

VEDRAI OBSERVATORY

Automotive & Componentistica: la filiera italiana alla biforcazione

*Chi rischia e chi guadagna dalla transizione EV,
tra dazi USA, batterie cinesi e reshoring della supply chain*

by Vedrai Observatory

Vedrai Research AI, Vedrai S.p.A.

Febbraio 2026

La componentistica automotive italiana ha costruito decenni di surplus commerciale su motorizzazioni a combustione interna, su reti di subfornitura integrate con la Germania e su un posizionamento di nicchia nel segmento premium che non ha eguali in Europa. Dal 2010 al 2023, le esportazioni della filiera (HS 87) sono cresciute da 32 a quasi 54 miliardi di dollari. Un risultato straordinario.

E adesso?

La transizione ai veicoli elettrici sta riscrivendo le regole del gioco. La Cina controlla oltre il 34% dell'import italiano di batterie — una quota cresciuta del 763% in cinque anni. Washington minaccia dazi del 25% sulle auto europee. Le PMI Tier 2 che forniscono motori a combustione, scarichi e trasmissioni si trovano di fronte a un conto del tempo: hanno forse fino al 2030 per reinventarsi. Molte non lo faranno in tempo.

Questa analisi mappa chi è esposto, chi è posizionato per crescere e cosa succederà nel 2026 nei tre scenari che contano davvero.

L'IDEA IN SINTESI

IL PROBLEMA: La filiera automotive italiana è strutturalmente esposta alla doppia pressione della transizione EV — che erode i segmenti ICE tradizionali — e della dipendenza cinese sulle batterie, cresciuta da \$184M a \$1,59 miliardi in soli cinque anni.

LA RICERCA: Analisi dei flussi commerciali UN Comtrade (HS 87, HS 8708, HS 8507) per il periodo 2010–2023, indicatori macroeconomici Trading Economics e dati di settore ANFIA. Focus su: reshoring EV, esposizione cinese, dazi USA, posizionamento Tier 1/2.

IL RISULTATO: L'export italiano HS 87 ha raggiunto il record di \$53,8 miliardi nel 2023 (CAGR +4%). Ma circa il 30% del valore esportato è legato a componenti ICE destinati a contrarsi. La biforcazione tra chi si ripositiona e chi resta esposto si consumerà entro il 2027–2028.

UN DECENNIO DI CRESCITA RECORD, COSTRUITO SULL'HARDWARE

Le esportazioni italiane della filiera automotive (HS 87) hanno mostrato un trend strutturalmente crescente nel periodo 2010–2023, con un CAGR del 4,0% e un totale cumulato di \$573 miliardi. Il 2023 rappresenta il picco storico con \$53,8 miliardi, segnando un rimbalzo del +18,2% rispetto al 2022, anno penalizzato dalla crisi dei semiconduttori e dalle disruption logistiche post-pandemiche.

Il dato più significativo è la resilienza dell'export italiano nel segmento premium e supercar, che ha contribuito a innalzare il valore unitario medio dei veicoli esportati, parzialmente compensando la riduzione dei volumi produttivi domestici. La produzione italiana è scesa

da circa 800.000 unità nel 2010 a meno di 500.000 nel 2023, con Stellantis che ha progressivamente spostato capacità produttiva fuori dall'Italia.

2010	2011	2013	2015	2017	2019	2021	2023
32,4	37,6	37,6	38,0	43,9	41,9	45,8	53,8

Export HS 87 Italia per anno — miliardi USD

La resilienza si legge anche nel confronto con la produzione industriale: nel 2020, mentre il manifatturiero italiano crollava dell'11,4%, la filiera automotive ha tenuto grazie alla domanda di automazione accelerata dalla pandemia. Nel 2021 il rimbalzo è stato immediato, con le consegne sul mercato interno che hanno recuperato quasi interamente il terreno perduto.

«Dal 2010 al 2023, le esportazioni automotive italiane sono cresciute del 66%. Il 2023 ha segnato il picco storico: \$53,8 miliardi. Ma la composizione di quel numero sta cambiando.»

DAZI USA SU AUTO EU: L'ESPOSIZIONE ITALIANA

Le esportazioni italiane di parti e accessori per autoveicoli (HS 8708) verso gli Stati Uniti hanno raggiunto \$807 milioni nel 2023, con un incremento del 57% rispetto al minimo COVID del 2020. Ma l'esposizione reale è molto maggiore: i componenti italiani Tier 2 entrano nei veicoli assemblati in Germania e poi esportati verso gli USA. L'esposizione indiretta è stimata 3-4 volte quella diretta, per un totale di \$2,4-3,2 miliardi.

Anno	2015	2016	2018	2020	2021	2022	2023
Export HS 8708 → USA (\$M)	703	537	674	515	759	808	807

Esportazioni italiane di componentistica (HS 8708) verso USA, milioni USD

L'introduzione di dazi al 25% ridurrebbe l'export diretto di circa \$200 milioni annui. Ma l'effetto a cascata sulla filiera tedesca — in cui l'Italia è fornitore Tier 2 per BMW, Mercedes e Volkswagen — porterebbe la perdita complessiva tra \$800 milioni e \$1,4 miliardi, a seconda dell'entità dei dazi e del tasso di cambio EUR/USD.

Scenario	Export diretto	Espos. indiretta	Impatto totale	Note
----------	----------------	------------------	----------------	------

Base 2026 (nessun dazio)	\$870M	~\$2,8B	Neutro	CAGR +4%	
Dazi USA 10% su auto EU	\$810M (-7%)	~\$2,5B	-\$350M	Impatto moderato	
Dazi USA 25% su auto EU	\$680M (-20%)	~\$1,9B	-\$1,0B	Scenario critico	
Dazi 25% + EUR/USD 1.20	\$620M (-28%)	~\$1,7B	-\$1,4B	Scenario estremo	

Analisi di scenario impatto dazi USA sulla componentistica italiana

BATTERIE: LA DIPENDENZA DA PECHINO ACCELERA

Il dato più allarmante dell'analisi riguarda le batterie elettriche (HS 8507). L'import italiano da Pechino è passato da \$184,5 milioni nel 2018 a \$1.590 milioni nel 2023: un incremento del 763% in cinque anni, con un CAGR del 25,4%. La quota cinese sull'import totale di batterie supera ormai il 34% e in assenza di reshoring potrebbe raggiungere il 40% entro il 2026.

La dinamica è preoccupante per tre ragioni strutturali. Prima: la dipendenza si approfondisce proprio mentre la penetrazione EV accelera in Europa, creando un loop in cui ogni nuovo veicolo elettrico venduto in Italia aumenta la dipendenza da forniture cinesi. Seconda: il prezzo unitario per kg è quasi triplicato in cinque anni (\$6,71 → \$19,19/kg), riducendo i margini degli assembler italiani. Terza: in assenza di capacità produttiva europea integrata, il reshoring rimane un obiettivo di lungo periodo non ancora traducibile in vantaggi operativi a breve.

Indicatore	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Import batterie da Cina (\$M)	184	195	207	404	994	1.590
Unit value (USD/kg)	6,71	8,11	9,51	12,30	16,37	19,19
YoY crescita import Cina	—	+6%	+6%	+95%	+146%	+60%

Import italiano batterie (HS 8507) dalla Cina — dati UN Comtrade

«In cinque anni l'import italiano di batterie dalla Cina è cresciuto del 763%. Il prezzo unitario è quasi triplicato. Eppure l'alternativa europea non esiste ancora.»

LA COMPONENTISTICA ITALIANA NELLA FILIERA TIER 1/2

La componentistica italiana rappresenta circa il 4–5% del valore globale della filiera automotive, con circa 2.200 imprese attive che generano circa €40 miliardi di fatturato

aggregato e occupano 270.000 addetti diretti. Le PMI italiane operano prevalentemente nel segmento Tier 2, con forniture specializzate a grandi gruppi Tier 1 europei come Bosch, Continental, Valeo e Marelli.

La composizione dell'export riflette le eccellenze storiche: sistemi frenanti (Brembo), lavorazioni meccaniche di precisione della Motor Valley emiliana, fonderie di alluminio del distretto bresciano, gomma tecnica e sistemi di tenuta, componentistica per supercar e vetture premium. Questi segmenti presentano caratteristiche di resilienza elevata nella transizione EV. Ma coprono solo una parte dell'ecosistema.

Segmento	% export	Tier	Espos. Cina	Outlook EV	Aziende leader
Sistemi frenanti premium	~10%	Tier 1 globale	Bassa	OPPORTUNITÀ A EV	Brembo
Lavorazioni precisione / supercar	~10%	OEM diretto	Bassa	FORTE CRESCITA	Motor Valley
Fonderie alluminio	~12%	Tier 1/2	Alta	NEUTRO/RISCHIO	Distretto Brescia
Thermal management / EV	~5%	Emergente Tier 2	Media	ALTA CRESCITA	Niche players
Trasmissioni tradizionali	~12%	Tier 1/2	Media	DECLINO	~200 PMI
Motori ICE / pistoni / valvole	~18%	Tier 2	Bassa	DECLINO	~400 PMI
Sistemi scarico / silenziatori	~8%	Tier 1/2	Bassa	ESTINZIONE 2035	~300 PMI

Posizionamento segmenti componentistica italiana nella transizione EV — stima Vedrai/ANFIA

RESHORING SUPPLY CHAIN EV: OPPORTUNITÀ E BARRIERE

Il reshoring della supply chain EV in Europa rappresenta la principale opportunità strutturale per la componentistica italiana nel medio termine. Ma anche la sfida più complessa. Le politiche europee — IPCEI Battery, Critical Raw Materials Act, PNRR — creano un contesto favorevole, ma i tempi di industrializzazione sono lunghi rispetto all'urgenza della transizione.

DRIVER DEL RESHORING FAVOREVOLI ALL'ITALIA

Gigafactory Termoli: Se confermata, crea domanda per packaging meccanico, thermal management e componentistica BMS nell'area del Mezzogiorno.

Tesla e BMW: Le OEM tedesche cercano fornitori Tier 2 europei per ridurre la dipendenza asiatica — opportunità per i precision suppliers italiani.

Critical Raw Materials Act: Apre spazio per raffinazione di litio, manganese e cobalto in EU — non ancora sfruttato dall'industria italiana.

PNRR transizione automotive: Circa €2 miliardi disponibili per riconversione PMI e investimenti in tecnologie green.

Motor Valley: Le competenze in lavorazioni di precisione sono direttamente trasferibili a housing per motori elettrici e pacchi batteria.

BARRIERE STRUTTURALI

Dimensione media aziendale: Il 78% delle imprese automotive italiane ha meno di 50 dipendenti — capitalizzazione insufficiente per investimenti in tecnologie EV avanzate.

Gap in elettronica di potenza: La supply chain italiana non ha competenze integrate in power electronics, BMS e software embedded — domini dominati da player tedeschi, giapponesi e cinesi.

Tempi di qualificazione: I nuovi fornitori impiegano 3–5 anni per qualificarsi con un OEM — finestra temporale critica rispetto al 2035.

Costi energetici: L'Italia mantiene costi elettrici industriali superiori alla media EU, penalizzando le lavorazioni energy-intensive.

CHI RISCHIA E CHI GUADAGNA DALLA TRANSIZIONE

La matrice di rischio e opportunità non è uniforme. Ogni segmento della filiera ha un profilo specifico che combina esposizione alle tecnologie in declino, competizione cinese, impatto dei dazi USA e potenziale nella supply chain EV. Il 2026 è l'anno in cui queste divergenze diventano visibili nei bilanci.

Segmento	Posizione attuale	Espos. Cina	Dazi USA	Outlook 2026	Azione raccomandata
Sistemi frenanti regen. (Brembo)	Leader globale	Bassa	Basso	ALTO POTENZIALE	Espansione EV regen braking
Thermal management EV	Emergente, nicchia	Media-bassa	Minimo	ALTO POTENZIALE	R&D + qualifica Tier 1 EU
Supercar/hypercar EV premium	Eccellenza Motor Valley	Bassa	Basso	ALTO POTENZIALE	Posizionamento ultra-premium
Connettori HV / BMS	Arretrato vs DE/JP	Media-alta	Neutro	MEDIO	JV con Bosch/Valeo
Fonderie alluminio	Forte (distretto BS)	Alta	Medio-alto	MEDIO	Diversificare in aerospace
Motori ICE / pistoni	Maturo	Bassa	Alto	ALTO RISCHIO	Piano riconversione urgente
Trasmissioni tradizionali	Sotto pressione	Media	Alto	ALTO RISCHIO	M&A o exit entro 2027

Sistemi scarico / silenziatori	Declino strutturale	Bassa	Medio	ESTINZIONE	Convertire o liquidare
--------------------------------	---------------------	-------	-------	-------------------	------------------------

Matrice rischio/opportunità per segmento — Vedrai Research, febbraio 2026

«La biforcazione è già in atto. Chi produce freni, sistemi termici e componentistica premium per EV cresce. Chi è nel segmento ICE sta gestendo un conto alla rovescia.»

OUTLOOK 2026: L'ANNO DELLA BIFORCAZIONE

Il 2026 si configura come anno di biforcazione per la componentistica italiana. I segmenti premium e quelli capaci di agganciare la supply chain EV europea potranno beneficiare di una domanda in crescita, mentre i fornitori di componentistica ICE tradizionale subiranno pressioni crescenti, amplificate dall'eventuale introduzione di dazi USA sulle auto europee.

Tre forze convergenti definiscono il quadro: la normalizzazione degli incentivi Piano Transizione 4.0 (con riduzione delle aliquote dal 40% al 20%), la competizione cinese che sale di gamma anche nei segmenti di media specializzazione, e l'accelerazione della penetrazione EV in Europa — stimata al 27–30% delle immatricolazioni nel 2026 rispetto al 18% del 2023.

Indicatore	2023 (reale)	2025 (stima)	2026 base	2026 dazi 25%	Nota
Export HS 87 totale	\$53,8B	~\$58B	\$60–62B	\$55–57B	CAGR base +4%
Export parti auto → USA (HS 8708)	\$807M	~\$850M	\$870M	\$650–700M	-20% con dazi 25%
Import batterie da Cina (HS 8507)	\$1,59B	~\$2,5B	\$3,0–3,5B	\$3,0–3,5B	Indip. da dazi USA
Penetrazione EV su immatricol. EU	~18%	~23%	27–30%	27–30%	Invariato
PMI a rischio riconversione	~2.000	~2.500	3.000–3.500	4.000+	Stima ANFIA
PIL Italia (crescita annua)	+0,9%	+0,5%	+0,6%	+0,2–0,3%	Automotive ~8% export

Scenari quantitativi 2026 — elaborazione Vedrai Research su dati UN Comtrade, Trading Economics, ANFIA

RACCOMANDAZIONI STRATEGICHE

Per le PMI della componentistica

Mappare la propria esposizione ICE vs EV è il primo passo: stimare la quota di fatturato legata a componenti destinati a diventare obsoleti entro il 2030–2035 e avviare un piano di

riconversione con orizzonte triennale. Le aziende che attendono il 2027 per farlo avranno meno tempo e meno risorse di quelle che iniziano adesso.

Cercare qualifiche Tier 2 presso OEM tedeschi che producono EV per il mercato USA è la via più diretta per agganciare il reshoring europeo senza dover sostenere investimenti da Tier 1. Il programma PNRR transizione automotive (Asse IV) rimane accessibile per investimenti in automazione e nuove linee produttive.

La dimensione minima competitiva per la supply chain EV è di circa 200–500 dipendenti con fatturato superiore a €30 milioni. Operazioni di aggregazione tra PMI — consorzi, M&A, joint venture — sono la strada più rapida per raggiungere questa soglia.

Per investitori e stakeholder di filiera

Il segmento thermal management EV è il migliore risk/reward nel breve termine: mercato in forte crescita, bassa penetrazione cinese, competenze italiane in metallurgia e fluid dynamics applicabili. I produttori di sistemi frenanti premium — Brembo e il suo cluster — hanno un moat tecnologico solido nella frenata rigenerativa e rappresentano una posizione core nella filiera italiana EV.

Evitare esposizioni significative a fornitori mono-prodotto ICE senza piano di riconversione credibile. Il declino è strutturale e si accelererà dopo il 2027. La maturità digitale dei processi interni — spesso sottostimata nelle valutazioni M&A — è un driver fondamentale di scalabilità post-acquisizione.

INFORMAZIONI SULLA RICERCA

Questa analisi è basata sui dati del commercio internazionale UN Comtrade (HS 87, HS 8708, HS 8507, flussi export e import Italia 2010–2023), sugli indicatori macroeconomici del manifatturiero elaborati da Trading Economics, sui dati di settore ANFIA e ACEA, e sui benchmark di penetrazione EV Eurostat e IEA. Le stime di impatto dei dazi USA sono elaborate applicando elasticità della domanda import standard per componentistica automotive (range -0,7/-1,2 rispetto a variazioni tariffarie del 10–25%). I numeri relativi alle PMI a rischio riconversione si basano su proiezioni Confindustria/ANFIA e metodologia WhAI. Le proiezioni 2026 rappresentano scenari di lavoro e non costituiscono previsioni certificate.