

Con una crescita del settore attesa intorno allo 0,5% nel 2026, i rincari dei materiali non possono essere assorbiti contando soltanto su maggiori volumi

Le analisi I-AER, Institute of Applied Economic Research, distinguono i rincari che passano dai costi che restano, e indicano tre azioni concrete per proteggere il margine delle PMI del packaging.

Per chi acquista materiali da imballaggio, l'ultimo anno ha mescolato due problemi molto diversi. Il primo ha fatto più rumore: il film BOPP è rincarato del 97% in un trimestre, trascinato da petrolio e rotte bloccate. Colpisce il prezzo d'acquisto, ma tende a rientrare.

Il secondo è più silenzioso e duraturo: un'impresa italiana paga l'elettricità fino al 92,5% in più di una francese, e intanto i suoi clienti comprano all'estero mezzo milione di tonnellate di imballaggi in più in un anno. Qui il problema è la competitività. Sullo sfondo, dal 12 agosto 2026, le nuove regole europee cambiano i requisiti degli imballaggi.

Con un mercato che crescerà intorno allo 0,5%, nessuno di questi costi si assorbe con più volumi: distinguere ciò che passa da ciò che resta è il primo passo.

Che cosa dicono i dati

I-AER ha isolato tre fattori: **prezzo internazionale, costo di produrre in Italia e regole**. Hanno tempi e conseguenze diverse, per questo vanno letti separatamente.

Primo fattore: un rincaro forte e rapido, ma che passa

Nel secondo trimestre 2026 i rincari hanno colpito soprattutto i materiali derivati dal petrolio: dal +21% del film BOPA al +97% del BOPP, contro il +12% dell'alluminio e il +5% della carta rivestita. La spinta è arrivata da due canali, il greggio e la logistica: a marzo le sovrattasse sui container sono arrivate a circa 120 dollari per tonnellata (fonte: Plast Magazine).

Materiale	II trim. 2026 su I trim.
Film BOPP 20 micron	+97%
Film BOPET	+40%
HDPE	+38%
LDPE	+31%
Film BOPA	+21%
Alluminio 7 micron	+12%
Carta rivestita 60 g/m²	+5%

Fonte: Flexible Packaging Europe, luglio 2026

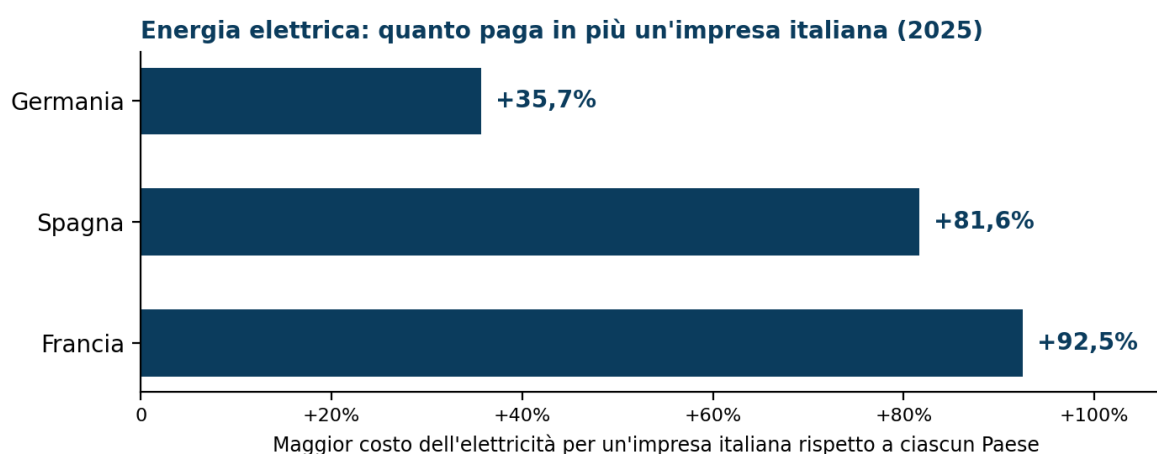
Per chi compra, il problema non è solo quanto, ma quanto in fretta. I materiali rincarano in poche settimane, mentre i prezzi di vendita si adeguano più tardi e raramente per intero. Secondo elaborazioni I-AER su bilanci del settore, con materiali al 40% dei ricavi ogni 10% di rincaro non trasferito toglie quattro punti di margine, e i rincari del trimestre sui film sono stati da due a dieci volte più ampi. Un'azienda può chiudere un trimestre con gli stessi ordini e un utile molto più basso.

È però un rischio che passa: il 22 settembre il Brent quotava intorno ai 98 dollari, sotto la soglia dei 100. Per l'imprenditore la conseguenza è pratica: sulle plastiche il rischio si gestisce con contratti e tempi di acquisto, non con decisioni strutturali prese nel momento del picco. Cambiare fornitore o materiale in piena crisi significa spesso pagare il prezzo più alto proprio quando sta per scendere.

Secondo fattore: il costo di produrre in Italia, un costo che resta

Nel 2025, secondo i dati presentati al convegno annuale GIFCO, l'elettricità è costata a un'impresa italiana il 35,7% in più che in Germania, l'81,6% in più che in Spagna e il 92,5% in più che in Francia.

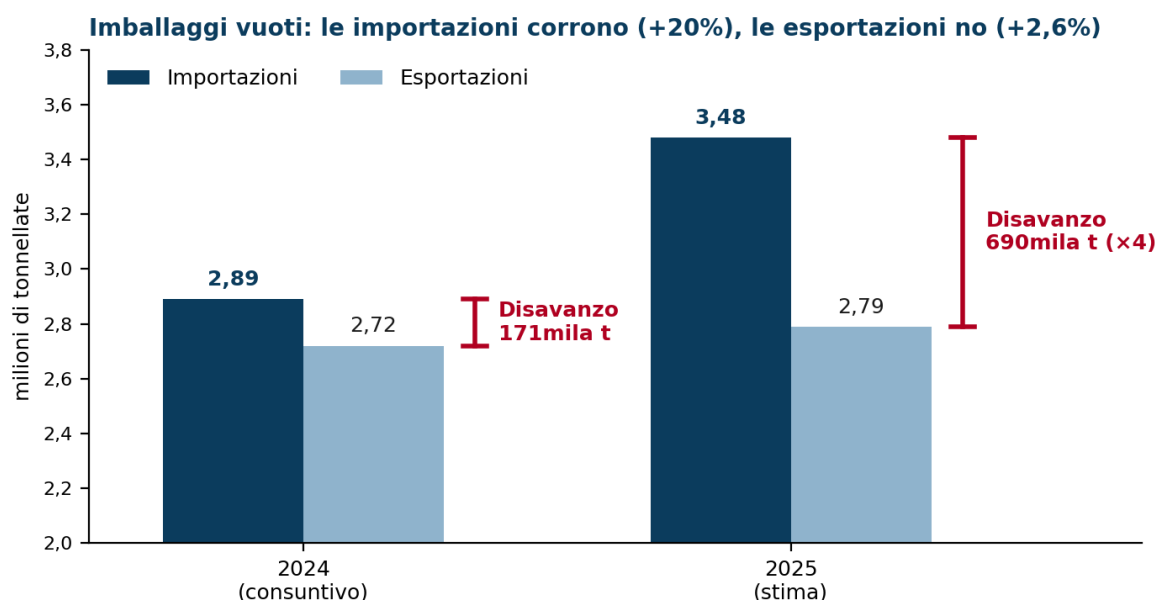
Detto in altro modo: dove un produttore tedesco spende 100 euro di energia, uno italiano ne spende circa 136, uno spagnolo circa 75 e uno francese circa 70. E gli impianti integrati italiani consumano, per di più, il 2,1% di energia in più della media europea del settore.



Fonte: elaborazione I-AER su dati GIFCO, Convegno annuale 2026.

Pesa su ogni tonnellata prodotta, qualunque sia l'andamento degli ordini, e per questo, più del prezzo dei materiali, incide sulla capacità di un produttore italiano di stare sul prezzo del concorrente estero.

Questo svantaggio di maggiori costi per l'energia si vede già nel mercato. Tra il 2024 e il 2025 le importazioni di imballaggi vuoti, cioè venduti come prodotto, sono cresciute del 20%, le esportazioni appena del 2,6%. In valori assoluti sono entrate in Italia 590mila tonnellate in più, mentre ne sono uscite 70mila in più: per ogni tonnellata esportata in più, più di otto importate in più.



Imballaggi vuoti (migliaia di t)	2024	2025	Variazione
Importazioni	2.890	3.480	+20%
Esportazioni	2.720	2.790	+2,6%
Saldo (export - import)	- 171	-690	x4 (+303%)

Fonte: elaborazione I-AER su dati Istituto Italiano Imballaggio (consuntivo 2024, stima 2025).

Il disavanzo, cioè quanto l'Italia compra all'estero oltre a ciò che vende all'estero, è così passato da circa 171mila a circa 690mila tonnellate¹: quattro volte tanto, pari ormai a circa il 4% dell'intera produzione italiana di imballaggi.

Per chi produce imballaggi in Italia il dato ha un significato molto concreto: **una parte crescente dei clienti italiani compra già da fornitori esteri**. Secondo un'elaborazione I-AER, l'aumento delle importazioni nette, circa mezzo milione di tonnellate in un solo anno, vale quasi tre volte l'intero aumento della produzione italiana di imballaggi registrato nel 2024. In un mercato che cresce intorno all'1%, significa che i **produttori esteri non si stanno prendendo la crescita: si stanno prendendo quote**.

¹ Il dato 2025 è una stima, ma ricostruendolo dalle variazioni dichiarate lo scarto non supera l'1,8%.

Per l'imprenditore questo si traduce in tre conseguenze:

1. **Il concorrente estero è già dentro il cliente.** Il rischio tipico non è perdere un cliente, ma vedere i suoi volumi scivolare via senza che nulla cambi nel rapporto. Il cliente continua a ordinare al fornitore italiano i lotti urgenti, piccoli o personalizzati, e sposta all'estero le forniture lunghe, standard e programmate con mesi di anticipo, quelle su cui il prezzo conta di più e il servizio di meno. Il fatturato cala poco alla volta, e il segnale arriva tardi.
2. **Il prezzo di riferimento lo fa il concorrente estero.** Quando sul tavolo del cliente c'è un'offerta estera, quella diventa il tetto oltre il quale non si può andare. Il produttore italiano che ha costi energetici più alti non riesce a scaricarli sul listino, perché il cliente ha un'alternativa più economica. È qui che finiscono i costi che non tornano indietro: non nel prezzo di vendita, ma nel margine.
3. **Restano le produzioni meno redditizie.** Le commesse lunghe e ripetitive sono quelle che saturano gli impianti e assorbono i costi fissi. Se vanno all'estero, restano i lotti brevi, con più cambi formato, più fermi macchina e più scarti. A parità di fatturato il costo per pezzo sale, e con esso la difficoltà di competere con il concorrente estero proprio sui volumi che si vorrebbero recuperare.

Due elementi dicono che non si tratta di un effetto passeggero. Il primo è la data: l'allargamento del disavanzo riguarda il 2025, prima dei rincari del 2026 legati al petrolio e alle rotte, e non c'è quindi motivo di aspettarsi che si corregga quando la crisi rientra. Il secondo è la natura dei costi. Petrolio e polimeri hanno un prezzo internazionale: quando scendono, scendono anche per il concorrente estero, e la distanza resta la stessa. L'energia elettrica, invece, ha prezzi nazionali, ed è lì che l'Italia paga dal 36% al 92% in più. Il calo del petrolio può restituire margine alle imprese, ma non la competitività persa: è in questo senso che una parte dei costi non tornerà indietro.

Il saldo commerciale, da solo, non dimostra che la causa sia soltanto il costo di produzione: possono pesare anche la capacità disponibile, i tempi di consegna o le politiche di acquisto dei grandi gruppi utilizzatori. La direzione, però, è coerente con uno svantaggio di costo che non dipende dal momento.

Terzo fattore: un cambiamento a cui attrezzarsi

L'effetto delle nuove regole non è ancora misurabile, ma le imprese devono attrezzarsi: sapere quali requisiti riguardano i propri prodotti e chi ne garantisce la conformità. Il precedente della plastica monouso lo spiega: secondo dati riportati da Pro Food, le importazioni UE di prodotti sostitutivi da Cina, Turchia e India sono passate da 290 a 730 milioni di euro tra il 2018 e il 2025.

“Un rincaro legato a una crisi internazionale prima o poi rientra. Energia e regole no. Confonderli porta a prendere misure d'emergenza per problemi permanenti,” osserva Fabio Papa, fondatore di I-AER. *“Ai primi si risponde con contratti e liquidità, ai secondi con una strategia.”*

Che cosa cambia per le imprese

In sintesi: i rincari delle plastiche sono forti ma stanno rientrando, e vanno gestiti nei contratti. Il maggior costo dell'energia resta, e il concorrente estero lo sta già trasformando in quote: il disavanzo è quadruplicato in un anno. Le nuove regole cambieranno i requisiti, e chi arriverà pronto avrà un argomento in più con i clienti.

Il petrolio sotto i 100 dollari apre una finestra per tre azioni, da avviare prima del 2027:

1. Ricalcolare il margine degli ordini acquisiti. Su una commessa da 100mila euro, con materiali al 40% dei ricavi, un rincaro del 10% non trasferito porta il margine da 10mila a 6mila (elaborazione I-AER su bilanci del settore). Le commesse con acquisti scoperti vanno coperte ora, a prezzi rientrati, anziché scommettere su nuovi ribassi.

2. Decidere su quali prodotti competere con il concorrente estero. Per i primi dieci clienti, confrontare i volumi ordinati con la loro produzione: se producono come prima e ordinano meno, una parte dei volumi è già andata all'estero. Sui prodotti standard, confrontare il proprio costo pieno con il prezzo dell'offerta estera. Dove il divario non si colma con l'efficienza, conviene smettere di rincorrerli e spostare capacità su lotti e servizi che il concorrente estero non può offrire.

3. Far pagare il servizio. Maggiorazioni per le urgenze, lotti minimi, contributi per gli avviamenti, perché le produzioni meno redditizie non siano anche le meno pagate.

“Un risparmio al chilo può essere annullato dal magazzino; una commessa in crescita può consumare margine. Il compito della direzione è rendere espliciti questi scambi e decidere chi ne sostiene il costo,” conclude Papa.