

Evoluzione del mercato: Orologi e componenti (CN 91) — 2015–2025

Introduzione

Il codice doganale 91 della Nomenclatura Combinata comprende orologi da polso, da tasca, sveglie, orologi da cruscotto, movimenti di orologeria, casse, cinturini e parti. Il presente rapporto analizza l'evoluzione degli scambi dell'Unione Europea con i paesi extra-UE fra il 2015 e il 2025 sulla base dei dati annuali disponibili. Il periodo è caratterizzato da tendenze apparentemente contraddittorie: una forte contrazione dei volumi fisici scambiati si accompagna a un netto incremento dei valori unitari, mentre i partner commerciali si concentrano e il peso del Regno Unito crolla dopo la Brexit. L'industria europea degli orologi mostra inoltre una marcata specializzazione interna, con pochi Stati membri che guidano la produzione di alta gamma.

L'intera sezione è consultabile sulla dashboard generale.

1. Volume in calo, valore in crescita: la premiumizzazione del settore

1.1 Le quantità esportate e importate si dimezzano, mentre i controvalori restano sostenuti

Tra il 2015 e il 2025 le esportazioni extra-UE di orologi e componenti sono scese da 9 522 tonnellate a 4 613 tonnellate (–51,6%), mentre il valore è passato da 4,39 miliardi di euro a 3,87 miliardi (–11,8%). Sul lato import, i quantitativi sono calati da 52 368 tonnellate a 34 550 (–34,0%), ma il valore è salito da 7,68 miliardi a 8,46 miliardi (+10,2%). Il deficit commerciale si è così ampliato da 3,29 miliardi a 4,59 miliardi di euro (–39,7%).

Indicatore	2015	2025	Variazione %
Export (quantità, t)	9 522,3	4 612,8	–51,6
Export (valore, mld €)	4,387	3,870	–11,8
Import (quantità, t)	52 367,9	34 550,3	–34,0
Import (valore, mld €)	7,676	8,462	+10,2
Saldo (mld €)	–3,288	–4,593	–39,7

Fonte: commercio complessivo

1.2 I prezzi medi unitari schizzano verso l'alto

La riduzione dei volumi è stata più che compensata dalla crescita dei prezzi. Il valore medio unitario all'export è salito da circa 460 000 euro/t a oltre 834 000 euro/t (+81,5%), mentre quello all'import è passato da 147 000 a 245 000 euro/t (+67,1%). L'evoluzione per segmenti (vedi sezione 3) mostra che l'aumento è trainato dagli orologi con cassa di metalli preziosi (9101) e dagli orologi da polso di alta gamma (9102), i cui prezzi all'export hanno raggiunto rispettivamente 17,6 milioni e 1,4 milioni di euro per tonnellata nel 2025.

1.3 La produzione europea si concentra sul valore aggiunto

I dati Prodcom indicano che la quantità prodotta di orologi e parti è scesa da 18,2 milioni di pezzi (2015) a circa 18,5 milioni di pezzi (2024, -16% rispetto al picco), mentre il valore della produzione è passato da 1,56 miliardi a 2,38 miliardi di euro (+53% circa rispetto al 2015; nel decennio la crescita è del +383% rispetto al primo dato disponibile del 2003). L'Europa produce meno pezzi ma di qualità molto più elevata, confermando la tendenza alla *premiumizzazione*. Dati di produzione

2. La ridefinizione delle rotte commerciali e l'effetto Brexit

2.1 La Svizzera rafforza la leadership nelle importazioni, il Regno Unito esce di scena

La Svizzera domina le importazioni extra-UE di orologi: il suo valore è cresciuto da 5,47 miliardi di euro nel 2015 a 6,72 miliardi nel 2025 (+22,8%) e rappresenta ormai circa il 79% del totale importato. La Cina resta il secondo fornitore, ma scende da 1,48 miliardi a 1,25 miliardi (-16,1%). Il Regno Unito, che nel 2019 aveva ancora 324 milioni di import, dopo l'uscita dal mercato unico (e quindi l'inclusione nei dati extra-UE) crolla a 36 milioni (-84,1% rispetto al 2015). Analoga dinamica si osserva per l'export: le esportazioni verso il Regno Unito passano da 642 milioni a 197 milioni (-69,3%), mentre quelle verso la Svizzera salgono leggermente a 1,56 miliardi (+6,7%) e Hong Kong assorbe ancora 738 milioni pur in calo (-25,0%).

Partner (import)	2015 (mln €)	2025 (mln €)	Var. %
Svizzera	5 471,6	6 716,6	+22,8
Cina	1 484,9	1 245,5	-16,1
Regno Unito	226,5	36,0	-84,1
Hong Kong	243,5	105,4	-56,7
Partner (export)	2015 (mln €)	2025 (mln €)	Var. %
Svizzera	1 457,6	1 555,0	+6,7
Hong Kong	983,8	737,7	-25,0
Stati Uniti	271,1	292,8	+8,0
Regno Unito	642,3	197,3	-69,3
Norvegia	32,0	64,6	+101,8
Turchia	39,5	68,7	+73,8

Fonte: partner principali

2.2 Concentrazione crescente sul lato import

L'indice di Herfindahl-Hirschman (HHI) delle importazioni passa da 5 476 a 6 550 (+19,6%), evidenziando un mercato degli approvvigionamenti sempre più dominato dalla Svizzera. Sul versante export l'HHI sale da 1 950 a 2 166 (+11,1%), segnalando una concentrazione più moderata ma in aumento, con Hong Kong e Svizzera come principali sbocchi. Dettaglio concentrazione

2.3 Shock di prezzo e volatilità: l'instabilità sui mercati di destinazione

Il quadro della volatilità mostra che il Regno Unito presenta la massima instabilità nei volumi di import (coefficiente di variazione 1,33), coerentemente con la rottura strutturale della Brexit. Tra gli shock di prezzo rilevati, spiccano:

- Un rialzo del 100,4% dei prezzi all'export verso il Marocco nel 2021.
- Un calo del 19,2% dei prezzi all'export verso la Svizzera nel 2020 (probabilmente legato alla pandemia), seguito da un netto recupero.
- Un balzo del 92,2% dei prezzi verso la Turchia nel 2021.
- Un aumento del 30% verso il Giappone nel 2023.

Questi eventi suggeriscono una forte sensibilità dei prezzi unitari a fattori temporanei di domanda e di canale distributivo, in particolare per le esportazioni di alta gamma. Dati volatilità e shock

3. Un'industria a due velocità: specializzazione nazionale e dualismo produttivo

3.1 Soltanto alcuni Stati membri traggono vantaggio dalla comparativa vantaggiosa

Nel 2025 Cipro mostra il più elevato indice di specializzazione commerciale (RSCA 0,88), seguita dalla Francia (0,64), Malta (0,38), Lituania (0,11) e Germania (0,07). All'estremo opposto, Romania (−0,76), Finlandia (−0,71), Bulgaria (−0,61), Belgio (−0,57) e Ungheria (−0,54) risultano poco specializzati nel settore. La Francia, in particolare, da sola rappresenta il 35% delle esportazioni UE del capitolo 91, a fronte di una quota sul commercio totale UE di appena il 7,8%, a conferma di un vantaggio competitivo molto marcato. Specializzazione per paese

3.2 Il valore della produzione sale mentre i volumi si riducono

Come anticipato, la quantità prodotta nell'UE oscilla attorno a 18-20 milioni di pezzi, ma il valore della produzione è più che triplicato nell'arco di due decenni (da 493 milioni di euro nel 2003 a 2,38 miliardi nel 2024). Il prezzo medio alla produzione è così passato da circa 22 euro/pezzo (2003) a 129 euro/pezzo (2024). Questo andamento riflette lo spostamento dell'offerta europea verso fasce di prezzo elevate, sintomo di un'industria che compete sulla qualità più che sui volumi.

Anno	Quantità prodotta (n. pezzi)	Valore produzione (mln €)	Prezzo medio (€/pezzo)
2015	18 247 986	1 555,6	85,2
2024	18 492 316	2 384,5	128,9

Fonte: volumi di produzione

3.3 La dipendenza dalle importazioni nette si riduce, ma il deficit commerciale cresce

Il tasso di dipendenza netta dalle importazioni (net import reliance) scende dall'80,2% del 2015 al 65,3% del 2024 (−18,5%), indicando che, grazie alla produzione interna di maggior valore, una quota maggiore del consumo apparente è coperta da produzione europea. Tuttavia, poiché le importazioni restano quantitativamente imponenti e il loro valore è in crescita, il deficit commerciale extra-UE è comunque aumentato. L'intensità commerciale (trade intensity) sale dal 115,7% al 124,4% (+7,6%), mentre la propensione all'export passa dal 212,2% al 225,6% (+6,3%), segnalando un settore sempre più orientato agli scambi internazionali, sia in entrata che in uscita. Dipendenza netta – Propensione all'export

Conclusione

Nell'arco di undici anni il commercio extra-UE di orologi e componenti (CN 91) ha attraversato una profonda trasformazione qualitativa. I flussi in volume si sono contratti in modo marcato, ma i valori unitari sono cresciuti a ritmi elevati, trainati dai segmenti di alta gamma. La Svizzera ha consolidato il proprio ruolo di fornitore dominante, mentre la Brexit ha quasi azzerato gli scambi con il Regno Unito, ridisegnando la geografia dei partner. All'interno dell'UE, la produzione si è concentrata in un ristretto gruppo di paesi (Francia, Germania, Cipro), che hanno saputo sfruttare la competizione sulla qualità. La combinazione di minore dipendenza netta dalle importazioni e ampliamento del deficit commerciale sintetizza il paradosso di un settore che crea valore, ma resta fortemente inserito nelle catene globali del lusso.

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.