

Evoluzione del mercato: Tappeti (CN 57) — 2015–2025

Introduzione

Il capitolo doganale 57 comprende tappeti e altri rivestimenti del suolo di materie tessili, dai manufatti annodati a quelli tessuti, taftati, in feltro o agugliati. Il periodo osservato, 2015–2025, rivela una trasformazione profonda del ruolo dell'Unione Europea nel commercio mondiale di questi prodotti: da fornitore netto a importatore netto, con un volume crescente di acquisti da partner asiatici e una contemporanea contrazione della produzione interna. Questa relazione sintetizza le dinamiche principali, appoggiandosi ai dati aggregati e di dettaglio disponibili sulla panoramica generale.

1. Il rovesciamento del saldo commerciale: l'UE diventa importatore netto di tappeti

Un surplus che si trasforma in deficit: le esportazioni scendono, le importazioni corrono

Il decennio ha ribaltato la posizione commerciale dell'UE. Le esportazioni extra-UE sono calate da 1 782 milioni di euro nel 2015 a 1 533 milioni nel 2025 (-14 %), mentre le importazioni sono passate da 1 309 a 1 920 milioni (+46,7 %). Il saldo, positivo per 474 milioni all'inizio del periodo, diventa negativo per 387 milioni alla fine, con un peggioramento di oltre 860 milioni di euro. In parallelo, i volumi scambiati evidenziano una forbice ancora più ampia: la quantità esportata scende del 30,8 %, quella importata cresce del 67,0 % (si veda la scheda commercio generale).

Indicatore	2015	2025	Variazione
Valore export (EUR)	1 782 447 802	1 532 990 033	-14,0 %
Quantità export (unità)	437 580	302 611	-30,8 %
Valore import (EUR)	1 308 913 039	1 920 132 780	+46,7 %
Quantità import (unità)	320 273	534 830	+67,0 %
Saldo commerciale (EUR)	+473 534 763	-387 142 747	-181,8 %

La forbice dei prezzi unitari: tappeti UE sempre più cari, acquisti extra-UE più economici

Dietro i volumi si nasconde un'evoluzione opposta dei prezzi medi. Il valore unitario delle esportazioni europee è cresciuto del 28,0 %, passando da circa 3 958 a 5 066 EUR/unità.

Al contrario, il prezzo medio delle importazioni è sceso dell'11,8 %, da 4 069 a 3 589 EUR/unità. L'UE ha dunque progressivamente orientato la propria offerta verso fasce di prodotto a più alto valore aggiunto, mentre gli approvvigionamenti esterni si sono concentrati su beni più economici. Questo comportamento è coerente con la specializzazione produttiva dell'Unione, che esporta soprattutto tappeti tessuti e taftati di gamma medio-alta e importa grandi volumi di prodotti standardizzati.

La contrazione della produzione interna accelera la dipendenza dall'estero

I dati sulla produzione europea confermano il riposizionamento strutturale del settore. Secondo la serie sui volumi produttivi, la quantità prodotta nell'UE è passata da 457,8 milioni di unità nel 2015 a 313,5 milioni nel 2024, con una perdita di circa il 31,5 % in dieci anni (la flessione rispetto al picco del 2003 raggiunge il 63,5 %). Il valore della produzione è sceso da 3 206 a 2 900 milioni di euro (−9,5 %). La contemporanea impennata delle importazioni ha fatto salire l'indice di dipendenza netta dalle importazioni (net import reliance) da −18,5 % (net exporter) a +5,8 % nel 2024, come illustrato nell'analisi di vulnerabilità. L'intensità commerciale (trade intensity) è salita dal 46,6 % al 66,3 %, segno di un mercato sempre più integrato e dipendente dai flussi internazionali.

2. Nuovi equilibri geografici: l'Asia guida l'offerta, il Regno Unito perde centralità

Cina, India e Vietnam trainano l'ondata importatrice

I principali partner di importazione ridisegnano la mappa degli approvvigionamenti. La Cina ha aumentato il proprio valore del 85,3 %, diventando il primo fornitore con 513 milioni di euro nel 2025. L'India ha registrato un incremento del 43,0 %, portandosi a 399 milioni. La Turchia, pur partendo da una base già elevata, è cresciuta del 25,3 % raggiungendo 384 milioni. L'ascesa più spettacolare è quella del Vietnam, che da valori irrisori (176 mila euro) ha raggiunto 105 milioni di euro, con una variazione percentuale enorme. Anche l'Egitto e il Bangladesh hanno segnato progressioni a due cifre, rispettivamente +26,7 % e +101,7 %.

Partner	Import 2015 (EUR)	Import 2025 (EUR)	Variazione
Cina	277 026 584	513 452 042	+85,3 %
India	279 286 353	399 397 661	+43,0 %
Turchia	306 234 771	383 704 818	+25,3 %
Regno Unito	115 494 071	159 973 193	+38,5 %
Egitto	79 598 014	100 884 042	+26,7 %
Vietnam	175 928	105 281 358	+59 743 %
Bangladesh	10 484 639	21 148 849	+101,7 %

Sul fronte delle esportazioni UE, il Regno Unito resta il primo mercato di sbocco ma perde il 35,9 % in valore, scendendo da 847 a 543 milioni di euro. Anche gli Stati Uniti segnano un calo del 12,7 %. Mantengono invece un profilo stabile o in crescita la Svizzera (+31,0 %) e la Norvegia (+23,4 %). Tra le destinazioni in forte sviluppo spiccano la Turchia (+35,1 %) e il Messico (+71,7 %).

Il crollo della Russia e la resilienza dei mercati vicini

Le sanzioni e le tensioni geopolitiche hanno ridotto drasticamente le forniture verso la Federazione Russa, che passa da 61,5 a 27,2 milioni di euro (–55,8 %). La volatilità delle esportazioni verso la Russia, misurata dal coefficiente di variazione (CV = 0,275), è moderata ma segnala un ridimensionamento strutturale. Al contrario, Svizzera e Norvegia mostrano una stabilità esemplare, con CV rispettivamente di 0,030 e 0,025, a conferma di relazioni commerciali mature e poco soggette a shock (si veda la sezione volatilità).

Shock di prezzo nel 2022: rincari da India e Cina, premio per gli Emirati Arabi Uniti

L'analisi degli eventi di shock rileva che nel 2022 le importazioni dall'India e dalla Cina hanno subito un'impennata dei prezzi unitari rispettivamente del 15,9 % e del 35,1 % rispetto al biennio precedente. L'anomalia è stata particolarmente marcata per l'India, con un'anormalità statistica pari a 46,4, indicativa di un disturbo significativo. Sul fronte esportazioni, gli Emirati Arabi Uniti hanno registrato un rialzo del prezzo del 24,1 % nel 2022, con un successivo assestamento su valori più alti, segnale di un possibile upgrading della domanda locale.

3. L'architettura interna dell'UE: polarizzazione tra esportatori e hub importatori

Il Belgio arretra, i Paesi Bassi e la Svezia avanzano

La geografia delle esportazioni intra-UE cambia radicalmente. Il Belgio, che nel 2015 era il primo esportatore extra-UE con 704 milioni di euro, nel 2025 ne registra solo 334 (–52,6 %), perdendo oltre la metà del valore. I Paesi Bassi mantengono una posizione stabile (da 439 a 443 milioni), mentre la Germania è pressoché invariata. Crescono invece l'Italia (+38,3 %), la Francia (+6,4 %) e, soprattutto, la Svezia, che quasi raddoppia le esportazioni (+95,6 %) raggiungendo 85 milioni di euro. I principali paesi dichiaranti mostrano quindi una redistribuzione della capacità esportativa dai poli storici verso nuove piattaforme logistiche e produttive.

Esportatore UE	2015 (EUR)	2025 (EUR)	Variazione
Belgio	704 072 757	334 020 017	–52,6 %
Paesi Bassi	438 947 923	442 833 789	+0,9 %
Germania	178 919 898	176 873 156	–1,1 %
Italia	77 358 061	106 975 616	+38,3 %
Francia	83 122 490	88 416 578	+6,4 %
Danimarca	69 138 273	74 611 207	+7,9 %
Svezia	43 605 530	85 290 214	+95,6 %

Germania, Francia, Paesi Bassi e Spagna calamitano le importazioni extra-UE

Sul versante import, i grandi mercati dell'Europa continentale hanno assorbito la quasi totalità della crescita. La Germania resta il primo importatore con 448 milioni di euro (+16,6 %), seguita dai Paesi Bassi che più che raddoppiano la spesa (+173,1 %) raggiungendo 261 milioni. La Francia importa 212 milioni (+65,3 %), la Spagna 151 milioni (+96,5 %) e la Svezia 117 milioni (+54,2 %). Questi dati, tratti dalla pagina dei principali dichiaranti, indicano che il boom importatore si è concentrato nei mercati con forte domanda interna e in quelli con funzioni di hub distributivo (Paesi Bassi in primis).

Concentrazione in calo nelle esportazioni, stabile nelle importazioni

L'indice di Herfindahl-Hirschman (HHI) per le esportazioni è sceso da 2 531 a 1 614 (–36,2 %), segnalando una progressiva diversificazione dei mercati di sbocco: la dipendenza dal Regno Unito si è attenuata e nuovi partner hanno guadagnato peso. L'HHI delle importazioni è invece rimasto pressoché stabile, passando da 1 612 a 1 710 (+6,1 %), a testimonianza di una struttura di fornitura ancora concentrata sui grandi esportatori asiatici (dati

disponibili nella sezione concentrazione). Sul piano della specializzazione, nel 2025 il Belgio mostra l'indice RSCA più alto (0,377), seguito da Danimarca (0,360), Paesi Bassi (0,267) e Svezia (0,261); all'opposto, Cipro, Lussemburgo e Lituania risultano i paesi meno specializzati nel settore (dettaglio nella mappa della specializzazione).

Conclusione

Nel decennio 2015-2025, il commercio UE di tappeti ha conosciuto una metamorfosi strutturale. Da esportatore netto, il blocco è divenuto importatore netto, sulla spinta di una domanda interna crescente e di una produzione comunitaria in forte contrazione. L'offerta si è riorganizzata intorno ai grandi fornitori asiatici (Cina, India, Vietnam), mentre le esportazioni hanno dovuto fare i conti con la perdita di rilevanza del Regno Unito e il crollo del mercato russo, compensati solo in parte dalla tenuta di Svizzera e Norvegia e dall'emergere di nuove destinazioni. All'interno dell'UE, il baricentro logistico si è spostato dal Belgio verso i Paesi Bassi e la Svezia, e i principali importatori – Germania, Francia, Paesi Bassi, Spagna – hanno assorbito la crescita delle forniture extra-comunitarie. Il contesto di prezzi divaricati (esportazioni più care, importazioni più economiche) riflette una specializzazione qualitativa che potrebbe offrire spiragli di competitività, ma la dipendenza crescente dall'estero e la volatilità dei prezzi osservata nel 2022 suggeriscono la necessità di monitorare attentamente l'evoluzione delle catene di approvvigionamento e la resilienza del settore.

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.