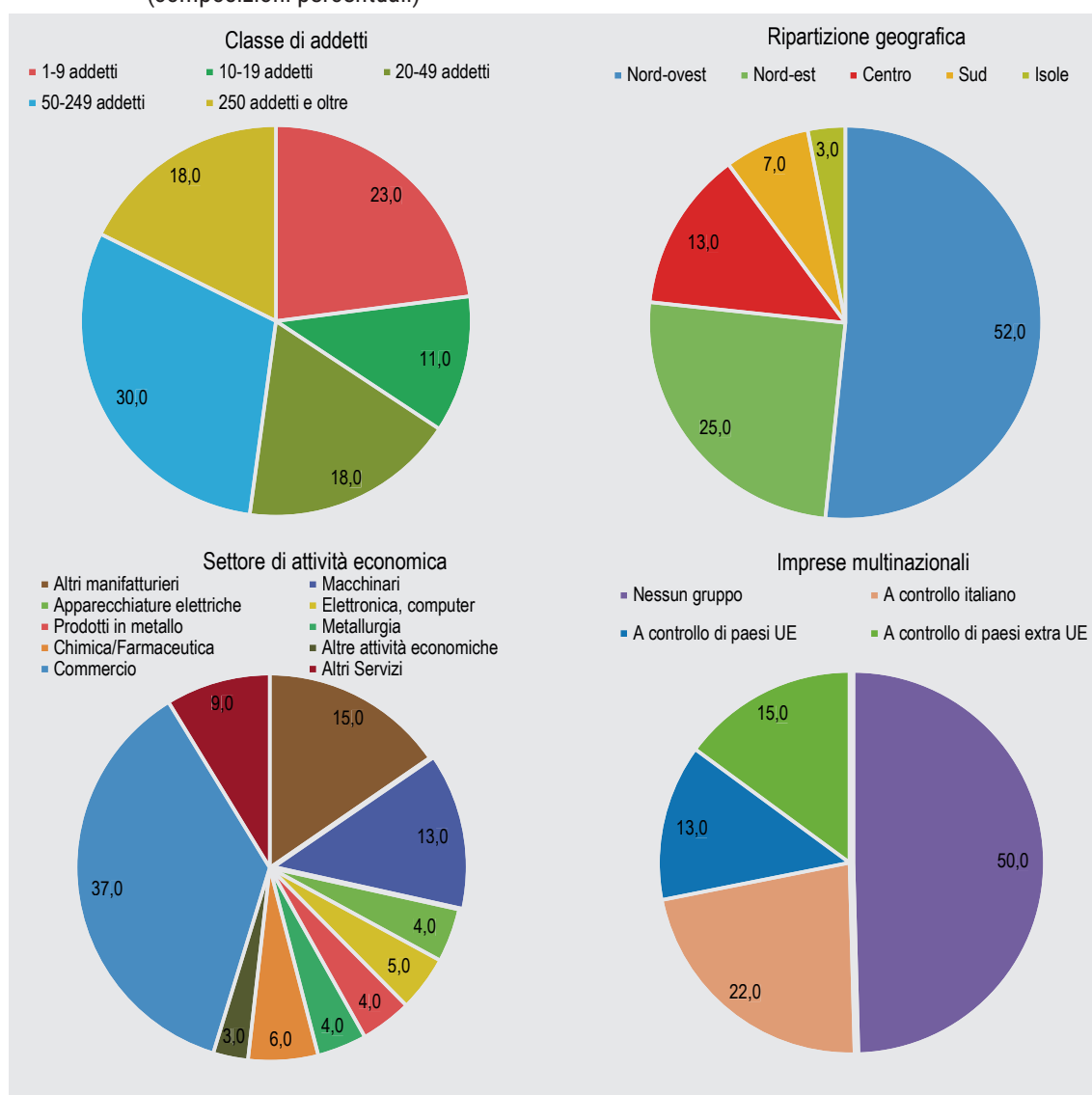


Fonte: Istat, Elaborazioni su dati del commercio estero

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

Inoltre, il 30,0 per cento delle imprese vulnerabili è di dimensione media (50-249 addetti) (Figura 3.19), mentre il 18,0 per cento è composto da grandi imprese (almeno 250 addetti). D'altra parte, tra le imprese medio-piccole sono significativamente rappresentate anche le microimprese (23,0 per cento). In termini geografici, in Italia oltre la metà delle imprese ha sede nel Nord-ovest e un ulteriore quarto nel Nord-est. Le imprese con sede nell'Italia peninsulare sono quindi meno di un quarto.

Figura 3.19 - Imprese con vulnerabilità economico-strategica per numero di addetti, ripartizione geografica, settore di attività economica e tipologia di impresa multinazionale. Anno 2023
(composizioni percentuali)



Fonte: Istat, Elaborazioni sui dati FRAME SBS e del commercio estero

Sul piano settoriale, oltre un terzo delle imprese opera del Commercio; si tratta, con ogni probabilità, di intermediari specializzati, senza il cui supporto l'accesso ai complessi mercati internazionali di prodotti strategici risulterebbe difficile. Tra gli altri settori, questa categoria di imprese emerge nelle attività di Macchinari (13,0 per cento), Chimica-farmaceutica (6,0 per cento) ed Elettronica (5,0 per cento), quelle che utilizzano maggiormente le materie prime o i componenti descritti in precedenza.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

Metà di queste imprese, infine, appartiene a gruppi industriali multinazionali, con una ripartizione abbastanza omogenea rispetto alla nazionalità della controllante (il 22,0 per cento a controllo italiano, il 13,0 per cento di paesi UE, il 15,0 per cento di paesi extra UE).

Infine, per approfondire alcune caratteristiche chiave delle imprese importatrici caratterizzate da vulnerabilità economica e strategica, è stata condotta una *cluster analysis*, in modo da classificare le imprese sulla base di cinque indicatori riferiti all'anno 2023: dimensione (misurata dal numero di addetti), produttività del lavoro (in termini di valore aggiunto per addetto); propensione all'import (quota di importazioni sul fatturato); quota di importazioni di prodotti strategici; quota di importazioni di prodotti strategici da paesi politicamente stabili¹⁵ (Figura 3.20)¹⁶.

Tutte le imprese considerate presentano elevati livelli di produttività del lavoro, quindi questa variabile non risulta discriminante nel differenziare le strategie delle imprese incluse nel campione. L'analisi ha consentito di individuare tre *cluster* di imprese con gradi diversi di esposizione ai rischi legati all'import di prodotti e materiali strategici, che possono essere interpretati come fattori che influenzano la loro vulnerabilità economica e strategica alle turbolenze del commercio internazionale.

Il *cluster* 1 (colore azzurro) è il più numeroso (56,0 per cento del campione) e quello con la dimensione media di impresa più elevata: le imprese con almeno 50 addetti rappresentano quasi il 70,0 per cento del gruppo. Questo *cluster* comprende inoltre la maggior parte delle imprese manifatturiere del campione (il 38,0 per cento di unità del Commercio). Si tratta di imprese grandi e produttive, con una bassa esposizione agli acquisti dall'estero, prevalentemente da paesi stabili, di prodotti privi di valenza strategica. Ne deriva il quadro di un gruppo di imprese a *bassa vulnerabilità* rispetto all'import strategico.

Il *cluster* 2 (colore rosso; 22,0 per cento del campione) si caratterizza per la presenza di imprese piccole o piccolissime (il 54,0 per cento ha meno di 10 addetti). La composizione settoriale è complessivamente bilanciata tra industria e servizi, con un'incidenza leggermente maggiore delle imprese commerciali. Si tratta di unità con una forte dipendenza dalle importazioni, ma solo in parte di prodotti strategici. Compatibilmente con la ridotta dimensione media, queste imprese hanno fornitori quasi esclusivamente nell'ambito dell'UE o, in ogni caso, in paesi politicamente ed economicamente stabili. Si tratta di imprese che bilanciano esposizione economica e rischio politico, ovvero che appaiono orientate a non superare un livello di vulnerabilità medio.

Il *cluster* 3 (colore verde) è comparabile per numerosità a quello precedente (21,0 per cento del campione) e privo di una connotazione dimensionale evidente. A livello settoriale, invece, la presenza di oltre il 70,0 per cento di imprese del Commercio ne caratterizza uno spiccato orientamento all'intermediazione commerciale. Le imprese di questo gruppo – seppure con una dimensione media inferiore anche a quella del *cluster* precedente e con una bassa incidenza delle importazioni sul fatturato – sono quelle che presentano una maggiore percentuale di import strategico sul totale e una maggiore propensione a ricercare prodotti e materiali strategici anche in paesi a bassa stabilità politico-istituzionale. Questa caratteristica denota tali imprese come ad alta vulnerabilità all'import strategico.

In sintesi, dall'analisi qui proposta emerge l'eterogeneità dimensionale e settoriale, ma soprattutto organizzativa e strategica delle imprese che importano prodotti strategici. Alcuni elementi suggeriscono, tra l'altro, la possibilità di approfondimento in merito al ruolo degli intermediari commerciali nell'acquisto di prodotti e materie prime strategiche, alla maggiore propensione delle imprese piccole e micro a specializzarsi nell'acquisto di prodotti strategici, alle motivazioni che possono

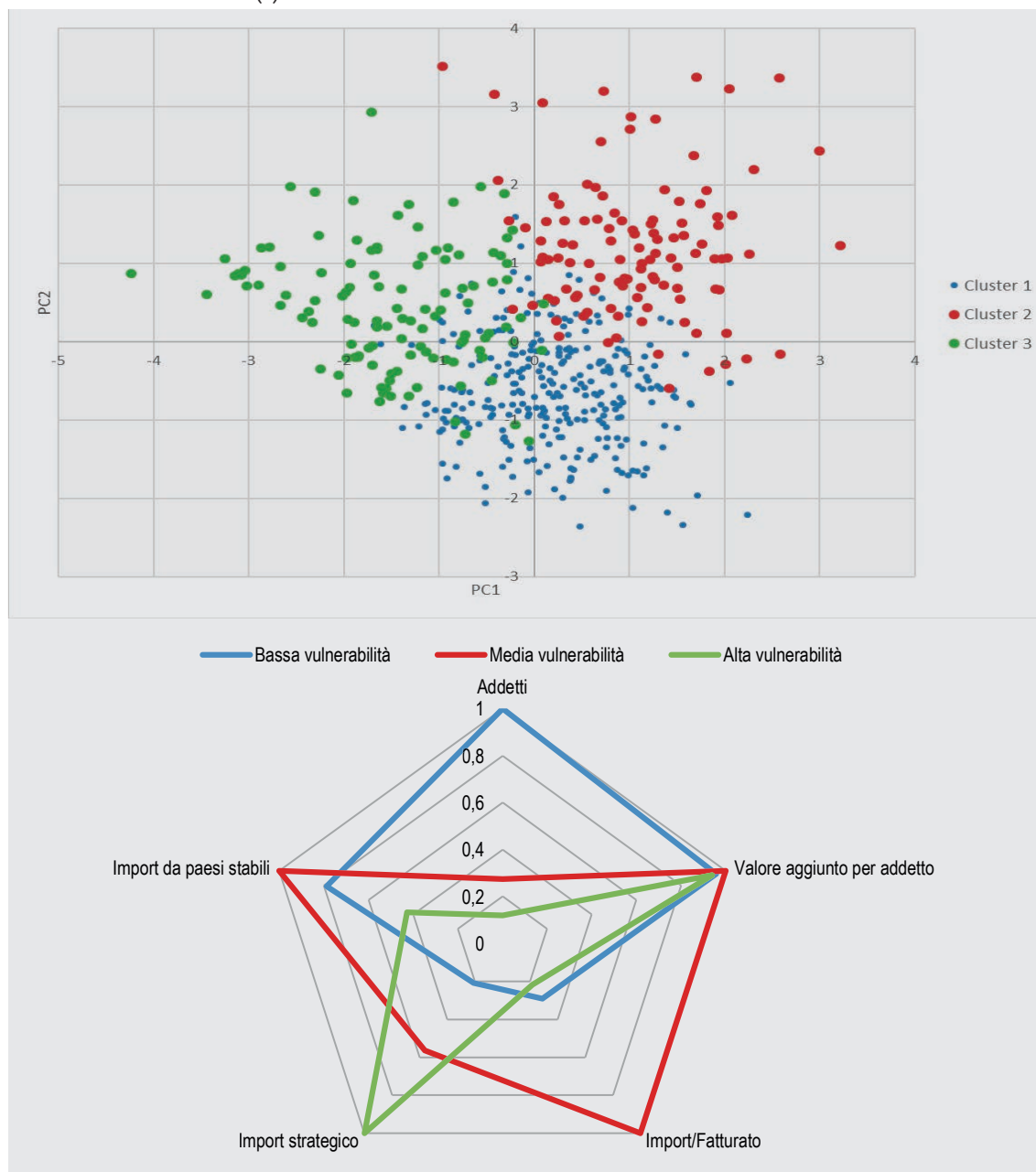
15 Sono stati considerati politicamente stabili i paesi inclusi nei primi due quintili calcolati sulla base del rango percentile relativo all'indicatore *Political Stability and Absence of Violence/Terrorism* (PV) della Banca Mondiale (WGI; cfr. Nota 14).

16 In particolare, a partire dai cinque indicatori è stata applicata una analisi in componenti principali (PCA) che ha evidenziato due componenti maggiormente discriminanti della varianza totale. La prima (PC1) fornisce un indicatore di intensità e apertura internazionale ad alto valore aggiunto con valori elevati per imprese grandi, produttive e con forte dipendenza all'import, ma con una quota relativamente bassa di import strategico. La seconda componente principale (PC2) coglie i fattori strutturali in relazione al grado di dipendenza dell'import, quindi con valori più alti per imprese piccole ma molto dipendenti dall'import. L'R² delle due componenti è, rispettivamente, 0,560 e 0,509. I tre *cluster* sono quindi rappresentati in relazione a queste due componenti.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

indurre le imprese ad aumentare il loro livello di vulnerabilità orientando i loro acquisti verso paesi a rischio di instabilità politica. Si tratta di fenomeni con implicazioni non solo economiche ma anche politico-strategiche, da affrontare in una prospettiva multidisciplinare.

Figura 3.20 – Cluster di un campione di imprese italiane potenzialmente vulnerabili in termini economico-strategici (sopra) per grado di vulnerabilità e indicatori di riferimento dell'analisi (sotto). Anno 2023 (a)



Fonte: Istat, Elaborazioni sui dati FRAME SBS e del commercio estero

(a) Il pannello in alto riporta lo scatter dei tre cluster di impresa nello spazio delle prime due componenti principali (PC1 e PC2), che colgono rispettivamente l'intensità dell'apertura internazionale e i fattori strutturali in relazione al grado di dipendenza dall'import.

IL COMMERCIO ESTERO E I PROFITTI DELLE SOCIETÀ DI CAPITALI ITALIANE¹

Gli shock che hanno investito gli scambi internazionali nel 2025, a cominciare dalle nuove restrizioni tariffarie imposte dall'amministrazione degli Stati Uniti, possono avere inciso non solo sull'attività operativa delle imprese italiane, ma anche sui loro profitti. Di seguito si fornisce una prima valutazione di breve periodo relativa a questa possibilità, basata sui dati di bilancio delle società di capitali.

L'analisi si basa sull'integrazione di fonti statistiche e amministrative a livello di impresa². I profitti (o le perdite) sono simulati aggiornando al 2025, nelle opportune poste di bilancio di ciascuna impresa, la parte relativa al commercio internazionale di beni³. Il contributo di quest'ultima alla variazione del profitto è misurato dal calcolo delle differenze tra ricavi e costi, entrambi comprensivi degli scambi con l'estero aggiornati al 2025⁴.

Nella simulazione si considerano esclusivamente le unità presenti sui mercati internazionali in modo continuativo (come imprese importatrici o esportatrici di beni) tra il 2023 e il 2025, che nel 2023 hanno presentato i bilanci alla Camera di Commercio. Si tratta di poco meno di 60.000 imprese, che nel 2023 rappresentavano il 27,2 per cento del fatturato e il 4,1 per cento dell'occupazione del sistema produttivo italiano. Queste imprese, inoltre, nel 2025 hanno generato il 54,8 per cento del valore dell'export e il 54,0 per cento dell'import e, nel 50,0 per cento dei casi, hanno effettuato contemporaneamente attività di export e import. Nel periodo 2024-2025 le esportazioni realizzate dalle società sempre attive sui mercati internazionali sono aumentate dell'1,0 per cento; le importazioni del 2,5 per cento⁵.

Secondo la simulazione qui proposta, nel 2025, per la metà delle società di capitali persistentemente presenti sui mercati internazionali, il contributo della *performance* sui mercati esteri è stato lievemente negativo, in misura pari ad almeno lo 0,2 per cento del profitto; per il 48,9 per cento delle imprese il contributo è stato invece positivo.

Tale risultato sottende, tuttavia, un'elevata eterogeneità nell'intensità della variazione, sia tra i comparti produttivi sia tra le tipologie di impresa (Tavola 1). Una prima lettura si basa sulle condizioni economico-finanziarie delle imprese, rilevate dall'indicatore ISEF (Indicatore di Sostenibilità Economico-Finanziaria⁶) relativo al 2023: le imprese fragili e, soprattutto, quelle fortemente a rischio risultano essere le più penalizzate, sebbene in misura molto contenuta (nel primo gruppo, l'effetto è stato pari a -0,4 per cento per un'impresa su due; nel secondo gruppo è stato pari a -0,5 per cento). Gli shock che hanno interessato il commercio internazionale nel 2025 tenderebbero quindi ad amplificare le condizioni economico-finanziarie pregresse: le imprese solide trarrebbero beneficio dalla dinamica della domanda estera netta, mentre quelle a rischio risulterebbero maggiormente esposte.

Tuttavia, è tra i comparti economici che si registrano le differenze più marcate: le variazioni positive del profitto si rilevano soprattutto tra le imprese del Commercio (per quasi il 50 per cento delle unità), con aumenti almeno dello 0,1 per cento per una unità su due; nel settore manifatturiero, all'opposto, l'effetto risulta positivo per meno della metà delle imprese (48,3 per cento), con un valore mediano negativo (-0,7 per cento).

1 Redatto da Marco Rinaldi.

2 Le analisi realizzate derivano dall'integrazione di diverse fonti di microdati: a) i dati di bilancio delle Camere di Commercio (CCIAA); b) i dati della Rilevazione sugli scambi di merci con l'estero (tipo di bene esportato e importato, ammontare della relativa transazione) dell'Istat; c) i dati del Registro statistico delle imprese attive (Asia), riguardanti la struttura e la *performance* aziendali (occupazione, settore, appartenenza a un gruppo, principali voci di conto economico), relativi al 2023, ultimo anno disponibile.

3 Per le imprese non operanti nel settore del Commercio, nell'ambito delle importazioni, si è provveduto a distinguere i beni capitalizzabili dai consumi intermedi. Ai primi è stato assegnato un opportuno coefficiente di ammortamento (in assenza di una lista ufficiale particolareggiata di coefficienti sono stati utilizzati quelli fiscali; cfr. il decreto del Ministro delle Finanze del 31 dicembre 1988 e successivi aggiornamenti); i secondi sono stati contabilizzati nei costi intermedi.

4 Analisi di sensitività mostrano che l'applicazione di un tasso di inflazione comune alle voci di bilancio non aggiornate tende a ridimensionare gli impatti negativi emersi nella simulazione.

5 Tuttavia, è possibile che, almeno per una parte degli scambi commerciali, le imprese abbiano fatto ricorso a canali indiretti che rendono queste operazioni più flessibili, ad esempio tramite intermediari commerciali, società di *trading*, distributori esteri o piattaforme logistiche internazionali.

6 L'indicatore ISEF si articola in tre dimensioni dicotomiche: redditività, liquidità e solidità finanziaria. Sulla base della combinazione di queste tre dimensioni, le imprese vengono classificate in quattro categorie: 1) Fortemente a rischio, che presentano carenze in tutte e tre le dimensioni; 2) A rischio, che mostrano una sostenibilità economica insufficiente, ma risultano adeguate in almeno una delle altre due dimensioni (liquidità o solidità finanziaria); 3) Fragili, che hanno una sostenibilità economica adeguata, ma evidenziano criticità in almeno una delle altre due dimensioni; 4) In salute, che risultano adeguate in tutte e tre le dimensioni (Istat 2024b; Boselli et al. 2025).

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI**Tavola 1 - Effetti del commercio estero sui profitti delle imprese sempre presenti sui mercati esteri tra il 2023 e il 2025, per livello di sostenibilità economico-finanziaria, macrosettore di attività economica e principale mercato di destinazione delle merci. Anno 2025 (valori e variazioni percentuali)**

	Imprese con variazione di profitto positiva	Imprese con variazione di profitto negativa	Variazione mediana dei profitti
Categorie di sostenibilità economico-finanziaria			
Fortemente a rischio	48,0	52,0	-1,0
A rischio	49,0	51,0	-0,0
Fragili	49,0	52,0	-0,0
In salute	50,0	51,0	-0,0
Macrosettore di attività economica			
Industria	48,0	52,0	-1,0
di cui Manifattura	48,0	52,0	-1,0
Commercio	50,0	50,0	0,0
Principale mercato di destinazione			
Stati Uniti	48,0	52,0	-1,0
Francia	47,0	53,0	-4,0
Germania	47,0	54,0	-4,0
TOTALE	49,0	51,0	-0,0

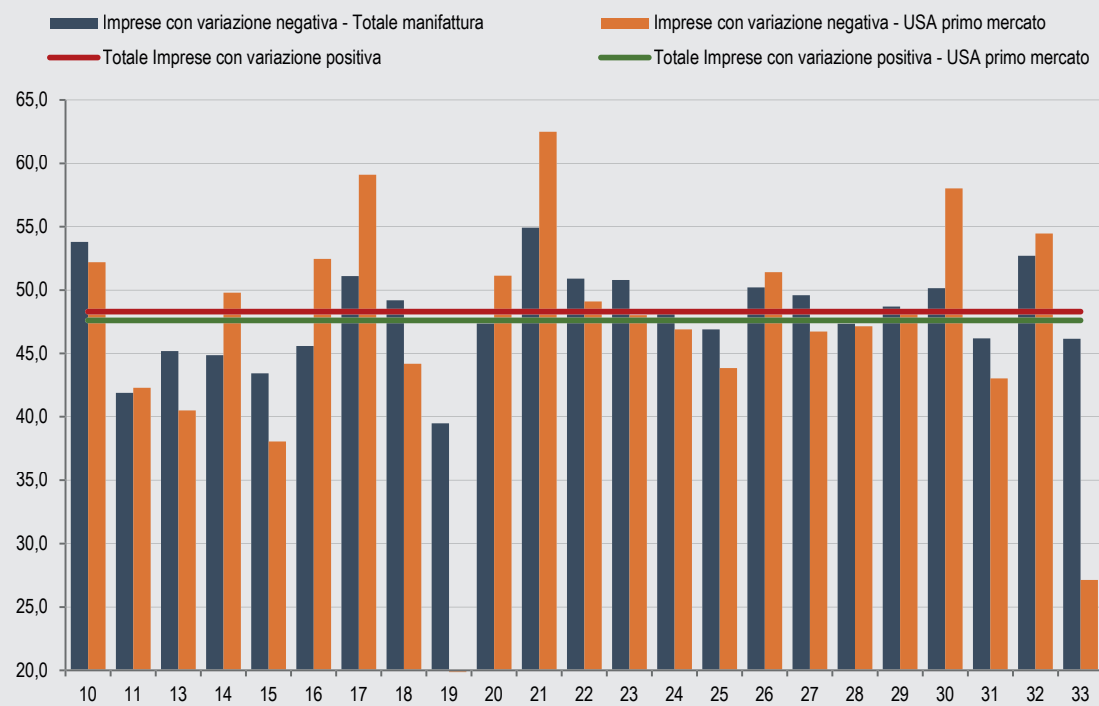
Fonte: Istat, Elaborazioni su dati del commercio estero e delle Camere di Commercio

In una prospettiva geografica, infine, nell'anno caratterizzato dalla nuova ondata di dazi da parte dell'amministrazione statunitense, le imprese che hanno gli Stati Uniti come primo mercato di esportazione registrano, per un'unità su due, una riduzione dei profitti dello 0,9 per cento. Effetti maggiormente negativi, tuttavia, si riscontrano nelle società di capitali che esportano soprattutto nei principali mercati dell'UE: quelle che hanno la Germania come primo paese di sbocco (la metà ha registrato una contrazione del profitto di almeno il 4,3 per cento) e quelle che esportano soprattutto in Francia (-3,6 per cento). Tali differenze riflettono anche la diversa dinamica di crescita di questi mercati (nel 2025 il Pil è cresciuto del 2,2 per cento negli Stati Uniti, dello 0,9 per cento in Francia, dello 0,2 per cento in Germania).

Una situazione di sofferenza si riscontra inoltre per molti dei settori tipici del *Made in Italy* (Figura 1): Bevande (la quota di imprese con impatto positivo è pari al 49,1 per cento; 42,9 per cento per le imprese che esportano prevalentemente negli Stati Uniti); Tessile (45,2, e 40,5 per cento); Pelli e Abbigliamento (44,9 e 49,8 per cento); Mobili (46,2 e 43,0 per cento); altri settori a maggiore intensità di capitale, quali Macchinari (47,3 e 47,2 per cento). Tra i settori con variazioni positive, coerentemente con le evidenze riportate nel Capitolo 2, si segnalano Alimentari, Carta, Farmaceutica e Mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli. Il confronto con le società di capitali esportatrici negli Stati Uniti suggerisce che, per alcuni settori, l'export verso questo mercato abbia contribuito in misura maggiore alla tenuta dei profitti, in particolare nella Farmaceutica e nella Carta, in linea con i risultati riportati nel paragrafo 3.3.

3. LA STRUTTURA E I COMPORTAMENTI DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI:
EFFETTO DEI DAZI E DIPENDENZA ALL'IMPORT DA PRODOTTI STRATEGICI

Figura 1 – Imprese sempre presenti sui mercati esteri tra il 2023 e il 2025 per variazione di profitto e divisione di attività economica del settore manifatturiero. Anno 2025 (valori percentuali) (a)



Fonte: Istat, Elaborazioni su dati FRAME SBS, del commercio estero e delle Camere di Commercio

a) 10=Alimentari; 11=Bevande; 13=Tessile; 14=Abbigliamento; 15=Pelli; 16=Legno; 17=Carta; 18=Stampa; 19=Coke e petroliferi; 20=Chimica; 21=Farmaceutica; 22=Gomma e plastica; 23=Minerali non metalliferi; 24=Metallurgia; 25=Prodotti in metallo; 26=Elettronica; 27=Apparecchiature elettriche; 28=Macchinari; 29=Autoveicoli; 30=Altri mezzi di trasporto; 31=Mobili; 32=Altre manifatturiere.