

Evoluzione del mercato: Ortaggi e legumi commestibili (CN 07) — 2015–2025

Introduzione

Il capitolo 07 della nomenclatura combinata (“Ortaggi o legumi, piante, radici e tuberi commestibili”) rappresenta un comparto strategico del commercio agroalimentare dell’Unione Europea. L’analisi dei flussi extra-UE tra il 2015 e il 2025 evidenzia una forte crescita del valore degli scambi, trainata prevalentemente dall’aumento dei prezzi, mentre i volumi seguono traiettorie divergenti: le quantità esportate si contraggono leggermente (–5,0%), mentre quelle importate aumentano in misura marcata (+56,3%). Il risultato è un surplus commerciale ancora positivo ma in netta erosione (–62,9%), a fronte di una produzione interna che ha registrato un incremento sostanziale sia in quantità (+42,7%) sia in valore (+81,7%). Il presente rapporto individua tre dinamiche principali: lo squilibrio tra valore e volume degli scambi, la ridefinizione della geografia commerciale e l’impatto degli shock geopolitici e climatici sui prezzi.

1. La forbice valore-volume: esportazioni sempre più care, importazioni in forte espansione quantitativa

L’andamento complessivo del commercio extra-UE per il codice 07 è segnato da una divaricazione fra le traiettorie di quantità e prezzo, che modifica la struttura del saldo commerciale e riflette pressioni inflazionistiche lungo l’intera filiera.

Le esportazioni extra-UE crescono in valore solo grazie all’effetto prezzo

Nel 2025 il valore delle esportazioni verso i paesi terzi ha raggiunto **7,29 miliardi di euro**, in aumento del **37,8%** rispetto al 2015. Tuttavia, il volume esportato è diminuito del **5,0%**, passando da 6,60 a 6,27 milioni di tonnellate. Di conseguenza il prezzo medio all’export è salito del **45,0%**, da 802 a 1 163 euro/tonnellata. L’incremento di valore è quindi interamente riconducibile alla componente prezzo, mentre la quantità ha frenato l’espansione. I principali prodotti di esportazione (ortaggi freschi “altri” della voce 0709, ortaggi e legumi congelati 0710, patate 0701 e pomodori 0702) mostrano tutti aumenti dei prezzi unitari compresi tra il 30% e il 70% nell’arco del decennio, come risulta dalla tabella seguente.

Tabella 1 – Prezzi medi all’esportazione per i principali segmenti (EUR/t)

Voce	2015	2025	Variazione %
0709 – Altri ortaggi freschi	1 710	2 408	+40,8%
0710 – Congelati	937	1 391	+48,4%
0701 – Patate fresche	370	529	+42,9%
0702 – Pomodori freschi	1 217	2 053	+68,7%

Fonte: Product Segment Breakdown

Le importazioni extra-UE aumentano sia in volume sia in valore, erodendo il surplus commerciale

Le importazioni hanno seguito una dinamica opposta: il valore è salito del **79,1%** (da 3,75 a 6,72 miliardi di euro) e, contemporaneamente, il volume è cresciuto del **56,3%** (da 3,39 a 5,30 milioni di tonnellate). Il prezzo medio all'import è aumentato in misura molto più contenuta (+14,6%), segnalando che l'espansione delle importazioni è stata guidata principalmente dall'aumento reale della domanda di prodotti ortofrutticoli extra-UE. Il saldo commerciale, pur rimanendo positivo, si è quasi dimezzato, scendendo da **1,54 miliardi** nel 2015 a **0,57 miliardi** nel 2025 (–62,9%). Questa evoluzione è ben visibile nella figura complessiva del commercio.

Tabella 2 – Commercio extra-UE di ortaggi e legumi (miliardi di EUR e milioni di tonnellate)

Anno	Export (mld EUR)	Import (mld EUR)	Quantità export (mln t)	Quantità import (mln t)
2015	5,29	3,75	6,60	3,39
2025	7,29	6,72	6,27	5,30

Fonte: General Overview

L'aumento dei prezzi agricoli come fattore comune, ma più accentuato sul lato export

Il prezzo medio delle esportazioni è cresciuto a un ritmo triplo rispetto a quello delle importazioni (45% contro 14,6%). Ciò riflette da un lato la qualità e la stagionalità dei prodotti europei, che hanno potuto spuntare prezzi più alti sui mercati esteri, e dall'altro una composizione merceologica diversa: l'import extra-UE si concentra su merci a più basso valore unitario (ad esempio patate, il cui prezzo medio all'import nel 2025 era di 451 EUR/t contro 529 EUR/t all'export). Inoltre, l'aumento dei costi di produzione interni (energia, fertilizzanti, lavoro) si è trasferito in misura maggiore sui listini all'export.

2. La geografia commerciale si riconcentra: il Regno Unito domina le esportazioni, mentre Marocco ed Egitto trainano le importazioni

Il decennio 2015-2025 ha ridisegnato la mappa dei partner commerciali extra-UE, sia per effetto della Brexit sia per la crescente integrazione delle filiere ortofrutticole nordafricane e asiatiche.

Il Regno Unito resta il mercato di sbocco insostituibile, ma si rafforzano Svizzera e Stati Uniti

Le esportazioni verso il Regno Unito hanno raggiunto **3,49 miliardi di euro** nel 2025 (+35,8% rispetto al 2015), rappresentando circa la metà del valore totale esportato. L'indice di concentrazione HHI per le esportazioni è rimasto stabile su valori molto elevati (intorno a 2 500), confermando la dipendenza dal mercato britannico. In parallelo, sono cresciuti in misura significativa i flussi verso Svizzera (+72,9%, a 0,71 miliardi), Stati Uniti (+56,7%, a 0,40 miliardi) e Côte d'Ivoire (+182,9%, a 0,09 miliardi). Il Senegal, pur registrando un incremento del 50,6%, ha mostrato una forte volatilità dei prezzi (si veda la sezione successiva).

Tabella 3 – Principali partner di esportazione extra-UE (milioni di EUR)

Partner	2015	2025	Variazione %
Regno Unito	2 573	3 494	+35,8%
Svizzera	408	705	+72,9%
Stati Uniti	256	402	+56,7%
Norvegia	284	389	+36,6%
Côte d'Ivoire	32	90	+182,9%

Fonte: Top Partner per valore – Esportazioni

Le importazioni si concentrano su Marocco, Egitto, Turchia e Cina, mentre il Regno Unito perde peso

Sul fronte delle importazioni, il Marocco si conferma il primo fornitore con **1,69 miliardi di euro** (+107,1%), seguito dall'Egitto con **0,77 miliardi** (+224,6%) e dalla Turchia con **0,77 miliardi** (+221,5%). La Cina ha raggiunto **0,74 miliardi** (+56,5%). Questi quattro paesi coprono oltre la metà del valore importato. La concentrazione delle importazioni è aumentata: l'HHI è passato da 904 a 1 102 (+22%). L'uscita del Regno Unito dall'UE ha ridotto drasticamente le sue esportazioni verso il blocco europeo, che sono scese da 0,33 miliardi nel 2015 a 0,23 miliardi nel 2025 (–29,4%), con un crollo più marcato subito dopo la

Brexit. Anche le importazioni dalla Federazione Russa sono crollate (–45,0%), a seguito delle sanzioni e della riduzione degli scambi.

Tabella 4 – Principali partner di importazione extra-UE (milioni di EUR)

Partner	2015	2025	Variazione %
Marocco	815	1 688	+107,1%
Egitto	238	774	+224,6%
Turchia	240	771	+221,5%
Cina	470	736	+56,5%
Regno Unito	330	233	–29,4%

Fonte: Top Partner per valore – Importazioni

L'UE resta esportatrice netta e la produzione interna è cresciuta robustamente

Nonostante l'avanzata delle importazioni, l'UE mantiene un avanzo commerciale (seppur ridotto) e la produzione interna ha conosciuto una forte espansione: la quantità prodotta è aumentata del 42,7% tra il 2015 e il 2024 (da 5,27 a 5,92 miliardi di kg) e il valore della produzione addirittura dell'81,7% (da 5,22 a 7,64 miliardi di EUR). L'indice di importanza relativa (RSCA) mostra che Spagna, Cipro, Paesi Bassi, Grecia e Portogallo sono gli Stati membri più specializzati nel settore degli ortaggi e legumi, con la Spagna che da sola contribuisce per il 28,1% delle esportazioni extra-UE del comparto. Al contrario, Malta, Irlanda, Finlandia, Cechia e Slovacchia presentano un grado di specializzazione molto basso.

Fonte: Specializzazione e Volumi di produzione

3. Vulnerabilità e shock: la volatilità dei prezzi e l'impatto della guerra in Ucraina

Il commercio extra-UE di ortaggi e legumi è stato esposto a ripetuti shock di prezzo, spesso di origine geopolitica, che hanno amplificato la volatilità e messo alla prova la resilienza delle catene di approvvigionamento.

La guerra in Ucraina ha innescato forti rincari su diverse direttrici di importazione

Il conflitto russo-ucraino ha prodotto uno shock di prezzo particolarmente severo sulle importazioni dall'Ucraina: il prezzo medio è salito del **107,6%** nel 2022, mentre le quantità crollavano a circa un terzo dei livelli precedenti. Anche Turchia e Canada hanno subito forti

rincari nel 2022 (rispettivamente +27,5% e +47,7%), in parte dovuti alle tensioni sui mercati globali delle materie prime agricole. Le importazioni dalla Federazione Russa, già in calo, sono diventate estremamente volatili (coefficiente di variazione della quantità pari a 0,98), a testimonianza della rottura dei flussi commerciali tradizionali. Israele ha fatto registrare un'impennata dei prezzi del **26,9%** nel 2023, legata a fattori climatici e logistici.

Tabella 5 – Principali shock di prezzo rilevati sulle importazioni extra-UE

Partner	Anno shock	Aumento prezzo	Tipo di shock
Ucraina	2022	+107,6%	Rottura offerta – guerra
Canada	2022	+47,7%	Pressione globale
Turchia	2022	+27,5%	Pressione globale
Israele	2023	+26,9%	Fattori climatici/logistici

Fonte: Shock di prezzo – Importazioni

Volatilità anche sui mercati di destinazione: i casi del Senegal e dell'Ucraina

Sul versante delle esportazioni, si segnala uno shock di prezzo rilevante in Senegal nel 2022 (+65,3%), accompagnato da una forte oscillazione dei prezzi negli anni successivi, che riflette la volatilità della domanda e le condizioni del mercato locale. Le esportazioni verso l'Ucraina, dopo il 2022, hanno mostrato un rimbalzo dei prezzi del 72,2% e una notevole instabilità, sintomo della difficile ricostruzione dei canali commerciali. Per contro, sui mercati maturi (Regno Unito, Norvegia, Svizzera) la variabilità dei volumi è contenuta, con coefficienti di variazione inferiori a 0,16, a conferma della stabilità di tali relazioni commerciali.

Tabella 6 – Volatilità dei volumi esportati per partner selezionato (CV quantità)

Partner	Coeff. di variazione
Regno Unito	0,07
Norvegia	0,14
Svizzera	0,16
Ucraina	0,78
India	1,43

Fonte: Volatilità barre – Esportazioni

Resilienza produttiva e dipendenza dalle importazioni

Nonostante le turbolenze, l'UE ha mostrato una buona capacità produttiva interna. Il tasso di dipendenza netta dalle importazioni (net import reliance) è rimasto stabilmente negativo,

passando da -1,2% nel 2015 a -1,7% nel 2024, segnalando che l'Unione è esportatrice netta di ortaggi e legumi. Tuttavia, l'intensità commerciale (commercio totale in rapporto alla produzione) è cresciuta dal 19,5% al 31,2%, e la propensione all'export dal 9,9% al 19,2%, indicando una maggiore integrazione nei mercati globali e, al tempo stesso, una maggiore esposizione alle fluttuazioni internazionali.

Tabella 7 – Indicatori di autonomia (valori percentuali)

Indicatore	2015	2024 (ultimo disponibile)
Net import reliance	-1,2%	-1,7%
Intensità commerciale	19,5%	31,2%
Propensione all'export	9,9%	19,2%

Fonte: *Autonomia & Vulnerabilità*

Conclusione

Nel decennio esaminato, il commercio extra-UE di ortaggi e legumi ha registrato una crescita notevole in valore, sostenuta in misura preponderante dalla dinamica dei prezzi, mentre i volumi fisici hanno mostrato un andamento divergente: calo delle esportazioni e forte incremento delle importazioni. Il saldo commerciale, pur ancora positivo, si è ridotto di oltre il 60%, mentre la produzione interna ha continuato a espandersi, consentendo all'UE di mantenere la posizione di esportatore netto. La geografia degli scambi è diventata più concentrata: il Regno Unito resta il mercato di sbocco dominante, mentre Marocco, Egitto, Turchia e Cina si affermano come fornitori indispensabili, accrescendo la concentrazione delle importazioni. La guerra in Ucraina e le tensioni sui mercati agricoli globali hanno provocato ripetuti shock di prezzo, evidenziando la vulnerabilità delle filiere a eventi geopolitici. L'aumento dell'intensità commerciale e della propensione all'export indica una crescente apertura del settore, ma anche la necessità di monitorare i rischi di volatilità e di dipendenza da pochi partner strategici.

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.