

Evoluzione del mercato: Gomme e resine vegetali (CN 13) — 2015–2025

Introduzione

Il capitolo doganale CN 13, che comprende *gomma lacca, gomme, resine e succhi ed estratti vegetali*, rappresenta un insieme eterogeneo di materie prime naturali e semilavorati destinati all'industria alimentare, farmaceutica e cosmetica.

Tra il 2015 e il 2025 l'Unione Europea ha mantenuto un avanzo commerciale strutturale in questo comparto, pur in presenza di una forte crescita delle importazioni. Il valore delle esportazioni è salito da 1,15 miliardi di euro a 1,65 miliardi (+44,1%) mentre le importazioni sono passate da 0,91 miliardi a 1,40 miliardi (+52,9%).

L'analisi che segue si basa esclusivamente sui dati messi a disposizione dalla dashboard Andamento generale del commercio UE e dalle sezioni collegate.

Il traino degli estratti vegetali: l'UE esporta valore, importa volumi

La bilancia commerciale resta positiva grazie ai succhi e agli addensanti modificati

Il codice 13 si articola in due voci principali:

- **1301** – Gomma lacca e resine naturali
- **1302** – Succhi, estratti vegetali, pectine e agar-agar

La disaggregazione merceologica Confronto tra sotto-voci CN 13 mostra che il segmento 1302 domina gli scambi: nel 2025 ha generato il 91% del valore delle importazioni extra-UE (1,14 miliardi su 1,40) e l'86% delle esportazioni (1,41 miliardi su 1,65).

Mentre l'export di succhi e addensanti ha raggiunto 1,41 miliardi di euro (da 0,58 miliardi nel 2015), le vendite di resine naturali sono cresciute in modo più contenuto, passando da 0,12 a 0,21 miliardi.

Ciò riflette una specializzazione dell'industria europea nella trasformazione e valorizzazione degli estratti vegetali, un comparto in cui l'UE continua a generare un surplus netto.

L'aumento dei prezzi unitari all'esportazione conferma la specializzazione europea

L'analisi dei prezzi medi all'export evidenzia una dinamica di forte upgrading qualitativo. Il prezzo medio complessivo dell'export UE è cresciuto del 49,8%, passando da circa 9.000 €/ton a oltre 13.500 €/ton.

Il balzo è stato particolarmente marcato per la voce 1302, il cui valore unitario è salito da 8.841 €/ton nel 2015 a 16.385 €/ton nel 2025. Le resine naturali (1301) hanno registrato un incremento meno spettacolare ma significativo (da 3.619 a 6.201 €/ton).

Sul fronte delle importazioni, invece, i prezzi medi sono aumentati solo del 16,0%, restando intorno a 5.100 €/ton nell'ultimo anno: l'UE importa quindi materie prime e semi-lavorati a costi contenuti, mentre esporta prodotti a più alto valore aggiunto.

Nuovi equilibri geografici: l'Asia diventa fornitore e cliente strategico

La Cina consolida il ruolo di primo fornitore e terzo mercato di sbocco

La geografia degli scambi ha subito un deciso riorientamento verso l'Asia orientale.

La Cina è divenuta di gran lunga il principale fornitore extra-UE: le importazioni dalla Cina sono cresciute del 122,5%, passando da 169 milioni di euro nel 2015 a 375 milioni nel 2025, con un picco di 396 milioni nel 2022. Principali partner commerciali extra-UE.

Sul versante delle esportazioni, la Cina è il terzo cliente, alle spalle di Stati Uniti e Regno Unito, con vendite salite da 63 a 94 milioni di euro (+49,7%).

Il Vietnam emerge come fornitore di estratti vegetali a basso costo

Il partner più dinamico sul lato import è il Vietnam: la spesa per acquisti dal Vietnam è passata da meno di 0,1 milioni di euro nel 2015 a 22,7 milioni nel 2025 (+34.139%).

La crescita esplosiva è associata a una fortissima variabilità delle quantità (CV 1,38) e a un episodio di shock di prezzo già nel 2017, quando il prezzo medio all'importazione dal Vietnam è balzato del 589% rispetto al biennio precedente, segnalando l'ingresso di forniture concentrate in pochi lotti. L'analisi degli Shock di prezzo e volatilità conferma la natura erratico-opportunistica di questi flussi.

L'export verso la Russia si dimezza, mentre i flussi verso mercati "non specificati" esplodono

Le sanzioni e le tensioni geopolitiche hanno ridimensionato drasticamente il mercato russo: le esportazioni verso la Federazione Russa sono calate da 73,5 milioni di euro nel

2015 a 39,5 milioni nel 2025 (-46,3%).

Contemporaneamente, la voce extra-UE residuale *“Paesi e territori non specificati per ragioni commerciali o militari”* ha registrato un incremento straordinario: da 19,7 milioni nel 2015 a 198,6 milioni nel 2025 (+908,5%), diventando il terzo “partner” per valore dell’export UE. Questa dinamica è probabilmente legata a esportazioni di materiali sensibili o a riclassificazioni statistiche, ma merita attenzione per la sua opacità.

Turbolenze di prezzo e resilienza della domanda: gli shock del periodo 2020-2022

L’impennata dei prezzi nel 2022 ha favorito un picco del surplus commerciale

L’anno 2022 ha rappresentato un punto di svolta per l’intero capitolo. Il valore delle esportazioni ha raggiunto il massimo storico di 2,05 miliardi di euro, con un prezzo medio di 15.948 €/ton, mentre le importazioni sono salite a 1,64 miliardi, sospinte da un’impennata dei volumi (+39% rispetto al 2021) e dei prezzi.

Il surplus commerciale è così schizzato a 536 milioni di euro, per poi ridimensionarsi intorno a 256 milioni nel 2025.

La concentrazione degli scambi, misurata dall’indice HHI, è rimasta moderata ma in crescita sul lato import (da 900 a 1.208 per il valore, +34,2%), mentre la concentrazione in volume è diminuita, indicando che l’aumento di valore è stato trainato da incrementi di prezzo su fornitori già dominanti come la Cina Concentrazione del mercato.

Gli shock di prezzo su singoli partner rivelano vulnerabilità puntuali

Gli strumenti di rilevamento degli shock individuano diversi episodi di anomalia dei prezzi:

Partner	Flusso	Anno dello shock	Variazione del prezzo	Peso sul commercio
Vietnam	Import	2017	+589%	2,6%
Cina	Import	2022	+38%	33,6%
Regno Unito	Import	2021	-28%	7,7%
Stati Uniti	Export	2022	+36%	35,4%
Sud Africa	Export	2022	+57%	1,2%

Nel caso del Regno Unito, lo shock di prezzo negativo nel 2021 coincide con l’uscita del paese dal mercato unico e con un calo dei volumi importati, segnalando un possibile effetto Brexit. L’impennata dei prezzi cinesi nel 2022, unita a quella statunitense sull’ex-

port, è invece coerente con le strozzature logistiche globali e con la forte domanda post-pandemica.

Una struttura produttiva europea concentrata ma stabile

La specializzazione relativa (RSCA) nel 2025 mostra che i paesi mediterranei – Spagna, Francia e, in misura minore, Cipro e Germania – sono gli esportatori più intensivi all'interno dell'UE Specializzazione dei paesi membri.

In termini assoluti, Germania, Francia e Spagna dominano sia le importazioni sia le esportazioni intra-UE, mentre i Paesi Bassi si distinguono per un ruolo di hub logistico, con importazioni cresciute del 167% nel decennio. Questa polarizzazione geografica suggerisce una filiera corta e integrata, ma anche potenziali colli di bottiglia in momenti di shock esterni.

Conclusione

Il commercio extra-UE di gomme e resine vegetali ha mostrato una notevole vitalità tra il 2015 e il 2025. L'UE ha saputo difendere e rafforzare la propria posizione di esportatore netto grazie alla specializzazione negli estratti e addensanti vegetali ad alto valore aggiunto (voce 1302), i cui prezzi all'export sono cresciuti nettamente.

Sul fronte dell'approvvigionamento, la dipendenza da un numero ristretto di fornitori asiatici – Cina e India in primis – è aumentata, mentre nuovi attori come il Vietnam hanno fatto ingresso con flussi erratici ma potenzialmente dirompenti.

Le turbolenze di prezzo del 2022, sebbene rientrate, hanno ricordato la vulnerabilità della catena di fornitura a shock globali e la necessità di monitorare la crescente concentrazione delle importazioni in valore.

In sintesi, il capitolo 13 riflette una doppia tendenza: un upgrading di prezzo e qualità nelle esportazioni europee e un maggiore fabbisogno di materie prime vegetali, sempre più spesso di origine asiatica.

Generato il 2026-07-24 sulla base dei dati di tradedashboard.eu

Report generato da una macchina: accelera l'analisi umana, a costo di talvolta indurla in errore. Non potrà mai sostituirla completamente.

Se hai bisogno di consigli sulla politica commerciale europea, o di rappresentanza per i tuoi interessi a Bruxelles, non esitare a contattarmi all'indirizzo support@tradedashboard.eu. Troverai il mio CV a questo indirizzo.