



GRUPPO DEI 20 - CNEL

TEMI DI DISCUSSIONE

Gli accordi con Mercosur e India: premessa per un nuovo ruolo internazionale della UE

**di Luigi Paganetto, Nicola Rotolo, Francesco Salustri e
Carmine Soprano**

Gli accordi con Mercosur e India: premessa per un nuovo ruolo internazionale della UE

Documento redatto a cura di Luigi Paganetto, Nicola Rotolo, Francesco Salustri e Carmine Soprano nell'ambito del ciclo di incontri Gruppo dei 20-CNEL 2025/2026.

Coordinamento e Segreteria editoriale Michela Porinelli.

1. Introduzione

“[...] (S)iamo nel mezzo di una rottura, non di una transizione”. Con queste parole, tra le altre pronunciate in occasione del suo discorso al recente forum di Davos del gennaio 2026, il Primo ministro canadese Mark Carney ha cristallizzato quanto da tempo, a varie latitudini, sembrava apparire ormai chiaro: l'ordine economico, commerciale e finanziario internazionale è in via di ridefinizione. Se negli ultimi decenni, con un'accelerata significativa a partire dalla fine della Guerra Fredda, il mondo aveva conosciuto una crescente integrazione economica caratterizzata da commercio libero, centralità delle regole dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), e catene del valore sempre più globali, nell'ambito di un processo di crescente globalizzazione, trainato *in primis* da dinamiche di efficienza, oggi il paradigma appare rovesciato. Per citare ancora Carney, “[...] le grandi potenze hanno iniziato a usare l'integrazione economica come un'arma, (i) dazi come leva, (l) e infrastrutture finanziarie come strumenti di coercizione, (l) e catene di approvvigionamento come vulnerabilità da sfruttare” (Greenreport, 2026).

In questo nuovo scenario, ora dominato da logiche di competizione geopolitica e di sicurezza nazionale, il ruolo della politica commerciale dell'Unione Europea appare sempre più chiave. L'UE è un *player* commerciale globale di primissimo rilievo ed ha creato, nel tempo, la più vasta rete di accordi commerciali al mondo. In un panorama governato da dinamiche non più di efficienza, ma competitive, il suo margine di influenza economica e geopolitica, dunque, va a braccetto con la sua capacità di negoziare e implementare accordi di libero scambio (*Free Trade Agreements* - FTAs), che garantiscano accesso a più ampi mercati, ma anche messa in sicurezza di approvvigionamenti strategici (prodotti energetici, terre rare, etc.) e cementazione di rapporti con Paesi terzi che ne condividano i valori (Italia, 2025). A ciò si aggiunge la necessità - in un'economia globale sempre più incentrata sulla conoscenza - di restare sulla frontiera dell'innovazione, assicurandosi accesso a materie critiche e scambio di tecnologie avanzate.

Il presente paper analizza gli sviluppi recenti della politica commerciale europea e si sofferma su sfide ed opportunità per l'Europa e per l'Italia. La sezione 2 offre una panoramica dei rapporti commerciali tra l'UE e i suoi principali partner, con riferimento al

commercio sia di beni, che di servizi, e passa in rassegna alcune delle principali evidenze empiriche disponibili per quanto concerne gli FTAs. La sezione 3 si sofferma sugli accordi di libero scambio più recentemente conclusi dall'UE, tra cui quelli con Canada, Mercosur, India e Australia. La sezione 4 prosegue con un'analisi delle opportunità legate alle cosiddette coalizioni tecnologiche, ed al contributo che ad esse può dare la politica commerciale continentale. Ci si sofferma, altresì, sullo stato dell'arte, con riferimento al commercio europeo in beni e servizi "verdi". La sezione 5, infine, presenta alcune osservazioni conclusive.

2. Le relazioni commerciali dell'UE: una panoramica

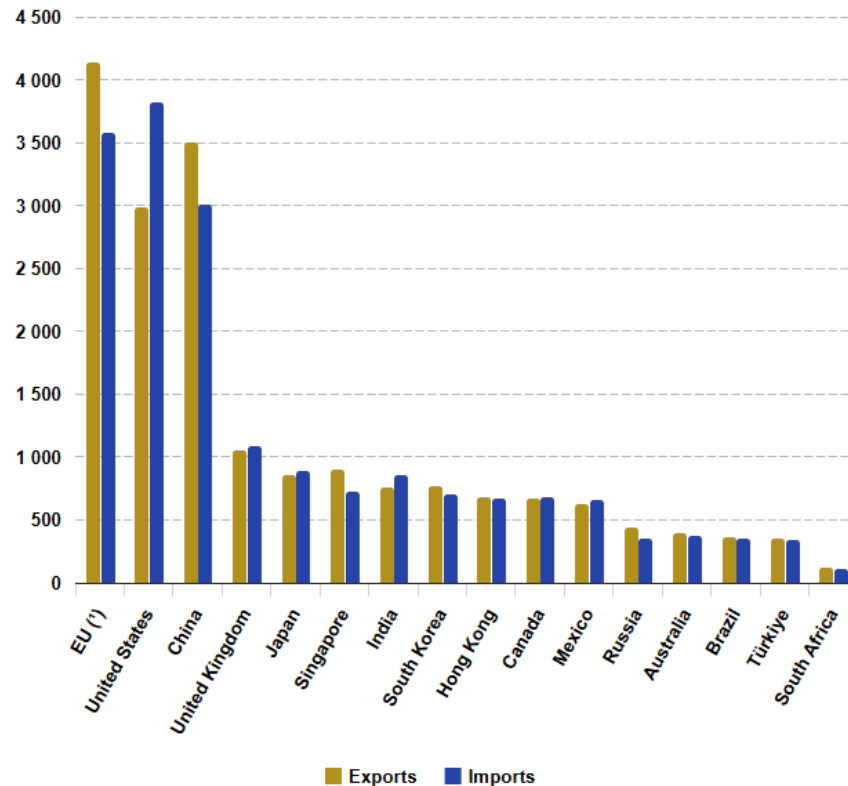
L'UE è un attore di primissimo piano nel commercio internazionale, e vanta un *surplus* sia nei beni, che nei servizi.

Nel 2024, secondo la Commissione Europea, il valore dei beni e dei servizi complessivamente scambiati dall'UE ammontava ad oltre 7.870 miliardi di euro, pari a quasi il 16% del commercio globale totale, confermando l'Europa come prima potenza commerciale mondiale davanti a Stati Uniti e Cina (Figura 1).

Il valore totale del commercio europeo di beni era stimato in circa 4,950 miliardi di euro, mentre quello di servizi ammontava ad oltre 2.900 miliardi, con un *trend* decennale nettamente positivo pari, rispettivamente, a +46% circa per i beni ed a +106% nei servizi rispetto al 2014 (Consiglio Europeo, 2026). Da rilevare altresì come, sempre nel 2024, la bilancia commerciale europea abbia registrato un saldo positivo sia nei beni (+147 miliardi di euro) che nei servizi (+193.7 miliardi) (Commissione Europea, 2025a e 2025b).

Il commercio UE di beni riguarda principalmente prodotti del comparto manifatturiero, chimico ed energetico, e vede USA, Cina e Regno Unito tra i primi tre partner.

*Figura 1. Commercio internazionale in beni e servizi nel 2024
UE e selezione di Paesi*
(valori in miliardi di euro)*

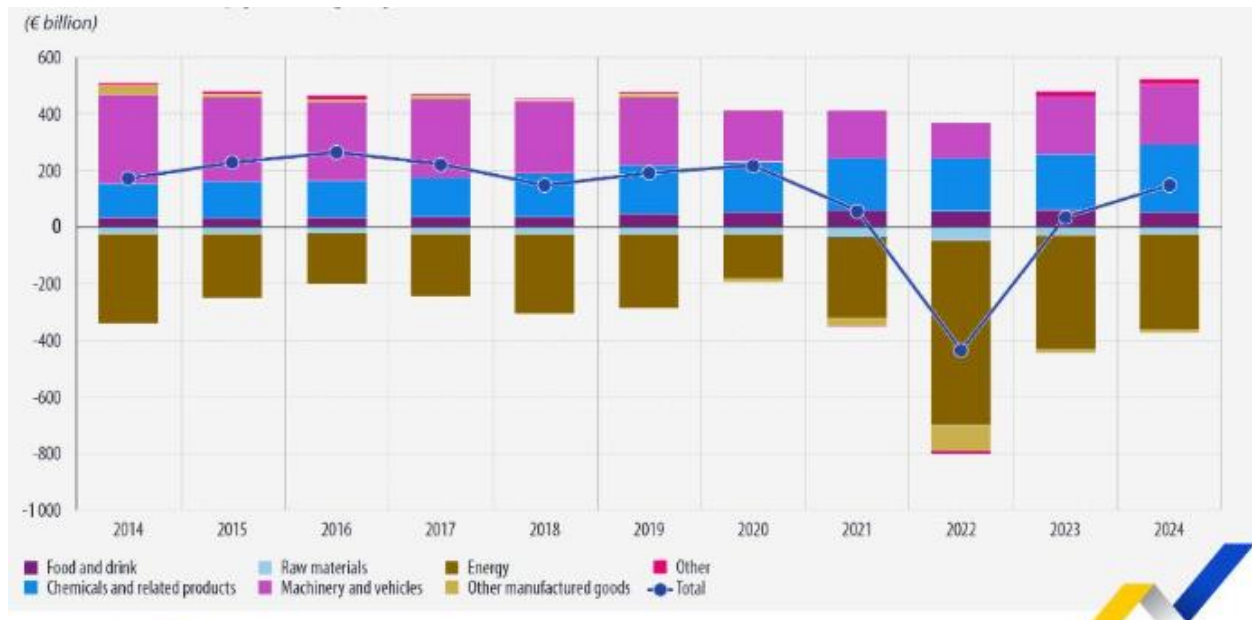


Fonte: Commissione Europea (2026a) a partire da dati Eurostat e FMI.

**Note: I valori UE si riferiscono al solo commercio con Paesi terzi (extra-UE).*

Nel 2024, sempre secondo la Commissione, l'UE faceva registrare un saldo positivo nel commercio di prodotti chimici e di macchinari/veicoli pari a circa 238 miliardi di euro e, rispettivamente, a 225 miliardi, con valori che appaiono alquanto stabili nel decennio 2014-2024. Negativo, invece, il saldo commerciale di beni con riferimento ai prodotti energetici, stimato per il 2024 in circa 339 miliardi, ma ampiamente in rientro rispetto al picco del 2022 - quest'ultimo legato all'aumento dei prezzi degli idrocarburi a seguito dello scoppio della guerra d'aggressione russa in Ucraina (Figura 2).

Figura 2. Saldo commerciale UE di beni per categorie merceologiche - 2014/2024
(valori in miliardi di euro)

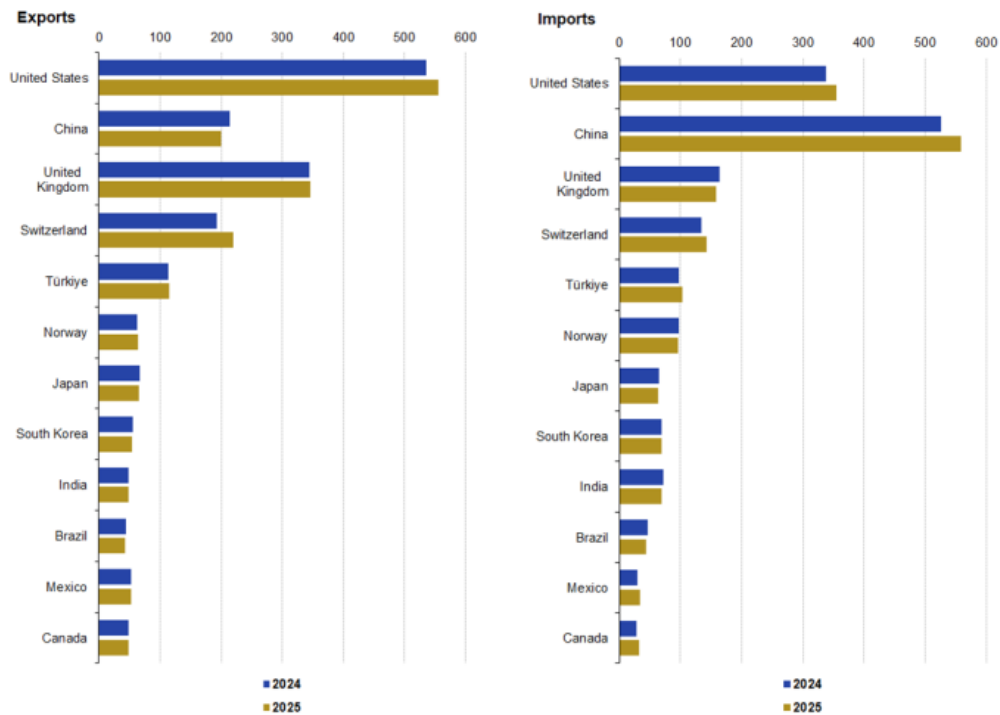


Fonte: Commissione Europea (2025a) a partire da dati Eurostat.

Con riferimento ai partner, gli Stati Uniti appaiono come il principale mercato esterno dell'UE, con un valore totale dei beni scambiati stimato in 867 miliardi di euro al 2024, e un saldo commerciale nettamente positivo per l'Europa (di cui gli USA assorbono circa il 20% dell'export totale). Seguono la Cina, con la quale l'interscambio di beni al 2024 era stimato in circa 730 miliardi (saldo negativo per l'UE) e, più staccato, il Regno Unito, con un interscambio di circa 508 miliardi (saldo positivo per l'UE) (Figura 3).

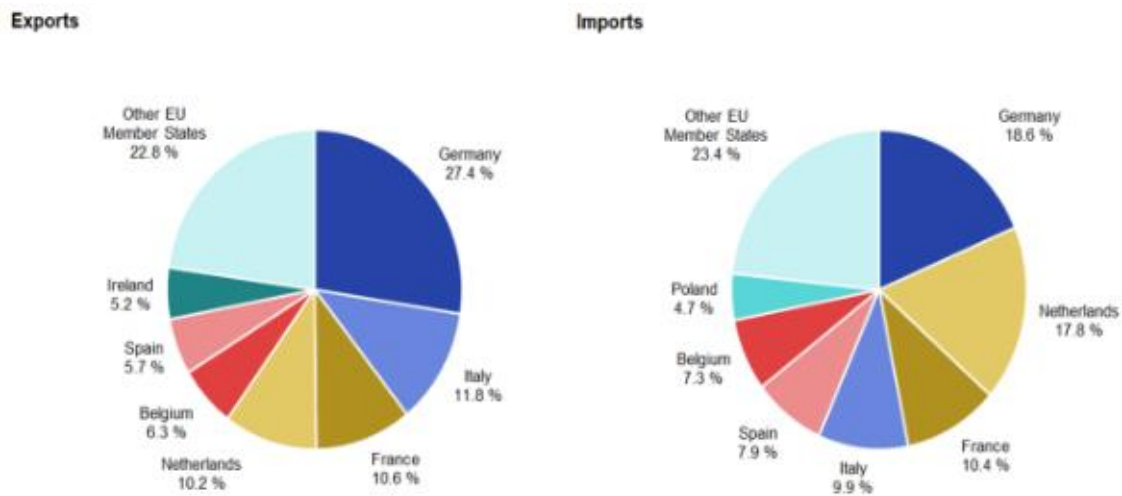
Da rilevare, infine, come la Germania detenga la quota più alta di commercio europeo di beni con riferimento sia alle esportazioni, che alle importazioni - di grande rilievo, però, anche il ruolo dell'Italia, il cui interscambio extra-UE rappresenta oltre l'11% dell'export (secondo valore più alto, dopo la Germania) e quasi il 10% dell'import totale del blocco (Figura 4).

Figura 3. Commercio UE di beni per partner commerciale - 2023/2024
(valori in miliardi di euro)



Fonte: Commissione Europea (2025a) a partire da dati Eurostat.

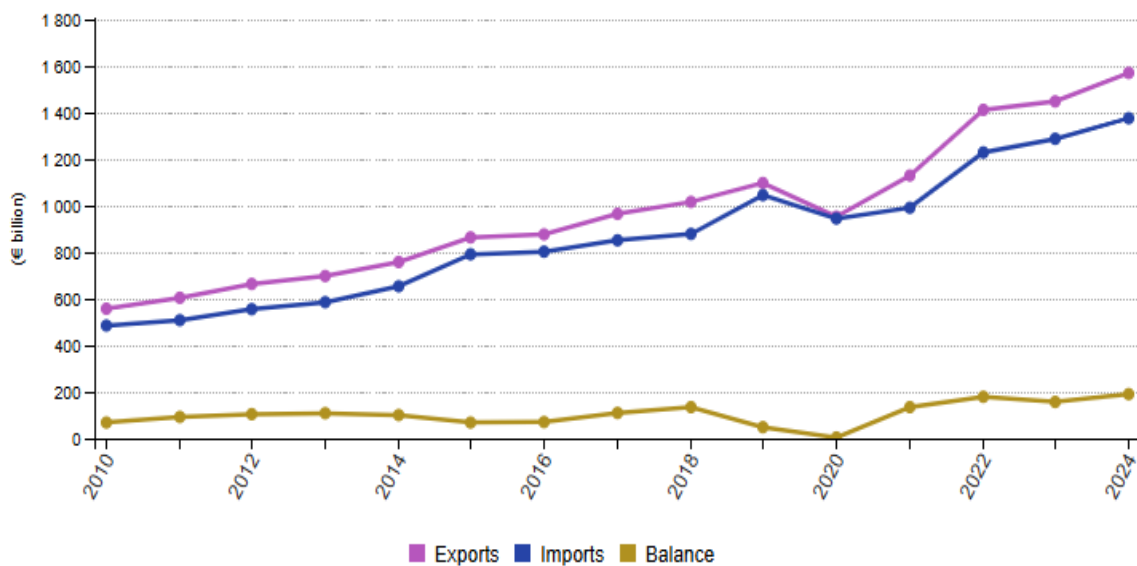
Figura 4. Commercio UE di beni per Paese membro - 2024
(valori in % sul totale dell'export/import UE)



Fonte: Commissione Europea (2025a) a partire da dati Eurostat.

Nel comparto servizi, le tre categorie più commerciate dall'UE comprendono telecomunicazioni, trasporti ed 'altri servizi', e vedono USA, Regno Unito e Svizzera tra i primi tre mercati partner. I servizi hanno acquisito un ruolo sempre più rilevante nel commercio esterno dell'Unione Europea: come si evince dalla Figura 5, il valore complessivo del relativo interscambio UE era stimato in oltre 2.900 miliardi al 2024 (saldo positivo di circa +193,7 miliardi) contro poco più di 1.000 miliardi nel 2010, facendo registrare una notevolissima crescita superiore al +180% nel periodo 2010-2024 (Commissione Europea, 2025b).

Figura 5. Import/export e saldo commerciale UE di servizi - 2010/2024
(valori in miliardi di euro)



Fonte: Commissione Europea (2025b) a partire da dati Eurostat.

La categoria 'altri servizi' (nella quale sono compresi, tra gli altri, ricerca e sviluppo, servizi di consulenza professionale, e servizi commerciali vari) risultava la più significativa secondo i dati della Commissione, arrivando a rappresentare quasi un quarto del totale europeo sia per l'export, che per l'import nello stesso anno, con a seguire i servizi relativi alle telecomunicazioni ed al comparto ICT (le cui esportazioni sono cresciute nettamente per l'UE nell'ultimo decennio), e quelli di trasporto (Tabella 1).

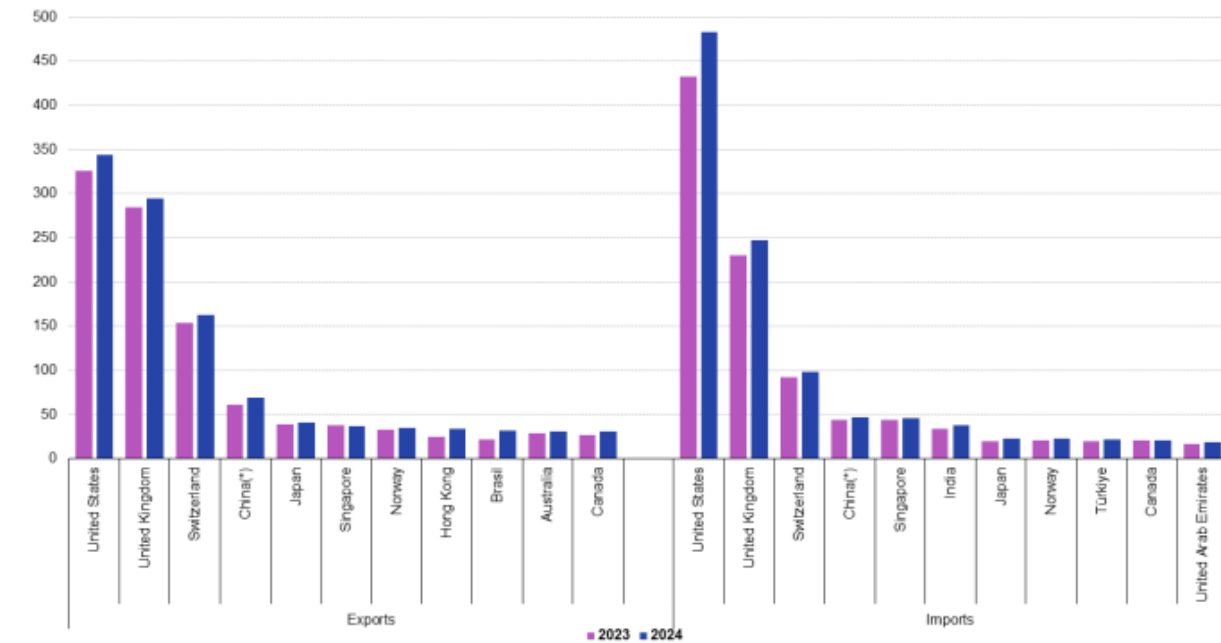
Tabella 1. Import/export UE di servizi per categorie - 2014 e 2024
(valori in miliardi di euro)

	Exports		Imports	
	2014	2024	2014	2024
Services	759.1	1 568.0	654.8	1 374.3
Manufacturing services	19.9	35.8	9.1	25.4
Maintenance and repair services	11.1	34.9	9.1	22.3
Transport	151.5	258.7	120.1	222.4
Travel	118.5	192.9	94.8	139.6
Construction	13.1	11.8	5.3	7.1
Insurance and pension services	16.1	41.6	14.5	39.6
Financial services	65.2	105.3	48.6	88.3
Charges for use of intellectual property	54.5	110.8	88.5	237.1
Telecoms, computer and information services	94.2	342.7	45.8	125.0
Other business services	196.5	385.1	195.5	427.7
Personal, cultural and recreational services	8.1	24.5	8.6	15.7
Government goods and services	5.7	7.1	4.2	3.4
Services not allocated	4.6	16.8	10.6	20.8

Fonte: Commissione Europea (2025b) a partire da dati Eurostat.

Per quanto concerne i Paesi partner, gli Stati Uniti si confermano il primo mercato UE anche per i servizi, di cui rappresentano, rispettivamente, oltre un terzo dell'import e circa un quinto dell'export complessivo del blocco. A differenza del commercio di beni, il saldo commerciale con gli USA nei servizi risulta nettamente negativo per l'Europa ed era stimato dalla Commissione in circa -140 miliardi di euro al 2024 (per lo più servizi avanzati in comparti, quali finanza, ICT e R&D). Seguono, più staccati, Regno Unito e Svizzera, rispettivamente secondo e terzo partner commerciale per l'Europa nei servizi, e con i quali il blocco mantiene un saldo commerciale positivo (Figura 6). Da notare, infine, come l'Irlanda, che notoriamente ospita la sede europea di numerose multinazionali del comparto ICT (tra gli altri), anche americane, assorba di gran lunga la quota più significativa del commercio UE di servizi, di cui, nel 2024, costituiva, rispettivamente, oltre un quinto dell'export e circa un quarto dell'export totale. Seguivano, nettamente più staccate, Germania e Francia, mentre appare assai meno significativo il ruolo dell'Italia (4% dell'export e 4,4% dell'import di servizi UE) (Commissione Europea, 2025b).

Figura 6. Import/export UE di servizi per categoria - 2023-2024
(valori in miliardi di euro)



Fonte: Commissione Europea (2025b) a partire da dati Eurostat.

I servizi esportati dall'UE sono raramente sulla frontiera dell'innovazione tecnologica, specie al confronto con l'export di servizi USA. Il ritardo europeo in materia di progresso tecnologico e di competitività - elemento centrale del cosiddetto *Rapporto Draghi* presentato dalla Commissione nel 2024 - è noto e ben inquadrabile, confrontando la performance dell'UE con quella di altri Paesi, tra cui gli Stati Uniti, su varie dimensioni. Oltre alle note problematiche europee relative al costo dell'energia (già analizzato dal Gruppo dei 20 in occasione di incontro tenutosi nel dicembre 2025), ed al peso della burocrazia, tra le altre, pare opportuno citare, in questa sede, la differenza in termini di investimenti in ricerca e sviluppo (2,24% del PIL nell'UE al 2022, contro 3,46% in USA e ben distante dal 4,93% della Corea del Sud), di domande di brevetti per milione di abitanti (479 in Germania nel 2021 - valore UE più alto - contro 790 in USA, 1.010 in Cina e 5.598 in Corea del Sud - dati WIPO, 2026), e di digitalizzazione aziendale. Nell'ambito di quest'ultima, specificatamente, il *Digital Economy and Society Index* (DESI) della Commissione rivela come, al 2023, la performance media UE fosse piuttosto deludente

in aree quali utilizzo di Big Data, Intelligenza Artificiale, servizi in *cloud* e servizi di *e-commerce* (specie per le PMIs) (Arnal e Féas, 2024).

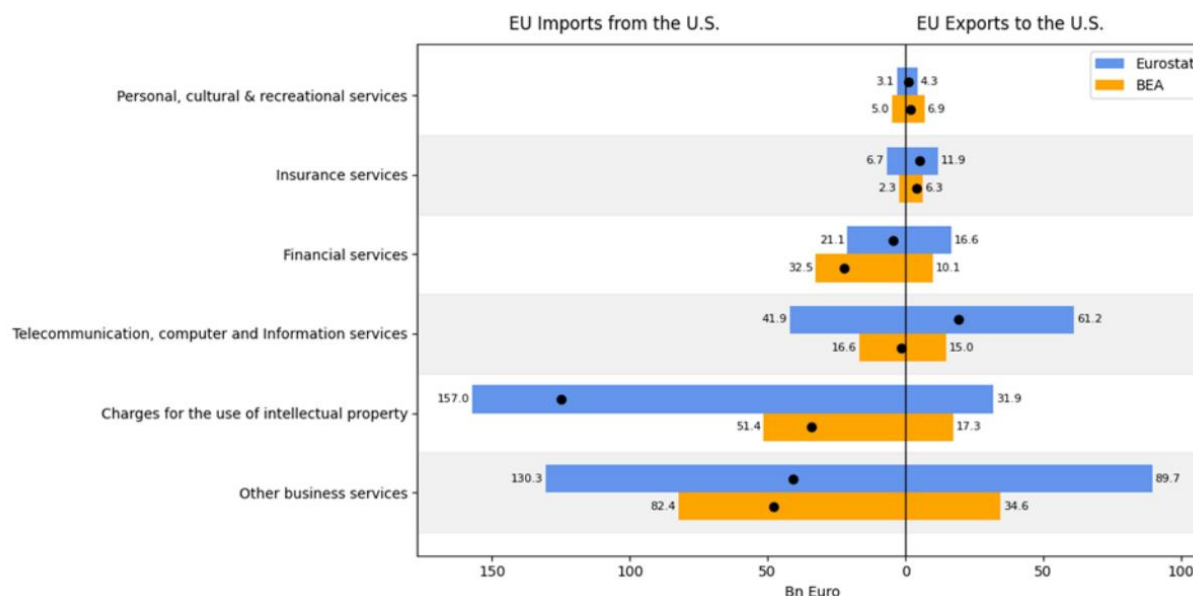
Questo divario è ben fotografato dalla natura dei servizi commerciati dall'Unione Europea con i suoi Paesi partner. La già citata Tabella 1 evidenzia, in tal senso, come - al di là della crescita complessiva recente - la quota parte di export europeo rappresentata da servizi avanzati resti esigua. Ciò pare confermato dall'analisi degli scambi bilaterali con gli USA, la quale rivela come la grossa parte del citato deficit commerciale che l'UE detiene con gli Stati Uniti nei servizi riguardi principalmente servizi avanzati cosiddetti *digitally deliverable* (digitalmente erogabili), tra cui pagamenti per uso di proprietà intellettuale, servizi ICT, e servizi finanziari e assicurativi¹ (Figura 7).

A riprova di tale *gap*, nonché del crescente ruolo giocato dai servizi avanzati nell'innovazione tecnologica, non sorprende, perciò che, nel 2025, tra le prime dieci aziende al mondo per capitalizzazione di mercato, ne figurassero sette - tutte americane - attive nel settore dei servizi.

Nello stesso *ranking*, tra le prime 50, si trovano invece solo 4 aziende europee (contando, tra queste ultime, anche quelle con sede in Regno Unito e Svizzera, ergo fuori dall'UE), di cui solo una nei servizi (CompaniesMarketCap, 2025). Di fronte a tali ritardi, come si vedrà nella sezione 4 del presente paper, la politica commerciale diviene per l'UE anche strumento per costruire coalizioni tecnologiche.

¹ I "servizi digitalmente erogabili" (*digitally deliverable services*) sono servizi che possono essere forniti prevalentemente a distanza tramite reti ICT (indipendentemente dal fatto che lo siano effettivamente), ed escludono, quindi, servizi che richiedono movimento fisico, o presenza (per esempio, trasporti, servizi personali). Ne sono esempi i servizi intrinsecamente digitali quali telecomunicazioni, servizi informatici (*cloud computing*, *site hosting*, etc.) e audiovisivi (servizi di streaming, videogiochi online, etc.), nonché servizi relativi a pagamenti per utilizzo di brevetti. Rientrano nella categoria, quando erogati digitalmente, anche servizi relativi a comparti quali ingegneria, medicina, consulenza professionale, finanza e assicurazioni, tra gli altri (IMF et al., 2023).

Figura 7. Commercio UE-USA per tipologia di servizi avanzati - 2023
(milioni di euro)



Fonte: Eurostat (dati nelle barre blu) e US Bureau of Economic Analysis - BEA (dati nelle barre arancio).

Note: Causa lievi differenze nelle due metodologie utilizzate, le barre non sono perfettamente allineate.

L'UE ha costruito la più ampia rete di accordi commerciali al mondo, ampliandone scopo e contenuto nel tempo. Nell'ambito della sua politica commerciale, area in cui, come noto, detiene competenza esclusiva secondo quanto stabilito dal Trattato di Roma (1957)², l'Unione Europea ha siglato nel tempo 44 accordi commerciali con oltre 75 Paesi partner, imponendosi come autentico campione globale del libero scambio (Commissione Europea, 2026b). Tali accordi variano per tipologia, a seconda della portata e dell'approfondimento delle relazioni con la controparte: vengono siglati, tra gli altri, accordi di associazione (*Association Agreements* - AAs), accordi di partenariato e cooperazione (*Partnership and Cooperation Agreement* - PCAs), e accordi di libero scambio (*Free*

² L'articolo 3 del Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea (TFUE), anche noto come Trattato di Roma, attribuisce alla politica commerciale comune il rango di competenza esclusiva dell'Unione. La Commissione europea negozia, dunque, a nome degli Stati membri, secondo le procedure stabilite dagli articoli 207 e 218 del TFUE. Questa prassi va avanti dagli anni Settanta (Unione Europea, 2012).

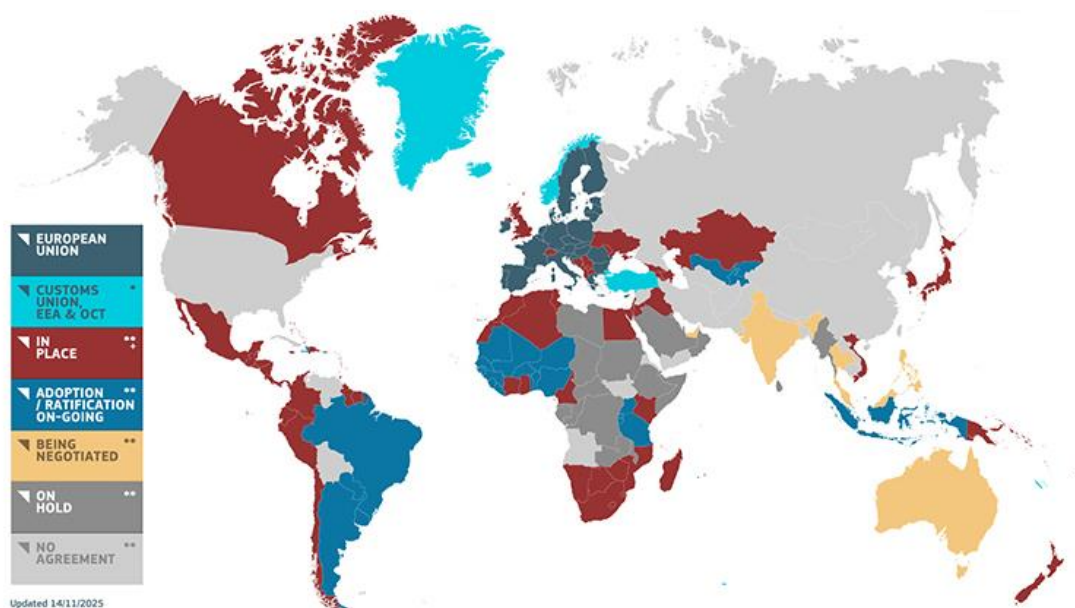
Trade Agreements - FTAs). Questi ultimi, in particolare, offrono alle imprese europee la possibilità di espandersi all'estero e di avere la possibilità di gestire interessi e sfide comuni insieme a Paesi 'affini'. Non sorprende, quindi, che l'impegno dell'UE per un commercio libero ed equo sia sancito nei Trattati e costituisca una delle fondamenta dell'azione esterna comunitaria. Nella Strategia europea per la sicurezza economica del giugno 2023, si dice, non a caso, che occorre cooperare con i Paesi che hanno le stesse preoccupazioni e devono fronteggiare le stesse sfide dell'Unione (Commissione Europea, 2023).

Al di là della tipologia, va infine rilevato come il processo di ratifica delle citate tipologie di accordo non sia sempre agevole. A meno che un testo non tocchi solo materie di competenza comunitaria esclusiva, ovvero per tutte le tipologie che toccano materie condivise con gli Stati membri (come gli standard ambientali e di lavoro), è richiesta la ratifica da parte dei parlamenti nazionali dei 27 Paesi membri. Come si vedrà nella sezione 3 del presente paper, un caso emblematico è quello dell'accordo CETA tra UE e Canada che, ad otto anni dalla sua approvazione, deve essere ancora approvato da 10 Stati membri, compresa l'Italia. Un rimedio sono gli accordi 'ad aree separate' (Singapore e Vietnam), in cui sono distinti dagli altri gli aspetti in cui gli Stati membri hanno competenza e gli accordi ad 'attuazione graduale' (Cile,) che lasciano al futuro la parte 'mista'. La Figura 8 ne presenta una panoramica globale degli accordi UE, aggiornata al novembre 2025³.

³ Le relazioni commerciali tra UE e Paesi terzi possono essere essenzialmente regolate da tre tipologie di accordo internazionale:

- 1) gli accordi di associazione (*Association Agreement* - AA), tesi a favorire relazioni più strette su una varietà di questioni - tra cui la cooperazione economica - sono di solito stipulati con Paesi particolarmente vicini all'UE, per ragioni geografiche, o storiche, e/o perché candidati all'accesso all'Unione stessa;
- 2) gli accordi di partenariato e cooperazione (*Partnership and Cooperation Agreement* - PCA) di norma vedono coinvolti Paesi soggetti alla politica europea di vicinato - con questi, contestualmente al rafforzamento delle relazioni commerciali, l'UE mira a migliorare l'economia di mercato, nonché la cooperazione in settori quali scienza, cultura, e tecnologia. Nell'ultimo decennio, l'UE ha varato una tipologia aggiornata di PCA nota come accordo di partenariato e cooperazione rafforzata (*Enhanced Partnership and Cooperation Agreement* - EPCA), volta a rafforzare ulteriormente i rapporti con i Paesi terzi firmatari, nonché a promuovere, all'interno di questi ultimi, lo Stato di diritto ed il rispetto dei diritti umani;
- 3) gli accordi commerciali, o *trade agreement* (di cui esistono varie tipologie), infine, rappresentano la tipologia più stringente di accordo internazionale e sono finalizzati a sviluppare le relazioni commerciali bilaterali tra UE e Paesi terzi in una gamma molto ampia di settori.

Figura 8. Accordi commerciali tra UE e Paesi terzi - 2025*



Fonte: Commissione Europea (2025c).

Note: La mappa è aggiornata al novembre 2025 e riporta, perciò, come 'in corso di negoziazione' l'accordo di libero scambio con l'India, concluso dall'UE nel gennaio 2026.

Il contenuto degli accordi commerciali UE si è ampliato ed evoluto nel tempo. Gli accordi di prima generazione, nello specifico, si concentravano essenzialmente sulla riduzione, o eliminazione, di barriere tariffarie, come nel caso degli accordi con Paesi del Mediterraneo, dei Balcani e dell'Area Economica Europea (EEA). Negli accordi più recenti, cosiddetti 'profondi' (*deep trade agreements*), ci si è concentrati, invece, sulla liberalizzazione nel commercio anche di servizi (oltre che di beni), nonché sull'allargare lo scopo degli accordi stessi a questioni quali investimenti diretti esteri (*Foreign Direct Investments* - FDIs), regolamentazione degli appalti pubblici (*Public Procurement*), normativa sulla concorrenza, standard ambientali e sociali, etc. Rientrano in questa seconda categoria, tra gli altri, gli accordi siglati dall'UE con i Paesi dell'America Centrale e Meridionale, con la Corea del Sud e con il Vietnam. Una terza categoria di accordi, cosiddetti 'asimmetrici', infine, riguarda i rapporti commerciali con Paesi terzi a basso

Le tre tipologie di accordo sono tutte considerate giuridicamente vincolanti ai sensi del diritto UE, e richiedono la ratifica dei parlamenti nazionali dei 27 Paesi membri ai fini dell'entrata in vigore (Commissione Europea, 20026c).

reddito - a questi ultimi, di solito, si offre accesso immediato al mercato europeo, in cambio di una graduale liberalizzazione commerciale nel tempo (è il caso degli accordi siglati con Paesi dell'Africa e dei Caraibi, nonché con i piccoli Stati insulari del Pacifico (Commissione Europea, 2026c). A tali categorie, va poi aggiunta quella più 'leggera' delle cosiddette coalizioni tecnologiche, analizzate nella sezione 4.

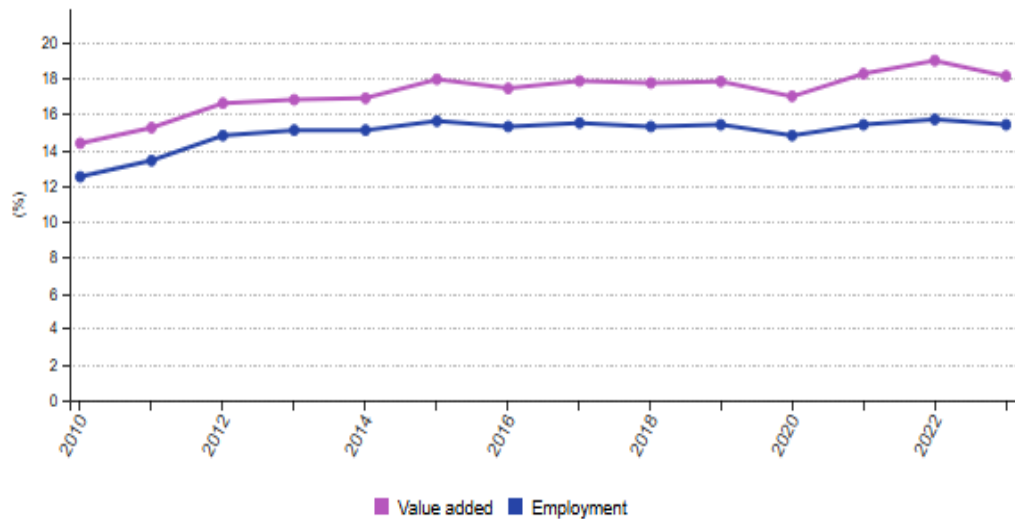
La vocazione commerciale dell'UE ha prodotto effetti positivi per imprese, lavoratori e consumatori europei. La rete di accordi costruita dall'Europa ha garantito alle aziende del blocco accesso a mercati all'esportazione straordinariamente più ampi di quello domestico, semplificandone altresì le regole procedurali (e riducendone i costi di *compliance*), nonché offrendo l'opportunità di acquisire *input* e di importare beni e servizi finali a prezzi più competitivi (Commissione Europea, 2026c). Se l'incremento nel valore e nel volume dell'interscambio europeo di beni e servizi, a seguito della stipula di accordi commerciali, è di facile intuizione, meno scontato - ma di almeno pari rilievo - appare però l'impatto dei commerci dell'UE sull'occupazione. Stando alle stime della Commissione, le esportazioni verso mercati terzi avrebbero supportato oltre 33 milioni di posti di lavoro, pari al 15,4% dell'occupazione UE nel 2023. Nello stesso anno, altresì, come mostrato in Figura 9, l'export del blocco era associato a valore aggiunto lordo prodotto su suolo europeo stimato in oltre 2.800 miliardi, pari a circa il 18% del totale⁴ (Commissione Europea, 2026d).

Oltre ai benefici del commercio UE per imprese e lavoratori, appaiono di rilievo anche quelli per i consumatori finali. In tal senso, secondo uno studio rigoroso condotto a partire da una revisione sistematica di 39 accordi commerciali siglati dall'Unione nel periodo 1995-2013, la qualità dei prodotti cui i consumatori europei hanno avuto accesso a seguito della stipula degli stessi risulterebbe mediamente più alta del 7% rispetto ad uno scenario senza accordi (Berlingieri et al., 2018). Altresì, e con specifico riferimento ad accordi più recenti (tra cui quelli con Mercosur ed India), aventi ad oggetto la liberalizzazione di commerci nel settore agro-alimentare, le stime della Commissione indicano che il valore dell'interscambio per gli esportatori europei farebbe registrare - a seconda dello scenario

⁴ Il calcolo del contributo delle esportazioni al valore aggiunto lordo è effettuato a partire da dati del [database FIGARO](#) (*Full International and Global Accounts for Research in Input-Output Analysis*), nonché utilizzando il modello Leontief per analisi *input-output* (Miller e Blair, 2022).

considerato - un aumento tra +3,5 e i +4,2 miliardi di euro al 2032 (Commissione Europea, 2024).

Figura 9. Valore aggiunto lordo e occupazione legati alle esportazioni UE - 2010-2023
(valori in % sul totale UE)



Fonte: Commissione Europea (2026d) a partire da dati Eurostat.

3. Sviluppi recenti: Canada, Mercosur, India, Australia⁵

Nell'ambito di un'analisi delle tendenze recenti della politica commerciale UE, appare utile soffermarsi su alcuni dei più significativi accordi finalizzati negli ultimi 10 anni, a partire da quello con il Canada. L'Accordo economico e commerciale globale UE-Canada (*Comprehensive Economic and Trade Agreement* - CETA), firmato nel 2016 ed in vigore provvisoriamente dal settembre 2017⁶, è un accordo commerciale e di investimento che

⁵ Nel 2025-2026, l'Unione Europea ha firmato, o concluso, negoziati relativi ad accordi commerciali con Mercosur, India, Australia, Messico e Svizzera. Per i primi tre accordi è presentata una breve analisi in questa sezione - non sono invece analizzati i casi di Messico e Svizzera, i cui accordi con l'UE erano già in vigore e sono stati oggetto di semplice ammodernamento nel periodo indicato. Altresì, alla luce della portata economica e geopolitica, della modernità del contenuto e della rilevanza con riferimento all'*iter* per l'entrata in vigore *vis-a-vis* accordi più recenti, la sezione presenta anche una breve analisi dell'accordo commerciale UE-Canada.

⁶ Stando all'ultimo aggiornamento di inizio 2026, 17 dei 27 Paesi membri UE hanno provveduto alla ratifica dell'accordo tramite parlamenti nazionali (l'Italia non è tra questi). L'entrata in vigore in via definitiva sarà

copre - tra la varie aree - commercio di beni e servizi, investimenti, appalti pubblici, proprietà intellettuale e cooperazione regolatoria (Commissione Europea, 2026b). L'accordo ha eliminato immediatamente i dazi su circa il 98% delle linee tariffarie, garantendo miglior accesso alle esportazioni europee in comparti quali macchinari industriali, metalli lavorati, ICT, automobili e alimenti trasformati. Dal lato canadese, di rimando, beneficiano della liberalizzazione i prodotti ittici, cereali e semi oleosi, prodotti agro-alimentari, e metalli e risorse energetiche, tra gli altri (*Global Affairs Canada*). Restano parzialmente protetti alcuni prodotti agricoli, le navi, orzo/malto e zucchero raffinati, e vengono ridotte, inoltre, alcune barriere non tariffarie (Governo del Canada, 2019).

Il CETA ha generato impatti ampiamente positivi sui commerci bilaterali (senza particolari conseguenze negative per gli allevatori europei), ed ha altresì offerto una base per ulteriore cooperazione in campo tecnologico. Stando ai dati della Commissione, l'incremento medio annuo del valore delle esportazioni europee verso il Canada sarebbe stato del +9,5% nel periodo 2020-2024. Simile il *trend* dell'import che, nello stesso periodo, avrebbe fatto registrare una crescita media annua del +8,1%, confermando l'impatto complessivamente positivo sugli scambi bilaterali - benché i valori risentano, per alcuni degli anni nel periodo citato, dell'inflazione seguita alla pandemia da COVID-19 (Commissione Europea, 2025c).

Complessivamente, la Commissione stima che nel 2024 il commercio bilaterale UE-Canada di beni e servizi ammontasse a circa 124,5 milioni di euro (Figura 10), contro i 72,2 milioni del 2016 - a seguito della firma del CETA, l'interscambio sarebbe aumentato, dunque, di un significativo +72% (Commissione Europea, 2025d).

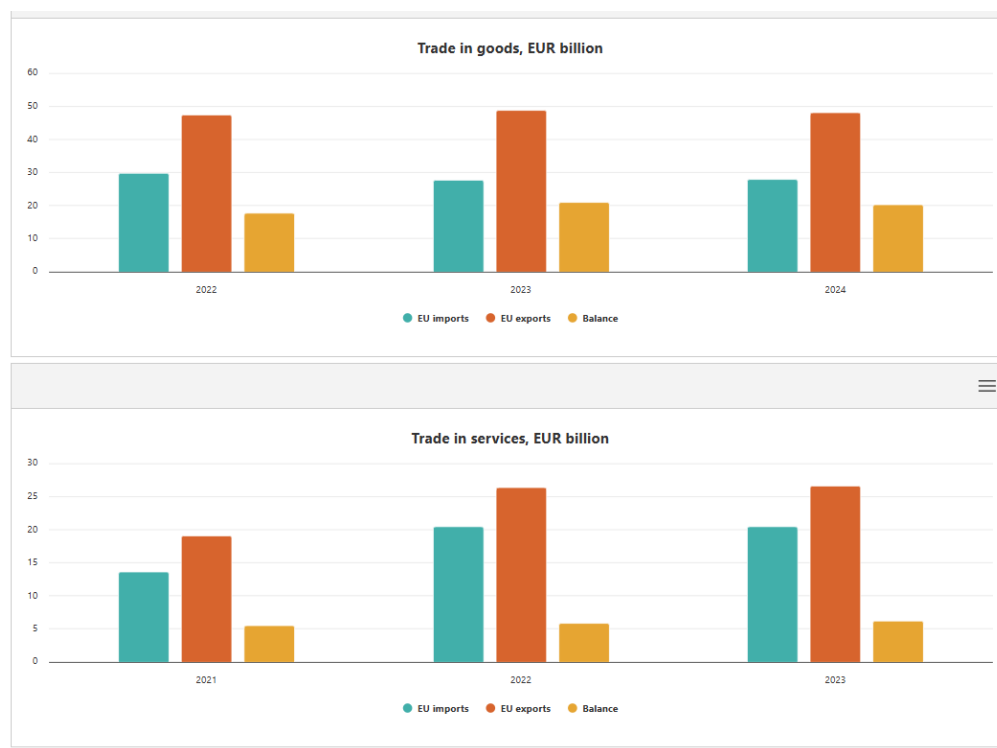
Inoltre, di rilievo notare come, nonostante le iniziali proteste in Europa da parte degli agricoltori e degli allevatori (preoccupati per una possibile invasione di carni canadesi), solo una piccola parte (stimata in meno del 2%) della relativa quota di export prevista dall'accordo sia stata effettivamente utilizzata dagli esportatori canadesi di carni⁷ (Canada

possibile solo all'esito di eventuale ratifica in tutti i Paesi - sino ad allora, l'accordo potrà continuare a produrre i suoi effetti tramite in forma provvisoria (Commissione Europea, 2026b).

⁷ In base ai termini del CETA, il Canada dispone di una quota annua alle esportazioni di carni pari a, rispettivamente, 50.000 tonnellate per manzo e bisonte, e 75.000 tonnellate per il maiale. Gran parte di tale

Beef, 2022). Infine, sebbene il CETA non riguardi specificatamente singoli settori tecnologici, le sue disposizioni facilitano gli scambi UE-Canada anche in beni industriali avanzati, tecnologie digitali e catene del valore delle tecnologie pulite. In tal senso, l'accordo sembrerebbe aver fatto da apripista per ulteriore collaborazione bilaterale, come dimostrato dalla stipula di una *partnership* strategica sulle materie critiche nel 2021, di una *Green Alliance* nel 2023 (per la cooperazione in materia di lotta al cambiamento climatico e di transizione verde) e, sempre nel 2023, di una *Digital Partnership*, relativa a Intelligenza Artificiale, cyber sicurezza, etc. (Commissione Europea, 2025e).

Figura 10. Commercio UE-Canada in beni e servizi - 2022-2024
(valori in milioni di euro)



Fonte: Commissione Europea, 2025e (a partire da dati Eurostat).

Più recentemente, la conclusione dell'accordo UE-Mercosur ha posto le basi per la creazione di una delle più grandi aree di libero scambio al mondo. Dopo un negoziato

quota resta ad oggi inutilizzata dagli esportatori canadesi, che non riescono a soddisfare standard sanitari ed altri requisiti non tariffari previsti dall'UE per le importazioni di carni (Canada Beef, 2022).

durato circa 25 anni, nel dicembre 2024, l'Unione Europea e i quattro Paesi dell'area Mercosur (Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay) hanno raggiunto l'intesa per una *partnership* commerciale relativa ad un mercato complessivo potenziale di oltre 700 milioni di persone. L'accordo, denominato formalmente *EU-Mercosur Partnership Agreement* (EMPA) e firmato nel gennaio 2026 (l'entrata in vigore sarebbe al momento in forma provvisoria)⁸, copre aspetti quali commercio di beni e servizi, investimenti, appalti pubblici, proprietà intellettuale e sviluppo sostenibile (compreso il contrasto al lavoro minorile ed alla deforestazione). È prevista l'eliminazione dei dazi su oltre il 90% delle linee tariffarie negli scambi tra le due regioni, con liberalizzazione progressiva nel tempo (Commissione Europea, 2026d).

Le esportazioni europee che guadagnerebbero maggiore accesso ai mercati del Mercosur includono automobili e componenti auto, macchinari industriali, prodotti chimici, prodotti farmaceutici, apparecchiature ICT e prodotti alimentari trasformati. Di rimando, l'export Mercosur più favorito dai termini dell'accordo comprenderebbe carne bovina, pollame, zucchero, etanolo, soia ed altri prodotti agricoli, benché spesso attraverso contingenti tariffari applicati dall'UE per proteggere i propri produttori. Infine, l'accordo comprende - tra gli altri - capitoli su cooperazione regolatoria, indicazioni geografiche protette (oltre 350 per l'UE, tra cui Prosciutto di Parma e Parmigiano Reggiano) ed appalti pubblici, ampliando l'accesso delle imprese europee ai mercati pubblici del Mercosur (Commissione Europea, 2026d).

L'accordo con il Mercosur non appare straordinariamente significativo per l'Europa sotto il profilo dell'impatto economico, né favorirebbe particolare cooperazione tecnologica tra le due aree - da non sottovalutare, però, la sua rilevanza geopolitica. Occorre chiarire che il Mercosur non è una controparte commerciale di particolare rilievo per l'UE: secondo i dati della Commissione, il valore complessivo dell'interscambio di beni e servizi era stimato in circa 153 miliardi di euro nel 2023-2024, pari a poco meno del 2%

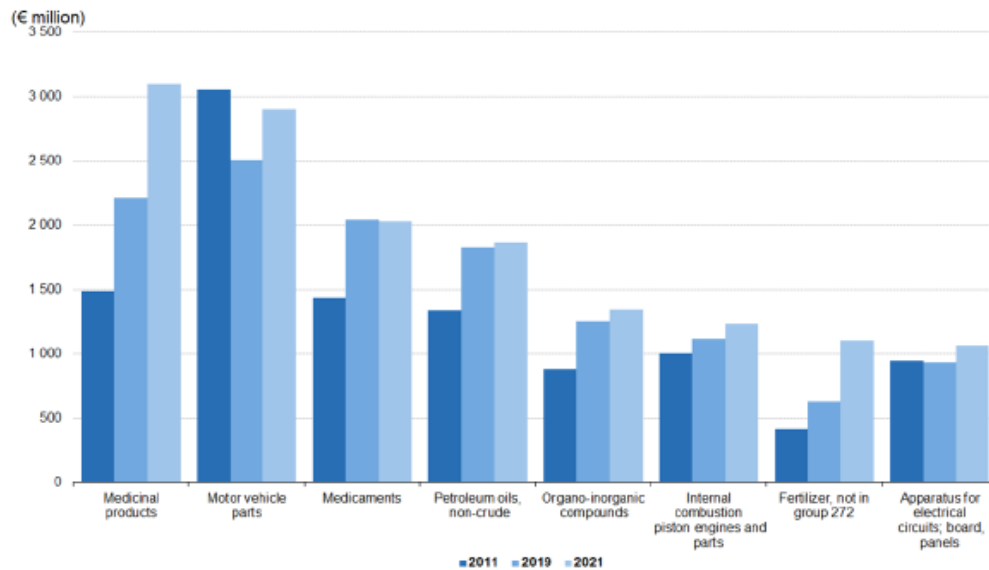
⁸ L'EMPA ha ricevuto il via libera degli Stati Membri tramite maggioranza qualificata in seno al Consiglio UE il 9 gennaio 2026, ed è stato poi formalmente sottoscritto il 17 gennaio in occasione di cerimonia di firma tenutasi in Paraguay. Il 21 gennaio, il Parlamento Europeo ha votato a maggioranza per chiedere un parere legale alla Corte Europea di Giustizia relativo all'entrata in vigore dell'accordo in forma provvisoria. Il 27 febbraio, la Commissione ha annunciato che applicherà l'accordo in forma provvisoria in attesa del suddetto parere (Commissione Europea, 2026c).

del commercio europeo totale. Il Mercosur rappresenta, in tal senso, soltanto il decimo partner dell'Unione Europea nel commercio di beni (ancor meno significativa la quota di commercio in servizi). Viceversa, quest'ultima emergeva nel 2024 come il secondo principale partner commerciale (dopo la Cina) per i quattro Paesi latino-americani, di cui rappresentava oltre il 16% del commercio totale (Commissione Europea, 2026e).

Alla luce di quanto sopra, anche l'impatto economico atteso dall'accordo per l'Europa appare contenuto: è stato stimato tra gli 11 e i 15 miliardi di euro di PIL entro il 2032 (a seconda dello scenario di riferimento), in una valutazione di impatto *ex-ante* rigorosa. Più significativo, invece, l'impatto atteso per il Mercosur e, in particolare, per le sue maggiori economie, stimato fino ad un +3% di PIL per il Brasile, e +4% per l'Argentina entro lo stesso anno (LSE Consulting, 2020). Da non sottovalutare, d'altronde, la valenza geopolitica: l'accordo consentirebbe all'UE di contrastare l'influenza cinese in un'area 'vicina' per ragioni storico-culturali ed affine sotto il profilo legislativo-istituzionale, di diversificare ulteriormente i propri mercati all'esportazione, di confermarsi come campione globale del commercio governato dalle regole e, al contempo, di continuare ad esportare i propri standard ambientali e sociali (tra i più avanzati al mondo). Va altresì sottolineata per l'UE, sempre sotto il profilo geopolitico, l'importanza delle materie critiche nel Mercosur, in particolare in Brasile (che detiene il 20% delle riserve mondiale di grafite, nickel e manganese) e Argentina (terza al mondo per riserve di litio, cruciali, come noto, per la produzione di batterie).

Infine, come rilevato da Scandizzo (2026), l'accordo UE-Mercosur rischierebbe di promuovere un modello di specializzazione e di vantaggio comparato essenzialmente arretrato e poco evolutivo, in particolare per l'Italia. Gli aumenti delle esportazioni italiane (stimati dai modelli CGE in un modesto +0,1% a regime), infatti, rifletterebbero soprattutto una risposta di prezzo: la riduzione dei dazi rende più convenienti prodotti già competitivi per ragioni non tecnologiche (macchinari, medicinali, componentistica per automobili) (Figura 11), inducendo una riallocazione della domanda a favore dell'UE e dell'Italia. L'accordo rafforza in tal senso le specializzazioni esistenti, ma rischia anche di cristallizzarle ulteriormente, se non viene accompagnato da politiche che spostino progressivamente il baricentro dell'export verso segmenti a maggiore intensità tecnologica e potenzialità di crescita.

Figura 11. Beni UE maggiormente esportati nel Mercosur - 2011, 2019 e 2021
(valori in milioni di euro)



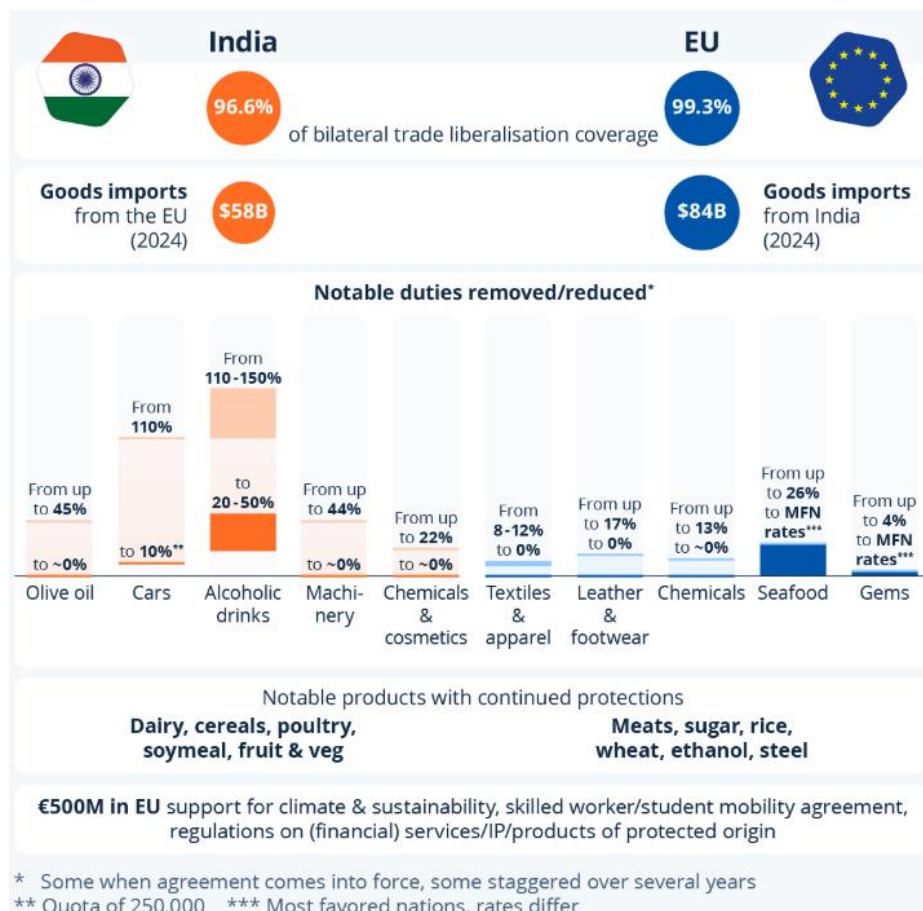
Fonte: Commissione Europea (2023), a partire da dati Eurostat.

Tra i più recenti e significativi accordi commerciali conclusi dall'UE, infine, figura quello con l'India. Negoziato a fine gennaio 2026, dopo circa due decenni di trattative, l'*EU-India Free Trade Agreement* (FTA) è un accordo commerciale tra due aree il cui interscambio complessivo (beni e servizi) è stimato in oltre 180 miliardi di euro. La liberalizzazione prevista è alquanto ampia: UE ed India si sono impegnate ad eliminare i dazi su, rispettivamente, oltre il 90% e circa l'86% delle linee tariffarie - considerando inoltre le liberalizzazioni parziali, la copertura complessiva raggiunge circa il 99,3% per l'UE e il 96,6% per l'India (Commissione Europea, 2026f).

Le stime disponibili suggeriscono un aumento atteso delle esportazioni europee annue di beni pari ad un +107,6% entro il 2032. I benefici attesi per l'export europeo riguarderebbero principalmente settori quali chimica, farmaceutica, macchinari, aeronautica e automotive, nonché l'agro-alimentare - di particolare interesse per l'Italia, in quest'ultimo caso, il maggior accesso al mercato indiano per olio d'oliva e pasta, nonché le riduzioni graduali di dazi indiani (attualmente al 150%) su vino, birra e distillati. Per l'India, di rimando, la liberalizzazione prevista dall'accordo riguarda principalmente settori quali tessile, calzature, pesca, chimica e farmaceutica. Restano protetti (o esclusi

dall'accordo) prodotti sensibili quali - tra gli altri - zucchero, riso, carne bovina e pollame, latte in polvere, miele e banane - è ascrivibile anche a ciò, con tutta probabilità, l'assenza di proteste da parte di agricoltori e allevatori europei - a differenza di quanto accaduto per l'accordo con il Mercosur e, in precedenza, per il CETA (Commissione Europea, 2026f). La Figura 12 presenta un riepilogo dei principali termini dell'accordo con riferimento alla liberalizzazione del commercio di beni.

Figura 12. Accordo UE-India - Riepilogo per il commercio di beni
(valori in % o miliardi di dollari/euro - 2024)



Fonti: Commissione Europea, Ministero del Commercio e dell'Industria dell'India, Kiel Institute.

Benché l'India non sia un partner commerciale di assoluto rilievo per l'UE, la rilevanza strategica e geopolitica dell'accordo è evidente. Come già per Canada e Mercosur, anche

l'India non è tra le primissime controparti commerciali dell'Unione Europea in termini di valore dell'interscambio complessivo. Tenuto conto, d'altronde, delle prospettive di crescita economia e demografica indiane, il valore strategico dell'accordo è impossibile da non cogliere: la Banca Mondiale stima per l'India una crescita intorno al +6.6% per il 2026-27 (tasso tra i più alti al mondo), mentre la popolazione attesa al 2050 è stimata in circa 1.700 miliardi di persone, consolidando il primato del Paese come il più popoloso al mondo (Banca Mondiale, 2026; PopulationPyramid.net, 2026). I benefici dell'intesa sono, in tal senso, largamente prospettici: dipenderanno dalla capacità dell'India di mantenere il ritmo di crescita atteso, dalla coerenza nell'implementazione degli impegni assunti e dalla rimozione di barriere non tariffarie. Andranno inoltre monitorate, come del resto già per l'accordo con il Mercosur, le ricadute della liberalizzazione commerciale in termini di diritti umani, tutele dei lavoratori indiani ed impatti ambientali (il capitolo sulla sostenibilità è presente nel testo, ma le sue disposizioni restano in larga parte prive di meccanismi sanzionatori credibili).

Altresì, pur in assenza di controfattuale empirico, risulta difficile non collegare la recente svolta nei negoziati ai recenti sviluppi geopolitici, dalla crisi delle catene globali del valore sino al recente protezionismo americano. Se per l'UE l'accordo rappresenta una prosecuzione della strategia di differenziazione dei mercati all'esportazione, l'India - molto colpita dai dazi statunitensi - cerca maggiore solidità nelle proprie relazioni commerciali internazionali. In tal senso, pur con i limiti sopra citati, l'accordo ha ampio potenziale per trasformarsi in un'intesa ampiamente *win-win* per entrambe le parti.

L'accordo UE-India va oltre la liberalizzazione dei beni, benché non appaia rivoluzionario sotto il profilo della cooperazione tecnologica. La versione finale dell'accordo, oltre al commercio di beni, comprende anche capitoli su servizi, commercio digitale, proprietà intellettuale, mobilità dei professionisti, norme sanitarie e fitosanitarie, e facilitazione doganale. Presenti, inoltre, a testimoniare la modernità del testo, un capitolo su commercio e sviluppo sostenibile, con cooperazione su energia rinnovabile, riduzione delle emissioni, economia circolare e gestione sostenibile delle risorse naturali. Va rilevato, però, che la cooperazione tecnologica e scientifica tra le due aree predata la stipula dell'accordo stesso: tra le principali iniziative recenti, in tal senso, occorre ricordare l'*EU-India Trade and Technology Council* (TTC), attivo dal 2023 su collaborazione

industriale, commercio tecnologico e catene di approvvigionamento strategiche; l'*EU-India Clean Energy and Climate Partnership* del 2016 su transizione verde; e, tornando più indietro, l'accordo UE-India sulla cooperazione scientifica e tecnologica del 2001, rinnovato fino al 2030 (Commissione Europea, 2026h). Questi e altri simili esempi di cooperazione tecnologica saranno analizzati più nel dettaglio nella prossima sezione.

Infine, va ricordato, tra gli accordi commerciali conclusi dall'UE recentemente, anche quello con l'Australia. Dopo otto anni di complessi negoziati, il 24 marzo 2026 l'Unione Europea e l'Australia hanno siglato, a Canberra, un accordo commerciale di portata storica. L'intesa non rappresenta solo un successo economico, ma un pilastro della strategia europea per l'Indo-Pacifico, volto a diversificare i mercati e rafforzare le catene di approvvigionamento in un contesto globale instabile. Il 18 marzo 2026, prima ancora della firma commerciale, l'Alta Rappresentante Kaja Kallas e i ministri australiani della Difesa e degli Esteri avevano già siglato un Patto di Sicurezza e Difesa, a conferma che l'accordo con Canberra ha una dimensione strategica che va ben al di là degli scambi di merci. Sul piano economico, con l'intesa commerciale, si prevede che le esportazioni dell'UE cresceranno fino al 33% nel prossimo decennio, con un valore che raggiungerà fino a 17,7 miliardi di euro all'anno. Tra i settori più coinvolti quello caseario, l'*automotive* e il comparto chimico. L'accordo rimuove oltre il 99% dei dazi sulle esportazioni europee verso l'Australia, apre il mercato dei servizi e facilita l'accesso agli appalti pubblici australiani (Commissione Europea, 2026i). Al netto delle usuali tensioni con riferimenti a prodotti sensibili, quali carni, zucchero e prodotti caseari, nonché della tutela delle indicazioni geografiche, anche in questo caso, la portata geopolitica dell'accordo è evidente.

4. Coalizioni tecnologiche: sfide e opportunità per la sovranità europea

Nel nuovo contesto competitivo internazionale, caratterizzato da una crescente integrazione tra capacità tecnologiche, infrastrutture, dati, capitale e sicurezza economica, l'Unione Europea è chiamata a definire, con maggiore selettività, i segmenti sui quali consolidare capacità autonome e quelli nei quali risulta, invece, più efficace agire attraverso alleanze, accordi e partenariati mirati.

Una prima dimensione riguarda il *cloud*, il computer e l'infrastruttura di base. L'*European Parliamentary Research Service* (EPRS), nel briefing dedicato al *Cloud and AI Development Act*, rileva che tre *hyperscaler* statunitensi coprono il 65% del mercato *cloud* dell'Unione Europea (Parlamento Europeo, 2025). Una concentrazione di tale portata implica potere contrattuale, capacità di definire standard di fatto e margini rilevanti nell'imporre condizioni su portabilità, interoperabilità, auditabilità, localizzazione dei dati e controllo giurisdizionale. Nel campo dell'Intelligenza Artificiale, la dipendenza verso attori stranieri si sposta verso i modelli e le condizioni industriali che ne consentono sviluppo, addestramento e *deployment*. Il rapporto EuroStack stima che, dal 2017, il 70% dei *foundational AI models* è sviluppato negli Stati Uniti e il 15% dalla Cina, con una dinamica di crescita cinese che rende il quadro ancora più competitivo (Bria et al., 2025).

Da una valutazione complessiva del mercato, inoltre, emerge chiaramente come questo scarto abbracci anche il settore dell'energia. Secondo quanto riportato dal *World Energy Outlook 2025*, la domanda elettrica dei *data centres* è ormai divenuta una variabile strutturale delle proiezioni energetiche, e la sua crescita al 2035 sarà soddisfatta soprattutto dalle rinnovabili, con un contributo crescente anche di gas e nucleare (IEA, 2025). D'altro canto, nell'*Affordable Energy Action Plan*, la Commissione europea rileva che, nel secondo trimestre del 2024, i prezzi *retail* industriali dell'energia elettrica nell'Unione risultavano pari a 2,2 volte quelli degli Stati Uniti, a 2 volte quelli della Cina e a 1,2 volte quelli del Giappone (Commissione europea, 2025h). Politica tecnologica e politica energetica necessitano, quindi, di un coordinamento sempre più stretto a livello europeo, poiché senza un quadro credibile sul lato dell'energia, anche la strategia sul digitale rischia di restare incompleta.

Una ulteriore area di rilievo è quella del *procurement* pubblico. Lo studio del Parlamento europeo sulle dipendenze software e cyber rileva che quasi l'88% del valore totale dei contratti IT, per i quali è disponibile il dato, è stato aggiudicato a consorzi comprendenti almeno un operatore non europeo (Parlamento Europeo, 2025). Lo stesso studio mostra inoltre, sul piano della frequenza dei vincitori nei *tender software*, una distribuzione in cui Francia e Stati Uniti risultano entrambe al 18%, seguite dal Regno Unito al 10%, dal Giappone all'8% e dall'Italia al 3% (Parlamento Europeo, 2025). La dipendenza tecnologica europea si forma, quindi, anche nelle modalità concrete con cui le

amministrazioni pubbliche acquistano software, servizi digitali e componenti infrastrutturali.

Il nodo dei semiconduttori, invece, consente di osservare, con particolare chiarezza, lo scarto tra ambizione strategica e vincoli reali. Secondo EuroStack, l'Europa consuma circa il 20% dei microchip mondiali, producendone soltanto il 9% (Bria et al., 2025). Nello *Special Report* (2025), la Corte dei conti europea rileva che il *Chips Act* potrebbe mobilitare almeno 86 miliardi di euro, ma giudica difficilmente conseguibile, con gli strumenti oggi disponibili, l'obiettivo di raggiungere, entro il 2030, il 20% del valore della produzione mondiale di semiconduttori avanzati e sostenibili. La distanza fra aspirazione strategica e capacità di esecuzione resta, infatti, considerevole: senza un migliore allineamento tra domanda industriale, strumenti finanziari, *governance* e priorità tecnologiche, gli obiettivi più ambiziosi rischiano di rimanere puramente dichiarativi.

Infine, a completare il quadro della competitività tecnologico-industriale, si aggiunge la dimensione finanziaria. Il *Competitiveness Compass* segnala che la quota europea dei fondi globali di *venture capital* raccolti è pari al 5%, contro il 52% degli Stati Uniti e il 40% della Cina (Commissione europea, 2025g). In sintesi, anche quando l'Europa dispone di ricerca, competenze, o basi industriali, la limitata disponibilità di capitale di rischio può impedirle di consolidare filiere complete e campioni competitivi.

Nel loro insieme, questi indicatori mostrano che la vulnerabilità europea non si concentra in un singolo segmento, ma attraversa livelli diversi dello *stack* tecnologico: infrastruttura *cloud*, modelli e capacità computazionale, mercato dell'energia, domanda pubblica, semiconduttori e finanza dell'innovazione. In un contesto internazionale nel quale le dipendenze tecnologiche possono rappresentare leve economiche e militari, e nel quale il vantaggio competitivo tende a strutturarsi sempre più in forma *stack-based*, l'Unione Europea, quindi, è chiamata non soltanto a rafforzare le proprie capacità interne, ma anche a ridurre vulnerabilità sistemiche attraverso coalizioni selettive con partner esterni affidabili.

La Commissione europea, nella nuova strategia digitale internazionale dell'Unione, presentata a giugno 2025, formalizza del resto questa impostazione: l'UE si presenta come partner stabile e affidabile, afferma che nessun Paese, o regione, può guidare da solo la rivoluzione tecnologica, prevede una *Digital Partnership Network* e un *EU Tech*

Business Offer, e concentra la cooperazione esterna su infrastrutture digitali sicure, AI, 5G/6G, semiconduttori, *quantum*, *digital identities* e *governance rules-based* (Commissione europea, 2025g). Soprattutto, esplicita un obiettivo dello sviluppo di una rete di *partnership*, funzionale a integrare *Digital Partnerships*, *Digital Trade Agreements*, *Trade and Technology Councils* (TTC) e strumenti di proiezione come il *Global Gateway*, in una strategia più coerente di posizionamento tecnologico esterno dell'UE.

La Tabella 2 consente di leggere, in chiave comparata, la geografia degli strumenti di cooperazione digitale che l'Unione Europea ha progressivamente costruito con partner selezionati. Ciò che emerge, in primo luogo, è una chiara differenziazione delle geometrie istituzionali: accanto a formati più leggeri e flessibili, come le *Digital Partnerships* e i *Digital Dialogues*, compaiono strumenti più strutturati e potenzialmente più incisivi, quali i *Digital Trade Agreements* e i *Trade and Technology Councils*. La scelta dell'una, o dell'altra architettura, non appare casuale, ma riflette il diverso equilibrio ricercato, di volta in volta, tra coordinamento politico, convergenza regolatoria, certezza giuridica e integrazione tra agenda tecnologica, commerciale e di sicurezza economica. In secondo luogo, la Tabella mostra che l'azione esterna dell'UE non si organizza attorno a un modello unico, ma a un portafoglio di strumenti modulari, calibrati sulle caratteristiche del partner e sull'obiettivo perseguito.

Tabella 2. Panoramica della cooperazione digitale tra UE e Paesi terzi

Partner	Strumento	Status operativo (cut-off)	Aree principali di cooperazione
Singapore	<i>Digital Partnership</i>	Documento di <i>partnership</i> non vincolante, con architettura 'living' e possibilità di futuri accordi vincolanti (2023)	<i>Digital economy & trade, data free flow with trust, cybersecurity, data centres</i> e cavi, 5G/6G, semiconduttori, IA governance, interoperabilità
Corea del Sud	<i>Digital Partnership</i> (strumento non vincolante)	<i>Joint statement</i> di lancio (2022)	Cooperazione avanzata su semiconduttori, 5G/6G, HPC e <i>quantum</i> , IA, cybersicurezza e piattaforme digitali, fondata su 'valori democratici' condivisi
Corea del Sud	<i>Digital Trade Agreement</i>	Testo dell'accordo su <i>digital trade</i>	Facilitazione del <i>digital trade</i> , certezza legale, protezione del <i>source code</i> , disciplina sui dati detenuti da/per il governo, promozione di ambiente aperto, trasparente e non discriminatorio
Canada	<i>Digital Partnership</i>	Lancio e aree di lavoro dichiarate (2023)	IA, <i>quantum</i> , <i>secure connectivity</i> , <i>cyber security</i> , <i>digital skills/credentials</i> , <i>digital identities</i>
India	<i>Trade and Technology Council</i> (TTC)	<i>Second meeting e workstreams</i> aggiornati (2025)	WG1: IA, semiconduttori, HPC, 6G, interoperabilità DPI, resilienza <i>supply chain chip</i> , WG2: <i>clean & green tech</i> , dialogo su CBAM
Australia	<i>Digital Dialogue</i> /cooperazione accelerata	Ripresa del dialogo (2024)	IA, <i>cybersecurity</i> , standard, <i>governance</i> della <i>online safety</i>

Fonti: Unione Europea, 2023; Unione Europea, 2022a; Unione Europea, 2022b; Unione Europea e Canada, 2023a; Commissione Europea, 2025g; Commissione Europea, 2024a.

Il caso di Singapore è particolarmente significativo. La *Digital Partnership* tra UE e Singapore, pur non configurandosi come accordo vincolante in senso stretto, delinea un'architettura viva suscettibile di evoluzione verso moduli più stringenti e copre ambiti quali *digital economy and trade, data free flow with trust, cybersecurity, data centre* e cavi, 5G/6G, semiconduttori, *governance* dell'Intelligenza Artificiale e interoperabilità (Unione Europea, 2023). Il formato dell'accordo risulta rilevante anche per il suo carattere di pre-standardizzazione, pensato per ridurre i costi di coordinamento, costruire convergenze

tecniche e regolatorie e preparare, ove necessario, successive forme di cooperazione giuridicamente vincolanti.

Il rapporto con la Corea del Sud presenta una configurazione più avanzata. La *Digital Partnership*, lanciata con Seul nel 2022, già identifica nel Paese un partner affidabile accomunato da '*democratic values*' e orientato a una collaborazione tecnologica avanzata (Unione Europea, 2022a). Il successivo *Digital Trade Agreement* introduce un livello più stretto di certezza giuridica e disciplina operativa, intervenendo su facilitazione del commercio digitale, protezione del *source code*, trattamento dei dati detenuti da o per i governi e promozione di un ambiente aperto, trasparente e non discriminatorio (Unione Europea, 2022b). Il caso aiuta ulteriormente a inquadrare il *trade-off* che l'UE dovrà governare in tutti i futuri accordi di questo tipo: da una parte, l'esigenza di liberalizzare e rendere più fluido il commercio digitale; dall'altra, la necessità di preservare coerenza con protezione dei dati, sicurezza e autonomia regolatoria.

Il partenariato con il Canada conferma, con una diversa geometria, la medesima logica. Gli atti di vertice UE-Canada di novembre 2023 individuano aree prioritarie di cooperazione in IA, *quantum*, *secure connectivity*, *cyber security*, *digital skills and credentials* e *digital identities* (Unione Europea e Canada, 2023a). In questo caso, la rilevanza del partner è ulteriormente accresciuta, oltre che dall'intensità degli scambi, dalla sua collocazione come *mid power* tecnologica, industrialmente affidabile e coerente con un quadro di cooperazione volto a rafforzare resilienza e sicurezza delle catene del valore.

Ancora più rilevante, per ampiezza di perimetro, è il *Trade and Technology Council* (TTC) con l'India. La cooperazione si articola, infatti, lungo diversi piani di lavoro: il primo riguarda AI, semiconduttori, HPC, 6G, interoperabilità delle *digital public infrastructures* e resilienza delle *supply chain* dei *chip*; il secondo si concentra su tecnologie pulite e *green*; il dialogo include, inoltre, un'interlocuzione sul CBAM (Commissione Europea, 2025f). Tale struttura integra, in un'unica piattaforma, commercio, tecnologia e sicurezza economica, superando una visione frammentata delle politiche europee. Per questa ragione, essa appare particolarmente valorizzabile anche nel raccordo tra agenda digitale e agenda *green*.

Più leggera sul piano istituzionale, ma non per questo meno significativa, è la cooperazione con l’Australia. La ripresa del dialogo e l’accelerazione della cooperazione UE-Australia, nel 2024, investono temi quali AI, *cybersecurity*, standard e *governance* della *online safety* (Commissione Europea, 2024a). Pur non configurandosi, allo stato attuale, come una vera e propria *Digital Partnership* formalizzata, il caso australiano segnala l’utilità di coalizioni funzionali, flessibili e focalizzate, capaci di produrre convergenze su standard e sicurezza anche in assenza di un accordo omnicomprensivo.

Nel loro insieme, i casi riportati suggeriscono, quindi, che la proiezione digitale esterna dell’Unione stia evolvendo verso una rete differenziata, ma coerente, di partenariati, nella quale la varietà degli strumenti costituisce un elemento di forza. Tali architetture permettono all’UE di combinare accesso ai mercati, resilienza delle *supply chain*, convergenza normativa e capacità di incidere sulle regole del digitale, evitando sia l’illusione di un’autosufficienza integrale, sia una dipendenza passiva da standard definiti altrove.

5. Tecnologie *green* e competitività industriale

Nell’economia politica della transizione, le tecnologie *low-carbon* costituiscono sempre più chiaramente un *asset* industriale, commerciale e geopolitico, attorno al quale si ridefiniscono gerarchie produttive, vantaggi di costo, dipendenze strategiche e nuove forme di cooperazione internazionale. Il *World Energy Outlook 2025* evidenzia che la dominanza cinese nella manifattura *clean-tech* e la forte espansione delle esportazioni hanno già innescato, in diverse economie avanzate, risposte fondate sia su barriere commerciali, sia su nuovi investimenti *overseas* da parte delle imprese cinesi, segnalando che la transizione energetica è ormai anche un terreno di competizione industriale e commerciale (IEA, 2025).

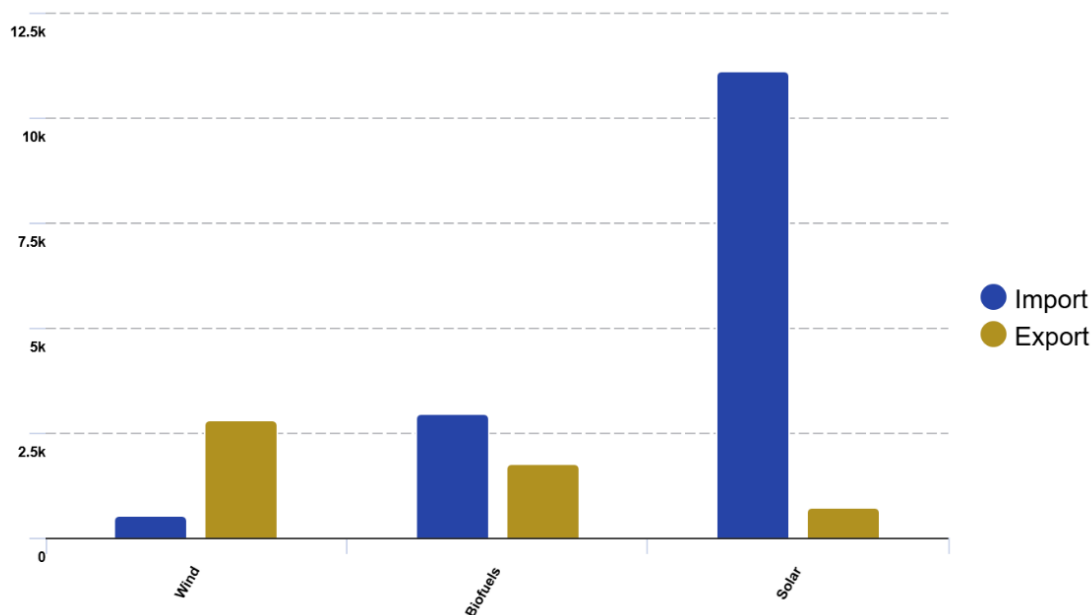
Per l’Unione Europea, la rilevanza strategica di questo mercato non riguarda soltanto la diffusione interna delle tecnologie pulite, ma sempre più anche la possibilità di presidiare quote crescenti del commercio internazionale connesso alla transizione energetica. L’IEA (2024) rileva che il mercato globale di sei tecnologie chiave - fotovoltaico, eolico, veicoli elettrici, batterie, elettrolizzatori e pompe di calore - ha

superato i 700 miliardi di dollari nel 2023 e, nello scenario coerente con gli attuali orientamenti di *policy*, potrebbe oltrepassare i 2 trilioni di dollari nel 2035. Allo stesso tempo, il commercio internazionale di *clean technologies*, oggi pari a circa 200 miliardi di dollari, è stimato in crescita fino a 575 miliardi nel 2035, un valore superiore di circa il 50% all'attuale commercio globale di gas naturale. Ne deriva che una quota crescente dei futuri scambi energetici internazionali tenderà a concentrarsi meno sui combustibili e sempre più su beni capitali, componenti, apparecchiature e soluzioni industriali legate alla produzione, all'elettrificazione e all'efficienza energetica. Per l'Europa, ciò delinea una finestra di opportunità di dimensioni considerevoli: se nel paradigma fossile il continente sconta una posizione di dipendenza strutturale dalle importazioni, nell'economia della transizione esso, invece, può rafforzare la propria presenza esterna attraverso l'esportazione di tecnologie, componenti e *know-how* industriale. Tale opportunità, tuttavia, resta selettiva e condizionata. La stessa IEA, infatti, osserva che la contendibilità industriale europea appare più solida in alcuni segmenti, come talune fasi della filiera eolica e le pompe di calore, mentre in altri comparti il differenziale di costo e di scala, rispetto ai principali concorrenti internazionali, rimane elevato.

Una crescita di questa portata non si distribuisce, infatti, in modo simmetrico, e le catene del valore delle tecnologie pulite risultano fortemente concentrate. L'IEA rileva che produrre pannelli fotovoltaici, turbine e batterie può costare fino al 45% in più nell'Unione Europea rispetto alla Cina; il differenziale resta elevato anche negli Stati Uniti, dove arriva fino al 40%, e in India, dove può raggiungere il 25% (IEA, 2024). Tale divario richiama l'attenzione su un aspetto essenziale: la competitività industriale nelle *clean technologies* dipende dalla presenza di ecosistemi integrati, disponibilità energetica a costi sostenibili, infrastrutture logistiche, profondità delle filiere, competenze e capacità di scalare rapidamente la produzione. Il punto decisivo, quindi, è riuscire a trasformare questa crescita della domanda globale di tecnologie pulite in una base più ampia e più competitiva di capacità produttiva europea, tale da sostenere export, occupazione qualificata e autonomia industriale.

La Figura 13 riporta lo stato dei flussi commerciali al 2024 delle principali tecnologie *green*⁹ per l'Unione Europea, con livelli di importazione di pannelli solari per un valore di 11,1 miliardi di euro, biocarburanti liquidi per 2,9 miliardi e turbine eoliche per 0,5 miliardi. Il confronto tra importazioni ed esportazioni evidenzia una struttura differenziata per categoria merceologica. Nel caso dei pannelli solari e dei biocarburanti liquidi, il valore delle importazioni supera in misura significativa quello delle esportazioni, pari rispettivamente a 0,7 miliardi di euro e 1,8 miliardi. Nel comparto delle turbine eoliche, invece, si osserva una configurazione opposta: le esportazioni dell'Unione, pari a 2,8 miliardi di euro, risultano nettamente superiori alle importazioni (Eurostat, 2025).

Figura 13. Commercio UE in alcuni prodotti green - 2024
(milioni di euro)



Fonte: Eurostat, 2025.

⁹ Ai fini dell'analisi che segue, il riferimento agli scambi commerciali UE sulle *green technologies* è costruito secondo la definizione UE adottata da Eurostat per i prodotti legati all'energia verde. In particolare, è stato utilizzato il perimetro relativo agli scambi extra-UE di pannelli solari, turbine eoliche e biocarburanti liquidi, con valori espressi in euro. Tale scelta assicura coerenza con il quadro statistico e di *policy* europeo, ma differisce per alcune voci dalla - più ampia - tassonomia internazionale, utilizzata, ad esempio, dall'*International Energy Agency* per i dati sopra riportati.

Di rilievo anche l'analisi della geografia di tali flussi commerciali, presentata in Tabella 3, che per alcune categorie segnala livelli di diversificazione molto bassi che, a loro volta, possono rappresentare punti di sensibilità, o vulnerabilità geopolitica. Il caso dei pannelli solari appare particolarmente rilevante per l'elevatissima concentrazione sul lato delle importazioni (Cina al 98%), mentre le turbine eoliche e i biocarburanti liquidi mostrano configurazioni diverse, ma ugualmente significative.

Tabella 3. Principali partner commerciali extra-UE per selezione di beni green - 2024

Categoria	Principali origini delle importazioni extra-UE	Principali destinazioni delle esportazioni extra-UE
Turbine eoliche	India 48%; Cina 43%	Regno Unito 22%; Stati Uniti 14%; Giappone 12%; Turchia 11%; confidenziale 27%
Pannelli solari	Cina 98%	Svizzera 26%; Regno Unito 22%
Biocarburanti liquidi	Cina 24%; Malaysia 15%; Regno Unito 13%; Brasile 12%; Argentina 11%	Stati Uniti 61%; Regno Unito 22%

Fonte: Eurostat, 2025.

In tal senso, il nesso tra tecnologie *green* e competitività industriale può essere letto come una questione di posizionamento strategico nelle nuove geografie della transizione. Per l'Unione Europea, ciò implica almeno tre esigenze convergenti. La prima è evitare che la crescita della domanda di tecnologie pulite si traduca, prevalentemente, in dipendenza da manifatture esterne. La seconda è ridurre la vulnerabilità *upstream* lungo la filiera delle materie prime critiche, attraverso una combinazione di capacità interne e diversificazione esterna. La terza è costruire coalizioni selettive che consentano di estendere la scala economica e politica della transizione europea, sostenendo standard condivisi, infrastrutture comuni, accesso alle risorse e canali di finanziamento.

In questa direzione, negli ultimi anni l'architettura esterna dell'UE si è tradotta in due principali famiglie di strumenti. Da un lato, *Green Alliance/Green Partnership* con partner *'like-minded'* (per esempio, Giappone, Canada, Norvegia, Marocco), che mirano ad

allineare politiche, standard e condizioni di mercato per la diffusione di tecnologie a impatto zero. Dall'altro, una serie di MoU su materie prime critiche, batterie e, in alcuni casi, idrogeno rinnovabile, finalizzati a integrare catene del valore, mobilitare progetti e capitali e rendere più credibile il *de-risking* di investimenti lungo l'intera catena. La Tabella 4 presenta un breve riepilogo di tali accordi.

Tabella 4. Principali accordi commerciali dell'UE su tecnologie green dal 2021

Partner (anno)	Forma giuridica	Settori	Finanziamento¹⁰	Stato
India (2026)	Agenda (non vincolante)	Reti, <i>storage</i> , <i>e-mobility</i> , idrogeno, <i>wind</i> , <i>circular economy</i>	Nessun <i>commitment</i> ; <i>Global Gateway/BEI</i>	Avvio (<i>framework</i>)
Australia (2024)	MoU (non vincolante)	Minerali critici/strategici (<i>full chain</i>)	Nessun impegno finanziario; dichiarazione d'intenti BEI-Australia per investimenti	<i>Roadmap</i> entro 6 mesi; dialogo ufficiali
Norvegia (2024)	MoU (<i>strategic partnership</i>)	Materie prime ' <i>land-based</i> ', batterie	Mobilizzazione strumenti (es. <i>InvestEU</i> ; alleanze industriali)	<i>Roadmap</i> + <i>matchmaking</i>
Ruanda (2024)	MoU (non vincolante)	Materie prime (<i>clean+digital</i>)	Nessun impegno finanziario; mobilitazione <i>funding</i> (non quantificata)	<i>Roadmap</i> entro 6 mesi
Groenlandia (2023)	MoU (non vincolante)	CRM lungo catena; infrastrutture	Nessun impegno finanziario; mobilitazione strumenti	<i>Roadmap</i> entro 6 mesi; <i>working group</i>
Canada (2023)	<i>Green Alliance</i> (dichiarazione politica)	<i>Net-zero tech</i> (PV, <i>wind</i> , batterie, <i>heat pumps</i> , elettrolizzatori), trasporti, edifici	Nessun importo; cooperazione tramite meccanismi esistenti (es. CETA)	In corso
Zambia (2023)	MoU (non vincolante)	Materie prime + <i>circular economy</i>	Nessun impegno finanziario; mobilitazione <i>funding</i> per infrastrutture (non quantificata)	<i>Roadmap</i> entro 6 mesi; <i>working group</i>
Repubblica democratica del Congo (2023)	Protocollo d'intesa (non vincolante)	Materie prime critiche/strategiche	Nessun impegno finanziario	<i>Roadmap</i> entro 6 mesi; <i>working group</i>
Cile (2023)	MoU (non vincolante)	Materie prime (<i>clean energy transition</i>)	Nessun impegno finanziario	<i>Roadmap</i> ; <i>working group</i>

¹⁰ Per la componente finanziaria, si è adottato un criterio restrittivo, riportando soltanto gli impegni, o gli strumenti esplicitamente confermati nelle fonti primarie, e qualificando gli altri casi come possibile mobilitazione di strumenti esistenti.

Argentina (2023)	MoU (non vincolante)	Catene valore materie prime (<i>clean+digital</i>)	Nessun impegno finanziario; <i>cita de-risking instruments</i> (non quantificati)	<i>Roadmap</i> entro 6 mesi
Norvegia (2023)	<i>Green Alliance</i> (testo politico)	Transizione industriale, CCS/CCUS, energia e ambiente	Non specificato	In corso
Namibia (2022)	MoU (non vincolante)	Materie prime + idrogeno rinnovabile	Possibile mobilitazione di strumenti UE e di istituzioni finanziarie partner	<i>Roadmap</i> 2023–2024
Kazakistan (2022)	MoU (non vincolante)	Materie prime, batterie, idrogeno rinnovabile	<i>Roadmap</i> entro 6 mesi; nessun impegno finanziario	<i>Roadmap</i> 2023-2024 prevista
Marocco (2022)	MoU <i>Green partnership</i> (non vincolante)	Transizione energetica, clima, ambiente e <i>green economy</i>	Accesso a strumenti finanziari UE “se necessario”; nessuna implicazione finanziaria automatica	Avvio con <i>governance (business forum)</i>
Stati Uniti (2022)	<i>TTC Joint Statement</i> (conclusioni WG; <i>soft-law</i>)	Standard, <i>supply chains</i> , <i>climate/clean tech</i>	Non specificato	In corso (ciclo TTC)
Ucraina (2021)	MoU (non vincolante)	Materie prime + batterie	Mobilitazione strumenti; piattaforme investimento (ERMA/EBA)	Implementazione e via <i>Working Group + Roadmap</i>
Canada (2021)	<i>Framework partnership</i> (in ambito CETA)	Materie prime critiche, <i>mining/processing, recycling</i>	Coordinamento e possibile allineamento di strumenti di sostegno, innovazione e cooperazione industriale tra le parti	Implementazione e (azioni 2021–2022)
Giappone (2021)	<i>Green Alliance</i> (dichiarazione politica)	<i>Offshore wind</i> , batterie, idrogeno, CCUS, <i>smart grid</i> , <i>circular economy</i>	Possibile schema di supporto congiunto in Paesi terzi (non quantificato)	In corso (cooperazione multi-area)

Fonte: Commissione Europea, 2026h; Commonwealth of Australia, Department of Industry, Science and Resources, 2024; Commissione europea e Repubblica argentina, 2023; Commissione europea e Repubblica del Cile, 2023; Commissione europea e Repubblica dello Zambia, 2023; Commissione europea e Repubblica democratica del Congo, 2023; Commissione europea e Governo della Groenlandia, 2023; Unione Europea e Repubblica del Rwanda, 2023; Unione Europea e Canada, 2023b; Unione Europea e Norvegia, 2023; Commissione europea, 2022; Commissione europea e Repubblica del Kazakistan, 2022; Commissione europea e Repubblica di Namibia, 2022; Consiglio dell’Unione Europea, 2022; Commissione europea e Ucraina, 2021; Consiglio dell’Unione Europea, 2021; Commissione europea, s.d.

Nello specifico, le intese concluse con partner *like-minded* mirano a costruire un ambiente più favorevole alla diffusione industriale delle tecnologie *net-zero* attraverso

convergenza regolatoria, interoperabilità degli standard, cooperazione in ricerca e innovazione e coordinamento sugli strumenti di sostegno pubblico e di mobilitazione degli investimenti. Le *Green Alliance* con Giappone, Canada e Norvegia, così come la *Green Partnership* con il Marocco, si collocano precisamente in questo spazio. D'altro canto, le *partnership* sulle materie prime evidenziano quanto la transizione sia legata all'approvvigionamento delle risorse chiave: diversi MoU (per esempio, Zambia, Cile, Argentina, Kazakistan, Groenlandia) assumono che la disponibilità di *input* critici e la capacità di *processing* e riciclo siano condizioni necessarie per competere in batterie, e-*mobility*, rinnovabili e tecnologie di rete. Alcuni testi includono anche elementi di cooperazione tecnologica - ad esempio su condivisione di conoscenze e tecnologie, R&I, uso di *Earth observation*, *capacity building* - e, in casi selezionati, compare esplicitamente il tema del trasferimento di tecnologia (Zambia), ma quasi sempre senza disciplina dettagliata di proprietà intellettuale, che resta 'non specificata' e tipicamente rimessa agli accordi industriali.

Gran parte di questi strumenti, però, rimane legalmente non vincolante e non genera automaticamente '*market access*', o trasferimenti tecnologici. L'efficacia di tali collaborazioni dipende, quindi, dalla capacità di trasformare l'accordo politico in risvolti concreti di *policy* e in contratti privati, come esplicito nelle clausole di *status* di diversi MoU (assenza di diritti/obblighi; nessun *commitment* finanziario; nessun trattamento preferenziale). In questa chiave, il caso UE-India (Agenda 2026) segnala un'evoluzione qualitativa: all'interno dell'accordo, la cooperazione *green* (Commissione Europea, 2026h), per la prima volta, viene descritta come *set* di strumenti operativi (nello specifico, *task force*, summit industriali, cooperazione su *smart grids* e *storage*, strumenti di mercato e *offtake*). Un nuovo approccio, che integra transizione pulita, sicurezza economica e filiere critiche, e ha il potenziale di incidere sia sulla domanda, per quanto riguarda standard e mercati, sia sull'offerta, in relazione a scala industriale e *supply chain*.

Per concludere, se la transizione è, al tempo stesso, politica climatica, politica industriale e politica commerciale, la costruzione di *partnership* capaci di incidere su standard, finanza, *supply chain* e infrastrutture della transizione diventa quanto mai necessaria. In questa direzione si muovono Pisani-Ferry et al. (2025) che, guardando al futuro delle *partnership* europee, propongono tre possibili architetture cooperative sul

tema: una *climate coalition* fondata su *carbon pricing* e CBAM comuni; una *climate finance alliance* finalizzata alla decarbonizzazione del settore elettrico nelle economie emergenti e in via di sviluppo; e *green industrial partnership* tra Unione Europea e Paesi con elevato potenziale rinnovabile, volte a favorire investimenti, sviluppo industriale e integrazione delle filiere. Ciò, con l'obiettivo di tradurre l'esigenza di cooperazione in strumenti giuridicamente e politicamente difendibili, capaci di sostenere la competitività europea su un mercato spiccatamente articolato.

6. Conclusioni

Nel contesto internazionale attuale, la politica commerciale dell'Unione Europea va letta come una leva integrata di sicurezza economica, competitività industriale e posizionamento geopolitico. L'apertura dei mercati e la crescita degli scambi restano obiettivi rilevanti, ma assumono oggi significato pieno quando si accompagnano al rafforzamento delle filiere strategiche, alla tutela degli approvvigionamenti critici e alla capacità europea di incidere sugli standard internazionali.

In questo quadro, l'UE dispone di una posizione commerciale di primo piano e di una rete di accordi particolarmente estesa, che richiedono ora un impiego più selettivo e maggiormente coerente con le priorità industriali e tecnologiche europee. Tale rete, quindi, va vista al contempo come strumento di competizione geopolitica (nell'ambito di possibili dispute commerciali con Paesi terzi), di sicurezza economica (specie con riferimento all'accesso di materie critiche e tecnologie di ultima generazione), e di risposta alla crisi dell'ordine multilaterale (attraverso una riaffermazione della rilevanza del commercio fondato sulle regole).

Da questa prospettiva, i casi di Mercosur e India evidenziano con chiarezza la natura delle scelte oggi richieste alla politica commerciale europea. L'accordo con il Mercosur presenta per l'Unione una rilevanza soprattutto geopolitica, legata alla diversificazione dei mercati e al rafforzamento della presenza europea in un'area di crescente competizione internazionale. Sul piano strettamente economico, i benefici attesi appaiono, invece, più circoscritti e rischiano, al contempo, di cristallizzare un vantaggio comparato non fondato su innovazione, o tecnologie di frontiera.

Per l'Italia, in particolare, il tema centrale riguarda la capacità di accompagnare l'apertura commerciale con una traiettoria di *upgrading* produttivo, così da valorizzare i segmenti a maggiore intensità tecnologica e con più elevato potenziale di crescita e, al contempo, esprimere una visione strategica di sistema per il *Made in Italy*. Stesso discorso può farsi per l'accordo con l'India, con la quale, peraltro, nel caso dell'Italia il partenariato economico appare in piena fioritura - si pensi, in tal senso, al Piano di Azione congiunto 2025-2029, adottato a margine del G20 di Rio nel novembre 2024, tra il Presidente del Consiglio Meloni e il Primo Ministro Modi, che eleva il partenariato a un nuovo livello strategico. In ultima istanza, per l'Europea e, quindi, anche per l'Italia, sarà importante evitare di sopravvalutare i benefici economici nel breve termine, garantire coerenza normativa con riferimento agli standard ambientali e sociali nei Paesi partner, ed assicurare, altresì, un processo di ratifica agevole e pieno (l'entrata in vigore in forma solo provvisoria del CETA e ora anche del Mercosur sollevano perplessità in tal senso).

L'analisi mette in evidenza che le principali vulnerabilità europee si distribuiscono lungo l'intero perimetro della competitività contemporanea: *cloud*, capacità computazionale, semiconduttori, energia, capitale per l'innovazione, tecnologie pulite e materie prime critiche. In tale quadro, la sovranità europea trova la sua espressione più credibile nel rafforzamento delle capacità interne nei segmenti essenziali e nello sviluppo di coalizioni selettive con partner affidabili, in grado di sostenere resilienza delle filiere, convergenza normativa, accesso alle risorse e scala industriale. La questione centrale riguarda, quindi, la costruzione di un equilibrio più solido tra autonomia, cooperazione esterna e capacità di presidiare i nodi strategici dell'economia europea.

Anche sul terreno delle tecnologie *green*, emerge con chiarezza che la transizione energetica coincide sempre più con una sfida industriale. Per l'Unione Europea, ciò implica l'esigenza di accompagnare la crescita della domanda di tecnologie pulite con strumenti capaci di consolidare la base manifatturiera, diversificare gli approvvigionamenti e rafforzare la proiezione esterna dell'industria europea. In questa chiave, pur senza 'forzare' i limiti della politica commerciale continentale, accordi di libero scambio, partenariati digitali, TTC, *green partnership* e intese sulle materie prime critiche costituiscono tasselli di una medesima strategia.

Il punto decisivo riguarda la capacità di ordinarli entro un disegno europeo più chiaro, capace di tradurre apertura, cooperazione e integrazione internazionale in maggiore competitività, minore esposizione alle vulnerabilità e più solida autonomia strategica.

Alla luce di quanto esposto nel presente documento, i seguenti punti, tra gli altri, potrebbero offrire spunti per una discussione *policy-oriented* in occasione dell'incontro CNEL:

1. Gerarchia degli obiettivi della politica commerciale europea. In un contesto in cui commercio, sicurezza economica e politica industriale tendono a sovrapporsi, l'UE deve continuare a privilegiare l'apertura generalizzata dei mercati, oppure dovrebbe selezionare gli accordi in funzione della loro capacità di rafforzare filiere, tecnologie e approvvigionamenti strategici?
2. Il Mercosur. L'accordo presenta una valenza geopolitica e di diversificazione difficilmente trascurabile, ma il suo impatto economico diretto per l'Europa appare modesto e, in alcuni casi, rischia di rafforzare specializzazioni produttive già esistenti più che promuovere *upgrading* tecnologico. Come evitare che l'apertura commerciale consolidi vantaggi comparati statici invece di accompagnare una trasformazione qualitativa dell'export europeo e italiano?
3. Il significato concreto della sovranità tecnologica europea. Alla luce delle dipendenze su *cloud*, IA, semiconduttori, *procurement* digitale, energia e *venture capital*, quali segmenti devono essere considerati effettivamente strategici e meritevoli di capacità interne prioritarie, e quali possono invece essere gestiti attraverso coalizioni esterne affidabili?

7. Bibliografia

Arnal J. and Féas E. (2024), “Competitiveness: The widening gap between the EU and the US”, Elcano Royal Institute, Madrid, 20 ottobre:

<https://media.realinstitutoelcano.org/wp-content/uploads/2024/10/ari139-2024-arnal-feas-competitiveness-the-widening-gap-between-the-eu-and-the-us.pdf>.

Banca Mondiale (2026), “*India development update*”, World Bank Group, Washington DC, aprile:

<https://thedocs.worldbank.org/en/doc/4262e1e15b463ecb360cec4ad78cf062-0310012026/original/April-2026-India-Development-Update.pdf>.

Bria F., Timmers P., and Gernone F. (2025), “*EuroStack - A European alternative for digital sovereignty*”, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh:

https://assets.filedock.xyz/public/EuroStack_2025.pdf.

Canada Beef (2022), “Emerging markets update”, Canada Beef, Calgary:

https://canadabeef.ca/news/cb_newsletter_06-2021/?article=EM.

Commissione Europea (2026a), “*World trade in goods and services - An overview*”, Eurostat, Bruxelles, gennaio:

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=World_trade_in_goods_and_services_-_an_overview.

Commissione Europea (2026b), “*EU-Canada comprehensive economic and trade agreement (CETA)*”, Bruxelles: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/eu-canada-agreement_en.

Commissione Europea (2026c), “Statement by President von der Leyen on the EU-Mercosur agreement”, Bruxelles, 27 febbraio:

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/statement_26_500.

Commissione Europea (2026d), “EU-Mercosur Agreement”, Bruxelles:

https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mercotur/eu-mercotur-agreement_en.

Commissione Europea (2026e), “EU trade relations with Mercosur - Facts, figures and latest developments”, Bruxelles: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mercotur_en.

Commissione Europea (2026f), “MEMO: EU-India free trade agreement: Chapter-by-chapter summary”, Bruxelles: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/india/eu-india-agreements/memo-eu-india-free-trade-agreement-chapter-chapter-summary_en.

Commissione Europea (2026g), “The EU-India trade agreement” Bruxelles: https://commission.europa.eu/topics/trade/eu-india-trade-agreement_en.

Commissione Europea (2026h), “Towards 2030: A joint European Union-India comprehensive strategic agenda”, Bruxelles, 27 gennaio: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/statement_26_224.

Commissione Europea (2026i), “The EU-Australia trade agreement”, Bruxelles: https://commission.europa.eu/topics/trade/eu-australia-trade-agreement_en.

Commissione Europea (2025a). “International Trade in Goods”, Eurostat, Bruxelles, agosto:

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods.

Commissione Europea (2025b), “International trade in services”, Eurostat, Bruxelles, dicembre:

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_services.

Commissione Europea (2025c), “European Union, trade in goods with Canada”, Directorate General for Trade and Economic Security, Bruxelles: https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_canada_en.pdf.

Commissione Europea (2025d), “Study in support of an ex-post evaluation of the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between the EU and its Member States and Canada”, Directorate-General for Trade, Bruxelles: <https://euagenda.eu/publications/download/644654>.

Commissione Europea (2025e), “EU trade relations with Canada - Facts, figures and latest developments”, Bruxelles: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada_en.

Commissione Europea (2025f), “Joint statement on the second meeting of the EU-India Trade and Technology Council”, Brussels, 28 febbraio:

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/pt/statement_25_643/STATEMENT_25_643_EN.pdf.

Commissione europea (2025g), “Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A Competitiveness Compass for the EU”, COM(2025) 30 final, Brussels, 29 gennaio: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52025DC0030>.

Commissione europea (2025h), “Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Action Plan for Affordable Energy: Unlocking the true value of our Energy Union to secure affordable, efficient and clean energy for all Europeans”, COM(2025) 79 final, Brussels, 26 febbraio: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52025DC0079>.

Commissione europea (2024a), “The EU and Australia accelerate their digital cooperation”, DIGIBYTE, 12 giugno: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/news/eu-and-australia-accelerate-their-digital-cooperation>.

Commissione europea (2024b), “EU and Norway sign strategic partnership on sustainable land-based raw materials and battery value chains”, Press release IP/24/1654, Brussels, 21 marzo: https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/raw-materials/policy-and-strategy-raw-materials_en.

Commissione Europea (2023), “Mercosur-EU - International trade in goods statistics”, Bruxelles.

Commissione Europea (2023b), Joint communication to the European Parliament, the European Council and the Council on “European economic security strategy”, Bruxelles, giugno: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023JC0020>.

Commissione europea (2022), “Annex to the Commission implementing decision on the EU-Morocco green partnership. Memorandum of understanding on a green partnership between the European Union and the Kingdom of Morocco”, C(2022) 7308 final, Brussels, 17 October:

https://enlargement.ec.europa.eu/system/files/2022-11/C_2022_7308_F1_ANNEX_EN_V3_P1_2128231.PDF.

Commissione europea, Direzione generale per il Mercato interno, l'industria, l'imprenditoria e le PMI (s.d.), "Policy and strategy for raw materials", Bruxelles: https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/raw-materials/policy-and-strategy-raw-materials_en.

Commonwealth of Australia, Department of Industry, Science and Resources (2024), "Memorandum of understanding between the European Union and Australia on strategic partnership on sustainable critical and strategic minerals", Canberra, 28 maggio: <https://www.industry.gov.au/publications/memorandum-understanding-between-european-union-and-australia-strategic-partnership-sustainable-critical-and-strategic-minerals>.

Commissione Europea e Repubblica argentina (2023), "Memorandum of understanding on a strategic partnership on sustainable raw materials value chains between the European Union and the Argentine Republic", Brussels, 13 giugno: https://single-market-economy.ec.europa.eu/system/files/2023-07/MoU_EU_Argentina_20230613.pdf.

Commissione Europea e Repubblica del Cile (2023), "Memorandum of understanding between the European Union and the Republic of Chile on a strategic partnership on sustainable raw materials value chains", Brussels, 18 luglio: https://single-market-economy.ec.europa.eu/system/files/2023-07/MoU_EU_Chile_signed_20230718.pdf.

Commissione Europea e Repubblica dello Zambia (2023), "Memorandum of understanding on a partnership on sustainable raw materials value chains between the European Union represented by the European Commission and the Republic of Zambia", Brussels, 26 ottobre: https://single-market-economy.ec.europa.eu/system/files/2023-11/MoU_CRM_EU-Zambia_26_10_2023_signed.pdf.

Commissione Europea e Repubblica democratica del Congo (2023), "Protocole d'entente sur un partenariat sur les chaînes de valeur durables des matières premières critiques et stratégiques entre l'Union européenne représentée par la Commission européenne et la République démocratique du Congo", Brussels, 26 October: https://single-market-economy.ec.europa.eu/document/download/59450669-1449-46bc-b4c9-6561acfbf670_fr?filename=MoU_EU-DRC_signed_fr.pdf&prefLang=en.

Commissione Europea e Governo della Groenlandia (2023), “Memorandum of understanding between the European Union and the Government of Greenland on a strategic partnership on sustainable raw materials value chains”, Brussels, 30 novembre: <https://single-market-economy.ec.europa.eu/system/files/2023-12/MoU%20EU-GREENLAND%20FINAL%20EN.pdf>.

CompaniesMarketCap (2025), “Largest companies by marketcap”: <https://companiesmarketcap.com/>.

Unione Europea e Repubblica del Rwanda (2023), “Memorandum of understanding on a strategic partnership on sustainable raw material value chains between the European Union and the Republic of Rwanda”, allegato al Consiglio dell'Unione Europea, ST 16160/23 INIT, Brussels, 13 dicembre: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-16160-2023-INIT/en/pdf>.

Commissione Europea e Repubblica del Kazakistan (2022), “Memorandum of Understanding between the Republic of Kazakhstan and the European Union on a strategic partnership on sustainable raw materials, batteries and renewable hydrogen value chains”, Sharm el-Sheikh, 7 novembre: https://single-market-economy.ec.europa.eu/system/files/2022-11/EU-KAZ-MoU-signed_en.pdf.

Commissione Europea e Repubblica di Namibia (2022), “Memorandum of understanding on a partnership on sustainable raw materials value chains and renewable hydrogen between the European Union represented by the European Commission and the Republic of Namibia”, Sharm el-Sheikh, 8 novembre: <https://single-market-economy.ec.europa.eu/system/files/2022-11/MoU-Namibia-batteries-hydrogen.pdf>.

Consiglio dell'Unione Europea (2022), “EU-U.S. Joint statement of the trade and technology council”, Paris-Saclay, 16 maggio: <https://www.consilium.europa.eu/media/56726/eu-u-s-joint-statement-of-the-trade-and-technology-council.pdf>.

Commissione Europea e Ucraina (2021), “Memorandum of understanding between the European Union and Ukraine on a strategic partnership on raw materials”, Kyiv, 13 luglio: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/46300>.

Consiglio Europeo (2026), "The EU's role in global trade", Bruxelles, febbraio: <https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/the-eu-s-role-in-global-trade/>.

Consiglio Europeo (2025), "EU-Canada trade: Facts and figures", Bruxelles: <https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/eu-canada-trade/>.

Consiglio dell'Unione Europea (2021), "Towards a green alliance to protect our environment, stop climate change and achieve green growth", allegato al vertice UE-Giappone, Bruxelles, 27 maggio: <https://www.consilium.europa.eu/media/49932/eu-japan-green-alliance-may-2021.pdf>.

Corte dei conti europea (2025), "Special Report 12/2025: The EU's strategy for microchips - Reasonable progress in its implementation but the Chips Act is very unlikely to be sufficient to reach the overly ambitious Digital Decade target", Publications Office of the European Union, Luxembourg: https://www.eca.europa.eu/ECAPublications/SR-2025-12/SR-2025-12_EN.pdf.

Eurostat, "International trade in products related to green energy", Statistics Explained, fonte web, dati estratti a settembre 2025: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_products_related_to_green_energy.

Governo del Canada (2019), "Benefits of CETA", da Global Affairs Canada, Ottawa: <https://www.canada.ca/en/global-affairs/news/2019/07/benefits-of-ceta.html>.

Greenreport (2026), "Il Premier Canadese al WEF di Davos: Siamo nel mezzo di una rottura, non di una transizione", greenreport.it, 22 gennaio: <https://www.greenreport.it/news/approfondimenti/59701-il-premier-canadese-al-wef-di-davos-siamo-nel-mezzo-di-una-rottura-non-di-una-transizione#:~:text=Permettetemi%20di%20essere%20diretto%3A%20siamo,una%20serie%20di%20crisi%20%E2%80%93>.

IMF, OECD, UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development, World Trade Organization (2023), "Handbook on measuring digital trade", Second Edition, OECD Publishing, Paris/International Monetary Fund/UNCTAD, Geneva 10/WTO: https://www.oecd.org/en/publications/handbook-on-measuring-digital-trade-second-edition_ac99e6d3-en.html.

International Energy Agency - IEA (2025), "World Energy Outlook 2025", Paris:
<https://iea.blob.core.windows.net/assets/6e3cfb8e-dba1-46f5-ac26-d4a0bd0dc24b/WorldEnergyOutlook2025.pdf>.

International Energy Agency - IEA (2024), "Energy Technology Perspectives 2024", Paris:
<https://iea.blob.core.windows.net/assets/25e2dab4-fe00-4e97-81e8-8f900ad5a0b6/EnergyTechnologyPerspectives2024.pdf>.

Italia R. (2025), "The EU's trade network: What's next on the Agenda?" ISPI, Milano, 26 giugno: <https://www.ispionline.it/en/publication/the-eus-trade-network-whats-next-on-the-agenda-211954>.

LSE Consulting (2020), "Sustainability impact assessment in support of the association agreement negotiations between the European Union and Mercosur", London School of Economics and Political Sciences - LSE, Londra, dicembre:
<https://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/SIA-in-Support-of-the-Association-Agreement-Negotiations-between-the-EU-and-Mercosur-Final-Report.pdf>.

Parlamento Europeo (2025), "Tristan Marclain, cloud and AI development act", EPRS Briefing, PE 779.251, dicembre:
https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2025/779251/EPRS_BRI%282025%29779251_EN.pdf.

Parlamento Europeo (2024), "EU-India Trade and Technology Council", Unione Europea, Bruxelles:
https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2024/757587/EPRS_ATA%282024%29757587_EN.pdf?utm_source=chatgpt.com.

Pisani-Ferry J., Weder di Mauro B., and Zettelmeyer J. (2025), "Building coalitions for climate transition and nature restoration", Policy Brief 17/2025, Bruegel:
https://www.bruegel.org/sites/default/files/2025-07/PB%2017%202025_0.pdf.

PopulationPyramid.net (2026), "India 2025" Population Pyramid:
<https://www.populationpyramid.net/india/2050/>.

Unione Europea (2022a), "European Union-Republic of Korea digital partnership", novembre: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/republic-korea-european-union-digital-partnership>.

Unione Europea (2022b), “Agreement on digital trade between the European Union and the Republic of Korea”: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/south-korea/eu-south-korea-agreements/documents_en.

Unione Europea (2023), “EU-Singapore digital partnership”, 1 febbraio: <https://isomer-user-content.by.gov.sg/166/3f8c46a3-9545-43b7-8dce-65ce692b7506/EU-SGP%20Digital%20Partnership.pdf>.

Unione Europea (2012), “Trattato sul funzionamento dell’Unione Europea” (versione consolidata, Gazzetta Ufficiale dell’Unione Europea) 26 ottobre: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT>.

Unione Europea e Canada (2023a), “Canada-European Union digital partnership”: <https://www.consilium.europa.eu/media/68304/20231124-eu-canada-joint-statement-final.pdf>.

Unione Europea e Canada (2023b), “EU-Canada green alliance”, allegato al vertice UE-Canada, St. John’s, 24 novembre: <https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/attachment/876830/EU-Canada%20Green%20Alliance.pdf>.

Unione Europea e Norvegia (2023), “EU-Norway green alliance”, Bruxelles, 24 aprile: <https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/attachment/875086/20230424%20EU-Norway%20Green%20Alliance%20text.pdf>.

WIPO - World Intellectual Property Organization (2026), “Intellectual Property Statistics”, Ginevra, Accesso effettuato nel marzo 2026: <https://www.wipo.int/en/web/ip-statistics>.