

# DAZI ED ESPORTAZIONI AGROALIMENTARI ITALIANE NEL NUOVO CONTESTO GEOPOLITICO

 **crea** Centro Politiche e Bioeconomia  
Consiglio per la ricerca in agricoltura  
e l'analisi dell'economia agraria



**Documento realizzato nell'ambito del Programma**

**Rete Nazionale della PAC 2025-2027**

Progetto CREA CR 02.05 "Scenari internazionali, commercio estero e impatto sul sistema agroalimentare italiano" ITATRADE\_IMPACT

**Organismo nazionale responsabile della Rete nazionale della PAC**

Ministero dell'agricoltura, della sovranità alimentare e delle foreste

Direzione Generale Sviluppo Rurale

Direttore Generale: Simona Angelini

**Responsabili scientifici:** Roberto Solazzo e Federica Demaria

**Autori:**

Roberto Solazzo, Federica Demaria, Maria Rosaria Pupo D'Andrea, Felicetta Carillo, Vincenzo Carè, Federica Morandi, Ilenia Manetti, Raffaele D'Annolfo, Mia Scotti, Sara Romano, Tommaso Pomponi, Luca Morucci

**Data:** settembre 2025

ISBN 9788833855110

# SOMMARIO

<b>CAPITOLO 1 - LA POLITICA COMMERCIALE USA IN AGRICOLTURA E LE PROSPETTIVE FUTURE .....</b>	<b>5</b>
1.1 La guerra dei dazi .....	5
1.2 La bilancia agroalimentare degli USA e le politiche commerciali.....	8
1.3 I rapporti commerciali tra USA ed Unione Europea e i possibili sviluppi .....	10
1.4 La prima crisi delle relazioni commerciali USA-EU nel 2018 .....	15
1.5 Il WTO e il commercio agricolo: il ruolo degli Stati Uniti e dell'Unione Europea .....	17
<b>CAPITOLO 2 - L'AGROALIMENTARE NEL CONTESTO DEI NUOVI SCENARI GEOPOLITICI E GEOECONOMICI.....</b>	<b>23</b>
2.1. Nuovi equilibri a livello mondiale .....	23
2.1.1. <i>Le fasi della globalizzazione</i> .....	23
2.1.2. <i>Espansione e riconfigurazione delle catene globali del valore</i> .....	25
2.1.3. <i>Andamento degli investimenti diretti esteri`</i> .....	26
2.1.4 <i>Interdipendenze negli scambi commerciali internazionali</i> .....	27
2.1.5. <i>Oltre l'iperglobalizzazione: scenari e vincoli della slowbalisation</i> .....	30
2.2. The weaponisation of trade .....	31
2.2.1. <i>L'arma del commercio nell'economia globale</i> .....	31
2.2.2. <i>Implicazioni per la sicurezza alimentare</i> .....	33
2.3. Le relazioni bilaterali e commerciali tra Stati Uniti e Cina .....	34
2.3.1. <i>Gli sviluppi degli ultimi trent'anni</i> .....	35
2.3.2. <i>Il valore del commercio</i> .....	39
2.4. Le relazioni bilaterali e commerciali tra Stati Uniti e India .....	42
2.4.1. <i>Gli sviluppi degli ultimi trent'anni</i> .....	42
2.4.2. <i>Il valore del commercio</i> .....	43
<b>CAPITOLO 3 - ANALISI DEI DAZI USA E MISURE NON TARIFFARIE .....</b>	<b>51</b>
3.1 L'incertezza dettata dagli annunci e l'agroalimentare italiano .....	51
3.2 Status corrente: tra barriere tariffarie e non tariffarie, cosa cambia? .....	54
3.3 Reazioni del mondo della ricerca e degli addetti ai lavori .....	62
<b>CAPITOLO 4 - GLI SCAMBI AGROALIMENTARI DELL'ITALIA CON GLI STATI UNITI, UN'ANALISI NAZIONALE E REGIONALE .....</b>	<b>66</b>
4.1 Il mercato statunitense per l'agroalimentare italiano .....	66
4.1.1 <i>I comparti</i> .....	68
4.1.2 <i>I prodotti</i> .....	71
<b>FOCUS – Le esportazioni dell'Italia di Vini verso gli Stati Uniti</b> .....	<b>75</b>

4.2 Il ruolo degli USA per il commercio delle regioni italiane .....	82
4.3 Il posizionamento dell'Italia nel contesto europeo .....	88
4.3.1 <i>Il ruolo dell'Italia come fornitore degli Stati Uniti per i principali prodotti</i> .....	88
4.3.2 <i>I principali mercati di approvvigionamento degli USA per l'agroalimentare</i> .....	94
<b>CAPITOLO 5 - ESPORTAZIONI AGROALIMENTARI ITALIANE NEI MERCATI EXTRA-UE: TRAIETTORIE DI CRESCITA, ACCORDI COMMERCIALI E NUOVI SCENARI</b> .....	<b>97</b>
5.1 Principali mercati di destinazione per i prodotti esportati negli USA .....	97
5.2 Aree di sbocco Extra-UE per l'agroalimentare italiano .....	104
5.2.1 <i>Asia e Oceania</i> .....	108
5.2.2 <i>Paesi Terzi Mediterranei Asiatici e Africani</i> .....	125
5.2.3 <i>America</i> .....	129

# CAPITOLO 1 - LA POLITICA COMMERCIALE USA IN AGRICOLTURA E LE PROSPETTIVE FUTURE

## 1.1 La guerra dei dazi

Il 20 gennaio 2025, giorno del suo insediamento alla Casa Bianca, il Presidente degli Stati Uniti Donald Trump ha emanato il Memorandum “America First Trade Policy” con il quale ha avviato una politica commerciale protezionistica senza precedenti, dando seguito a quanto promesso in campagna elettorale. Il Memorandum dà mandato alle agenzie economiche e alla sua amministrazione di realizzare studi e indagini e proporre raccomandazioni relativamente a tre questioni principali: affrontare il commercio ingiusto e squilibrato, le relazioni economiche e commerciali con la Cina, ulteriori questioni relative alla sicurezza economica degli Stati Uniti. L’obiettivo dichiarato è di promuovere gli investimenti e la produttività, difendere la sicurezza economica e nazionale e portare vantaggi per lavoratori e imprese (The White House, 2025a). Il Memorandum, inoltre, getta le basi per la creazione di un’agenzia, la *External Revenue Service* (ERS), che ha il compito riscuotere tariffe, dazi e altre entrate legate al commercio estero con l’obiettivo, dichiarato nel giorno dell’insediamento, di sostituire i proventi che derivano dalla tassazione dei cittadini (e raccolte tramite la *Internal Revenue Service* - IRS) con quelli derivanti dall’estero.

Sebbene il Memorandum non preveda dazi, durante la conferenza stampa per la sua presentazione il Presidente Trump ha affermato che le tariffe sulle importazioni da Canada e Messico sarebbero potute entrare in vigore già dal 1° febbraio, per la scarsa collaborazione nel contrasto all’immigrazione illegale e alla diffusione di droghe (fentanyl). Il giorno successivo la minaccia è stata estesa alla Cina, con l’imposizione di un dazio al 10%, sempre dal 1° febbraio e sempre in relazione alla diffusione illegale del fentanyl.

Per quel che riguarda l’Unione Europea (UE), il 12 marzo gli Stati Uniti hanno imposto o portato al 25% le tariffe sulle importazioni di alluminio, acciaio e prodotti derivati provenienti dall’UE e da altri partner commerciali. In risposta a queste misure, ritenute ingiustificate, l’UE ha annunciato una reazione rapida e proporzionata basata su due contromisure: 1) la reintroduzione dei dazi su una vasta gamma di prodotti americani (che vanno dalle barche al bourbon) a partire dal 1° aprile. Si tratta delle cosiddette misure di riequilibrio introdotte dall’UE nel 2018 e 2020, e poi sospese fino al 31 marzo 2025, in risposta alle tariffe su alluminio e acciaio imposte dalla prima amministrazione Trump (Section 232 tariff). Le misure di ribilanciamento prevedono l’imposizione di tariffe per fasi e differenziate per prodotti. Le liste comprendono un’ampia gamma di prodotti agricoli e agroalimentari con tariffe che possono essere del 10%, del 25% o del 50%; 2) un nuovo pacchetto di misure aggiuntive per un valore di 18 milioni di euro, da finalizzare dopo consultazione con gli stakeholder.

La vera svolta nella strategia statunitense si verifica il 2 aprile, quando il Presidente Trump dichiara che il deficit commerciale degli Stati Uniti rappresenta un’emergenza nazionale. In base a questa dichiarazione, il Presidente si avvale dei poteri straordinari previsti dall’*International Emergency Economic Powers Act* del 1977 (IEEPA) per adottare misure drastiche.

A partire dal 5 aprile 2025, viene introdotto un dazio universale del 10% su tutte le importazioni provenienti dai partner commerciali degli Stati Uniti. Inoltre, dal 9 aprile, entrano in vigore tariffe doganali reciproche più elevate e specifiche, rivolte in particolare ai Paesi con cui Stati Uniti

registrano i maggiori deficit commerciali. Queste tariffe sono definite "reciproche" perché rispecchiano l'esistenza di barriere tariffarie di pari valore imposte dagli stessi Paesi nei confronti degli Stati Uniti (The White House, 2025b). Dalla loro introduzione a oggi, la vicenda dei cosiddetti "dazi di Trump" è stata caratterizzata da una continua alternanza di minacce, annunci, sospensioni e modifiche sia nella lista dei prodotti colpiti sia nell'entità dei dazi imposti (si veda Tabella 1.1). Questa instabilità ha contribuito a un peggioramento delle relazioni commerciali tra Stati Uniti ed Europa, generando forti tensioni sui mercati, che hanno reagito in modo caotico e imprevedibile.

In questo nuovo contesto protezionistico, gli Stati Uniti sembrano perseguire una vera e propria "*weaponization of trade*"<sup>1</sup>: un'espressione ormai ricorrente per descrivere l'uso del commercio come strumento di pressione geopolitica, più che come mezzo per raggiungere obiettivi economici (cfr. paragrafo 2.2). Attraverso l'imposizione - o la minaccia - di dazi, Washington cerca infatti di forzare i Paesi partner a concedere cambiamenti che vanno ben oltre la sfera commerciale. Si assiste così a una netta preferenza per accordi bilaterali, a scapito dei meccanismi multilaterali e dei negoziati condotti nell'ambito del WTO (World Trade Organization).

Cosa vuole ottenere Trump con l'aumento dei Dazi con la UE e quali sono i temi oggetto di negoziato?

In generale la strategia di Trump mira a riequilibrare i rapporti commerciali aumentando le esportazioni americane, attraverso la richiesta all'UE della riduzione unilaterale delle barriere tariffarie e non tariffarie che l'UE applica verso gli USA, ma anche l'esenzione Iva per i prodotti americani, per la Web Tax e l'esenzione dagli standard europei. Un aspetto da rilevare è che nelle minacce di dazi non sono mai stati realmente individuati i prodotti potenzialmente colpiti, così che qualsiasi stima degli effetti sul settore agroalimentare si basa su assunzioni che possono differire da una stima all'altra.

A seguito di colloqui intercorsi tra il Presidente Trump e la Presidente della Commissione Europea von der Leyen, si è poi registrato un rinvio al 9 luglio del dazio del 50% minacciato su tutti i prodotti provenienti dall'UE, (inizialmente il dazio si sarebbe dovuto applicare dal 1° giugno). Sul fronte interno statunitense si rileva, invece, la decisione della Corte per il commercio internazionale degli Stati Uniti che il 28 maggio 2025, in relazione a due casi (uno presentato da cinque piccole imprese e l'altro da 12 Stati americani), ha stabilito che il Presidente Trump, utilizzando l'IEEPA, abbia abusato della sua autorità, in quanto il deficit commerciale non rappresenta un problema di sicurezza nazionale. Pertanto, gran parte dell'impianto tariffario è stato dichiarato illegale, in quanto materia spettante al Congresso, tranne che i dazi su alluminio e acciaio che si basano su un'altra legge<sup>2</sup>. Questa decisione apre il fronte di una battaglia legale interna agli Stati Uniti i cui esiti, al momento, sono incerti, ma che potrebbe indurre i Paesi partner ad adottare una strategia di attesa nelle negoziazioni e ad essere meno propensi a fare concessioni<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> L'uso, o la minaccia di uso, di strumenti commerciali per sfruttare vulnerabilità e asimmetrie economiche al fine di forzare un cambiamento nel comportamento di un Paese, in qualsiasi ambito delle relazioni bilaterali e/o politiche." (SIPA, 2020).

<sup>2</sup><https://www.repubblica.it/esteri/2025/05/29/news/dazi annullati court international trade-424635571/?ref=RHLF-BG-P3-S1-T1-RIAPERTURA>

<https://www.theguardian.com/us-news/2025/may/28/us-court-blocks-trump-tariffs>

<sup>3</sup><https://www.repubblica.it/economia/2025/05/30/news/dazi trump sentenza cosa succede ora-424637788/?ref=RHLF-BG-P1-S4-T1-RIAPERTURA>

La guerra dei dazi ha certamente creato un periodo di grande incertezza sui mercati internazionali, mettendo in discussione gli accordi internazionali sul commercio e il ruolo del WTO. Tuttavia, dopo il primo sconcerto da parte degli operatori economici, la crisi ha avuto l'effetto di riattivare le relazioni diplomatiche, stimolando nuovi tentativi di cooperazione per migliorare gli scambi commerciali. In questo contesto l'Italia ha assunto un ruolo strategico nell'avvio delle trattative ospitando un meeting trilaterale lo scorso 18 maggio in cui la premier Giorgia Meloni ha accolto il vicepresidente degli Stati Uniti JD Vance e la presidente della Commissione europea Ursula von der Leyen. Per quanto riguarda l'agricoltura, è seguito il 2 giugno un incontro bilaterale tra il Ministro dell'Agricoltura, della Sovranità alimentare e delle Foreste, Francesco Lollobrigida, e il Segretario all'Agricoltura degli Stati Uniti, Brooke Leslie Rollins. In questo quadro, è stata annunciata l'apertura di un tavolo tecnico per favorire l'incontro tra operatori del settore agroalimentare, con l'obiettivo di rafforzare la cooperazione commerciale. Un focus è stato dedicato alla soia, di cui gli Stati Uniti sono tra i maggiori produttori e l'Italia si configura come un importatore di rilievo<sup>4</sup>.

**Tabella 1.1: Cronologia delle azioni USA e della risposta UE sull'introduzione di dazi (fino al 28 maggio)**

2025	Azione USA	Risposta UE
20 gennaio	Adozione memorandum "America First Trade Policy". Annunci dazi per Messico, Canada e Cina, <b>insoddisfazione per le pratiche commerciali dell'UE</b> , soprattutto su agricoltura e industria.	Approccio cauto e diplomatico
13 marzo	Minaccia dazio 200% su vini e champagne UE	UE impone dazio 50% sul whiskey USA
2-9 aprile	10% dazio universale + 20% su beni UE	UE mantiene dazi su whiskey e valuta altre contromisure tariffarie su servizi e tecnologie USA
23 maggio	Minaccia dazio 50% su tutte le importazioni UE	UE spinge per negoziati diplomatici
25 maggio	Rinvio dazio 50% fino al 9 luglio	Negoziati in corso
28 maggio	Tribunale Federale USA blocca i dazi considerati illegali	

Fonte: elaborazione CREA-PB

Il 27 luglio 2025, la Presidente della Commissione Europea Ursula von der Leyen e il Presidente degli Stati Uniti Donald J. Trump hanno raggiunto un accordo politico in materia di dazi e commercio, finalizzato a rafforzare la stabilità e la prevedibilità delle relazioni transatlantiche.

Tra i principali impegni previsti dall'intesa vi è l'introduzione, a partire dal 1° agosto 2025 (successivamente spostata al 7 agosto), di un tetto massimo del 15% sui dazi statunitensi applicati alle esportazioni dell'UE. Tale soglia include tutte le tariffe precedentemente in vigore (comprese quelle MFN e quelle introdotte dall'amministrazione Trump). Laddove il dazio MFN statunitense superi già il 15%, non verranno applicati ulteriori oneri tariffari.

<sup>4</sup> <https://www.masaf.gov.it/bilaterale-lollobrigida-rollins>

L'accordo prevede inoltre una serie di agevolazioni per i settori strategici europei, con il ritorno ai livelli pre-gennaio 2025 delle tariffe su aerei e relativi componenti, alcuni farmaci generici e risorse naturali. Per i comparti dell'acciaio, dell'alluminio e del rame sono stati introdotti contingenti tariffari basati su volumi storici, al fine di contenere la concorrenza sleale dovuta alla sovraccapacità globale.

Dal lato europeo, si assiste a una liberalizzazione selettiva: l'UE ha previsto l'eliminazione dei dazi industriali residui e un ampliamento dell'accesso al mercato per specifiche esportazioni agricole statunitensi considerate "non sensibili", tra cui olio di soia, semi, cereali e prodotti trasformati (come biscotti e ketchup), per un valore complessivo stimato in 7,5 miliardi di euro. Ulteriori aperture riguardano anche prodotti ittici come il salmone e il merluzzo dell'Alaska, con vantaggi attesi per l'industria di trasformazione europea.

Un altro pilastro dell'accordo è la riduzione delle barriere non tariffarie, attraverso una più stretta cooperazione in materia di standard automobilistici, norme sanitarie e fitosanitarie (SPS) e il riconoscimento reciproco delle valutazioni di conformità in determinati settori industriali.

Sul piano della sicurezza economica ed energetica, l'UE si impegna ad acquistare gas naturale liquefatto, petrolio e prodotti nucleari dagli Stati Uniti per un valore stimato di circa 700 miliardi di euro nei prossimi tre anni. Inoltre, sono previsti acquisti per 40 miliardi di euro di chip legati all'intelligenza artificiale, considerati cruciali per il rafforzamento della competitività tecnologica dell'Unione.

In termini di investimenti, le imprese europee hanno annunciato l'intenzione di destinare almeno 550 miliardi di euro a nuovi investimenti negli Stati Uniti entro il 2029, a fronte di uno stock attuale che già supera i 2.400 miliardi di euro.

Infine, l'accordo ribadisce l'impegno congiunto a tutelare gli interessi strategici dell'UE: pur non essendo legalmente vincolante, esso rappresenta un passo politico significativo verso un'intesa strutturata. L'accordo salvaguarda le filiere produttive europee, in particolare quelle a forte presenza di PMI, e protegge le aree agricole sensibili, come il comparto delle carni bovine e avicole, nel pieno rispetto della sovranità normativa dell'Unione.

## 1.2 La bilancia agroalimentare degli USA e le politiche commerciali

Nel corso degli ultimi decenni, il commercio agricolo internazionale ha assunto un ruolo sempre più centrale nelle dinamiche economiche globali, influenzato da cambiamenti strutturali in ambito produttivo, dall'evoluzione delle preferenze dei consumatori e dal mutare delle relazioni commerciali tra i vari Paesi. In questo contesto, gli Stati Uniti si sono affermati come uno dei protagonisti chiave, non soltanto per la capacità produttiva interna e la competitività sui mercati internazionali, ma anche per le scelte politiche commerciali che hanno ridisegnato la composizione e la destinazione dei flussi dei prodotti agroalimentari e non.

L'Unione Europea e gli USA sono i maggiori *traders* globali di prodotti agroalimentari. Secondo le stime del WTO sul commercio mondiale di prodotti agroalimentari<sup>5</sup>, l'Europa guida la classifica dell'export agroalimentare con un saldo di 343 miliardi di dollari (USD Billions, escluso intra-EU trade), seguita dal Nord America con un export complessivo di quasi 294 miliardi di dollari, di cui 179 per i soli USA. Anche per l'import di prodotti agroalimentari, i dati del WTO al 2023 confermano le stesse posizioni, con l'Europa che guida l'import mondiale dell'agrifood con 323 miliardi di dollari, seguita dall'import del Nord America con 285 miliardi nel suo complesso, di cui 195 degli USA (Williams & Kaufman, 2025)<sup>6</sup>. La loro produzione agricola è cresciuta costantemente negli anni, sia per l'abbondanza di ampie superfici fertili dedicate a colture specializzate, come il mais nella cosiddetta *Corn Belt*, ma anche per un processo di specializzazione produttiva e aumento dimensionale delle aziende agricole partito negli anni 70 sotto la guida del segretario del Dipartimento agricoltura del governo degli Stati Uniti (USDA) Earl Butz, che ha incoraggiato gli agricoltori ad aumentare la produzione incrementando le superfici coltivate (sua la frase "*get big or get out*"). Questo processo, unitamente al progresso tecnologico, ha presto condotto a un aumento dei quantitativi prodotti che, in molti casi, ha superato la domanda interna, portando i coltivatori, sotto la guida del governo, a fare affidamento sui mercati di esportazione per sostenere prezzi e ricavi.

Il commercio di prodotti agricoli statunitensi è quindi aumentato significativamente negli ultimi 25 anni. Le esportazioni, in particolare, sono state trainate dalla crescita economica di molte economie emergenti, nonché dall'attuazione di politiche estere e interne che hanno ampliato l'accesso degli Stati Uniti ai mercati esteri. La crescita delle esportazioni agricole statunitensi è stata costante negli anni, raggiungendo i 176 miliardi di dollari nell'anno fiscale 2024<sup>7</sup> rispetto ai 57,3 miliardi del 1998<sup>8</sup>. Nel corso di questo periodo si è però modificata la composizione merceologica delle esportazioni, riflettendo i cambiamenti nella domanda e nell'offerta globale. In particolare, le esportazioni di prodotti orientati al consumo, compresi i prodotti ad alto valore aggiunto come quelli lattiero-caseari, le carni, la frutta e la verdura hanno registrato una forte crescita grazie all'aumento della popolazione e del reddito a livello globale, così come alla crescente diversificazione delle diete (Kaufman et al., 2025). A cambiare sono state anche le destinazioni delle esportazioni agricole statunitensi. L'eliminazione delle barriere commerciali agricole, ad esempio, come risultato dell'Accordo di libero scambio nordamericano (NAFTA), poi divenuto l'Accordo Stati Uniti-Messico-Canada (USMCA) nel luglio 2020, ha sostenuto le esportazioni in valore verso il Canada e il Messico, che sono più che quadruplicate nel corso di questo periodo. In concomitanza con gli sviluppi politici, l'aumento dei redditi delle famiglie e il cambiamento delle politiche commerciali nei paesi in via di sviluppo dell'Est e del Sud-Est asiatico hanno favorito la crescita delle esportazioni, soprattutto verso la Cina, la cui quota sulle esportazioni agricole statunitensi è più che quadruplicata, passando dal 4% nel periodo 1998-2004 al 15% nel periodo 2012-23 (Williams & Kaufman, 2025).

Recentemente si è però riscontrata un'inversione di tendenza. Le esportazioni agricole statunitensi nel 2025 sono previste pari a 170,5 miliardi di dollari, con un calo di 4,0 miliardi di dollari rispetto al

---

<sup>5</sup> World trade of agricultural products (Billion US dollars), 2024, [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/ag\\_imp\\_exp\\_charts\\_e.htm#ag\\_products](https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/ag_imp_exp_charts_e.htm#ag_products)

<sup>6</sup> U.S. Agricultural Trade - U.S. Agricultural Trade at a Glance

<sup>7</sup> L'anno fiscale si riferisce al periodo che intercorre tra il 1° ottobre dell'anno precedente e il 30 Settembre dell'anno in corso (Kaufman et al., 2025).

<sup>8</sup> USDA, U.S. Agricultural Exports Close 2024 on a Strong Note, (2025)

<https://www.fas.usda.gov/data/trade-spotlight-us-agricultural-exports-close-2024-on-strong-note>

2024, dovuto principalmente alla diminuzione dei valori unitari di soia, mais e cotone, come conseguenza della prima guerra commerciale del 2018 (cfr. paragrafo 1.2), nonché della diminuzione dei volumi di carne (Kaufman et al., 2025).

Anche le importazioni statunitensi di prodotti agricoli sono aumentate, trainate dalla crescente domanda di frutta e verdura fresca, bevande alcoliche e prodotti caseari e cerealicoli trasformati. Si prevede che nel 2025 le importazioni di alimenti trasformati, bevande, prodotti orticoli e prodotti zootecnici raggiungeranno la cifra record di 212 miliardi di dollari (Zimmerman, 2024). Nel 2023, le importazioni agricole rappresentavano il 6,3% delle importazioni totali degli Stati Uniti, in aumento rispetto al 4,3% del 2004. Gran parte di questo aumento è dovuto alla domanda di prodotti non facilmente reperibili a livello nazionale, come frutta tropicale, prodotti fuori stagione e prodotti a denominazione protetta come il Parmigiano Reggiano e lo Champagne (Kaufman et al., 2024). L'aumento del valore delle importazioni, soprattutto di prodotti orticoli, zucchero e prodotti tropicali, potrebbe causare un deficit record, stimato pari a 49 miliardi di dollari nell'anno fiscale 2025 (Kaufman et al., 2025), frutto delle dinamiche del commercio agricolo e delle sfide poste dal cambiamento della domanda globale, delle politiche commerciali e della concorrenza (Kaufman et al. 2024). La progressiva riduzione delle barriere tariffarie avviata dal NAFTA e poi confermata nell'USMCA ha rafforzato il ruolo di Canada e Messico come principali partner commerciali agricoli degli USA, ma l'annuncio delle nuove tariffe introdotte nel 2025 – fino al 25% - hanno riaperto le tensioni, anche per via del legame diretto stabilito tra tariffe e questioni sociopolitiche, come immigrazione e traffico di droga.

### 1.3 I rapporti commerciali tra USA ed Unione Europea e i possibili sviluppi

*“Il rapporto commerciale e di investimento tra gli Stati Uniti e l'UE è il più ampio e complesso al mondo. I flussi commerciali transatlantici (scambi di beni e servizi) hanno raggiunto una media stimata di 6,1 miliardi di dollari al giorno nel 2023. Nel 2022, lo stock totale degli investimenti transatlantici era pari a 5,1 trilioni di dollari”.* È questa la descrizione del rapporto commerciale USA-UE riportata dall'Ufficio del Rappresentante Commerciale degli Stati Uniti (USTR, 2025).

Anche nel commercio agroalimentare, gli Stati Uniti sono uno dei principali partner dell'UE, destinazione importante per diversi prodotti europei ad alto valore aggiunto, come vini e alcolici, birra, cioccolato, formaggio, olio d'oliva, preparati di frutta e verdura (European Commission, 2025). Il valore complessivo dell'export UE-27 di prodotti agroalimentari verso gli Stati Uniti (2024) ammonta complessivamente a 30,5 miliardi di euro, pari al 5,7% del volume totale dei flussi commerciali transatlantici UE-USA.

L'UE è anche destinazione di una serie di importanti prodotti statunitensi, come frutta secca, soia, mangimi per animali, grano, vini e liquori, frutta, noci e spezie; l'import europeo di prodotti agroalimentari americani ammonta complessivamente (UE-27, 2024) a quasi 12 miliardi di euro, determinando così una bilancia commerciale con un saldo positivo netto di 18,5 miliardi di euro. Tale sbilanciamento commerciale a favore dell'UE, come già visto precedentemente, è, tra l'altro, uno dei motivi alla base dell'inizio della guerra commerciale avviata dalla seconda presidenza di Trump. Secondo il governo statunitense, le tariffe (impari, appunto secondo l'interpretazione USA) e le barriere non tariffarie (*Ad valorem tariff equivalent (AVE)*), determinano una posizione di vantaggio

solo per l'UE, la quale con queste e altre misure, come gli standard sanitari e fitosanitari e le barriere tecniche al commercio (come la denominazione di origine e altri requisiti), limita indirettamente l'accesso dei prodotti americani al mercato europeo

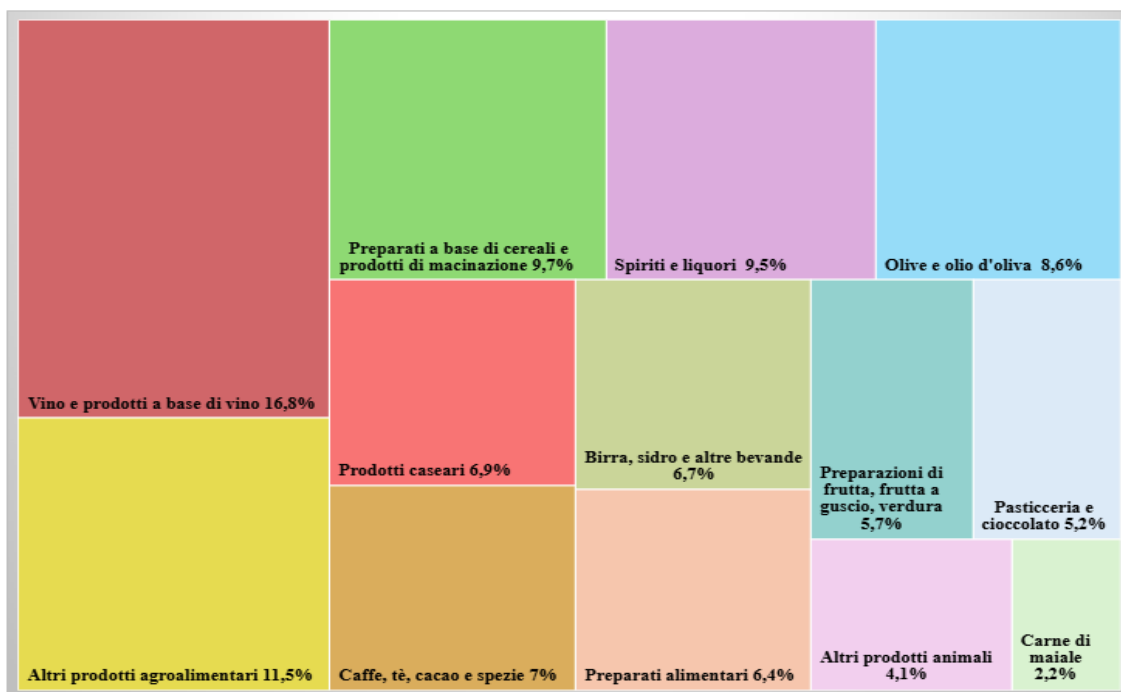
**Tabella 1.2: Commercio agroalimentare dell'UE-27 con gli USA (2024)**

Commercio agroalimentare dell'UE-27 con gli USA	Unità di misura	Export	Import	Saldo
Valore del commercio agroalimentare	Mio €	30.534	11.947	18.587
- quota sul commercio agroalimentare totale dell'UE-27	%	13,0	7,0	
- quota sul commercio totale dell'UE-27 con gli USA	%	5,7	3,6	

Fonte: European Commission, 2025

Dalla tabella emerge come gli Stati Uniti rappresentino un partner di rilievo dell'UE, soprattutto sul fronte delle esportazioni. Infatti, il 13,0% delle vendite agroalimentari dell'UE è diretto verso il mercato statunitense mentre le importazioni agroalimentari dell'UE dagli USA pesano per il 7%. Una situazione simile si riscontra guardando al commercio totale di merci, dove le esportazioni UE verso gli USA coprono una quota di poco meno del 6% mentre le importazioni dagli USA si attestano a poco meno del 4% (Eurostat, 2025).

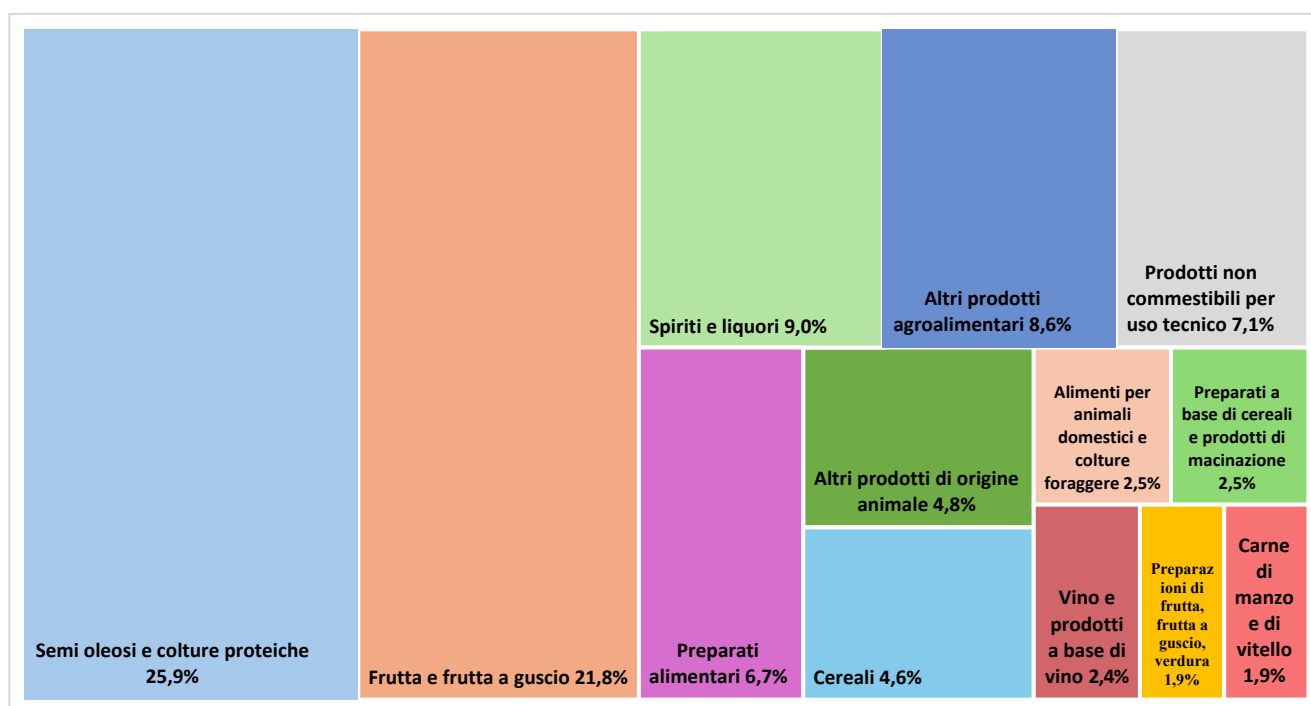
**Figura 1.1: I 12 principali prodotti agroalimentari UE esportati negli Stati Uniti nel 2024 (quota sul valore)**



Fonte: Elaborazione CREA-PB su dati European Commission, 2025

Le esportazioni UE verso gli USA sono guidate da bevande e prodotti trasformati, mentre i prodotti primari come frutta, verdura e carne mostrano una quota più contenuta. Nel 2024, il vino è il prodotto trainante dell'export verso gli Stati Uniti, con una quota del 17% del totale. Seguono i prodotti a base di cereali (9,7%) e gli alcolici come spiriti e liquori (9,5%). In crescita gli oli d'oliva, con l'8,6% delle esportazioni, superando i prodotti lattiero-caseari e caffè, tè, cacao e spezie, questi ultimi in forte crescita rispetto agli anni precedenti. Birra, sidro e altre bevande si fermano al 6,7% mentre le preparazioni alimentari e quelle di frutta e verdura coprono, rispettivamente, il 6,4% e 5,7%. I prodotti meno rilevanti in termini percentuali sono la carne di maiale, altri prodotti animali e quelli di pasticceria. La voce "altri prodotti alimentari", con un'importante quota residuale dell'11,5%, include anche prodotti non edibili per uso tecnico (1,8%), alimenti per animali (1,7%) e verdure (2,2%). Per un'analisi di maggiore dettaglio, si rimanda al capitolo 5 di questo volume.

**Figura 1.2: I 12 principali prodotti agroalimentari USA importati dall'UE nel 2024 (quota sul valore)**



Fonte: Elaborazione CREA-PB su dati European Commission, 2025

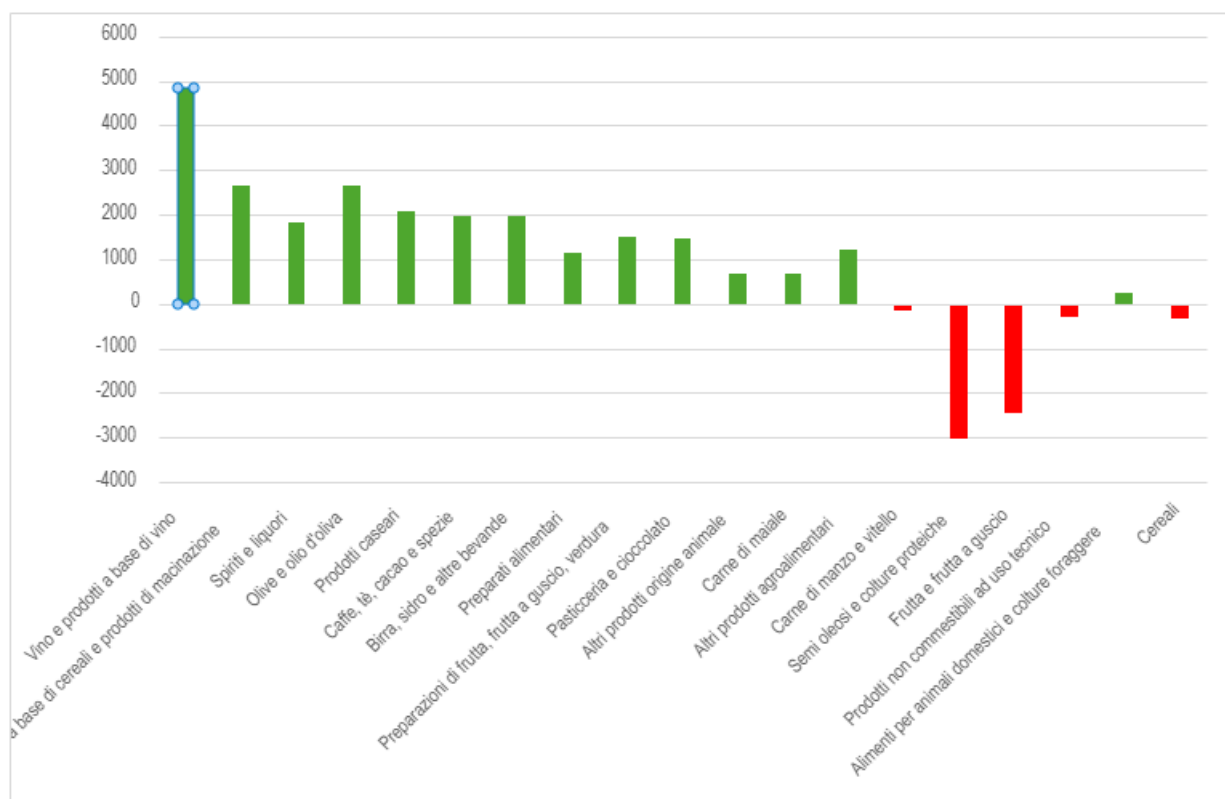
Nel 2024, la categoria più rilevante delle importazioni agroalimentari dell'UE dagli USA è costituita da semi oleosi e colture proteiche, con una quota del 26% del totale, seppure in diminuzione del 20% rispetto al 2023. Seguono frutta fresca e in guscio, con il 22% del totale, e, al terzo posto, superalcolici e liquori, in crescita, con una quota del 9%. Importanti i prodotti non edibili per uso tecnico (7%), mentre i preparati alimentari e altri prodotti animali coprono, rispettivamente, il 6,7% e il 5%. I cereali si fermano al 4,6% mentre tutti gli altri prodotti presentano quote inferiori al 3%. Nella quota di "altri prodotti agroalimentari" (8,6%) sono inclusi anche tabacco, sigari e sigarette (1,8%), verdure fresche (1,5%) e margarine e altri oli vegetali (1%), tutti e tre con variazione negativa rispetto al 2023.

Dalle figure 1.1 e 1.2 risulta chiaro che l'UE esporta negli USA principalmente prodotti trasformati a elevato valore aggiunto come vino, cereali lavorati, olio d'oliva e formaggi, importando materie prime agricole. Come riportato in Tabella 1.2, le esportazioni UE verso gli USA sono più del doppio delle

importazioni, segnalando un importante surplus commerciale agroalimentare con gli Stati Uniti nel 2024.

La figura 1.3 evidenzia come, tranne che per pochissimi prodotti, tra i quali i primi due prodotti di importazione dagli USA (semi oleosi, frutta e frutta a guscio), l'UE presenti sempre un saldo positivo. In particolare, per vino e prodotti a base di vino il surplus è pari a 4,8 miliardi di euro, seguiti da preparati a base di cereali e olive e olio d'oliva, entrambi con un avanzo di poco superiore a 2,6 miliardi di euro. Il deficit più rilevante si presenta in corrispondenza dei semi oleosi (-3 miliardi di euro) e frutta e frutta a guscio (-2.4 miliardi di euro). Da rilevare che il terzo prodotto di importazione dagli USA, vale a dire spiriti e liquori, mostra un saldo positivo per l'UE pari a 1,8 miliardi di euro.

**Figura 1.3: Saldo netto dei principali prodotti di esportazioni e di importazioni dell'UE verso e dagli USA nel 2024 (milioni di euro)**



Fonte: elaborazione CREA-PB su dati European Commission, 2025

Dalla figura emerge un profilo complementare dei flussi, da un lato l'UE esportatrice di prodotti trasformati e di alta gamma, dall'altra gli USA che forniscono principalmente materie prime agricole al mercato europeo. Tuttavia, la complementarità dello scambio è segnata da tensioni commerciali, in particolare per quanto concerne le esportazioni agricole statunitensi verso l'UE. Gli Stati Uniti hanno, infatti, ripetutamente espresso il timore che le misure sanitarie e fitosanitarie, alle quali si affiancano i contingenti tariffari dell'UE, funzionino come vere e proprie barriere non tariffarie, limitando così le proprie esportazioni agricole in territorio europeo. Queste preoccupazioni sono particolarmente evidenti nel settore della carne. Secondo l'USDA, l'UE è uno dei maggiori produttori e consumatori

mondiali di carne bovina, suina e di pollame, ma i contingenti tariffari e gli standard sanitari e fitosanitari europei continuano a limitare le importazioni di carni statunitensi (Arita et al., 2014).

**Box: La controversia tra UE e USA sugli ormoni nella carne**

La controversia tra UE e USA sugli ormoni nella carne è iniziata nel 1996, quando gli Stati Uniti hanno contestato il divieto dell'Unione Europea di importare carne proveniente da animali trattati con determinati ormoni promotori della crescita. Il WTO ha dato ragione agli Stati Uniti, stabilendo che il divieto dell'UE violava le regole commerciali internazionali in quanto non basato su prove scientifiche né su una valutazione del rischio adeguata, invitando l'UE a eliminare il divieto. Poiché l'UE non si è conformata entro il termine previsto (1999), il WTO ha autorizzato gli Stati Uniti a imporre dazi compensativi per un valore annuo di 116,8 milioni di dollari.

Nel 2009, Stati Uniti e UE hanno firmato un Memorandum d'Intesa (MoU) che ha istituito un contingente tariffario (Tariff Rate Quota, TRQ), vale a dire un meccanismo commerciale che consente l'importazione in esenzione da dazi, ma entro un limite prestabilito, di carne non trattata con ormoni. Questa soluzione non ha modificato il divieto europeo, ma ha rappresentato un compromesso pratico per compensare in parte il danno subito dai produttori statunitensi.

Nel 2019, un nuovo accordo ha riservato una quota esclusiva del TRQ agli Stati Uniti. Di conseguenza, nel 2020 gli Stati Uniti hanno revocato le sanzioni commerciali, pur continuando a monitorare l'attuazione del TRQ.

Ciò non ha cambiato il divieto originario dell'UE, ma ha utilizzato il TRQ per offrire una compensazione parziale agli Stati Uniti, risolvendo la controversia nel quadro delle regole WTO.

Dagli anni '90, una lunga serie di accordi commerciali tra le due potenze regolano una vasta gamma di settori, incluso quello agroalimentare, così come norme sanitarie e fitosanitarie, dazi e concessioni tariffarie. Come evidente in Tabella 1.3, gli accordi si sono evoluti riflettendo non soltanto la complessità dei rapporti commerciali, ma anche una crescente attenzione alla tutela della qualità dei prodotti e alla salute dei consumatori.

**Tabella 1.3: Accordi commerciali tra UE e USA attualmente in vigore**

2025	Accordo commerciale del 27 Luglio
2023	Accordo tra l'Unione Europea e gli Stati Uniti d'America ai sensi dell'articolo XXVIII dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e il commercio (GATT) del 1994, relativo alla modifica delle concessioni su tutti i contingenti tariffari inclusi nell'UE
2019	Accordo tra gli Stati Uniti d'America e l'Unione Europea sull'assegnazione agli Stati Uniti di una quota del contingente tariffario per la carne bovina di alta qualità proveniente da animali non trattati con determinati ormoni di crescita
2014	Memorandum d'intesa riveduto con gli Stati Uniti d'America relativo all'importazione di carne bovina proveniente da animali non trattati con determinati ormoni di crescita e ai dazi maggiorati applicati dagli Stati Uniti a determinati prodotti dell'Unione Europea
2012	Accordo sull'equivalenza per i prodotti biologici
2010	Accordo sul commercio delle banane
2006	Accordo sul commercio di vino
2005	Accordo in forma di scambio di lettere relativo al metodo di calcolo dei dazi applicati al riso semigreggio
2005	Accordo in forma di scambio di lettere su questioni relative al commercio del vino

2002	Accordo in forma di scambio di lettere relativo alla modifica delle concessioni relative ai cereali previste nell'elenco CXL CE del GATT 1994
1999	Accordo tra la Comunità europea e gli Stati Uniti d'America sulle misure sanitarie per la tutela della salute pubblica e animale negli scambi di animali vivi e di prodotti di origine animale
1997	Accordo in forma di memorandum d'intesa sulle bevande alcoliche
1995	Scambio di lettere su un accordo per i cereali e il riso
1992	Accordo in forma di scambio di lettere relativo all'applicazione della direttiva comunitaria sui paesi terzi (direttiva 72/462/CEE del Consiglio) e dei corrispondenti requisiti normativi degli Stati Uniti d'America in materia di commercio di carne fresca bovina e suina

Fonte: elaborazione CREA-PB su dati Commissione Europea<sup>9</sup>

## 1.4 La prima crisi delle relazioni commerciali USA-EU nel 2018

Con la prima amministrazione Trump (2017–2021) si è visto un cambio di orientamento statunitense nella gestione del commercio internazionale con un'adozione aggressiva di dazi e misure unilaterali, spesso motivate da obiettivi politici interni tanto quanto da logiche economiche, dando così il via alla guerra commerciale e all'uso delle tariffe come arma negoziale.

Il riorientamento verso una politica commerciale apertamente protezionista è avvenuto già durante il primo mandato presidenziale di Trump, durante il quale si è avuta una prima inversione di rotta, sia negli accordi internazionali sul commercio con l'interruzione di trattative in corso e la contestazione del funzionamento del WTO, sia con l'adozione unilaterale di aumenti di tariffe doganali e avvio di guerre commerciali. Si è visto infatti il ritiro degli USA dal "Trans-Pacific Partnership" (TPP) nel 2017, poco dopo l'elezione di Donald Trump. L'accordo, firmato nel 2016, prevedeva la creazione di una zona di libero scambio tra dodici paesi dell'area Asia-Pacifico, tra cui Stati Uniti, Giappone, Australia, Canada e Messico. La decisione di ritirarsi è stata motivata da una politica di "America First" da parte del presidente Trump, che ha criticato l'accordo per i suoi presunti svantaggi per l'economia statunitense, nonostante il TPP avrebbe introdotto una serie di norme comuni per i firmatari in diversi settori, andando oltre gli impegni del WTO negli accordi di libero scambio esistenti al tempo (Glass, 2019).

Anche sul fronte transatlantico, la prima presidenza Trump ha registrato un congelamento delle relazioni diplomatiche commerciali tra USA e UE, con il ritiro dai negoziati tra l'Unione Europea e gli Stati Uniti per l'accordo di libero scambio "Transatlantic trade and investment partnership" (TTIP) la rinegoziazione del NAFTA, divenuto poi l'USMCA nel 2020; l'introduzione di dazi fino al 25% su acciaio, alluminio, pannelli solari e altri beni importati dalla Cina (Amiti et al., 2019; Bown & Zhang, 2019; Saussay, 2024).

Le risposte da parte dei partner commerciali statunitensi come UE, Cina, Messico, Canada, India e Turchia si sono palesate in termini di ricorsi al WTO e attraverso l'introduzione di contro dazi, spesso strategicamente mirati su beni agricoli, come soia, carne e whiskey (Saussay, 2024; European Commission, 2018; Morgan et al., 2022). La guerra commerciale ha avuto allora una forte dimensione politica, con la scelta strategica da parte di alcuni partner commerciali di assoggettare determinati prodotti per colpire gli Stati e le industrie a forte supporto repubblicano, colpendo effettivamente contee esposte alle esportazioni, ma non ottenendo il risultato sperato. Anzi, in molti casi, invece di

<sup>9</sup>[https://agriculture.ec.europa.eu/international/agricultural-trade/bilateral-agreements/americas\\_en](https://agriculture.ec.europa.eu/international/agricultural-trade/bilateral-agreements/americas_en)

indebolire il sostegno a Trump, lo hanno rafforzato, sottolineando la complessità del rapporto tra politica commerciale e consenso elettorale (Fetzer & Schwarz, 2021). Dazi e tensioni economiche hanno, infatti, fortemente influenzato sia l'elettorato che l'opinione pubblica durante le elezioni presidenziali del 2020, favorendo da un lato Trump per la volontà di agire a protezione dell'economia interna, dall'altro danneggiandolo e allontanando l'elettorato per via degli impatti sulle economie locali che le ritorsioni dei paesi partner hanno prodotto (Lake & Nie, 2022). In questo scenario, l'UE ha risentito dei dazi in maniera modesta (Saussay, 2024). Alcuni studi che si sono occupati della stima degli impatti a livello economico europeo attraverso modelli di equilibrio generale nei primi anni di attuazione delle tariffe (Gunnella & Quaglietti, 2019; Berthou et al., 2019; Jean & Santoni, 2018; Felbermayr & Steininger, 2019) riportano possibili perdite nel PIL europeo sul lungo periodo a causa principalmente del calo delle esportazioni di automobili e dei dazi su acciaio e alluminio.

Gli effetti sull'economia statunitense delle scelte politiche del primo mandato sono stati ambivalenti. Da un lato, alcuni settori hanno beneficiato di una temporanea protezione dalla concorrenza estera; dall'altro, l'aumento dei costi delle materie prime importate e le misure di ritorsione hanno danneggiato pesantemente i produttori agricoli e manifatturieri americani. Studi come quelli di Cavallo et al. (2021) e Fajgelbaum et al. (2019) confermano che il costo dei dazi è stato trasferito quasi completamente sui consumatori e sugli importatori, con una riduzione del reddito reale e nessun impatto positivo sulla produzione industriale. Anche gli agricoltori americani hanno risentito di enormi perdite, poiché le tariffe ritorsive dei partner commerciali hanno significativamente impattato sull'agricoltura statunitense, provocando spostamenti commerciali di alcuni prodotti verso altri paesi (Morgan et al., 2022) che a loro volta hanno accolto la domanda, riorientando i rispettivi rapporti commerciali. Alcuni stati del Sud America e dell'Europa hanno beneficiato maggiormente di tali aggiustamenti con effetti variabili da un prodotto all'altro, ad esempio soia e i prodotti a base di carne, con effetti di redistribuzione più consistenti (Carter & Steinbach, 2020). Le esportazioni degli Stati Uniti verso la Cina – primo mercato per molti prodotti agricoli – sono crollate, in particolare per soia e mais. La quota della soia esportata è passata dal 53% del totale prodotto nel 2016 al 40% nel 2018, anno in cui la Cina ha risposto ai dazi USA con misure simmetriche.

Per mitigare l'impatto finanziario sugli agricoltori, nel biennio 2018-19 il governo statunitense ha autorizzato un consistente pacchetto di aiuti commerciali attraverso la *Commodity Credit Corporation* (CCC). Nel 2018 è stato attuato un pacchetto di aiuti commerciali da 12 miliardi di dollari, seguito da un pacchetto da 16 miliardi di dollari nel 2019. Questi fondi sono stati destinati a programmi come il *Market Facilitation Program* (MFP)<sup>10</sup>, che ha fornito pagamenti diretti ai produttori colpiti; il *Food Purchase and Distribution Program*<sup>11</sup>, che ha acquistato prodotti in eccedenza da distribuire a banche

---

<sup>10</sup> Programma di sostegno finanziario diretto e temporaneo istituito dall'USDA tra il 2018 e il 2019 con l'obiettivo di compensare gli agricoltori statunitensi per le perdite economiche subite a causa delle tensioni commerciali internazionali, che rientrava in un più ampio pacchetto di misure straordinarie istituito per sostenere il reddito agricolo e mantenere la competitività del settore durante periodi di instabilità commerciale (USDA, 2022).

<sup>11</sup> Iniziativa nata per affrontare problemi di eccedenza agricola e fabbisogno alimentare nel Paese. Nel corso del 2018-2019, l'USDA ha acquistato circa 2,3 miliardi di dollari di prodotti agricoli statunitensi colpiti da tariffe commerciali e normalmente destinati ai mercati di esportazione, redistribuendoli agli Stati per destinarli ad enti come banche alimentari e altre organizzazioni di assistenza (USDA, 2025a).

alimentari e scuole; e *Agricultural Trade Promotion Program*<sup>12</sup>, finalizzato allo sviluppo di nuovi mercati di esportazione (Nigh, 2022).

Tuttavia, seppure gli aiuti concessi nel biennio 2018-19 da Trump abbiano temporaneamente sollevato gli agricoltori che hanno risentito del calo di vendite dovuto alla guerra commerciale con la Cina, l'adozione dei primi dazi ha dato avvio non solo a una variazione dei volumi commerciali, ma anche a una riorganizzazione della geopolitica delle relazioni commerciali. È il caso, ad esempio, del triangolo USA-Cina-Brasile sulla soia, avendo la Cina sostituito in parte le forniture dagli USA con quelle importate dal Brasile, il quale ha ora occupato un nuovo spazio nel panorama mondiale della produzione di soia, incrementando notevolmente la sua produzione (Colussi et al., 2024).

## 1.5 Il WTO e il commercio agricolo: il ruolo degli Stati Uniti e dell'Unione Europea

Le misure unilaterali adottate dagli USA hanno sollevato interrogativi sulla coerenza con le regole del WTO. In particolare, il ricorso da parte di Trump all'IEEPA per giustificare l'imposizione di dazi (si veda paragrafo 1.1) ha posto seri interrogativi anche sulla legalità internazionale di tali provvedimenti.

Il WTO è stato istituito il 1° gennaio 1995 come successore del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), che regolava il commercio internazionale dal 1948. Gli Stati Uniti sono membri sin dall'origine di entrambe le organizzazioni – del GATT dal 1° gennaio 1948 e del WTO dal 1° gennaio 1995 – e hanno avuto un ruolo fondamentale nella definizione del sistema multilaterale di commercio. Anche l'UE, in quanto unione doganale e soggetto sovranazionale, è un membro attivo del WTO e rappresenta uno degli attori principali nei negoziati agricoli globali.

L'Accordo sull'Agricoltura (AoA) del WTO - risultato del ciclo di negoziati dell'Uruguay Round (1986–1994) - è entrato in vigore nel 1995 e ha rappresentato il primo tentativo significativo di inserire l'agricoltura nel sistema commerciale basato su regole comuni. L'accordo stabilisce impegni vincolanti in tre ambiti principali:

1. Accesso al mercato: conversione delle barriere non tariffarie in dazi e loro progressiva riduzione.
2. Sostegno interno: classificazione dei sussidi agricoli in “scatole” (box) secondo il loro impatto distorsivo sul commercio:
  - a. Scatola gialla (Amber Box): aiuti distorsivi del commercio, soggetti a riduzione;
  - b. Scatola blu (Blue Box): sussidi legati a programmi che limitano la produzione; esentati dalla riduzione;
  - c. Scatola verde (Green Box): sostegni non distorsivi (es. programmi ambientali, ricerca, pagamenti disaccoppiati); esenti da riduzione.
3. Concorrenza all'esportazione: riduzione e progressiva eliminazione dei sussidi all'esportazione e maggiore controllo sui crediti all'esportazione e sulle imprese di commercio statale.

---

<sup>12</sup> Programma creato nel 2018 per aiutare gli esportatori agricoli statunitensi a sviluppare nuovi mercati e a mitigare gli effetti negativi delle barriere tariffarie e non tariffarie degli altri Paesi (USDA, 2025b)

L'AoA integra l'agricoltura nel quadro normativo del WTO e si accompagna ad altri accordi rilevanti sui seguenti temi:

- Misure sanitarie e fitosanitarie (SPS): regolano la sicurezza alimentare e la salute di animali e piante;
- Barriere tecniche al commercio (TBT): norme tecniche e standard;
- Proprietà intellettuale (TRIPS): ha impatti anche sul settore sementiero e biotecnologico.

La Politica Agricola Comune (PAC) dell'UE ha subito numerose riforme per rispettare gli impegni assunti in sede WTO. Dal 1995, la PAC ha ridotto i sostegni distorsivi (Amber Box) e ha potenziato quelli "verdi", puntando su pagamenti disaccoppiati, programmi agroambientali e sviluppo rurale.

Gli Stati Uniti hanno promosso a lungo la liberalizzazione del commercio agricolo e la riduzione globale di sussidi e dazi. Tuttavia, la politica agricola americana continua a essere fortemente sostenuta da sussidi diretti dentro il Farm Bill, come l'assicurazione sul raccolto, i programmi per le commodity e i pagamenti ambientali, nonché da aiuti straordinari, quali per esempio quelli erogati da Trump nel 2017 e 2018 durante la prima guerra commerciale per sostenere le perdite di reddito degli agricoltori a causa delle misure ritorsive adottate da alcuni paesi - Cina in particolare - in risposta ai dazi americani. O ancora, da aiuti per le politiche della nutrizione, che indirettamente finanziano l'acquisto delle sovrapproduzioni di commodities per immetterle dentro la rete del sostegno alimentare dei *food stamps* finanziati dal programma SNAP e dentro la rete delle Banche del Cibo.

Gli USA devono rispettare le stesse regole del WTO:

- I sussidi della Amber Box devono restare sotto un tetto massimo (attualmente 19,1 miliardi di dollari all'anno);
- Le disposizioni De Minimis consentono di escludere dal conteggio i sostegni inferiori al 5% del valore della produzione (10% per i paesi in via di sviluppo).

Una questione controversa è la classificazione di alcuni sussidi statunitensi. Dal 2018, l'USDA ha avviato diversi ingenti programmi di spesa ad hoc, per un valore fino a 60,4 miliardi di dollari, in risposta alle ritorsioni commerciali internazionali del 2018 e del 2019 e alle perturbazioni economiche causate dalla pandemia di coronavirus nel 2020. La combinazione di programmi di pagamento ad hoc e del sostegno ai programmi agricoli esistenti potrebbe spingere le spese di sostegno all'agricoltura nazionale al di sopra dell'impegno assunto dagli Stati Uniti nei confronti del WTO e dei suoi membri (Schnepf, 2020). Ad esempio, i pagamenti del *Market Facilitation Program* durante la guerra commerciale con la Cina nel 2017-18 sono stati contestati da altri membri del WTO, che li ritengono distorsivi. Gli USA li hanno invece difesi come legittimi ai sensi delle regole Green Box o De Minimis (WTO, 2020).

Prima della guerra commerciale, le relazioni commerciali agricole tra Stati Uniti e Unione Europea sono stata caratterizzate da un lungo periodo di cooperazione sotto l'egida delle regole del WTO, con dazi generalmente bassi, ma tuttavia sono emersi tanti motivi di tensione riguardanti le Misure non tariffarie (MNT) - come standard sanitari, etichettatura e norme sugli OGM - che tuttora restano ostacoli significativi.

Durante la prima e la seconda amministrazione Trump, gli Stati Uniti hanno adottato un approccio più unilaterale e conflittuale, minacciando il ritiro dal WTO e contestando il sistema di risoluzione delle controversie. Questo ha minato la fiducia nel multilateralismo e ha esacerbato le tensioni con l'UE.

L'UE, al contrario, si è proposta come difensore degli accordi multilaterali, promuovendo una riforma del WTO e nuovi standard di sostenibilità nel commercio. La critica sottesa da parte degli Stati Uniti verso la PAC riguarda la strategia "Farm to Fork", parte del Green Deal europeo, e il collegamento tra la produzione alimentare e gli obiettivi ambientali e sanitari - con il rischio di creare nuove barriere commerciali.

Sia gli Stati Uniti che l'UE riconoscono la necessità di aggiornare le regole agricole del WTO. Le principali sfide includono:

- Ridurre i sussidi nascosti e le restrizioni all'esportazione;
- Migliorare la trasparenza nei sussidi e nei dati notificati;
- Integrare le tematiche della sostenibilità ambientale, della sicurezza alimentare e del cambiamento climatico nelle regole commerciali.

## Bibliografia Capitolo 1

- Amiti, M., Redding, S. J., Weinstein, D., E. (2019). The Impact of the 2018 Tariffs on Prices and Welfare. *Journal of Economic Perspectives* 33 (4): 187–210. DOI: 10.1257/jep.33.4.187.
- Arita, S., Beckman, J., Kuberka, L., & Melton, A. (2014). Sanitary and phytosanitary measures and tariff-rate quotas for US meat exports to the European Union. Outlook Report No. LDPM-245-01. US Department of Agriculture, Economic Research Service. <https://ers.usda.gov/sites/default/files/laserfiche/outlooks/37587/LDPM-245-01.pdf?v=76972>
- Berthou, A., Jarret, C., Siena, D., Szczerbowicz, U. (2019). The macroeconomic implications of a global trade war. CEPR Policy Portal Article. <https://voxeu.org/article/macro-economic-implications-global-trade-war>
- Bown, C., & Zhang, Y. (2019). Measuring trump's 2018 trade protection: Five takeaways. *Peterson Institute Trade and Investment Policy Watch*, 3-108. Saussay, A. (2024). The economic impacts of Trump's tariff proposals on Europe. *Policy insight*. London School of Economics.
- Bureau, J.C., & Jean, S. (2013). *Do U.S. and EU agricultural policies converge?*. Food Policy, 38.
- Carter, C. A., & Steinbach, S. (2020). *The impact of retaliatory tariffs on agricultural and food trade* (No. w27147). National Bureau of Economic Research.
- Cavallo, A., Gopinath, G., Neiman, B., & Tang, J. (2021). Tariff pass-through at the border and at the store: Evidence from us trade policy. *American Economic Review: Insights*, 3(1), 19-34.
- Colussi, J., G. Schnitkey, J. Janzen & N. Paulson. The United States, Brazil, and China Soybean Triangle: A 20-Year Analysis. *farmdoc daily* (14):35, Department of Agricultural and Consumer Economics, University of Illinois at Urbana-Champaign, February 20, 2024.
- Commissione Europea (2024). *Politica agricola dell'UE e WTO*. <https://agriculture.ec.europa.eu>
- European Commission (2018). EU Adopts Rebalancing Measures in Reaction to US Steel and Aluminium Tariffs. Press release, 20 June. [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_18\\_4220](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_18_4220)
- European Commission (2025). AGRI-FOOD TRADE STATISTICAL FACTSHEET European Union - United States. Maggio 2025. [https://agriculture.ec.europa.eu/document/download/4ba4dc89-5f8c-4c77-823c-fb057d667313\\_en?filename=agrifood-product-classes-details\\_en.pdf](https://agriculture.ec.europa.eu/document/download/4ba4dc89-5f8c-4c77-823c-fb057d667313_en?filename=agrifood-product-classes-details_en.pdf)
- Eurostat (2025). USA-EU - international trade in goods statistics. [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=USA-EU - international trade in goods statistics \(consultato il 09/06/2025\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=USA-EU_-_international_trade_in_goods_statistics_(consultato_il_09/06/2025))
- Fajgelbaum, P.D., Goldberg, P.K., Kennedy, P.J. & Khandelwal, A.K. (2019). The Return to Protectionism. Working Paper. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w25638>
- Felbermayr, G. & Steininger, M. (2019). Trump's Trade Attack on China – Who Laughs Last? IFO Institute. <https://www.ifo.de/en/publications/2019/working-paper/trumps-trade-attack-china-who-laughs-last>
- Fetzer, T., & Schwarz, C. (2021). Tariffs and Politics: Evidence from Trump's Trade Wars. *The Economic Journal*, 131(636), 1717-1741. <https://doi.org/10.1093/ej/ueaa122>
- Glass, A. (2019). Trump scuttles Trans-Pacific trade pact. Jan. 23, 2017. POLITICO. <https://www.politico.com/story/2019/01/23/trans-pacific-trade-pact-2017-1116638>

Gunnella, V. & Quaglietti, L. (2019). The economic implications of rising protectionism: a euro area and global perspective. European Central Bank. Economic Bulletin Articles, 3. [https://www.ecb.europa.eu/press/economicbulletin/articles/2019/html/ecb.ebart201903\\_01~e589a502e5.e.n.html](https://www.ecb.europa.eu/press/economicbulletin/articles/2019/html/ecb.ebart201903_01~e589a502e5.e.n.html)

Jean, S. & Santoni, G. (2018). How Far Will Trump Protectionism Push Up Inflation? (No. 2018-23). CEPII. [https://www.cepii.fr/PDF\\_PUB/pb/2018/pb2018-23.pdf](https://www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2018/pb2018-23.pdf)

Josling, T., Blandford, D., & Earley, J. (2010). *Agricultural Policy in the U.S. and EU: Reform or Stalemate?*. Peterson Institute for International Economics.

Kaufman, J., Jiang, H., & Williams, A. (2025), Outlook for U.S. Agricultural Trade: May 2025. ERS, USDA, (29/5//2025). <https://www.ers.usda.gov/publications/pub-details?pubid=112706>

Kaufman, J., Kenner, B., & Williams, A. (2024). Agriculture made up 6 percent of total U.S. import value in FY 2023, ERS, USDA. (18/09/2024). <https://www.ers.usda.gov/data-products/charts-of-note/chart-detail?chartId=109983>

Lake, J., & Nie, J. (2022). *The 2020 US Presidential Election and Trump's Trade War* (No. 9669). CESifo Working Paper.

Morgan, S., Arita, S., Beckman, J., Ahsan, S., Russell, D., Jarrell, P., & Kenner, B. (2022). The Economic Impacts of Retaliatory Tariffs on US Agriculture.

Nigh, V. (2022). Revisiting Agricultural Trade and Food Assistance Programs in the Farm Bill. American Farm Bureau Federation. [https://www.fb.org/market-intel/revisiting-agricultural-trade-and-food-assistance-programs-in-the-farm-bill?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.fb.org/market-intel/revisiting-agricultural-trade-and-food-assistance-programs-in-the-farm-bill?utm_source=chatgpt.com)

Saussay, A. (2024). The economic impacts of Trump's tariff proposals on Europe. *Policy insight*]. *London School of Economics*.

Schnepf, R. (2020). U.S. Farm Support: Outlook for Compliance with WTO Commitments, 2018 to 2020. US Congressional Research Report, R46577. [https://www.congress.gov/crs\\_external\\_products/R/PDF/R46577/R46577.2.pdf](https://www.congress.gov/crs_external_products/R/PDF/R46577/R46577.2.pdf)

SIPA, (2020). The Weaponization of Trade. A study of modern trade conflicts from the mid-1900s to present. Prepared for Eurasia Group. Columbia University, School of International and Public Affairs. <https://www.sipa.columbia.edu/sites/default/files/migrated/downloads/Capstone%2520Report%2520%2528Eurasia%2520Group%2529.pdf>

The White House, 2025a. America First Trade Policy. Presidential Actions. 20 gennaio 2025. <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/01/america-first-trade-policy/>

The White House, 2025b. Fact Sheet: President Donald J. Trump Declares National Emergency to Increase our Competitive Edge, Protect our Sovereignty, and Strengthen our National and Economic Security. 2 aprile 2025. <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/04/fact-sheet-president-donald-j-trump-declares-national-emergency-to-increase-our-competitive-edge-protect-our-sovereignty-and-strengthen-our-national-and-economic-security/>

USDA, U.S. Agricultural Exports Close 2024 on a Strong Note, (2025)

<https://www.fas.usda.gov/data/trade-spotlight-us-agricultural-exports-close-2024-on-strong-note>

USDA (2025a). *Food Purchase and Distribution Program*. Consultato il 22/05/2025 da <https://www.ams.usda.gov/selling-food-to-usda/trade-mitigation-programs>

USDA (2025b). *Agricultural Trade Promotion Program*. Consultato il 22/05/2025 da <https://www.fas.usda.gov/programs/agricultural-trade-promotion-program-atp>

USDA, (2022). *Market Facilitation Program. Audit Report*. <https://usdaoig.oversight.gov/sites/default/files/reports/2023-04/03601-0003-31FR508FOIA.pdf>

USTR (The Office of the United States Trade Representative) (2025), *The 2025 Trade Policy Agenda and 2024 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program*, Febbraio, <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2025/2025%20Trade%20Policy%20Agenda%20WTO%20at%20030%20and%202024%20Annual%20Report%2002282025%20--%20FINAL.pdf>

Williams, A., Kaufman, J. (2025). *U.S. Agricultural Trade - Outlook for U.S. Agricultural Trade*, ERS USDA. <https://www.ers.usda.gov/topics/international-markets-us-trade/us-agricultural-trade/outlook-for-us-agricultural-trade>

Williams, A., Kaufman, J. (2025). *U.S. Agricultural Trade - U.S. Agricultural Trade at a Glance*. <https://www.ers.usda.gov/topics/international-markets-us-trade/us-agricultural-trade/us-agricultural-trade-at-a-glance>

WTO (2020). *Domestic Support in Agriculture*. [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/agboxes\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agboxes_e.htm)

Zimmerman, S. (2024). *Record ag trade deficit to widen in fiscal 2025: USDA*. Agricultural Dive. <https://www.agriculturedive.com/news/record-ag-trade-deficit-to-widen-in-fiscal-2025-usda/725524/>

# CAPITOLO 2 - L'AGROALIMENTARE NEL CONTESTO DEI NUOVI SCENARI GEOPOLITICI E GEOECONOMICI

## 2.1. Nuovi equilibri a livello mondiale

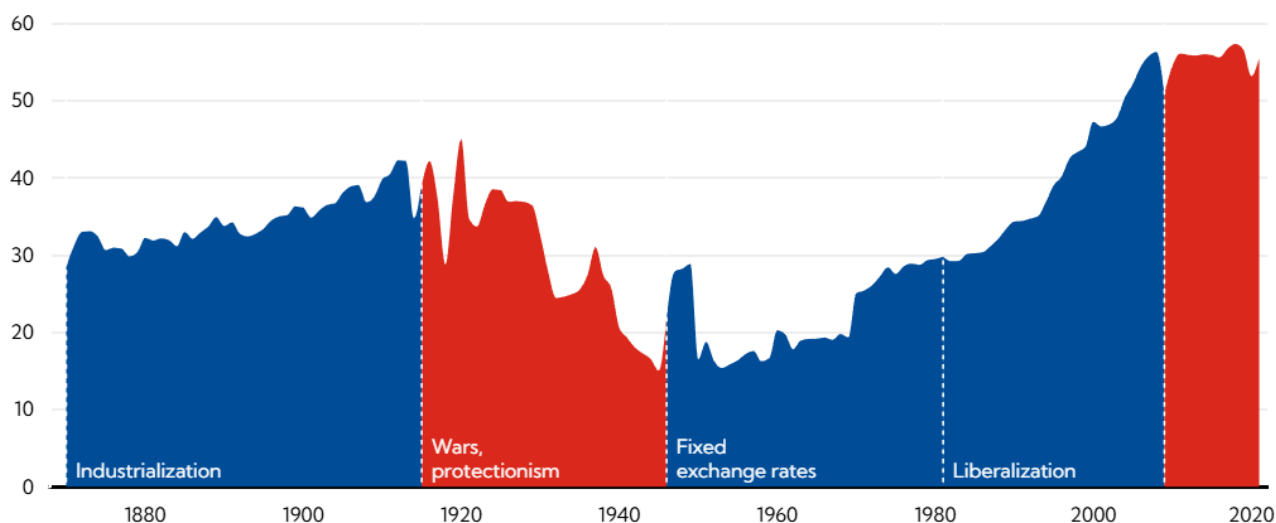
### 2.1.1. Le fasi della globalizzazione

Al fine di comprendere meglio l'attuale contesto del commercio mondiale e come questo potrebbe evolvere, è importante analizzare il cambiamento avvenuto nel corso degli ultimi decenni dello scenario globale geoeconomico e geopolitico, e le ricadute sugli scambi internazionali.

Nei primi anni 2000, la crescita consistente dei flussi commerciali e finanziari internazionali fu accompagnata da profondi cambiamenti strutturali nelle catene del valore globali. Le imprese multinazionali promossero una marcata rilocalizzazione produttiva verso i Paesi emergenti, in particolare nei settori manifatturieri come l'*automotive*, il tessile e l'abbigliamento (OECD, 2002). In questo scenario, le imprese multinazionali svolgevano un ruolo cruciale, coordinando direttamente o indirettamente circa il 75% degli scambi complessivi, sempre più dominati da beni intermedi e semilavorati destinati a fasi produttive geograficamente distanti all'interno delle catene globali del valore (Lossani et al., 2023).

Tuttavia, la crescita degli scambi commerciali ha subito una prima significativa battuta d'arresto con la crisi finanziaria globale del 2008 (Figura 2.1). L'impatto della crisi finanziare ha indotto diversi analisti a ipotizzare l'inizio di una fase di deglobalizzazione (FMI, 2023).

**Figura 2.1: Cicli storici della globalizzazione: 1880-2020**



Fonte: PIIE, Jorda-Schularick-Taylor Macrohistory Database, Penn World Data (10.0), Banca Mondiale e Fondo Monetario Internazionale (FMI, 2023).

Osservando i dati tra il 1880 e il 2020, le principali fasi della globalizzazione risultano visibili utilizzando l'indicatore di apertura commerciale<sup>13</sup>. Dalla metà del XIX secolo, il commercio internazionale ha

<sup>13</sup> L'indicatore di apertura commerciale viene calcolato come la somma delle esportazioni e delle importazioni di tutte le economie in rapporto al prodotto interno lordo globale in termini percentuali.

attraversato cinque diverse fasi, ciascuna caratterizzata da specifici assetti di potere economico e da specifiche regole sugli scambi.

L'epoca dell'industrializzazione, favorita dal sistema aureo e dai progressi nei trasporti, segnò l'inizio di un'espansione significativa del commercio globale. Tuttavia, questa tendenza si interruppe bruscamente durante l'intervallo tra le due guerre mondiali, a causa dei conflitti internazionali e del ritorno al protezionismo.

Nel secondo dopoguerra, il sistema di Bretton Woods favorì una nuova ondata di integrazione economica, con gli Stati Uniti al centro del sistema monetario internazionale. A partire dagli anni '80, la liberalizzazione degli scambi e la rimozione dei controlli sui capitali alimentarono la crescita del commercio e degli investimenti globali. Negli anni '90, l'integrazione economica si intensificò ulteriormente, con l'ingresso della Cina nel commercio globale, la nascita dell'Organizzazione Mondiale del Commercio<sup>14</sup> (OMC) e l'apertura delle economie ex-sovietiche, rappresentando la fase di massima espansione della globalizzazione.

Tuttavia, dopo la crisi finanziaria globale del 2008, questa tendenza ha subito un marcato rallentamento. Il ritmo delle riforme commerciali si è attenuato e il sostegno politico alla globalizzazione si è progressivamente indebolito, anche a causa delle crescenti tensioni geopolitiche e commerciali. Questa nuova fase ha segnato l'inizio del processo di rallentamento della globalizzazione, spesso definito *slowbalization*.

Infatti, a partire dal 2008, diversi indicatori dell'integrazione economica internazionale mostrarono segnali di inversione di tendenza. I tassi di crescita del commercio estero si ridussero, in alcuni casi divennero negativi, e la quota degli Investimenti Diretti Esteri (IDE) sul PIL subì un marcato calo. La recessione globale che ne seguì generò un restringimento del credito da parte delle banche, una contrazione dei profitti aziendali e spinse molte imprese ad annunciare piani di riduzione della produzione, con conseguenti licenziamenti e tagli agli investimenti in conto capitale: tutte misure che contribuirono a frenare il rapido processo di globalizzazione iniziato negli anni '80 (UNCTAD, 2019).

Tuttavia, l'impatto della crisi finanziaria è stato fortemente eterogeneo tra regioni e Paesi, con effetti differenziati sulla geografia degli investimenti internazionali. Il protrarsi di questa fase di rallentamento ha riflesso, da un lato, l'incertezza economica persistente, legata alle difficoltà di molte economie nel ritrovare un percorso di crescita sostenuta; dall'altro, il ritorno a forme di protezionismo commerciale, con molti Paesi che hanno introdotto barriere tariffarie e non tariffarie in contrasto con i principi dell'OMC (Lossani et al., 2023).

Gli Stati Uniti hanno promosso diverse iniziative di stampo protezionistico, tra cui l'uscita dal *Trans-Pacific Partnership Agreement* (TPP), la revisione del *North American Free Trade Agreement* (NAFTA) e l'introduzione di tariffe su vari prodotti importati (USTR, 2017).

Gli shock successivi, come la pandemia di Covid-19 e l'invasione russa dell'Ucraina, hanno ulteriormente rafforzato le tendenze verso una minore interconnessione tra i sistemi economici nazionali (Justin e Sanjay, 2021). Infine, nel suo secondo mandato, iniziato nel gennaio 2025, il

---

<sup>14</sup> L'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) nasce ufficialmente il 1° gennaio 1995 al termine degli Uruguay Round, con l'obiettivo di promuovere il commercio libero e non discriminatorio, creando un quadro giuridico per le relazioni commerciali tra i Paesi.

presidente Trump ha intensificato la sua politica commerciale protezionistica, adottando una strategia commerciale particolarmente aggressiva nei confronti della Cina<sup>15</sup> (AP, 2025).

### 2.1.2. Espansione e riconfigurazione delle catene globali del valore

Osservando più nello specifico l'evoluzione delle importazioni e delle esportazioni mondiali a partire dal 1960, è possibile distinguere tre principali fasi del processo di globalizzazione (Lossani et al., 2023):

1. *Riduzione delle tariffe e accordi di libero scambio (1960 – 1995)*: Tra gli anni '60 e la metà degli anni '90, il commercio internazionale di beni registrò tassi di crescita superiori rispetto alla produzione globale, sostenuti dalla progressiva riduzione delle barriere tariffarie e dal calo dei costi di trasporto (Irwin, 2002). In questo periodo, la liberalizzazione degli scambi interessò principalmente le economie avanzate, ma cominciò a estendersi anche ad alcuni Paesi emergenti, tra cui la Cina, che avviò un processo di trasformazione economica con la politica di "Riforma e apertura", introdotta alla fine degli anni '70 da Deng Xiaoping (Dorn, 2023). L'espansione degli scambi internazionali fu accompagnata da iniziative di cooperazione economica volte a promuovere l'integrazione tra Paesi, tra cui le più rilevanti furono: l'*Association of Southeast Asian Nations* (ASEAN) nel 1967, il *Mercado Común del Sur* (MERCOSUR) nel 1991 e il *North American Free Trade Agreement* (NAFTA) nel 1992.
2. *Globalizzazione produttiva, catene del valore e servizi digitali (1996 – 2008)*: Nel 1995, con l'entrata in funzione dell'OMC, si aprì una nuova fase del commercio internazionale, accompagnata anche dalla rivoluzione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione. I progressi tecnologici ridussero drasticamente i costi di produzione e di trasmissione dell'informazione, rendendo possibile una dislocazione su scala globale dei processi produttivi da parte delle imprese multinazionali (Lossani et al., 2023). In questo contesto, divenne sempre più conveniente delocalizzare le diverse fasi della produzione (*offshoring*), dando origine a catene globali del valore sempre più articolate, sostenute da investimenti diretti esteri e contratti di subfornitura transnazionali (Qiang, Liu and Steenbergen, 2021). Le principali piattaforme di queste reti furono gli Stati Uniti per il continente americano, la Germania per l'Europa e il Giappone, poi sostituito dalla Cina, per l'Asia (Lossani et al., 2023). In questa nuova fase, funzioni strategiche come ricerca e sviluppo, progettazione, assemblaggio, marketing e branding cessarono di essere concentrate in un unico luogo e si distribuirono progressivamente tra diversi Paesi, soprattutto in quelli emergenti. In questo contesto, emerse anche il ruolo crescente delle economie BRICS<sup>16</sup>, in particolare della Cina e dell'India, che divennero snodi fondamentali delle catene globali del valore grazie alla disponibilità di manodopera a basso costo, a competenze tecniche in espansione e a normative più permissive in materia ambientale (IDI, 2024). Parallelamente, si registrò una crescita significativa del commercio internazionale di servizi, favorita proprio dalla rivoluzione digitale. Le nuove tecnologie resero possibile la diffusione delle transazioni elettroniche, che ampliarono le opportunità di scambio in settori come i servizi finanziari, informatici, di consulenza e formazione. Un impulso decisivo arrivò anche dall'entrata in vigore dell'Accordo Generale sul Commercio dei

---

<sup>15</sup> Cfr. paragrafo 2.3.1

<sup>16</sup> L'acronimo BRICS è stato coniato per identificare un gruppo di cinque grandi economie emergenti: Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica.

Servizi (GATS), promosso sotto l'egida dell'OMC, che fornì un quadro giuridico multilaterale per regolare gli scambi. Grazie a questi sviluppi, il commercio internazionale di servizi assunse un peso crescente, arrivando a rappresentare circa il 50% del valore aggiunto prodotto a livello globale (Lossani et al., 2023).

3. *Crisi finanziaria e rallentamento della globalizzazione (dal 2008 ai giorni nostri)*: La crisi finanziaria globale del 2008 segnò l'inizio di una nuova fase nel processo di globalizzazione, interrompendo il ciclo di crescita e integrazione dei mercati che aveva caratterizzato i decenni precedenti. Alla base della crisi vi fu la diffusione dei mutui *subprime* negli Stati Uniti, ossia prestiti ipotecari ad alto rischio concessi a soggetti con bassa affidabilità creditizia. L'aumento dei tassi di interesse e la contrazione del mercato immobiliare provocarono un'ondata di insolvenze, che si trasmise rapidamente ai mercati finanziari internazionali. Il deterioramento della qualità degli attivi legati ai mutui ipotecari generò perdite ingenti per le principali istituzioni bancarie e finanziarie, tra cui Lehman Brothers, innescando una crisi di fiducia generalizzata e un forte irrigidimento delle condizioni di credito a livello globale (FMI, 2009; Reinhart e Rogoff, 2009). La crisi finanziaria si estese ben presto all'economia reale, causando una profonda contrazione della domanda globale e un crollo dei flussi commerciali internazionali. Tra la fine del 2008 e l'inizio del 2009, il commercio mondiale registrò una diminuzione senza precedenti, con un calo superiore al 20% in termini reali (Baldwin, 2009). Le economie più integrate nelle catene globali del valore, caratterizzate da un'elevata esposizione commerciale e finanziaria, si rivelarono particolarmente vulnerabili, amplificando la trasmissione degli shock lungo le filiere produttive internazionali. In questo contesto, gli Stati Uniti furono tra i Paesi più colpiti, sia per la centralità nel sistema finanziario globale sia per l'elevato grado di interconnessione con i mercati internazionali.

### 2.1.3. Andamento degli investimenti diretti esteri<sup>17</sup>

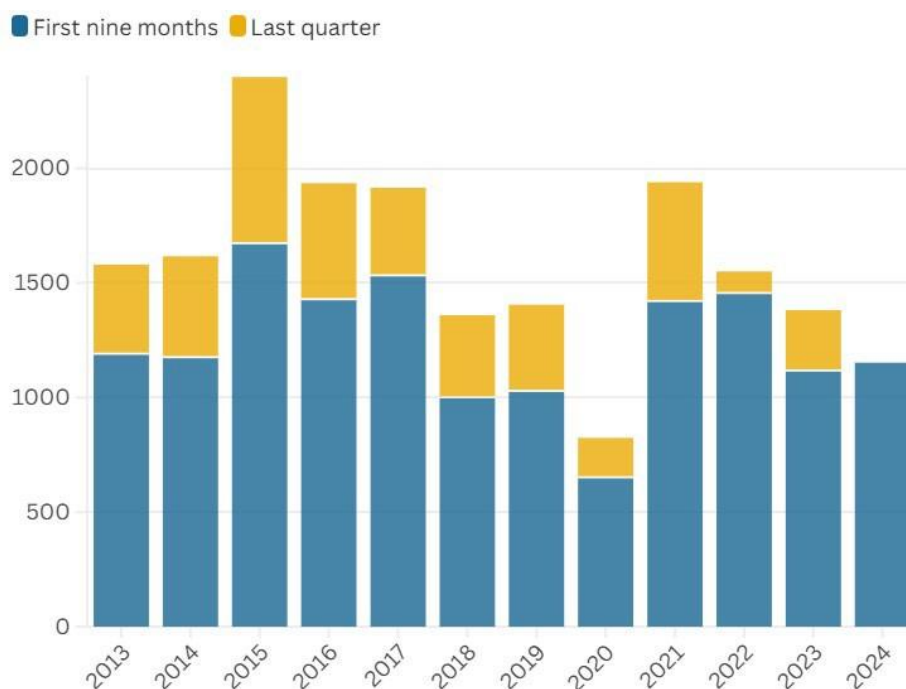
Nel contesto della globalizzazione economica, l'analisi degli investimenti diretti esteri (IDE) <sup>17</sup> rappresenta una chiave interpretativa fondamentale per valutare il grado di apertura e integrazione dei mercati, nonché l'attrattiva dei diversi contesti nazionali per gli investitori internazionali. Secondo l'OECD (2009), gli IDE costituiscono un importante canale attraverso cui le imprese multinazionali esercitano un'influenza duratura nei sistemi economici, contribuendo alla diffusione di tecnologie, competenze manageriali e capitale finanziario nei Paesi ospitanti. Essi riflettono scelte strategiche di lungo periodo, influenzate da fattori quali la presenza di accordi commerciali bilaterali o multilaterali, le condizioni macroeconomiche e le politiche nazionali volte a incentivare o regolare tali investimenti.

Tra il 2013 e il 2024, i flussi globali di IDE hanno mostrato un andamento irregolare (OECD, 2025). Dopo una fase di crescita sostenuta tra il 2015 e il 2017, si è registrato un calo marcato nel periodo 2018–2020. Nel 2021 si è verificato un forte balzo, ma l'ammontare degli IDE è nuovamente diminuito nel biennio 2022–2023. I dati provvisori per il 2024 indicano un recupero solo parziale degli IDE rispetto ai livelli pre-pandemici, con volumi ancora inferiori rispetto al passato (OECD, 2025).

---

<sup>17</sup> Gli investimenti diretti esteri (IDE) sono flussi di capitale a lungo termine attraverso i quali un soggetto residente in un Paese acquisisce un interesse duraturo in un'impresa residente in un altro Paese, esercitando un'influenza significativa sulla sua gestione (OECD, 2008).

**Figura 2.2: Andamento dei flussi globali di IDE: 2013 – 2024 (miliardi USD).**



Fonte: Banca dati OCSE sugli Investimenti Diretti Esteri (OECD, 2025).

Nei primi nove mesi del 2024, gli Stati Uniti si sono confermati sia il principale Paese destinatario sia il principale Paese d'origine degli IDE nel 2024, con afflussi e deflussi pari a 73 miliardi di dollari (OECD, 2025).

Nell'area OCSE, gli afflussi di IDE nel terzo trimestre sono più che raddoppiati rispetto al secondo trimestre, grazie in parte alla ripresa in alcuni Paesi europei, tra cui la Germania. I deflussi di IDE sono invece aumentati del 32% nel terzo trimestre, trainati dall'incremento registrato negli Stati Uniti e dalla ripresa dei flussi in uscita da parte dei Paesi Bassi e della Svizzera. Tuttavia, nel 2024 l'ammontare complessivo degli IDE resta inferiore del 10% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (OECD, 2025).

Per quanto riguarda le economie del G20 non appartenenti all'OCSE<sup>18</sup>, nel 2024 i flussi in entrata sono cresciuti del 33% nel terzo trimestre, ma risultano in calo rispetto ai primi nove mesi del 2023, principalmente a causa della flessione registrata in Cina. I flussi in uscita sono diminuiti significativamente nel terzo trimestre del 41%, e risultano complessivamente inferiori rispetto allo stesso periodo del 2023 (OECD, 2025).

#### 2.1.4 Interdipendenze negli scambi commerciali internazionali

Gli avvenimenti degli ultimi anni, tra cui la pandemia di COVID-19, l'invasione russa dell'Ucraina e l'aumento delle tensioni commerciali e geopolitiche, hanno profondamente condizionato le relazioni commerciali internazionali. Questi eventi hanno inciso sia sul livello di interdipendenza tra Paesi, sia

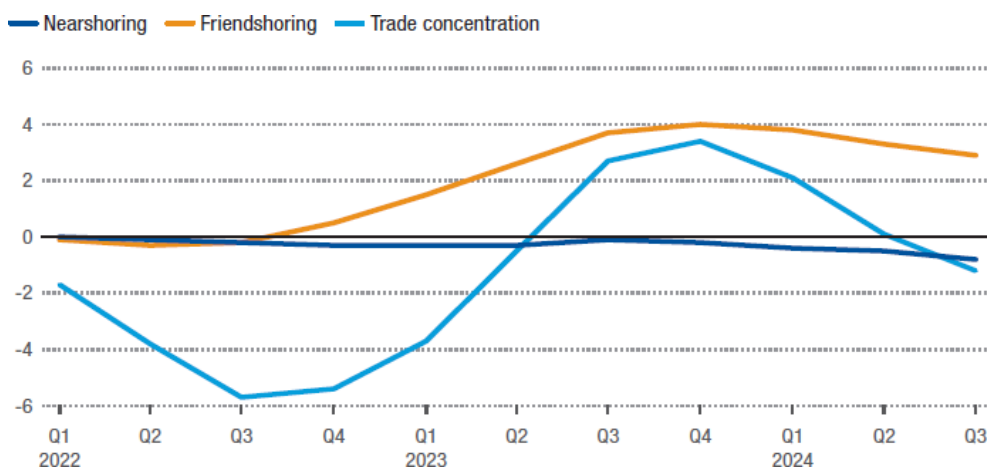
<sup>18</sup> I Paesi del G20 non appartenenti all'OCSE sono: Argentina, Brasile, Cina, India, Indonesia, Arabia Saudita e Sudafrica.

sulla configurazione delle catene globali del valore, influenzando in modo differenziato l'andamento del commercio mondiale, in particolare in alcuni settori strategici.

Sulla base dei dati UNCTAD (2024), a partire dalla seconda metà del 2022 si osserva un cambiamento nelle relazioni commerciali internazionali (Figura 2.3). Tra il primo trimestre del 2022 e il terzo trimestre del 2024, si registra un marcato aumento del *friendshoring*, ossia la riallocazione degli scambi verso Paesi politicamente affini, con un picco nel quarto trimestre del 2023. Contestualmente, anche la concentrazione del commercio, misurata attraverso l'indice di Herfindahl, ha mostrato un forte incremento, raggiungendo il massimo nel quarto trimestre del 2024, indicando una maggiore dipendenza da un numero limitato di Paesi.

Nel 2024, entrambe le tendenze hanno invertito la loro traiettoria, mostrando un ritorno verso una maggiore diversificazione degli scambi tra i Paesi. Al contrario, l'indicatore di *nearshoring*<sup>19</sup>, che riflette la tendenza a delocalizzare le attività produttive in Paesi geograficamente più vicini, è rimasto costantemente su valori leggermente negativi per l'intero periodo, suggerendo che la prossimità geografica non ha rappresentato un fattore prioritario nella riorganizzazione del commercio globale tra il 2022 e il 2024.

**Figura 2.3: Interdipendenze nel commercio internazionale tra il 2022 e il 2024 (variazioni percentuali rispetto al 2021).**



Fonte: UNCTAD (2024), Global Trade Update.

Inoltre, il commercio globale ha mostrato andamenti differenziati tra i vari settori nei quattro trimestri del 2024 (Figura 2.4) (UNCTAD, 2024). Tale eterogeneità è risultata particolarmente marcata nei comparti della tecnologia dell'informazione e della comunicazione (ICT) e dell'abbigliamento. Il commercio di apparecchiature per ufficio ha fatto registrare una crescita del 15% su base annua e del 13% su base trimestrale, mentre le apparecchiature per le comunicazioni hanno segnato un aumento

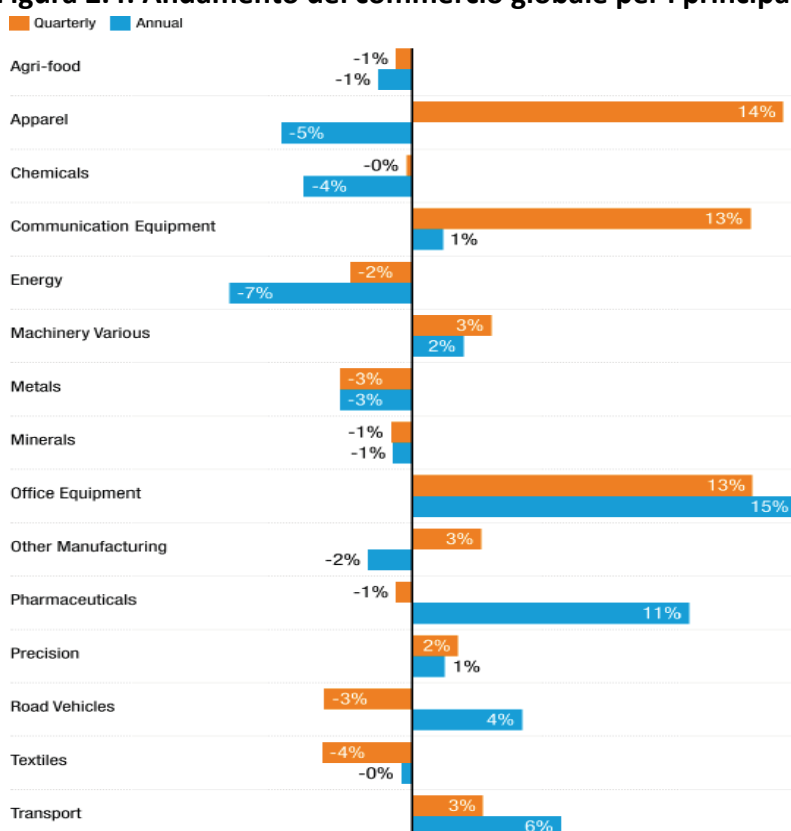
<sup>19</sup> L'indicatore di nearshoring è calcolato come l'inverso della distanza media (in chilometri) ponderata per il commercio. L'indicatore di friendshoring è calcolato come l'affinità politica ponderata per il commercio, misurata sulla base dei modelli di voto delle Nazioni Unite. La concentrazione del commercio è misurata utilizzando l'indice di concentrazione di Herfindahl: un aumento dell'indice indica una maggiore concentrazione, ossia che le esportazioni o le importazioni si dirigono in misura crescente verso un numero limitato di Paesi; al contrario, una diminuzione dell'indice riflette una maggiore diversificazione, con scambi distribuiti in modo più equilibrato tra un numero più ampio di partner.

del 13% annuo e dell'1% trimestrale. Il settore abbigliamento ha registrato una forte espansione su base annua del 14%, a fronte di un calo del -5% su base trimestrale.

Al contrario, si sono osservate contrazioni negli scambi di energia (-7% trimestrale, -2% annuo), dei metalli (-3% sia su base trimestrale che annua), dei veicoli stradali (-3% trimestrale, 4% annuo) e tessili (-4% trimestrale, 0% annuo). Anche il settore agroalimentare ha mostrato un andamento negativo, con un calo del -1% sia su base trimestrale che annua, suggerendo una domanda stagnante o una riduzione dei volumi scambiati. Il commercio di prodotti chimici è rimasto stabile su base annua (0%), ma ha registrato un calo del 4% su base trimestrale. In altri comparti si rilevano segnali di ripresa su base annua: farmaceutica (11%), trasporti (6%) e macchinari vari (2%).

Questa diversificazione nei trend settoriali mette in luce una ripresa ancora disomogenea e dinamiche in trasformazione nel commercio internazionale, con alcuni settori in espansione e altri ancora in difficoltà.

**Figura 2.4: Andamento del commercio globale per i principali settori nel 2024 (valori percentuali).**



Fonte: UNCTAD (2024).

Nota: Stime UNCTAD basate su statistiche nazionali della Cina, dell'Unione Europea e degli Stati Uniti. La crescita trimestrale rappresenta il tasso di variazione rispetto al trimestre precedente, calcolato su valori destagionalizzati. La crescita annua è calcolata come media ponderata per il commercio su quattro trimestri.

Secondo il rapporto OECD-FAO (2024), nel 2023 l'offerta di prodotti agricoli è aumentata, allineandosi alla domanda globale. Dopo i picchi osservati nel triennio 2020–2022, i prezzi internazionali delle principali materie prime, come grano, mais, soia e carne bovina, hanno registrato una riduzione, attestandosi su livelli vicini o leggermente inferiori alla media decennale. Fa eccezione lo zucchero, i

cui prezzi sono aumentati a causa di una domanda crescente non accompagnata da un analogo incremento della produzione nei Paesi d'origine.

Tuttavia, il rapporto OECD-FAO (2024) sottolinea che i costi degli input agricoli, in particolare energia e fertilizzanti, sono aumentati tra il 2020 e il 2022 per effetto combinato della pandemia e della guerra in Ucraina. Secondo alcune stime, gli agricoltori dell'Unione Europea utilizzano in media tra i 10 e i 12 milioni di tonnellate di fertilizzanti sintetici all'anno, di cui circa 5 milioni di tonnellate sono importate (Régnier et al., 2025). Una quota significativa di queste importazioni proveniva dalla Russia e dalla Bielorussia, sia sotto forma di azoto sintetico, sia come gas naturale. Lo scoppio della guerra in Ucraina nel 2022 ha provocato forti instabilità nell'offerta e nei prezzi dell'azoto importato, con ripercussioni negative per gli agricoltori europei (Régnier et al., 2025). Nel corso del 2023, i prezzi dei fertilizzanti sono però diminuiti rispetto al 2022, grazie al calo dei costi energetici e a una maggiore disponibilità di azoto proveniente da altri Paesi.

Un ulteriore elemento evidenziato dal rapporto OECD-FAO (2024) riguarda i rischi e le incertezze che potrebbero compromettere l'andamento dei mercati agricoli. Oltre alle interruzioni nei trasporti, come i blocchi nei canali di Suez e di Panama, il cambiamento climatico, con eventi estremi quali siccità, inondazioni e uragani, rappresenta una fonte crescente di instabilità per i prezzi delle materie prime agricole. Anche le politiche ambientali più stringenti adottate da alcuni Paesi, insieme alla diffusione di malattie animali e fitosanitarie, potrebbero generare effetti destabilizzanti sugli scambi agricoli. A ciò si aggiunge la dipendenza da un numero ristretto di Paesi fornitori di materie prime agricole, che rende molte economie vulnerabili a shock commerciali e produttivi, come già osservato nel contesto della guerra in Ucraina. Infine, le attuali politiche protezionistiche adottate dagli Stati Uniti, con l'imposizione di dazi su un'ampia gamma di beni importati, costituiscono un ulteriore fattore di incertezza, in grado di influenzare significativamente i prezzi agricoli a livello globale.

Complessivamente, il contesto macroeconomico delineato nel rapporto OECD-FAO (2024) continua a essere segnato da una ripresa globale lenta e disomogenea, attribuibile in parte al rallentamento della crescita demografica rispetto al passato. Secondo il rapporto, le economie avanzate registreranno tassi di crescita più moderati rispetto ai Paesi emergenti, in particolare in Asia e nell'Africa subsahariana, rafforzando il ruolo di queste regioni come traino della domanda agricola globale.

### 2.1.5. Oltre l'iperglobalizzazione: scenari e vincoli della slowbalisation

Sebbene i dati disponibili non indichino una deglobalizzazione intesa come inversione strutturale degli scambi internazionali, alcune analisi segnalano una crescente percezione di vulnerabilità all'interno del sistema economico globale (Chase-Dunn, Álvarez e Liao, 2023). Tale percezione è stata alimentata da una serie di shock esterni: la crisi finanziaria del 2008, la pandemia di Covid-19, l'invasione russa dell'Ucraina nel 2022, e il ritorno di politiche commerciali protezionistiche, in particolare da parte degli Stati Uniti (Canuto, 2022; Lossani et al., 2023).

Questi eventi hanno messo in evidenza la fragilità delle catene globali del valore, strutturate negli anni con l'obiettivo di massimizzare l'efficienza e ridurre i costi, spesso a scapito della resilienza delle stesse (Miroudot, 2020). Durante la pandemia, le misure di contenimento adottate a partire dal 2020 hanno causato interruzioni significative nelle filiere produttive globali, rivelando la forte dipendenza di molte

economie avanzate, in particolare dalla Cina, per settori strategici come l'*automotive* e le tecnologie dell'informazione. Il conflitto russo-ucraino e il ritorno del protezionismo hanno ulteriormente accentuato questa vulnerabilità.

Tali shock hanno mostrato come la dipendenza da un numero limitato di fornitori o da specifici Paesi renda le economie esposte a rischi sistemici. L'invasione dell'Ucraina, ad esempio, ha evidenziato la vulnerabilità dell'Europa nei confronti della Russia, in particolare sul fronte energetico (Draghi, 2024). Anche l'agricoltura europea ne ha risentito, data la forte dipendenza da fertilizzanti importati da Russia e Bielorussia e da pannelli proteici per uso zootecnico, come quelli di girasole, provenienti dall'Ucraina (Régnier et al., 2025).

Negli ultimi anni, il processo di iperglobalizzazione ha lasciato spazio a quello della deglobalizzazione, facendo emergere strategie alternative, più teoriche che pratiche, come il *backshoring*<sup>20</sup>, il *nearshoring* e il *friendshoring*. Tuttavia, il passaggio verso un sistema produttivo meno globalizzato appare ancora lento, complesso e costoso (CSC, 2023). Diversi vincoli strutturali ostacolano questo processo: la scarsità di materie prime nei Paesi occidentali (es. litio, silicio, cobalto), i costi elevati della rilocalizzazione, la carenza di manodopera qualificata, e il vantaggio competitivo persistente di molte economie emergenti in termini di costo del lavoro (Draghi, 2024).

Inoltre, recenti sviluppi geopolitici hanno messo in discussione l'affidabilità di relazioni economiche basate esclusivamente su criteri di prossimità politica o commerciale, come mostrano le evoluzioni nei rapporti con gli Stati Uniti.

I prodotti agricoli, i macchinari e le tecnologie esportati dagli Stati Uniti potrebbero subire gli effetti delle misure tariffarie introdotte in risposta alle politiche protezionistiche statunitensi. Anche un eventuale allentamento dei dazi potrebbe non bastare a ristabilire la fiducia degli investitori, con ripercussioni negative sulla domanda e sugli investimenti a livello globale. Nel breve-medio periodo, le attività basate su filiere altamente efficienti potrebbero dover ridimensionarsi per contenere la vulnerabilità ai rischi geopolitici e ai cambiamenti del commercio internazionale, con possibili effetti sui prezzi al consumo.

In questo contesto globale instabile, lo scenario più plausibile è quello della *slowbalisation*: una globalizzazione più lenta, caratterizzata da una progressiva transizione da catene del valore iper-efficienti a strutture più resilienti, basate su filiere più corte e robuste, capaci di affrontare meglio gli shock sistemici pur mantenendo un certo grado di interconnessione a livello globale (Chase-Dunn, Álvarez e Liao, 2023; Lossani et al., 2023).

## 2.2. The weaponisation of trade

### 2.2.1. L'arma del commercio nell'economia globale

Negli ultimi anni, diversi eventi hanno riportato al centro dell'attenzione il ruolo strategico del commercio nelle relazioni internazionali. In particolare, l'imposizione di dazi aggiuntivi da parte degli

---

<sup>20</sup> *Backshoring*, noto anche come *reshoring*, è il processo attraverso cui un'impresa riporta nei Paesi d'origine (di solito ad alto reddito) attività produttive precedentemente delocalizzate all'estero, spesso in Paesi a basso costo del lavoro.

Stati Uniti e la gestione selettiva delle esportazioni di gas da parte della Russia e di fertilizzanti da parte della Russia alla Cina hanno evidenziato come le interdipendenze economiche possano essere trasformate in strumenti di pressione geopolitica. In questo contesto, ha assunto crescente rilevanza il concetto di *weaponization of trade*.

La *weaponization of trade*, ovvero l'uso strategico del commercio come arma politica, si riferisce all'impiego di misure legate al commercio, quali tariffe, controlli alle esportazioni, sanzioni e restrizioni agli investimenti diretti esteri, per perseguire obiettivi di natura politica, economica o di sicurezza nazionale (Heydon, 2024). Questo approccio si discosta dall'ideale liberale del commercio, tipico dell'economia classica e neoclassica, secondo cui il commercio internazionale costituisce un mezzo per il mutuo beneficio economico. Al contrario, esso pone l'accento sull'impiego della dipendenza economica come strumento di pressione nei conflitti geopolitici (Garcia-Duran et al., 2023; Pathak, 2018).

La recrudescenza delle tensioni geopolitiche, esemplificata dalla guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina, dal conflitto russo-ucraino e dal crescente protezionismo globale, ha evidenziato la vulnerabilità delle catene di approvvigionamento globali di fronte a interventi politici deliberati in ambito commerciale, mettendo in discussione l'affidabilità dei flussi internazionali di beni e servizi e la tenuta del sistema multilaterale degli scambi. Studi recenti, tra cui quelli di Boute (2022), Kumara (2023) e Pathak (2018), sottolineano come queste dinamiche stiano ridefinendo non solo i mercati dell'energia e della tecnologia, ma anche settori strategici come l'agricoltura, in cui la questione della sicurezza alimentare gioca un ruolo di primo piano.

Il Center for Strategic and International Studies (CSIS) evidenzia che la *weaponization of trade* comporta l'uso dei legami economici non come ponti di cooperazione e scambio tra Paesi, bensì come strumenti di coercizione, pressione e punizione nelle relazioni internazionali (CSIS, 2023). Questa analisi trova eco in altri studi recenti, che sottolineano come imprese, catene di fornitura e persino consumatori individuali possano essere coinvolti, spesso inconsapevolmente, nelle battaglie commerciali di più ampio respiro tra Stati (Hoffman, 2022).

Alla luce del rallentamento in atto della globalizzazione, la *weaponization of trade* può essere letta come un fattore che contribuisce a tale dinamica, agendo da shock esogeno sulle reti produttive e commerciali globali. Questo fenomeno altera la configurazione e la resilienza delle catene del valore, trasformando il commercio da motore di crescita e interconnessione in uno strumento di pressione strategica. Ne derivano effetti rilevanti sulle decisioni di localizzazione produttiva, sull'organizzazione delle filiere e sulla sicurezza economica degli attori coinvolti (FT, 2025).

Alla base della *weaponization of trade* vi è la logica che sfrutta le vulnerabilità create dall'interdipendenza economica delle filiere produttive. In questo modo, gli Stati possono limitare l'accesso a mercati cruciali o a risorse strategiche per infliggere danni economici ai rivali senza ricorrere a conflitti armati. Blackwill e Harris (2016) definiscono questo approccio come «geoeconomia», dove gli strumenti economici vengono utilizzati per promuovere e difendere gli interessi nazionali e per produrre risultati geopolitici vantaggiosi. Questa logica si articola attraverso diversi canali di azione, tra questi l'imposizione di barriere tariffarie, il ricorso a embarghi commerciali, la limitazione di esportazioni di beni critici, il blocco degli investimenti diretti esteri e l'applicazione di sanzioni finanziarie. Ogni strumento agisce in modo selettivo, sfruttando le asimmetrie di dipendenza tra le economie coinvolte. La selettività delle misure consente agli Stati di colpire nodi specifici delle

filiere produttive o dei mercati di destinazione, amplificando l'effetto coercitivo senza necessariamente ricorrere all'uso della forza militare (Heydon, 2024).

Nel settore energetico, la Russia ha impiegato le esportazioni di gas come leva per esercitare pressione politica ed economica, in particolare sui Paesi europei fortemente dipendenti dalle sue forniture, come Germania, Italia, Polonia e Ungheria. Attraverso la manipolazione dei prezzi e dei flussi di gas, la Russia ha cercato di orientare le scelte politiche di questi Stati, esponendone le economie a rischi significativi, acuiti ulteriormente dopo l'invasione dell'Ucraina (Boute, 2022). Questo modello è replicabile in altri settori strategici, tra cui l'agricoltura, dove il controllo su materie prime e input agricoli, quali fertilizzanti azotati, costituisce un'ulteriore arma commerciale nelle mani della Russia.

Una forma diversa, ma concettualmente affine di strumentalizzazione politica del commercio si osserva nella strategia dell'Unione Europea nel quadro del Regolamento (UE) 2023/1115 sulla deforestazione, che vieta l'immissione sul mercato europeo di prodotti agricoli<sup>21</sup> che contribuiscano alla deforestazione o al degrado forestale. Sebbene finalizzata a obiettivi ambientali e di sostenibilità, questa normativa può essere interpretata anche come uno strumento di *weaponization* normativa, nella misura in cui condiziona l'accesso al mercato europeo al rispetto di determinati standard produttivi, esercitando una pressione commerciale e politica sui Paesi esportatori (European Commission, 2023).

Questa tipologia di interventi si inserisce nel più ampio quadro della *weaponization of interdependence* teorizzata da Farrell e Newman (2019), secondo cui le reti globali dei mercati, anziché essere semplici veicoli di efficienza economica, possono diventare strumenti di coercizione e controllo. Tuttavia, l'efficacia di tali strategie commerciali dipende in larga parte dal peso economico che un attore occupa nelle reti economiche globali, e dalla sua capacità di far leva su tali posizioni per influenzare comportamenti di altri Paesi.

### 2.2.2. Implicazioni per la sicurezza alimentare

L'analisi dei casi empirici consente di comprendere come la *weaponization of trade* si traduca in pratiche concrete e quali siano le sue implicazioni per la sicurezza alimentare e la configurazione delle catene di approvvigionamento. In questa prospettiva, il commercio agricolo emerge come uno dei settori più vulnerabili all'uso strategico delle interdipendenze economiche, data la sua centralità per il sostentamento delle popolazioni e il peso politico delle filiere agroalimentari nei contesti nazionali.

Uno degli esempi più noti di *weaponization* in agricoltura è rappresentato dalla guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina (2018-2020). In risposta ai dazi introdotti dagli Stati Uniti su una vasta gamma di prodotti cinesi, Pechino impose tariffe punitive su numerosi prodotti agricoli statunitensi, tra cui soia, mais e carne suina, con l'intento di colpire settori rurali economicamente sensibili e politicamente rilevanti per l'amministrazione Trump (Bown & Kolb, 2022). Questo intervento generò una riorganizzazione dei flussi commerciali globali, con la Cina che dirottò le proprie importazioni di soia

---

<sup>21</sup> Il regolamento si applica a sette materie prime considerate ad alto rischio di deforestazione: legno, gomma, bovini, caffè, cacao, palma da olio e soia.

verso il Brasile e l'Argentina, alterando così gli equilibri della filiera agroalimentare globale e riducendo la dipendenza da fornitori statunitensi.

Un altro caso significativo riguarda le restrizioni all'esportazione di fertilizzanti da parte della Cina, della Russia e della Bielorussia, particolarmente evidenti nel periodo successivo alla pandemia di COVID-19 e durante il conflitto in Ucraina. A partire dalla primavera del 2021, la Cina, uno dei principali produttori ed esportatori mondiali di fertilizzanti, in particolare di urea e fosfati, ha introdotto restrizioni all'esportazione per garantire la disponibilità e l'accessibilità sul mercato interno (Leconte-Demarsy and Rice, 2025). Parallelamente, le sanzioni occidentali contro la Russia e la Bielorussia, combinate con le decisioni unilaterali di questi Paesi di limitare le esportazioni di nitrati, fosfati e potassio, hanno determinato una forte impennata dei prezzi dei fertilizzanti e delle materie prime agricole sui mercati internazionali (FAO, 2022). Questa dinamica ha avuto effetti dirompenti soprattutto nei Paesi importatori netti di fertilizzanti, come molte nazioni africane e dell'Asia meridionale, compromettendo la produttività agricola locale e aumentando il rischio di insicurezza alimentare (Leconte-Demarsy and Rice, 2025).

Inoltre, il blocco dei porti ucraini sul Mar Nero durante l'invasione russa del 2022 ha rappresentato un ulteriore esempio di *weaponization of trade* in ambito agricolo. La riduzione delle esportazioni di grano, mais e olio di girasole da parte dell'Ucraina, uno dei principali fornitori mondiali di queste derrate, ha aggravato la crisi alimentare in numerose aree vulnerabili, in particolare in Medio Oriente e in Africa settentrionale, regioni fortemente dipendenti dalle importazioni ucraine di cereali (CEU, 2025). Per mitigare tali effetti, nel luglio 2022 le Nazioni Unite hanno promosso un accordo, denominato *Black Sea Grain Initiative* tra Russia, Ucraina e Turchia volto a garantire il flusso sicuro delle esportazioni agricole ucraine attraverso tre porti marittimi sul Mar Nero: Odessa, Chornomorsk e Yuzhny/Pivdennyi (UN, 2023). Tuttavia, la decisione della Russia di ritirarsi dall'accordo nel luglio 2023, dopo aver più volte minacciato tale mossa in assenza di concessioni su altri fronti, ha segnato la fine dell'iniziativa (UN, 2023). Questa crisi ha evidenziato il ruolo cruciale della logistica e delle infrastrutture di trasporto nei processi di *weaponization*, in cui il controllo delle rotte commerciali si trasforma in uno strumento di pressione geopolitica. Tali dinamiche possono ridefinire la geografia del commercio agroalimentare e generare nuove forme di vulnerabilità per milioni di persone in tutto il mondo (CEU, 2025).

### 2.3. Le relazioni bilaterali e commerciali tra Stati Uniti e Cina

Il sistema internazionale contemporaneo presenta un livello di globalizzazione senza precedenti, sia per il numero di Stati coinvolti, sia per l'elevato grado di interdipendenza che li lega (The Federalist, 1992). Questo sistema implica che tensioni commerciali tra Paesi possano avere ripercussioni economiche e politiche ben al di là dei confini nazionali, con effetti a catena sui mercati a essi collegati. In tale contesto, le relazioni tra alcune delle maggiori economie mondiali, Stati Uniti, Cina e India (Forbes India, 2025), assumono un'importanza strategica cruciale.

Dopo la Seconda guerra mondiale, gli Stati Uniti hanno assunto un ruolo predominante nel sistema internazionale, imponendosi come guida politica, economica e militare, promuovendo un modello basato sul liberalismo economico e sulla democrazia. Tuttavia, negli ultimi anni, questo equilibrio si è

trasformato, lasciando spazio a un ordine globale più frammentato, in cui si sono affermati nuovi attori e modelli politico-economici alternativi (The Federalist, 1992).

La supremazia statunitense è oggi messa in discussione dall'ascesa di potenze emergenti che propongono visioni diverse, spesso fondate su regimi autoritari, caratterizzati da stabilità forzata, controllo centralizzato dello Stato, sorveglianza pervasiva e rigido controllo sociale e politico (Miklaucic, 2024). A contribuire a questa transizione è anche il declino del primato economico occidentale e la crescente diffusione di conflitti armati. In questo scenario, l'emergere della Cina, e il riallineamento di interessi con partner come l'India si configurano come uno dei due fattori chiave nei profondi cambiamenti economici e geopolitici in corso.

Anche alla luce dell'analisi delle dinamiche commerciali con Cina e India, emerge chiaramente come entrambe le economie asiatiche rivestano un ruolo centrale nella strategia economica e geopolitica statunitense, seppur in modi differenti. Con la Cina, gli Stati Uniti intrattengono relazioni commerciali di vastissima scala ma segnate da tensioni strutturali, squilibri persistenti e un'intensa competizione strategica. Al contrario, il rapporto con l'India, pur caratterizzato da volumi inferiori, si distingue per un trend di crescita costante e una cooperazione sempre più orientata alla convergenza su interessi economici, tecnologici e di sicurezza. Mentre Pechino rappresenta un partner imprescindibile ma sfidante, Nuova Delhi si configura come un alleato commerciale in ascesa, potenzialmente complementare nel lungo termine alla diversificazione economica e produttiva voluta da Washington. In questo scenario, la gestione equilibrata delle relazioni con entrambe le potenze asiatiche sarà decisiva per ridefinire l'assetto del commercio internazionale statunitense nei prossimi decenni.

### 2.3.1. Gli sviluppi degli ultimi trent'anni

Stati Uniti d'America e Cina sono legati da relazioni bilaterali complesse, di natura diplomatica ed economico-commerciale. Nel tempo, queste relazioni hanno subito un'evoluzione significativa: dalla quasi totale assenza di interazioni durante la Guerra Fredda si è giunti a una profonda interdipendenza economica. Il volume degli scambi tra le due maggiori economie mondiali è aumentato esponenzialmente fino agli anni recenti (CFR, 2025), trasformazione favorita da dinamiche politiche, cambi di leadership e ambizioni di supremazia economica globale. Tale trasformazione è stata fortemente influenzata da dinamiche politiche, inclusi cambiamenti nella leadership e tensioni connesse alla supremazia economica internazionale. Al momento di questo studio, maggio 2025, le due economie risultano ormai profondamente interconnesse tra loro. Tuttavia, recenti sviluppi politici hanno rallentato questo processo. In particolare, i due mandati presidenziali di Donald Trump, di cui uno attualmente in corso, hanno avviato una nuova fase nella politica estera statunitense. Attraverso l'imposizione di barriere tariffarie, strumento tipicamente protezionistico, in un mercato ormai globalizzato, l'amministrazione americana ha aperto una fase negoziale, quasi mondiale, con i suoi principali partner commerciali i cui esiti sono ancora incerti. In questa cornice, i rapporti commerciali con la Cina, hanno un ruolo, come si approfondirà più avanti, da protagonista.

Il primo passo verso la progressiva liberalizzazione degli scambi tra i due Stati risale ai primi anni del nuovo millennio. È nel 2000 che l'amministrazione Clinton, firmando l'U.S.-China Relations Act of 2000 (U.S. Congress, 2000), prepara la strada per l'ingresso della Repubblica Popolare Cinese (RPC) nell'Organizzazione Mondiale del Commercio, avvenuto poi nel 2001. Questo evento aumenterà le opportunità di scambio tra la Cina e il resto del mondo, compresi gli Stati Uniti. L'interesse americano

verso la regione Asia-Pacifico diventerà da questo momento progressivamente più esplicito, assumendo nel tempo, soprattutto nei confronti della RPC, una connotazione strategica. Attraverso la costruzione di partnership di ampio respiro, gli Stati Uniti cercheranno di espandere la propria influenza economica nella regione per far fronte alla sorprendente crescita cinese. Durante la presidenza di Obama, nel 2009, gli Stati Uniti annunciarono l'intenzione di partecipare al *Trans Pacific Partnership* (USTR, 2009). L'Accordo, i cui negoziati si sono protratti fino al 2016, intendeva favorire scambi e investimenti tra Stati Uniti e molti stati della regione favorendo l'espansione dell'influenza americana nell'area. Il TPP non è mai entrato in vigore per il ritiro degli Stati Uniti nel 2017, con il cambio di governo e l'avvio della prima presidenza Trump. È stato comunque siglato l'accordo *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership* (CPTPP)<sup>22</sup> tra gli altri stati promotori (Australia, Brunei Darussalam, Canada, Cile, Giappone, Malesia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam) e il Regno Unito<sup>23</sup>. La Cina non ha preso parte all'accordo in virtù della forte influenza americana nella sua nascita (Ceschi, 2015; Voon et al., 2016).

Negli stessi anni, nel 2011, l'allora Segretario di Stato Hillary Clinton, attraverso un contributo sulla rivista *Foreign Policy*, delinea la strategia nota come *Pivot to Asia* (Clinton, 2011), esplicitando e chiarendo la natura dell'orientamento geopolitico degli Stati Uniti verso la regione. La Strategia intendeva rafforzare la presenza diplomatica ed economica statunitense nell'area con l'intento di contenere l'influenza crescente della Repubblica Popolare Cinese. A tal fine puntava a rafforzare i legami con partner storici quali Giappone, Corea del Sud, Taiwan, Thailandia, Filippine e Australia, aprendo al contempo nuovi canali di cooperazione con Paesi asiatici come Myanmar, Laos e Cambogia, e intensificando la presenza militare nella regione (ISPI, 2017)<sup>24</sup>. La Cina, infatti, sostenuta da tassi di crescita ragguardevoli, grazie alla progressiva espansione nel sistema commerciale globale, rappresentava ormai un "competitor strategico" sempre più temibile per gli Stati Uniti.

Di fatto, nel 2011, è la stessa Cina a promuovere il *Regional Comprehensive Economic Partnership*, un accordo dal valore del 30% del PIL mondiale, entrato in vigore poi nel 2022, tra venti Paesi<sup>25</sup> dell'area asiatica (IDI, 2025). Dopo questi eventi, al passaggio di amministrazione, nel 2017, il neo eletto presidente Donald Trump abbandona la visione strategica precedente, prediligendo accordi commerciali bilaterali piuttosto che intese e collaborazioni sovra-regionali. Ne è esempio l'uscita già citata, siglata nello stesso 2017, dalla TPP. I primi anni di governo di Trump sono caratterizzati, soprattutto rispetto alla Cina, da tensioni di carattere economico e commerciale. Dal 2018 al 2020 si assiste a una prima guerra commerciale tra le due potenze (CFR, 2025). Le tensioni si dipaneranno il 15 gennaio 2020 con la sigla dell'Accordo noto come *Phase One Trade Agreement* (USTR, 2020a). L'Accordo, entrato in vigore il 14 febbraio 2020, è stato mantenuto fino al 2025 frenando, all'epoca del suo avvio, l'escalation tariffaria tra i due competitor. L'intesa prevedeva l'impegno della Cina ad

---

<sup>22</sup> L'accordo copre circa il 13% del PIL mondiale e mira a liberalizzare il commercio, ridurre le barriere tariffarie e non tariffarie, stabilire standard comuni su lavoro, ambiente, proprietà intellettuale e promuovere catene di approvvigionamento regionali.

<sup>23</sup> Nel 2023, il Regno Unito ha concluso i negoziati per l'adesione al CPTPP, diventando il dodicesimo membro. Altri paesi, tra cui Cina, Taiwan, Corea del Sud, Thailandia e Colombia, hanno espresso interesse a entrare, ma le trattative sono complesse e altamente politiche

<sup>24</sup> I progressi effettivi della strategia del Pivot nel tempo si sono rilevati scarsi, rallentati dall'impegno statunitense sul fronte siriano-iracheno e, più recentemente, dallo scoppio del conflitto russo ucraino.

<sup>25</sup> Brunei, Cambogia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Filippine, Singapore, Thailandia, Vietnam, Australia, Cina, Giappone, Nuova Zelanda e Corea del Sud.

aumentare, per un valore di duecento miliardi, le proprie importazioni in prodotti agricoli (es. soia, mais, carne, manifatturieri, energetici e servizi) nel biennio 2020-2021<sup>26</sup>, l'adozione di misure per la protezione della proprietà intellettuale, la riduzione delle condizioni di pressione al trasferimento tecnologico, l'apertura del mercato finanziario e misure per garantire la "non manipolazione" dei tassi di cambio (Ibid, 2020a). L'intesa è stata mantenuta durante l'amministrazione Biden, intermezzo alle due presidenze Trump di cui l'ultima tuttora in corso. Il 20 gennaio 2025, con l'avvio del secondo mandato di Trump, attualmente in carica, l'Accordo Fase 1 è stato sospeso, avviando nuovamente una guerra commerciale con diversi Paesi del mondo ma soprattutto con la RPC.

I recenti avvenimenti politici hanno dunque segnato una battuta di arresto all'intensificazione delle relazioni commerciali tra i due Paesi e, seppur tuttora si permane in una situazione di incertezza, le due maggiori economie mondiali sono al momento in una condizione di contrapposizione e negoziazione i cui esiti sono ancora incerti.

Questo cambio di passo ha determinato un rallentamento dei rapporti economici tra le due maggiori economie mondiali, che si trovano oggi in una fase di contrapposizione e negoziazione, i cui sviluppi rimangono incerti. L'avvio del nuovo mandato presidenziale ha così inaugurato un momento di forte instabilità nella politica commerciale internazionale statunitense, improntata a una rinnovata visione protezionistica incentrata sul principio di "America First", con l'imposizione – e in alcuni casi la sospensione – di barriere tariffarie verso un ampio numero di Paesi partner. Secondo Odintz et al (2025), quattro eventi hanno avviato questa nuova fase:

1. Emanazione dell'*Executive Order* (EO 14257) e avvio dell'*American First Trade Policy* (AFTP) nel cui preambolo si dichiara la volontà di attribuire assoluta priorità agli interessi americani nelle relazioni commerciali internazionali, riconoscendone un valore strategico per la sicurezza nazionale: "*My Administration treated trade policy as a critical component to national security and reduced our Nation's dependence on other countries to meet our key security needs. Americans benefit from and deserve an America First trade policy. Therefore, I am establishing a robust and reinvigorated trade policy that promotes investment and productivity, enhances our Nation's industrial and technological advantages, defends our economic and national security, and — above all — benefits American workers, manufacturers, farmers, ranchers, entrepreneurs, and businesses* (WH, 2025a)".

Tra i contenuti dell'OE vengono inoltre citati:

- L'intenzione di correggere il disavanzo commerciale americano nei confronti dei Paesi esteri;
- L'esplicito riferimento al ricorso a misure protezionistiche quali dazi commerciali;
- L'intenzione di porre ad esame e valutazione tutti gli accordi commerciali vigenti per un eventuale modifica degli stessi;
- La rivalutazione l'impatto dell'Accordo USMCA (Stati Uniti-Messico-Canada) (USTR, 2020b);
- Il riferimento specifico e l'intenzione di sottoporre a valutazione e revisione i rapporti economici e commerciali con la Cina (a cui è dedicata un'intera sezione, la sezione 3) a partire dalla revisione dell'Accordo Economico e Commerciale tra gli Stati Uniti e la Repubblica Popolare Cinese siglato il 15 gennaio 2020 (USTR, 2020a).

---

<sup>26</sup> \$77,7 miliardi in prodotti manifatturieri, \$52,4 miliardi in energia, \$37,9 miliardi in servizi, \$32 miliardi in beni agricoli.

2. Uscita dall'Accordo Globale sulla Tassazione (*Global Tax Deal*<sup>27</sup>) promosso dall'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) (WH, 2025b). L'Accordo, concepito per contrastare l'evasione fiscale delle multinazionali in una logica di maggiore equità degli scambi commerciali internazionali, è stato ritenuto discriminatorio e lesivo della sovranità nazionale americana. Sebbene rispetto alla firma dell'Accordo avvenuta nel 2021, gli Stati Uniti (come la Cina) avessero fatto scarsi progressi nella sua implementazione (Olmastroni, 2024), l'uscita dall'Accordo è comunque un segnale dell'orientamento politico e strategico intrapreso dagli Stati Uniti in questo momento storico.
3. Re-introduzione del *Defending American Jobs and Investment Act* (U.S. Congress, 2025) con l'obiettivo di contrastare le imposte extraterritoriali di Paesi terzi ritenute discriminatorie;
4. Il discorso tenuto dal Presidente Trump in collegamento al *Davos World Economic Forum* nel quale si annunciano sgravi fiscali per le imprese che producono in America e tariffe e disincentivi per la delocalizzazione produttiva (WH, 2025c).

A seguito di questi eventi, in una generale condizione di incertezza internazionale, il 2 aprile 2025, il Presidente ha annunciato i primi risultati e i conseguenti primi atti dell'AFTP (WH, 2025d). In base all'approfondimento voluto dalla stessa amministrazione, il *Reciprocal Trade and Tariffs (RTT)*, sono cinquantasette i Paesi e una l'entità sovranazionale, l'Unione Europea, ad adottare pratiche commerciali scorrette nei confronti statunitensi per i quali si riteneva necessario un riequilibrio della bilancia dei pagamenti. In base a questo presupposto, è stata annunciata una maggiorazione delle aliquote tariffarie sulle importazioni provenienti dai cinquantotto partner allo scopo di pareggiare il deficit commerciale identificato dalle risultanze dell'approfondimento condotto.

Tra i Paesi identificati, l'imposizione tariffaria annunciata il 2 aprile era variabile con valori che oscillavano tra meno dell'1% e un valore massimo del 34% imposto sui prodotti cinesi (WH, 2025e). In questo scenario è emerso con chiarezza come la Cina sia un obiettivo privilegiato del tentativo dell'amministrazione americana di bilanciare il proprio disavanzo commerciale.

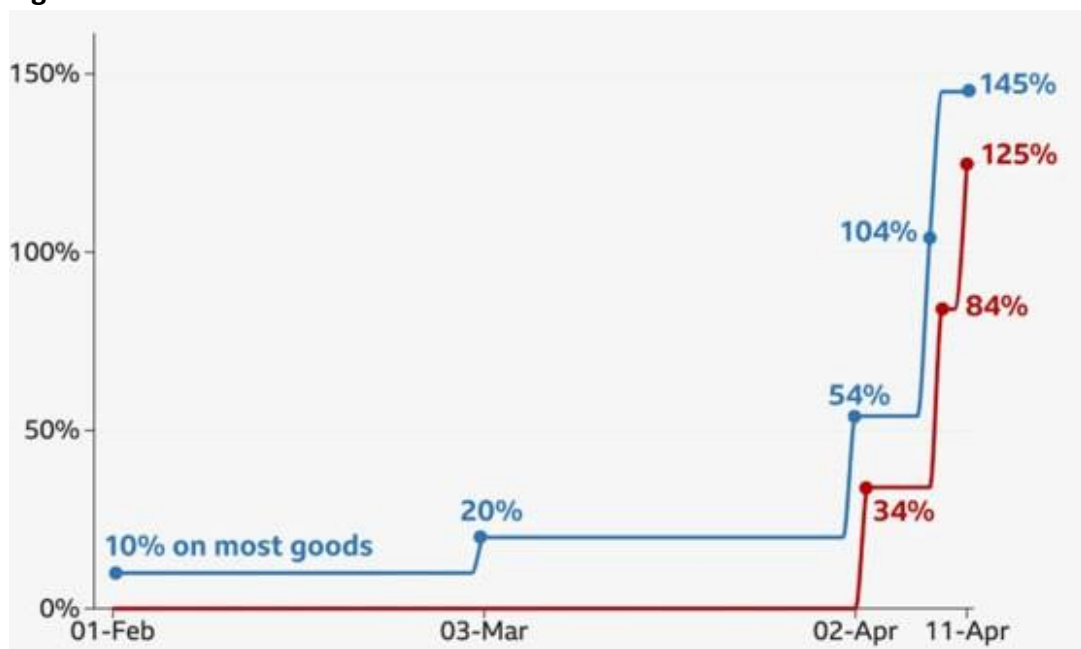
Secondo il *World Economic Forum* (2019), la RPC, è uno dei maggiori partner commerciali degli Stati Uniti con un deficit commerciale a sfavore che negli anni è andato esponenzialmente crescendo (Statista, 2025). Da inizio aprile fino a maggio 2025, tra i due Paesi si è scatenata una battaglia commerciale al rialzo con imposizioni tariffarie in aumento. Il RTT ha definito inizialmente per la Cina un'aliquota del 34%, da sommarsi al 20% già precedentemente previsto, fissando per la RPC la maggior aliquota prevista tra i partner commerciali. Questo evento ha aperto una guerra commerciale al rialzo tra i due Paesi con imposizioni reciproche e crescenti (BBC, 2025a,b). In risposta alle imposizioni statunitensi, il 4 aprile 2025, la Cina ha infatti attivato delle restrizioni all'esportazione di alcune terre rare e aumentato la propria aliquota ad alcune importazioni per un +24% (Chu M.M et al, 2025). In risposta, ancora gli Stati Uniti, l'8 aprile 2025, con l'ordine esecutivo (OE) 14259 hanno elevato l'aliquota all'84% per i prodotti cinesi (WH, 2025f). Il 9 aprile 2025, con l'OE 14266 *Modifying reciprocal tariff rates to reflect trading partner retaliation and alignment*, si introduce una sospensione di novanta giorni delle imposizioni tariffarie previste per i vari Paesi, ad esclusione della Cina per la quale si prevede un ulteriore aumento al 125% dei dazi commerciali per un totale del 145% (WH, 2025g).

---

<sup>27</sup> Per approfondimenti [Global Minimum Tax | OECD](#) e [>ANSA-SCHEDA/Accordo Ocse sulla global minimum tax, cosa prevede - PMI - Ansa.it](#).

La Cina ha reagito imponendo un'aliquota proporzionale del 125% (Figura 2.5). L'escalation ha raggiunto il 30 aprile 2025 un punto limite con l'imposizione di un'aliquota massima del 145%. Attualmente, dopo l'avvio di un dialogo tra le due potenze, si è aperta una fase di negoziazione con una sospensione temporanea dei provvedimenti che prevedono aliquote superiori al 10% sui prodotti americani e al 30% sul Made in Cina importato negli USA (ANSA, 2025). Sebbene l'evolversi della situazione sia ancora incerto, è apparso chiaro che una guerra commerciale di questo livello sia un rischio per entrambe le parti, due economie fortemente interdipendenti con mercati strettamente connessi tra loro. In conclusione, l'attuale fase di tensione e negoziazione tra Stati Uniti e Cina rappresenta uno snodo cruciale per gli equilibri commerciali globali, il cui esito potrebbe ridefinire le regole del commercio internazionale nei prossimi anni.

**Figura 2.5: Escalation barriere tariffarie USA-Cina 2025**

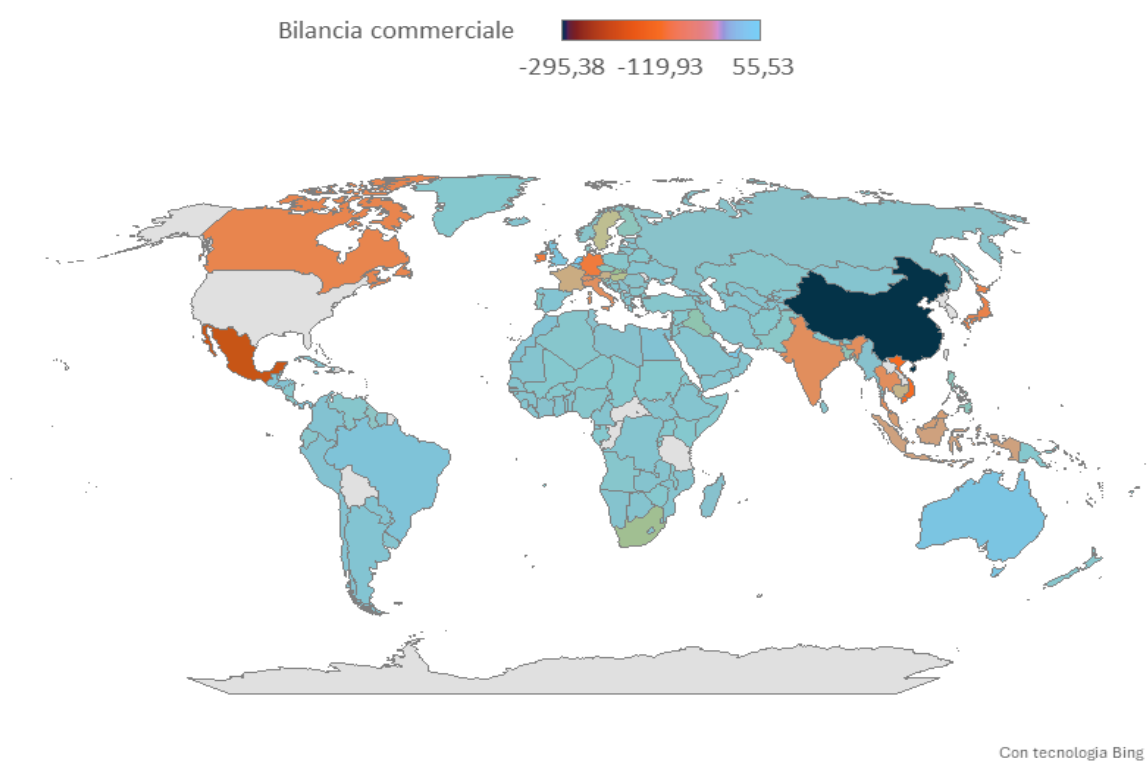


Fonte: BBC, 2025b.

### 2.3.2. Il valore del commercio

Secondo i dati raccolti dall'*U.S. Census Bureau* a marzo 2025, il deficit commerciale degli Stati Uniti ammonta complessivamente a 140 miliardi di dollari, per un aumento del 14% rispetto al mese precedente. Gli Stati Uniti sono esportatori netti di servizi e importatori netti di beni (USCB, 2025), con un disavanzo commerciale che, nel 2024, oscilla tra circa -295 miliardi di dollari nei confronti della Cina a un valore positivo di 55 mld nei confronti dei Paesi Bassi (Figura 2.6). Se il disavanzo commerciale statunitense è consistente, la Cina, al contrario, dal 1995 ha registrato notevoli avanzi commerciali superando, dal 2022, il valore record di 800 miliardi di dollari americani (Trading Economics 2025).

**Figura 2.6: Bilancia commerciale statunitense (miliardi di dollari; 2024).**



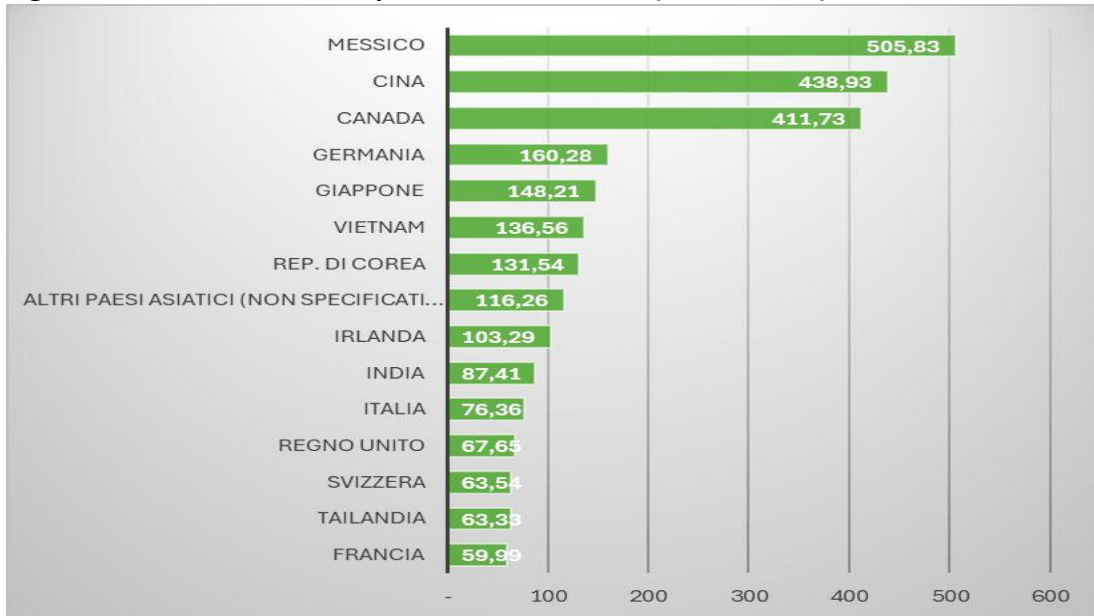
Fonte: Elaborazioni CREA-PB su dati UN Comtrade 2024. Valore totale scambi commerciali pari a 5.329 miliardi di dollari.

Negli ultimi trent'anni, nel quadro più ampio del processo di globalizzazione, le relazioni politiche ed economiche tra Cina e Stati Uniti si sono intensificate. Tuttavia, tensioni geopolitiche e guerre commerciali hanno influenzato il volume degli scambi soprattutto nell'ultimo decennio. I tre maggiori partner commerciali americani in termini di importazioni ed esportazioni di beni sono il Messico, il Canada e la Cina, che insieme valgono il 41% circa degli scambi commerciali americani<sup>28</sup>. L'economia asiatica e quella americana sono legate a doppio filo. Nel 2024, con un valore totale di 582 miliardi di dollari circa, gli scambi tra USA e Cina hanno rappresentato l'11% del commercio internazionale totale americano, al terzo posto dopo Messico e Canada. La RPC è il terzo Paese dove gli Stati Uniti esportano e il secondo da cui importano (Figura 2.7 e 2.8).

Sempre nello stesso anno, gli Stati Uniti hanno esportato in Cina merci per circa 143,6 miliardi di dollari, mentre le importazioni dalla Cina hanno raggiunto i 439 miliardi circa, generando un disavanzo commerciale poco al di sotto dei 300 miliardi di dollari (valore record raggiunto nel 2023). Nel 2024 sebbene il disavanzo si fosse leggermente ridotto rispetto all'anno precedente, la Cina è rimasta al primo posto per valore del debito commerciale degli Stati Uniti. Gli Stati Uniti sono anche il primo Paese di destinazione dei prodotti cinesi per un valore di oltre 500 miliardi di dollari, pari al 14% del totale esportato dalla RPC (Chen et al, 2025; UN Comtrade Analytics, 2025). Riguardo alla tipologia merceologica degli scambi di merci tra i due Paesi, secondo la piattaforma *Trading Economics*, gli USA importano dalla Cina soprattutto beni finiti ad alto contenuto tecnologico e beni di consumo, mentre la Cina acquista dagli Stati Uniti soprattutto materie prime, prodotti agricoli e beni ad alta tecnologia specialistica (Tabella 2.1).

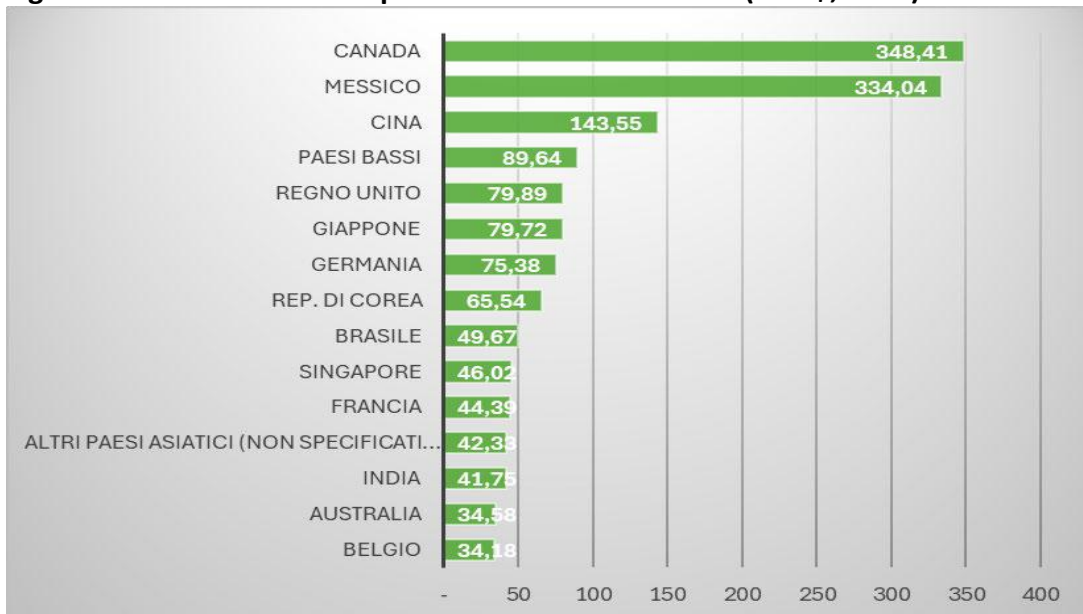
<sup>28</sup> Nostre elaborazioni su dati UN Comtrade 2024. Valore totale scambi commerciali pari a 5.329 miliardi di dollari.

**Figura 2.7: Primi 15 Paesi esportatori in America (Mld \$, 2024).**



Fonte: Elaborazioni CREA-PB su dati UN Comtrade Database. Dati estratti il 5 maggio 2025.

**Figura 2.8: Primi 15 Paesi importatori di beni americani (Mld \$, 2024).**



Fonte: Elaborazioni CREA-PB su dati UN Comtrade Database. Dati estratti il 5 maggio 2025.

**Tabella 2.1: Primi 10 prodotti scambiati tra Stati Uniti e Cina**

Principali prodotti cinesi importati dagli Stati Uniti	Mld \$	Principali prodotti statunitensi importati della Cina	Mld \$
Apparecchiature elettriche ed elettroniche	124,5	Combustibili minerali e oli	22,4
Macchinari e caldaie industriali	89	Macchinari e caldaie industriali	20,1
Mobili e prefabbricati	30,7	Semi oleosi e cereali grezzi	16

Giochi, giocattoli e articoli sportivi	29,4	Apparecchiature elettriche ed elettroniche	14,1
Plastica e derivati	23,3	Strumenti ottici e medici	13,7
Abbigliamento a maglia/uncinetto	18,9	Veicoli (non ferroviari)	10,6
Merci non specificate	18,8	Plastica e derivati	8,2
Veicoli (non ferroviari)	18,3	Prodotti farmaceutici	6,6
Articoli in ferro/acciaio	13,2	Chimica organica	5,4
Abbigliamento non a maglia	12,9	Prodotti chimici vari	4,6

Fonte: Trading Economics (TE, 2024a,b).

## 2.4. Le relazioni bilaterali e commerciali tra Stati Uniti e India

### 2.4.1. Gli sviluppi degli ultimi trent'anni

Oltre alla Cina, un altro mercato strategico per gli Stati Uniti è in forte espansione quello indiano. Le relazioni diplomatiche e commerciali tra India e Stati Uniti hanno conosciuto un'importante accelerazione a partire dagli anni Novanta, ma i primi contatti ufficiali tra i due Paesi risalgono già al periodo immediatamente successivo all'indipendenza indiana, proclamata nel 1947 (CFR, 2025b). Tuttavia, per gran parte della seconda metà del Novecento, i rapporti sono rimasti piuttosto tiepidi. Dopo un iniziale segnale di apertura, gli anni Settanta e Ottanta sono stati segnati da un progressivo raffreddamento delle relazioni, dovuto a diversi fattori: l'avvicinamento dell'India all'Unione Sovietica, formalizzato nel 1971 con il *Treaty of Friendship and Cooperation*, i primi test nucleari condotti da Nuova Delhi, e il sostegno offerto da Washington al Pakistan durante i conflitti indo-pakistani. In quel contesto, l'appoggio statunitense a Islamabad rientrava in una più ampia strategia di riavvicinamento alla Cina, nella quale il Pakistan svolgeva un ruolo di mediazione. Fino al 1991, anno della fine della Guerra Fredda e della dissoluzione dell'URSS, storico alleato dell'India, l'economia indiana era caratterizzata da un forte protezionismo, con pesanti restrizioni all'ingresso di prodotti e capitali stranieri (Chakravarty, 2025).

Il mutato contesto internazionale e l'avanzare della globalizzazione hanno spinto l'India ad avviare un processo di liberalizzazione economica. Le riforme strutturali del 1991, promosse dal governo guidato dal Primo Ministro Narasimha Rao, hanno segnato una svolta cruciale, aprendo l'economia agli scambi internazionali e agli investimenti esteri (CFR, 2025b). Contestualmente, anche gli Stati Uniti hanno manifestato un crescente interesse per i mercati emergenti e i Paesi in via di sviluppo, ponendo le basi per un rafforzamento della cooperazione bilaterale. Negli anni successivi, le relazioni economiche tra Stati Uniti e India si sono intensificate attraverso una serie di accordi e partenariati di crescente rilevanza. Nel 2005, durante l'amministrazione Bush, è stata promossa una partnership strategica, la *U.S.-India Strategic Partnership*<sup>29</sup>, focalizzata su finanza, investimenti e commercio. Nello stesso anno ha preso forma l'accordo *U.S.-India Civilian Nuclear Cooperation*<sup>30</sup>, che, sebbene incentrato sul settore energetico e sulla sicurezza nucleare, ha favorito anche gli scambi commerciali in ambito civile e un riallineamento degli interessi strategici. Sempre nel 2005 è stato istituito l'*U.S.-India Trade Policy*

<sup>29</sup> Per approfondimenti <https://2001-2009.state.gov/p/us/rm/2005/55269.htm>

<sup>30</sup> Per approfondimenti [U.S.-India Civilian Nuclear Cooperation](#)

*Forum*<sup>31</sup>, volto a rafforzare il dialogo bilaterale su questioni economiche e commerciali. Entrambi i Paesi partecipano inoltre a iniziative multilaterali nella regione indo-pacifica, come il *Dialogo quadrilaterale di sicurezza* (con Australia e Giappone) (DFAT, 2024) e l'*Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity*, che promuove la cooperazione commerciale tra i Paesi aderenti (USDC, 2024).

Tra le collaborazioni più recenti, spicca l'*U.S.–India Initiative on Critical and Emerging Technology (iCET)*, finalizzata ad approfondire la cooperazione in ambito tecnologico e industriale. Questo quadro ha portato, nel 2024, alla firma di un accordo per la produzione congiunta di semiconduttori, con importanti implicazioni anche nel campo delle tecnologie militari sensibili (Chaudhuri & Bhandari, 2024). Nonostante i significativi progressi, anche l'India è stata coinvolta, nell'ambito della *America First Trade Policy*, in misure restrittive sul commercio. A partire dal 2023, è stata infatti colpita da un'aliquota del 26% sui beni importati negli Stati Uniti, misura temporaneamente sospesa fino al 9 luglio 2025. Attualmente, è in corso una fase di negoziato per definire la nuova partnership denominata *Catalyzing Opportunities for Military Partnership, Accelerated Commerce & Technology (COMPACT)*<sup>32</sup>, che mira a estendere la cooperazione oltre il solo ambito commerciale. Come nel caso cinese, gli sviluppi futuri in materia di scambi e regimi tariffari potranno essere valutati solo al termine di questa fase negoziale.

#### 2.4.2. Il valore del commercio

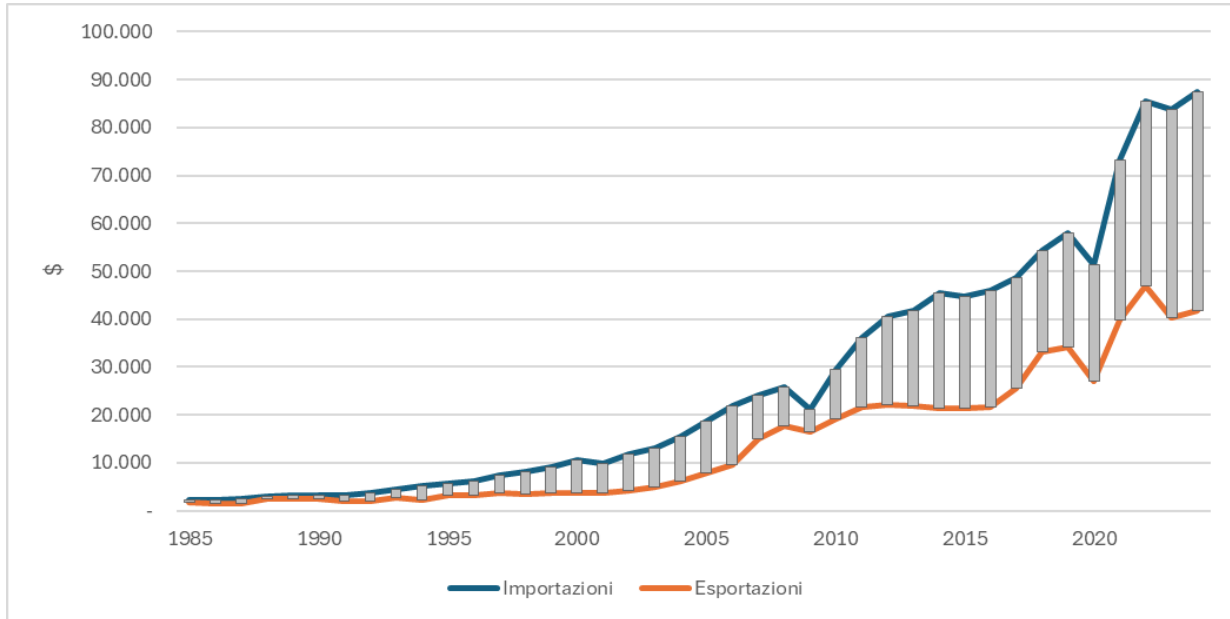
Nel 2024, con un valore totale di 129 miliardi di dollari circa, gli scambi USA – India hanno rappresentato il 2% del commercio internazionale totale americano. L'India è l'ottavo Paese di destinazione delle esportazioni statunitensi e il decimo Paese di provenienza delle importazioni (Figure 2.3 e 2.4). Nello stesso anno, gli Stati Uniti hanno esportato in India merci per circa 41,7 miliardi di dollari, mentre le importazioni hanno raggiunto un valore quasi doppio, pari a 87,4 miliardi di dollari, generando un disavanzo commerciale di circa 45,7 miliardi di dollari, il decimo più elevato nella bilancia commerciale statunitense. Nel tempo, sia il volume degli scambi tra i due Paesi sia l'entità del disavanzo commerciale a sfavore degli Stati Uniti sono aumentati progressivamente, raggiungendo nel 2024 il livello massimo registrato, in modo analogo a quanto osservato nei rapporti USA–Cina (Figura 2.9). L'India è esportatore netto di merci verso gli Stati Uniti, che rappresentano per l'India il secondo più importante partner commerciale, per valore degli scambi, dopo la Cina. Il mercato statunitense e quello cinese contano rispettivamente per il 10,2% e l'8,5% del totale degli scambi commerciali indiani, confermando l'importanza dell'India come partner e mercato strategico per gli USA. Gli Stati Uniti importano dall'India principalmente apparecchiature elettroniche, prodotti farmaceutici e gioielli, mentre esportano verso l'India soprattutto combustibili raffinati, gioielli e macchinari avanzati. Lo scambio riflette una forte complementarità, con l'India che fornisce beni manifatturieri e ad alto contenuto tecnologico e gli Stati Uniti che esportano energia e tecnologie industriali.

---

<sup>31</sup> Per approfondimenti [U.S.-India Trade Policy Forum Facts | United States Trade Representative](#)

<sup>32</sup> Per approfondimenti [United States-India Joint Leaders' Statement – The White House](#)

**Figura 2.9: Relazioni commerciali USA - India (Mln \$; 1985-2024).**



Fonte: Elaborazioni CREA-PB su dati United States Census Bureau. Dati estratti il 21 maggio 2025.

**Tabella 2.2: Primi 10 prodotti scambiati tra Stati Uniti e India<sup>33</sup>.**

Principali prodotti indiani importati dagli Stati Uniti	Mld \$	Principali prodotti statunitensi importati dell'India	Mld \$
Apparecchiature elettriche ed elettroniche	14,40	Combustibili minerali e oli raffinati	12,60
Prodotti farmaceutici	12,73	Gioielli, pietre preziose e metalli preziosi	5,31
Perle, pietre preziose, metalli, monete	11,88	Macchinari e reattori nucleari	3,29
Macchinari e reattori nucleari, caldaie	7,10	Aerei e veicoli spaziali	3,00
Sostanze chimiche organiche	3,63	Apparecchiature elettriche ed elettroniche	2,21
Combustibili minerali, oli, prodotti della distillazione	3,23	Strumenti ottici, medici e tecnici	1,99
Articoli tessili e abbigliamento usato	3,10	Materie plastiche	1,43
Articoli in ferro o acciaio	2,83	Frutta, frutta secca e agrumi	1,16
Veicoli (esclusi treni e tram)	2,80	Sostanze chimiche organiche	1,11
Abbigliamento non lavorato a maglia	2,52	Prodotti chimici vari	1,00

Fonte: Trading Economics (TE, 2024c,d).

<sup>33</sup> I dati sono riportati dalla piattaforma Trading Economics la quale estrae e sintetizza i dati offerti dal database UN Comtrade (Trading Economics 2025c,d).

## Bibliografia Capitolo 2

- ANSA (2025) Tregua Usa-Cina, superdazi ridotti per tre mesi. Xi: nessun vincitore. Disponibile online: [Tregua Usa-Cina, superdazi ridotti per tre mesi. Xi: 'Nessun vincitore in una guerra commerciale' - Notizie - Ansa.it](#)
- AP News (2025). *Trump limits tariffs on most nations for 90 days, raises China import tax*. Disponibile online: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2017/january/US-Withdraws-From-TPP?>
- Baldwin, R. (2009). *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*. Paris & London: CEPR Press. Disponibile online: <https://cepr.org/publications/books-and-reports/great-trade-collapse-causes-consequences-and-prospects>
- BBC (2025a) *Donald Trump's tariffs on China, EU and more, at a glance*. BBC News. Disponibile online: [Donald Trump's tariffs on China, EU and more, at a glance](#)
- BBC (2025b) *Analysis: Why Beijing is not backing down to Trump on tariffs*. BBC News. Disponibile online: [Analysis: Why Beijing is not backing down to Trump on Tariffs](#)
- Blackwill, R.D., Harris, J.M. (2016). *War by Other Means: Geoeconomics and Statecraft*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Boute, A. (2022). Weaponizing infrastructure: The role of investment agreements in energy weaponization. *Journal of World Energy Law and Business*, 15(1), pp.1–23. <https://doi.org/10.1093/jwelb/jwac035>.
- Bown, C.P., Kolb, M. (2022). *Why did China retaliate with tariffs on US soybeans? Evidence from trade data*. Peterson Institute for International Economics. Disponibile online: <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/why-did-china-retaliate-tariffs-us-soybeans>
- Canuto, O. (2022). *Slowbalization, Newbalization, Not Deglobalization*. Policy Center for the New South. Disponibile online: <https://www.policycenter.ma/publications/slowbalization-newbalization-not-deglobalization>
- Ceschi, L., (2015). *La Cina fa buon viso al TPP*. Q Code Magazine, Disponibile online: <https://www.qcodemag.it/archivio/2015/10/15/la-cina-fa-buon-viso-al-tpp/>
- CFR (2025a) *Timeline: U.S.-China Relations*. Council on Foreign Relations. Disponibile online: [Timeline: U.S.-China Relations](#)
- CFR (2025b) *U.S.-India Relations Timeline*. Council on Foreign Relations. Disponibile online: <https://www.cfr.org/timeline/us-india-relations>
- Chakravarty, P. (2025). *The Evolution of India-US Trade Relations*. Vivekananda International Foundation. Disponibile online: [https://www.vifindia.org/article/2025/april/The-Evolution-of-India-US-Trade-Relations#\\_edn4](https://www.vifindia.org/article/2025/april/The-Evolution-of-India-US-Trade-Relations#_edn4)
- Chase-Dunn, C., Álvarez, A., Liao, Y. (2023). Waves of Structural Deglobalization: A World-Systems Perspective, *Social Sciences*, 12(5), p. 301.
- Chaudhuri, R. & Bhandari, K., (2024). *The U.S.–India Initiative on Critical and Emerging Technology (iCET) from 2022 to 2025: Assessment, Learnings, and the Way Forward*. Carnegie Endowment for International Peace. Disponibile online: <https://carnegieendowment.org/research/2024/10/the-us-india-initiative-on-critical-and-emerging-technology-icet-from-2022-to-2025-assessment-learnings-and-the-way-forward?center=india&lang=en>
- Chen, L., Yao, K. e Kirton, D., (2025). *Limited options push China into trade 'war of attrition' with Trump*. Reuters, 8 aprile. Disponibile online: [Limited options push China into trade 'war of attrition' with Trump | Reuters](#)

- Chu, M.M., Wang, E., Bu, S. e Chen, X., (2025). *China strikes back at Trump with own tariffs, export curbs*. Reuters, 4 aprile. Disponibile online: [China strikes back at Trump with own tariffs, export curbs | Reuters](#)
- Clinton, H. (2011). *America's Pacific Century*. Foreign Policy. Disponibile online: [Hillary Clinton: America's Pacific Century and the Pivot to Asia](#)
- CSC (2023). *Catene di fornitura tra nuova globalizzazione e autonomia strategica*. Centro Studi Confindustria, Roma.
- CSIS (2023). *Weaponizing trade*. Center for Strategic and International Studies, Washington, DC. Disponibile online: <https://www.csis.org/analysis/weaponizing-trade>
- CUE (2025). *How the Russian invasion of Ukraine has further aggravated the global food crisis*. Consiglio Unione Europea. Disponibile online: <https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/how-the-russian-invasion-of-ukraine-has-further-aggravated-the-global-food-crisis/>
- DFAT (2024). *Australia-India-Japan-United States Quad Consultations*. Department of Foreign Affairs and Trade. Disponibile online: [Australia-India-Japan-United States Quad Consultations | Australian Government Department of Foreign Affairs and Trade](#)
- Dorm, J.A. (2023). *China's Post-1978 Economic Development and Entry into the Global Trading System*. Cato Institute, Washington, DC. Disponibile online: <https://www.cato.org/publications/chinas-post-1978-economic-development-entry-global-trading-system>
- Draghi, M. (2024). *Report on the future of the Single Market: Strengthening the EU's competitiveness*. European Commission, Brussels.
- EU (2023). *Regolamento (UE) 2023/1115 sulla deforestazione importata*. European Union, Brussels. Disponibile online: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=CELEX:32023R1115>
- Euronews (2017). *Usa - Cina: siglato accordo commerciale*. Disponibile online: [Usa - Cina: siglato accordo commerciale | Euronews](#)
- FAO (2022). *The impact of the Ukraine conflict on global food security: Fertilizer and agricultural input markets*. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Roma. Disponibile online: <https://www.fao.org/3/cb9015en/cb9015en.pdf>
- Farrell, H., Newman, A. (2019). *Weaponized interdependence: How global economic networks shape state coercion*. *International Security*, 44(1), pp.42–79. DOI: [https://doi.org/10.1162/isec\\_a\\_00351](https://doi.org/10.1162/isec_a_00351).
- FMI (2009). *World Economic Outlook: Crisis and Recovery*. Fondo Monetario Internazionale, April 2009. Disponibile online: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2016/12/31/World-Economic-Outlook-April-2009-Crisis-and-Recovery-22575>
- FMI (2023). *Charting globalization's turn to slowbalization after global financial crisis*. Fondo Monetario Internazionale, 8 febbraio. Disponibile online: <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2023/02/08/charting-globalizations-turn-to-slowbalization-after-global-financial-crisis>
- Forbes India (2025) *The Top 10 Largest Economies in the World in 2025*. 28 aprile 2025, Forbes India. Disponibile online: <https://www.forbesindia.com/article/explainers/top-10-largest-economies-in-the-world/86159/1>
- FT (2025). *Maersk boss says upending global trade with tariffs could take decades*. Financial Times. Disponibile online: <https://www.ft.com/content/0b393b32-e49d-4bca-8b7f-cce95e9a4f08>
- Garcia-Duran, P., Eliasson, L.J., Costa, O. (2023). *Commerce and security meet in the European Union's trade defence instruments*. *Politics and Governance*, 11(4), pp.165–176. DOI: <https://doi.org/10.17645/pag.v11i4.7030>.

Heydon, K. (2024). *The trade weapon: How weaponizing trade threatens growth, public health and the climate transition*. Polity Press, Cambridge.

Hoffman, B. (2022). *The weaponization of trade is making you a foot soldier in the geopolitical chess game*. Forbes. Disponibile online: <https://www.forbes.com/sites/brycehoffman/2022/09/03/the-weaponization-of-trade-is-making-you-a-foot-soldier-in-the-geopolitical-chess-game>

IDI (2024). *Processo di integrazione BRICS 2024: Analisi e valutazioni della presidenza russa e del 16° vertice di Kazan*. Atti del convegno, 24 ottobre 2024. Istituto Diplomatico Internazionale, Roma.

IDI (2025). *Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) agreement: verso il più grande blocco commerciale al mondo*. Istituto Diplomatico Internazionale. Disponibile online: [Regional Comprehensive Economic Partnership \(RCEP\) agreement: verso il più grande blocco commerciale al mondo - Istituto Diplomatico Internazionale](#)

Irwin, A.D. (2002). Long-run trends in world trade and income, *World Trade Review*, 1(1), pp. 89–100. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1474745601001057>

ISPI (2017). *Glossario e cronologia delle relazioni USA-Cina*. Istituto per gli Studi di Politica Internazionale. Disponibile online: [Glossario e cronologia delle relazioni USA-Cina | ISPI](#)

Justin, P., Sanjay, D. (2021). *Globalization, Deglobalization, and New Paradigms in Business*.

Palgrave Macmillan: Springer. DOI: [10.1007/978-3-030-81584-4](https://doi.org/10.1007/978-3-030-81584-4)

Kumara, P.H.T. (2023). Book review: The trade weapon by Ken Heydon. *Sri Lanka Journal of Economic Research*, 12(1), pp.95–103. DOI: <https://doi.org/10.4038/slijer.v12i1.221>.

Leconte-Demarsy, D., Rice B. (2025). *High global phosphate prices pose potential food security risks*. IFPRI Blog, Issue Post Markets, Trade, and Institutions. Disponibile online: <https://www.ifpri.org/blog/high-global-phosphate-prices-pose-potential-food-security-risks/>

Lossani, M., Scinetti, F., Scutifero, N. (2023). *Deglobalizzazione o slowbalisation?*. OCPI, Milano.

Mark T Berger (2001). *The post-Cold War predicament: A Conclusion*, Third World Quarterly, Vol 22, No 6, pp 1079-1085. Disponibile online: [The post-cold war predicament: a conclusion](#)

Miklaucic, M. (2024). *Contro Russia e Cina è in gioco l'ordine mondiale*. 19 luglio 2024 LIMES. Disponibile online: <https://www.limesonline.com/articoli/nucleo-democratico-russia-cina-potenze-revisioniste-nato-stati-uniti-ordine-basato-sulle-regole-16481012/>

Miroudot, S. (2020). *Resilience versus robustness in global value chains: Some policy implications*. OECD Trade Policy Papers No. 240. Paris: OECD Publishing.

Odintz, J. D., Granwell, A. W., & Marcelino, B., (2025). *A Look at President Trump's America First Trade Policy Executive Order and International Tax: Countering Discriminatory Tax Practices Against U.S. Citizens and Corporations*. Holland & Knight. Disponibile online: [A Look at President Trump's America First Trade Policy Executive Order and International Tax | Insights | Holland & Knight](#)

OECD (2002). *Foreign Direct Investment for Development: Maximising benefits, minimising costs*. Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD Publishing, Paris. DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264199286-en>.

OECD (2008). *OECD Glossary of Statistical Terms*. Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD Publishing, Paris. DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264055087-en>.

OECD (2009). *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment 2008: Fourth Edition*. Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD Publishing, Paris. DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264045743-en>.

- OECD (2025). *Measuring Foreign Direct Investment*. Organisation for Economic Co-operation and Development. Disponibile online: <https://www.oecd.org/en/topics/foreign-direct-investment-fdi.html>
- OECD-FAO (2024). *OECD-FAO Agricultural Outlook 2024–2033*. Organisation for Economic Co-operation and Development and Food and Agriculture Organization of the United Nations: OECD Publishing, Paris and FAO, Rome. DOI: <https://doi.org/10.1787/4c5d2cfb-en>.
- Olmastroni G., (2024). *Che fine ha fatto l'accordo OCSE per far pagare più tasse alle multinazionali?* Osservatorio sui Conti Pubblici Italiani – Università Cattolica del Sacro Cuore. Disponibile online: [Che fine ha fatto l'accordo OCSE per far pagare più tasse alle multinazionali? | Università Cattolica del Sacro Cuore](#)
- Pathak, S. (2018). From strategic trade to weaponization of trade. *IndraStra Global*, 4(5), pp.1–4. Disponibile online: <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-57155-8>
- Qiang, C.Z., Liu, Y., Steenbergen, V. (2021). *An Investment Perspective on Global Value Chains*. Washington, D.C.: World Bank. Disponibile online: <http://hdl.handle.net/10986/35526>
- Régnier, E., Noël, V., Aubry, P.M. (2025). *Agriculture in the next European budget: avoiding the status quo*. IssueBrief No. 02/25. IDDRI, Paris.
- Reinhart, C.M., Rogoff, K.S. (2009). *This time is different: eight centuries of financial folly*. Princeton: Princeton University Press. DOI: <https://doi.org/10.2307/j.ctvcm4gqx>
- Statista (2024). *Is the U.S. Pulling Away From China Economically?* Disponibile online: [Chart: U.S. Trade Deficit With China Is 30% Off Its Peak | Statista](#)
- The Federalist (1992). *L'ONU e il nuovo ordine mondiale*. The Federalist, Anno XXXIV, 1992, Numero 2 - Pagina 115. Disponibile online: <https://www.thefederalist.eu/site/index.php/it/note/53-lonu-e-il-nuovo-ordine-mondiale>
- Trading Economics (2025) *China: Balance of trade*. Disponibile online: <https://it.tradingeconomics.com/china/balance-of-trade>
- Trading Economics (2024a). *China Imports from United States*. Disponibile online: [China Imports from United States - 2025 Data 2026 Forecast 1992-2023 Historical](#)
- Trading Economics (2024b). *China Exports to United States*. Disponibile online: [China Exports to United States - 2025 Data 2026 Forecast 1992-2023 Historical](#)
- Trading Economics (2024c). *United States Imports from India*. Disponibile online: [United States Imports from India - 2025 Data 2026 Forecast 1991-2024 Historical](#)
- Trading Economics (2024d). *United States Exports to India*. Disponibile online: [United States Exports to India - 2025 Data 2026 Forecast 1991-2024 Historical](#)
- Trump, D. J. (2017). *Presidential memorandum regarding withdrawal of the United States from the Trans-Pacific Partnership negotiations and agreement*. The White House. Disponibile online: [Presidential Memorandum Regarding Withdrawal of the United States from the Trans-Pacific Partnership Negotiations and Agreement – The White House](#)
- UN (2023). *Beacon on the Black Sea*. United Nations. Disponibile online: <https://www.un.org/en/black-sea-grain-initiative>
- UNCTAD (2009). *Global Foreign Direct Investment now in decline – and estimated to have fallen during 2008*. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva. Disponibile online: <https://unctad.org/press-material/global-foreign-direct-investment-now-decline-and-estimated-have-fallen-during-2008>

UNCTAD (2024). *Global Trade Update, December 2024*. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva: UNCTAD. Disponibile online: <https://unctad.org/publications-search?f%5B0%5D=product%3A1572>

U.S. Congress (2000). *H.R.4444 - To authorize extension of nondiscriminatory treatment (normal trade relations treatment) to the People's Republic of China*. [online] Public Law No: 106-286. Disponibile online: [H.R. 4444 \(ENR\) - An act to authorize extension of nondiscriminatory treatment \(normal trade relations treatment\) to the People's Republic of China, and to establish a framework for relations between the United States and the People's Republic of China. - Content Details -](#)

U.S. Congress (2025). *H.R.591 – Defending American Jobs and Investment Act*. 119<sup>o</sup> Congresso degli Stati Uniti. Disponibile online: [H.R.591 - 119th Congress \(2025-2026\): Defending American Jobs and Investment Act | Congress.gov | Library of Congress](#)

USCB (2022). *Top Trading Partners – October 2022*. Washington, DC: U.S. Department of Commerce. U.S. Census Bureau. Disponibile online: [Foreign Trade - U.S. Trade with .](#)

USCB (2025). *U.S. International Trade in Goods and Services: March 2025*. Washington, DC: U.S. Department of Commerce. U.S. Census Bureau e U.S. Bureau of Economic Analysis. Disponibile online: [ft900.pdf](#)

USDC (2024). *Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity*. U.S. Department of Commerce. Disponibile online: <https://www.commerce.gov/ipfef>

USTR (2009). *Overview of the Trans-Pacific Partnership*. Office of the United States Trade Representative. Disponibile online: [Overview of TPP | United States Trade Representative](#)

USTR (2017). *The United States Officially Withdraws from the Trans-Pacific Partnership*. United States Trade Representative, USA. Disponibile online: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2017/january/US-Withdraws-From-TPP?>

USTR (2020a). *Economic and Trade Agreement Between the Government of the United States of America and the Government of the People's Republic of China*. Office of the United States Trade Representative. Disponibile online: [Economic And Trade Agreement Between The Government Of The United States Of America And The Government Of The People's Republic Of China | United States Trade Representative](#)

USTR (2020b). *United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA)*. Office of the United States Trade Representative. Disponibile online: [United States-Mexico-Canada Agreement | United States Trade Representative](#)

Voon, T. and Mitchell, A.D., (2016). *How the United States uses the Trans-Pacific Partnership to contain China: International trade and indirect containment*. Chicago Journal of International Law, [online] 17(2). Disponibile online <https://cjl.uchicago.edu/print-archive/how-united-states-uses-trans-pacific-partnership-contain-china-international-trade>

WEF (2019). *More than 30 years of US trade with China, in one chart*. World Economic Forum. Disponibile online: [More than 30 years of US trade with China, in one chart | World Economic Forum](#)

WH (2025a) *America First Trade Policy*. The White House. Disponibile online: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/01/america-first-trade-policy/The White House>

WH (2025b). *The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) Global Tax Deal (Global Tax Deal)*. The White House. Disponibile online: [The Organization for Economic Co-operation and Development \(OECD\) Global Tax Deal \(Global Tax Deal\) – The White House](#)

WH (2025c). *Remarks by President Trump at the World Economic Forum*. The White House. Disponibile online: [Remarks – The White House](#)

WH (2025d). *Executive Order 14257: Regulating Imports with a Reciprocal Tariff to Rectify Trade Practices that Contribute to Large and Persistent Annual United States Goods Trade Deficits*. The White House. Disponibile

online [Regulating Imports with a Reciprocal Tariff to Rectify Trade Practices that Contribute to Large and Persistent Annual United States Goods Trade Deficits – The White House](#)

WH (2025e). *Annex I – Regulating Imports with a Reciprocal Tariff to Rectify Trade Practices that Contribute to Large and Persistent Annual United States Goods Trade Deficits*. The White House. Disponibile online: [Annex-I.pdf](#)

WH (2025f). *Amendment to reciprocal tariffs and updated duties as applied to low-value imports from the People’s Republic of China*. The White House. Disponibile online: [Amendment to Reciprocal Tariffs and Updated Duties as Applied to Low-Value Imports from the People's Republic of China – The White House](#)

WH (2025g). *Modifying reciprocal tariff rates to reflect trading partner retaliation and alignment*. The White House. Disponibile online: [Modifying Reciprocal Tariff Rates to Reflect Trading Partner Retaliation and Alignment – The White House](#)

## CAPITOLO 3 - ANALISI DEI DAZI USA E MISURE NON TARIFFARIE

### 3.1 L'incertezza dettata dagli annunci e l'agroalimentare italiano

Come evidenziato nei capitoli precedenti, le tariffe sono tornate al centro del dibattito, come già accaduto durante il primo mandato elettorale di Trump. Il presidente degli Stati Uniti ha avanzato numerose proposte di stampo protezionistico durante la sua campagna elettorale, alimentando tensioni internazionali e inaugurando una nuova era delle "guerre commerciali". Lo scopo di questa sezione è fornire una panoramica dei dazi aggiuntivi annunciati da Trump e una visione dei possibili effetti di tali proposte protezionistiche sui prezzi di esportazione dei prodotti agroalimentari italiani. Per l'amministrazione Trump, gli obiettivi degli aumenti tariffari sono numerosi. Il primo e in assoluto il più importante è quello di ridurre il deficit commerciale degli Stati Uniti, reindustrializzare il Paese e internalizzare la produzione in settori chiave per l'economia americana, ridurre l'imposta sul reddito delle imprese locali e delle società commerciali con queste entrate. A ciò si aggiungono motivazioni più generali come il sostegno alla sicurezza nazionale, il finanziamento di un programma di assistenza all'infanzia, e il tentativo di prevenire l'abbandono del dollaro per le transazioni internazionali da parte di diversi Paesi. Donald Trump ha fatto varie proposte per quanto riguarda il livello di queste nuove tariffe e l'attuazione di una reciprocità tariffaria.

Gli annunci del presidente degli Stati Uniti hanno suscitato molte discussioni nelle ultime settimane e timori di pesanti ripercussioni economiche e politiche a livello mondiale. Nel passato mandato presidenziale, Trump ha applicato politiche di innalzamento di dazi, ma solo a un gruppo di prodotti o partner specifici, mentre nell'attuale mandato queste iniziative sono molto più ampie, interessando quasi tutti i beni e Paesi.

La costituzione degli Stati Uniti concede esplicitamente al Congresso l'autorità di imporre tariffe. Se sia Trump che Biden hanno imposto tariffe è perché di fatto esse sono state autorizzate da leggi commerciali – la sezione 201 (salvaguardia) delle tariffe, la sezione 232 (nazionale sicurezza) e la sezione 301 (pratiche sleali di partner commerciali). In base a queste tre sezioni della legge degli Stati Uniti, il presidente può applicare tariffe su un gruppo di prodotti a un certo numero di Paesi, ma mai una tariffa generale.

Per esempio, le tariffe sull'acciaio e sull'alluminio, introdotte il 12 marzo 2025, ampliano il programma esistente "Sezione 232" che era stato introdotto nel 2018 dalla precedente amministrazione, in tre modi principali:

1. Chiusura delle esenzioni: dopo l'introduzione delle tariffe nel 2018, diversi Paesi avevano negoziato esenzioni o accordi speciali con gli Stati Uniti, ma ora tutte queste esenzioni sono state terminate, inclusa quella per il Regno Unito.
2. Aumento delle tariffe sull'alluminio: le tariffe sull'alluminio sono passate dal 10% al 25% a marzo scorso e il 4 giugno i dazi imposti sulle importazioni di acciaio e alluminio sono raddoppiati, passando dal 25 per cento al 50 per cento.

3. Espansione delle tariffe a prodotti derivati: le tariffe sono state estese a una lunga lista di prodotti contenenti acciaio e alluminio, come parti di macchinari, aerospaziale, mobili e attrezzature sportive, che rappresentano una parte significativa del commercio.

Nel totale, 1.323 linee di prodotto, a livello di 10 digit, saranno colpite dalle tariffe, di cui 835 sono prodotti "grezzi" di acciaio e alluminio, e 488 sono prodotti derivati. Il 2 Aprile 2025, la presidenza americana ha annunciato nuovi dazi sulle importazioni di beni provenienti da tutto il mondo, diversificando le misure in base ai Paesi di provenienza.

Gli annunci di Trump hanno avuto effetti negativi sulle borse internazionali, aggravata dall'escalation tariffaria con la Cina, poi temporaneamente attenuata dopo una fase di negoziazione, come descritto nel capitolo precedente. Inoltre, sono state temporaneamente sospese per novanta giorni molte delle imposizioni tariffarie previste per i vari Paesi (cfr. capitolo 2).

La tabella 3.1 riporta i dazi annunciati il 2 aprile dall'amministrazione americana per Paese. Nella tabella è presentata una riaggregazione di questi in funzione del valore dei dazi applicati. Questa riorganizzazione aiuta a distinguere i Paesi in base al livello di impatto che i dazi hanno sul commercio e fornisce una visione più chiara delle relazioni tariffarie tra gli Stati Uniti e i vari Paesi.

In quell'occasione non sono stati imposti altri dazi contro Messico e Canada, già pesantemente colpiti negli scorsi mesi, e alla lista dei Paesi esonerati si aggiungono la Russia e la Corea del Nord. Inoltre, è stato confermato il dazio del 25% su tutte le auto e la componentistica autoprodotte fuori dagli Stati Uniti.

Dalla tabella si possono evidenziare tre raggruppamenti di dazi, come annunciati il 2 aprile:

- **Dazi più bassi:** I Paesi con dazi del 10% (ad esempio, Regno Unito, Brasile, Singapore, Australia)
- **Dazi medi:** Paesi come l'Unione Europea, Giordania e Costa d'Avorio si trovano con dazi più elevati.
- **Dazi elevati:** Paesi come la Cina, la Cambogia, e il Madagascar si trovano ad affrontare dazi molto più alti. Ad esempio, la Cambogia subisce un dazio molto elevato dagli Stati Uniti (97%).

**Tabella 3.1: Dazi aggiuntivi annunciati da Trump il 2 aprile 2025**

Paese	Dazio aggiuntivo Imposto (USA -> Paese)
<b>Dazi bassi (10% o simili)</b>	
Regno Unito	10%
Brasile	10%
Singapore	10%
Australia	10%
Emirati Arabi Uniti	10%
...	...
<b>Dazi medi (20-40%)</b>	
Unione Europea	20%
Giordania	20%
Costa d'Avorio	21%

Nigeria	14%
...	...
<b>Dazi elevati (oltre 40%)</b>	
Cina	34%
Cambogia	49%
Sri Lanka	44%
Madagascar	47%
...	...

Fonte: Elaborazioni CREA-PB su dati White House Aprile 2025

La metodologia per il calcolo delle tariffe annunciate ha sollevato molte perplessità, poiché si è partiti dal deficit della bilancia commerciale americana rispetto a ciascun Paese. Il fondamento alla base di questa scelta è che un deficit commerciale sia causato da pratiche commerciali sleali dei Paesi partner e dalla presenza di misure non tariffarie<sup>34</sup>. Per il calcolo dei dazi da imporre ai prodotti importati, il deficit commerciale degli Stati Uniti con le varie aree è stato diviso per il totale delle importazioni americane provenienti dalle stesse aree, ipotizzando che la quota ottenuta fosse il livello di dazi necessario per annullare il deficit<sup>35</sup>. Tale valore è stato quindi dimezzato, giungendo così ai dazi da applicare ai vari partner commerciali. Nel caso dell'UE il calcolo, quindi, è stato il seguente. Nel 2024 gli Stati Uniti hanno importato dall'UE beni per un valore di 605,8 miliardi di dollari, mentre hanno esportato verso l'UE merci per 370,2 miliardi, generando un deficit commerciale di 235,6 miliardi (605,8 - 370,2 = 235,6). Applicando la formula, cioè, dividendo 235,6 per 605,8, si ottiene 0,39, cioè il 39%, valore che dimezzato diventa il 19,5% (arrotondato al 20%)<sup>36</sup>. Questa è la tariffa aggiuntiva imposta alle merci europee sul valore di tutte le esportazioni verso gli USA. L'uso di questa formula viene contestato dal momento che questa semplifica fenomeni economici complessi e si basa sulla convinzione che il deficit commerciale rappresenti sempre uno squilibrio da correggere. Inoltre, la formula prende in considerazione solo il commercio di beni fisici, escludendo il settore dei servizi, dove gli Stati Uniti registrano un ampio surplus. Mentre non c'è un collegamento con i dazi precedentemente applicati dai Paesi. Ciò rende la formula uno strumento politico piuttosto che una misura economica rivolta ad eliminare distorsioni del commercio internazionale. Inoltre, l'elasticità al prezzo applicata alla formula è su base forfettaria. Tra i massimi esperti, il prof. Monacelli sottolinea che il deficit commerciale americano dipende principalmente da fattori strutturali interni, come la forte domanda di consumi e la bassa propensione al risparmio, che portano gli Stati Uniti ad avere deficit commerciali, indipendentemente dalle politiche dei Paesi partner.

Sull'effettiva capacità dei dazi di raggiungere l'obiettivo dichiarato di eliminare i deficit commerciali, l'opinione più diffusa tra gli esperti è che l'effetto più probabile sarà un aumento dell'inflazione e dei tassi di interesse negli Stati Uniti, un rafforzamento del dollaro che, paradossalmente, potrebbe aumentare ulteriormente il deficit commerciale americano, ottenendo l'effetto opposto a quello sperato dall'amministrazione Trump. John Springford, economista del Centre for European Reform, in

<sup>34</sup> Le barriere non tariffarie possono essere definite come qualsiasi misura imposta da un governo, diversa da dazi o imposte, con l'obiettivo di limitare, ridurre o impedire l'ingresso di un determinato prodotto nel territorio nazionale, con mezzi diversi dal pagamento.

<sup>36</sup> Nella formula sono stati inoltre applicati dei coefficienti arbitrari di elasticità della domanda al prezzo.

una intervista al Financial Times afferma che i dazi danneggeranno soprattutto i Paesi più poveri, con surplus commerciali verso gli Stati Uniti, e gli stessi consumatori americani ( Financial Times, April 3 2025; Adam S. Hersh and Josh Bivens, 2025).

### 3.2 Status corrente: tra barriere tariffarie e non tariffarie, cosa cambia?

Diverse analisi cercano di prevedere le principali conseguenze derivanti dalle decisioni intraprese dal presidente Trump. In questo paragrafo si fornisce una panoramica dei dazi applicati ai principali prodotti agroalimentari italiani prima dell'annuncio di Trump del 2 aprile. Su questo scenario di riferimento, definito come *status quo*, proponiamo un calcolo esemplificativo di ciò che potrebbe accadere ai valori medi unitari (VMU) delle esportazioni verso gli USA per alcuni dei nostri prodotti, ipotizzando un dazio aggiuntivo del 10% (come quello introdotto ad aprile), due scenari di dazi aggiuntivi del 20% e del 25%, e uno scenario di dazio complessivo del 15%, che include tutte le tariffe precedentemente in vigore, come stabilito dall'accordo raggiunto il 27 luglio.

Per l'analisi dei dazi in vigore prima dell'inizio di aprile, al fine di determinare lo "status quo", sono stati consultati diversi database, tra cui il più rilevante è il portale ufficiale della United States International Trade Commission (USITC) dedicato alla Harmonized Tariff Schedule (HTS) degli Stati Uniti, che fornisce i codici tariffari delle merci importate nel Paese. Per garantire maggiore completezza e consentire un confronto approfondito, sono stati utilizzati anche altri strumenti, quali il portale dell'Unione Europea Access2Markets, MacMap e TARIC. Questi siti hanno reso possibile l'individuazione dei diversi codici HS, l'analisi delle relative tariffe doganali e la verifica dell'eventuale presenza di misure non tariffarie applicate ai prodotti maggiormente importati negli Stati Uniti dall'Italia.

La tabella 3.2 presenta i 25 prodotti italiani più importati negli Stati Uniti nel 2024 e, per ciascun prodotto, riporta le seguenti informazioni:

- Il regime tariffario di riferimento: *Most Favoured Nation* (MFN) o *General duty Rate* (GEN).
- La tipologia di tariffa applicata al prodotto (Ad Valorem Equivalent, dazio contingente, dazio specifico);
- L'eventuale presenza di misure non tariffarie, suddivise in requisiti di importazione specifici per il prodotto o requisiti generali applicati a tutte le merci. Tra queste misure risultano di particolare rilevanza i regolamenti sanitari e fitosanitari (SPS) che definiscono norme su salute e sicurezza alimentare e le norme tecniche (TBT - Technical Barriers to Trade), ossia requisiti di qualità, etichettatura e sicurezza.

Dall'analisi delle misure in vigore negli USA prima di aprile risulta che la politica commerciale regola in modo diverso le importazioni a seconda della categoria merceologica.

Alcuni settori risultano avere delle tariffe agevolate, con dazi ad valorem molto bassi o addirittura assenti: la pasta non ripiena (0%), il caffè torrefatto (0%), i liquori (0%), la carne suina (0,13%) le acque minerali naturali (0,34%) e quelle gassate con aggiunte di zuccheri o aromatizzate (0,17%). Questi prodotti, che rappresentano complessivamente una quota importante delle esportazioni italiane verso gli USA, possono accedere ai mercati con costi minimi.

Tariffe ad valorem leggermente più elevate risultano, ma sempre contenute, in vigore per l'olio di oliva (1,45%), l'olio EVO (1,17%) e prosecco DOP (3,17%). Tali prodotti, che rappresentano delle eccellenze italiane, hanno dunque accesso al mercato americano a costi più contenuti.

Per quanto riguarda i vini, analizzando le esportazioni dei diversi vini prodotti in Italia verso gli USA, quelli provenienti da Toscana, Trentino Alto-Adige, Piemonte e Veneto registrano valori commerciali di esportazione maggiori. Prima di aprile, in media, il dazio applicato a questa tipologia di vini era di 14,25 centesimi/litro.

Allo stesso tempo dai risultati emerge che erano in vigore tariffe più elevate per quanto riguarda i formaggi. In particolare, il Parmigiano Reggiano e il Grana Padano presentavano un dazio ad valorem pari al 7,50%, fino ad arrivare al 10% del valore FOB (Free On Board) per quanto concerne il Pecorino/Fiore Sardo <sup>37</sup>. Ne deriva una politica commerciale maggiormente protezionista, volta a salvaguardare il settore lattiero-caseario americano. A testimonianza della loro importanza, i formaggi risultano essere anche la categoria con il maggior numero di misure non tariffarie: 288 misure regolatorie totali.

Altre filiere, con un alto valore di esportazioni, che presentavano dazi elevati sono quelle delle salse e condimenti (6,40%), pizze e torte e salate (4,50%) e pomodori pelati (12,50%). Questi ultimi erano i prodotti italiani soggetti a dazi più alti.

---

<sup>37</sup> <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/results?product=04069063&origin=IT&destination=US>

**Tabella 3.2: Misure tariffarie e non tariffarie nello "status quo" (prima del 5 aprile)**

Codice prod (HS)	Prodotto	Regime tariffario	Tariffa applicata	Ad valorem equivalente	Contingente (quota)	Misura Non tariffaria (si/no)	Requisiti di importazione applicati a questo prodotto	Requisiti di importazione applicati a tutte le merci	Totale requisiti normativi
15092020	Olio extra vergine di oliva (UE cat. 1) ottenuto dal frutto dell'olivo unicamente mediante procedimenti meccanici o altri mezzi fisici in condizioni che non comportino deterioramento dell'olio, non trattato	MFN	5 cents/kg on contents and container	1,17%	/	si	40	6	46
21039090	Preparazioni per salse e salse preparate, condimenti composti (escl. salsa di soia, salsa "Ketchup" ed altre salse al pomodoro, amari aromatici della sottovoce 2103 90 30 nonché "Chutney" di mango liquido)	MFN	6.40%	6,40%	/	si	62	6	68
22041015	Prosecco, a denominazione d'origine protetta (DOP)	MFN	19.8 cents/l	3,17%	/	si	57	6	63
19021910	Paste alimentari, non cotte né farcite né altrimenti preparate, non contenenti farine né semolini di frumento (grano) tenero e non contenenti uova	MFN	0%	0%	/	si	70	6	76
22011019	Acque minerali naturali, senza aggiunta di zuccheri o di altri dolcificanti o di aromatizzanti, addizionate di diossido di carbonio	MFN	0.26 cents/l	0,34%	/	si	52	6	58
22042166	Vini prodotti in Toscana, in recipienti di capacità <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15 % vol., a denominazione d'origine protetta (DOP) (escl. vini spumanti, vini frizzanti e vini bianchi)	MFN	14,25 cents/ l		/	si	58	6	64
04069061	Grana padano, Parmigiano reggiano, aventi tenore, in peso, di materie grasse <= 40% e aventi tenore, in peso, di acqua della sostanza (non grassa) <= 47% (escl. quelli grattugiati o in polvere e quelli destinati alla trasformazione)	MFN	7,50%	7,50%	/	si	276	12	288
02101981	Carni di suidi domestici, disossate, secche o affumicate (escl. pancette (ventresche), parti anteriori, lombate, e loro pezzi)	MFN	1,4 cents/Kg	0,13%	/	si	97	7	104
22042138	Vini bianchi prodotti nell'Unione europea, in recipienti di capacità <=2 litri e con titolo alcolometrico effettivo	MFN	14,25 cents/ l		/	si	58	6	64

	<=15% vol., a denominazione d'origine protetta (DOP) (escl. Alsace, Bordeaux, Borgogna, Valle della Loira, Mosel, Pfalz, Rheinhessen, Toka)								
<b>19059080</b>	Pizze, torte salate e altri prodotti della panetteria contenenti, in peso, <5% di saccarosio, zucchero invertito o isoglucosio (eccetto pane croccante, pan di zenzero e simili, biscotti dolci, cialde, fette biscottate e prodotti simili tostati, pane, pane)	MFN	4,50%	4,50%	/	si	60	6	66
<b>04069063</b>	Fiore sardo, Pecorino, aventi tenore, in peso, di materie grasse <= 40% e aventi tenore, in peso, di acqua della sostanza (non grassa) <= 47% (escl. quelli grattugiati o in polvere e quelli destinati alla trasformazione)	MFN	10%	10%	/	si	276	12	288
<b>15099020</b>	Olio di oliva e sue frazioni ottenuti dal frutto dell'olivo unicamente attraverso estrazione meccanica o altro trattamento fisico tale da non deteriorare il prodotto (escl. olio extra vergine, vergine e chimicamente modificato)	MFN	5 cents/kg on contents and container	1,45%	/	si	40	6	46
<b>22087010</b>	Liquori presentati in recipienti di capacità <= 2 litri	MFN	0%	0%	/	si	56	6	62
<b>22042127</b>	Vini bianchi prodotti in Trentino-Alto Adige e Friuli, in recipienti di capacità <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15 % vol., a denominazione d'origine protetta (DOP) (escl. vini spumanti e vini frizzanti)	MFN	14,25 cents/ l		/	si	58	6	64
<b>22042180</b>	Vini prodotti nell'Unione europea, in recipienti di capacità <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15% vol., a indicazione geografica protetta (IGP) (escl. vini spumanti, vini frizzanti e vini bianchi)	MFN	16,9 cents/ l	1,87%	/	si	58	6	64
<b>09012100</b>	Caffè torrefatto (non decaffeinizzato)	MFN	0%	0%	/	si	40	6	46
<b>22042162</b>	Vini prodotti in Piemonte, in recipienti di capacità <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15 % vol., a denominazione d'origine protetta (DOP) (escl. vini spumanti, vini frizzanti e vini bianchi)	MFN	14,25 cents/ l		/	si	58	6	64
<b>22042178</b>	Vini prodotti nell'Unione europea, in recipienti di capacità' <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15% vol., a denominazione d'origine protetta (DOP) (escl. Bordeaux, Borgogna, Beaujolais, Vallee du Rhone (Valle del Rodano), Languedoc-Rous	MFN	14,25 cents/ l		/	si	58	6	64

<b>22021000</b>	Acque, incl. le acque minerali e le acque gassate, con aggiunta di zuccheri o di altri dolcificanti o di aromatizzanti, al consumo direttamente come tali in qualità di bevanda	MFN	0,2 cents/ l	0,17%	/	si	58	6	64
<b>20021011</b>	Pomodori pelati, interi o in pezzi, preparati o conservati ma non nell'aceto o acido acetico, in imballaggi immediati di contenuto netto superiore a 1 kg	MFN	12,50%	12,50%	/	si	59	7	66
<b>22042128</b>	Vini bianchi prodotti in Veneto, in recipienti di capacità <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15 % vol., a denominazione d'origine protetta (DOP) (escl. vini spumanti e vini frizzanti)	MFN	14,25 cents/l		/	si	58	6	64
<b>21069092</b>	Preparazioni alimentari, n.n.a., non contenenti materie grasse del latte, saccarosio, amido di isoglucosio o glucosio o contenenti, in peso, < 1,5% di materie grasse del latte, < 5% di saccarosio o isoglucosio, < 5% di glucosio o < 5% di amido o fecola	MFN		10%	/	si	92	6	98
<b>22060059</b>	Idromele e altre bevande fermentate nonché miscugli di bevande fermentate e miscugli di bevande fermentate e bevande non alcoliche, non spumanti, presentati in recipienti di capacità =< 2 litri, n.n.a.	MFN	7,70 cents/l		/	si	67	6	73
<b>22042179</b>	Vini bianchi prodotti nell'Unione europea, in recipienti di capacità <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15% vol., a indicazione geografica protetta (IGP) (escl. vini spumanti e vini frizzanti)	MFN	14,25 cents/l		/	si	58	6	64

Fonte: Elaborazioni CREA-PB su base MACMAP database & Taric

Nell'effettuare alcune valutazioni abbiamo ragionato in termini di Valore Medio Unitario (VMU) di esportazione verso gli USA, che può essere considerato un'approssimazione del livello medio dei prezzi di esportazione. Abbiamo deciso di considerare due possibili scenari, un incremento dei dazi del 20% e del 25% sui prodotti agroalimentari italiani. Utilizzando i dati Istat 2024, per ognuno dei prodotti analizzati si è provveduto a estrarre il valore e la quantità esportata dall'Italia negli USA, al fine di ottenere il VMU espresso come €/Kg (o €/l). Il calcolo è basato sul valore Free on Board (FOB), che comprende il costo del prodotto e il trasporto fino al porto di partenza, ma esclude le spese di trasporto internazionale e l'assicurazione, al contrario del valore CIF (Cost Insurance and Freight). Va precisato che alla formazione del prezzo finale concorrono poi una serie di altri costi che non sono inclusi nel VMU, come il ricarico dell'importatore e del grossista, la distribuzione e vendita e altre lavorazioni che possono subire alcuni prodotti una volta negli USA.

La Tabella 3.3 riporta l'evoluzione del VMU a seguito dell'applicazione dei nuovi dazi su alcuni prodotti chiave del nostro Made in Italy. I nuovi VMU calcolati comprendono, nel caso di dazi aggiuntivi, il dazio già esistente prima del 5 aprile più quello previsto negli scenari 10%-20%-25%. Mentre nell'ultimo scenario, relativo all'accordo del 27 Luglio, il dazio complessivo del 15% include e sostituisce quello precedente.

Per il Prosecco DOP si osserva che, a fronte di un VMU iniziale pari a 4,62 €/l, l'introduzione di dazi aggiuntivi del 10%, 20% e 25% determinerebbe un VMU rispettivamente di 4,77 €/l, 5,69 €/l e 5,92 €/l. L'accordo del 27 luglio, che ha fissato il dazio complessivo al 15%, comporta, invece, un aumento netto di circa 0,69 €/l rispetto al valore di partenza, determinando un VMU di 5,31 €/l.

Nel caso dell'olio extravergine di oliva, un VMU iniziale di 10,01 €/kg aumenta a 11,13 €/kg con il dazio del 10% e a 12,92 €/kg con dazio al 25%. L'accordo al 15% stabilizza il valore a 11,51 €/kg, pari a un incremento di circa 1,40 €/kg rispetto alla situazione pre-Trump.

In uno scenario con dazi al 25%, il rincaro dei prezzi su beni ad alto valore unitario come formaggi stagionati, vini pregiati e carni trasformate, li renderebbe meno competitivi, con il rischio di una contrazione dei consumi negli USA che potrebbe portare a una riduzione dei margini lungo la filiera sia per produttori, trasformatori e distributori insieme alla contestuale ricerca di mercati alternativi. Con il dazio al 15%, per il "Grana Padano e Parmigiano Reggiano" il VMU arriva a 14,62 €/kg (quasi 1 €/kg in più rispetto alla situazione pre-Trump), mentre per il Pecorino raggiunge i 14,66 €/kg (+64 centesimi/Kg). Sia per la voce "Grana Padano e Parmigiano Reggiano" che per il Pecorino, quindi, l'accordo del 15% raggiunto a luglio è più conveniente rispetto al precedente dazio aggiuntivo del 10%, determinando una tariffa complessiva più bassa.

Per i vini rossi DOP della Toscana e del Piemonte, il VMU base è rispettivamente di 12,00 €/l e 12,96 €/l, sul quale incidevano poco i dazi prima di aprile 2025. L'accordo al 15% li porta a 13,80 €/l (+1,80 €/l) e 14,90 €/kg (+1,94 €/l). Si tratta di rincari che potrebbero essere parzialmente assorbiti grazie al posizionamento premium e alla percezione di qualità sul mercato statunitense. Tuttavia, tariffe elevate, con conseguente aumento dei prezzi per il consumatore finale, esporrebbero alcuni di questi prodotti a una minore competitività sul mercato statunitense. I vini bianchi DOP del Trentino-Alto Adige e del Friuli-Venezia Giulia presentano un VMU iniziale più contenuto (5,69 €/l,

che arriva a 5,75 €/l con il dazio pre-Trump). Con la tariffa al 15%, il nuovo valore raggiunge 6,54 €/l, con un aumento di circa 0,80 €/l. Questo impatto, pur inferiore in valore assoluto, può risultare rilevante nei segmenti di prezzo medio-basso, dove la concorrenza internazionale è più forte. Nel complesso, i vini italiani rappresentano una categoria diversificata nelle esportazioni verso gli USA. L'impatto dei dazi aggiuntivi rimane significativo, soprattutto negli scenari del 20–25%, tenuto conto del basso livello delle tariffe preesistenti. Tuttavia, l'accordo al 15% permette di contenere i rincari, differenziando gli effetti in funzione del segmento di prezzo, del posizionamento di mercato e della tipologia di consumo (domestico o ristorazione).

Rimane la necessità di strategie di mercato mirate per contrastare la perdita di competitività, anche in considerazione della forte incidenza del mercato statunitense per molti di questi prodotti, approfondita nel capitolo 4.

**Tabella 3.3: Variazione dei valori medi unitario a seguito di un aumento ipotetico dei dazi al 10%, al 20% e al 25%**

PRODOTTO	NC8	VMU (€/kg o €/l per vini e liquori)	VMU con dazio pre-Trump (€/kg o €/l per vini e liquori)	VMU con dazio aggiuntivo al 10% (€/kg o €/l per vini e liquori)	VMU con dazio aggiuntivo al 20% (€/kg o €/l per vini e liquori)	VMU con dazio aggiuntivo al 25% (€/kg o €/l per vini e liquori)	VMU con dazio al 15%. Accordo del 27 Luglio 2025 (€/kg o €/l per vini e liquori)
PROSECCO	22041015	4,62 €	4,77 €	5,23 €	5,69 €	5,92 €	5,31 €
GRANA E PARMIGIANO	4069061	12,71 €	13,66 €	14,93 €	16,21 €	16,84 €	14,62 €
OLIO EVO	15092000	10,01 €	10,13 €	11,13 €	12,41 €	12,92 €	11,51 €
VINI ROSSI TOSCANA	22042166	12,00 €	12,14 €	13,34 €	14,55 €	15,15 €	13,80 €
PECORINO	4069063	12,75 €	14,02 €	15,30 €	16,57 €	17,21 €	14,66 €
VINI ROSSI PIEMONTE	22042162	12,96 €	13,10 €	14,40 €	15,70 €	16,35 €	14,90 €
VINI BIANCHI TRENTO E FRIULI	22042127	5,69 €	5,75 €	6,32 €	6,89 €	7,17 €	6,54 €
SALSE E CONDIMENTI	21039090	3,25 €	3,45 €	3,78 €	4,10 €	4,27 €	3,74 €
PASTE ALIMENTARI	19021910	1,65 €	1,65 €	1,82 €	1,98 €	2,06 €	1,90 €
ACQUE MINERALI NATURALI	22011019	0,82 €	0,82 €	0,90 €	0,98 €	1,02 €	0,94 €
CARNI SUINI DOMESTICI	2101981	15,22 €	15,24 €	16,76 €	18,28 €	19,05 €	17,50 €

<b>VINI UE &lt;= 2 L (DOP)</b>	22042138	4,19 €	4,33 €	4,75 €	5,17 €	5,38 €	4,82 €
<b>PIZZE E TORTE SALATE</b>	19059080	5,37 €	5,71 €	6,25 €	6,69 €	6,96 €	6,18 €
<b>OLIO DI OLIVA (EU cat. 4 e 5)</b>	15099000	8,49 €	8,69 €	9,54 €	10,31 €	10,73 €	9,76 €
<b>LIQUORI &lt;= 2 L</b>	22087010	27,94 €	27,94 €	30,73 €	33,53 €	34,93 €	32,13 €
<b>VINI EU &lt;= 2 L (IGP)</b>	22042180	6,30 €	6,42 €	7,05 €	7,68 €	7,99 €	7,25 €
<b>CAFFE' TORREFATTO</b>	9012100	10,18 €	10,18 €	11,20 €	12,22 €	12,73 €	11,71 €
<b>ACQUE CON AGGIUNTA DI ZUCCHERI</b>	22021000	1,11 €	1,11 €	1,22 €	1,33 €	1,39 €	1,28 €
<b>POMODORI PELATI</b>	20021011	1,08 €	1,22 €	1,33 €	1,43 €	1,49 €	1,24 €
<b>VINI BIANCHI VENETO</b>	22042128	3,15 €	3,29 €	3,61 €	3,92 €	4,08 €	3,62 €
<b>PREPARAZIONI ALIMENTARI</b>	21069092	11,11 €	12,23 €	13,34 €	14,45 €	15,00 €	12,78 €
<b>IDROMELE</b>	22060059	2,72 €	2,80 €	3,07 €	3,35 €	3,48 €	3,13 €
<b>VINI ROSSI UE &lt;= 2 L (DOP)</b>	22042178	7,03 €	7,17 €	7,87 €	8,58 €	8,93 €	8,08 €
<b>VINI BIANCHI EU &lt;= 2 L (IGP)</b>	22042179	3,67 €	3,81 €	4,18 €	4,54 €	4,73 €	4,22 €

Fonte: Elaborazioni CREA-PB su dati Access2Markets, MACMAP, HTS

Gli effetti dei dazi dipenderanno anche dalla sensibilità del mercato americano alla variazione di prezzo, con possibili effetti sulla riduzione della domanda di alcuni prodotti e conseguente spostamento parziale degli acquisti verso prodotti interni o di altri Paesi con prodotti simili se i consumatori percepiscono e considerano l'aumento del prezzo troppo elevato. Su questo incide naturalmente anche la specificità del prodotto e il livello di sostituibilità. Ma si possono esercitare possibili strategie di mitigazione da parte dei produttori italiani, come un parziale assorbimento del dazio riducendo i margini di profitto lungo la catena produttiva e distributiva, inclusi gli importatori, attraverso accordi, in modo da ridurre le ripercussioni sul prezzo finale e sulla domanda. Si potrebbe riallocare parte delle esportazioni su mercati alternativi, che verranno analizzati nel capitolo 5, sebbene ciò non sia semplice dato il peso e il VMU elevato dell'export negli USA, come pure la difficoltà di accedere a determinati mercati extra-UE a causa delle barriere non tariffarie.

La questione della diversificazione dei Paesi partners è sempre più rilevante. Come sarà meglio evidenziato nell'analisi degli scambi nel capitolo successivo, gli USA sono il principale mercato di destinazione per molti prodotti, con quote che in alcuni casi superano il 50% dell'export complessivo dell'Italia. Sebbene gli Stati Uniti siano da tempo il nostro principale mercato extra UE, con una netta crescita negli ultimi anni, è evidente che l'attuale situazione e l'incertezza sul futuro dei rapporti commerciali tra UE e USA impone una sempre maggiore attenzione alla diversificazione dei mercati

di destinazione. Ciò naturalmente pone l'accento sul ruolo sempre più importante degli accordi commerciali con altri mercati.

Aumenti significativi dei dazi, come già detto, si potrebbero tradurre in un incremento dei prezzi al consumo, con una potenziale riduzione della domanda statunitense e una perdita di competitività rispetto ad altri esportatori internazionali, oltre a una potenziale spinta alle dinamiche inflattive. Inoltre, i distributori e gli importatori americani potrebbero subire contraccolpi economici, mentre i consumatori finali si troverebbero di fronte a una minore varietà e qualità dell'offerta (Bown and Irwin (2019); Cavallo et al., (2020).

Alla luce di ciò, risulta fondamentale un monitoraggio costante delle politiche commerciali statunitensi, nonché l'adozione di strategie mirate da parte delle imprese e delle istituzioni italiane per salvaguardare la presenza nei mercati esteri.

L'impatto effettivo dei dazi dipenderà anche da dinamiche macroeconomiche complesse, in particolare dal valore del dollaro. Sebbene l'analisi convenzionale preveda un rafforzamento della valuta in caso di riduzione del deficit commerciale, vi sono pressioni opposte, come il forte aumento del debito pubblico previsto. Queste dinamiche potrebbero indebolire il dollaro, vanificando in parte l'effetto protettivo dei dazi. Inoltre, la preoccupazione per la credibilità futura della politica monetaria statunitense e il rischio percepito dagli investitori stranieri potrebbe aumentare i tassi d'interesse e ridurre la fiducia nel dollaro. Secondo alcune simulazioni economiche recenti, i dazi annunciati ridurrebbero la crescita globale e statunitense, aumenterebbero l'inflazione e colpirebbero duramente settori come l'agricoltura e la manifattura di beni durevoli. Esiste il rischio concreto che gli USA entrino in una fase di stagflazione, ovvero inflazione alta e crescita bassa, come negli anni '70 (Thompson, 2025)

### 3.3 Reazioni del mondo della ricerca e degli addetti ai lavori

Diversi studi sono stati condotti attraverso analisi ex-post ed ex-ante circa la valutazione dell'impatto delle tariffe introdotte dagli USA nel 2018-19. Tra gli studi ex post:

1. Antimiani, A., Demaria, F., Pupo D'Andrea, M. R., & Solazzo, R. (2021, August). The US-EU Trade War: What Effects for the Olive Oil World Market? Paper presented at the 2021 Conference of the International Association of Agricultural Economists (IAAE), August 17–31, Virtual. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.315400>;
2. Autor et al. (2024): Questo studio non ha riscontrato impatti significativi sull'occupazione nei settori direttamente interessati dalle tariffe dell'amministrazione Trump. Tuttavia, le tariffe ritorsive hanno avuto un effetto negativo, in particolare sull'agricoltura.
3. Fajgelbaum et al. (2020): Hanno trovato che le tariffe non hanno ridotto i prezzi mondiali dei prodotti mirati. Anzi, sia le tariffe statunitensi che quelle ritorsive dei partner commerciali hanno significativamente ridotto sia le importazioni che le esportazioni degli Stati Uniti. Hanno stimato una piccola perdita nel reddito nazionale reale (0,04% del PIL).
4. Flaaen e Pierce (2019): Utilizzando un approccio "differenza nelle differenze", hanno concluso che la guerra commerciale del 2018-19 ha avuto effetti negativi sull'attività manifatturiera e sull'occupazione negli Stati Uniti. Hanno anche notato l'effetto protettivo

delle tariffe su alcune industrie, ma questo è stato controbilanciato da effetti negativi su altre a causa delle tariffe ritorsive.

5. Amiti et al. (2020): Questo studio ha trovato che le tariffe sono state principalmente a carico delle famiglie e delle imprese statunitensi, con alcune eccezioni come il settore dell'acciaio, dove gli esportatori hanno assorbito metà dei costi delle tariffe.
6. York (2024): Due valutazioni ex-post hanno mostrato che le tariffe hanno portato a una riduzione a lungo termine del PIL degli Stati Uniti dello 0,2%, mentre le tariffe ritorsive hanno avuto un piccolo effetto negativo sul PIL.

Alcuni recenti studi hanno valutato ex-ante l'introduzione di eventuali tariffe aggiuntive:

- 1) York (2024): Ha stimato che l'implementazione di una tariffa universale del 10% e una tariffa del 60% sulle importazioni dalla Cina nel 2024 ridurrebbe il PIL degli USA dello 0,8% entro il 2025.
- 2) Clausing e Lovely (2024): Hanno calcolato che la combinazione di una tariffa universale del 10% e una tariffa del 60% sulle importazioni dalla Cina costerebbe agli Stati Uniti circa l'1,8% del PIL.

In sintesi, sebbene le tariffe del 2018-19 abbiano avuto impatti limitati sull'occupazione, in generale hanno danneggiato il commercio e l'attività economica, soprattutto a causa delle tariffe ritorsive. Le proposte di future tariffe sono destinate ad avere effetti negativi significativi sul PIL degli Stati Uniti.

Il primo studio che fornisce le prime simulazioni con cinque possibili scenari è quello di Antoine Bouët, Leysa Maty Sall & Yu Zheng (2025) che effettua una valutazione ex-ante della proposta protezionistica, attraverso il modello MIRAGE, di un aumento di 10 punti percentuali delle tariffe su tutte le merci provenienti da tutte le origini, ad eccezione del Canada e del Messico, combinato con 60 punti percentuali di tariffe su tutte le merci dalla Cina. Gli scenari simulati sono mostrati di seguito:

<b>Central scenario</b>	"I dazi doganali degli Stati Uniti su tutti i prodotti provenienti da tutti i Paesi, tranne Canada e Messico, sono aumentati di 10 punti percentuali, mentre gli Stati Uniti aumentano i dazi sulle importazioni dalla Cina di 60 punti percentuali. Tutti i partner commerciali degli Stati Uniti rispondono con ritorsioni: aumentano i dazi sui beni statunitensi dello stesso importo (10 punti percentuali o 60 punti percentuali nel caso della Cina)."
<b>Smin10</b>	"Gli Stati Uniti impongono un dazio minimo del 10% su tutte le merci provenienti da tutti i Paesi, tranne Messico e Canada. Quando il dazio attuale è superiore al 10%, rimane invariato."
<b>S+10</b>	"Gli Stati Uniti aumentano i dazi sulle importazioni di 10 punti percentuali su tutte le merci provenienti da tutti i partner, tranne Messico e Canada."
<b>S+10/60</b>	"S+10 – ma gli Stati Uniti aumentano i dazi del 60 pp sui beni provenienti dalla Cina."
<b>SNTM</b>	"SCentral + Stati Uniti aumentano l'AVE delle NTMs del 25% su tutti i beni provenienti da tutti i partner (eccetto Canada e Messico), e i partner commerciali degli Stati Uniti aumentano l'AVE delle NTMs sulle importazioni dagli Stati Uniti del 25%."

Fonte: Bouet et al, 2025

Dalle simulazioni effettuate nel citato studio i principali risultati sono i seguenti: a) Il PIL mondiale diminuisce dello 0,5%, con una forte contrazione negli Stati Uniti (-1,3%) e in Cina (-1,3%), un impatto negativo limitato in Francia e Germania ed effetti significativamente positivi su Canada e Messico. b) Il commercio tra gli Stati Uniti e la Cina diventa quasi disaccoppiato; i salari americani diminuiscono mentre quelli messicani aumentano. c) La ritorsione commerciale non solo penalizza gli Stati Uniti, ma consente anche ad alcuni Paesi di ridurre le loro perdite in termini di commercio e attività economiche. La maggior parte dei partner commerciali degli Stati Uniti trae vantaggio da una politica commerciale più protezionistica nei confronti della Cina.

Un secondo studio di Bouët et al. (2025) approfondisce gli effetti delle nuove misure protezionistiche statunitensi attraverso la simulazione di due scenari commerciali. Il primo (S1) riflette le misure introdotte tra il 21 gennaio e il 2 aprile 2025, tra cui una sovrattassa generalizzata del 10% e dazi "reciproci" aggiuntivi fino al 54% verso i paesi con disavanzo commerciale (soprattutto Cina e UE). Il secondo scenario (S2), successivo al "Giorno della liberazione", prevede invece un dazio uniforme del 10% e un accordo di de-escalation tariffaria con la Cina, senza attivazione dei dazi differenziati.

I risultati mostrano che in S1 la contrazione del PIL è più marcata negli Stati Uniti (-1,2%), in Cina (-0,9%) e in Messico (-1,7%), con impatti contenuti nell'UE tranne che in Germania (-0,9%), penalizzata dal settore automotive. Si osserva inoltre una moderata ricomposizione produttiva negli USA, con crescita dell'agricoltura e dei servizi e un deficit persistente nell'industria. In S2, le perdite per USA e Cina restano simili (attorno al 1%), ma il Messico risulta più colpito (-4,2%) per via della maggiore concorrenza sul mercato americano. Anche in Europa i cali di PIL restano limitati, ma i settori più esposti registrano perdite significative: trasporti in Francia (-14,1% in S1, -4,4% in S2) e automotive in Germania (-8,5% in S1, -8,3% in S2).

Lo studio conclude che, indipendentemente dall'esito negoziale, il nuovo regime commerciale manterrà un livello di protezione tariffaria strutturalmente più elevato rispetto al periodo pre-2025, con effetti duraturi su costi e incertezza degli scambi con gli Stati Uniti.

### Bibliografia Capitolo 3

Amiti, Mary, Stephen J. Redding, and David E. Weinstein. "Who's paying for the US tariffs? A longer-term perspective." AEA Papers and Proceedings. Vol. 110. 2014 Broadway, Suite 305, Nashville, TN 37203: American Economic Association, 2020;

Antimiani, A., Demaria, F., Pupo D'Andrea, M. R., & Solazzo, R. (2021, August). The US-EU Trade War: What Effects for the Olive Oil World Market? Paper presented at the 2021 Conference of the International Association of Agricultural Economists (IAAE), August 17–31, Virtual. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.315400>;

Bouët, Antoine, Leysa Maty Sall, and Yu Zheng. Towards a Trade War in 2025: Real Threats for the World Economy, False Promises for the US. No. 2025-03. 2025;

Bown, C. P., & Irwin, D. A. (2019). The Trump Trade War: Its Motivations, Manifestation, and the Future. Peterson Institute for International Economics. <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/2018/trumps-trade-war-timeline-date-guide>;

Cavallo, A; Gopinath, G., Neiman, B., Tang, J. (2019). Tariff Passthrough at the Border and at the Store: Evidence from US Trade Policy. Working Paper No. 2019/238. ISBN: 9781513518381. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/11/02/Tariff-Passthrough-at-the-Border-48769>;

Clausing, Kimberly A., and Mary E. Lovely. "Why Trump's tariff proposals would harm working Americans." Peterson Institute for International Economics Policy Brief (2024): 24-1;

David, A., et al. Help for the Heartland? The Employment and Electoral Effects of the Trump Tariffs in the United States. No. w32082. National Bureau of Economic Research, 2024.

York, Erika (2024). Five Things To Know About Trump's Income Tax and Tariff Idea. available at: <https://taxfoundation.org/blog/trump-income-tax-tariff-proposals/>

Fajgelbaum, Pablo D., et al. "The return to protectionism." The Quarterly Journal of Economics 135.1 (2020): 1-55;

Financial Times April 3 2025: <https://www.ft.com/content/85d73172-936a-41f6-9606-4f1e17cb74df> Flaaen, Aaron, and Justin R. Pierce. "Disentangling the effects of the 2018-2019 tariffs on a globally connected US manufacturing sector." (2019);

Hersh Adam S. and Josh Bivens (2025) Tariffs—Everything you need to know but were afraid to ask. Economic policy Institute, <https://www.epi.org/publication/tariffs-everything-you-need-to-know-but-were-afraid-to-ask/>

Monacelli, T. (2025) L'economia europea nella guerra dei dazi. Lavoce.info <https://lavoce.info/archives/author/tommaso-monacelli/>

Robert L. THOMPSON (2025). Navigating Uncertainty: Trump and the Changing U.S. Policy for Agri-Food Trade. Studies in Agricultural Economics 127 (2025) 117-127 <https://doi.org/10.7896/j.3230>. <https://www.usitc.gov/>

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/it/home>

<https://www.macmap.org/>

[https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/taric/taric\\_consultation.jsp?Lang=en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=en)

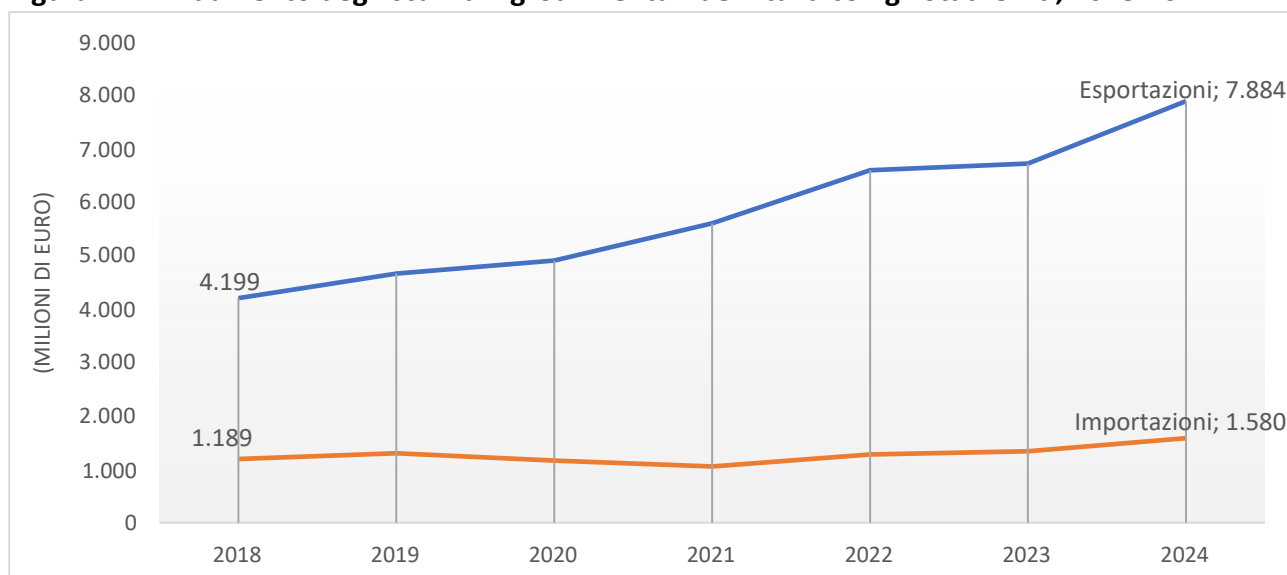
<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/>

## CAPITOLO 4 - GLI SCAMBI AGROALIMENTARI DELL'ITALIA CON GLI STATI UNITI, UN'ANALISI NAZIONALE E REGIONALE<sup>38</sup>

### 4.1 Il mercato statunitense per l'agroalimentare italiano

L'Italia è esportatore netto di prodotti agroalimentari verso gli Stati Uniti. Nel 2024 le esportazioni agroalimentari (AA) dell'Italia verso questo Paese raggiungono quasi 7,9 miliardi di euro, pari all'11,5% dell'export agroalimentare nazionale. Le importazioni agroalimentari dagli USA si attestano, invece, a poco meno di 1,6 miliardi di euro, il 2,4% del totale AA (fig.4.1). L'agroalimentare pesa circa il 6% delle importazioni complessive di merce dagli USA e il 12% delle esportazioni. Nel 2024 gli Stati Uniti sono diventati il secondo mercato di destinazione dei nostri prodotti agroalimentari, dopo la Germania, superando la Francia. Il valore delle esportazioni italiane verso il mercato statunitense è cresciuto a ritmo sostenuto negli ultimi anni, con un rallentamento nel 2023. Nel 2024, il valore dell'export verso gli USA è aumentato del 17% rispetto all'anno precedente. Il confronto con i valori del 2018 evidenzia un aumento di quasi il 90%. Anche il valore delle importazioni agroalimentari dagli USA è cresciuto nell'ultimo triennio, dopo un calo tra il 2019 e il 2021; tuttavia, nel complesso, l'aumento dell'import è stato nettamente più contenuto di quello dell'export. Questo ha determinato un forte miglioramento del saldo della bilancia agroalimentare con gli USA, che è raddoppiato rispetto al 2018, passando da 3 miliardi a 6,3 miliardi nel 2024. Sia per l'import che per l'export, nell'ultimo triennio, e in particolare nel 2022, su tali dinamiche in valore ha inciso l'aumento dei prezzi internazionali.

**Figura 4.1: Andamento degli scambi Agroalimentari dell'Italia con gli Stati Uniti, 2018-2024**

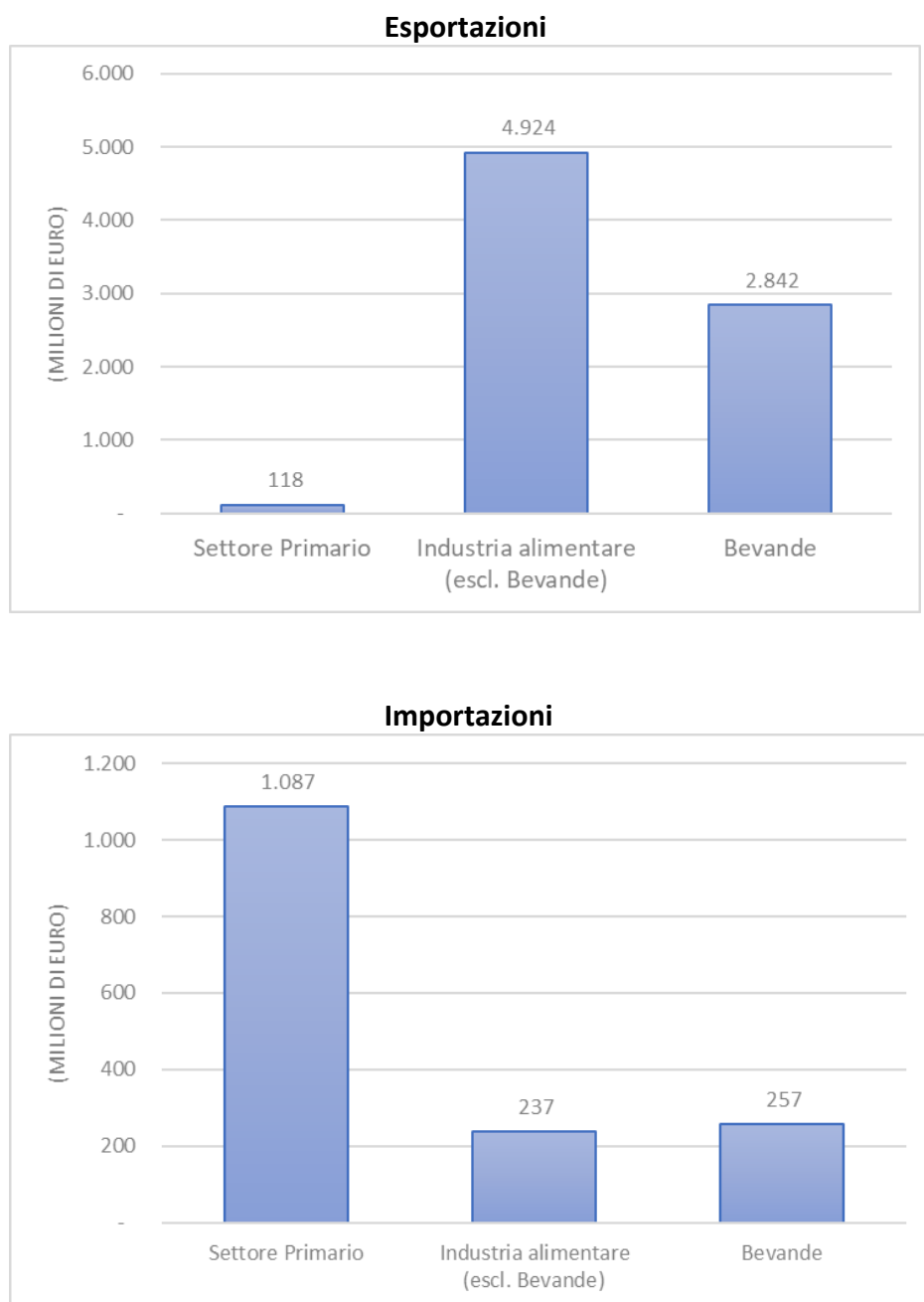


Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

<sup>38</sup> Le elaborazioni presenti in questo capitolo utilizzano dati di origine ISTAT riaggregati secondo classificazioni merceologiche originali sviluppate dal CREA-PB, partendo dal dettaglio NC a 8 digit.

L'export agroalimentare dell'Italia verso gli Stati Uniti riguarda quasi esclusivamente prodotti trasformati. In particolare, il 62,5% sono prodotti dell'industria alimentare e circa il 36% sono bevande, mentre il ruolo del settore primario è marginale (fig. 4.2). Per le importazioni, invece, sono i prodotti del settore primario a rappresentare la quota maggiore (69%, pari a più di 1 miliardo di euro), seguono le bevande (16%) e i prodotti trasformati, pari al 15%.

**Figura 4.2: Composizione degli scambi agroalimentari dell'Italia con gli Stati Uniti, 2024**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati provvisori).

#### 4.1.1 I comparti

L'analisi per comparti evidenzia come un quarto del valore delle esportazioni agroalimentari dell'Italia verso gli USA sia attribuibile ai vini, per un valore di circa 2 miliardi di euro. In particolare, gli Stati Uniti rappresentano il principale mercato di sbocco dei vini italiani, con un peso del 23,6% sulle complessive esportazioni di vino nel mondo. Altro importante comparto è quello dei derivati dei cereali, con un valore, nell'ultimo anno, di 1,2 miliardi di euro verso gli USA (15,2% del totale), pari a poco meno del 13% dell'export complessivo di derivati dei cereali dell'Italia. Tra le principali voci di esportazione di questo comparto c'è naturalmente la pasta, ma anche i prodotti della pasticceria, biscotteria e panetteria, come spiegato più in dettaglio nell'analisi per prodotti.

Segue, poi, il comparto degli oli e grassi, con un peso del 13,5% sul totale delle esportazioni verso gli USA. Questo mercato, tuttavia, rappresenta il 24,3% delle esportazioni italiane di questo comparto grazie all'olio di oliva extravergine che, nel 2024, è il primo prodotto per valore di esportazione verso gli Stati Uniti. Gli USA, inoltre, sono la principale destinazione di questo prodotto, con una quota superiore al 30% delle complessive esportazioni italiane.

Altri comparti di rilievo per l'export verso gli USA sono quello lattiero-caseario (6,9%) e degli ortaggi trasformati (5%). Per questi comparti, il peso dei flussi verso gli USA rispetto all'export totale dell'Italia, si attesta poco sotto il 9%.

Tra le bevande, oltre al vino, preme sottolineare l'importanza delle esportazioni di liquori e distillati (che ricadono nella voce "Altri alcolici") e di bevande non alcoliche, prima fra tutte l'acqua minerale. Questa voce rappresenta uno dei principali prodotti di export verso gli USA, con importanti tassi di crescita negli ultimi anni. In particolare, gli USA sono il primo importatore al mondo di acque minerali e il principale mercato di destinazione dell'Italia per questo prodotto.

I principali comparti di importazione dell'Italia dagli Stati Uniti sono quelli della frutta secca e dei "semi e frutti oleosi", quasi esclusivamente semi di soia, il principale prodotto agroalimentare di importazione dagli USA nel 2024. Oltre il 90% dell'import di frutta secca riguarda mandorle, pistacchi e noci. Sia per la frutta secca che per i semi di soia, gli Stati Uniti giocano un ruolo rilevante come mercato di approvvigionamento. In particolare, per mandorle, pistacchi e noci, gli USA sono il principale fornitore dell'Italia nel 2024, con un peso superiore al 40%. Per i semi di soia, gli USA sono il nostro secondo mercato di approvvigionamento, dopo il Brasile, con una quota del 28%. Nel settore primario ha un peso rilevante anche l'import di cereali, pari a circa 180 milioni di euro nel 2024, quasi esclusivamente frumento duro e tenero. Tra le bevande, gli "altri alcolici" (diversi dai vini), con oltre 250 milioni di euro nel 2024, rappresentano il 16% dell'import agroalimentare dell'Italia dagli USA. Si tratta quasi esclusivamente di Rum (il 67% del comparto) e di whisky (18% del comparto).

**Tabella 4.1: Le esportazioni agroalimentari dell'Italia verso gli USA, per comparti, 2022-2024**

Settore	Comparto	Valore (Milioni di €)			Peso % 2024 su Tot. USA	Peso % 2024 USA/Mondo
		2022	2023	2024		
<b>Settore Primario</b>	Sementi	7,2	7,7	6,7	0,1%	1,2%
	Cereali	0,7	0,6	0,8	0,0%	1,0%
	Legumi ed ortaggi freschi	1,2	1,1	1,4	0,0%	0,1%
	Legumi ed ortaggi secchi	1,5	1,9	1,9	0,0%	2,9%
	Agrumi	0,9	0,8	0,9	0,0%	0,3%
	Frutta tropicale	0,03	0,001	-	0,0%	0,0%
	Altra frutta fresca	36,5	36,2	43,7	0,6%	1,4%
	Frutta secca	11,8	11,7	9,6	0,1%	2,3%
	Vegetali filamentosi greggi	1,1	0,8	0,9	0,0%	4,5%
	Semi e frutti oleosi	0,1	0,4	0,2	0,0%	0,3%
	Cacao, caffè, tè e spezie	4,8	4,1	4,2	0,1%	2,6%
	Prodotti del florovivaismo	22,6	17,8	17,0	0,2%	1,3%
	Tabacco greggio	6,5	3,8	6,6	0,1%	1,7%
	Animali vivi	0,3	0,2	0,1	0,0%	0,1%
	Altri prodotti degli allevamenti	2,2	1,6	1,9	0,0%	1,9%
	Prodotti della silvicoltura	21,3	19,7	21,5	0,3%	10,5%
	Prodotti della pesca	0,5	0,9	0,7	0,0%	0,2%
Prodotti della caccia	0,0	0,0	0,0	0,0%	5,5%	
<b>Totale Settore Primario</b>		<b>119,2</b>	<b>109,2</b>	<b>118,0</b>	<b>1,5%</b>	<b>1,3%</b>
<b>Industria alimentare</b>	Derivati dei cereali	1.025,1	1.009,6	1.200,8	15,2%	12,7%
	Prodotti lattiero-caseari	468,1	490,0	546,5	6,9%	8,6%
	Riso	20,2	22,5	22,7	0,3%	2,5%
	Zucchero	10,8	5,2	3,6	0,0%	1,7%
	Prodotti dolciari	146,3	128,8	162,9	2,1%	4,9%
	Prodotti ittici	15,9	17,3	29,2	0,4%	4,2%
	Carni fresche e congelate	2,9	2,6	2,1	0,0%	0,1%
	Carni preparate	216,2	223,9	269,6	3,4%	10,3%
	Ortaggi trasformati	354,6	322,8	395,7	5,0%	8,5%
	Frutta trasformata	100,7	100,3	111,8	1,4%	6,5%
	Oli e grassi	646,2	773,6	1.067,0	13,5%	24,3%
	Panelli e mangimi	52,0	32,9	35,8	0,5%	2,1%
	Altri prodotti dell'industria alim.	831,3	883,5	1.037,0	13,2%	12,8%
Altri prodotti non alimentari	41,0	37,8	39,6	0,5%	6,9%	
<b>Totale Industria alimentare</b>		<b>3.931,4</b>	<b>4.050,8</b>	<b>4.924,2</b>	<b>62,5%</b>	<b>10,6%</b>
<b>Bevande</b>	Vino	1.877,4	1.779,8	1.975,9	25,1%	23,6%
	Mosti	13,9	12,6	5,4	0,1%	17,2%
	Altri alcolici	333,0	334,5	370,9	4,7%	16,5%
	Bevande non alcoliche	317,6	430,9	489,5	6,2%	27,9%
<b>Totale Bevande</b>		<b>2.541,9</b>	<b>2.557,8</b>	<b>2.841,6</b>	<b>36,0%</b>	<b>22,9%</b>
<b>Totale agroalimentare</b>		<b>6.592,4</b>	<b>6.717,8</b>	<b>7.883,8</b>	<b>100%</b>	<b>11,5%</b>

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

**Tabella 4.2: Le importazioni agroalimentari dell'Italia dagli USA, per comparti, 2022-2024**

Settore	Comparto	Valore (Milioni di €)			Peso % 2024 su Tot. USA	Peso % 2024 USA/Mondo
		2022	2023	2024		
<b>Settore Primario</b>	Sementi	35,8	30,2	40,4	2,6%	4,4%
	Cereali	163,9	144,0	179,6	11,4%	4,4%
	Legumi ed ortaggi freschi	0,01	0,03			0,0%
	Legumi ed ortaggi secchi	55,3	64,8	56,1	3,5%	15,0%
	Agrumi					0,0%
	Frutta tropicale		0,1	0,01	0,0%	0,0%
	Altra frutta fresca	0,003		0,1	0,0%	0,0%
	Frutta secca	324,2	321,8	409,7	25,9%	23,7%
	Vegetali filamentosi greggi	3,5	3,7	5,4	0,3%	10,1%
	Semi e frutti oleosi	183,1	234,8	312,4	19,8%	22,3%
	Cacao, caffè, tè e spezie	0,1	0,1	0,1	0,01%	0,003%
	Prodotti del florovivaismo	0,8	1,1	1,4	0,1%	0,2%
	Tabacco greggio	7,7	9,1	13,7	0,9%	5,5%
	Animali vivi	7,4	7,3	11,4	0,7%	0,4%
	Altri prodotti degli allevamenti	0,2	0,3	0,3	0,0%	0,1%
	Prodotti della silvicoltura	35,7	19,2	11,5	0,7%	1,5%
	Prodotti della pesca	39,3	41,0	44,3	2,8%	2,2%
	Prodotti della caccia	0,2	0,2	0,3	0,0%	2,7%
	<b>Totale Settore Primario</b>		<b>857,3</b>	<b>877,6</b>	<b>1.086,6</b>	<b>68,8%</b>
<b>Industria alimentare</b>	Derivati dei cereali	2,0	10,8	14,5	0,9%	0,7%
	Prodotti lattiero-caseari	0,2	0,03	0,3	0,02%	0,0%
	Riso	0,4	0,8	0,4	0,03%	0,1%
	Zucchero	3,2	1,1	4,0	0,3%	0,3%
	Prodotti dolciari	0,5	0,6	0,6	0,0%	0,0%
	Prodotti ittici	48,7	44,4	45,1	2,9%	0,8%
	Carni fresche e congelate	30,2	41,9	37,5	2,4%	0,6%
	Carni preparate			0,5	0,03%	0,1%
	Ortaggi trasformati	18,7	22,9	40,0	2,5%	2,0%
	Frutta trasformata	3,3	4,7	4,2	0,3%	0,4%
	Oli e grassi	3,3	2,8	3,3	0,2%	0,1%
	Panelli e mangimi	5,9	6,4	32,2	2,0%	1,1%
	Altri prodotti dell'industria alim.	22,1	23,2	30,5	1,9%	0,9%
	Altri prodotti non alimentari	47,6	39,3	24,1	1,5%	1,4%
	<b>Totale Industria alimentare</b>		<b>186,1</b>	<b>198,9</b>	<b>237,1</b>	<b>15,0%</b>
<b>Bevande</b>	Vino	2,2	2,1	3,3	0,2%	0,6%
	Mosti		0,01			0,0%
	Altri alcolici	231,4	254,8	252,3	16,0%	12,9%
	Bevande non alcoliche	1,0	1,0	0,9	0,1%	0,2%
<b>Totale Bevande</b>		<b>234,6</b>	<b>257,9</b>	<b>256,6</b>	<b>16,2%</b>	<b>8,5%</b>
<b>Totale agroalimentare</b>		<b>1.278,0</b>	<b>1.335,1</b>	<b>1.580,3</b>	<b>100%</b>	<b>2,4%</b>

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

#### 4.1.2 I prodotti

L'analisi dei principali prodotti agroalimentari di esportazione verso gli Stati Uniti fa emergere il ruolo del Made in Italy. Si tratta di olio di oliva extravergine (788 milioni di euro nel 2024, +43% in valore rispetto al 2023), vini e spumanti DOP, pasta e formaggi, primi fra tutti Grana Padano e Parmigiano Reggiano. L'export di vini rossi DOP verso gli USA vale circa 580 milioni di euro nel 2024 e quello di spumanti DOP 522 milioni. Da sottolineare, come detto in precedenza, la netta crescita negli ultimi anni delle esportazioni di acque minerali, che superano i 360 milioni di euro nel 2024. L'export di Grana Padano e Parmigiano Reggiano vale oltre 250 milioni di euro, in aumento negli ultimi anni sia in valore che in quantità. In netta crescita anche le vendite negli USA di prodotti della biscotteria e pasticceria, che nell'ultimo anno valgono 260 milioni di euro. Da notare, infine, il terzo posto della voce estratti di carne, salse e condimenti che nel 2024 hanno generato un flusso di circa 526 milioni di euro.

**Tabella 4.3: Esportazioni agroalimentari dell'Italia verso gli Stati Uniti, principali prodotti, 2022-2024**

Prodotto	Valore (Milioni di euro)			Quantità (Migliaia di tonnellate)		
	2022	2023	2024	2022	2023	2024
Olio di oliva extravergine	471,1	550,4	788,4	87,8	75,5	78,7
Vini rossi e rosati DOP confezionati	508,4	495,3	580,9	57,4	50,2	56,8
Estratti di carne, salse e condimenti	356,8	428,6	525,9	140,1	137,0	161,3
Spumanti DOP	481,1	461,7	522,2	108,4	96,4	112,5
Pasta alim. non all'uovo, né farcita	445,9	410,4	482,2	232,3	222,6	278,7
Vini bianchi DOP confezionati	426,1	403,1	414,8	103,1	95,5	95,8
Acque minerali	224,5	308,0	362,7	358,4	405,9	429,1
Biscotteria e pasticceria	177,6	202,6	260,0	28,5	30,6	37,8
Grana Padano e Parmigiano Reggiano	199,8	220,7	253,1	16,2	18,0	19,9
Liquori e distillati	209,1	208,1	229,8	30,6	29,4	30,1
Conserven di pomodoro e pelati	177,5	173,7	221,8	161,7	132,6	169,7
Prosciutti crudi e altre carni suine disossate <sup>1</sup>	169,9	173,9	195,7	12,6	12,2	12,9
Panetteria	169,5	160,8	192,3	32,4	29,3	36,2
Altro olio di oliva	95,6	122,1	160,4	21,5	19,1	19,9
Pecorino e Fiore Sardo	139,6	144,7	150,8	11,4	10,6	11,8
Prodotti dolciari a base di cacao	119,2	106,5	138,6	15,8	12,1	14,2
Vini rossi e rosati IGP confezionati	147,8	130,3	134,9	24,2	20,8	21,4
Caffè torrefatto, non decaffeinizzato	109,3	110,4	131,6	10,9	11,0	12,9
Bibite gassate	44,2	62,9	113,5	43,9	53,3	102,3
Sidro	101,2	98,2	108,6	37,7	34,7	39,3
<b>Totale agroalimentare</b>	<b>6.592,4</b>	<b>6.717,8</b>	<b>7.883,8</b>	<b>2.116,6</b>	<b>2.030,5</b>	<b>2.287,0</b>

<sup>1</sup> Secche o affumicate, salate o in salamoia (esclusi spalle, salsicce e salami).

La voce "Estratti di carne, salse e condimenti" non include le conserve di pomodoro.

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

I principali prodotti agroalimentari di importazione dagli Stati Uniti, come già evidenziato, sono i liquori e i semi di soia, oltre a frumento e frutta secca. In particolare, i semi di soia valgono oltre 300 milioni di euro nel 2024, pari a 674 mila tonnellate, entrambi in netta crescita nell'ultimo triennio, dopo una contrazione negli anni precedenti; pertanto, i volumi di soia importati dagli USA nel 2024

sono in linea con quelli del 2018-2019, quando gli USA erano il nostro principale fornitore, mentre adesso la quota maggiore proviene dal Brasile.

Le importazioni dagli USA di mandorle e pistacchi sono pari, rispettivamente, a circa 39.000 e 16.000 tonnellate, nel 2024; per entrambi i prodotti gli Stati Uniti si confermano il nostro principale mercato di approvvigionamento. Le importazioni di frumento duro valgono 93,4 milioni di euro, pari a oltre 180.000 tonnellate, poco meno del 7% dell'import complessivo del nostro Paese di questo prodotto.

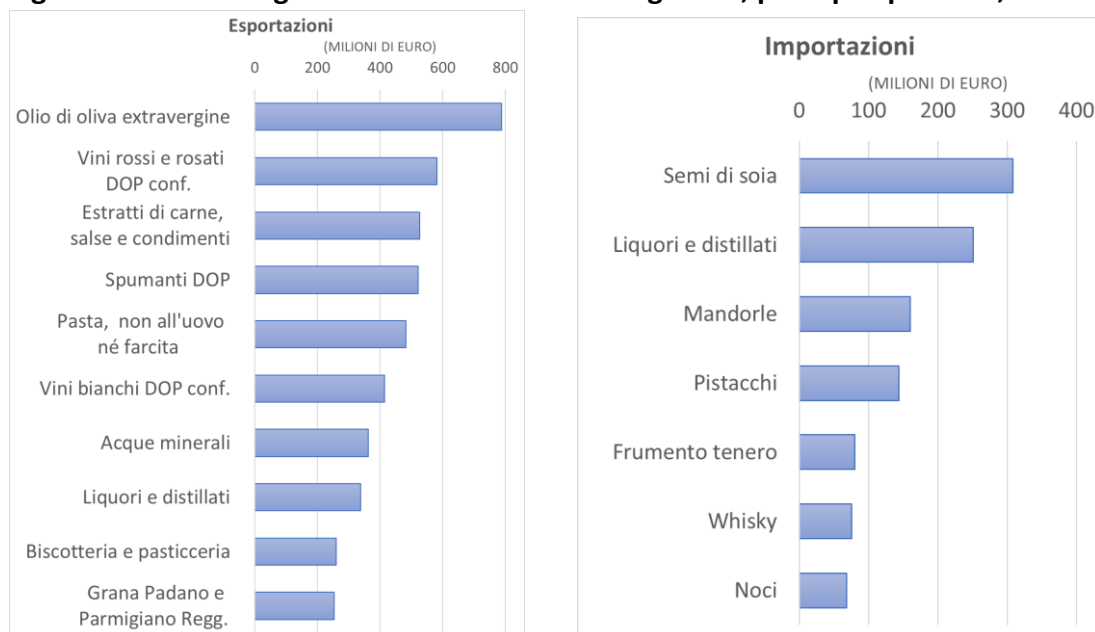
**Tabella 4.4: Importazioni agroalimentari dell'Italia dagli Stati Uniti, principali prodotti, 2022-2024**

Prodotto	Valore (Milioni di euro)			Quantità (Migliaia di tonnellate)		
	2022	2023	2024	2022	2023	2024
Semi di soia	180,6	230,3	308,1	321,4	413,8	673,9
Liquori e distillati	229,6	253,6	251,6	24,5	24,8	24,4
Mandorle	169,4	147,9	160,5	37,2	39,0	39,3
Pistacchi	72,2	117,5	144,1	7,9	13,1	16,0
Frumento duro	60,9	84,4	93,4	127,9	148,4	182,3
Frumento tenero	77,1	51,7	80,6	166,5	134,7	269,7
Whisky	18,7	65,4	75,6	2,7	5,4	6,2
Noci	59,8	32,6	68,9	19,0	13,7	25,6
Fagioli comuni secchi	43,9	54,2	45,0	35,3	46,2	38,3
Crostacei e molluschi freschi o refrigerati	37,9	40,1	43,3	1,9	2,0	2,1
Conservenze di pomodoro e pelati	18,5	22,4	39,6	17,1	14,1	27,1
Panelli e mangimi	5,4	5,9	31,5	1,8	1,5	63,1
Carni bovine disossate fresche	24,9	33,3	29,5	1,9	2,3	1,9
Pesci lavorati	30,3	30,1	28,7	6,8	6,5	7,9
Nocciole	2,5	11,3	24,1	0,6	3,3	7,4
<b>Totale agroalimentare</b>	<b>1.278,0</b>	<b>1.335,1</b>	<b>1.580,3</b>	<b>933,4</b>	<b>946,9</b>	<b>1.465,6</b>

Nota: semi oleosi e cereali si intendono esclusi quelli destinati alla semina.

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

**Figura 4.3: Scambi agroalimentari dell'Italia con gli USA, principali prodotti, 2024**



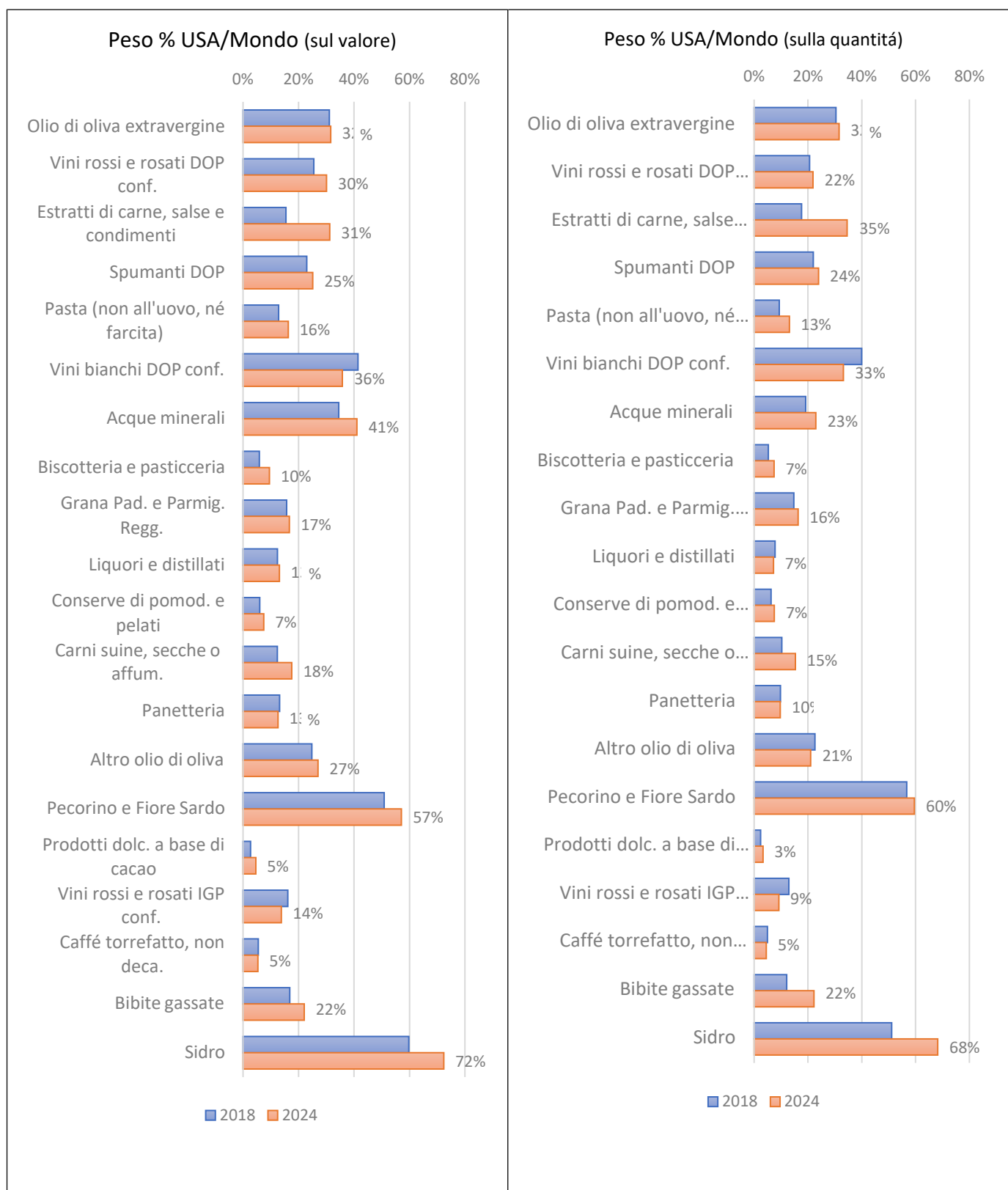
Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati provvisori).

Al fine di valutare i prodotti maggiormente interessati dagli effetti del probabile aumento dei dazi, è stato analizzato il ruolo degli Stati Uniti nell'export complessivo dell'Italia di tali prodotti. Il peso degli USA, mediamente pari all'11,5% dell'export agroalimentare italiano, risulta nettamente più elevato per alcune voci. Le quote maggiori riguardano sicuramente sidro e "Pecorino e Fiore Sardo", per i quali il mercato statunitense rappresenta, rispettivamente, circa il 70% e il 60% nel 2024, in crescita negli ultimi anni. Rilevante è anche il ruolo degli USA sull'export di vino che, come visto nell'analisi per comparti, raggiunge quasi il 24%. Per alcune tipologie di vino esportate, come i DOP, bianchi e rossi, la quota, sul valore, supera il 30%, mentre per gli spumanti DOP si attesta al 25%, vale a dire che una bottiglia su quattro di spumante DOP italiano venduta nel mondo è destinata al mercato statunitense. Negli ultimi anni, il ruolo degli Stati Uniti è cresciuto per i vini rossi e gli spumanti DOP mentre si è ridotto per i bianchi. Anche per l'olio extravergine si conferma l'importanza del mercato statunitense, che pesa per oltre il 30% sul totale, con una crescita in valore, rispetto al 2018, in linea con quella dell'agroalimentare nel complesso, come dimostra la quota rimasta stabile nei due periodi. È invece cresciuto molto il ruolo degli USA come cliente di "estratti di carne, salse e condimenti" e di acque minerali. Per queste ultime, in particolare, l'incidenza degli Stati Uniti supera il 40% in valore mentre si attesta al 23% se consideriamo le quantità esportate. In generale, per molti dei prodotti analizzati, la quota calcolata in valore è maggiore rispetto a quella calcolata sulle quantità, a conferma del valore medio unitario più elevato delle esportazioni agroalimentari verso gli USA rispetto ad altri mercati di destinazione.

Per due prodotti simbolo del Made in Italy, come la pasta e il "Grana Padano e Parmigiano Reggiano" il peso degli USA è di circa il 17% in valore e poco meno in quantità. Secondo i dati del Consorzio, gli Stati Uniti sono il primo mercato di sbocco del Parmigiano Reggiano con una quota pari al 22,5% del totale: nel 2024 sono state esportate oltre 16.000 tonnellate, con un aumento del +13,4% sul 2023.

Tra i principali prodotti di esportazione, quelli per i quali gli USA ricoprono una quota più contenuta, inferiore al 10%, sono le "conservate di pomodoro e pelati", i prodotti dolciari e il caffè torrefatto. Per questi prodotti, il ruolo degli USA nel 2024 è rimasto simile a quello del 2018.

**Figura 4.4: Peso % del mercato statunitense per l'export dei principali prodotti**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (provvisori).

## FOCUS – Le esportazioni dell’Italia di Vini verso gli Stati Uniti

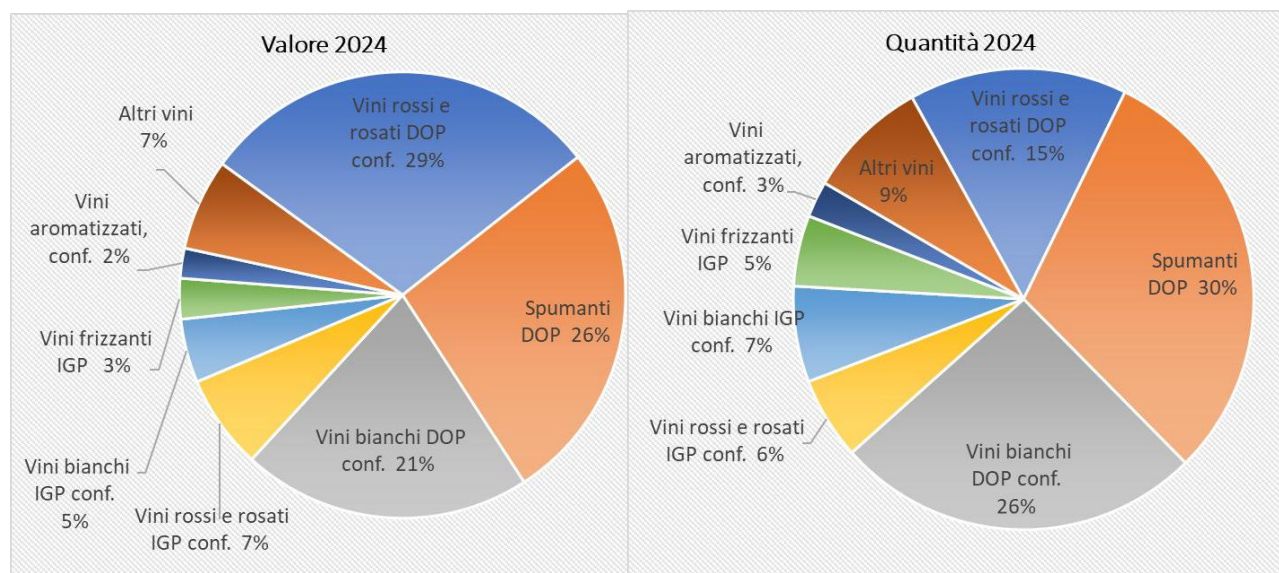
I vini sono tra i prodotti più interessati dai dazi aggiuntivi, dato il valore elevato delle loro esportazioni negli USA e l’incidenza che ha raggiunto il mercato statunitense sulle vendite dell’Italia. Come detto sopra, l’export del nostro Paese di vini verso gli USA, nel 2024, vale quasi 2 miliardi di euro, in crescita rispetto al 2023, dopo una leggera flessione. Le principali tipologie esportate sono i vini DOP, sia rossi che bianchi, e gli spumanti DOP, che rappresentano oltre il 75% del valore delle esportazioni di vino negli Stati Uniti. Seguono i vini IGP, rossi e bianchi, con un valore dell’export verso gli USA pari a, rispettivamente, 135 e 91 milioni di euro.

**Tabella 4.5: Esportazioni di vini dell’Italia in USA, per tipologia, 2022-2024**

Prodotto	Valore (Milioni di euro)			Quantità (Milioni di litri)		
	2022	2023	2024	2022	2023	2024
Vini rossi e rosati DOP confezionati	508	495	581	57	50	57
Spumanti DOP	481	462	522	108	96	112
Vini bianchi DOP confezionati	426	403	415	103	96	96
Vini rossi e rosati IGP confezionati	148	130	135	24	21	21
Vini bianchi IGP confezionati	82	82	91	24	25	25
Vini frizzanti IGP	55	54	58	18	18	18
Vini aromatizzati, confezionati	32	33	43	8	7	9
Altri vini	146	120	131	34	31	32
<b>Totale vini</b>	<b>1.877</b>	<b>1.780</b>	<b>1.976</b>	<b>376</b>	<b>343</b>	<b>371</b>

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

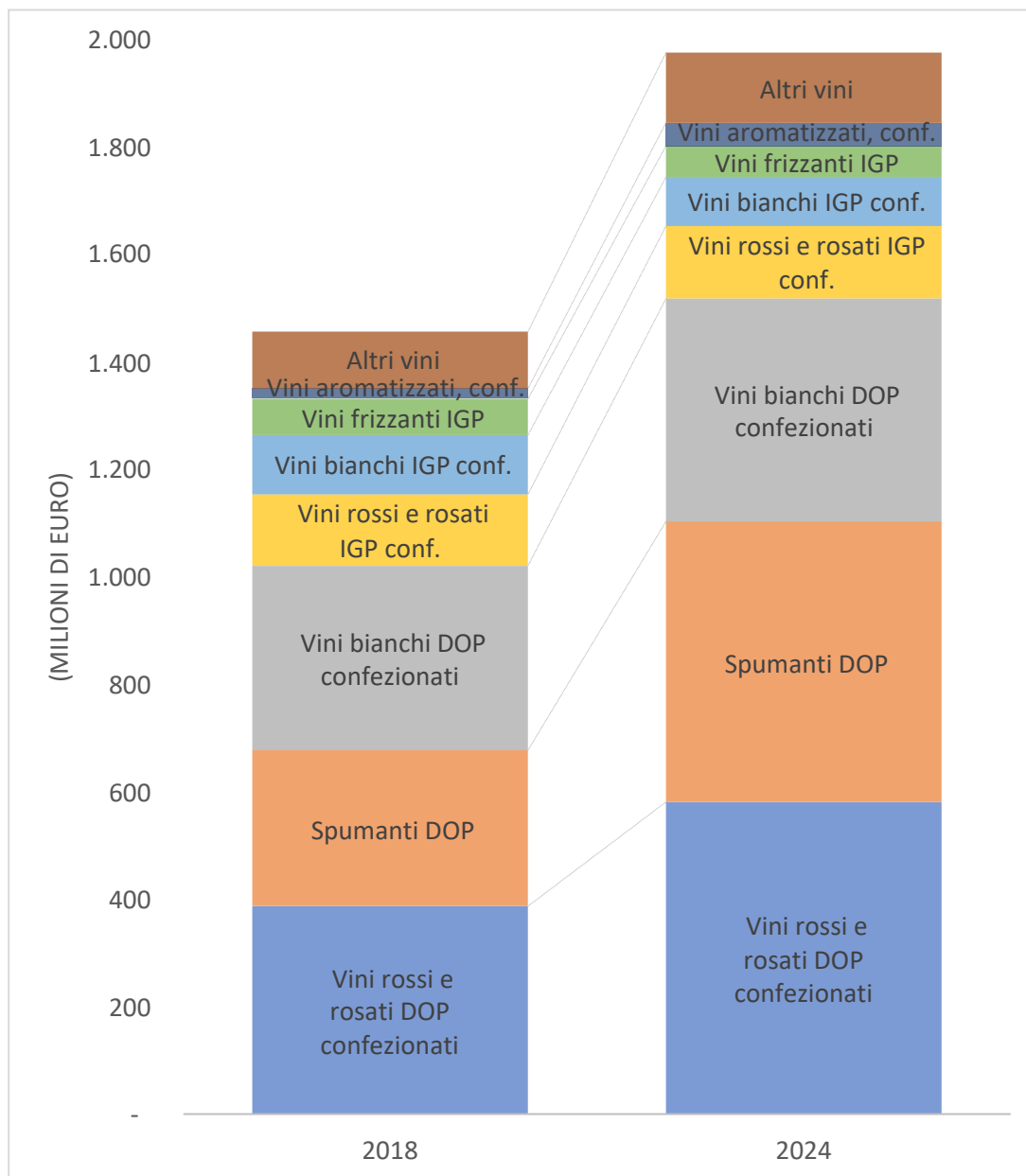
**Figura 4.5: Composizione delle esportazioni di vino dell’Italia verso gli USA, in valore e quantità, 2024**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT 2024 provvisori

Le figure 4.6 e 4.7 mostrano le esportazioni dell'Italia di vino verso gli USA nel 2018 e nel 2024, evidenziando una netta crescita delle vendite, in valore e in quantità. All'aumento del valore hanno contribuito principalmente i vini rossi DOP, gli spumanti DOP e, in parte, anche i bianchi DOP. Tuttavia, analizzando l'andamento in quantità si evidenzia come per gli spumanti ci sia stato un netto aumento anche dei volumi esportati mentre per i vini DOP l'aumento in valore è attribuibile soprattutto al maggiore valore medio unitario (VMU) di esportazione.

**Figura 4.6: Composizione delle esportazioni di vino dell'Italia verso gli USA, in valore, 2018 e 2024**



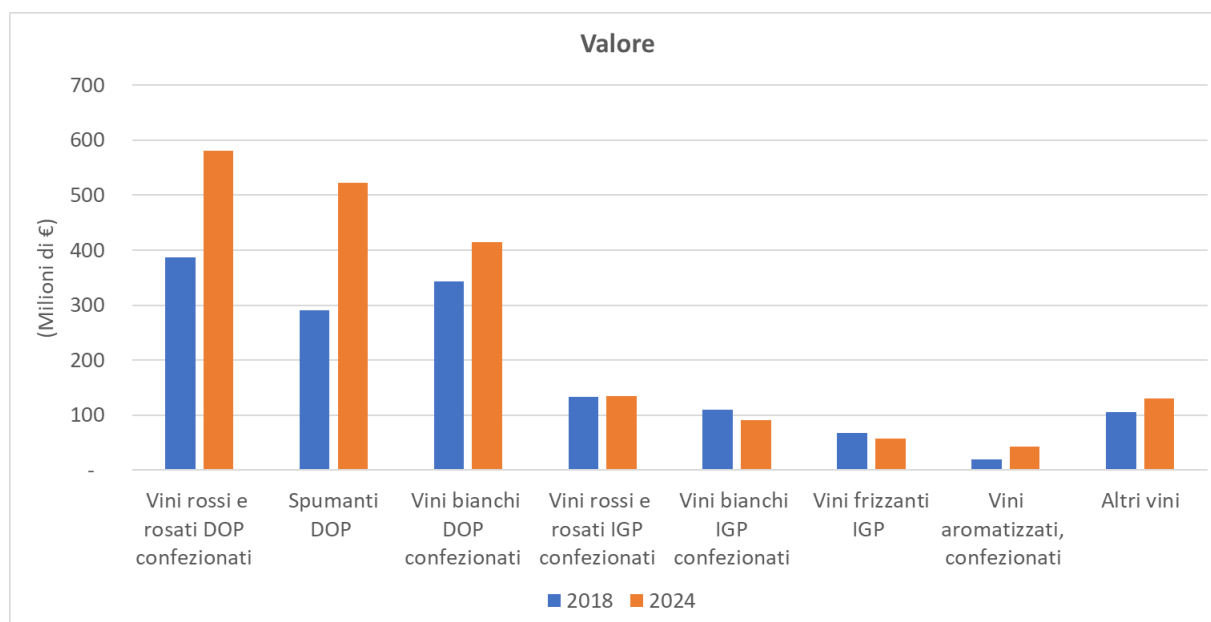
Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

**Figura 4.7: Composizione delle esportazioni di vino dell'Italia verso gli USA, in quantità, 2018 e 2024**



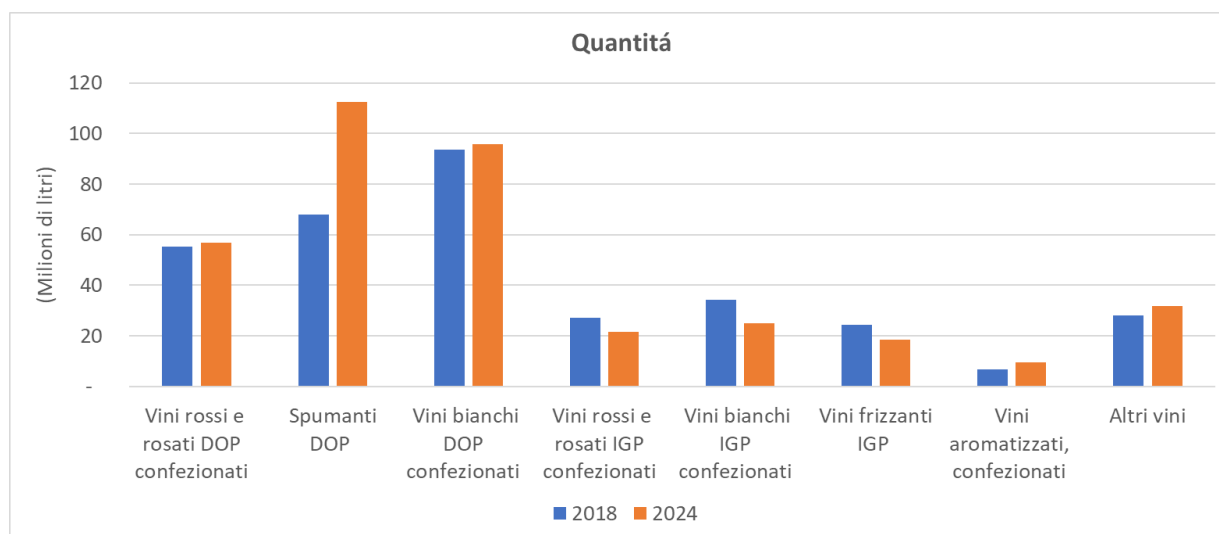
Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

**Figura 4.8: Esportazioni di vino verso gli USA per tipologia, valori 2018 e 2024**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

**Figura 4.9: Esportazioni di vino verso gli USA per tipologia, quantità 2018 e 2024**



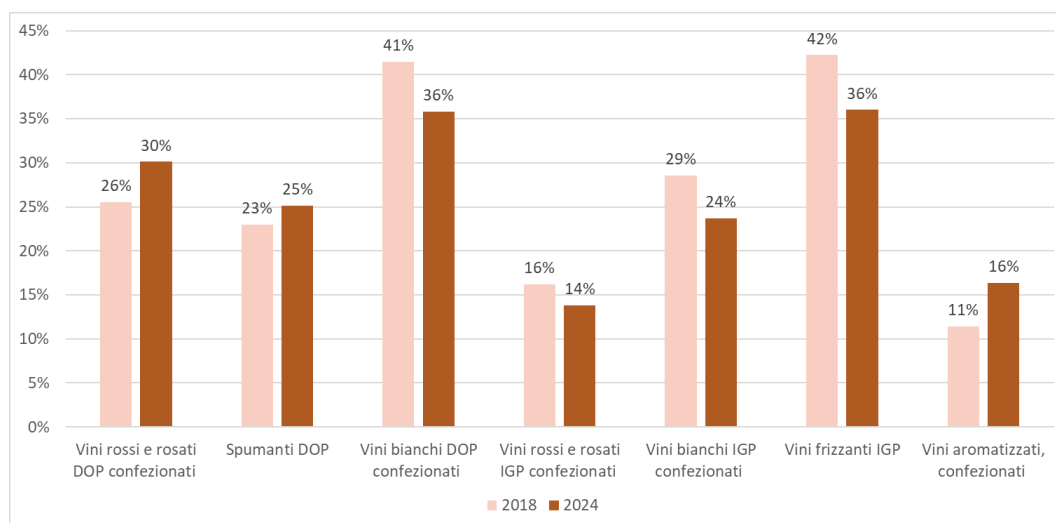
Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

Anche per i vini, un aspetto rilevante per valutare i possibili effetti dell'aumento dei dazi, riguarda la quota rivestita dagli USA, per tipologia di vino. Mediamente agli Stati Uniti è destinato il 24% del valore (16% dei volumi) delle nostre esportazioni di vino nel mondo. Tuttavia, ci sono differenze significative tra gli specifici prodotti. Per i vini rossi e rosati IGP e i vini aromatizzati, il peso degli USA è inferiore alla media e si attesta intorno al 14%-16% in valore (9% in quantità). Per gli spumanti DOP e i bianchi IGP la quota è in linea con il dato medio del comparto (24-25%), mentre per i vini

DOP l'incidenza del mercato statunitense è maggiore fino a raggiungere il 36% del valore nel caso dei bianchi. Quota che si ritrova anche per i vini frizzanti IGP.

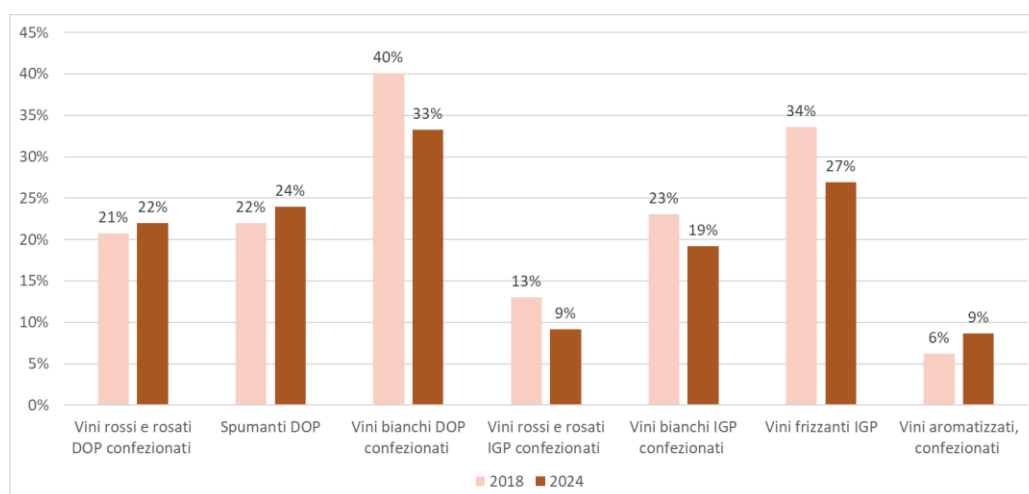
Un'altra informazione importante riguarda il cambiamento negli anni del ruolo degli USA come mercato di destinazione dei principali vini. Nel 2024, rispetto al 2018, il peso del mercato statunitense è cresciuto per i vini rossi e gli spumanti DOP, come pure per gli aromatizzati. Per le altre principali tipologie di vino, invece, il mercato statunitense ha ridotto la sua incidenza, sebbene rimanga molto elevata. Il particolare per i vini bianchi, DOP e IGP, e per i frizzanti IGP tale incidenza si è ridotta in valore di circa 5 punti percentuali.

**Figura 4.10: Peso % USA/Mondo (calcolato sul valore) per le esportazioni di vino dell'Italia, 2018 e 2024**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

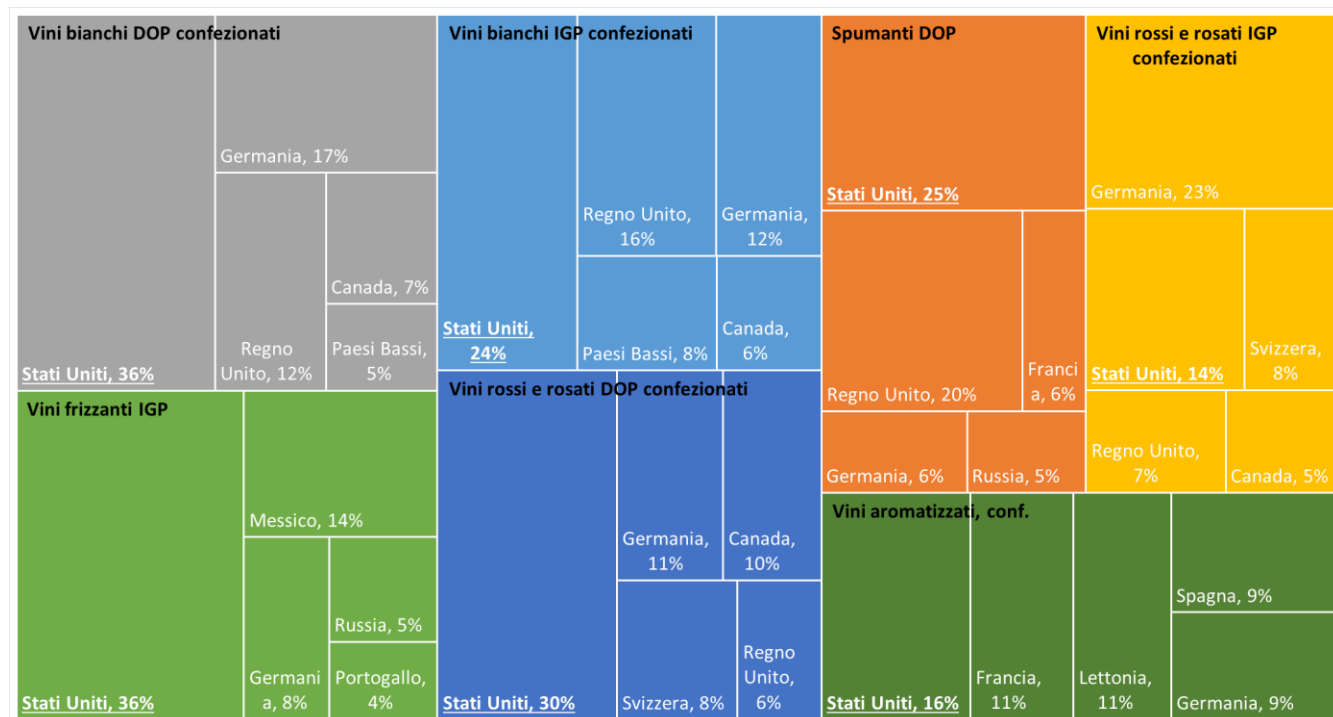
**Figura 4.11: Peso % USA/Mondo (calcolato sulla quantità) per le esportazioni di vino dell'Italia, 2018 e 2024**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

Per le principali tipologie di vino esportate negli Stati Uniti, questi rappresentano il principale cliente a livello mondiale per l'Italia. L'unica eccezione riguarda i rossi e rosati IGP, per i quali gli USA sono il secondo mercato (14%) dopo la Germania. La Germania è presente tra i primi 5 clienti per tutte le tipologie di vino analizzate. Da sottolineare anche il ruolo del Canada, che si ritrova tra i primi 5 clienti di molti vini, come i DOP e IGP, bianchi e rossi. Per i frizzanti IGP, un altro mercato importante, dopo gli USA, è quello messicano, con un peso del 14% sull'export italiano. Mentre per gli spumanti DOP, altro mercato di riferimento si conferma quello del Regno Unito, con un peso del 20%.

**Figura 4.12: Primi 5 mercati di destinazione per le principali tipologie di vino esportate in USA (quote % sul valore)**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

Utilizzando i dati con il massimo dettaglio merceologico (8 digit) possiamo evidenziare come il Prosecco DOP rappresenti la voce di vino più esportata negli USA nel 2024, con un valore di oltre 490 milioni di euro, pari a un quarto del valore complessivo del comparto vino. Gli Stati Uniti assorbono circa il 27% del Prosecco esportato dall'Italia. La seconda voce per valore è quella dei vini rossi DOP prodotti in Toscana, per i quali gli USA rappresentano oltre il 40% delle esportazioni in valore (34% in quantità). Ancora più elevata è l'incidenza degli USA sull'export di vini bianchi DOP del Trentino A.A. e del Friuli: in questo caso quasi la metà del valore delle vendite all'estero (e il 43% dei volumi) è attribuibile al mercato statunitense. Tale quota nel 2018 era ancora più elevata. Per i rossi DOP del Piemonte e i bianchi DOP del Veneto, l'incidenza è intorno al 29-30%, mentre è più contenuta per i rossi DOP del Veneto e della Sicilia, che hanno anche un peso contenuto sull'export nazionale di vino verso gli Stati Uniti.

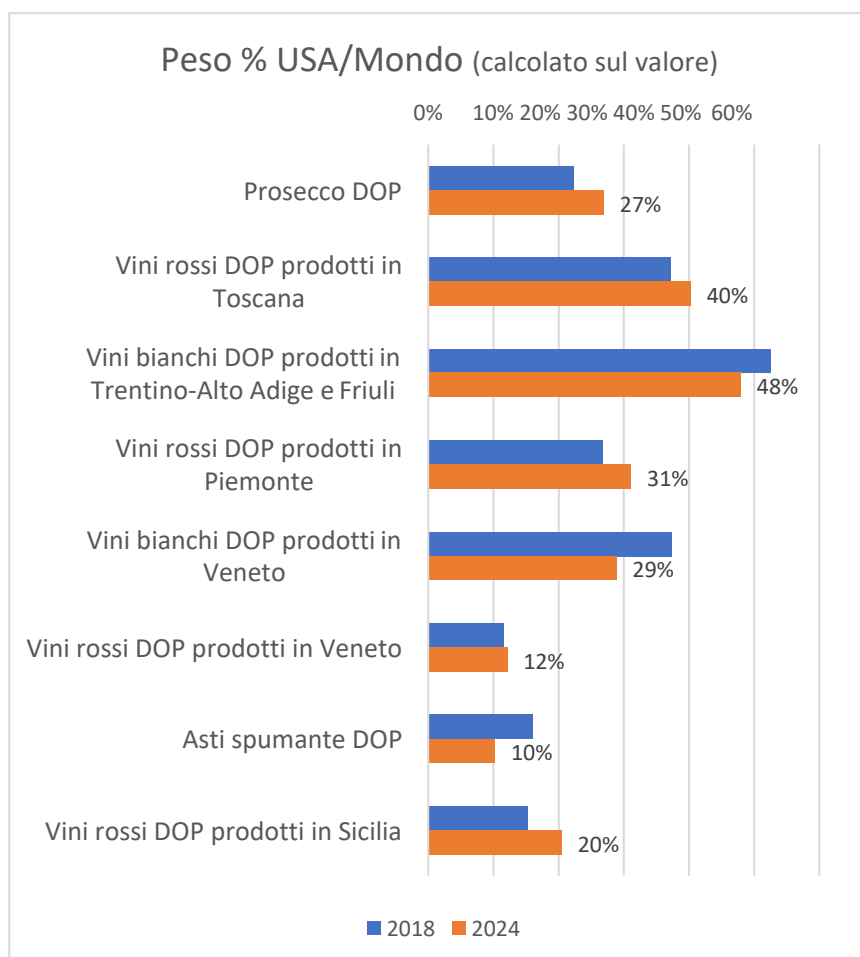
Il confronto con il 2018 conferma come il ruolo degli USA come mercato di destinazione sia ulteriormente cresciuto per alcuni di questi vini, come i rossi DOP della Toscana e del Piemonte e il Prosecco, mentre si sia ridotto per i bianchi DOP.

**Tabella 4.6: Esportazioni di vino verso gli USA per dettaglio NC-8 digit, 2024**

Prodotto	Milioni di €	Quota su vino tot.	Peso USA/Mondo
Prosecco DOP	491	24,9%	26,9%
Vini rossi DOP Toscana	289	14,6%	40,3%
Vini bianchi DOP Trentino-A. A. e Friuli	138	7,0%	47,9%
Vini rossi DOP Piemonte	121	6,1%	31,1%
Vini bianchi DOP Veneto	99	5,0%	28,9%
Vini rossi DOP Veneto	33	1,7%	12,1%
Asti spumante DOP	17	0,9%	10,2%
Vini rossi DOP Sicilia	15	0,7%	20,5%

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

**Figura 4.13: Esportazioni di vino verso gli USA per dettaglio NC-8 digit, peso % del mercato statunitense, 2018 e 2024**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

## 4.2 Il ruolo degli USA per il commercio delle regioni italiane

Data la differenziazione produttiva e la diversa propensione alle esportazioni presente a livello territoriale, al fine di valutare i possibili effetti dei dazi aggiuntivi, è importante analizzare il ruolo degli USA per le principali produzioni regionali. Nelle mappe che seguono è riportato, per ognuno dei principali prodotti esportati, il peso regionale sull'export nazionale verso gli USA e l'incidenza del mercato statunitense per le esportazioni regionali del prodotto analizzato. In questo modo è possibile valutare, non solo per l'agroalimentare nel complesso, ma per singoli prodotti, le regioni che, per via degli elevati rapporti commerciali con gli USA e di una bassa differenziazione dei mercati di sbocco delle loro produzioni, possono essere maggiormente colpite dagli effetti dei dazi. Volendo concentrare l'analisi sul possibile impatto economico dei dazi, le quote sono state calcolate sui valori. Tuttavia, le quote calcolate sui volumi esportati sono in linea con quelle costruite sui valori.

Va precisato come il peso delle regioni può in parte essere condizionato dalla metodologia di rilevazione della regione di esportazione nei dati di origine Istat<sup>39</sup> e dall'impossibilità di conoscere, soprattutto per alcuni prodotti come l'olio di oliva, la quota dell'export di prodotto di provenienza nazionale o estera. Pertanto, il peso di alcune regioni potrebbe risultare sovrastimato o sottostimato.

In linea con il ruolo regionale sull'export agroalimentare complessivo verso il mondo, l'analisi delle esportazioni verso gli USA evidenzia come la quota maggiore si concentri in alcune regioni del Centro-Nord Italia, alle quali si aggiunge la Campania. In particolare, sei regioni (Lombardia, Veneto, Piemonte, Emilia-Romagna, Toscana, e Campania) concentrano quasi tre quarti del valore complessivo dell'export agroalimentare italiano verso gli USA. La Lombardia è la prima regione, con circa 1,2 miliardi di euro nel 2024, segue la Toscana con quasi 1,1 miliardi, e poi Emilia-Romagna, Veneto, e Campania con più di 900 milioni di euro di esportazioni ciascuna. L'incidenza del mercato statunitense sull'export agroalimentare regionale varia in misura considerevole. La quota più elevata riguarda la Sardegna, data l'importanza degli USA per l'export di Pecorino, ma risulta elevata anche in altre regioni, come la Toscana, legata soprattutto alle vendite di olio e di vini rossi DOP. Per la maggior parte delle regioni del Nord, il mercato statunitense pesa tra il 9% e l'11% sull'export agroalimentare: fanno eccezione il Piemonte (7,7%) e la Valle d'Aosta (2,6%). Al Centro Sud per alcune regioni (Lazio, Abruzzo, Molise, Campania e Basilicata) tale incidenza è più elevata della media nazionale e si attesta tra il 15% e il 20%.

La **Toscana** è particolarmente interessata dagli effetti dei dazi, essendo la prima regione italiana per valore di export verso gli USA di olio extravergine di oliva e vini rossi DOP, con quote rispettivamente del 60% e 46% sull'export nazionale. Dai dati risulta che più del 40% delle vendite in valore della

---

<sup>39</sup> Per regione di provenienza, nella metodologia di rilevazione dell'Istat, si intende la regione in cui le merci sono state prodotte oppure hanno costituito l'oggetto di operazioni di montaggio, assemblaggio, trasformazione, riparazione o manutenzione; diversamente, la regione d'origine è la regione da cui le merci sono state spedite, oppure in cui si è svolta l'attività di commercializzazione.

Toscana per questi due prodotti riguarda il mercato statunitense. Altro prodotto da evidenziare per la Toscana, sono i vini bianchi DOP.

Per i vini rossi DOP anche il **Piemonte** ha un peso rilevante sull'export nazionale, un terzo del quale è diretto negli USA. Questa regione ha un ruolo importante anche nelle vendite di vini bianchi DOP negli Stati Uniti. Inoltre, il sidro è il secondo prodotto del Piemonte per valore di export negli USA, ai quali è destinato l'80% dell'export regionale di questo prodotto.

Da Piemonte e **Lombardia** proviene oltre l'80% del valore di liquori e distillati esportati negli Stati Uniti. Per questi prodotti il mercato statunitense ha un peso rilevante soprattutto per la Lombardia mentre è nettamente più contenuto per il Piemonte (circa il 4%). La Lombardia è la prima regione italiana per export di acque minerali, di cui gli Stati Uniti sono in assoluto il principale cliente. Anche per l'Emilia-Romagna sono particolarmente interessate dai dazi le vendite di acque minerali, insieme naturalmente a quelle di "Grana Padano e Parmigiano Reggiano" e prosciutti crudi<sup>40</sup>, per i quali gli USA coprono il 20-25% dell'export regionale.

Per gli Spumanti DOP naturalmente è il **Veneto** la regione più interessata dai dazi, per il suo ruolo nella produzione ed esportazione di Prosecco e per la quota di mercato degli USA superiore al 30%. Anche per i vini bianchi DOP, come anticipato, la quota maggiore delle esportazioni italiane verso gli Stati Uniti riguarda il Veneto, insieme a **Trentino A.A.** e Piemonte e, in misura minore, anche Toscana e **Friuli-Venezia Giulia**. Tutte queste regioni esportano negli USA oltre il 30% del valore del loro export di vini bianchi DOP, quota che supera il 50% nel caso del Trentino, che ha gli Stati Uniti come mercato di riferimento anche per le sue esportazioni di vini bianchi IGP. Per il Friuli-Venezia Giulia altri prodotti per i quali il mercato statunitense ha un ruolo di rilievo sono gli Spumanti DOP e il caffè torrefatto.

Per il **Lazio**, l'olio extravergine è il prodotto più esportato negli USA, con una quota che supera il 50% dell'export regionale del prodotto. Ma vanno segnalate anche le vendite di altri grassi e oli vegetali e di pasta cotta o preparata, per i quali gli USA sono un mercato di assoluto rilievo. Per la **Campania** risultano particolarmente interessate le esportazioni di preparati per salse e condimenti e quelle di pasta, sia per il valore dell'export di questi prodotti che per il ruolo del mercato statunitense. Per le conserve di pomodoro e pelati, il peso degli USA per le esportazioni della Campania è inferiore al 10%. Per la pasta, oltre alla Campania, anche altre regioni, come **Abruzzo**, e **Molise** hanno un commercio rilevante con gli USA. Per l'Abruzzo si segnalano anche le vendite dei vini rossi DOP negli Stati Uniti, che pesano per oltre un terzo sull'export regionale del prodotto.

Nel caso della **Puglia**, pasta e olio extravergine sono i primi prodotti di esportazione verso gli USA, che pesano circa il 15% come mercato di destinazione. Gran parte dell'export del **Molise** negli USA riguarda la pasta, con una quota rilevante delle vendite regionali destinate a questo mercato. La **Basilicata**, invece, è particolarmente interessata alle vendite di prodotti della biscotteria e pasticceria, per il peso che queste hanno sull'export regionale verso gli USA e per l'incidenza del mercato statunitense. L'olio extravergine di oliva ha un ruolo di rilievo anche per l'export della **Sicilia**, che ne esporta quasi il 60% negli USA: per questa regione vanno segnalate anche le esportazioni di olive, preparate o conservate, sebbene abbiano un peso minore. Per la **Sardegna**, invece, il prodotto

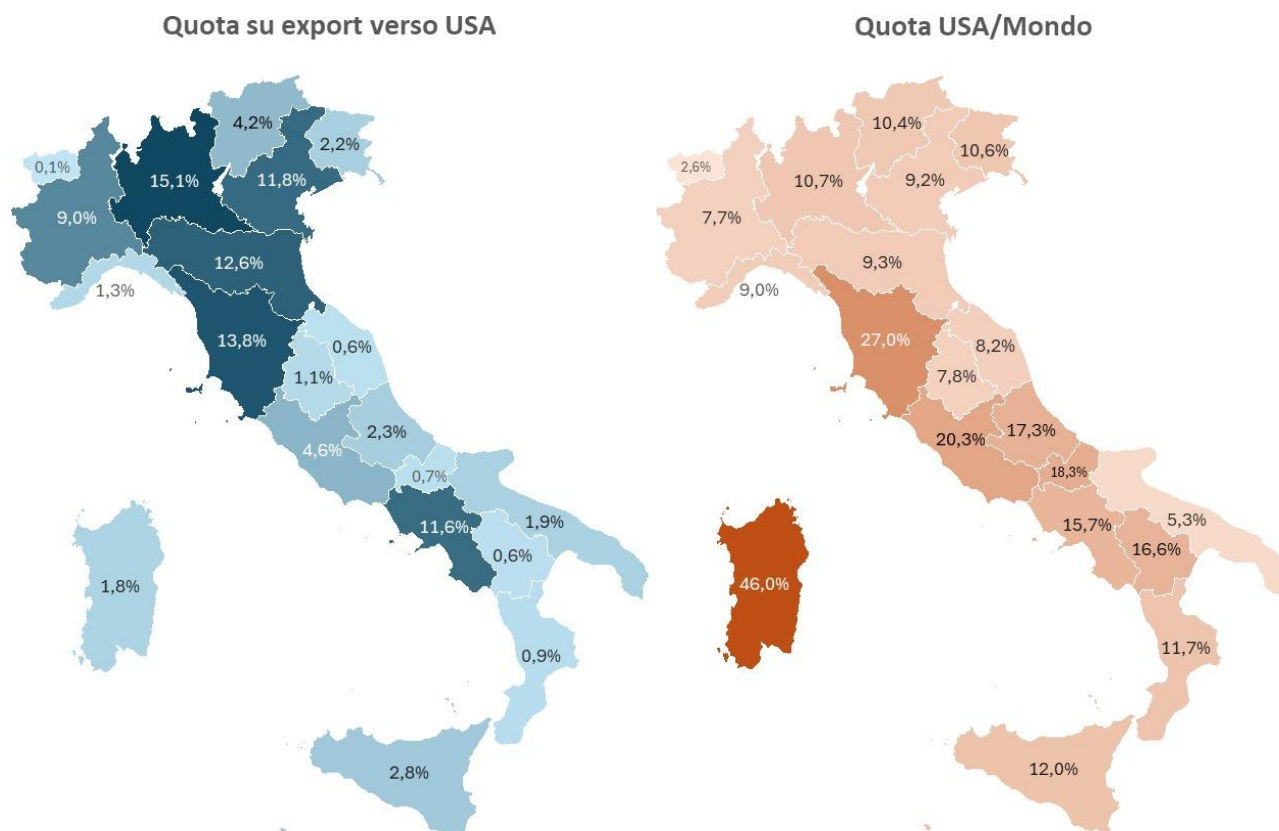
---

<sup>40</sup> E altre carni suine disossate, secche o affumicate, salate o in salamoia (esclusi spalle, salsicce e salami).

più interessato è naturalmente il Pecorino e Fiore Sardo, che vale più del 75% dell'export agroalimentare della regione verso gli USA. In questo caso la quota di mercato degli Stati Uniti raggiunge addirittura l'85%.

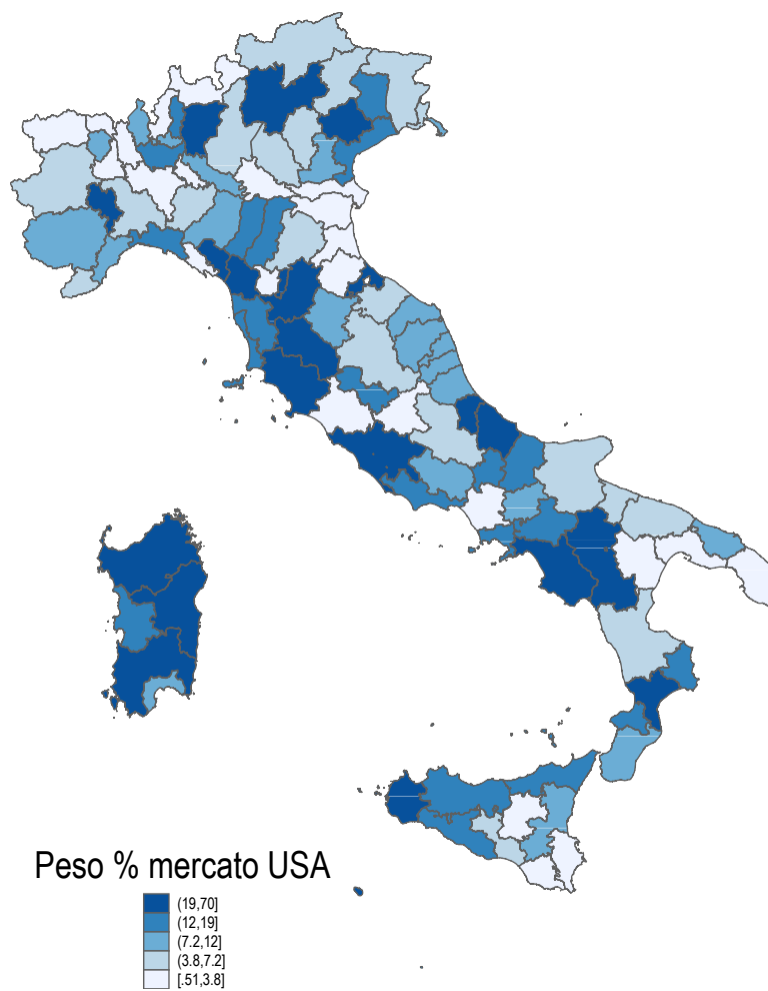
La Figura 4.15 evidenzia come il dato regionale sia a volte determinato dalla forte dipendenza di specifiche province dal mercato statunitense. Va tuttavia ricordato che su tali informazioni potrebbe incidere la metodologia di rilevazione della provincia di origine dei flussi nella rilevazione dei dati.

**Figura 4.14: Le esportazioni regionali di prodotti agroalimentari verso gli USA, 2024**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat (provvisori)

**Figura 4.15: Peso % degli USA come mercato di destinazione delle esportazioni agroalimentari provinciale, 2024**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat (provvisori)

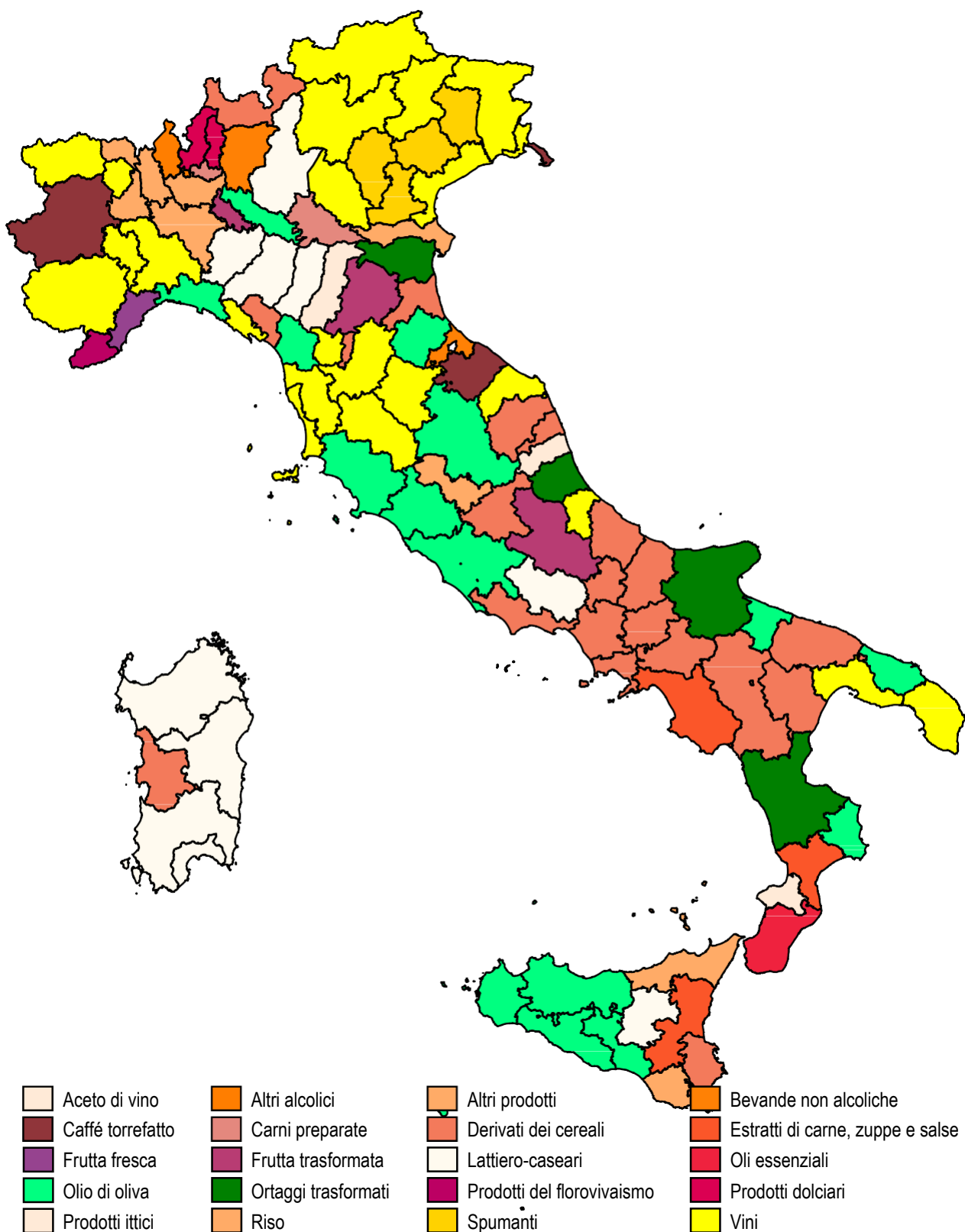
Il maggiore o minore rilevanza del mercato statunitense può essere legata alla specializzazione esportativa delle varie aree. In particolare, questo riguarda la presenza di prodotti particolarmente apprezzati negli USA e per i quali gli Stati Uniti rappresentano un mercato di riferimento per le vendite delle aziende italiane. Pertanto, un ultimo aspetto analizzato per valutare i possibili effetti dei dazi a livello territoriale è il peso dell'export regionale verso gli USA di ognuno dei singoli prodotti rispetto all'export agroalimentare complessivo della regione nel mondo. L'intento è di evidenziare le aree particolarmente colpite dai dazi, sottolineando come per queste le vendite negli USA di uno solo dei prodotti analizzati incida in misura anche rilevante sull'intero export agroalimentare. Ciò naturalmente è condizionato dal peso del singolo prodotto nella bilancia agroalimentare regionale/provinciale e dal ruolo degli USA come mercato di destinazione per quel prodotto. A

supporto di questa analisi, la figura 4.16 mostra per ogni provincia il prodotto agroalimentare maggiormente esportato negli USA, in termini di valore.

Per la **Toscana** le vendite in USA di olio extravergine di oliva valgono circa il 12% dell'intero export agroalimentare regionale nel mondo, alle quali si aggiunge un ulteriore 6,6% attribuibile ai vini rossi DOP. L'export di olio extravergine incide anche sull'export di **Lazio** e **Sicilia**, per un valore superiore al 3% dell'intero export agroalimentare regionale. Le vendite negli USA di Spumanti DOP valgono per il **Veneto** il 4% delle esportazioni di prodotti agroalimentari totali. Tra le regioni che esportano maggiormente vini bianchi DOP negli USA, il **Trentino A.A.** è quella per la quale il valore di tali vendite incide maggiormente sull'export agroalimentare regionale, con un 3,7%. Per le altre regioni del Nord precedentemente citate, la quota si attesta a poco più dell'1%. Per le acque minerali e i liquori, la **Lombardia** si conferma la regione più colpita. In particolare, l'export regionale di questi prodotti verso gli USA vale oltre il 4% dell'intero export agroalimentare nel mondo della regione. Tale dato è ancora più significativo considerando che la Lombardia è la prima regione per valore di esportazioni agroalimentari, con una quota del 16,2% (più di 11 miliardi di euro) sul totale nazionale.

Come già evidenziato, le esportazioni negli Stati Uniti di preparazioni per salse e condimenti interessano soprattutto la **Campania**. Nonostante il peso contenuto del mercato statunitense per le esportazioni della Campania di conserve di pomodoro e pelati, queste valgono il 2,4% dell'export agroalimentare regionale. Per quanto riguarda la pasta, come visto in precedenza, Campania e altre regioni del Centro-Sud sono le più interessate, data l'importanza del mercato statunitense. Tra queste regioni, **Abruzzo** e, soprattutto, **Molise** sono quelle per cui l'export di pasta verso gli USA ha un peso maggiore su tutto l'export agroalimentare regionale. Inoltre, per l'Abruzzo il 3,5% dell'export agroalimentare è rappresentato dai vini rossi DOP venduti negli Stati Uniti. Per la **Basilicata**, come anticipato, sono i prodotti della biscotteria e pasticceria a pesare sull'export verso gli USA e questi flussi valgono ben oltre il 10% dell'intero export agroalimentare regionale verso il mondo. Per la **Sardegna**, infine, il 35% del valore delle esportazioni agroalimentari della regione è legato alle vendite di Pecorino e Fiore Sardo negli Stati Uniti.

Figura 4.16: Principale prodotto agroalimentare esportato verso gli USA a livello provinciale, 2024



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat

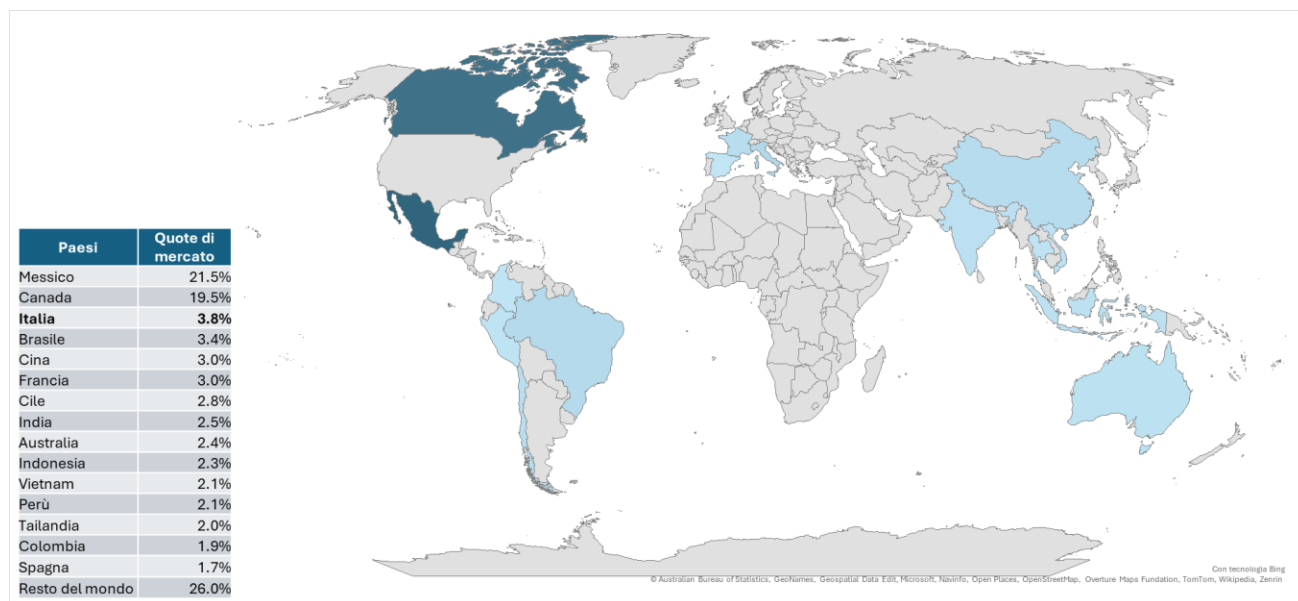
## 4.3 Il posizionamento dell'Italia nel contesto europeo

### 4.3.1 Il ruolo dell'Italia come fornitore degli Stati Uniti per i principali prodotti

Questo paragrafo presenta un'analisi del posizionamento dell'Italia come fornitore di prodotti agroalimentari per gli Stati Uniti, rispetto agli altri Paesi europei e al mercato mondiale. A tal fine sono stati utilizzati dati di origine U.S. Census Bureau, con una classificazione merceologica basata sul sistema armonizzato a 6 digit (SH6). Per tale motivo possono emergere alcune lievi discrepanze nella definizione e nei valori dei "prodotti" rispetto all'analisi nazionale e regionale dei paragrafi precedenti, basata sui dati Istat a 8 digit e su una riclassificazione originale del CREA-PB.

Nel complesso, i principali fornitori di prodotti agroalimentari per gli Stati Uniti sono il Messico e il Canada, che rappresentano, rispettivamente, il 21,5% e il 19,5% delle importazioni totali del settore. L'Italia, con una quota del 3,8%, si posiziona come il terzo partner commerciale degli USA nell'agroalimentare. Se si considera, invece, l'UE la quota complessiva sale al 14,2%.

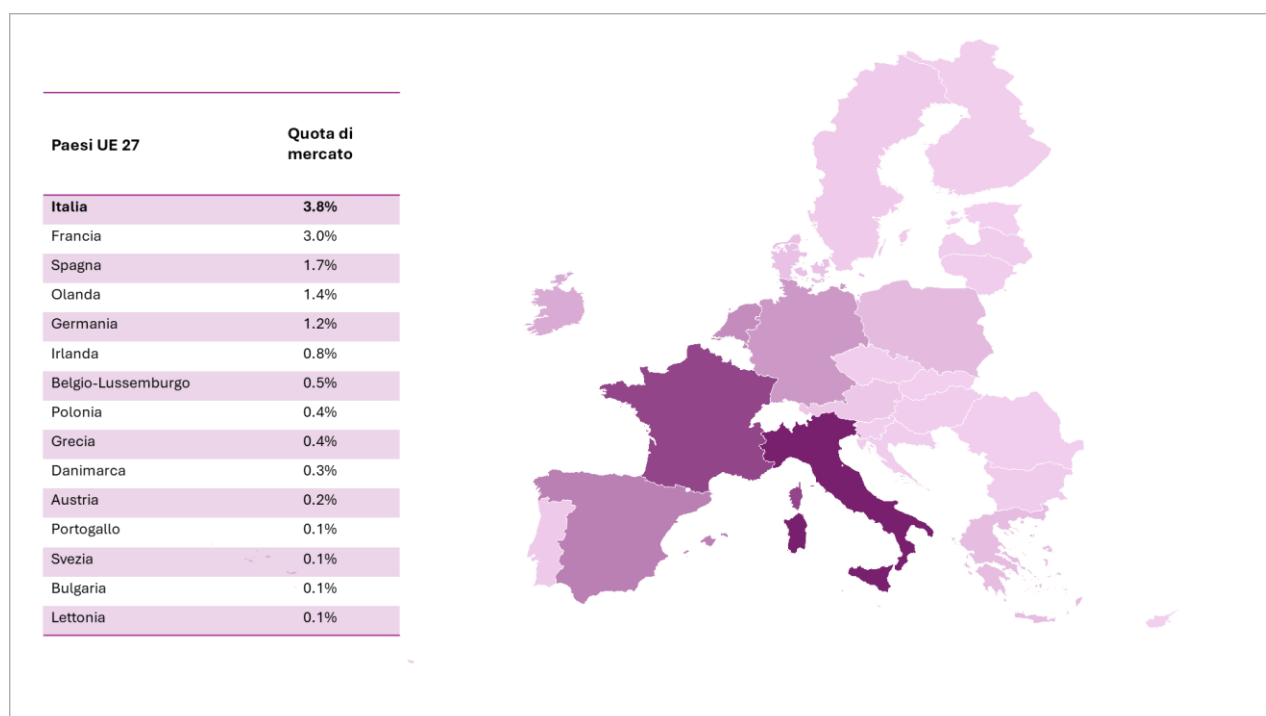
**Figura 4.17: Principali fornitori per gli USA di prodotti agroalimentari a livello mondiale, 2024 (quote calcolate sul valore)**



Nota: Paesi con colori più scuri hanno flussi commerciali più intensi

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati U.S. Census Bureau

**Figura 4.18: Principali fornitori degli USA di prodotti agroalimentari tra i Paesi dell'Unione**

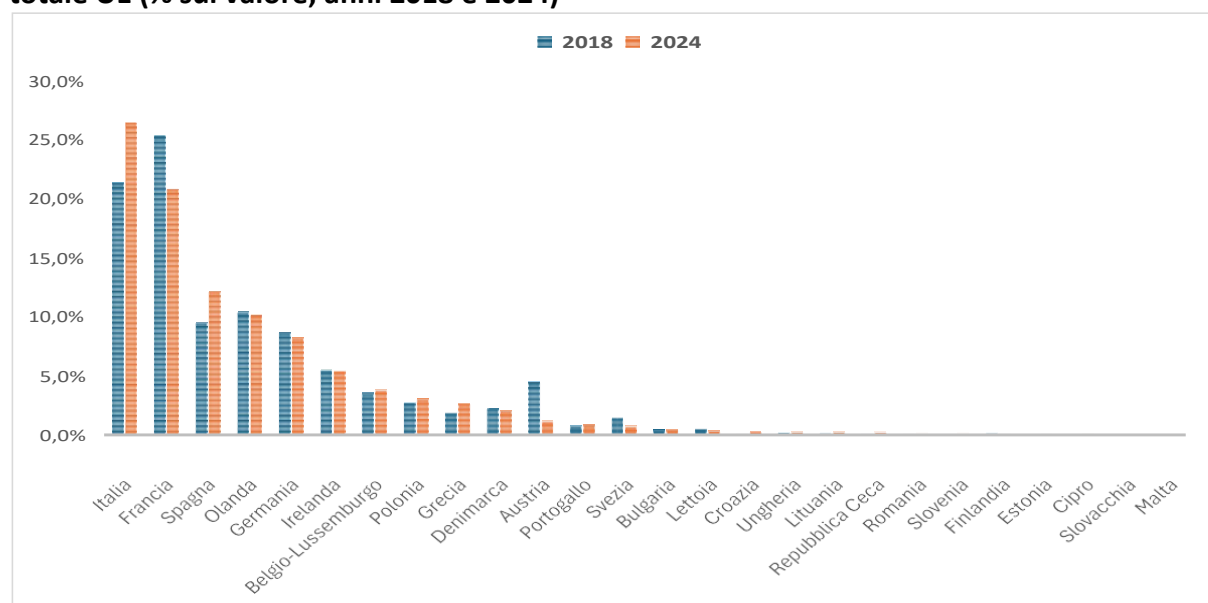


**Europa, quote di mercato rispetto al mondo (% sul valore)**

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati U.S. Census Bureau

Pertanto, nel 2024 l'Italia si conferma al primo posto, tra i Paesi europei, per valore delle importazioni agroalimentari degli USA nel 2024, seguita da Francia, Spagna e Olanda. Complessivamente, questi quattro Paesi rappresentano quasi il 70% del valore delle importazioni statunitensi provenienti dall'UE. La posizione italiana ha registrato un progressivo rafforzamento negli ultimi sei anni, permettendole di superare la Francia, che in precedenza deteneva il primato (Figura 4.19).

**Figura 4.19: Importazioni agroalimentari degli USA dai Paesi UE, quote percentuali rispetto al totale UE (% sul valore; anni 2018 e 2024)**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati U.S. Census Bureau

L'analisi prende in considerazione i principali prodotti agroalimentari italiani importati dagli USA tra cui i vini imbottigliati, l'olio extravergine d'oliva, gli spumanti, le paste alimentari, i formaggi stagionati, le acque minerali, i prodotti di panetteria, pasticceria e biscotteria, le salse e condimenti, i liquori, le conserve di pomodoro e pelati, i prosciutti e le carni suine disossate, le cialde, l'altro olio di oliva, le acque minerali, anche zuccherate e aromatizzate, il caffè torrefatto.

Come mostrato nella tabella 4.7, per la quasi totalità di questi prodotti, l'Italia detiene una posizione competitiva preminente sul mercato USA. La leadership italiana è evidente sia se si confrontano i valori dell'Italia rispetto ai flussi complessivi importati dall'UE, sia se questi si paragonano ai flussi provenienti da tutti i Paesi del mondo. Nel 2024, in particolare, l'Italia ha detenuto oltre l'80% del valore delle importazioni statunitensi dai Paesi UE per i prosciutti crudi e oltre il 96% per le paste alimentari e le conserve di pomodoro. Rilevanti anche le quote relative alle acque minerali e al caffè torrefatto, con incidenze superiori al 60% delle importazioni USA provenienti dall'UE. (Tabella 4.7).

Anche a livello mondiale l'Italia mantiene posizioni di assoluto rilievo per molti dei prodotti richiamati in tabella, raggiungendo anche percentuali che sfiorano il 90% delle importazioni USA, come nel caso delle conserve di pomodoro. Un'incidenza superiore al 50% sulle importazioni statunitensi dal mondo è detenuta dall'Italia per i prosciutti crudi e le paste alimentari; per i vini spumanti e le acque minerali l'Italia copre quote che vanno dal 40% al 44% dell'import statunitense.

**Tabella 4.7: Importazioni USA da Italia, Unione Europea e mondo per i principali prodotti agroalimentari italiani (quote di mercato in valore; anno 2024)**

Prodotti	% Italia su UE	% UE su mondo	% Italia su mondo
Vini confezionati	42,2%	76,5%	32,3%
Olio di oliva extravergine	48,5%	73,4%	35,6%
Spumanti	40,3%	99,2%	40,0%
Paste alimentari, non all'uovo né farcite	96,4%	55,5%	53,5%
Formaggi stagionati	37,6%	74,5%	28,0%
Acque minerali	60,9%	72,0%	43,9%
Panetteria, pasticceria e biscotteria <sup>1</sup>	33,4%	11,3%	3,8%
Salse e condimenti	75,6%	18,6%	14,1%
Liquori	29,6%	59,4%	17,6%
Conserve di pomo. e pelati	97,1%	90,5%	87,9%
Prosciutti crudi e altre carni suine disossate <sup>2</sup>	83,5%	93,7%	78,2%
Cialde e Wafers	41,2%	38,4%	15,8%
Altro olio d'Oliva <sup>3</sup>	30,5%	70,7%	21,6%
Acque minerali zuccherate e arom.	36,0%	23,0%	8,3%
Caffè torrefatto, non deca.	65,4%	10,7%	7,0%
<b>Altri prodotti</b>	<b>11,5%</b>	<b>24,3%</b>	<b>2,8%</b>
<b>Totale AA</b>	<b>26,4%</b>	<b>30,4%</b>	<b>8,0%</b>

<sup>1</sup> Esclusi pane con spezie, biscotti dolcificati, cialde, cialdine, fette biscottate, pane tostato e prodotti simili tostati

<sup>2</sup> Salate o in salamoia, secche o affumicate

<sup>3</sup> Esclusi olio vergine e extravergine

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati U.S. Census Bureau

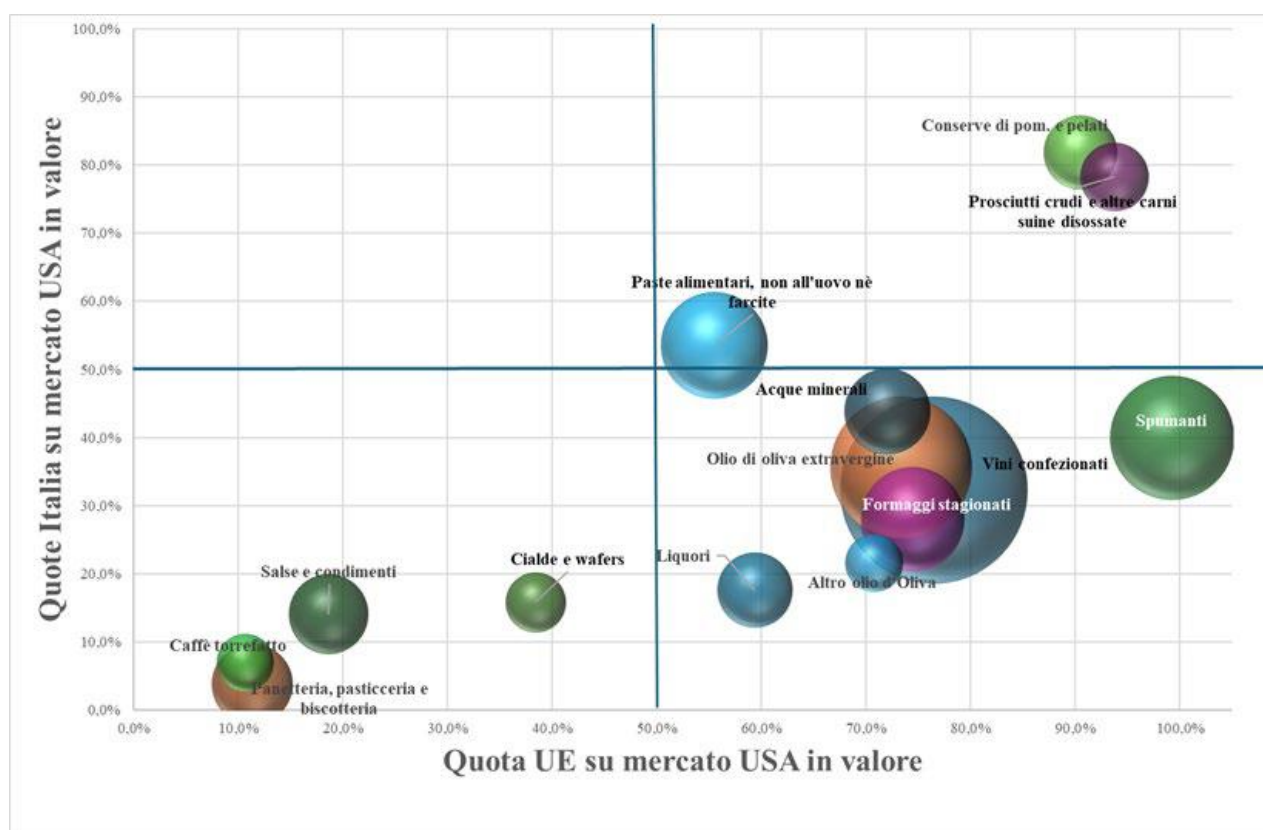
La figura 4.20 mette in relazione le quote detenute dall'Italia sul mercato USA e quelle detenute sullo stesso mercato dall'Unione Europea nel suo complesso, posizionando i singoli prodotti rispetto

a queste due misure. La dimensione delle bolle indica, invece, la quota dello specifico prodotto rispetto al totale agroalimentare importato dagli Stati Uniti di provenienza dall'Italia.

Nel quadrante in alto a destra si trovano i prodotti per i quali sia l'UE che l'Italia detengono quote superiori al 50%, evidenziando come il peso predominante europeo sia garantito quasi esclusivamente dalla leadership italiana. In questo quadrante si collocano le paste alimentari, i prosciutti crudi e le conserve di pomodoro. Il quadrante in basso a destra raccoglie invece i prodotti per cui, oltre all'Italia, altri Paesi europei contribuiscono a mantenere la leadership europea sul mercato statunitense. Tra questi troviamo vini e spumanti, olio extravergine e altri oli di oliva, liquori, formaggi stagionati e acque minerali. Quelli con la maggiore incidenza sui flussi agroalimentari importati negli USA dall'Italia, come evidenziato dalla dimensione delle bolle, sono l'olio extravergine, gli spumanti e i vini imbottigliati.

Infine, nel quadrante in basso a sinistra si collocano i prodotti europei e italiani che, sul mercato statunitense, affrontano una competizione mondiale più intensa, rappresentati dalle salse e condimenti preparati, prodotti di panetteria e dolci, cialde e caffè torrefatto.

**Figura 4.20: Posizionamento competitivo sul mercato USA di Italia e UE, per i principali prodotti di provenienza dall'Italia (% sul valore; anno 2024)**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati U.S. Census Bureau

Nelle tabelle e figure che seguono sono riportate le quote di mercato dei gruppi di prodotti prima elencati, questa volta con riferimento alle quantità, piuttosto che ai valori. In particolare, nella tabella 4.8 sono indicate, per ciascun prodotto, le percentuali di mercato USA detenute dall'Italia,

rispetto all'UE e al mondo, e nelle figure 4.21 e 4.22 si evidenziano le differenze delle stesse quote tra gli anni analizzati.

Il confronto tra le quote in valore e in quantità fa emergere come per diversi prodotti il valore medio unitario (VMU) delle importazioni degli USA provenienti dall'Italia sia più elevato rispetto ai concorrenti europei e soprattutto mondiali. Ad esempio, per i prosciutti<sup>41</sup>, a fronte di una quota in valore delle importazioni provenienti dall'Italia sul totale mondiale del 78%, quella in quantità è pari al 65%. Al contrario, per gli spumanti si riscontra un VMU dei prodotti italiani più basso rispetto a quello europeo e del mondo.

**Tabella 4.8: Importazioni USA da Italia, Unione Europea e mondo per i principali prodotti italiani – (quote di mercato in quantità; anni 2018 e 2024)**

Prodotti	2024			2018		
	% UE su mondo	% Italia su UE	% Italia su mondo	% UE su mondo	% Italia su UE	% Italia su mondo
Vini confezionati	65%	50%	32%	66%	52%	34%
Olio di oliva extravergine	70%	48%	34%	71%	48%	34%
Spumanti	99%	66%	65%	98%	58%	57%
Paste alimentari, non all'uovo né farcite	55%	96%	53%	47%	98%	46%
Formaggi stagionati	73%	28%	20%	72%	27%	19%
Acque minerali	71%	55%	39%	78%	48%	37%
Panetteria, pasticceria e biscotteria <sup>1</sup>	9%	30%	3%	9%	31%	3%
Salse e condimenti	23%	92%	21%	31%	95%	30%
Liquori	46%	25%	12%	53%	21%	11%
Conserven di pomo. e pelati	93%	98%	91%	78%	98%	76%
Prosciutti crudi e altre carni suine disossate <sup>2</sup>	80%	81%	65%	69%	80%	55%
Cialde e Wafers	29%	33%	9%	14%	16%	2%
Altro olio d'Oliva <sup>3</sup>	68%	30%	20%	74%	37%	27%
Acque minerali zuccherate e arom.	19%	48%	9%	38%	15%	5%
Caffè torrefatto, non deca.	16%	67%	11%	19%	68%	13%

<sup>1</sup> Esclusi pane con spezie, biscotti dolcificati, cialde, cialdine, fette biscottate, pane tostato e prodotti simili tostati

<sup>2</sup> Salate o in salamoia, secche o affumicate

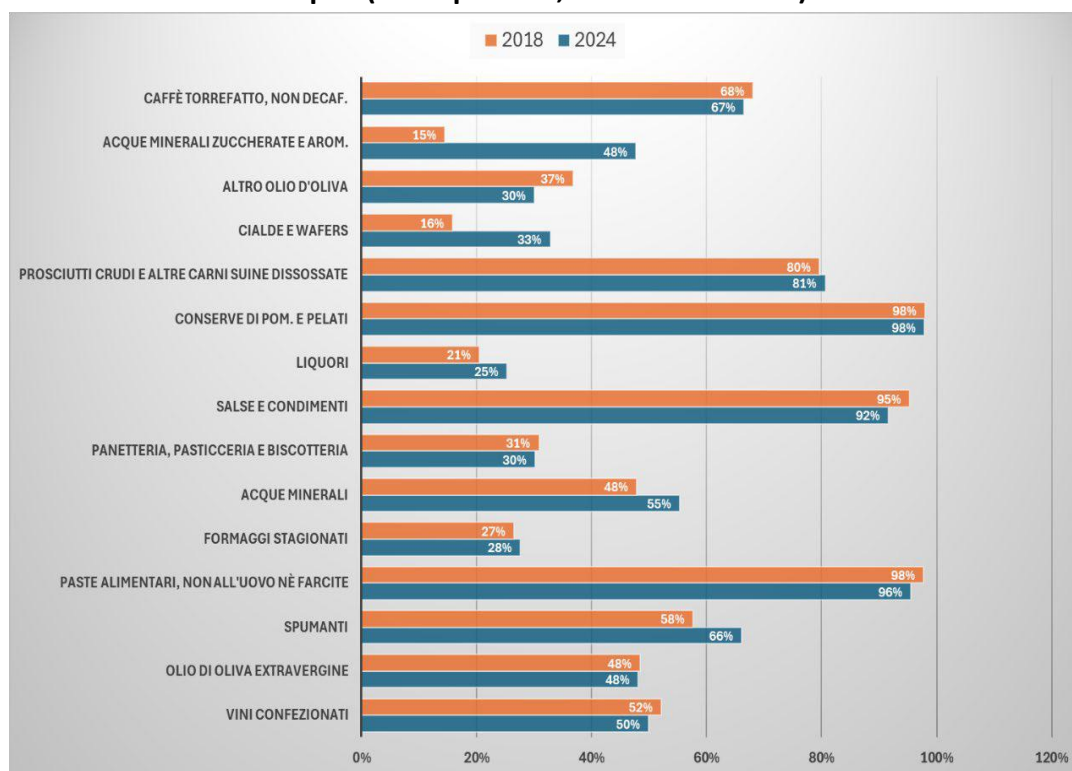
<sup>3</sup> Esclusi oli Vergine e extravergine

Fonte: elaborazioni su dati U.S. Census Bureau

Il confronto con il 2018, evidenzia come, per alcuni prodotti, l'importanza dell'Italia nelle importazioni degli Stati Uniti sia stabile nel tempo, mentre per altri si registra una crescita significativa. In particolare, le conserve di pomodoro, gli spumanti, i vini e i prosciutti crudi italiani, hanno rafforzato la loro posizione sul mercato USA negli ultimi sei anni, sia rispetto agli altri Paesi europei che rispetto al resto del mondo.

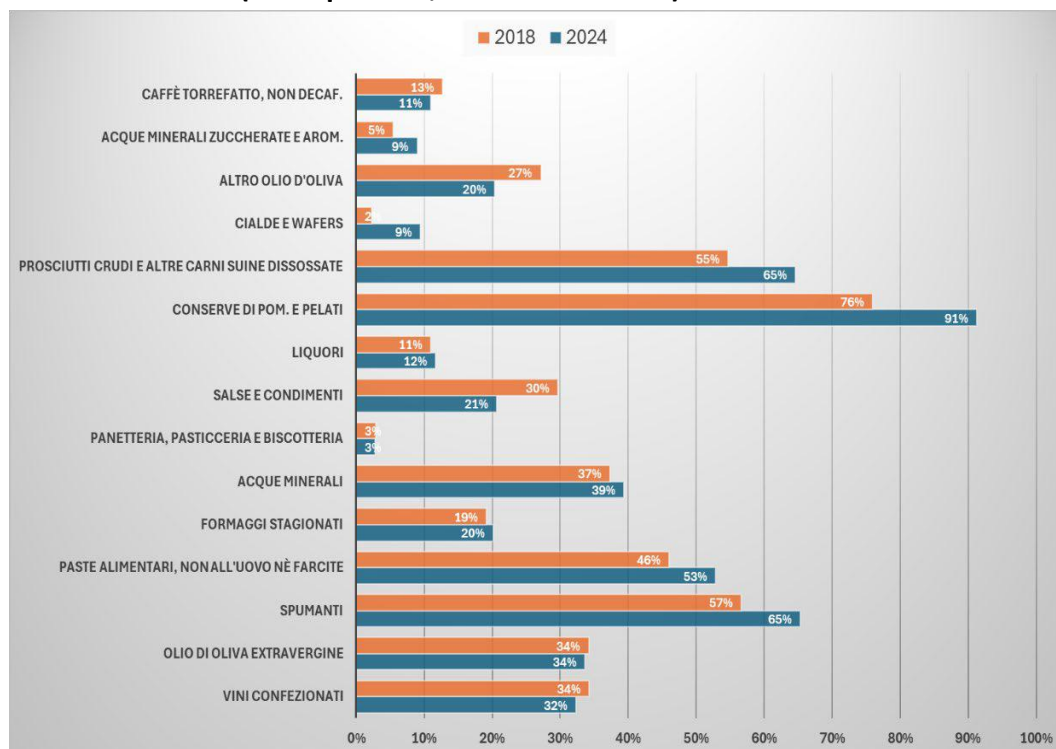
<sup>41</sup> E altre carni suine disossate, salate o in salamoia, secche o affumicate.

**Figura 4.21: Quote di importazione degli USA provenienti dall'Italia rispetto alle importazioni totali dall'Unione europea (% su quantità; anni 2018 e 2024)**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati U.S. Census Bureau

**Figura 4.22: Quote di importazione degli USA provenienti dall'Italia rispetto alle importazioni totali dal Mondo (% su quantità; anni 2018 e 2024)**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati U.S. Census Bureau

### 4.3.2 I principali mercati di approvvigionamento degli USA per l'agroalimentare

Nelle tabelle e figure che seguono viene proposta la classifica dei primi tre maggiori Paesi fornitori per gli USA, appartenenti all'UE o a livello mondiale, relativamente ai diversi prodotti analizzati.

Nel 2024 emerge la posizione di leadership dell'Italia all'interno dell'UE per le quantità importate dagli USA per quasi tutti i 15 prodotti considerati, ad eccezione degli aggregati liquori e altri oli d'oliva, per i quali la leadership è detenuta rispettivamente da Francia e Spagna. Tuttavia, per questi due prodotti l'Italia si colloca comunque al secondo posto tra i Paesi europei più importanti sul mercato statunitense (Tab 4.9). In generale, i primi tre Paesi europei, per quasi tutti i prodotti analizzati, concentrano oltre l'80% delle quantità importate dagli Stati Uniti provenienti dall'UE.

**Tabella 4.9: Quote di importazioni degli USA provenienti dai primi tre Paesi europei (% su quantità; anno 2024)**

Prodotti	primi tre Paesi UE						% tot. primi tre Paesi
	primo Paese UE		secondo Paese UE		terzo Paese UE		
	Paese	quota	Paese	quota	Paese	quota	
Vini confezionati	Italia	49,9%	Francia	30,4%	Spagna	9,1%	89,4%
Olio di oliva extravergine	Italia	48,1%	Spagna	46,1%	Grecia	3,8%	98,0%
Spumanti	Italia	66,1%	Francia	20,6%	Spagna	12,7%	99,3%
Paste alimentari, non all'uovo né farcite	Italia	95,5%	Grecia	4,0%	Romania	0,1%	99,6%
Formaggi stagionati	Italia	27,6%	Francia	16,3%	Spagna	13,9%	57,8%
Acque minerali	Italia	55,3%	Francia	40,4%	Germania	1,4%	97,1%
Panetteria, pasticceria e biscotteria <sup>1</sup>	Italia	30,2%	Francia	22,9%	Germania	15,5%	68,6%
Salse e condimenti	Italia	91,6%	Germania	1,9%	Olanda	1,5%	95,0%
Liquori	Francia	31,3%	Italia	25,3%	Germania	20,4%	77,0%
Conserven di pomo. e pelati	Italia	97,9%	Spagna	1,7%	Olanda	0,3%	99,9%
Prosciutti crudi, altre carni suine disossate <sup>2</sup>	Italia	80,0%	Spagna	16,4%	Germania	1,5%	97,9%
Cialde e Wafers	Italia	32,8%	Belgio	22,2%	Germania	13,4%	68,4%
Altro olio d'Oliva	Spagna	63,9%	Italia	30,1%	Grecia	4,5%	98,5%
Acque minerali zuccherate e arom.	Italia	47,7%	Francia	23,1%	Austria	19,4%	90,2%
Caffè torrefatto, non deca.	Italia	66,5%	Germania	22,4%	Olanda	4,0%	92,8%

<sup>1</sup> Esclusi pane con spezie, biscotti dolcificati, cialde, cialdine, fette biscottate, pane tostato e prodotti simili tostati

<sup>2</sup> Salate o in salamoia, secche o affumicate

<sup>3</sup> Esclusi oli Vergine e extravergine

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati U.S. Census Bureau

Analizzando i dati del 2018, si osserva che la graduatoria delle quote di mercato del 2024 viene in gran parte confermata, ad eccezione delle cialde e delle acque minerali, per le quali l'Italia ha conquistato negli ultimi anni il primato europeo dei flussi verso gli USA (tab. 4.10). Anche nel caso dei liquori, il posizionamento europeo dell'Italia è migliorato, passando dal 5° posto del 2018 al 2° del 2024.

**Tabella 4.10: Quote di importazioni degli USA provenienti dai primi tre Paesi europei (% su quantità; anno 2018)**

Prodotti	primo Paese UE		secondo Paese UE		terzo Paese UE		% tot. primi tre Paesi
	Paese	quota	Paese	quota	Paese	quota	quota
Vini confezionati	Italia	52,2%	Francia	28,0%	Spagna	10,0%	90,1%
Olio di oliva extravergine	Italia	48,0%	Spagna	45,0%	Grecia	5,0%	98,0%
Spumanti	Italia	57,6%	Francia	26,0%	Spagna	15,3%	98,9%
Paste alimentari, non all'uovo né farcite	Italia	97,7%	Grecia	0,9%	Germania	0,5%	99,1%
Formaggi stagionati	Italia	26,5%	Francia	20,1%	Olanda	10,9%	57,5%
Acque minerali	Italia	47,9%	Francia	46,9%	Polonia	2,0%	96,8%
Panetteria, pasticceria e biscotteria <sup>1</sup>	Italia	30,9%	Francia	28,6%	Germania	16,9%	76,3%
Salse e condimenti	Italia	95,3%	Spagna	1,3%	Olanda	0,7%	97,2%
Liquori	Francia	27,4%	Germania	26,3%	Irlanda	22,5%	76,3%
Conserve di pomo. e pelati	Italia	97,7%	Spagna	1,3%	Francia	0,7%	99,7%
Prosciutti crudi, altre carni suine disossate <sup>2</sup>	Italia	79,6%	Spagna	12,0%	Germania	3,1%	94,7%
Cialde e Wafers	Belgio	21,8%	Olanda	17,2%	Italia	15,8%	54,8%
Acque minerali zuccherate e aroma.	Austria	64,1%	Francia	17,3%	Italia	14,5%	95,9%
Caffè torrefatto, non deca.	Italia	68,1%	Germania	17,1%	Olanda	5,9%	91,1%

<sup>1</sup> Esclusi pane con spezie, biscotti dolcificati, cialde, cialdine, fette biscottate, pane tostato e prodotti simili tostati

<sup>2</sup> Salate o in salamoia, secche o affumicate

<sup>3</sup> Esclusi oli Vergine ed extravergine

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati U.S. Census Bureau

Il posizionamento dei primi tre Paesi fornitori degli USA a livello mondiale nel 2024 evidenzia l'Italia come leader per molti prodotti. In particolare, l'Italia risulta il principale Paese di provenienza per tutti i prodotti rappresentati in tabella, ad eccezione dell'aggregato "panetteria, biscotteria e biscotteria", dei liquori, del caffè torrefatto, delle cialde e wafers, "dell'altro olio di oliva" e delle salse e condimenti. Per questi prodotti, in ogni caso, l'Italia si colloca comunque al secondo o terzo posto tra i fornitori mondiali per il mercato statunitense (Tabella 4.11).

**Tabella 4.11: Quote di importazione degli USA provenienti dai primi tre Paesi mondiali (% su quantità; anno 2024)**

Prodotti	primo Paese Mondo		secondo Paese Mondo		terzo Paese Mondo		% tot. primi tre Paesi
	Paese	quota	Paese	quota	Paese	quota	quota
	Vini confezionati	Italia	32,3%	Francia	19,7%	Australia	9,1%
Olio di oliva extravergine	Italia	33,7%	Spagna	32,3%	Tunisia	18,2%	84,2%
Spumanti	Italia	65,3%	Francia	20,3%	Spagna	12,5%	98,1%
Paste alimentari, non all'uovo né farcite	Italia	52,8%	Messico	7,8%	Canada	7,5%	68,1%
Formaggi stagionati	Italia	20,2%	Francia	11,9%	Spagna	10,2%	42,2%
Acque minerali	Italia	39,4%	Francia	28,7%	Messico	23,6%	91,7%
Panetteria, pasticceria e biscotteria <sup>1</sup>	Canada	48,0%	Messico	25,0%	India	3,2%	76,3%
Salse e condimenti	Messico	24,7%	Italia	20,6%	Canada	18,8%	64,1%
Liquori	Canada	42,2%	Francia	14,4%	Italia	11,7%	68,3%
Conserven di pomo. e pelati	Italia	91,3%	Canada	4,0%	Turchia	2,1%	97,4%
Prosciutti crudi, altre carni suine disossate <sup>2</sup>	Italia	64,6%	Canada	15,3%	Spagna	13,1%	93,0%
Cialde e Wafers	Canada	42,1%	Italia	9,4%	Belgio	6,4%	57,9%
Altro olio d'Oлива <sup>3</sup>	Spagna	43,2%	Italia	20,4%	Turchia	20,3%	83,8%
Acque minerali zuccherate e arom.	Messico	43,3%	Canada	14,9%	Italia	9,0%	67,2%
Caffè torrefatto, non deca.	Canada	44,3%	Svizzera	18,2%	Italia	11,0%	73,5%

<sup>1</sup> Esclusi pane con spezie, biscotti dolcificati, cialde, cialdine, fette biscottate, pane tostato e prodotti simili tostati

<sup>2</sup> Salate o in salamoia, secche o affumicate

<sup>3</sup> Esclusi oli Vergine e extravergine

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati U.S. Census Bureau

**Tabella 4.12: Quote di importazione degli USA provenienti dai primi tre Paesi mondiali (% su quantità; anno 2018)**

Prodotti	primo Paese Mondo		secondo Paese Mondo		terzo Paese Mondo		% tot. primi tre Paesi
	Paese	quota	Paese	quota	Paese	quota	quota
	Vini confezionati	Italia	34,2%	Francia	18,3%	Australia	11,8%
Olio di oliva extravergine	Italia	34,0%	Spagna	32,0%	Tunisia	16,0%	82,0%
Spumanti	Italia	56,6%	Francia	25,5%	Spagna	15,1%	97,2%
Paste alimentari, non all'uovo né farcite	Italia	46,0%	Cina	11,6%	Canada	10,4%	68,0%
Formaggi stagionati	Italia	19,1%	Francia	14,5%	Olanda	7,8%	41,4%
Acque minerali	Italia	37,3%	Francia	36,6%	Messico	12,6%	86,5%
Panetteria, pasticceria e biscotteria <sup>1</sup>	Canada	47,0%	Messico	27,2%	India	3,0%	77,2%
Salse e condimenti	Italia	29,7%	Messico	22,5%	Canada	14,8%	67,0%
Liquori	Canada	38,7%	Francia	14,7%	Germania	14,1%	67,4%
Conserven di pomo. e pelati	Italia	76,0%	Messico	4,6%	Canada	4,6%	85,2%
Prosciutti crudi, altre carni suine disossate <sup>2</sup>	Italia	54,7%	Canada	31,3%	Spagna	8,3%	94,3%
Cialde e Wafers	Canada	60,3%	Messico	7,5%	Brasile	4,4%	72,2%
Acque minerali zuccherate e aroma.	Austria	24,1%	Messico	20,4%	Svizzera	18,0%	62,4%
Caffè torrefatto, non deca.	Canada	52,7%	Italia	12,7%	Messico	8,4%	73,8%

<sup>1</sup> Esclusi pane con spezie, biscotti dolcificati, cialde, cialdine, fette biscottate, pane tostato e prodotti simili tostati

<sup>2</sup> Salate o in salamoia, secche o affumicate

<sup>3</sup> Esclusi oli Vergine e extravergine

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati U.S. Census Bureau

## CAPITOLO 5 - ESPORTAZIONI AGROALIMENTARI ITALIANE NEI MERCATI EXTRA-UE: TRAIETTORIE DI CRESCITA, ACCORDI COMMERCIALI E NUOVI SCENARI

### 5.1 Principali mercati di destinazione per i prodotti esportati negli USA

Gli Stati Uniti costituiscono uno dei principali mercati di sbocco per l'export agroalimentare dell'UE e dell'Italia, assorbendo nel 2024 il 13 % delle esportazioni degli Stati Membri e posizionandosi al secondo posto dopo il Regno Unito (Commissione Europea, 2025a). Per quanto riguarda l'Italia, nel 2024 gli USA sono il secondo partner commerciale assoluto e per l'agroalimentare, dopo la Germania. Alla luce della rilevanza strategica di questo mercato, le ripetute minacce di introduzione di nuovi dazi nel corso dell'amministrazione Trump hanno generato preoccupazione presso le istituzioni europee, pur in assenza, allo stato attuale, di certezze circa l'effettiva applicazione di misure aggiuntive a quelle già in essere del 10%. La proposta di nuove barriere tariffarie ha infatti dato origine a un contenzioso giuridico interno agli Stati Uniti: la US Court of International Trade ha disposto la sospensione temporanea delle misure imposte dall'amministrazione Trump, mentre il governo federale ha presentato ricorso presso la Corte d'Appello per ottenerne l'annullamento.

Il contesto politico risulta pertanto caratterizzato da un quadro di incertezza che impone all'UE, e all'Italia, una riflessione strategica orientata alla diversificazione dei mercati di sbocco e alla definizione di nuove direttrici di politica commerciale.

In tale prospettiva, l'analisi della distribuzione geografica delle esportazioni agroalimentari italiane assume un ruolo centrale. Il presente capitolo si propone quindi di esaminare i principali percorsi di crescita nei mercati extra-UE e i principali accordi commerciali, al fine di individuare possibili scenari per l'orientamento dell'export nazionale.

Al fine di valutare altri mercati rilevanti, oltre agli USA, per l'export dei prodotti agroalimentari italiani, un aspetto analizzato riguarda i primi Paesi di destinazione per i principali prodotti esportati dall'Italia negli Stati Uniti. Per molti di questi prodotti gli USA rappresentano stabilmente il primo mercato per il nostro Paese. In particolare, oltre il 30% dell'export italiano di olio extravergine e vini rossi DOP va negli USA, il nostro primo cliente. La Germania si conferma secondo mercato di riferimento per questi beni, con una quota del 10-15%, in crescita per l'olio mentre è in calo per i vini rossi DOP. In generale, va sottolineato il ruolo dei mercati extra-UE per questi prodotti: per l'olio extravergine Giappone e Canada sono, rispettivamente, quarto e quinto cliente, mentre per i vini rossi DOP, Canada, Svizzera e Regno Unito sono tra i primi cinque clienti, con un peso complessivo superiore al 20%.

Anche per gli "estratti di carne, salse e condimenti" gli USA sono il mercato di riferimento con una quota superiore al 30%, in crescita negli ultimi anni. Per gli Spumanti DOP, il Regno Unito rappresenta il secondo mercato di sbocco, dopo gli USA, con un peso di poco meno del 20%, che si è leggermente ridotto negli ultimi anni. Risulta in crescita, invece, quello di altri Paesi europei, come Francia e Belgio, ma anche Lettonia e Polonia.

La Germania è il principale mercato per la pasta, seguita dagli USA, con quote in aumento negli ultimi anni. Si riduce, invece, il peso del Regno Unito, terzo mercato di sbocco, mentre cresce la quota di Canada e Spagna che, tuttavia, coprono una quota limitata, pari ognuno al 2%. Per le

“conserven di pomodoro e pelati” la quota degli USA è più contenuta rispetto agli altri prodotti, sebbene sia cresciuta negli ultimi anni. Per questo prodotto va sottolineato il netto aumento negli ultimi anni delle vendite in Austria, che si attesta come quinto mercato nel 2024. Per i prodotti della biscotteria e pasticceria, Francia e Germania sono i mercati più rilevanti mentre gli USA sono diventati il terzo cliente dell’Italia, superando il Regno Unito. Per questo aggregato va sottolineato il netto incremento di vendite in Polonia, che nel 2024, con un peso superiore al 3%, è il settimo cliente dopo l’Arabia Saudita. Per il Pecorino, come già anticipato, gli Stati Uniti sono in assoluto il mercato di riferimento, con un’incidenza vicina al 60%. Seguono Germania e Francia, con quote nettamente più contenute. Infine, per l’export di liquori e distillati, è la Germania il mercato di sbocco più importante con una quota superiore al 20%, seguita dagli Stati Uniti che pesano per il 13%.

Le tabelle riportano anche l’informazione sul Valore Medio Unitario (VMU) delle esportazioni italiane verso i vari Paesi di destinazione, per ognuno dei prodotti analizzati. In diversi casi, soprattutto per i vini, il valore unitario dell’export verso gli USA è più elevato rispetto a quello dell’export verso altri mercati di destinazione. Sebbene su tale valore incidano diversi fattori, si può in parte considerare come un’approssimazione del livello medio dei prezzi di esportazione e anche una proxy della qualità del prodotto esportato. In questo senso, da un lato valori unitari più alti possono essere associati a prodotti con una maggiore qualità e quindi meno sostituibili con produzioni interne e/o di altri Paesi, ma dall’altro pongono l’accento sulla maggiore difficoltà a ricollocare tali prodotti su altri mercati, proprio per il loro valore unitario elevato.

**Tabella 5.1: Export dell’Italia di Olio di oliva extravergine, principali mercati di destinazione, 2024**

Paese	Valore (Milioni di €)	Quota sul valore	Quantità (Migliaia di tonn.)	Quota sulla quantità	Valore Medio Unit. (€/Kg)
<b>Stati Uniti</b>	<b>788,4</b>	<b>31,6%</b>	<b>78,7</b>	<b>31,6%</b>	<b>10,01</b>
Germania	392,4	15,7%	39,4	15,8%	9,96
Francia	189,6	7,6%	20,3	8,1%	9,35
Giappone	130,0	5,2%	12,6	5,0%	10,35
Canada	115,1	4,6%	11,8	4,7%	9,71
Regno Unito	105,0	4,2%	9,8	3,9%	10,71
Svizzera	78,5	3,1%	7,1	2,8%	11,12
Corea del Sud	66,1	2,7%	6,0	2,4%	11,06
Spagna	55,2	2,2%	6,2	2,5%	8,91
Australia	45,8	1,8%	5,0	2,0%	9,25
Brasile	39,8	1,6%	4,0	1,6%	9,93
Austria	38,4	1,5%	3,8	1,5%	10,10
Paesi Bassi	36,0	1,4%	3,2	1,3%	11,31
Svezia	35,9	1,4%	3,5	1,4%	10,27
Russia	32,5	1,3%	3,3	1,3%	9,70

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati provvisori).

**Tabella 5.2: Export dell'Italia di Vini rossi e rosati DOP conf., principali mercati di destinazione, 2024**

Paese	Valore (Milioni di €)	Quota sul valore	Quantità (Milioni di litri)	Quota sulla quantità	Valore Medio Unit. (€/l)
<b>Stati Uniti</b>	<b>580,9</b>	<b>30,1%</b>	<b>56,8</b>	<b>22,0%</b>	<b>10,22</b>
Germania	207,2	10,7%	40,7	15,7%	5,09
Canada	191,6	9,9%	20,3	7,8%	9,45
Svizzera	155,7	8,1%	16,2	6,3%	9,62
Regno Unito	108,0	5,6%	20,4	7,9%	5,30
Paesi Bassi	64,6	3,4%	11,3	4,4%	5,72
Svezia	64,5	3,3%	9,6	3,7%	6,71
Danimarca	59,9	3,1%	8,2	3,2%	7,28
Francia	57,6	3,0%	8,1	3,1%	7,14
Giappone	49,4	2,6%	8,4	3,2%	5,89
Belgio	44,4	2,3%	7,3	2,8%	6,06
Norvegia	41,2	2,1%	6,5	2,5%	6,33
Cina	32,6	1,7%	3,6	1,4%	8,99
Russia	25,5	1,3%	6,1	2,4%	4,17
Austria	20,8	1,1%	2,6	1,0%	7,97

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati provvisori).

**Tabella 5.3: Export dell'Italia di Estratti di carne, salse e condimenti\*, principali mercati di destinazione, 2024**

Paese	Valore (Milioni di €)	Quota sul valore	Quantità (Migliaia di tonn.)	Quota sulla quantità	Valore Medio Unit. (€/Kg)
<b>Stati Uniti</b>	<b>525,9</b>	<b>31,3%</b>	<b>161,3</b>	<b>34,5%</b>	<b>3,26</b>
Germania	252,7	15,0%	74,1	15,9%	3,41
Regno Unito	156,6	9,3%	50,8	10,9%	3,08
Francia	148,9	8,9%	42,6	9,1%	3,50
Spagna	50,5	3,0%	10,5	2,2%	4,82
Paesi Bassi	48,9	2,9%	13,6	2,9%	3,60
Australia	42,2	2,5%	13,2	2,8%	3,21
Svizzera	38,4	2,3%	8,1	1,7%	4,74
Belgio	37,3	2,2%	9,8	2,1%	3,80
Canada	30,9	1,8%	5,7	1,2%	5,40
Polonia	28,0	1,7%	6,1	1,3%	4,62
Austria	27,0	1,6%	7,7	1,7%	3,48
Svezia	21,8	1,3%	4,6	1,0%	4,71
Danimarca	18,9	1,1%	4,6	1,0%	4,13
Corea del Sud	17,7	1,1%	4,3	0,9%	4,16

\*Escluse le Conserve di pomodoro

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati 2024 provvisori).

**Tabella 5.4: Export dell'Italia di Spumanti DOP, principali mercati di destinazione, 2024**

Paese	Valore (Milioni di €)	Quota sul valore	Quantità (Milioni di litri)	Quota sulla quantità	Valore Medio Unit. (€/l)
<b>Stati Uniti</b>	<b>522,2</b>	<b>25,1%</b>	<b>112,4</b>	<b>24,0%</b>	<b>4,65</b>
Regno Unito	405,7	19,5%	100,9	21,5%	4,02
Francia	127,4	6,1%	32,3	6,9%	3,95
Germania	119,4	5,7%	25,3	5,4%	4,73
Russia	97,4	4,7%	24,5	5,2%	3,98
Belgio	89,4	4,3%	22,6	4,8%	3,96
Svizzera	68,8	3,3%	12,4	2,6%	5,55
Canada	63,6	3,1%	10,4	2,2%	6,09
Lettonia	55,7	2,7%	16,2	3,4%	3,44
Austria	55,4	2,7%	11,1	2,4%	4,99
Polonia	52,4	2,5%	13,3	2,8%	3,95
Svezia	36,0	1,7%	8,1	1,7%	4,42
Ucraina	28,8	1,4%	6,4	1,4%	4,52
Australia	26,4	1,3%	5,6	1,2%	4,69
Repubblica Ceca	23,7	1,1%	5,1	1,1%	4,62

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati provvisori).

**Tabella 5.5: Export dell'Italia pasta alim., non all'uovo né farcita, principali mercati di destinazione, 2024**

Paese	Valore (Milioni di €)	Quota sul valore	Quantità (Migliaia di tonn.)	Quota sulla quantità	Valore Medio Unit. (€/Kg)
Germania	559,1	18,9%	430,9	20,2%	1,30
<b>Stati Uniti</b>	<b>482,2</b>	<b>16,3%</b>	<b>278,7</b>	<b>13,1%</b>	<b>1,73</b>
Regno Unito	294,5	10,0%	236,9	11,1%	1,24
Francia	276,5	9,4%	218,7	10,3%	1,26
Giappone	88,9	3,0%	69,1	3,2%	1,29
Paesi Bassi	74,9	2,5%	50,5	2,4%	1,48
Svezia	71,8	2,4%	52,6	2,5%	1,36
Svizzera	71,5	2,4%	40,5	1,9%	1,77
Canada	71,5	2,4%	37,9	1,8%	1,89
Spagna	60,6	2,1%	44,3	2,1%	1,37
Belgio	60,5	2,0%	39,1	1,8%	1,55
Australia	48,7	1,6%	31,4	1,5%	1,55
Austria	45,8	1,6%	30,3	1,4%	1,51
Corea del Sud	44,4	1,5%	32,8	1,5%	1,35
Brasile	39,7	1,3%	27,5	1,3%	1,44

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati provvisori).

**Tabella 5.6: Export dell'Italia di vini bianchi DOP conf., principali mercati di destinazione, 2024**

Paese	Valore (Milioni di €)	Quota sul valore	Quantità (Migliaia di tonn.)	Quota sulla quantità
<b>Stati Uniti</b>	<b>414,8</b>	<b>35,8%</b>	<b>95,8</b>	<b>33,2%</b>
Germania	194,8	16,8%	46,3	16,1%
Regno Unito	134,1	11,6%	50,8	17,7%
Canada	80,9	7,0%	15,9	5,5%
Paesi Bassi	53,5	4,6%	14,6	5,1%
Russia	28,1	2,4%	9,3	3,2%
Svizzera	25,8	2,2%	3,9	1,4%
Giappone	20,9	1,8%	4,1	1,4%
Belgio	19,8	1,7%	5,4	1,9%
Francia	15,5	1,3%	3,4	1,2%
Australia	12,4	1,1%	2,9	1,0%
Austria	10,5	0,9%	2,4	0,8%
Danimarca	8,8	0,8%	2,1	0,7%
Cina	8,4	0,7%	1,7	0,6%
Irlanda	7,9	0,7%	2,7	0,9%
Corea del Sud	7,5	0,6%	1,5	0,5%

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati provvisori).

**Tabella 5.7: Export dell'Italia di Acque minerali, principali mercati di destinazione, 2024**

Paese	Valore (Milioni di €)	Quota sul valore	Quantità (Milioni di litri)	Quota sulla quantità	Valore Medio Unit. (€/l)
<b>Stati Uniti</b>	<b>362,7</b>	<b>41,1%</b>	<b>429,1</b>	<b>22,9%</b>	<b>0,85</b>
Francia	121,1	13,7%	478,7	25,6%	0,25
Germania	55,3	6,3%	164,4	8,8%	0,34
Svizzera	44,7	5,1%	186,3	9,9%	0,24
Regno Unito	37,6	4,3%	81,7	4,4%	0,46
Canada	22,5	2,5%	32,6	1,7%	0,69
Emirati Arabi Un.	21,7	2,5%	29,6	1,6%	0,73
Australia	21,3	2,4%	32,2	1,7%	0,66
Spagna	13,2	1,5%	24,3	1,3%	0,55
Cina	11,5	1,3%	18,1	1,0%	0,63
Paesi Bassi	10,8	1,2%	23,4	1,2%	0,46
Belgio	9,7	1,1%	28,1	1,5%	0,35
Israele	9,0	1,0%	35,8	1,9%	0,25
Arabia Saudita	7,6	0,9%	16,9	0,9%	0,45
Giappone	6,7	0,8%	10,2	0,5%	0,65
Malta	6,6	0,8%	27,1	1,4%	0,25

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati provvisori).

**Tabella 5.8: Export dell'Italia di Biscotteria e pasticceria, principali mercati di destinazione, 2024**

Paese	Valore (Milioni di €)	Quota sul valore	Quantità (Migliaia di tonn.)	Quota sulla quantità	Valore Medio Unit. (€/Kg)
Francia	414,4	15,2%	76,1	14,9%	5,45
Germania	330,8	12,1%	71,2	14,0%	4,65
<b>Stati Uniti</b>	<b>260,0</b>	<b>9,5%</b>	<b>37,8</b>	<b>7,4%</b>	<b>6,88</b>
Regno Unito	182,6	6,7%	34,7	6,8%	5,26
Spagna	114,2	4,2%	21,7	4,2%	5,27
Arabia Saudita	105,4	3,9%	12,5	2,4%	8,45
Polonia	88,4	3,2%	19,0	3,7%	4,67
Romania	73,7	2,7%	15,9	3,1%	4,65
Belgio	64,8	2,4%	14,9	2,9%	4,35
Austria	64,6	2,4%	11,9	2,3%	5,43
Svizzera	63,3	2,3%	10,6	2,1%	5,97
Paesi Bassi	51,1	1,9%	10,0	2,0%	5,10
Israele	50,9	1,9%	8,2	1,6%	6,22
Australia	50,1	1,8%	9,2	1,8%	5,43
Cina	46,3	1,7%	9,1	1,8%	5,11
Emirati Arabi Un.	45,5	1,7%	7,2	1,4%	6,32

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati provvisori).

**Tabella 5.9: Export dell'Italia di Grana Padano e Parmigiano Reggiano, principali mercati di destinazione, 2024**

Paese	Valore (Milioni di €)	Quota sul valore	Quantità (Migliaia di tonn.)	Quota sulla quantità	Valore Medio Unit. (€/Kg)
Germania	270,1	17,8%	22,0	18,1%	12,26
<b>Stati Uniti</b>	<b>253,1</b>	<b>16,7%</b>	<b>19,9</b>	<b>16,3%</b>	<b>12,71</b>
Francia	145,2	9,6%	11,2	9,2%	12,97
Regno Unito	108,4	7,2%	7,9	6,5%	13,64
Canada	78,0	5,1%	6,0	4,9%	13,01
Spagna	70,4	4,6%	5,9	4,8%	12,02
Paesi Bassi	60,2	4,0%	4,8	4,0%	12,48
Svezia	48,9	3,2%	3,8	3,1%	12,79
Svizzera	46,0	3,0%	3,5	2,9%	12,98
Belgio	45,3	3,0%	3,6	3,0%	12,58
Austria	40,6	2,7%	3,6	3,0%	11,19
Australia	33,4	2,2%	2,8	2,3%	11,72
Grecia	29,6	2,0%	2,6	2,1%	11,45
Danimarca	28,7	1,9%	2,2	1,8%	12,77
Polonia	28,4	1,9%	2,6	2,2%	10,81
Giappone	21,8	1,4%	1,9	1,6%	11,47

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati provvisori).

**Tabella 5.10: Export dell'Italia di Liquori e distillati, principali mercati di destinazione, 2024**

Paese	Valore (Milioni di €)	Quota sul valore	Quantità (Migliaia di tonn.)	Quota sulla quantità	Valore Medio Unit. (€/Kg)
Germania	372,5	21,3%	102,9	24,5%	3,62
<b>Stati Uniti</b>	<b>229,8</b>	<b>13,1%</b>	<b>30,1</b>	<b>7,2%</b>	<b>7,63</b>
Regno Unito	151,7	8,7%	50,4	12,0%	3,01
Francia	109,9	6,3%	41,0	9,8%	2,68
Belgio	90,3	5,2%	16,4	3,9%	5,50
Spagna	83,8	4,8%	23,8	5,7%	3,52
Paesi Bassi	46,4	2,7%	8,0	1,9%	5,82
Svizzera	39,3	2,2%	10,6	2,5%	3,69
Austria	38,1	2,2%	8,9	2,1%	4,25
Emirati Arabi Un.	34,0	1,9%	3,1	0,7%	11,00
Grecia	29,8	1,7%	7,0	1,7%	4,27
Canada	27,8	1,6%	5,5	1,3%	5,06
Danimarca	26,6	1,5%	8,8	2,1%	3,03
Romania	25,5	1,5%	6,7	1,6%	3,82
Polonia	23,8	1,4%	5,3	1,3%	4,50
Lettonia	23,1	1,3%	9,1	2,2%	2,52

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati provvisori).

**Tabella 5.11: Export dell'Italia di Conserve di pomodoro e pelati, principali mercati di destinazione, 2024**

Paese	Valore (Milioni di €)	Quota sul valore	Quantità (Migliaia di tonn.)	Quota sulla quantità	Valore Medio Unit. (€/Kg)
Germania	466,8	15,7%	359,1	15,8%	1,30
Regno Unito	386,7	13,0%	306,0	13,5%	1,26
Francia	256,7	8,7%	181,2	8,0%	1,42
<b>Stati Uniti</b>	<b>221,8</b>	<b>7,5%</b>	<b>169,7</b>	<b>7,5%</b>	<b>1,31</b>
Austria	170,9	5,8%	149,3	6,6%	1,14
Giappone	132,6	4,5%	109,5	4,8%	1,21
Paesi Bassi	118,8	4,0%	101,3	4,5%	1,17
Australia	117,3	4,0%	94,7	4,2%	1,24
Libia	106,8	3,6%	67,0	3,0%	1,59
Belgio	71,5	2,4%	54,8	2,4%	1,30
Svizzera	70,7	2,4%	43,1	1,9%	1,64
Polonia	63,6	2,1%	46,7	2,1%	1,36
Svezia	56,1	1,9%	34,3	1,5%	1,63
Canada	51,9	1,7%	37,1	1,6%	1,40
Danimarca	42,9	1,4%	30,1	1,3%	1,42
Spagna	42,4	1,4%	29,1	1,3%	1,46

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati provvisori).

**Tabella 5.12: Export dell'Italia di Pecorino e Fiore Sardo, principali mercati di destinazione, 2024**

Paese	Valore (Milioni di €)	Quota sul valore	Quantità (Migliaia di tonn.)	Quota sulla quantità	Valore Medio Unit. (€/Kg)
<b>Stati Uniti</b>	<b>150,8</b>	<b>57,1%</b>	<b>11,8</b>	<b>59,5%</b>	<b>12,75</b>
Germania	21,3	8,1%	1,5	7,4%	14,54
Francia	14,1	5,3%	1,0	5,1%	13,91
Regno Unito	10,6	4,0%	0,7	3,6%	14,92
Canada	8,7	3,3%	0,6	3,2%	13,68
Belgio	6,6	2,5%	0,5	2,3%	14,11
Paesi Bassi	6,2	2,4%	0,5	2,4%	13,07
Australia	5,0	1,9%	0,4	1,9%	13,61
Polonia	4,7	1,8%	0,4	2,0%	12,01
Spagna	3,1	1,2%	0,2	1,0%	15,08
Svizzera	2,9	1,1%	0,2	1,1%	13,16
Austria	2,6	1,0%	0,2	0,9%	15,07
Giappone	2,2	0,8%	0,2	0,8%	13,09
Svezia	2,1	0,8%	0,1	0,7%	15,32
Romania	1,6	0,6%	0,1	0,6%	14,75
Repubblica Ceca	1,6	0,6%	0,1	0,6%	13,83

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (dati provvisori).

## 5.2 Aree di sbocco Extra-UE per l'agroalimentare italiano

In questo paragrafo vengono riportate le evidenze sui tassi di crescita dei flussi commerciali italiani per macroaree geo-economiche, con particolare riferimento alle esportazioni del settore agroalimentare tra il 2018 e il 2024. Questo arco temporale è stato selezionato per cogliere in modo più completo le dinamiche evolutive dei flussi commerciali internazionali, tenendo conto degli shock che hanno inciso significativamente sull'economia globale. In particolare, la crisi pandemica del 2020 ha causato gravi interruzioni nelle catene del valore e una contrazione della domanda globale, seguita da una ripresa graduale a partire dal 2022. A questa fase si sono aggiunte nuove criticità, come l'invasione dell'Ucraina da parte della Russia, che hanno aggravato le tensioni sui mercati energetici e sulle forniture, influenzando ulteriormente il commercio internazionale in un contesto già instabile.

La disamina per aree geografiche consente di cogliere le principali direttrici dell'export italiano, valutando sia i mercati maturi sia quelli emergenti, con l'obiettivo di individuare i territori a maggior potenziale in un'ottica di diversificazione delle esportazioni.

Dopo aver esaminato l'andamento generale delle esportazioni agroalimentari italiane per macroaree geo-economiche, l'analisi si concentra sulle dinamiche interne a ciascuna area, con l'obiettivo di individuare i trend di crescita delle esportazioni a livello nazionale e comprendere come si distribuisce il loro valore complessivo tra i diversi Paesi dell'area. Questo passaggio permette di evidenziare non solo le economie trainanti all'interno di ciascuna regione, ma anche eventuali segnali di crescita in mercati emergenti.

Successivamente, l'analisi si concentra sui singoli Paesi ritenuti più promettenti per il sistema agroalimentare italiano, con un focus sui prodotti maggiormente esportati. La selezione dei mercati è avvenuta sulla base della loro rilevanza strategica come potenziali sbocchi alternativi per l'export italiano, in particolare in relazione a tre criteri: i tassi di crescita delle esportazioni nel periodo 2018–2024, il valore assoluto dell'export raggiunto nel 2024 e l'esistenza di accordi commerciali bilaterali o multilaterali con l'UE. Questi accordi, laddove presenti, costituiscono un elemento chiave per facilitare l'accesso ai mercati e favorire un contesto economico stabile, favorevole allo sviluppo di scambi duraturi (tab. 5.13). L'approccio adottato consente di delineare un quadro strategico utile a orientare le politiche di internazionalizzazione del settore agroalimentare italiano in un contesto globale in continua evoluzione. L'individuazione dei mercati più dinamici e accessibili, supportata da dati aggiornati e da un'analisi multilivello, permette di tracciare percorsi di diversificazione concreti e sostenibili in risposta alla ridefinizione degli equilibri commerciali.

**Tabella 5.13: Paesi analizzati e accordi commerciali vigenti**

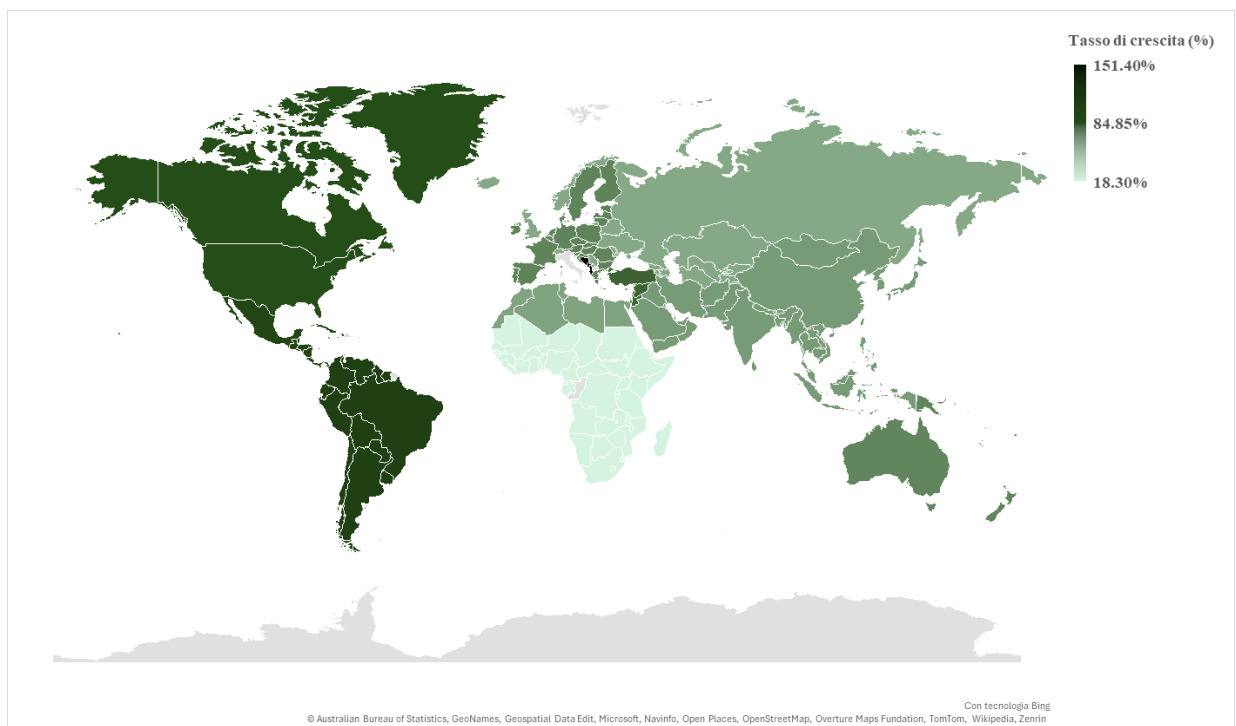
Paese	Accordo	Stato dell'accordo
Cina	Comprehensive Agreement on Investment (CAI) and Geographical Indication Agreement (GI)	Negoziati conclusi nel Dicembre 2020 per il CAI ed entrata in vigore nel 2021 per GI
Thailandia	Free Trade Agreement (FTA (ALS))	I negoziati sono iniziati nel 2013, si sono interrotti nel 2014 e sono ripresi nel 2023
Vietnam	<a href="https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/viet-nam/eu-viet-nam-agreement/texts-agreements_en">https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/viet-nam/eu-viet-nam-agreement/texts-agreements_en</a> Free Trade Agreement and Investment Protection Agreement	Accordo in vigore dal 2020
Singapore	<a href="https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/singapore/eu-singapore-agreements/texts-agreements_en">https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/singapore/eu-singapore-agreements/texts-agreements_en</a> Free Trade Agreement (FTA (ALS)) and the EU-Singapore Investment Protection Agreement (EUSIPA)	Accordo in vigore dal 2019
Giappone	Economic Partnership Agreement	Accordo in vigore dal 2019
Filippine	Free Trade Agreement (FTA (ALS))	Negoziati avviati nel 2015
Corea del Sud	Free Trade Agreement (FTA (ALS))	Accordo in vigore dal 2015
Australia	Free Trade Agreement (FTA (ALS))	Negoziati avviati nel 2018
Turchia	<a href="https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:21996D0213(01)">https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:21996D0213(01)</a> Customs Union agreement	Accordo in vigore dal 1995
India	EU-India Free Trade Agreement, Investment Protection Agreement and Geographical Indications Agreement	I negoziati sono iniziati nel 2007. Si sono interrotti nel 2013, per poi riprendere nel 2022
Mercosur	<a href="https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mercosur/eu-mercosur-agreement/text-agreement_en">https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mercosur/eu-mercosur-agreement/text-agreement_en</a> Mercosur Association Agreement	Negoziati conclusi nel Dicembre 2024

Messico	Global Agreement	In vigore dal 2000, i negoziati sulla modernizzazione sono iniziati nel 2016, l'accordo di principio sulla parte commerciale è stato raggiunto nel 2018
Canada	<a href="https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/eu-canada-agreement_en">https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/eu-canada-agreement_en</a> Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)	Applicato provvisoriamente dal 2017

Fonte: Elaborazione CREA-PB su dati della Commissione Europea

Considerando l'andamento del periodo 2018–2024 (fig. 5.1), si rileva una crescita significativa dell'export agroalimentare italiano verso il continente americano, con incrementi pari a: Nord America (+84,1%), Centro America (+89,3%) e Sud America (+94,4%). Seguono, con tassi di crescita inferiori ma comunque rilevanti: Europa (+62,4%), Asia (+53,3%), Oceania (+61,8%), Medio Oriente, che comprende i Paesi dell'Asia mediterranea<sup>42</sup> (+75,3%), Nord Africa, che include i Paesi dell'area mediterranea<sup>43</sup> (+50%) e, infine, l'Africa sub-sahariana (+18,3%). Sebbene queste dinamiche in valori correnti siano in parte condizionate dall'andamento, soprattutto nell'ultimo biennio, dei prezzi internazionali, forniscono comunque indicazioni utili sull'andamento dei principali mercati di destinazione. In particolare, le dinamiche descritte riflettono il crescente interesse dei consumatori nordamericani per i prodotti italiani di qualità, oltre a un rafforzamento delle strategie commerciali italiane in quell'area.

**Figura 5.1: Tasso di crescita delle esportazioni agroalimentari italiane dal 2018 al 2024 per macroaree**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT

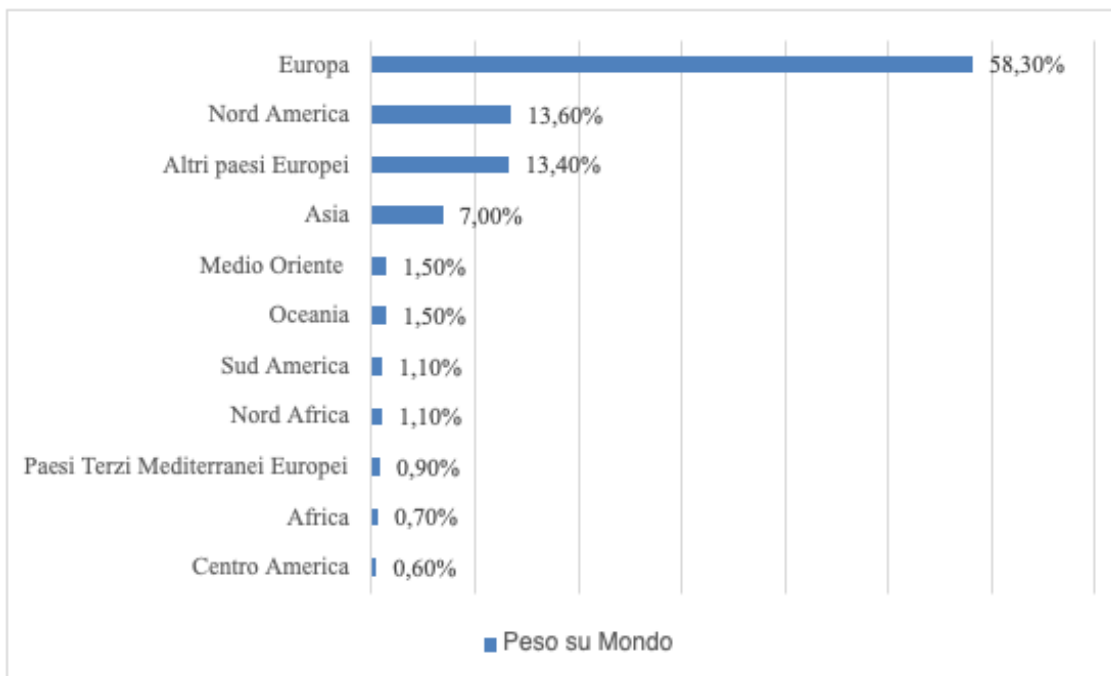
<sup>42</sup> Giordania, Israele, Libano, Palestina, Siria, Turchia

<sup>43</sup> Algeria, Egitto, Libia, Marocco, Tunisia

L'analisi della distribuzione geografica del valore delle esportazioni agroalimentari italiane evidenzia una forte concentrazione all'interno del mercato comunitario (fig. 5.2). Nel 2024, infatti, l'UE ha assorbito il 58,3% del valore complessivo dell'export, confermandosi di gran lunga la principale area di destinazione. Seguono, con un netto distacco, il Nord America (13,6%) e l'Asia (7%), che rappresentano i mercati extra-UE più rilevanti in termini di valore esportato. Le restanti aree geografiche mostrano quote decisamente più contenute: Oceania (1,5%), Sud America (1,1%), Africa (0,7%) e Centro America (0,6%).

Questi dati confermano la forte dipendenza dell'export italiano dal mercato europeo, ma al contempo evidenziano ampi margini di crescita e diversificazione nei mercati emergenti e meno presidiati, la cui valorizzazione appare sempre più strategica alla luce delle incertezze che interessano i mercati tradizionali.

**Figura 5.2: Distribuzione geografica del valore percentuale delle esportazioni agroalimentari italiane nel 2024**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (provvisori)

### 5.2.1 Asia e Oceania

L'UE intrattiene relazioni commerciali articolate con i Paesi asiatici, attraverso una rete di accordi che comprende intese di libero scambio (ALS), accordi sugli investimenti, protocolli digitali e strumenti per la tutela delle indicazioni geografiche (GI). Con Vietnam, Singapore, Corea del Sud e Giappone sono attivi accordi di libero scambio avanzati che prevedono l'eliminazione quasi totale dei dazi, la protezione dei prodotti a denominazione d'origine e impegni su sostenibilità ambientale e diritti dei lavoratori. In aggiunta, con Singapore è stato ratificato anche un Investment Protection Agreement (IPA).

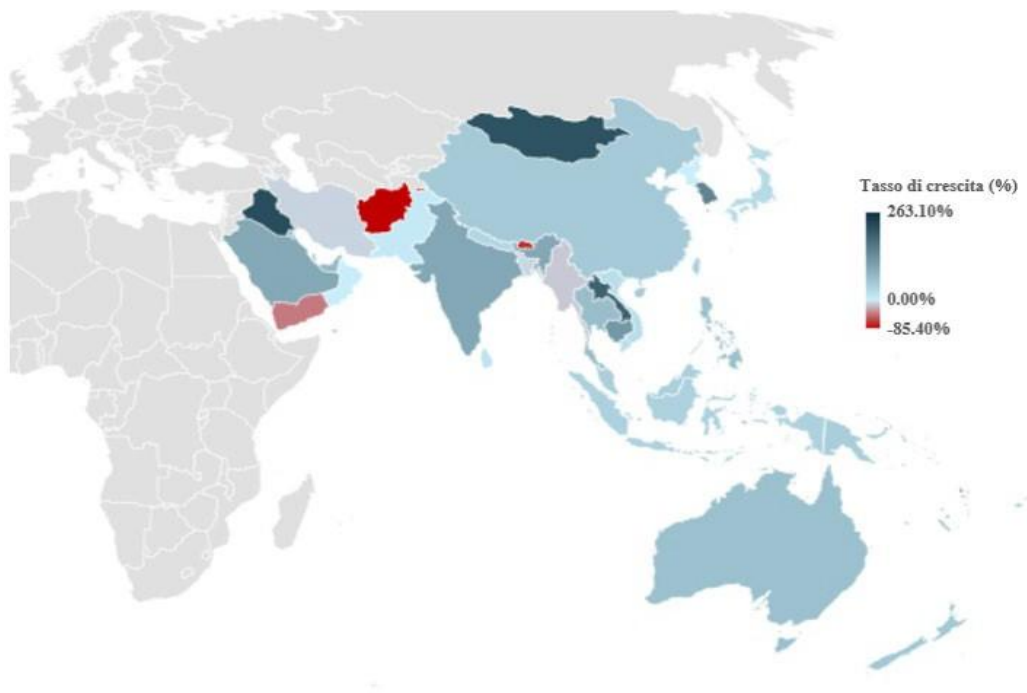
Con la Cina, pur in assenza di un accordo di libero scambio (ALS), sono stati conclusi due accordi rilevanti: il "Comprehensive Agreement on Investment" (CAI), firmato nel 2020 ma non ancora ratificato, e un accordo sulle indicazioni geografiche entrato in vigore nel 2021. In merito al CAI, la Cina si è impegnata a garantire un trattamento più equo alle imprese europee, consentendo loro di competere su un piano di parità (Commissione Europea, 2025b). L'accordo sulle GI, invece, è volto a tutelare i marchi dell'agroalimentare europeo e cinese da imitazioni e usurpazioni.

Sono attualmente in corso negoziati per l'ALS con Thailandia, Filippine e Australia. In generale, l'obiettivo dell'UE è costruire partenariati moderni e bilanciati, promuovendo regole trasparenti per il commercio, standard elevati in materia ambientale e sociale e una maggiore tutela delle GI. Tali accordi, se ben strutturati ed equi, rappresentano una leva strategica per l'agroalimentare italiano, in quanto offrono accesso preferenziale a mercati in espansione, riducono le barriere tariffarie e non tariffarie e favoriscono la valorizzazione delle eccellenze del Made in Italy su scala globale.

In questo contesto regionale, particolare rilievo assume il rapporto con l'India, partner strategico per gli Stati Membri per via della sua crescente importanza economica, del vasto mercato interno e del ruolo centrale nelle catene globali del valore.

Attualmente, UE e India sono impegnate nei negoziati per tre accordi fondamentali: un ALS, un IPA e un accordo sulle IG. Queste intese mirano all'eliminazione progressiva delle tariffe, alla protezione delle indicazioni geografiche e all'adozione di standard condivisi su sostenibilità e diritti (Commissione Europea, 2025d). I risultati delle analisi preliminari confermano che l'area rappresenta una delle regioni più importanti e dinamiche per le prospettive di crescita dell'export agroalimentare italiano. L'andamento dei tassi di crescita delle esportazioni tra il 2018 e il 2024 (fig.5.3) evidenzia, oltre all'India (+96,5%), incrementi rilevanti verso diversi Paesi come Arabia Saudita (+95,6%), Emirati Arabi (70,3%), Giappone (+26,8%), Corea del Sud (+145%) e Cina (49,3%). Tuttavia, la distribuzione geografica delle esportazioni nel 2024 evidenzia una forte concentrazione su pochi mercati avanzati: il Giappone assorbe da solo il 21,3% del valore dell'export agroalimentare italiano in Asia, seguito da Cina (13,3%), Corea del Sud (11,7%), Arabia Saudita (10,6%) ed Emirati Arabi (9,1%) (fig. 5.4).

**Figura 5.3: Tasso di crescita delle esportazioni agroalimentari italiane dal 2018 al 2024 verso Sud-est asiatico e Oceania**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (provvisori)

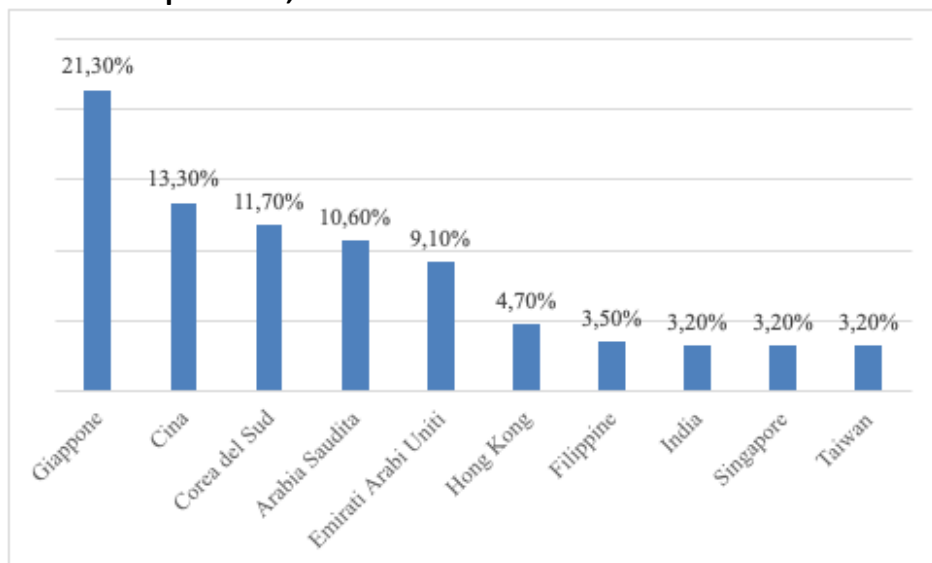
Questi mercati si distinguono per una domanda stabile di prodotti di alta qualità, per il potere d'acquisto elevato e, in parte, per la presenza di accordi commerciali preferenziali già in vigore, come l'EPA UE-Giappone o l'ALS con la Corea del Sud.

Al contrario, i mercati emergenti del Sud-Est asiatico, come Thailandia, Indonesia, Vietnam, Malesia, Singapore e Filippine, presentano quote complessivamente inferiori, ma mostrano dinamiche interessanti di sviluppo. Infatti, le performance positive in Paesi come le Filippine e la Malesia indicano un margine di crescita ancora ampio.

Nel complesso, l'area Asiatica si configura come un asse strategico per la diversificazione delle esportazioni italiane, soprattutto in un contesto globale caratterizzato da crescenti incertezze nei rapporti transatlantici. Il rafforzamento della rete di accordi bilaterali dell'UE con questi Paesi, unito a strategie commerciali più mirate, potrà contribuire a consolidare la presenza italiana in un'area ad alto potenziale e a ridurre la dipendenza da mercati tradizionali più esposti a tensioni geopolitiche.

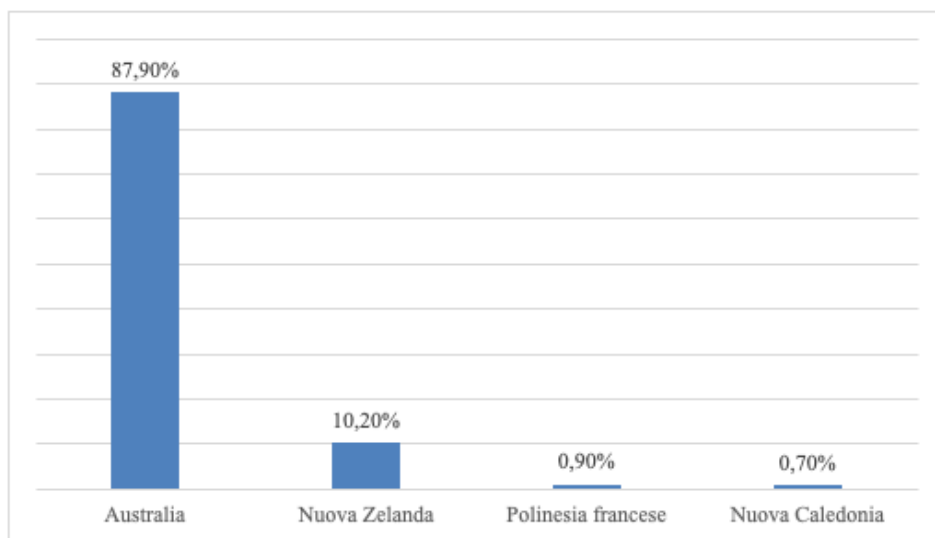
Per quanto riguarda l'Oceania, tra il 2018 e il 2024 si è registrata una crescita rilevante dell'export verso Australia (+62,8%) e Nuova Zelanda (+52,2%). Gli scambi nell'area potrebbero ulteriormente intensificarsi grazie all'entrata in vigore, nel maggio 2024, dell'accordo tra l'UE e la Nuova Zelanda (fig. 5.4). L'Australia assorbe l'87,9% del valore delle esportazioni italiane verso l'Oceania, seguita dalla Nuova Zelanda (10,2%), mentre Polinesia Francese e Nuova Caledonia rappresentano una quota marginale, pari all'1,9% complessivo (fig. 5.5).

**Figura 5.4: Quota percentuale del valore totale delle esportazioni agroalimentari dell'Italia verso l'Asia per Paesi, 2024**



Fonte: elaborazioni CREA- PB su dati ISTAT (provvisori)

**Figura 5.5: Quota percentuale del valore totale delle esportazioni agroalimentari dell'Italia verso l'Oceania per Paesi, 2024**



Fonte: elaborazioni CREA- PB su dati ISTAT (provvisori)

Alla luce di queste dinamiche, si ritiene utile approfondire il profilo dei mercati più dinamici e promettenti, analizzando non solo l'andamento delle esportazioni, ma anche la composizione merceologica dei flussi. L'obiettivo è comprendere quali categorie di prodotti agroalimentari italiani risultano maggiormente richieste, valutando come le preferenze dei consumatori locali e i trend di consumo influenzino le opportunità di penetrazione commerciale. L'analisi si basa sui dati ISTAT relativi al 2024 e, utilizzando la classificazione con il massimo dettaglio merceologico (NC a 8 digit), individua le prime dieci voci per valore di export, quelle che hanno maggiormente trainato l'export agroalimentare italiano verso i mercati di riferimento.

## Cina

L'UE e la Cina non hanno ancora concluso un accordo di libero scambio globale, ma intrattengono relazioni economiche regolate da una serie di intese settoriali. Per l'agroalimentare si rileva l'Accordo bilaterale sulle GI, entrato in vigore nel 2021, che tutela reciprocamente 100 prodotti europei e 100 cinesi contro imitazioni e appropriazioni (Decision (EU) 2020/1111 and Decision (EU) 2020/1832). L'Italia è tra i principali beneficiari, con 26 prodotti protetti, tra cui Parmigiano Reggiano, Prosciutto di Parma, Grana Padano e altri simboli del Made in Italy agroalimentare. Inoltre, come accennato precedentemente, è stato concluso, ma non ancora ratificato, il Comprehensive Agreement on Investment (CAI), finalizzato a migliorare l'accesso delle imprese europee al mercato cinese, inclusi i settori agricolo e alimentare. Tuttavia, il CAI è attualmente in stallo per ragioni politiche. Nel complesso, la Cina rappresenta un mercato strategico ma complesso, dove la protezione legale dell'origine e della qualità dei prodotti è in miglioramento, ma dove restano barriere non tariffarie e criticità operative, come ad esempio ispezioni che richiedono un presidio attivo da parte delle imprese esportatrici.

**Tabella 5.14: Prodotti agroalimentari maggiormente esportati dall'Italia in Cina nel 2024**

NC8	Descrizione Prodotto	Valore (Euro)	Quantità (KG)	VMU (€/Kg)
<b>04061050</b>	Formaggi freschi (non affinati), compresi il formaggio di siero di latte e i latticini, aventi tenore, in peso, di materie grasse < = 40 % (escl. Mozzarella )	39.484.244	7.299.188	5,41
<b>21069098</b>	Preparazioni alimentari n.n.a., contenenti, in peso, più di 1,5% di materie grasse provenienti dal latte, più di 5% di saccarosio, più di 5% di glucosio o di amido	36.957.212	1.755.909	21,05
<b>19021910</b>	Paste alimentari, non cotte nè farcite nè altrimenti preparate, non contenenti farine nè semolini di frumento (grano) tenero e non contenenti uova	29.814.739	26.185.093	1,14
<b>21069092</b>	Preparazioni alimentari, n.n.a., non contenenti materie grasse del latte, saccarosio, amido di isoglucosio o glucosio o contenenti, in peso, < 1,5% di materie grasse del latte, < 5% di saccarosio o isoglucosio, < 5% di glucosio o < 5% di amido	25.688.507	597.446	43
<b>09012100</b>	Caffè torrefatto (non decaffeinizzato)	23.310.864	2.488.357	9,37
<b>22042180</b>	Vini prodotti nell'Unione europea, in recipienti di capacità <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15% vol., a indicazione geografica protetta (IGP) (escl. vini spumanti, vini frizzanti e vini bianchi)	16.479.431	3.158.334	5,22
<b>15092000</b>	Olio extra vergine di oliva (UE cat. 1)	16.241.908	1.781.564	9,12
<b>18069019</b>	Cioccolatini, anche ripieni, ma non contenenti alcole	16.092.529	1.600.494	10,05
<b>21039090</b>	Preparazioni per salse e salse preparate, condimenti composti (escl. salsa di soia, salsa "Ketchup" ed altre salse al pomodoro, amari aromatici della sottovoce 2103 90 30 nonchè "Chutney" di mango liquido)	13.812.633	1.205.622	11,46
<b>04041002</b>	Siero di latte, modificato o non, in polvere, in granuli o in altre forme solide, senza aggiunta di zuccheri o di altri dolcificanti, avente tenore, in peso, di proteine (tenore di azoto x 6,38) <= 15% e avente tenore, in peso, di materie grasse <= 1,5%	13.570.346	2.977.700	4,56

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat (provvisori)

Dall'analisi dei dati emerge che i prodotti agroalimentari italiani con il maggiore valore di esportazione verso la Cina, nel 2024 sono stati i formaggi freschi (escl. mozzarella) e le paste alimentari secche non all'uovo. In particolare, i formaggi freschi si distinguono sia per l'alto valore economico (oltre 39 milioni di euro) sia per i volumi esportati, indicando una domanda ampia e diffusa. Le paste secche risultano tra i prodotti più esportati in termini di quantità, confermando il forte apprezzamento per questo prodotto tradizionale italiano. Infine, prodotti come il caffè torrefatto e l'olio extravergine di oliva mantengono una buona performance sia in termini di valore che di volume, a testimonianza della loro consolidata presenza nei mercati esteri.

L'analisi dei valori medi unitari suggerisce una segmentazione piuttosto netta del mercato cinese: da un lato, esiste una domanda consolidata per prodotti premium ad alto valore aggiunto, come i formaggi stagionati e alcune preparazioni alimentari di nicchia; dall'altro, si osserva una forte penetrazione di articoli a più basso prezzo unitario, come la pasta, che si collocano nella fascia dei beni di largo consumo. Questo duplice andamento evidenzia le opportunità per i produttori italiani di operare su più livelli di mercato, sia in ottica di volume sia di valore.

## Thailandia

L'UE sta negoziando un accordo di libero scambio con la Thailandia al fine di facilitare il nuovo accesso ai mercati, aumentare gli scambi e gli investimenti e promuovere lo sviluppo sostenibile. Le negoziazioni sono state rilanciate nel marzo 2023, con l'obiettivo di concluderle entro la fine del 2025. Si è svolto a Bruxelles, il 31 marzo 2025, il quinto round di negoziati per l'accordo, a seguito della precedente tornata positiva del novembre 2024. I lavori sono stati guidati, rispettivamente, dalla Direzione Generale per il Commercio e la Sicurezza Economica della Commissione Europea e da Chotima lemsawasdikul del Ministero del Commercio thailandese. Durante l'incontro, i gruppi di lavoro hanno compiuto progressi significativi nel consolidamento dei testi negoziali, con la chiusura, in linea di principio, dei capitoli su facilitazioni doganali e commerciali e sistemi alimentari sostenibili. Sono inoltre stati provvisoriamente concordati alcuni elementi centrali del capitolo sui servizi. Avanzamenti rilevanti si sono registrati anche nei testi relativi a: 1) Ostacoli tecnici al commercio (TBT); 2) Imprese statali; 3) Movimenti di capitali; 4) Concorrenza. Sono proseguiti i lavori sulle tematiche relative a commercio e sviluppo sostenibile e si è consolidata l'intesa anche su capitoli più innovativi per la Thailandia, come quelli riguardanti sovvenzioni, energia, materie prime e appalti pubblici. Infine, sono iniziate discussioni preliminari sulla liberalizzazione tariffaria per lo scambio di merci e si stanno preparando gli scambi di offerte per l'accesso al mercato dei servizi, investimenti e appalti pubblici. Il prossimo round negoziale è previsto per la settimana del 23 giugno 2025 in Thailandia.

**Tabella 5.15: Prodotti agroalimentari maggiormente esportati dall'Italia in Thailandia nel 2024**

NC8	Descrizione Prodotto	Valore (Euro)	Quantità (KG)	VMU (€/Kg)
23011000	Farine, polveri e agglomerati in forma di pellet, di carni o di frattaglie; ciccioli	11.725.296	32.873.273	0,36
19021910	Paste alimentari, non cotte nè farcite nè altrimenti preparate, non contenenti farine nè semolini di frumento (grano) tenero e non contenenti uova	8.164.053	5.777.035	1,41
15092000	Olio extra vergine di oliva (UE cat. 1) ottenuto dal frutto dell'olivo unicamente mediante procedimenti meccanici o altri mezzi fisici in condizioni che non comportino deterioramento dell'olio, non trattato	7.176.342	707.388	10,14
22042180	Vini prodotti nell'Unione europea, in recipienti di capacità <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15% vol., a indicazione geografica protetta (IGP) (escl. vini spumanti, vini frizzanti e vini bianchi)	6.393.798	847.269	7,55
19053299	Cialde e cialdine, anche con aggiunta di cacao, anche ripiene (escl. quelle interamente o parzialmente rivestite o ricoperte di cioccolato o di altre preparazioni contenenti cacao, quelle salate e quelle aventi tenore, in peso, > 10% di acqua)	6.347.185	912.785	6,95
15099000	Olio di oliva e sue frazioni ottenuti dal frutto dell'olivo unicamente attraverso estrazione meccanica o altro trattamento fisico tale da non deteriorare il prodotto (escl. olio extra vergine, vergine e chimicamente modificato)	4.438.962	474.428	9,36
22041015	Prosecco, a denominazione d'origine protetta (DOP)	3.673.617	711.778	5,16
4069061	Grana padano, Parmigiano reggiano, aventi tenore, in peso, di materie grasse <= 40% e aventi tenore, in peso, di acqua della sostanza (non grassa) <= 47% (escl. quelli grattugiati o in polvere e quelli destinati alla trasformazione)	3.051.044	275.947	11,06
23099096	Preparazioni dei tipi utilizzati per l'alimentazione degli animali, non contenenti amido, glucosio, sciroppo di glucosio, maltodestrina, sciroppo di maltodestrina né prodotti lattiero-caseari (escl. alimenti per cani o gatti condizionati per la vendita al minuto.....)	3.048.722	1.846.869	1,65
21039090	Preparazioni per salse e salse preparate, condimenti composti (escl. salsa di soia, salsa "Ketchup" ed altre salse al pomodoro, amari aromatici della sottovoce 2103 90 30 nonchè "Chutney" di mango liquido)	2.785.747	311.241	8,95

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat (provvisori)

La tabella relativa alle esportazioni italiane verso la Thailandia evidenzia la presenza del Made in Italy nel mercato agroalimentare del Sud-est asiatico. Emergono sia prodotti ad alto valore unitario,

simboli dell'eccellenza italiana, sia articoli destinati a un consumo più ampio, caratterizzati da grandi volumi e prezzi più contenuti.

Dall'analisi dei dati si delineano due dinamiche principali. Da un lato, alcuni prodotti si distinguono per i volumi molto elevati ma con un basso valore medio unitario, come le farine e ciccioli (NC 23011000), che con oltre 32 milioni di chilogrammi esportati rappresentano la categoria quantitativamente più rilevante, ma con un valore medio di soli 0,36 €/kg, tipico di produzioni destinate prevalentemente all'uso industriale o zootecnico. Dall'altro lato, si evidenzia un gruppo di prodotti ad alto valore unitario, come il Grana Padano e il Parmigiano Reggiano (11,06 €/kg), l'olio extravergine di oliva (10,14 €/kg), le salse e condimenti (8,95 €/kg) e i vini a indicazione geografica protetta (7,55 €/kg), che pur con volumi inferiori, contribuiscono significativamente al valore totale dell'export grazie al loro posizionamento premium. Le paste alimentari (NC 19021910), invece, rappresentano una via intermedia: con volumi consistenti e un valore medio unitario più contenuto (1,41 €/kg), confermano il ruolo centrale di questo prodotto nella dieta globale e nella competitività italiana sui mercati esteri.

## Vietnam

L'Accordo di Libero Scambio tra UE e Vietnam (EVFTA), entrato in vigore il 1° agosto 2020 prevede l'eliminazione quasi totale dei dazi doganali su un'ampia gamma di prodotti, semplificando le procedure doganali e garantendo una maggiore tutela delle GI, fondamentali per la protezione delle specialità italiane di qualità. Tale accordo è di tipo asimmetrico per alcune caratteristiche strutturali che riflettono le diverse dimensioni dei due paesi, dei livelli di sviluppo economico e delle capacità produttive dei due partner.

L'UE ha eliminato la quasi totalità dei dazi su molti prodotti vietnamiti quasi immediatamente o in tempi brevi, mentre il Vietnam beneficia di tempi più lunghi per rimuovere le proprie barriere tariffarie, soprattutto su prodotti agricoli e industriali sensibili. Questo meccanismo consente al Vietnam di avere più tempo per adattarsi alla concorrenza europea. Alcuni settori agricoli vietnamiti sono molto protetti, quindi il Vietnam ha negoziato salvaguardie per proteggere le produzioni interne più vulnerabili, mentre l'UE ha accettato condizioni più stringenti per l'apertura dei mercati. L'asimmetria riguarda anche il capitolo "standards", infatti è risaputo che l'UE impone standard elevati in termini di sicurezza alimentare, qualità e sostenibilità ambientale, questi, possono rappresentare una sfida maggiore per il Vietnam e per tale motivo è previsto un periodo di adattamento più lungo per il Vietnam su alcuni aspetti normativi. Un altro aspetto importante concerne gli obiettivi di sviluppo e la cooperazione, a tal proposito, l'intesa tiene conto delle diverse condizioni economiche e sociali, includendo anche capitoli dedicati a cooperazione tecnica e sostegno allo sviluppo sostenibile, per aiutare il Vietnam a migliorare la propria capacità competitiva e normativa.

Uno degli aspetti più rilevanti dell'EVFTA per il settore agroalimentare europeo – e italiano in particolare – è la protezione giuridica delle IG. L'accordo prevede il riconoscimento e la tutela reciproca di 169 indicazioni geografiche europee, di cui 26 italiane, tra cui: Parmigiano Reggiano, Prosciutto di Parma, Grana Padano, Gorgonzola, Pecorino Romano, Mozzarella di Bufala Campana, Aceto Balsamico di Modena, Chianti, Barolo, Prosecco e altri vini DOP/IGT. Queste IG sono

legalmente protette nel mercato vietnamita contro imitazioni, traduzioni ingannevoli o usi indebiti, anche se accompagnate da espressioni come “tipo”, “stile” o “imitazione”. Lo stesso vale per alcune IG vietnamite tutelate nel mercato europeo. Questa tutela rafforza il posizionamento competitivo delle eccellenze italiane sul mercato vietnamita, contribuendo ad aumentare il valore percepito dei prodotti, a contrastare fenomeni di Italian sounding (imitazioni con nomi simili) e a offrire sicurezza giuridica ai produttori e agli esportatori italiani. L'accordo prevede la possibilità di aggiornare periodicamente l'elenco delle IG tutelate, consentendo l'inclusione futura di nuovi prodotti italiani riconosciuti a livello UE. L'asimmetria dell'EVFTA riflette una strategia di equilibrio, che cerca di bilanciare l'apertura commerciale con la protezione degli interessi economici e sociali del Vietnam, pur favorendo l'accesso di prodotti europei di qualità su un mercato in forte crescita. Il mercato vietnamita mostra un forte interesse per pasta, vini, olio d'oliva e conserve, che rappresentano una fetta importante del Made in Italy agroalimentare esportato.

**Tabella 5.16: Prodotti agroalimentari maggiormente esportati dall'Italia in Vietnam nel 2024**

NC8	Descrizione Prodotto	Valore (Euro)	Quantità (KG)	VMU (€/Kg)
<b>21069098</b>	Preparazioni alimentari n.n.a., contenenti, in peso, più di 1,5% di materie grasse provenienti dal latte, più di 5% di saccarosio, più di 5% diglucosio o di amido	9.360.136	716.364	13,07
<b>5051090</b>	Amidi e fecole, modificati (escl. quelli esterificati o eterificati e destrina)	9.281.497	177.879	52,18
<b>2064900</b>	Fratteglie di suidi, commestibili, congelate (escl. i fegati)	6.986.308	6.584.954	1,06
<b>19021910</b>	Paste alimentari, non cotte nè farcite nè altrimenti preparate, non contenenti farine nè semolini di frumento (grano) tenero e non contenenti uova	5.311.597	4.691.741	1,13
<b>23011000</b>	Farine, polveri e agglomerati in forma di pellet, di carni o di fratteglie; ciccioli	4.630.137	8.959.060	0,52
<b>22042180</b>	Vini prodotti nell'Unione europea, in recipienti di capacità <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15% vol., a indicazione geografica protetta (IGP) (escl. vini spumanti, vini frizzanti e vini bianchi)	4.493.063	951.087	4,72
<b>4041002</b>	Siero di latte, modificato o non, in polvere, in granuli o in altre forme solide, senza aggiunta di zuccheri o di altri dolcificanti, avente tenore, in peso, di proteine (tenore di azoto x 6,38) <= 15% e avente tenore, in peso, di materie grasse <= 1,5%	4.120.663	5.176.400	0,80
<b>21069092</b>	Preparazioni alimentari, n.n.a., non contenenti materie grasse del latte, saccarosio, amido di isoglucosio o glucosio o contenenti, in peso, < 1,5% di materie grasse del latte, < 5% di saccarosio o isoglucosio, < 5% di glucosio o < 5% di amido o fecola	3.943.729	188.536	20,92
<b>15092000</b>	Olio extra vergine di oliva (UE cat. 1) ottenuto dal frutto dell'olivo unicamente mediante procedimenti meccanici o altri mezzi fisici in condizioni che non comportino deterioramento dell'olio, non trattato	2.512.794	276.357	9,09
<b>9092100</b>	Semi di coriandolo, non tritati né polverizzati	2.326.098	1.494.961	1,56

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat (provvisori)

Nel mercato vietnamita, le esportazioni agroalimentari italiane evidenziano una composizione piuttosto eterogenea, con la presenza sia di alcuni prodotti ad alto valore unitario che di beni a basso valore unitario ma ad alto volume. Le preparazioni alimentari e gli amidi modificati (NC 05051090), con valori unitari anche elevati, suggeriscono una domanda specifica per prodotti tecnici o trasformati destinati all'industria alimentare o dolciaria. A questi si affiancano prodotti, come paste alimentari e derivati della carne, con un valore unitario contenuto, segnalando una domanda ampia per beni di consumo. Da segnalare anche la buona performance dei vini IGP (4,72 €/kg) e dell'olio extravergine d'oliva (9,09 €/kg), che mantengono un posizionamento di fascia medio-alta. Complessivamente, l'export italiano in Vietnam riflette una duplice strategia commerciale: da un lato, l'ingresso nei segmenti premium tramite prodotti trasformati e DOP/IGP; dall'altro, la penetrazione del mercato di massa con alimenti base.

## Singapore

L'ALS tra l'UE e Singapore è entrato in vigore il 21 novembre 2019. Esso rappresenta il primo del suo genere tra l'UE e un paese del Sud-Est asiatico, consolidando Singapore come il principale partner commerciale dei paesi membri nella regione. Singapore ha eliminato tutti i dazi su beni originari dell'UE, già bassi prima dell'accordo; mentre l'UE ha rimosso progressivamente i dazi su circa l'84% delle linee tariffarie, con liberalizzazione quasi totale entro 5 anni. Ciò ha favorito in particolare l'export di prodotti industriali, macchinari, bevande, cosmetici, ma anche agroalimentari. L'accordo tutela circa 190 IG europee, tra cui 39 italiane, la liberalizzazione degli investimenti, l'accesso ai mercati degli appalti pubblici e la cooperazione in materia di sviluppo sostenibile. Nel luglio 2024, l'UE e Singapore hanno concluso i negoziati per un accordo sul commercio digitale, che integra l'ALS del 2019, mirando a facilitare il commercio elettronico e a stabilire norme comuni per il commercio digitale tra le due economie. L'accordo include impegni vincolanti su lavoro dignitoso, ambiente, diritti dei lavoratori e cambiamento climatico, in linea con gli standard dell'ILO e l'Accordo di Parigi. È stato inoltre firmato un Investment Protection Agreement (IPA), non ancora ratificato da tutti gli Stati membri, per offrire maggiori garanzie agli investitori UE.

**Tabella 5.17: Prodotti agroalimentari maggiormente esportati dall'Italia in Singapore nel 2024**

<b>NC8</b>	<b>Descrizione Prodotto</b>	<b>Valore (Euro)</b>	<b>Quantità (KG)</b>	<b>VMU (€/Kg)</b>
<b>18069019</b>	Ciocolatini, anche ripieni, ma non contenenti alcole	14.612.139	1.071.743	13,63
<b>19021910</b>	Paste alimentari, non cotte nè farcite nè altrimenti preparate, non contenenti farine nè semolini di frumento (grano) tenero e non contenenti uova	7.767.643	5.824.605	1,33
<b>19053299</b>	Cialde e cialdine, anche con aggiunta di cacao, anche ripiene (escl. quelle interamente o parzialmente rivestite o ricoperte di cioccolato o di altre preparazioni contenenti cacao, quelle salate e quelle aventi tenore, in peso, > 10% di acqua)	7.072.143	923.569	7,66
<b>33011210</b>	Oli essenziali di agrancio non deterpenati	5.973.324	446.813	13,37
<b>21069098</b>	Preparazioni alimentari, contenenti, in peso, più di 1,5% di materie grasse provenienti dal latte, più di 5% di saccarosio, più di 5% di glucosio o di amido	4.954.154	305.005	16,24
<b>9012100</b>	Caffè torrefatto (non decaffeinizzato)	4.434.258	272.678	16,26
<b>23099096</b>	Preparazioni dei tipi utilizzati per l'alimentazione degli animali, non contenenti amido, glucosio, sciroppo di glucosio, maltodestrina, sciroppo di maltodestrina né prodotti lattiero- caseari (escl. alimenti per cani o gatti condizionati per la vendita al minuto, prodotti solubili di pesci o di mammiferi marini, .....	3.897.659	1.099.035	3,55
<b>22042180</b>	recipienti di capacità <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15% vol., a indicazione geografica protetta (IGP) (escl. vini spumanti, vini frizzanti e vini bianchi)	3.437.361	498.347	6,90
<b>15092000</b>	Olio extra vergine di oliva (UE cat. 1) ottenuto dal frutto dell'olivo unicamente mediante procedimenti meccanici o altri mezzi fisici in condizioni che non comportino deterioramento dell'olio, non trattato	3.115.560	308.850	10,09
<b>22041015</b>	Prosecco, a denominazione d'origine protetta (DOP)	3.033.112	505.859	6,00

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat (provvisori)

La tabella mostra che le nostre vendite verso Singapore sono dominate da prodotti del Made in Italy, con un buon equilibrio tra beni di largo consumo e specialità ad alto valore unitario, destinate a un mercato esigente e sensibile alla qualità.

Al primo posto per valore esportato si trovano i cioccolatini (NC 18069019), che superano i 14,6 milioni di euro con un valore medio unitario elevato (13,63 €/kg), seguiti da “cialde e cialdine” e preparazioni alimentari complesse, tutte con VMU superiori a 7 €/kg. Anche prodotti tipici italiani, come il caffè torrefatto (16,26 €/kg), l’olio extravergine di oliva (10,09 €/kg) e i vini IGP e il prosecco DOP, registrano valori medi unitari coerenti con un consumo orientato alla qualità e alla marca. La pasta si conferma tra i prodotti più esportati in termini di quantità (oltre 5,8 milioni di kg) a testimonianza della loro diffusione e accessibilità anche in questo mercato premium. La pasta si conferma tra i prodotti più esportati in termini di quantità, con oltre 5,8 milioni di kg, a testimonianza della sua diffusione e accessibilità anche in un mercato premium come quello di Singapore. Va inoltre segnalata la presenza non marginale di preparazioni per l’alimentazione animale, con volumi significativi e un VMU intermedio, che indicano una certa diversificazione dell’offerta italiana. Nel complesso, i dati suggeriscono che l’Italia, anche a Singapore, riesce a valorizzare la propria offerta agroalimentare puntando su qualità, distintività e posizionamento di fascia alta. In generale – non solo in questo, ma anche in altri mercati – gioca un ruolo importante la presenza capillare della ristorazione italiana nel mondo, che contribuisce a generare e sostenere la domanda per molti prodotti del Made in Italy. La diffusione di ristoranti, pizzerie e gastronomie italiane all’estero non solo promuove la cultura alimentare nazionale, ma funge anche da canale di accesso e visibilità commerciale, giustificando in parte i flussi di esportazione anche verso mercati geograficamente lontani e culturalmente differenti per abitudini alimentari.

## Giappone

Con il Giappone, l’UE ha uno dei più avanzati accordi di libero scambio: l’Accordo di Partenariato Economico (EPA), in vigore dal 1° febbraio 2019. Il Giappone ha eliminato gradualmente circa il 97% dei dazi sulle importazioni dall’UE. Per il settore agroalimentare sono state rimosse molte barriere per prodotti come vino, pasta, formaggi, carne suina lavorata, cioccolato e prodotti da forno. Il Giappone riconosce e protegge 216 IG europee, tra cui 45 italiane (Parmigiano Reggiano, Prosciutto di Parma; Aceto balsamico di Modena, Prosecco, Chianti, Barolo, Gorgonzola, ecc.). Queste denominazioni sono protette da imitazioni o usi impropri sul mercato giapponese. Le imprese europee possono partecipare agli appalti pubblici di enti giapponesi, anche nel settore dei servizi finanziari, dell’e-commerce e delle telecomunicazioni. Sul fronte degli standards, l’accordo armonizza quelli tecnici, sanitari e fitosanitari, rendendo più semplice per le aziende europee esportare prodotti agricoli e trasformati. Per ciò che concerne lo sviluppo sostenibile e il commercio etico, l’intesa prevede impegni su ambiente, lavoro dignitoso, sicurezza alimentare e cooperazione internazionale. L’accordo EPA UE–Giappone ha potenziato in modo significativo l’export agroalimentare italiano, rafforzando la presenza delle eccellenze italiane in un mercato di alto valore, fortemente attento alla qualità, all’origine certificata e alla sicurezza alimentare. È un modello di accordo moderno e bilanciato, che unisce accesso al mercato, cooperazione regolatoria e promozione di standard elevati.

**Tabella 5.18: Prodotti agroalimentari maggiormente esportati dall'Italia in Giappone nel 2024**

NC8	Descrizione Prodotto	Valore (Euro)	Quantità (KG)	VMU (€/Kg)
<b>15092000</b>	Olio extra vergine di oliva (UE cat. 1) ottenuto dal frutto dell'olivo unicamente mediante procedimenti meccanici o altri mezzi fisici in condizioni che non comportino deterioramento dell'olio, non trattato	129.953.331	12.550.147	10,35
<b>19021910</b>	Paste alimentari, non cotte nè farcite nè altrimenti preparate, non contenenti farine nè semolini di frumento (grano) tenero e non contenenti uova	86.796.465	67.822.552	1,28
<b>20021090</b>	Pomodori, preparati o conservati (ma non nell'aceto o acido acetico) interi o in pezzi (escl. pelati)	58.461.141	48.706.423	1,20
<b>4061030</b>	Mozzarella fresca, anche in un liquido, avente tenore, in peso, di materie grasse <= 40 %	35.673.462	4.706.994	7,58
<b>20021011</b>	Pomodori pelati, interi o in pezzi, preparati o conservati ma non nell'aceto o acido acetico, in imballaggi immediati di contenuto netto superiore a 1 kg	31.859.264	29.072.167	1,10
<b>22042180</b>	Vini prodotti nell'Unione europea, in recipienti di capacità <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15% vol., a indicazione geografica protetta (IGP) (escl. vini spumanti, vini frizzanti e vini bianchi)	29.132.865	8.727.790	3,34
<b>18069019</b>	Cioccolatini, anche ripieni, ma non contenenti alcole	23.030.324	3.004.619	7,66
<b>20021019</b>	Pomodori pelati, interi o in pezzi, preparati o conservati ma non nell'aceto o acido acetico, in imballaggi immediati di contenuto netto inferiore o uguale a 1 kg	22.727.136	19.265.961	1,18
<b>4069061</b>	Grana padano, Parmigiano reggiano, aventi tenore, in peso, di materie grasse <= 40% e aventi tenore, in peso, di acqua della sostanza (non grassa) <= 47% (escl. quelli grattugiati o in polvere e quelli destinati alla trasformazione)	21.750.277	1.895.991	11,47
<b>15099000</b>	Olio di oliva e sue frazioni ottenuti dal frutto dell'olivo unicamente attraverso estrazione meccanica o altro trattamento fisico tale da non deteriorare il prodotto (escl. olio extra vergine, vergine e chimicamente modificato)	19.712.978	2.359.640	8,35

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat (provvisori)

L'export agroalimentare italiano verso il Giappone mostra una forte concentrazione su prodotti tipici del paniere mediterraneo e ad alta riconoscibilità internazionale. In testa alla classifica per valore figura l'olio extravergine di oliva (129,9 milioni di euro), con un valore medio unitario molto elevato (10,35 €/kg), che riflette un posizionamento premium coerente con la percezione del prodotto nel mercato giapponese. Seguono le paste alimentari secche (86,8 milioni di euro) e diverse tipologie di pomodori conservati, che si attestano su volumi considerevoli, segnalando una domanda stabile per i prodotti base della dieta italiana. Tra i prodotti lattiero-caseari, spiccano la mozzarella fresca (7,58 €/kg) e i formaggi DOP come Grana Padano e Parmigiano Reggiano (11,47 €/kg), apprezzati per qualità e origine certificata. Anche il segmento dolciario è ben rappresentato con i cioccolatini (7,66 €/kg) e i vini IGP in bottiglia (3,34 €/kg), confermando l'interesse giapponese per il consumo esperienziale e l'enogastronomia italiana. In sintesi, l'Italia esporta verso il Giappone un mix di prodotti di alta gamma, valorizzati dalla reputazione del Made in Italy, ma anche prodotti

di largo consumo legati alla tradizione alimentare mediterranea, riuscendo così a soddisfare sia la domanda di qualità sia quella di accessibilità.

## Filippine

L'UE e le Filippine stanno negoziando un ALS, con l'obiettivo di finalizzarlo entro il 2027. Le trattative sono riprese ufficialmente nel marzo 2024, dopo una pausa iniziata nel 2017. Il secondo round di negoziati si è svolto a Manila dal 10 al 14 febbraio 2025, con progressi significativi in vari settori, e il prossimo incontro è previsto nel giugno 2025 a Bruxelles. L'ALS mira a coprire l'accesso ai mercati (merci, servizi, investimenti e appalti pubblici), la digitalizzazione con l'eliminazione degli ostacoli al commercio digitale, settori strategici (energia, materie prime e pratiche regolatorie trasparenti), sostenibilità (sistemi alimentari sostenibili, diritti dei lavoratori e protezione ambientale), proprietà intellettuale (tutela delle GI).

**Tabella 5.19: Prodotti agroalimentari maggiormente esportati dall'Italia nelle Filippine nel 2024**

NC8	Descrizione Prodotto	Valore (Euro)	Quantità (KG)	VMU (€/Kg)
23011000	Farine, polveri e agglomerati in forma di pellet, di carni o di frattaglie; ciccioli	30.450.945	85.266.982	0,36
23099096	Preparazioni dei tipi utilizzati per l'alimentazione degli animali, non contenenti amido, glucosio, sciroppo di glucosio, maltodestrina, sciroppo di maltodestrina né prodotti lattiero-caseari (escl. alimenti per cani o gatti, prodotti solubili di pesci o di mammiferi marini, .....	28.821.105	100.499.816	0,29
23091011	Alimenti per cani o gatti, condizionati per la vendita al minuto, contenenti glucosio, sciroppo di glucosio, maltodestrina o sciroppo di malto-destrina, ma non contenenti amido o fecola o con tenore in peso <= 10% di amido o di fecola e non contenenti prodotti lattiero-caseari o con tenore in peso < 10% di prodotti lattiero-caseari	23.588.471	17.133.394	1,38
21069098	Preparazioni alimentari n.n.a., contenenti, in peso, più di 1,5% di materie grasse provenienti dal latte, più di 5% di saccarosio, più di 5% di glucosio o di amido	6.571.428	1.205.863	5,45
19021910	Paste alimentari, non cotte né farcite né altrimenti preparate, non contenenti farine né semolini di frumento (grano) tenero e non contenenti uova	4.833.955	3.476.835	1,39
19053299	Cialde e cialdine, anche con aggiunta di cacao, anche ripiene (escl. quelle interamente o parzialmente rivestite o ricoperte di cioccolato o di altre preparazioni contenenti cacao, quelle salate e quelle aventi tenore, in peso, > 10% di acqua)	4.472.529	607.661	7,36
23099020	Residui della fabbricazione degli amidi di granturco, di cui alla nota complementare 5 del capitolo 23, dei tipi utilizzati per l'alimentazione degli animali (escl. alimenti per cani o gatti)	3.367.118	869.105	3,87
4089180	Uova di volatili sgusciate, essiccate, anche con aggiunta di zuccheri o di altri dolcificanti, atte ad uso alimentare	3.187.487	385.000	8,28
21039090	Preparazioni per salse e salse preparate, condimenti composti (escl. salsa di soia, salsa "Ketchup" ed altre salse al pomodoro, amari aromatici della sottovoce 2103 9030 nonchè "Chutney" di mango liquido)	3.095.333	376.073	8,23
15092000	Olio extra vergine di oliva (UE cat. 1)	2.960.025	288.575	10,26

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat (provvisori)

Le esportazioni italiane verso le Filippine si caratterizzano principalmente per una forte presenza di prodotti destinati all'alimentazione degli animali, anche domestici. Nel comparto alimentare umano, le esportazioni includono paste alimentari semplici (4,8 milioni di euro) e prodotti dolciari, come cialde (4,5 milioni di euro), con valori unitari più alti, segno di una domanda diversificata. L'olio extravergine di oliva, pur rappresentando un valore contenuto (2,96 milioni di euro), mostra un prezzo unitario elevato (10,26 €/kg), confermando un posizionamento di nicchia. In sintesi, l'Italia esporta verso le Filippine un mix tra prodotti di largo consumo e materie prime per l'alimentazione animale, indicando un mercato ancora in fase di crescita per i prodotti alimentari tipici italiani, con una forte attenzione alle produzioni funzionali e di qualità.

## Corea del Sud

L'ALS tra l'UE e la Corea del Sud, entrata in vigore dal 1° luglio 2011, è il primo accordo "di nuova generazione" concluso dai paesi membri con un Paese asiatico. L'intesa ha eliminato quasi totalmente i dazi doganali su beni industriali e agricoli, ha rafforzato la tutela della proprietà intellettuale – comprese numerose GI europee – e ha migliorato l'accesso al mercato coreano dei servizi, degli appalti pubblici e degli investimenti. Sono stati inoltre introdotti strumenti per semplificare le procedure doganali e per promuovere lo sviluppo sostenibile. Per l'agroalimentare italiano, l'accordo ha rappresentato un'opportunità concreta, con benefici in termini di riduzione dei costi, maggiore competitività e riconoscimento ufficiale di prodotti DOP e IGP.

**Tabella 5.20: Prodotti agroalimentari maggiormente esportati dall'Italia in Corea del Sud nel 2024**

NC8	Descrizione Prodotto	Valore (Euro)	Quantità (KG)	VMU (€/Kg)
15092000	Olio extra vergine di oliva (UE cat. 1)	66.117.286	5.977.537	11,06
9012100	Caffè torrefatto (non decaffeinizzato)	43.870.998	2.186.307	20,07
19021910	Paste alimentari, non cotte nè farcite nè altrimenti preparate, non contenenti farine nè semolini di frumento (grano) tenero e non contenenti uova	39.420.231	29.426.274	1,34
21039090	Preparazioni per salse e salse preparate, condimenti composti (escl. salsa di soia, salsa "Ketchup" ed altre salse al pomodoro, amari aromatici della sottovoce 2103 90 30 nonchè "Chutney" di mango liquido)	17.120.520	4.193.167	4,08
4015099	Latte e crema di latte, non concentrati e senza aggiunta di zuccheri o di altri dolcificanti, aventi tenore, in peso, di materie grasse > 45% (escl. In imballaggi immediati di contenuto netto <= 2 l)	15.627.459	4.304.600	3,63
20021011	Pomodori pelati, interi o in pezzi, preparati o conservati ma non nell'aceto o acido acetico, in imballaggi immediati di contenuto netto superiore a 1 kg	13.489.964	13.126.918	1,03
4069061	Grana padano, Parmigiano reggiano	13.232.315	1.055.957	12,53
21069098	Preparazioni alimentari n.n.a., contenenti, in peso, più di 1,5% di materie grasse provenienti dal latte, più di 5% di saccarosio, più di 5% di glucosio o di amido	12.971.025	1.211.532	10,71
22090091	Aceti, esclusi quelli di vino, e loro succedanei commestibili ottenuti dall'acido acetico, in recipienti di capacità fino a 2 litri	12.543.879	3.998.185	3,14
21069092	Preparazioni alimentari, n.n.a., non contenenti materie grasse del latte, saccarosio, amido di isoglucosio o glucosio o contenenti, in peso, < 1,5% di materie grasse del latte, < 5% di saccarosio	11.701.760	2.580.470	4,53

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat (provvisori)

Il commercio italiano verso la Corea del Sud mostra un'ampia varietà di prodotti alimentari di alto valore unitario, a partire dall'olio extra vergine di oliva, che rappresenta la voce principale con oltre 66 milioni di euro.

Il caffè torrefatto costituisce un altro prodotto di rilievo, con un valore di quasi 44 milioni di euro e una quantità di oltre 2 milioni di chilogrammi. Il valore medio unitario di 20 euro per chilogrammo evidenzia un prodotto di fascia alta e molto apprezzato sul mercato sudcoreano.

Le paste alimentari italiane confermano la loro importanza nel paniere delle esportazioni, con un valore di circa 39 milioni di euro e quasi 30.000 tonnellate esportate.

Altri prodotti significativi includono il latte e la crema di latte e gli aceti diversi, da quelli di vino, con un valore di 12,5 milioni di euro e una quantità di quasi 4 milioni di chilogrammi, il cui valore unitario medio è di 3,14 euro al chilogrammo. Anche i formaggi come il Grana Padano e il Parmigiano Reggiano (13,2 milioni di euro) e le preparazioni alimentari contenenti materie grasse del latte e zuccheri (12,9 milioni di euro) mostrano un buon posizionamento. Importanti anche le esportazioni di prodotti come salse e condimenti (17,1 milioni di euro) e aceti (12,5 milioni di euro), che arricchiscono l'offerta italiana. Complessivamente, la Corea del Sud appare come un mercato consolidato e interessato a prodotti italiani di qualità, con un mix di beni di largo consumo e specialità gastronomiche.

## India

L'UE e l'India stanno negoziando un'ALS che include anche il settore agroalimentare. Le trattative sono in corso e si prevede che il raggiungimento dell'intesa possa essere finalizzato entro la fine del 2025. Il settore agroalimentare è uno degli ambiti chiave del negoziato. L'UE mira a ottenere un accesso più ampio al mercato indiano per i suoi prodotti agricoli, mentre l'India cerca di proteggere i suoi produttori locali. Le principali questioni in discussione riguardano le tariffe in vigore: l'India attualmente applica tariffe elevate su molti prodotti agricoli e l'UE cerca di ottenere una loro riduzione per facilitare l'accesso al mercato indiano dei suoi prodotti. Un tema dibattuto, come del resto in tutti gli accordi che l'UE ha siglato e che rappresenta il cuore degli accordi di nuova generazione, è il capitolo degli standards. L'UE richiede che i prodotti importati rispettino standard elevati in termini di residui di pesticidi, uso di antibiotici e pratiche di benessere animale; inoltre, al centro del tavolo negoziale c'è anche la questione delle IG. Se l'accordo venisse finalizzato le esportazioni italiane potrebbero ampliare i flussi verso questo mercato per prodotti come olio d'oliva, formaggi, cioccolato e vini. Tuttavia, l'accesso al mercato indiano dipenderà dalla capacità delle imprese italiane di soddisfare gli standard richiesti e dalla competitività dei prodotti venduti.

Le esportazioni italiane verso l'India nel 2024 si concentrano su una varietà di prodotti, con una netta prevalenza di beni agricoli e alimentari (tabella 5.21). Il principale prodotto per valore esportato sono i semi di coriandolo (oltre 21 milioni di euro), seguiti dai cioccolatini (20,3 milioni di euro), che si distinguono anche per un valore medio unitario elevato (10,54 €/kg). Importanti anche le esportazioni di mele fresche (quasi 19,5 milioni di euro), con un valore unitario contenuto (0,93 €/kg). Si osserva una rilevante presenza di piante da frutto esportate sotto, che complessivamente superano i 17 milioni di euro, a testimonianza dell'interesse del mercato indiano per il settore

vivaistico. Altri prodotti di rilievo includono gli alimenti per animali e le paste alimentari, con volumi significativi ma valori medi unitari relativamente bassi. In sintesi, il mercato indiano appare ricettivo sia verso prodotti di largo consumo sia verso specialità tecniche e agricole, con un buon bilanciamento tra valore, volume e diversificazione merceologica.

**Tabella 5.21: Prodotti agroalimentari maggiormente esportati dall'Italia in India nel 2024**

NC8	Descrizione Prodotto	Valore (Euro)	Quantità (KG)	VMU (€/Kg)
9092100	Semi di coriandolo, non tritati né polverizzati	21.255.792	14.789.415	1,44
18069019	Cioccolatini, anche ripieni, ma non contenenti alcole	20.290.515	1.925.508	10,54
8081080	Mele, fresche (escl. mele da sidro, presentate alla rinfusa, dal 16 settembre al 15 dicembre)	19.468.160	21.016.265	0,93
6022020	Alberi, arbusti, arboscelli e cespugli da frutta commestibile, anche innestati, con radici nude (escluse marze, barbatelle)	12.152.779	3.282.265	3,70
23091031	Alimenti per cani o gatti, condizionati per la vendita al minuto, contenenti glucosio, sciroppo di glucosio, malto-destrina o sciroppo di malto-destrina, ma non contenenti amido o fecola o con tenore in peso > 10% e <= 30% di amido o di fecola e non contenenti prodotti lattiero-caseari o con tenore in peso <10% di prodotti lattiero-caseari	8.130.806	2.900.280	2,80
6022080	Alberi, arbusti e cespugli, anche innestati, da frutta commestibile (escl. con radici nude, agrumi e marze)	5.599.004	1.348.195	4,15
19021910	Paste alimentari, non cotte né farcite né altrimenti preparate, non contenenti farine né semolini di frumento (grano) tenero e non contenenti uova	5.021.234	4.287.502	1,17
21069098	Preparazioni alimentari n.n.a., contenenti, in peso, più di 1,5% di materie grasse provenienti dal latte, più di 5% di saccarosio, più di 5% di glucosio o di amido	3.151.836	346.166	9,10
33021090	Miscugli di sostanze odorifere e miscugli, incl. le soluzioni alcoliche, a base di una o più di tali sostanze, dei tipi utilizzati come materie prime nelle industrie alimentari	2.384.227	92.226	25,85
18062010	Cioccolata e altre preparazioni alimentari contenenti cacao, presentate in blocchi o in barre di peso > 2 kg oppure allo stato liquido o pastoso o in polveri, granuli o forme simili, in recipienti o in imballaggi immediati di contenuto > 2 kg, aventi tenore, in peso, di burro di cacao => 31% o aventi tenore totale, in peso, di burro di cacao e di materia grassa proveniente dal latte => 31% (escl.cacao in polvere)	2.346.988	474.312	4,95

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat (provvisori)

## Australia

L'UE e l'Australia stanno negoziando un'ALS, il processo di negoziazione è stato avviato nel 2018; tuttavia, le trattative hanno subito una battuta d'arresto nel 2023, quando le discussioni si sono interrotte a causa di divergenze su temi chiave come l'accesso al mercato per le carni bovine e ovine e la protezione delle GI. Dopo una pausa, le trattative sono riprese da poco ed entrambe le parti hanno manifestato l'intenzione di concludere il negoziato, sottolineando l'importanza di superare le difficoltà residue per rafforzare le relazioni economiche bilaterali.

**Tabella 5.22: Prodotti agroalimentari maggiormente esportati dall'Italia in Australia nel 2024**

NC8	Descrizione Prodotto	Valore (Euro)	Quantità (KG)	VMU (€/Kg)
15092000	Olio extra vergine di oliva (UE cat. 1) ottenuto dal frutto dell'olivo unicamente mediante procedimenti meccanici o altri mezzi fisici in condizioni che non comportino deterioramento dell'olio, non trattato	45.847.417	4.958.503	9,25
21039090	Preparazioni per salse e salse preparate, condimenti composti (escl. salsa di soia, salsa "Ketchup" ed altre salse al pomodoro, amari aromatici della sottovoce 2103 90 30 nonchè "Chutney" di mango liquido)	40.036.085	12.149.391	3,30
19021910	Paste alimentari, non cotte nè farcite nè altrimenti preparate, non contenenti farine nè semolini di frumento (grano) tenero e non contenenti uova	40.009.147	27.375.820	1,46
18069019	Cioccolatini, anche ripieni, ma non contenenti alcole	38.131.724	5.197.312	7,34
20021090	Pomodori, preparati o conservati (ma non nell'aceto o acido acetico) interi o in pezzi (escl. pelati)	35.780.344	27.876.493	1,28
4069061	Grana padano, Parmigiano reggiano, aventi tenore, in peso, di materie grasse <= 40% e aventi tenore, in peso, di acqua della sostanza (non grassa) <= 47% (escl. quelli grattugiati o in polvere e quelli destinati alla trasformazione)	33.390.576	2.848.505	11,72
20029019	Pomodori, diversi da quelli interi o in pezzi, con sostanza secca, in peso, < 12%, preparati o conservati non nell'aceto o acido acetico, in imballaggi di contenuto netto fino a 1 kg	28.513.992	21.474.314	1,33
21069098	Preparazioni alimentari n.n.a., contenenti, in peso, più di 1,5% di materie grasse provenienti dal latte, più di 5% di saccarosio, più di 5% di glucosio o di amido	27.492.737	4.913.074	5,60
9012100	Caffè torrefatto (non decaffeinizzato)	26.059.129	3.242.467	8,04
22041015	Prosecco, a denominazione d'origine protetta (DOP)	25.596.186	5.494.928	4,66

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat (provvisori)

Nel mercato australiano, le esportazioni italiane agroalimentari si distinguono per un'ampia gamma di prodotti diversificati e ben posizionati sia in termini di valore che di quantità. L'olio extravergine di oliva rappresenta il primo prodotto per valore esportato (oltre 45 milioni di euro), con un valore medio unitario (VMU) elevato di 9,25 €/kg, a conferma del posizionamento premium di questo prodotto. Le paste alimentari mostrano volumi molto consistenti (oltre 27 milioni di kg), segnalando una forte domanda consolidata. I cioccolatini (7,34 €/kg) e i formaggi DOP come Grana Padano e Parmigiano Reggiano (11,72 €/kg) confermano l'apprezzamento per i prodotti italiani ad alto valore unitario. Anche le conserve di pomodoro registrano volumi molto elevati riflettendo un consumo regolare e diffuso. Infine, si segnalano buone performance anche per il Prosecco (25,6 milioni di euro) e il caffè torrefatto, prodotti simbolo del made in Italy, che rafforzano la presenza italiana nel segmento dei beni ad alta identità culturale. Complessivamente, i dati indicano un mix efficace tra prodotti di largo consumo e specialità premium, con buone prospettive di consolidamento e crescita.

### 5.2.2 Paesi Terzi Mediterranei Asiatici e Africani

L'UE intrattiene una rete di relazioni commerciali con diversi Paesi dell'Asia (Israele, Giordania, Turchia) e dell'Africa mediterranea: Algeria, Egitto, Libia, Marocco, Tunisia. Sebbene il livello medio di reddito in queste aree possa talvolta costituire un limite all'export agroalimentare italiano, soprattutto per i prodotti a valore medio unitario (VMU) elevato, alcune dinamiche risultano interessanti nell'ottica della diversificazione dei mercati di sbocco, offrendo spunti per valutazioni prospettiche su opportunità future. Le relazioni commerciali tra l'UE e i Paesi dell'Africa Mediterranea sono gestite a livello bilaterale attraverso le zone di libero scambio istituite nel quadro degli accordi euro-mediterranei di associazione e riguardano essenzialmente gli scambi di merci. Quasi tutti i paesi hanno concluso accordi di associazione con l'UE, ad eccezione della Libia e della Siria.

Dalla firma dell'accordo di associazione nel 1996, il Marocco si è affermato come un partner strategico per l'Unione Europea nella promozione della stabilità e della prosperità regionale. L'UE e il Marocco hanno istituito una zona di libero scambio (ALS) nell'ambito dell'accordo di associazione, entrato in vigore nel marzo 2000. In seguito, nel 2012, è stato firmato un accordo per la liberalizzazione degli scambi di prodotti agricoli, prodotti trasformati e prodotti della pesca. Oltre a essere il principale partner commerciale del Marocco, l'UE collabora con il Paese anche su temi cruciali come il cambiamento climatico, nell'ambito di un partenariato verde firmato nel 2022, primo del suo genere nell'ambito del Green Deal europeo.

Anche con l'Algeria, la cooperazione si è sviluppata a partire dall'accordo di associazione firmato nel 2002, con un focus crescente su economia, scambi e, più recentemente, energia. In particolare, il partenariato energetico UE-Algeria ha acquisito rilevanza strategica alla luce della guerra in Ucraina, rappresentando una risorsa chiave per la diversificazione dell'approvvigionamento europeo.

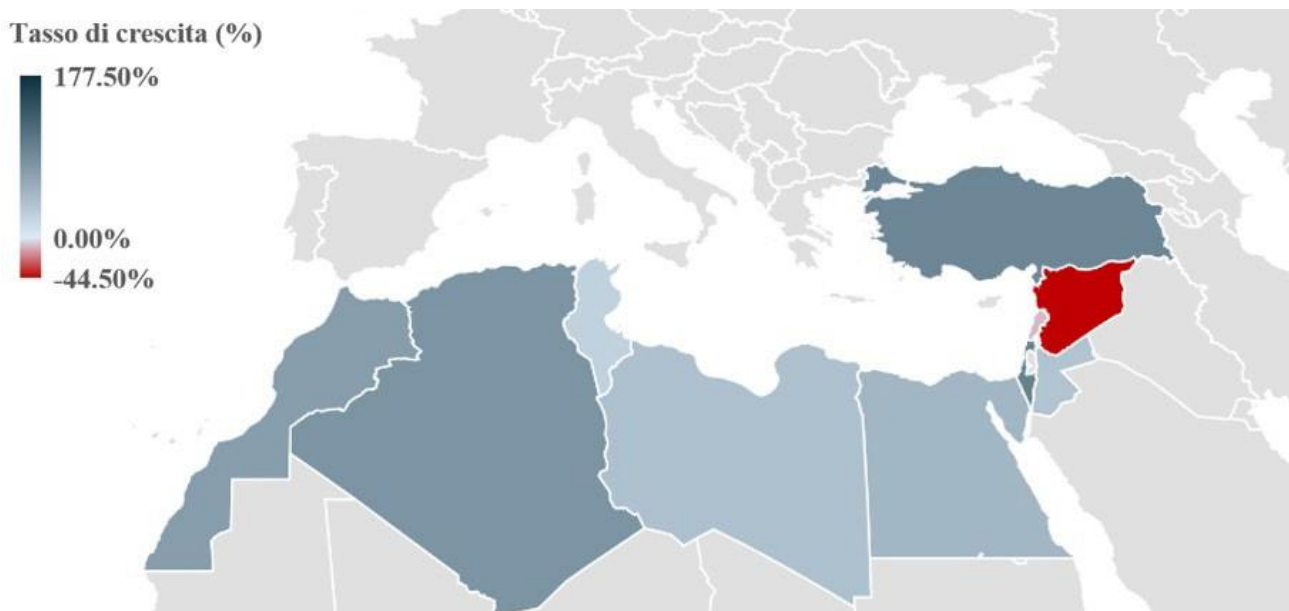
Nel caso della Tunisia, l'accordo di associazione siglato nel luglio 1995 ed entrato in vigore nel 1998 ha portato all'istituzione di una zona di libero scambio per i prodotti industriali, mentre per i prodotti agricoli e della pesca è previsto un processo di apertura progressiva. L'intesa riguarda anche misure non tariffarie, norme sulla concorrenza, proprietà intellettuale e movimenti di capitale. Dal 2015 sono in corso i negoziati per la conclusione di una Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA), volta a integrare maggiormente l'economia tunisina nel mercato europeo e a sostenere le riforme strutturali. La quarta tornata negoziale si è svolta nell'aprile 2019, con discussioni che hanno toccato temi cruciali come agricoltura, servizi e sviluppo sostenibile. L'UE ha inoltre effettuato due valutazioni d'impatto sulla sostenibilità (SIA), nel 2013 e nel 2021, e ha proposto di rivedere e modernizzare il quadro degli scambi.

Tra i Paesi dell'Asia mediterranea, la Turchia rappresenta un partner particolare, con il quale l'UE ha instaurato un'Unione Doganale. L'accordo prevede la progressiva abolizione dei dazi su numerosi prodotti agroalimentari, l'adozione di concessioni preferenziali per alcune categorie e l'allineamento della Turchia alle tariffe e alle norme doganali dell'UE (Commissione Europea, 2025c).

I dati relativi alla crescita dell'export agroalimentare italiano verso i Paesi mediterranei dell'Africa e dell'Asia nel periodo 2018–2024 riflettono un quadro fortemente eterogeneo, con performance divergenti tra Paesi in espansione e altri in contrazione (fig. 5.6). Questo andamento evidenzia la necessità di strategie differenziate, capaci di valorizzare le opportunità offerte dai mercati più

dinamici — come Marocco e Turchia — e al contempo di ridurre i rischi legati a instabilità politiche ed economiche nei Paesi più fragili.

**Figura 5.6: Tasso di crescita delle esportazioni agroalimentari italiane dal 2018 al 2024 verso Medio Oriente e Nord Africa**



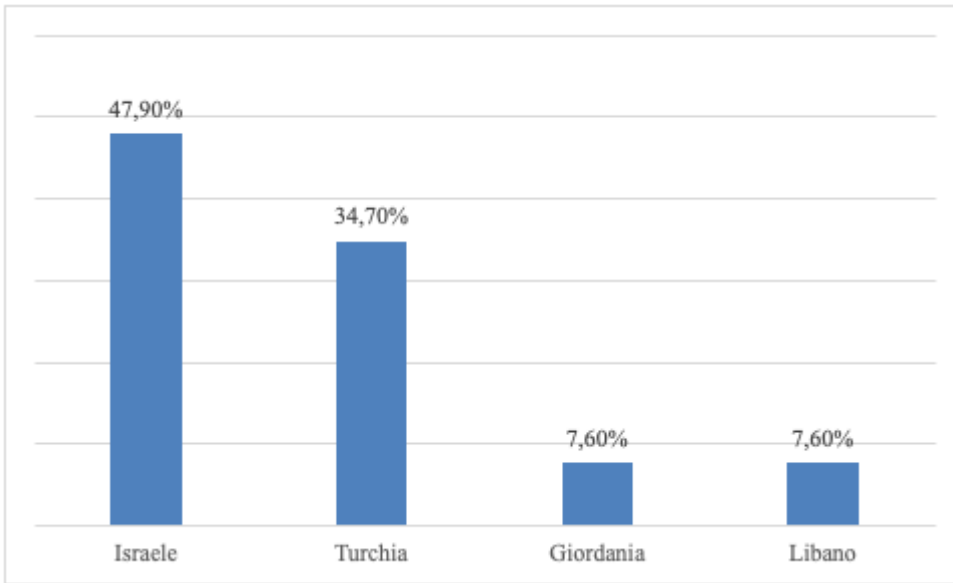
Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (provvisori)

Da un lato, nel periodo 2018-24, si registrano aumenti significativi in mercati come la Turchia (+94,1%), il Marocco (+72,6%) e l'Algeria (+80,9%), che indicano una ripresa della domanda e un crescente interesse verso i prodotti agroalimentari italiani. Dall'altro lato, si osservano contrazioni in Paesi come il Libano (-9,1%) e la Siria (-44,5%), attribuibili a fattori quali instabilità politica, svalutazioni valutarie, barriere normative o una riduzione generalizzata del potere d'acquisto.

Per quanto riguarda la distribuzione geografica delle esportazioni italiane nell'area (fig. 5.7), i principali mercati di sbocco risultano Israele, che assorbe il 47,9% del valore totale dell'export agroalimentare italiano nella regione, e la Turchia, con una quota pari al 34,7%. Nel Nord Africa, invece, i mercati più rilevanti in termini di valore esportato sono la Libia (+32,7%) e l'Algeria (+23,6%), che rappresentano il nucleo centrale delle destinazioni italiane nella regione (fig. 5.8).

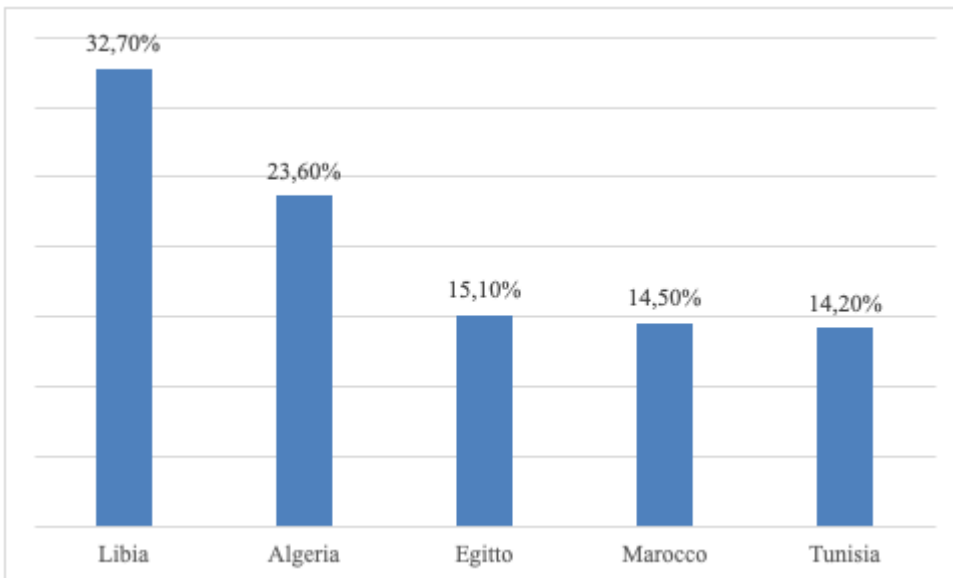
L'Italia beneficia, in questi mercati, degli accordi di associazione tra l'UE e diversi Paesi del Mediterraneo (Israele, Tunisia, Egitto, Marocco, Algeria, Libano, Giordania). Tali accordi prevedono un progressivo abbattimento dei dazi doganali e il rafforzamento della cooperazione economica e commerciale, anche nel settore agroalimentare. Questo quadro normativo contribuisce a rendere più accessibili i mercati dell'area, favorendo la competitività del Made in Italy e offrendo margini di crescita ulteriori, soprattutto nei Paesi con cui esiste un'intesa strutturata sul piano tariffario e regolamentare.

**Figura 5.7: Quota percentuale del valore totale delle esportazioni agroalimentari dell'Italia verso l'area dell'Asia Mediterranea, per Paesi, 2024**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (provvisori)

**Figura 5.8: Quota percentuale del valore totale delle esportazioni agroalimentari dell'Italia verso l'area dell'Africa Mediterranea, per Paesi, 2024**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (provvisori)

## Turchia

La tabella 5.23 mette in luce i principali prodotti esportati dall'Italia verso la Turchia, con valori complessivi che variano da circa 5,7 milioni fino a oltre 63 milioni di euro. Il mercato turco si presenta come un'importante destinazione per alcune categorie specifiche di prodotti agroalimentari italiani, con un mix di materie prime, preparazioni alimentari e prodotti finiti. In cima alla lista troviamo le carni bovine semilavorate, fresche o refrigerate (oltre 63 milioni di euro), che costituiscono la voce di esportazione di maggior valore, con un VMU relativamente elevato (6,24 €/kg), segnalando un'interessante penetrazione nel comparto della carne fresca di qualità. Seguono le preparazioni alimentari della voce 21069092 (31,2 milioni €) e 21069098 (22,6 milioni €), che nel complesso rappresentano un segmento importante di prodotti trasformati, con un buon posizionamento in valore. Tra i prodotti di largo consumo, si distinguono il riso lavorato (16,8 milioni €, VMU 1,15 €/kg) e le paste alimentari (11,2 milioni €, VMU 2,47 €/kg), che indicano una buona base di consumo consolidato. Da segnalare anche la forte presenza di prodotti destinati all'alimentazione animale, in particolare crusche e staccature, con volumi elevati. Chiude il quadro il caffè torrefatto (9,5 milioni €, VMU 9,32 €/kg), che si conferma prodotto ad alto valore unitario anche in questo mercato.

**Tabella 5.23: Prodotti agroalimentari maggiormente esportati dall'Italia in Turchia nel 2024**

NC8	Descrizione Prodotto	Valore (Euro)	Quantità (KG)	VMU (€/Kg)
2012020	Quarti detti "compensati", di bovini, non disossati, freschi o refrigerati	63.202.159	10.133.898	6,24
21069092	Preparazioni alimentari, n.n.a., non contenenti materie grasse del latte, saccarosio, amido di isoglucosio o glucosio o contenenti, in peso, <1,5% di materie grasse del latte, <5% di saccarosio o isoglucosio, <5% di glucosio o <5% di amido o fecola	31.215.569	5.625.075	5,55
21069098	Preparazioni alimentari n.n.a., contenenti, in peso, più di 1,5% di materie grasse provenienti dal latte, più di 5% di saccarosio, più di 5% di glucosio o di amido	22.660.456	11.591.854	1,95
10063096	Riso, lavorato, a grani lunghi, con un rapporto lunghezza/larghezza > 2 e < 3 (escl. surriscaldato (parboiled))	16.837.488	14.683.160	1,15
23099096	Preparazioni dei tipi utilizzati per l'alimentazione degli animali, non contenenti amido, glucosio, sciroppo di glucosio, maltodestrina, sciroppo di maltodestrina né prodotti lattiero- caseari (escl. alimenti per cani o gatti condizionati per la vendita al minuto, prodotti solubili di pesci o di mammiferi marini, )	13.917.024	5.394.429	2,58
23023090	Crusche, staccature ed altri residui di frumento, diverse da quelle della voce precedente	11.595.719	72.916.700	0,16
19021910	Paste alimentari, non cotte né farcite né altrimenti preparate, non contenenti farine né semolini di frumento (grano) tenero e non contenenti uova	11.221.502	4.550.516	2,47
9012100	Caffè torrefatto (non decaffeinizzato)	9.534.903	1.023.104	9,32
19053199	Biscotti con aggiunta di dolcificanti, anche con aggiunta di cacao, aventi tenore, in peso, <8% di materie grasse provenienti dal latte (escl. quelli interamente o parzialmente rivestiti o ricoperti di cioccolato o di altre preparazioni con cacao nonché doppio biscotto con ripieno)	8.912.146	3.551.917	2,51
23023010	Crusche, staccature ed altri residui, anche agglomerati in forma di pellet, della vagliatura, della molitura o di altre lavorazioni del frumento, aventi tenore, in peso, di amido =< 28% e la cui proporzione di prodotto che passa attraverso un setaccio di larghezza di maglie = 0,2 mm non supera, in peso, 10% .....	7.484.945	53.711.021	0,14

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat (provvisori)

### 5.2.3 America

L'America rappresenta l'area extra-UE più rilevante per l'export agroalimentare italiano, con un ruolo di primo piano del Nord America, che si conferma la principale destinazione delle esportazioni italiane ed europee al di fuori dell'Unione. Accanto agli Stati Uniti, il Canada si distingue come partner commerciale strategico per l'Italia, con una crescita del valore delle esportazioni pari al +66,2% nel periodo 2018–2024.

Per quanto riguarda i rapporti istituzionali, il Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) tra UE e Canada, è ancora in fase provvisoria per la mancata ratifica da parte di alcuni Stati membri, tra cui l'Italia.

Anche il Messico si configura come un partner di crescente importanza, grazie a un mercato interno ampio e dinamico. Il recente "Modernised Global Agreement", firmato il 17 gennaio 2025, introduce misure di liberalizzazione commerciale, promozione degli investimenti e protezione ambientale, con l'obiettivo di potenziare i flussi di scambio e sostenere lo sviluppo sostenibile. Nel 2024, il Messico ha assorbito il 55,9% del valore totale delle esportazioni italiane nell'area centroamericana, evidenziando un tasso di crescita del +103,3% rispetto al 2018.

Anche altri Paesi centroamericani mostrano segnali di forte dinamismo: Honduras (+173,6% tra il 2018 e il 2024), Panama (+122,2%) e Repubblica Dominicana (+102,5%) si distinguono per l'incremento del valore dell'export italiano, pur mantenendo una quota complessiva ancora contenuta.

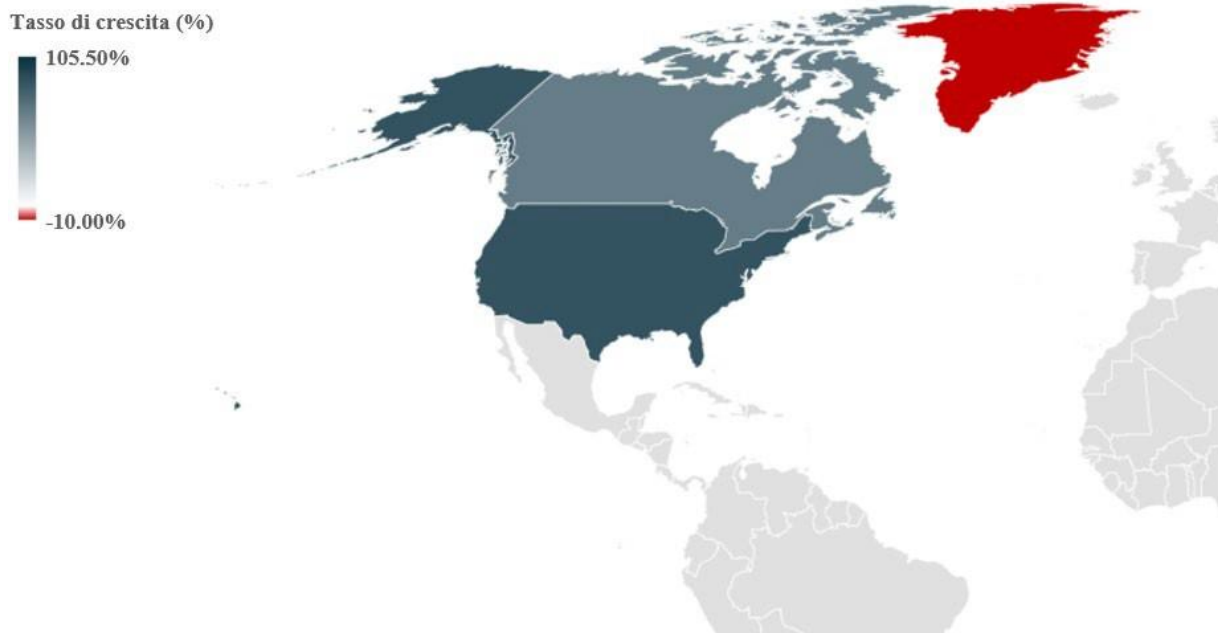
In America del Sud, il principale riferimento commerciale è il Brasile, che da solo rappresenta il 52,7% del valore esportato nella regione. Seguono il Cile (11,6%) e la Colombia (10,5%). I tassi di crescita più elevati si registrano in Venezuela (+602,8% rispetto al 2018), Colombia (+159,9%), Bolivia (+142,1%), Ecuador (+137,9%) e Brasile (+92,3%).

In questo contesto, l'accordo tra UE e Mercosur, concluso politicamente a dicembre 2024, rappresenta un potenziale punto di svolta. L'intesa prevede l'eliminazione di oltre il 90% delle tariffe sul commercio bilaterale, con l'obiettivo di stimolare gli scambi, attrarre investimenti, ridurre le barriere tariffarie e non tariffarie, e garantire condizioni favorevoli soprattutto alle PMI. Tra le priorità figurano la tutela delle IG, standard elevati in materia di sicurezza alimentare, diritti sociali e ambientali, e il rispetto dell'Accordo di Parigi. L'accordo contempla inoltre l'accesso agevolato a materiali critici – come il litio – strategici per le transizioni verde e digitale.

Tuttavia, l'accordo non è ancora in vigore, poiché richiede la ratifica da parte dei 27 Stati membri e del Parlamento europeo. Alcuni Paesi hanno sollevato riserve sull'impatto che la liberalizzazione potrebbe avere sull'agricoltura locale e sull'allineamento alle normative ambientali.

Nel complesso, l'intero continente americano si configura come un asse strategico per la diversificazione delle esportazioni agroalimentari italiane, offrendo opportunità di crescita nei mercati consolidati del Nord, ma anche in quelli emergenti del Centro e Sud America, in un quadro normativo in continua evoluzione.

**Figura 5.9: Tasso di crescita delle esportazioni agroalimentari italiane dal 2018 al 2024 verso Nord America**



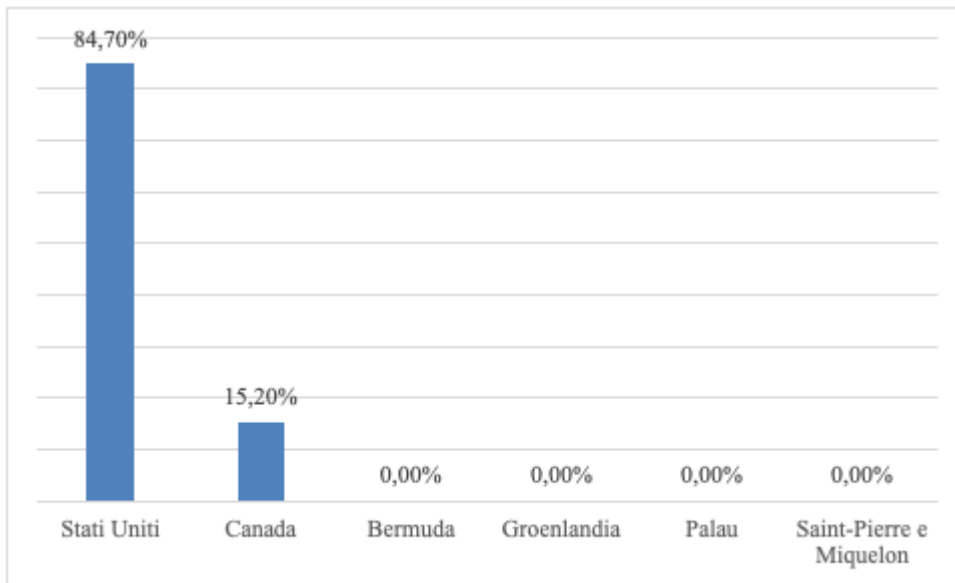
Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (provvisori)

**Figura 5.10: Tasso di crescita delle esportazioni agroalimentari italiane dal 2018 al 2024 verso Centro e Sud America**



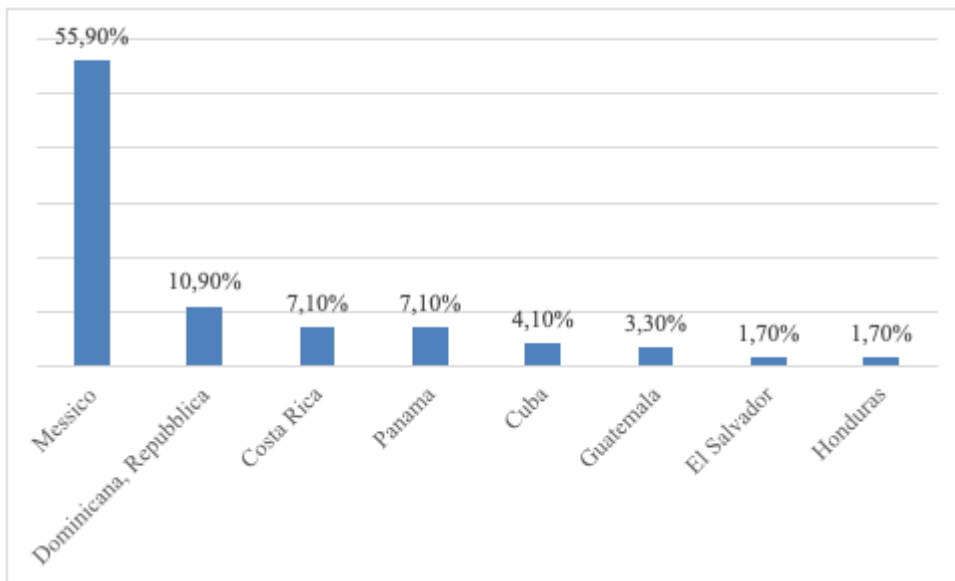
Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (provvisori)

**Figura 5.11: Quota percentuale del valore totale delle esportazioni agroalimentari dell'Italia verso il Nord America, per Paesi, 2024**



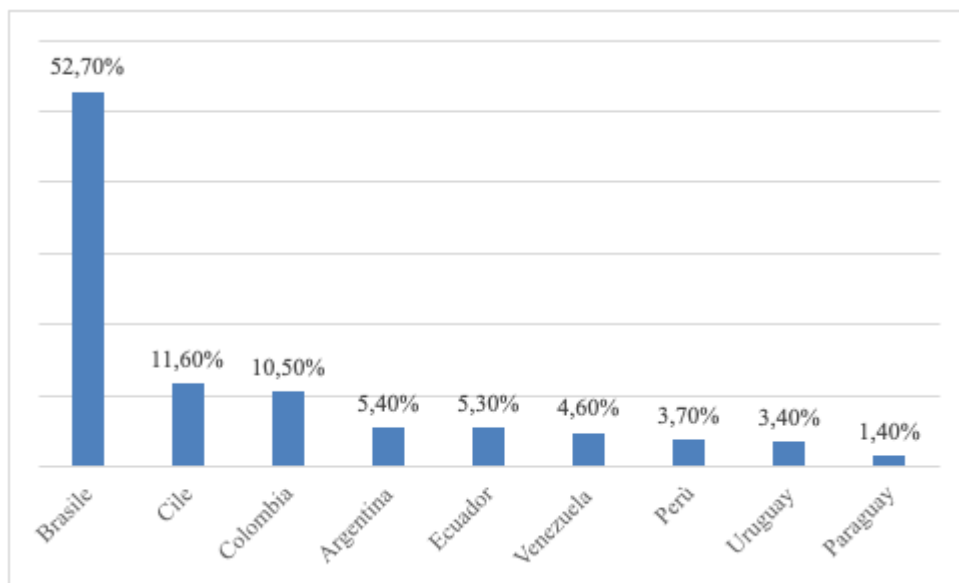
Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (provvisori)

**Figura 5.12: Quota percentuale del valore totale delle esportazioni agroalimentari dell'Italia verso il Centro America, per Paesi, 2024**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (provvisori)

**Figura 13: Quota percentuale del valore totale delle esportazioni agroalimentari dell'Italia verso il Sud America, per Paesi, 2024**



Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati ISTAT (provvisori)

Nel complesso, l'intero continente americano si configura come un asse strategico per la diversificazione delle esportazioni agroalimentari italiane, offrendo opportunità di crescita nei mercati consolidati del Nord, ma anche in quelli emergenti del Centro e Sud America, in un quadro normativo in continua evoluzione. Tuttavia, accanto alla progressiva eliminazione dei dazi attraverso gli accordi di libero scambio, persistono barriere non tariffarie che possono limitare il pieno accesso delle imprese italiane ai mercati americani. Tra le principali criticità si segnalano: divergenze nei requisiti sanitari e fitosanitari (SPS), standard di etichettatura complessi e frammentati, procedure doganali onerose, e, in alcuni casi, regolamentazioni tecniche non armonizzate. In particolare, la gestione delle certificazioni, delle norme sugli imballaggi e degli ingredienti ammessi può rappresentare un ostacolo significativo, soprattutto per le piccole e medie imprese, che dispongono di risorse limitate per affrontare tali complessità. Inoltre, in Paesi come il Brasile e il Messico, permangono pratiche amministrative lente e opache, che aumentano i costi di accesso al mercato e riducono la prevedibilità degli scambi. L'efficacia degli accordi commerciali dipenderà quindi anche dalla capacità di affrontare queste barriere non tariffarie, rafforzando i dialoghi bilaterali, promuovendo il riconoscimento reciproco degli standard e investendo in assistenza tecnica alle imprese italiane attive o interessate a entrare in questi mercati.

## Mercosur

Prima di analizzare i prodotti maggiormente esportati verso i Paesi del Mercosur, è utile ricordare che l'accordo commerciale tra l'Unione Europea e quest'area prevede l'eliminazione di oltre il 90% delle tariffe sul commercio bilaterale, con risparmi annuali stimati in circa 4 miliardi di euro per le imprese europee. L'intesa stabilisce che l'UE liberalizzerà l'82% delle importazioni agricole dal Mercosur, mentre i Paesi sudamericani rimuoveranno i dazi sul 93% delle esportazioni agricole

europee. Per i prodotti considerati sensibili, come carne bovina, pollame e zucchero, sono previste quote tariffarie e periodi di transizione specifici.

L'accordo interviene anche in ambiti strategici come i servizi e gli appalti pubblici, migliorando l'accesso delle imprese europee ai mercati dei servizi (telecomunicazioni, finanza, trasporti) e consentendo la partecipazione a gare pubbliche nei Paesi del Mercosur. Inoltre, agevola l'accesso a materiali critici come litio e terre rare, risorse fondamentali per le transizioni verde e digitale.

Sul piano normativo, l'accordo prevede impegni vincolanti in materia ambientale, tra cui il rispetto dell'Accordo di Parigi e l'adozione di misure per contrastare la deforestazione. Come negli altri accordi di libero scambio siglati dall'UE, è prevista la tutela delle IG, elemento chiave per la valorizzazione dei prodotti agroalimentari di qualità, inclusi quelli italiani.

Nonostante l'intesa sia stata firmata, essa non è ancora in vigore: deve infatti essere ratificata dai 27 Stati membri dell'UE e dal Parlamento europeo e alcuni Paesi, come già evidenziato, hanno espresso riserve su alcune questioni, come l'allineamento delle normative ambientali.

**Tabella 5.24: Prodotti agroalimentari maggiormente esportati dall'Italia nel Mercosur nel 2024**

NC8	Descrizione Prodotto	Valore (Euro)	Quantità (KG)	VMU (€/Kg)
8081080	Mele, fresche (escl. mele da sidro, presentate alla rinfusa, dal 16 settembre al 15 dicembre)	58.284.221	50.161.936	1,16
19021910	Paste alimentari, non cotte nè farcite nè altrimenti preparate, non contenenti farine nè semolini di frumento (grano) tenero e non contenenti uova	43.448.725	29.721.313	1,46
20029019	Pomodori, diversi da quelli interi o in pezzi, con sostanza secca, in peso, < 12%, preparati o conservati non nell'aceto o acido acetico, in imballaggi di contenuto netto fino a 1 kg	12.872.440	10.488.392	1,23
8105000	Kiwi, freschi	13.922.703	6.503.867	2,14
10063096	Riso, lavorato, a grani lunghi, con un rapporto lunghezza/larghezza > 2 e < 3 (escl. surriscaldato (parboiled))	9.091.791	5.916.489	1,54
15092000	Olio extra vergine di oliva (UE cat. 1) ottenuto dal frutto dell'olivo unicamente mediante procedimenti meccanici o altri mezzi fisici in condizioni che non comportino deterioramento dell'olio, non trattato	42.672.354	4.296.900	9,93
22042180	Vini prodotti nell'Unione europea, in recipienti di capacità <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15% vol., a indicazione geografica protetta (IGP) (escl. vini spumanti, vini frizzanti e vini bianchi)	10.259.826	2.727.876	3,76
21069098	Preparazioni alimentari n.n.a., contenenti, in peso, più di 1,5% di materie grasse provenienti dal latte, più di 5% di saccarosio, più di 5% di glucosio o di amido	15.013.368	1.723.864	8,71
9012100	Caffè torrefatto (non decaffeinizzato)	21.890.111	1.407.644	15,55
18031000	Pasta di cacao non sgrassata	9.839.150	192.096	51,22

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat (provvisori)

Il blocco dei paesi Mercosur si conferma un mercato interessante e in espansione per l'export agroalimentare italiano, grazie a una combinazione di volumi importanti e categorie a valore medio unitario crescente. I dati mostrano una domanda significativa per prodotti di largo consumo come

mele fresche (oltre 50.000 tonnellate esportate), pasta secca (quasi 30.000 tonnellate) e conserve di pomodoro. Questi segmenti si collocano su un VMU piuttosto contenuto – tra 1,2 e 1,5 €/kg – che suggerisce una forte elasticità della domanda al prezzo e una competizione agguerrita, probabilmente anche con fornitori locali o regionali.

Vi sono segnali importanti di un rafforzamento della componente a elevato VMU, come l'olio extra vergine di oliva (VMU 9,93 €/kg) e il caffè torrefatto (15,55 €/kg), che indicano una crescente apertura del mercato verso l'alta qualità e i segmenti di nicchia. Va anche sottolineato che i vini IGP (VMU 3,76 €/kg), pur non raggiungendo le punte di prezzo viste in mercati come Canada o Giappone, iniziano ad acquisire una presenza significativa, suggerendo potenziale di crescita attraverso attività di promozione, accordi distributivi locali e valorizzazione delle denominazioni d'origine.

Dal punto di vista commerciale, il quadro regolamentare del Mercosur è favorevole, grazie al trattato di libero scambio UE-Mercosur, anche se ancora in fase di ratifica, che dovrebbe in prospettiva abbattere dazi e barriere tecniche all'ingresso, favorendo l'accesso per molti dei prodotti italiani, in particolare quelli ad alto valore aggiunto. L'Italia ha espresso forti riserve sull'accordo commerciale, principalmente per le ripercussioni negative sul settore agroalimentare. Le preoccupazioni riguardano principalmente la concorrenza sleale da parte di prodotti agricoli sudamericani realizzati con standard ambientali e sanitari inferiori rispetto a quelli imposti dall'UE, la scarsa tutela delle IG italiane, e il rischio di imitazioni del Made in Italy. A ciò si aggiungono timori legati all'impatto ambientale, in particolare per la deforestazione, e alla mancanza di reciprocità negli standard di produzione. L'Italia, dunque, chiede garanzie più stringenti, maggiore trasparenza sugli impegni ambientali dei Paesi Mercosur e una tutela efficace delle filiere italiane di qualità. Tuttavia, l'instabilità politica e l'inflazione ancora elevata in alcuni Paesi (Brasile e Argentina in particolare) richiedono una gestione attenta dei rischi operativi e valutazioni specifiche sul rischio-Paese.

## Messico

Come accennato precedentemente, L'UE e il Messico hanno concluso un Accordo Globale modernizzato, che aggiorna l'intesa commerciale in vigore dal 2000. L'accordo prevede l'eliminazione quasi totale dei dazi doganali, facilitando l'export europeo di prodotti agroalimentari come formaggi, carne suina, pasta, vino e cioccolato. Saranno inoltre protette 568 IG europee, tra cui numerose eccellenze italiane. L'intesa amplia anche la cooperazione in settori strategici quali le materie prime critiche, i servizi digitali, la finanza e i trasporti. Include impegni vincolanti in materia ambientale e sociale, e introduce un nuovo sistema per la protezione degli investimenti. Attualmente l'accordo è in attesa di ratifica da parte del Parlamento europeo e degli Stati membri.

**Tabella 5.25: Prodotti agroalimentari maggiormente esportati dall'Italia in Messico nel 2024**

NC8	Descrizione Prodotto	Valore (Euro)	Quantità (KG)	VMU (€/Kg)
<b>22042107</b>	Vini di uve fresche, compresi i vini arricchiti d'alcole; presentati in bottiglie chiuse con un tappo a «forma di fungo» tenuto da fermagli o legacci; vini altrimenti presentati aventi, alla temperatura di 20 °C, una sovrappressione dovuta all'anidride carbonica in soluzione, => 1 bar e <= 3 bar, in recipienti di capacità <= 2 litri, a indicazione geografica protetta (IGP) (escl. vini spumanti)	22.024.322	9.225.413	2,39
<b>8105000</b>	Kiwi, freschi	19.666.280	7.458.540	2,64
<b>19021910</b>	Paste alimentari, non cotte nè farcite nè altrimenti preparate, non contenenti farine nè semolini di frumento (grano) tenero e non contenenti uova	14.791.137	9.039.810	1,64
<b>15092000</b>	Olio extra vergine di oliva (UE cat. 1) ottenuto dal frutto dell'olivo unicamente mediante procedimenti meccanici o altri mezzi fisici in condizioni che non comportino deterioramento dell'olio, non trattato	13.927.340	1.290.199	10,79
<b>15159099</b>	Grassi e oli vegetali solidi fissi e loro frazioni, anche raffinati, ma non modificati chimicamente, in imballaggi primari di contenuto netto > 1 kg, o liquidi, n.n.a. (escl. per usi tecnici o industriali e grassi e oli grezzi)	13.168.418	2.514.840	5,24
<b>19053211</b>	Cialde e cialdine, anche con aggiunta di cacao, interamente o parzialmente rivestite o ricoperte di cioccolato o di altre preparazioni contenenti cacao, in imballaggi immediati di contenuto netto <= 85 g (escl. cialde e cialdine aventi tenore, in peso, > 10% di acqua)	12.667.481	1.752.928	7,23
<b>21069098</b>	Preparazioni alimentari n.n.a., contenenti, in peso, più di 1,5% di materie grasse provenienti dal latte, più di 5% di saccarosio, più di 5% di glucosio o di amido	8.835.838	753.814	11,72
<b>21069092</b>	Preparazioni alimentari, n.n.a., non contenenti materie grasse del latte, saccarosio, amido di isoglucosio o glucosio o contenenti, in peso, < 1,5% di materie grasse del latte, < 5% di saccarosio o isoglucosio, < 5% di glucosio o < 5% di amido o fecola	8.178.877	253.856	32,22
<b>4069061</b>	Grana padano, Parmigiano reggiano, aventi tenore, in peso, di materie grasse <= 40% e aventi tenore, in peso, di acqua della sostanza (non grassa) <= 47% (escl. quelli grattugiati o in polvere e quelli destinati alla trasformazione)	7.990.810	716.934	11,15
<b>22041015</b>	Prosecco, a denominazione d'origine protetta (DOP)	7.192.427	1.429.251	5,03

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat (provvisori)

Le esportazioni italiane verso il Messico si distinguono per un'offerta bilanciata tra prodotti ad alto valore unitario e prodotti di largo consumo. In cima alla classifica troviamo i vini frizzanti IGP, con oltre 22 milioni di euro esportati, seguiti dai kiwi (19,7 milioni €), che testimoniano una forte presenza dell'ortofrutta italiana nel mercato messicano. Anche le paste alimentari (14,8 milioni €) mantengono un buon posizionamento con un VMU di 1,64 €/kg, indicativo di un prodotto competitivo e ben radicato nel consumo locale. L'olio extravergine di oliva si conferma tra i prodotti di punta, con quasi 14 milioni € esportati e un VMU di 10,79 €/kg. Si segnalano inoltre buoni risultati per grassi e oli vegetali raffinati (13,2 milioni €) e per i prodotti dolciari, come cialde e cialdine ricoperte (12,7 milioni € e VMU 7,23 €/kg), che segnalano interesse per prodotti confezionati di qualità. Chiudono il quadro prodotti come il Grana Padano e Parmigiano Reggiano (quasi 8 milioni

€, VMU 11,15 €/kg) e il Prosecco DOP (7,2 milioni €, VMU 5,03 €/kg), a conferma della rilevanza del food & beverage di fascia alta anche in un mercato extra-UE come quello messicano.

## Canada

Le esportazioni italiane verso il Canada si distinguono per una marcata presenza di prodotti ad alto valore unitario e fortemente identitari della tradizione gastronomica italiana, a partire dall'olio extravergine di oliva (oltre 115 milioni di euro) e dai vini DOP (come quelli toscani, oltre 83 milioni di euro). L'elevato valore medio unitario (VMU) di molti di essi riflette la preferenza canadese per prodotti di qualità e con caratteristiche distintive, come l'origine certificata. Anche prodotti più accessibili e a largo consumo, come la pasta (quasi 67 milioni di euro per oltre 35 milioni di kg), trovano ampio spazio, grazie a una forte presenza della cucina italiana nella ristorazione nel Paese e alla grande comunità italo-canadese. Il cioccolato, il Prosecco e il caffè torrefatto completano il paniere bilanciato tra beni di largo consumo e prodotti premium. Il contesto normativo agevolato dall'accordo commerciale CETA ha senza dubbio favorito questi flussi, grazie alla progressiva eliminazione dei dazi, alla protezione delle IG e alla semplificazione delle barriere non tariffarie. Questo rende il Canada uno dei mercati extra-UE più promettenti e strategici per l'agroalimentare italiano.

**Tabella 5.26: Prodotti agroalimentari maggiormente esportati dall'Italia in Canada nel 2024**

NC8	Descrizione Prodotto	Valore (Euro)	Quantit(KG)	VMU (€/Kg)
5092000	Olio extra vergine di oliva (UE cat. 1)	115.065.622	11.846.156	9,71
22042166	Vini prodotti in Toscana, in recipienti di capacità <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15 % vol., a denominazione d'origine protetta (DOP) (escl. vini spumanti, vini frizzanti e vini bianchi)	83.236.492	5.957.632	13,97
4069061	Grana padano, Parmigiano reggiano, aventi tenore, in peso, di materie grasse <= 40% e aventi tenore, in peso, di acqua della sostanza (non grassa) <= 47% (escl. quelli grattugiati o in polvere e quelli destinati alla trasformazione)	78.019.442	5.997.357	13,01
19021910	Paste alimentari, non cotte nè farcite nè altrimenti preparate, non contenenti farine nè semolini di frumento (grano) tenero e non contenenti uova	66.812.911	35.377.095	1,89
22041015	Prosecco, a denominazione d'origine protetta (DOP)	58.693.421	9.454.257	6,21
22042180	Vini prodotti nell'Unione europea, in recipienti di capacità <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15% vol., a indicazione geografica protetta (IGP) (escl. vini spumanti, vini frizzanti e vini bianchi)	52.574.323	8.631.976	6,09
18069019	Cioccolatini, anche ripieni, ma non contenenti alcole	47.802.987	6.467.215	7,39
16010091	Salsicce crude, secche o da spalmare, di carne, frattaglie, sangue o insetti (escl. fegato)	40.327.505	2.532.587	15,92
22042178	Vini prodotti nell'Unione europea, in recipienti di capacità' <= 2 litri e con titolo alcolometrico effettivo <= 15% vol., a denominazione d'origine protetta (DOP) (escl. Bordeaux, Bourgogna, Beaujolais, Vallee du Rhone (Valle del Rodano), Languedoc-Roussillon, Valle della Loira, Sicilia, Piemonte, Toscana, Trentino, Alto Adige, Veneto, Dao, Bairrada, Douro, Navarra, Penedes, Rioja, Valdepenas, vini spumanti, vini frizzanti e vini bianchi)	39.174.942	6.994.104	5,60
9012100	Caffè torrefatto (non decaffeinizzato)	38.168.021	4.980.512	7,66

Fonte: elaborazioni CREA-PB su dati Istat (provvisori)

## Bibliografia Capitolo 5

Commissione Europea (2025a), Monitoring EU agri-food trade. European Commission, DG Agriculture and Rural Development, Brussels.

Commissione Europea (2025b). *EU-China Comprehensive Agreement on Investment (CAI)*. Direzione Generale per il Commercio. [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/china/eu-china-agreement\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/china/eu-china-agreement_en)

Commissione Europea (2025c). *Relazioni commerciali UE-Turchia*. Direzione Generale per il Commercio. [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/turkiye\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/turkiye_en)

Commissione Europea (2025d). *EU-India Comprehensive Agreement*. Direzione Generale per il Commercio. [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/india/eu-india-agreement\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/india/eu-india-agreement_en)

Commissione Europea (2025e). *EU-Mercosur Trade Agreement*. Direzione Generale per il Commercio. [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mercosur/eu-mercosur-agreement\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mercosur/eu-mercosur-agreement_en)

Commissione Europea (2025f). *EU-Mexico Trade Agreement*. Direzione Generale per il Commercio, [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mexico/eu-mexico-agreement\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mexico/eu-mexico-agreement_en)

Commissione Europea (2025g). *Relazioni commerciali UE-Canada*. Direzione Generale per il Commercio. [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada_en)

## **Rete Nazionale della PAC**

Ministero dell'agricoltura, della sovranità  
alimentare e delle foreste  
Direzione Generale Sviluppo Rurale Via  
XX Settembre, 20 Roma

[reterurale@politicheagricole.it](mailto:reterurale@politicheagricole.it)



Progetto realizzato con il contributo del FEASR (Fondo Europeo Agricolo per lo Sviluppo Rurale)  
nell'ambito delle attività previste dal Programma Rete Nazionale della PAC 2025-2027