



PIANO STRATEGICO
DELLA **PAC**

IL FUTURO DELL'AGRICOLTURA SOSTENIBILE



MINISTERO DELL'AGRICOLTURA
DELLA SOVRANITÀ ALIMENTARE
E DELLE FORESTE



Finanziato
dall'Unione europea

RETE
PAC

Connessioni che seminano opportunità



L'impatto della politica tariffaria USA sul settore agroalimentare dell'Unione europea e dell'Italia

Documento realizzato nell'ambito del Programma

Rete Nazionale della PAC 2025-2027

Progetto ISMEA IS 03.01 "Qualità, competitività e filiere"

Autorità di gestione:

Ministero dell'agricoltura, della sovranità alimentare e delle foreste

Direzione Generale Sviluppo Rurale

Direttore Generale: Simona Angelini

Responsabile scientifico: Fabio Del Bravo

Autori: Simone Di Loreto, Linda Fioriti, Ilaria Fusacchia, Cesare Meloni, Silvia Nenci, Maria Nucera

Un ringraziamento al Prof. Fabrizio De Filippis per il supporto scientifico fornito al gruppo di lavoro.

Il presente Rapporto è il risultato di un lavoro congiunto tra tutti gli autori. La responsabilità dei singoli capitoli è così ripartita: Silvia Nenci per il Capitolo 1; Linda Fioriti, Cesare Meloni, Maria Nucera per il Capitolo 2; Ilaria Fusacchia per il Capitolo 3; Silvia Nenci, Ilaria Fusacchia e Simone Di Loreto per il Capitolo 4.

Data: maggio 2026

Impaginazione e grafica:

Roberta Ruberto

PREMESSA

Negli ultimi anni il commercio mondiale e il sistema di relazioni internazionali sono entrati in una fase di profonda trasformazione, segnata dalla progressiva crisi del multilateralismo e dall'emergere di politiche commerciali sempre più orientate alla tutela degli interessi nazionali. Lo stallo dei negoziati in sede multilaterale e il crescente ricorso a strumenti protezionistici, sia tariffari sia non tariffari, hanno contribuito a ridefinire in modo significativo le condizioni di accesso ai mercati globali.

In questo contesto, la decisa svolta protezionistica impressa dagli Stati Uniti nel 2025, con il marcato inasprimento delle politiche tariffarie, ha rappresentato un ulteriore shock per gli equilibri commerciali internazionali. Le misure adottate, inizialmente differenziate per aree geografiche e successivamente ricondotte a un'impostazione più uniforme, hanno prodotto effetti eterogenei tra paesi e settori.

Il comparto agroalimentare è tra i più esposti a tali effetti, in ragione della sua elevata apertura agli scambi commerciali, della specializzazione produttiva a livello internazionale e della integrazione nelle catene globali del valore. Per l'Unione Europea (UE) – e per l'Italia in particolare – l'agroalimentare è un settore di primaria importanza in termini di posizionamento competitivo sui mercati internazionali; e la concentrazione delle esportazioni su alcuni mercati chiave, tra cui spicca quello statunitense, amplifica la sua sensibilità alle variazioni delle condizioni di accesso e alle modifiche dei regimi tariffari.

Alla luce di tali considerazioni, il presente rapporto intende fornire un'analisi sistematica degli effetti della politica tariffaria statunitense sul settore agro-alimentare dell'UE e dell'Italia. L'attenzione è rivolta alla valutazione degli impatti sia a livello macroeconomico sia a livello settoriale, con riferimento alle principali filiere produttive e ai comparti maggiormente orientati all'export.

L'analisi si fonda su un approccio integrato che combina l'analisi descrittiva delle più recenti dinamiche degli scambi commerciali con i risultati di simulazioni basate su un modello di equilibrio economico generale, al fine di stimare gli effetti dei diversi assetti delle politiche tariffarie e di cogliere le possibili traiettorie di aggiustamento delle economie coinvolte. Particolare rilievo è attribuito alla dimensione redistributiva degli impatti, che si manifesta sia tra paesi sia tra settori, nonché alle differenze nella capacità di assorbire lo shock derivante dall'inasprimento delle barriere commerciali.

Un ulteriore elemento di approfondimento riguarda il ruolo delle catene globali del valore, la cui diversa articolazione contribuisce a determinare il grado di esposizione delle filiere agroalimentari agli shock esterni e la loro capacità di adattamento. In tale prospettiva, l'analisi del contenuto in valore aggiunto dei flussi di commercio consente di cogliere in modo più accurato le interdipendenze tra i sistemi economici e di valutare le implicazioni delle politiche commerciali lungo l'intero processo produttivo.

In termini di policy, il rapporto si propone di offrire un contributo conoscitivo alla definizione di strategie e politiche in grado di rafforzare la competitività e la resilienza del settore agroalimentare europeo e nazionale, in un contesto internazionale incerto e turbolento, caratterizzato da grande incertezza, crescente competizione e progressiva riorganizzazione degli scambi globali.

Il rapporto è articolato in quattro capitoli. Il primo ricostruisce il quadro delle relazioni internazionali e l'evoluzione delle politiche commerciali, con particolare riferimento alla crisi del multilateralismo e alla crescente diffusione di misure protezionistiche. Il capitolo si sofferma sulla recente politica tariffaria

USA e le sue implicazioni per le relazioni commerciali con l'UE. Il secondo capitolo esamina la struttura e la dinamica degli scambi agroalimentari tra Italia e Stati Uniti, con un focus sui principali prodotti esportati. Il terzo capitolo presenta i risultati delle simulazioni del modello di equilibrio economico generale, illustrando gli impatti macroeconomici e settoriali delle diverse configurazioni tariffarie. Il quarto capitolo approfondisce il ruolo delle catene globali del valore nel settore agroalimentare, evidenziandone le implicazioni in termini di integrazione internazionale.

Il presente rapporto è dedicato alla memoria del prof. Luca Salvatici, tragicamente venuto a mancare proprio mentre questo lavoro prendeva avvio, grazie al suo contributo di competenza e rigore nell'impostazione delle principali linee di analisi. Studioso autorevole e profondo conoscitore delle politiche commerciali, Luca Salvatici ha offerto nel corso della sua carriera accademica e professionale un apporto significativo alla comprensione delle dinamiche del commercio internazionale. Il suo lavoro si è distinto per la capacità di leggere con chiarezza i cambiamenti del contesto globale e di interpretarne le implicazioni economiche.

Gli autori desiderano ricordare con affetto e gratitudine Luca per la generosità intellettuale, la disponibilità al confronto e la curiosità viva che hanno sempre caratterizzato il suo approccio allo studio, alla ricerca e all'attenzione per le dimensioni di policy. Qualità che, insieme alle sue doti umane, restano per tutti noi una preziosa eredità.

Il gruppo di lavoro

SOMMARIO

Premessa	3
Sintesi.....	6
1. Lo stato delle relazioni economiche internazionali.....	11
1.1 L'evoluzione degli accordi commerciali: dal multilateralismo al regionalismo.....	12
1.2 La nuova ondata protezionistica nel secondo mandato Trump.....	14
2. Il commercio agroalimentare Italia-USA	18
2.1 La bilancia commerciale Italia-USA.....	18
2.2 L'effetto dei dazi sui prezzi all'importazione USA e la competitività dell'Italia	22
2.3 I dazi al 15% a confronto con quelli precedenti al 2 aprile 2025.....	26
3. Gli effetti delle recenti politiche commerciali: simulazioni a confronto	29
3.1 Il modello GTAP e GTAP-VA	29
3.2 I dati.....	30
3.3 Gli scenari.....	31
3.3.1 <i>Baseline</i> 2023	31
3.3.2 <i>Scenario 1: La svolta protezionistica USA (Liberation day)</i>	32
3.3.3 <i>Scenario 2: L'accordo UE-USA</i>	36
3.4 L'evoluzione più recente della politica tariffaria USA	43
4. Le catene globali del valore nel settore agroalimentare.....	46
4.1 Composizione in valore aggiunto delle esportazioni agroalimentari.....	46
4.2 Origine geografica degli input intermedi.....	47
4.3 Indici di partecipazione alle catene globali del valore.....	48
4.4 Il valore aggiunto USA incorporato nelle esportazioni agroalimentari italiane.....	51
4.5 Il valore aggiunto italiano incorporato nelle esportazioni agroalimentari USA.....	52
4.6 Il valore aggiunto italiano incorporato nelle esportazioni UE destinate agli USA.....	53
4.7 Il valore aggiunto UE incorporato nelle esportazioni italiane verso gli USA	54
Riferimenti bibliografici	56
APPENDICE	57

SINTESI

Lo stato delle relazioni economiche internazionali

- Nell'ultimo quarto di secolo si è assistito a una progressiva crisi del sistema commerciale multilaterale. Dall'interruzione dei negoziati seguita alla conferenza intergovernativa di Seattle del 1999 al blocco del Development Round, l'ultima tornata di negoziati commerciali dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), il multilateralismo ha ceduto il passo ad accordi preferenziali su base bilaterale o regionale.
- In questo contesto, si è registrata una ripresa del protezionismo, alimentato da considerazioni geopolitiche e di sicurezza nelle politiche commerciali di numerosi paesi. Oltre al livello dei dazi, è aumentato il ricorso a barriere non tariffarie di vario tipo (restrizioni sanitarie, tecniche e ambientali) che regolano ormai due terzi del commercio mondiale.
- Gli Stati Uniti d'America (USA) e in parte anche l'Unione Europea (UE) hanno progressivamente ridotto il proprio impegno verso l'integrazione commerciale su base multilaterale. In particolare, l'UE ha parzialmente modificato il suo tradizionale approccio orientato al libero scambio puro, condizionandolo al perseguimento di una globalizzazione sostenibile, con l'adozione di standard ambientali e sociali europei più stringenti, nella speranza di una loro diffusione a livello globale grazie all'influenza geopolitica dell'UE ("effetto Bruxelles").
- In questo quadro già molto incerto e turbolento a causa dei conflitti e delle crescenti tensioni economiche e geopolitiche ad essi associate, nel 2025 l'amministrazione USA ha adottato una politica tariffaria molto aggressiva – con l'obiettivo dichiarato di ridurre il deficit della bilancia commerciale – portando l'aliquota media dei dazi dal 2,5% al 27% in pochi mesi. I paesi inizialmente più colpiti sono stati la Cina (con dazi punitivi fino al 125%) e le economie del Sud-Est asiatico (con aliquote comprese tra il 30% e il 40%); America Latina, Gran Bretagna, Turchia e Australia sono state interessate da dazi pari al 10%, mentre l'UE si è collocata in una posizione intermedia, con un'aliquota del 20%.
- Il 27 luglio UE e USA hanno raggiunto un accordo che stabiliva, a partire dal 7 agosto 2025, l'applicazione di dazi del 15% sulla maggior parte delle importazioni USA provenienti dall'UE, in cambio dell'eliminazione di alcune tariffe europee su prodotti industriali e agricoli americani.
- Al fine di mitigare gli effetti del protezionismo statunitense, tra la fine del 2025 e l'inizio del 2026 l'UE ha accelerato i negoziati con altri partner commerciali, chiudendo importanti accordi con Mercosur, India, Australia. Tuttavia, per alcuni di questi accordi permane l'opposizione di specifici gruppi di interesse, preoccupati che alcuni comparti siano penalizzati a favore di altri e che la mancata reciprocità negli standard ambientali, sociali e sanitari tra l'UE e i paesi partner possa tradursi in uno svantaggio competitivo per le imprese europee.
- A febbraio 2026, in risposta a una sentenza della Corte Suprema degli Stati Uniti che ha dichiarato illegittimi i dazi precedentemente imposti sulla base di un presunto stato di emergenza, l'amministrazione USA ha reagito sostituendoli con un dazio generalizzato del 10% (basato sul *Trade Act* del 1974). Tale misura ha paradossalmente determinato un vantaggio relativo per paesi come Cina e India, che in precedenza erano stati colpiti da aliquote significativamente più elevate.

Il commercio agroalimentare Italia-USA

- Nel 2025 le esportazioni italiane verso gli USA hanno raggiunto un valore complessivo di circa 70 miliardi di euro, con un aumento del 7,2% rispetto al 2024. Le esportazioni agroalimentari si sono invece attestate a 7,5 miliardi di euro, in calo del 4,6% su base annua. Nonostante tale flessione, il peso dell'agroalimentare sulle esportazioni italiane verso gli USA, pari all'11%, resta superiore a quello che il comparto detiene sulle nostre esportazioni totali verso il mondo (10%).
- Le esportazioni agroalimentari italiane verso gli USA sono molto concentrate sotto il profilo merceologico, con una prevalenza dei prodotti simbolo del *made in Italy*, quali vini, olio di oliva, pasta, formaggi stagionati e acque minerali. Al contrario, le importazioni agroalimentari italiane dagli USA si caratterizzano per una maggiore incidenza di materie prime agricole, quali soia, frumento e frutta in guscio, destinate alla nostra industria di trasformazione.
- La dinamica tendenziale a livello mensile delle esportazioni italiane verso gli USA rivela che, nella prima parte del 2025, gli annunci sull'introduzione dei nuovi dazi hanno coinciso con un picco delle vendite sul mercato statunitense; tale risultato si deve alla gestione delle scorte da parte degli importatori, che hanno anticipato i propri acquisti rispetto alla data di applicazione dei nuovi dazi. Nei mesi successivi, al contrario, l'effettiva entrata in vigore dei dazi, sommata all'*overstocking* dei mesi precedenti, ha portato a un rallentamento delle nostre spedizioni sul mercato USA.
- Per la gran parte del *made in Italy* agroalimentare, negli Stati Uniti è pressoché assente una produzione interna in grado di sostituire le importazioni; tuttavia, per alcuni prodotti può essere rilevante la concorrenza di paesi extra-UE meno colpiti dai dazi. Nel caso del vino, ad esempio, la nuova politica tariffaria USA genera una preferenza tariffaria sfavorevole ai vini europei, a vantaggio di quelli della Nuova Zelanda e dell'Australia; ma i vini provenienti da tali Paesi coprono attualmente appena il 15% delle importazioni USA (contro il 33% della Francia e il 32% dell'Italia) rendendo poco probabile un incremento tale da minacciare in misura significativa la consolidata presenza francese e italiana sul mercato statunitense.
- Guardando ai 13 principali prodotti dell'export italiano verso gli USA, soltanto per il Grana Padano e il Parmigiano Reggiano il dazio al 15% previsto dall'intesa dell'agosto 2026 equivaleva a quello precedente, in vigore fino al 2 aprile 2025. Per i pomodori pelati e le polpe il differenziale era del +2,5%, mentre per tutti gli altri prodotti era maggiore. Tenendo presente che gli effetti dei dazi dipendono da diversi fattori, i prodotti più colpiti risultavano i vini e spumanti, l'olio extravergine di oliva, seguiti dai prodotti di panetteria e pasticceria e dai liquori.

Le simulazioni

- Le simulazioni effettuate in questo studio – basate sul modello *Global Trade Analysis Project* ([GTAP](#)), un modello di equilibrio economico generale calcolabile largamente utilizzato a livello internazionale per scopi di *policy analysis* – mostrano i possibili effetti macroeconomici e settoriali della politica commerciale neo-protezionistica decisa dall'amministrazione USA.
- Lo scenario *baseline*, rispetto al quale il modello calcola gli effetti dei diversi scenari alternativi simulati, riflette l'assetto delle relazioni commerciali precedente agli annunci della introduzione

di nuovi dazi da parte dell'amministrazione USA di inizio 2025. In esso sono quindi considerati sia l'entrata in vigore di vari accordi di libero scambio (CETA tra UE e Canada, EPA tra UE e Giappone), nonché l'avvio della guerra commerciale tra USA e Cina e l'introduzione delle sanzioni dell'UE nei confronti della Federazione Russa.

- Il primo scenario simulato ingloba l'inasprimento della politica commerciale USA dei primi mesi del 2025, basata sull'introduzione di dazi addizionali sulle importazioni provenienti dai principali partner commerciali, differenziati per paesi e aree.
- Il secondo scenario analizza gli effetti dell'intesa tra USA e UE entrata in vigore il 7 agosto 2025, con l'applicazione di un dazio complessivo non superiore al 15% sulla maggior parte dei prodotti provenienti dall'UE.
- Infine, l'ultimo scenario aggiorna le simulazioni fotografando la situazione attuale, successiva alla sentenza della Corte suprema USA che ha dichiarato illegittimi i nuovi dazi imposti dall'aprile 2025 al febbraio 2026, sostituiti dall'introduzione da parte degli USA di un dazio globale uniforme del 10%.
- Nel complesso, i risultati delle simulazioni mostrano che, in un contesto mondiale caratterizzato da crescenti tensioni, gli accordi bilaterali che si sono succeduti non sono sufficienti a compensare pienamente gli effetti negativi associati a politiche protezionistiche adottate su larga scala. Alcuni settori, in particolare l'agroalimentare, risultano relativamente più esposti a variazioni delle condizioni di accesso ai mercati esteri, come evidenziato dalla contrazione delle esportazioni e dalla limitata capacità di riallocazione dei flussi verso mercati alternativi.
- Nel primo scenario il modello calcola una contrazione media del 10% delle esportazioni agroalimentari UE verso il mercato USA, con la Francia che subisce la riduzione più rilevante (-11%) e l'Italia che si attesta al -6%. La riduzione delle esportazioni colpisce specialmente i prodotti trasformati, in particolare le bevande, e quindi presumibilmente il vino. L'unica eccezione riguarda il settore lattiero-caseario italiano, per il quale si stima una crescita del 13% dell'export.
- Nel secondo scenario, la simulazione mostra come l'accordo abbia comportato un "sacrificio" dell'agroalimentare dell'UE a vantaggio del resto dei settori, per i quali il dazio aggiuntivo applicato dagli USA è inferiore a quello che grava sull'agroalimentare, grazie a una serie di esenzioni che sono state negoziate. In questo scenario per tutti i paesi UE le esportazioni totali verso gli USA aumentano, mentre quelle agroalimentari diminuiscono in modo generalizzato.
- Per il settore agroalimentare italiano la riduzione in valore delle esportazioni verso gli USA non viene compensata dall'aumento del valore esportato verso il resto del mondo, che anzi si riduce. Ciò probabilmente si deve al fatto che tali esportazioni sarebbero vendute a prezzi più bassi, in ragione dell'eccesso di offerta generato dal minore assorbimento del mercato USA.
- La terza simulazione, riguardante la situazione attuale, sostituisce il profilo tariffario USA fortemente differenziato per paesi applicato a partire dalla primavera del 2025 con quello più omogeneo introdotto nel febbraio 2026, generando effetti redistributivi tra i partner commerciali. Risultano avvantaggiati i paesi precedentemente penalizzati da dazi più elevati

(come Cina, Brasile e India), a danno di quelli che avevano goduto di margine di preferenza, inclusa l'UE. Il riallineamento tariffario provoca una moderata contrazione del PIL dell'UE in complesso e dei principali Stati membri, con un impatto economico che risulta più marcato per gli stessi Stati Uniti.

- L'analisi, sempre riferita al confronto con lo scenario *baseline* precedente alla svolta protezionistica del 2025, evidenzia una contrazione media del 13% delle esportazioni europee verso gli USA, con i cali più drastici nei settori manifatturieri integrati (metalli, *automotive* e chimica), mentre il comparto farmaceutico cresce poiché in buona parte escluso dai dazi.
- La Germania subisce la perdita maggiore in valore assoluto; per l'Italia la flessione è simile alla media UE (-13,6%), anche se il nostro settore agroalimentare mostra una maggiore resilienza rispetto ai partner europei, nonostante perdite significative per bevande e tabacco. Anche per l'Italia gli effetti negativi si concentrano su meccanica e trasporti, con il farmaceutico unico settore in espansione.
- Guardando alle esportazioni complessive, emerge un divario netto nella capacità di assorbire lo shock da parte dei diversi paesi, con l'economia USA che si conferma più vulnerabile: mentre per l'UE la contrazione dell'export complessivo è irrilevante (-0,6%), per gli USA raggiunge l'11,2%. Sul fronte agroalimentare, l'Italia risulta più vulnerabile di altri paesi dell'UE, con una riduzione percentuale delle esportazioni quasi doppia rispetto alla media europea (-1,3% rispetto a -0,7%).
- Nella simulazione dello scenario relativo alla situazione attuale, l'adozione di un dazio uniforme semplifica il sistema tariffario ma produce effetti profondamente eterogenei e non neutrali, con una ridistribuzione degli impatti economici a danno dei paesi che prima godevano di margini di preferenza e delle filiere manifatturiere più integrate a livello globale. Tuttavia, i mercati mostrano maggiori capacità di adattamento e diversificazione verso nuove aree geografiche, un fattore che riesce a mitigare, sebbene non a eliminare, le ricadute negative complessive.

Le catene globali del valore nel settore agroalimentare

- La crescita degli scambi mondiali negli ultimi decenni, oltre che alla liberalizzazione del commercio e alla riduzione dei costi della logistica, è da ricondurre anche alla crescente frammentazione internazionale delle produzioni e allo sviluppo delle cosiddette catene globali del valore (CGV).
- L'operare delle CGV, costituite dai flussi di scambio tra paesi di input intermedi impiegati per la produzione dei beni finali, rende opportuno esprimere il commercio internazionale in termini di valore aggiunto (VA) contenuto nei beni scambiati. In questo senso, le esportazioni "lorde" di ogni paese possono essere scomposte in VA domestico, prodotto internamente utilizzando input domestici, e VA estero, importato da altri paesi sotto forma di materie prime e di semi-lavorati.
- Per analizzare queste dinamiche vengono utilizzati due indicatori di partecipazione alle CGV: la partecipazione *backward*, che misura la quota di VA estero incorporato nelle esportazioni di un

paese, e la partecipazione *forward*, che cattura invece il VA domestico incorporato nelle esportazioni di altri paesi.

- Circa 1/3 del valore delle esportazioni agroalimentari italiane è riconducibile a input esteri (la partecipazione *backward*), mentre la restante parte è costituita da VA domestico. Questo risultato conferma che, pur mantenendo una forte base produttiva nazionale, il settore agroalimentare italiano è profondamente integrato nelle catene globali del valore, facendo ricorso a input intermedi importati per alimentare le proprie esportazioni.
- Nei settori agricoli primari, la quota di VA domestico tende a essere più elevata, giacché per definizione riflette una maggiore dipendenza da fattori produttivi locali. Al contrario, nei comparti dell'industria alimentare la componente estera è più significativa, a causa delle importazioni di materie prime agricole e semilavorati destinati alla trasformazione industriale.
- Al contrario, la partecipazione *forward*, che quantifica la quota di VA domestico utilizzata da altri paesi come input nelle proprie esportazioni, è più elevata per il settore agricolo italiano rispetto a quella dell'industria alimentare, indicando che la maggior parte del VA generato dalla trasformazione industriale italiana viene esportato sotto forma di prodotti finali, più che come input per la successiva trasformazione all'estero.
- L'analisi del VA statunitense incorporato nei flussi di commercio consente di comprendere in quale misura le filiere agroalimentari nazionali dipendano da input provenienti dagli Stati Uniti. Il VA di provenienza USA rappresenta circa l'1,8% delle esportazioni agroalimentari italiane, un contributo relativamente contenuto ma diffuso lungo l'intera filiera. Se si considera il peso del VA USA rispetto a quello proveniente da altri paesi, gli Stati Uniti coprono circa il 6,3% del VA estero incorporato nelle esportazioni agroalimentari italiane.
- Parallelamente, l'Italia ha un ruolo marginale come fornitore di input agroalimentari incorporati nelle esportazioni degli Stati Uniti, anche perché si tratta di una economia che dispone di una base produttiva agricola e alimentare molto ampia e diversificata, che riduce la dipendenza da input intermedi importati. Se si considera la quota dell'Italia rispetto agli altri paesi fornitori di input intermedi utilizzati nelle esportazioni statunitensi, il peso è relativamente più alto ma rimane comunque limitato.
- Infine, con riferimento al contributo italiano alle esportazioni agroalimentari dell'UE verso gli USA, emerge una specializzazione nei segmenti agricoli e nelle fasi iniziali delle filiere, con punte di elevata integrazione in specifici comparti, a fronte di una presenza più diffusa ma meno incisiva nelle produzioni trasformate.

1. LO STATO DELLE RELAZIONI ECONOMICHE INTERNAZIONALI

A partire dalla crisi finanziaria del 2008, il commercio mondiale ha subito un rallentamento, dovuto al minore slancio dell'integrazione delle economie emergenti nei mercati globali e alla perdita di impulso delle innovazioni nei trasporti e nelle telecomunicazioni (Antràs, 2020; Borin *et al.*, 2018). Inoltre, gli effetti della crisi economica e l'ascesa della Cina come attore globale, hanno innescato un ripensamento critico del modello di globalizzazione, ritenuto responsabile di deindustrializzazione, perdita occupazionale e aumento delle disuguaglianze.

Questi fattori hanno contribuito a mettere in crisi il già fragile sistema commerciale multilaterale. L'Organizzazione mondiale del commercio (OMC), in particolare, ha mostrato crescenti difficoltà nel riaffermare il proprio ruolo di garante degli scambi internazionali e nel dirimere le controversie tra Stati membri, a causa sia della paralisi nel raggiungimento di nuovi accordi globali, protrattasi per oltre vent'anni, sia del blocco del sistema di risoluzione delle controversie per la mancata nomina dei giudici di appello.

In questo contesto, si è assistito a un ritorno di politiche commerciali di stampo protezionistico da parte di diversi paesi avanzati, sempre meno inclini al libero scambio, alla mobilità internazionale dei fattori e al multilateralismo (Banca d'Italia, 2025). Le tensioni commerciali si sono particolarmente intensificate durante il primo mandato della Presidenza Trump, che ha visto un aumento generalizzato dei dazi e delle restrizioni commerciali, soprattutto nei confronti della Cina.

La pandemia di Covid-19 ha ulteriormente accelerato questa tendenza. Le interruzioni nelle catene globali del valore hanno spinto molti governi ad adottare misure di sostegno alla produzione nazionale, accompagnate da restrizioni all'export di beni essenziali. Ciò ha contribuito a rafforzare l'idea di vulnerabilità del modello produttivo globalmente frammentato e ad alimentare la spinta verso forme di *reshoring* e protezione di settori strategici.

Negli ultimi anni, l'incertezza legata alle politiche commerciali internazionali è aumentata in modo significativo. Dopo la crisi pandemica, l'invasione dell'Ucraina da parte della Russia ha innescato una grave crisi energetica e ha acuito le tensioni geopolitiche globali. L'instabilità si è ulteriormente aggravata nei primi mesi del 2025, con l'inizio del secondo mandato di Trump, durante il quale sono stati introdotti nuovi dazi non solo nei confronti della Cina, ma anche verso partner storici come Canada, Messico, Giappone e UE, colpendo una vasta gamma di prodotti.

La recente decisione della Corte Suprema degli Stati Uniti, che ha dichiarato illegittime le misure tariffarie adottate dal governo statunitense nel corso del 2025, ha contribuito ad accrescere l'incertezza in un contesto già caratterizzato da elevata imprevedibilità.

Lo scenario attuale è quindi caratterizzato da una forte instabilità dei mercati, alimentata da continui annunci di misure protezionistiche, sospensioni temporanee e accordi parziali, che rendono difficile qualunque previsione. In questo quadro, l'economia italiana – fortemente integrata nei mercati internazionali – dovrà affrontare sfide incerte e significative in termini di competitività.

1.1 L'evoluzione degli accordi commerciali: dal multilateralismo al regionalismo

Negli ultimi anni le politiche commerciali hanno subito cambiamenti rilevanti, tanto a livello multilaterale quanto regionale e nazionale.

Il sistema commerciale internazionale è stato oggetto di critiche e contestazioni crescenti a partire dalla fine degli anni Novanta. Un segnale di difficoltà emerse con il mancato avvio di un nuovo ciclo negoziale multilaterale in occasione della Conferenza ministeriale dell'OMC di Seattle del 1999, che avrebbe dovuto inaugurare il cosiddetto *Millennium Round*. Negli anni successivi, anche il ciclo negoziale avviato nel 2001 con il *Doha Development Round* ha incontrato ostacoli significativi, dando luogo a un prolungato stallo dei negoziati multilaterali.

Più recentemente, se a livello di integrazione regionale sono stati fatti importanti passi avanti - nel 2018 è entrato in vigore il Partenariato Transpacifico Globale e Progressivo (CPTPP)¹ e nel 2020 è stato firmato il Partenariato Economico Globale Regionale (RCEP)² - negli ultimi anni si è registrata una progressiva disaffezione nei confronti delle regole globali "consolidate" a livello multilaterale. Secondo il *Global Trade Alert*, tra il 2019 e il 2024, gli interventi statali volti a restringere il commercio internazionale sono stati in media circa tre volte più frequenti rispetto a quelli destinati a liberalizzarlo. Parallelamente, si è assistito a un aumento del protezionismo, in buona misura associato alla crescente influenza di considerazioni geopolitiche e di sicurezza nelle politiche commerciali di numerosi paesi (Schild e Schmidt, 2024).

La seconda elezione Donald Trump alla presidenza degli Stati Uniti ha segnato un punto di svolta cruciale. Già nel suo primo mandato presidenziale Trump aveva intrapreso un'azione di sistematica erosione delle norme multilaterali, con esplicito riferimento a motivazioni geopolitiche. Tra le prime misure adottate durante la prima Amministrazione Trump si possono ricordare il ritiro unilaterale dal Partenariato Transpacifico e dall'Accordo di Parigi sul clima, il blocco delle nomine e dei rinnovi dei membri dell'Organo d'Appello dell'OMC e l'avvio di una guerra commerciale su larga scala contro la Cina. Trump ha inoltre ampliato il concetto di sicurezza nazionale, sostenendo che "la sicurezza economica è sicurezza nazionale" (Bown, 2020), e invocando l'Articolo 21 dell'Accordo Generale sulle Tariffe Doganali e il Commercio (GATT) per imporre dazi generalizzati su acciaio e alluminio. L'UE e altri esportatori hanno reagito con misure di ritorsione, avviando contestualmente un ricorso all'OMC. L'attivazione dell'Articolo 21 ha però aperto la strada a un uso strumentale delle eccezioni di sicurezza nazionale, indebolendo ulteriormente le regole comuni. In parallelo, negli Stati Uniti si è consolidato un ampio consenso per una nuova politica industriale, volta a proteggere occupazione, manifattura e innovazione, nonché a garantire la supremazia tecnologica degli Stati Uniti (Eliasson, 2023).

¹ Si tratta dell'accordo commerciale di libero scambio Asia-Pacifico firmato nel marzo 2018 da Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malesia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam; dal luglio 2023 vi ha formalmente aderito il Regno Unito. È l'evoluzione del *Trans-Pacific Partnership* (TPP), che non è mai entrato in vigore a causa del ritiro degli Stati Uniti.

² È l'accordo di libero scambio nella regione dell'Asia Pacifica tra i dieci stati dell'ASEAN (cioè Brunei, Cambogia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Filippine, Singapore, Thailandia e Vietnam) e Australia, Cina, Giappone, Nuova Zelanda e Corea del Sud.

Queste dinamiche, d'altro canto, non hanno interessato solo gli Stati Uniti. Anche Cina, Corea del Sud, Brasile e, sebbene in misura più contenuta, la stessa UE, hanno adottato politiche che riflettono un crescente disallineamento rispetto ai principi tradizionali del libero scambio (Costa *et al.*, 2025).

Sebbene l'UE sia stata storicamente tra i principali sostenitori di un modello di integrazione commerciale basato sulle regole multilaterali, negli ultimi anni la sua politica commerciale ha subito cambiamenti significativi. Se prima del 2020 l'UE aveva concluso importanti accordi di libero scambio con Giappone, Canada, Vietnam e Singapore, negli ultimi cinque anni il ritmo di espansione della sua rete commerciale ha mostrato un rallentamento. Fino alla fine del 2015, solo un nuovo accordo è stato finalizzato, con la Nuova Zelanda, mentre quello con il Cile è stato rinnovato. Tuttavia, nel corso dell'ultimo anno, anche in risposta alla politica tariffaria degli Stati Uniti, l'UE ha intensificato le trattative commerciali con altri partner, con l'obiettivo di individuare nuovi mercati di sbocco e rafforzare ulteriori aree di integrazione. In questa prospettiva, ha recentemente concluso i negoziati per accordi di libero scambio con l'India (27 gennaio 2026) e con l'Australia (24 marzo 2026), mentre il 17 gennaio 2026 ha firmato l'Accordo di partenariato e l'Accordo commerciale provvisorio con il Mercosur.³

Parallelamente, l'UE negli ultimi due decenni ha progressivamente focalizzato la propria attenzione sulla “gestione sostenibile” della globalizzazione economica, adottando normative sempre più ambiziose in materia di commercio equo e sostenibile. Tra i principali risultati si segnalano l'introduzione di regole sulle catene di approvvigionamento a deforestazione zero, l'adozione della direttiva sulla *due diligence* in materia di sostenibilità aziendale, il Meccanismo di Adeguamento del Carbonio alle Frontiere (CBAM) e la proposta di un nuovo capitolo sulla sostenibilità negli accordi commerciali. Queste misure avrebbero l'ambizione di rafforzare il cosiddetto “effetto Bruxelles”⁴, proiettando gli standard europei a livello globale come strumento di influenza geopolitica. Contemporaneamente, l'UE ha adottato nuove politiche industriali e rafforzato i propri strumenti di difesa commerciale. La nuova strategia, delineata nella *Trade Policy Review – An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy* del 2021, riflette l'intenzione dell'UE di proteggere i propri valori e interessi in un contesto internazionale sempre più frammentato (De Ville, 2023).

Tuttavia, questo approccio incontra crescenti difficoltà all'interno dell'UE, dove diversi Stati membri e gruppi di interesse segnalano il rischio che standard più stringenti possano penalizzare la competitività delle imprese europee, sia attraverso l'aumento dei costi di produzione interni, sia in termini di perdita di quote di mercato globali o di delocalizzazione delle attività produttive. Questa evoluzione ha suscitato crescenti critiche anche da parte dei paesi terzi, in particolare nel Sud globale, dove tali normative e strumenti sono spesso percepiti come unilaterali e protezionistici, sollevando timori di esclusione e asimmetria nelle relazioni commerciali.

³ L' Accordo UE–Mercosur è attualmente oggetto di verifica giuridica da parte della Corte di giustizia dell'UE, su richiesta del Parlamento europeo, in merito alla sua conformità ai Trattati dell'Unione. In attesa del pronunciamento della Corte e della conclusione della procedura di ratifica, l'Unione ha tuttavia deciso di attivare l'applicazione provvisoria della parte commerciale dell'accordo (Ismea, 2026).

⁴ Per “Effetto Bruxelles” si intende la capacità dell'UE di influenzare unilateralmente i mercati globali attraverso la propria normativa. L'Unione è in grado, in modo pressoché unico, di adottare regolamenti che definiscono standard applicati ben oltre i propri confini, contribuendo a una significativa “europeizzazione” di vari aspetti del commercio globale.

Negli ultimi anni si è poi registrato un aumento significativo degli ostacoli al commercio diversi dai dazi doganali: le cosiddette misure non tariffarie. Tra di esse, le misure sanitarie e fitosanitarie rappresentano la categoria più diffusa, seguite da barriere tecniche al commercio, restrizioni quantitative, contingenti e procedure amministrative. Le misure tecniche e i requisiti regolano circa due terzi del commercio mondiale, mentre varie forme di misure sanitarie e fitosanitarie si applicano a quasi tutti i prodotti agricoli⁵. Restrizioni all'importazione, requisiti di contenuto locale, pratiche discriminatorie e, più in generale, misure volte alla sostituzione delle importazioni sono sempre più adottate da diversi paesi come leve di politica industriale. Tra gli ostacoli più recenti, si segnala l'aumento delle restrizioni all'esportazione, accentuatesi dopo la pandemia con un'accelerazione marcata nel 2023 e tendenze persistenti nel 2024-2026, che riguarda principalmente beni alimentari, fertilizzanti e numerose materie prime strategiche. Anche l'uso di misure di difesa commerciale (quali dazi *anti-dumping*, misure di compensazione e di salvaguardia) è aumentato in modo significativo negli ultimi anni, sebbene sia stato in gran parte concentrato in settori molto specifici. La portata delle sanzioni è inoltre significativamente aumentata a seguito dell'aggressione russa all'Ucraina. L'UE, in particolare, ha adottato l'approccio dei "pacchetti di sanzioni", introducendo numerosi interventi nel 2022, 2023 e 2024 nei confronti della Russia⁶.

In questo contesto, la politica commerciale viene sempre più impiegata come arma in chiave geopolitica, finalizzandola alla tutela degli interessi nazionali.

1.2 La nuova ondata protezionistica nel secondo mandato Trump

In questo scenario di trasformazione degli equilibri delle relazioni internazionali, nel 2025 l'Amministrazione USA ha rilanciato una politica commerciale fortemente protezionistica e basata sui dazi. L'obiettivo dichiarato è ridurre il deficit commerciale, incentivare la ri-localizzazione della produzione manifatturiera nel mercato statunitense e usare i dazi come leva negoziale nelle relazioni economiche internazionali.

L'Amministrazione USA ha comunicato l'applicazione di nuovi dazi sulle importazioni provenienti dai vari paesi del mondo a partire dal 2 aprile 2025, decisione presa per rispondere a una pluralità di obiettivi: rafforzare la capacità produttiva interna, ridurre la dipendenza da fornitori esteri e riequilibrare i disavanzi della bilancia commerciale. Sulla base di questo primo annuncio, Cina e Sud-est asiatico sarebbero stati i partner più penalizzati, con dazi tra il 30% e il 40%; America latina, Gran Bretagna, Turchia e Australia sarebbero stati colpiti solo al 10%, mentre l'UE si sarebbe collocata in una posizione intermedia, con un dazio del 20%.

L'Amministrazione USA aveva inizialmente annunciato di voler applicare un principio di "reciprocità" che avrebbe comportato l'imposizione di dazi di entità analoga a quelli adottati dagli altri paesi nei confronti degli Stati Uniti. In realtà, la formula che è stata poi effettivamente adottata rispecchiava piuttosto il più generico obiettivo di riequilibrare i deficit commerciali USA nei confronti dei vari partner.

⁵ Fonte: UNCTAD TRAINS (<https://trainsonline.unctad.org/home>).

⁶ Fonte: Global Sanctions Database (<https://www.globalsanctionsdatabase.com>).

Ad ogni modo, tra gennaio e aprile 2025 l'aliquota tariffaria media effettiva degli Stati Uniti è salita rapidamente, passando da circa 2,5% a circa 27%, il livello più alto da oltre un secolo (Irwin, 2025). Le misure hanno colpito numerosi partner e settori, spesso giustificate con argomenti di sicurezza nazionale o squilibri commerciali.

Il 9 aprile 2025, data in cui sarebbero dovuti entrare in vigore i nuovi dazi, è stata annunciata una pausa di 90 giorni nella loro applicazione, accompagnata dall'introduzione di un'aliquota lineare del 10% per gli oltre 75 paesi che, nel frattempo, non avevano avviato ritorsioni. Restava invece confermata l'applicazione dei dazi alla Cina, aumentati del 125%. Successivamente, il 23 maggio 2025, l'Amministrazione USA ha annunciato dazi pari al 50% su tutti i prodotti importati dall'UE a partire dal primo giugno, salvo poi rinviarne l'entrata in vigore al 9 luglio 2025.

Nell'estate del 2025 la strategia tariffaria dell'amministrazione USA si è ulteriormente ampliata, con l'avvio di negoziati bilaterali con diversi partner volti a ottenere concessioni commerciali e nuovi impegni di investimento. In questo quadro, alla fine di luglio 2025 alcune delle tariffe introdotte nei primi mesi dell'anno sono state modificate o ridotte per favorire l'avanzamento dei negoziati con i diversi partner commerciali.

In particolare, l'11 luglio 2025 l'Amministrazione USA ha inviato una lettera alla Commissione europea, annunciando l'introduzione di dazi del 30% su tutte le merci provenienti dall'UE, a cui è seguita una trattativa: il 29 luglio è stata raggiunta un'intesa e a partire dal 7 agosto è entrato in vigore un dazio del 15% sui prodotti provenienti dall'UE. Tale intesa prevedeva che gli Stati Uniti applicassero un dazio del 15% su un'ampia gamma di prodotti esportati dall'UE, compresi settori strategici come *automotive*, prodotti farmaceutici e semiconduttori. I prodotti già soggetti a tariffe MFN (*Most Favored Nation*, ossia l'aliquota doganale standard che i membri dell'OMC applicano alle importazioni su base non discriminatoria) pari o superiori al 15% non sarebbero stati interessati da ulteriori aumenti. In parallelo, l'UE ha accettato di eliminare i dazi su diversi prodotti industriali statunitensi e di ridurre le tariffe su alcune categorie di prodotti agricoli e ittici non sensibili. L'intesa prevedeva inoltre un regime tariffario speciale per alcuni gruppi di prodotti, tra cui sughero, aeromobili e relative componenti, farmaci generici e i loro ingredienti, con l'obiettivo di estendere progressivamente tale regime ad altre categorie merceologiche.⁷

Nel complesso, si tratta di un aumento dei dazi decisamente contenuto rispetto agli annunci iniziali, ma comunque significativo per l'economia italiana ed europea. L'UE, che applicava un dazio medio dell'1,35% sulle merci statunitensi⁸, ha deciso di non reagire, lasciando in sospeso sia i contro-dazi su 93 miliardi di euro di beni statunitensi, sia le misure sui servizi offerti da aziende USA in Europa.

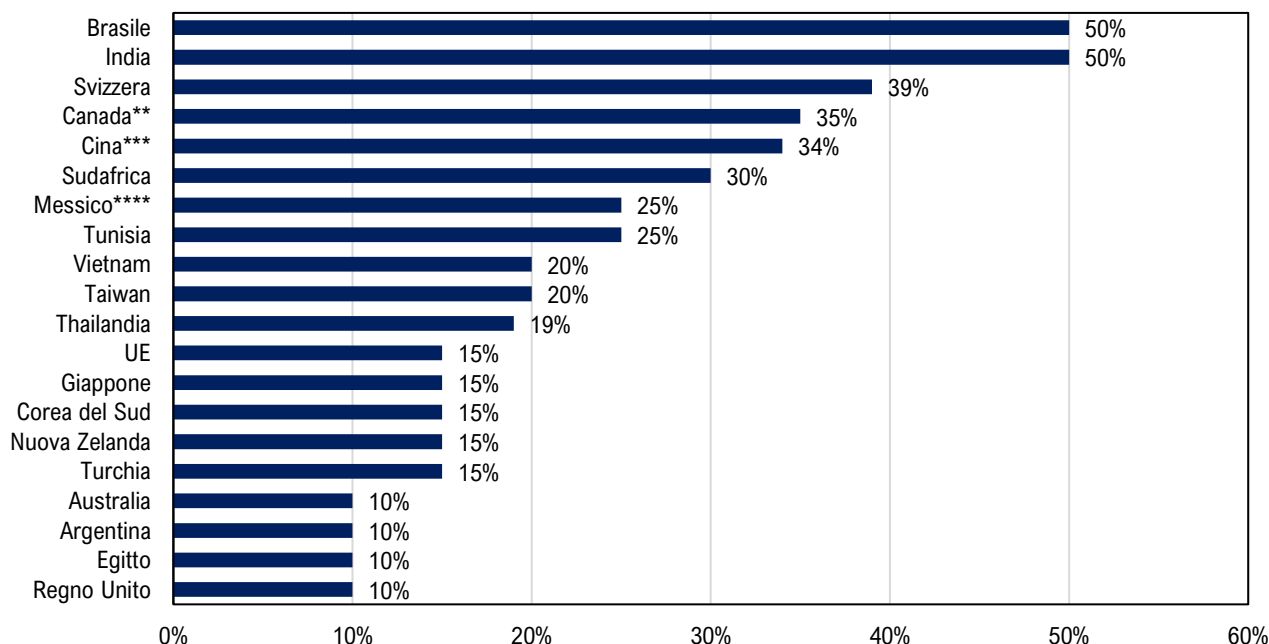
Tenuto conto degli accordi raggiunti e delle aliquote annunciate, la situazione che ne è derivata per i principali paesi ad elevato deficit commerciale verso gli USA è sintetizzata nella **figura 1.1**. Le maggiori economie asiatiche emergenti (in primis quelle che fanno parte dell'ASEAN) hanno trovato un accordo con aliquote intorno al 20%; mentre paesi come Giappone, UE e Corea si sono collocati su aliquote generali del 15%. In quest'ultimo gruppo il trattamento di maggior favore è stato riservato al Regno

⁷ Fonte: Commissione europea.

⁸ Elaborazioni Ismea su dati Wits-Banca mondiale.

Unito, con una tariffa unica del 10%, anche perché si tratta di un'economia nei cui confronti gli USA vantano un surplus commerciale bilaterale, sia pur ridotto.

Figura 1.1 – Dazi addizionali USA sulle importazioni dai principali paesi*



* Aggiornati a settembre 2025.

** 0% per le merci importate in esenzione doganale ai sensi dell'Accordo Stati Uniti-Messico-Canada (USMCA). 10% per l'energia, le risorse energetiche e il cloruro di potassio.

*** Rinvio al 10 novembre. Le merci provenienti dalla Cina (comprese Hong Kong e Macao) sono attualmente soggette alla tariffa reciproca di base del 10%.

**** 0% per le merci importate in esenzione doganale ai sensi dell'USMCA. 10% per il cloruro di potassio. 25% per tutti gli altri prodotti.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati White House Executive Orders and fact sheets, GeoEconomics Center research. ReedSmit (aggiornato al 24 settembre 2025).

Questa ulteriore fase ha evidenziato una caratteristica centrale della nuova strategia statunitense: l'uso dei dazi come strumento negoziale mutevole e flessibile, più che come elemento stabile della politica commerciale.

Molte delle misure tariffarie introdotte nel corso del 2025 sono state adottate facendo ricorso all'*International Emergency Economic Powers Act* del 1977, una normativa che consente al Presidente degli Stati Uniti di intervenire in ambito economico in presenza di emergenze nazionali. Tuttavia, nel febbraio 2026, la Corte Suprema degli Stati Uniti ha stabilito che i dazi imposti unilateralmente sulla base di questa legge sono illegittimi, poiché il Presidente non disponeva dell'autorità necessaria per introdurre tariffe commerciali in tale forma. La sentenza rappresenta una decisione particolarmente rilevante sia sul piano giuridico sia su quello economico, in quanto ridefinisce i limiti dei poteri presidenziali in materia di politica commerciale e potrebbe avere implicazioni significative per gli equilibri del commercio internazionale. Inoltre, le decisioni giudiziarie potrebbero comportare rimborsi ingenti a favore dei soggetti che hanno pagato i dazi.

In risposta alla decisione della Corte Suprema, l'amministrazione USA ha annunciato l'introduzione di un dazio universale del 10% – potenzialmente estendibile fino al 15% – a partire dal 24 febbraio 2026,

in base alla Sezione 122 del *Trade Act* del 1974. Questa base giuridica dà esplicitamente al presidente la facoltà di imporre unilateralmente dazi fino al 15% sui beni importati per una durata massima di 150 giorni (nel caso specifico fino al 23 luglio), con eventuale proroga subordinata a un atto del Congresso. Il dazio sarebbe aggiuntivo rispetto alle tariffe preesistenti (quelle MFN), salvo eccezioni, risparmiando alcune materie prime critiche, energia, beni del comparto tecnologico, aerospaziale, farmaceutico, agricolo e tessile. Rimangono in vigore alcune misure tariffarie che non sono state oggetto della sentenza, tra cui i dazi sulle importazioni di alluminio, acciaio, rame e nel settore automobilistico.

La sostituzione di dazi differenziati con un'aliquota unica modifica in modo significativo il quadro competitivo per le imprese esportatrici verso il mercato statunitense. In particolare, la nuova tariffa uniforme migliora la posizione relativa di quei prodotti – soprattutto provenienti dall'Asia (in particolare da Cina e India) – che in precedenza erano soggetti a prelievi doganali ben superiori al 10%.

Nel complesso, il tratto più caratteristico dell'evoluzione recente della politica tariffaria statunitense è stato la forte volatilità e i frequenti cambiamenti nel regime commerciale. L'alternanza tra misure protezionistiche, negoziati bilaterali e nuovi strumenti normativi contribuisce a rendere particolarmente incerto il quadro regolatorio per il commercio internazionale e difficilmente prevedibili le prospettive a breve e a lungo termine della politica commerciale degli Stati Uniti e dei suoi effetti. Tale incertezza alimenta un clima di instabilità nei mercati internazionali, con conseguenze negative sulle decisioni di investimento, sull'organizzazione delle catene globali del valore e sulle strategie di esportazione delle imprese.

2. IL COMMERCIO AGROALIMENTARE ITALIA-USA

2.1 La bilancia commerciale Italia-USA

Questo paragrafo analizza gli scambi commerciali tra Italia e USA, con particolare riferimento ai prodotti agroalimentari, per descrivere la situazione precedente all'annuncio di aumento dei dazi da parte dell'Amministrazione USA e i principali impatti nel primo anno di applicazione. Lo scopo è quello di individuare i prodotti del made in Italy più rilevanti nel mercato statunitense sui quali potrebbe pesare maggiormente la svolta protezionistica negli anni a venire.

L'Italia vanta un forte surplus commerciale complessivo nei confronti degli USA: circa 34 miliardi di euro nel 2025 (in calo rispetto ai circa 39 miliardi del 2024), dovuto all'export dell'industria manifatturiera, il cui surplus compensa largamente il deficit sul fronte delle commodity, soprattutto energetiche.

Le esportazioni italiane verso gli USA nel 2025 sono state pari a 69,6 miliardi di euro, costituite in larga parte da prodotti dell'industria farmaceutica, prodotti meccanici e relative componenti, automobili e beni agroalimentari. In particolare, l'agroalimentare copre il 11% del valore delle esportazioni italiane totali verso gli USA, una quota di poco superiore a quella che il comparto ha sulle esportazioni italiane verso il mondo nel complesso (10%). Riguardo alle importazioni italiane dagli USA, esse hanno raggiunto 35,4 miliardi di euro nel 2025, dei quali 1,7 miliardi rappresentate da prodotti agroalimentari.

Anche nel caso del commercio agroalimentare Italia-USA si ripropone la stessa asimmetria che si osserva per il commercio complessivo: infatti, il surplus di 5,8 miliardi è frutto di un saldo largamente positivo dell'industria alimentare di 6,9 miliardi di euro, il quale più che compensa il deficit della parte agricola, pari a un miliardo di euro, dovuto soprattutto alle importazioni di materie prime per la produzione di beni trasformati made in Italy (**tabella 2.1**).

Guardando alla dinamica dei flussi di import/export, le vendite di prodotti agroalimentari italiani negli USA nel 2025 sono state pari a 7,5 miliardi di euro, in calo del 4,6% rispetto al 2024, dopo un aumento del 17% registrato nell'anno precedente. Al contrario, nel 2025 è aumentato il valore delle nostre importazioni agroalimentari (+9,1%), crescita riconducibile esclusivamente alla componente agricola (+17,1%).

Le esportazioni agroalimentari italiane verso gli USA sono molto concentrate sotto il profilo merceologico, con soltanto 13 voci della classificazione del sistema armonizzato a 6 cifre (HS6) che coprono il 70% dei flussi totali. Se si aggiunge che per la maggior parte di esse quello statunitense è il principale mercato di sbocco, si comprende la potenziale vulnerabilità del nostro export all'imposizione di dazi "mirati" da parte USA.

Tabella 2.1 - La bilancia commerciale agroalimentare Italia-USA

	2023	2024	2025	Var. 2024/2023	Var. 2025/2024
Settore	Export (mln €)			Var. %	Var. %
Totale merci	67.166	64.960	69.633	-3,3	7,2
Agroalimentare	6.705	7.846	7.487	17,0	-4,6
- Agricoltura	106	114	110	7,5	-3,3
- Industria alimentare	6.599	7.732	7.377	17,2	-4,6
	Import (mln €)			Var. %	Var. %
Totale merci	25.236	26.077	35.442	3,3	35,9
Agroalimentare	1.334	1.578	1.721	18,3	9,1
- Agricoltura	897	1.090	1.277	21,5	17,1
- Industria alimentare	437	488	445	11,7	-8,9
	Saldo (mln €)			Var. assoluta	Var. assoluta
Totale merci	41.930	38.883	34.191	-3.047	-4.692
Agroalimentare	5.371	6.268	5.766	897	-502
- Agricoltura	-791	-976	-1167	-185	-191
- Industria alimentare	6.162	7.244	6.932	1.082	-312

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

Vini fermi in bottiglia, olio di oliva raffinato ed extravergine, vini spumanti, pasta, formaggi stagionati e acque minerali sono i principali prodotti che l'Italia esporta verso gli Stati Uniti, e appunto per la maggior parte di queste voci gli Stati Uniti rappresentano il principale mercato di destinazione delle esportazioni italiane (come nel caso di vini fermi e vini spumanti, formaggi stagionati, acque minerali), mentre in altri casi si collocano al secondo posto (come avviene per la pasta). Inoltre, l'ultima colonna della **tabella 2.2** mostra come per quasi tutte le prime voci di export, il peso dei flussi verso gli Stati Uniti è ben superiore alla quota che tale mercato riveste per il complesso delle esportazioni agroalimentari italiane (pari al 10,3% nel 2025, in calo di un punto percentuale rispetto al 2024): tali quote, infatti, salgono a 24% per i vini fermi in bottiglia e 23% per i vini spumanti (rispettivamente 25,4% e 23,8% un anno fa); 27,5% per l'olio extravergine (31,6% nel 2024), fino al 40,6% per le acque minerali (41,1%). Fanno eccezione soltanto i prodotti di panetteria e pasticceria e il caffè torrefatto, le cui esportazioni — sono maggiormente indirizzate verso l'UE, fermo restando l'importanza del mercato Usa.

Venendo alle importazioni agroalimentari italiane dagli USA, anch'esse mostrano una spiccata concentrazione merceologica, con i primi dieci prodotti che coprono più del 70% dei flussi totali. Come già evidenziato, si tratta in larga misura di materie prime come la soia, la frutta in guscio e le due tipologie di frumento, ma tra di essi figurano anche alcolici come rum e whisky (**tabella 2.3**).

Il peso delle provenienze dagli USA è stato pari al 2,4% delle importazioni complessive dell'Italia di prodotti agroalimentari nel 2025, con un ruolo molto significativo di rum (il 75% delle importazioni nazionali proviene dagli USA), mandorle (56%) e pistacchi (52%). Gli Stati Uniti sono fornitori importanti anche di fave di soia (30%), secondi solo al Brasile da cui l'Italia acquista il 48% del valore dell'import totale di questo prodotto. Per quanto riguarda il frumento duro, nel 2025 gli Stati Uniti sono

stati il quarto fornitore per l'Italia, dopo Canada (con una quota del 32%), Grecia (12%) e Kazakistan (10%).

Tabella 2.2 - Principali prodotti agroalimentari esportati dall'Italia verso gli USA (milioni di euro)

Codici HS	Prodotti	2023	2024	2025	Var. 2024/23	Var. 2025/24	Peso su export vs USA 2025	Peso su export vs Mondo 2025
	Agroalimentare	6.700	7.846	7.487	17,1%	-4,6%	100,0%	10,3%
220421	Vini fermi in bottiglia	1.236	1.349	1.207	9,2%	-10,5%	16,1%	24,0%
150920	Olio di oliva extravergine	550	788	568	43,2%	-27,9%	7,6%	27,5%
220410	Vini spumanti	492	567	533	15,2%	-6,0%	7,1%	23,0%
190219	Paste alimentari	410	482	491	17,4%	1,9%	6,6%	17,0%
040690	Formaggi stagionati	406	446	489	10,0%	9,5%	6,5%	17,9%
210390	Preparazioni per salse	426	523	434	22,8%	-17,1%	5,8%	18,4%
220110	Acque minerali	308	363	388	17,7%	7,0%	5,2%	40,6%
190590	Prodotti della panetteria e pasticceria	207	251	275	21,0%	9,9%	3,7%	9,6%
021019	Prosciutti stagionati	173	194	192	12,2%	-1,3%	2,6%	18,2%
090121	Caffè torrefatto	110	132	167	19,3%	26,9%	2,2%	5,5%
200210	Pomodori pelati e polpe	146	179	163	22,5%	-9,1%	2,2%	10,4%
151590	Grassi e oli vegetali incl. l'olio di jojoba	89	91	133	2,9%	46,3%	1,8%	55,0%
220870	Liquori	125	143	130	14,6%	-9,0%	1,7%	25,2%
220210	Acque minerali aromatizzate	63	113	127	80,3%	11,5%	1,7%	22,5%
150990	Olio di oliva	113	147	108	29,8%	-26,4%	1,4%	37,7%
	Altri prodotti	1.845	2.077	2.082	12,6%	0,2%	27,8%	

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

Tabella 2.3 - Principali prodotti agroalimentari USA importati dall'Italia (milioni di euro)

Codici HS	Prodotti	2023	2024	2025	Var. 2024/23	Var. 2025/24	Peso su import da USA 2025	Peso su import da Mondo 2025
	Agroalimentare	1.334	1.578	1.721	18,3%	9,1%	100,0%	2,4%
120190	Fave di soia	230	308	282	33,9%	-8,6%	16,4%	30,0%
080212	Mandorle sgusciate	145	157	252	8,0%	60,9%	14,6%	56,1%
220840	Rum e tafia	185	172	160	-6,8%	-7,4%	9,3%	75,1%
080252	Pistacchi sgusciati	60	78	140	29,5%	80,0%	8,1%	38,6%
080251	Pistacchi con guscio	58	66	110	14,3%	65,4%	6,4%	52,4%
100119	Frumento duro	84	93	85	11,2%	-8,7%	5,0%	9,5%
220830	Whisky	65	75	72	15,8%	-4,1%	4,2%	32,4%
100199	Frumento tenero	52	81	66	55,8%	-18,3%	3,8%	4,6%
100590	Mais	7	4	55	-43,0%	1343,4%	3,2%	3,6%
071333	Fagioli secchi	54	46	46	-15,6%	1,3%	2,7%	23,6%
080231	Noci con guscio	21	45	43	114,5%	-4,5%	2,5%	36,4%
	Altri prodotti	373	453	411	21,3%	-9,3%	23,9%	

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

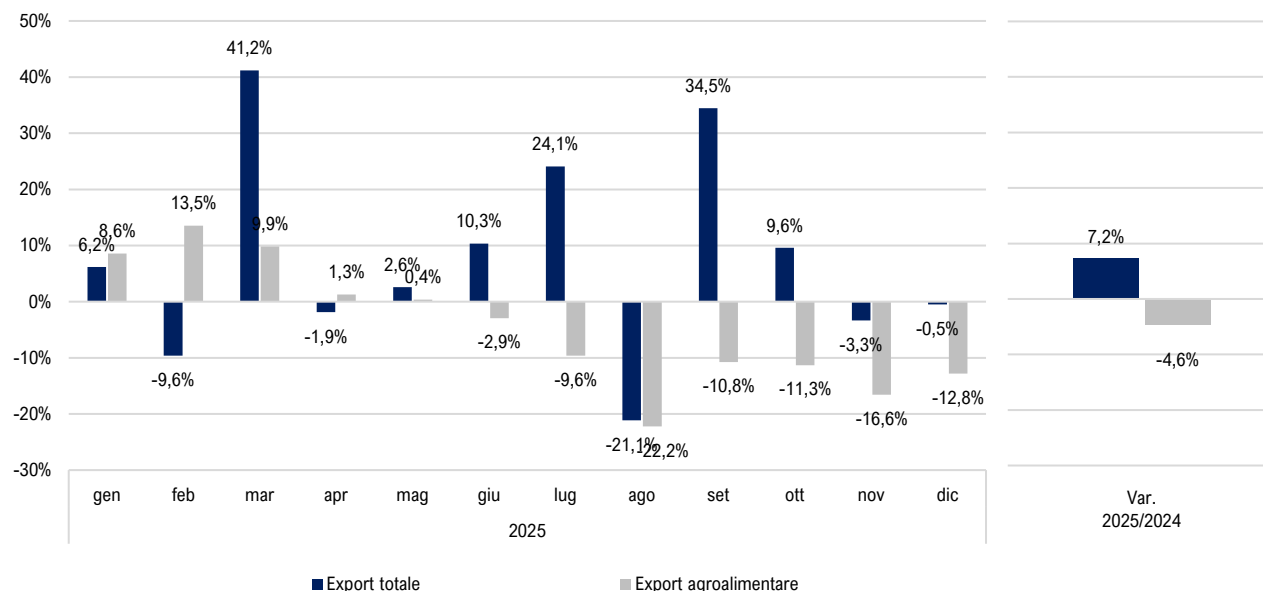
Nel 2025 il valore delle esportazioni nazionali di beni verso gli Stati Uniti è aumentato del 7,2% rispetto a 2024, mentre l'export agroalimentare si è contratto dell'4,6%. Dall'analisi dei dati mensili emerge un

rallentamento del valore delle esportazioni agroalimentari italiane verso il mercato statunitense, particolarmente marcato nella seconda parte dell'anno, probabilmente a seguito della introduzione dei dazi USA. In particolare, l'esame delle variazioni tendenziali delle esportazioni italiane mensili verso gli USA, calcolate rispetto allo stesso mese dell'anno precedente (**figura 2.1**), evidenzia per l'agroalimentare una solida tendenza di crescita fino a marzo 2025, per poi segnare il passo nei mesi di aprile e maggio. Da giugno in poi, ha iniziato ad affermarsi una tendenza negativa, culminata ad agosto con un -22% del valore dell'export rispetto ad agosto 2024. Anche nei mesi successivi c'è stata una contrazione del valore delle esportazioni agroalimentari italiane su base tendenziale, sebbene di entità meno rilevante.

Per quanto riguarda l'evoluzione delle esportazioni totali dell'Italia verso il mercato USA, la tendenza è stata opposta rispetto a quanto osservato per l'agroalimentare: infatti, dopo mesi in cui il valore delle spedizioni italiane è stato inferiore rispetto a quello dell'anno precedente, a gennaio 2025 e soprattutto a marzo c'è stato un forte aumento, confermato anche nei mesi successivi, ad esclusione di quanto registrato ad agosto (-21%) e novembre (-3,3%). A settembre, l'export italiano destinato al mercato statunitense è tornato a crescere marcatamente rispetto a settembre 2024 (+35%).

Osservando l'andamento dei flussi, nella prima parte del 2025 i dazi USA sembrerebbero aver prodotto un effetto contrario alle attese, ossia un picco delle importazioni di prodotti italiani. È chiaro, tuttavia, che si è trattato di un effetto temporaneo, con ogni probabilità associato a un "effetto scorte", vale a dire alla anticipazione di acquisti da parte degli operatori della filiera statunitense per aumentare le scorte oltre i livelli normali, prima dell'entrata in vigore dei dazi che erano stati annunciati. Dunque, non è sorprendente che questa anticipazione sia stata compensata da un calo delle vendite nel mercato USA nella seconda parte dell'anno, particolarmente evidente per i prodotti agroalimentari.

Figura 2.1 - Variazioni tendenziali mensili* dell'export italiano in valore verso gli USA nel 2025



* Variazioni del flusso di esportazioni di un mese rispetto allo stesso mese dell'anno precedente.

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

Un'altra domanda da porsi è in che misura gli operatori del commercio (sia gli esportatori UE, sia gli importatori USA) abbiano finora “assorbito” i dazi, riducendo i propri margini per non aumentare troppo i prezzi di vendita sul mercato interno. È probabile, infatti, che un tale comportamento abbia solo ritardato l'effetto dei dazi sui prezzi pagati dai consumatori statunitensi, per cui quando tale ritardo sarà colmato e l'effetto dei dazi si scaricherà sui prezzi al consumo, potrebbe esserci un impatto depressivo sulla domanda di prodotti importati e sui relativi flussi di importazione.

2.2 L'effetto dei dazi sui prezzi all'importazione USA e la competitività dell'Italia

All'indomani degli annunci dell'Amministrazione USA, si è assistito a un proliferare di analisi sull'impatto dei nuovi dazi. Molte di esse, tuttavia, risultano eccessivamente semplificate, in quanto non tengono conto delle tante variabili in gioco e della complessità delle loro interazioni. In generale, un aumento dei dazi determina un incremento del prezzo all'importazione: ciò riduce la competitività dei prodotti esteri e, nella misura in cui l'aumento del prezzo all'importazione si trasferisce sui prezzi al consumo finale, penalizza i consumatori, costretti a scegliere se pagare un prezzo più alto per i beni importati o sostituirli con prodotti alternativi.

Se questo è vero, una valutazione più accurata è molto complessa, e deve tenere conto della reazione dei tanti agenti economici interessati: in particolare, occorre considerare l'aggiustamento dinamico della domanda al variare del prezzo dei singoli prodotti soggetti ai dazi e dei prezzi degli altri prodotti sostitutivi, nonché le strategie di gestione dei propri margini da parte delle imprese interessate. Infatti, l'entità dell'aumento di prezzo conseguente al dazio dipenderà anche dalla reazione degli esportatori, degli importatori e dei distributori operanti sul mercato statunitense, i quali potrebbero decidere di comprimere i loro margini per attenuare l'impatto sui prezzi e, dunque, sulle loro vendite. Inoltre, anche in presenza di margini percentuali invariati degli intermediari commerciali, l'aumento del prezzo all'importazione dovuto al dazio inciderà, in valore assoluto, in misura percentualmente inferiore sul prezzo al dettaglio, essendo quest'ultimo sensibilmente più alto di quello all'importazione in quanto ingloba tutti i servizi di intermediazione e logistica, dall'importazione al punto vendita⁹.

Una strategia alternativa alla riduzione dei margini degli operatori, valida soprattutto per prodotti destinati al canale della ristorazione, può essere la revisione dell'assortimento proposto con la sostituzione, a parità di prezzo, di prodotti di qualità percepita più alta con altri di livello inferiore. Si pensi, ad esempio, a una Denominazione di Origine, che può essere composta da vini di qualità e fasce di prezzo molto differenti, o ai formaggi, il cui mix può cambiare con referenze di diversa stagionatura e diverso prezzo.

Inoltre, per ciascun prodotto va valutato il grado di sostituibilità nella domanda dei consumatori statunitensi, sia con produzione domestica, avvantaggiata dalla protezione commerciale, sia con merce

⁹ Ad esempio, in una situazione in cui, prima dell'attuale dazio, un litro di vino veniva importato a 5 euro e venduto al dettaglio a 10 euro, l'aumento in valore assoluto di 0,75 euro del prezzo all'importazione, che sale da 5 a 5,75 euro in conseguenza di un dazio del 15%, equivale a un aumento del 7,5% rispetto ai 10 euro del prezzo al dettaglio iniziale che, a parità di margini distributivi, passerebbe a 10,75 euro. Dunque, in ogni caso è ragionevole supporre che l'aumento del prezzo al consumo dei prodotti colpiti dai dazi sarà sensibilmente inferiore al 15%.

proveniente da paesi concorrenti colpiti da dazi di ammontare diverso. Per la gran parte del made in Italy agroalimentare, con la parziale eccezione dei vini, la produzione interna statunitense è pressoché assente, e dunque è di fatto inesistente la possibilità che essa sostituisca le nostre esportazioni; più rilevante può essere la concorrenza di paesi extra-UE eventualmente meno colpiti dai dazi per prodotti quali l'olio d'oliva e alcuni tipi di vino. Vi sono poi prodotti “unici” come il Parmigiano Reggiano, il Grana Padano, il Prosciutto di Parma o l'aceto balsamico, per i quali il margine di sostituibilità si può considerare nullo, data la loro “unicità”.

In questo contesto, è interessante confrontare i dati sulle importazioni USA dai diversi competitor dell'Italia. Al riguardo la **tabella 2.4** riporta l'ammontare dei flussi in valore e volume delle importazioni nel 2024 per alcuni dei prodotti importati dagli USA più rilevanti per l'Italia, i dazi esistenti prima del 2 aprile (quasi sempre specifici) e quelli entrati in vigore il 7 agosto 2025, nonché i relativi valori medi unitari. Va osservato, al riguardo, come appare abbastanza irrealistica l'ipotesi che le imprese e gli intermediari commerciali che operano prima di raggiungere il mercato USA lascino inalterati i propri margini. Tuttavia, a prescindere da questo aspetto, il confronto più interessante riguarda i prezzi medi praticati dai diversi paesi fornitori e i differenti dazi ad essi applicati, dalla cui combinazione e dalla differenziazione geografica dei nuovi dazi potrebbe derivare un effetto di preferenza commerciale a favore dei paesi meno colpiti.

Guardando all'esempio dei vini, gli USA nel 2024 hanno importato vini in bottiglia per un valore totale di 4,6 miliardi di euro, dalle seguenti provenienze:

- il 33% dalla Francia, con un valore medio unitario di 11,35 euro/l, al quale dal 7 agosto 2025 viene applicato un dazio *ad valorem* pari al 15% del valore delle importazioni, quindi maggiore del dazio specifico di 0,063 euro/l applicato fino al 2 aprile 2025;
- il 32% dall'Italia, con un valore medio unitario molto più basso (6,80 euro/l), che ovviamente subisce lo stesso trattamento tariffario della Francia;
- il 9% dalla Nuova Zelanda con un valore medio di 6,70 euro/l, simile a quello italiano, al quale attualmente viene applicato un dazio pari al 10% del valore delle importazioni (prima del 2 aprile veniva applicato un dazio identico a quello applicato ai paesi UE, di 0,063 euro/l);
- il 6% dalla Spagna, con un valore medio di 6,49 euro/l con lo stesso trattamento di Francia e Italia;
- il 4% dell'Australia, con il valore medio più basso di tutti (3,26 euro/l) al quale ora viene applicato un dazio pari al 10% del valore delle importazioni.

Questo significa che esiste una preferenza tariffaria sfavorevole ai vini europei, ma il peso dei flussi di importazione meno colpiti dai dazi (provenienti da Nuova Zelanda e Australia), coprono attualmente appena il 15% delle importazioni USA. Si può certo supporre che tale peso potrà aumentare, ma è difficile che esso possa spiazzare in misura significativa la consolidata presenza francese e italiana sul mercato USA. E comunque il rischio di riduzione della quota di mercato riguarderebbe più i prodotti di massa, in vendita presso le catene dei supermercati, mentre sarebbe minore per il canale horeca.

Un altro caso esemplificativo è rappresentato dall'olio extra vergine di oliva, le cui importazioni USA nel 2024 hanno raggiunto un valore di 2,3 miliardi di euro, dalle seguenti provenienze:

- il 36% dall'Italia¹⁰, con un valore medio di 9,18 euro/kg, al quale dal 7 agosto viene applicato un dazio pari al 15% (mentre prima del 2 aprile si applicava un dazio specifico di 0,0462 euro/kg);
- il 34% dalla Spagna, con un valore medio di 9 euro/kg che subisce lo stesso trattamento tariffario dell'Italia;
- il 16% dalla Tunisia, con un valore medio di 7,7 euro/kg al quale (rispetto al precedente dazio specifico di 0,0462 euro/kg, identico a quello applicato ai paesi UE) è attualmente applicato un dazio ad valorem del 25%, superiore rispetto a quello applicato all'UE;
- il 3% dall'Argentina, con un valore medio di 7,53 euro/kg, sul quale (rispetto al precedente dazio specifico di 0,0462 euro/kg, identico a quello applicato ai paesi UE) graverà un dazio ad valorem del 10%;
- il 3% dalla Turchia, con un valore medio di 7,12 euro/kg sul quale (rispetto al precedente dazio specifico di 0,0462 euro/kg, identico a quello applicato ai paesi UE), graverà un dazio pari al 10%.

Con questi numeri, sebbene la Tunisia sia soggetta a un dazio aggiuntivo superiore rispetto ai paesi UE, riuscirebbe comunque ad approdare sul mercato USA a un prezzo più competitivo rispetto a quello dell'Italia, sempre a margini invariati. Ancora più competitivi sarebbero i prezzi dell'olio proveniente dall'Argentina e dalla Turchia: nel primo caso si tratta di flussi molto ridotti, essendo l'Argentina un produttore marginale di olio extravergine di oliva, ma il discorso è diverso per la Turchia, che secondo le stime per la campagna 2024/25 si attesta al secondo posto tra i produttori, dopo la Spagna, con oltre 450 mila tonnellate di olio.

Anche nel caso dell'olio va tuttavia ribadito che i dati si riferiscono a un aggregato di prodotti molto differenziati, in cui per l'Italia pesa più l'imbottigliato rispetto allo sfuso, più presente nelle vendite degli altri competitor. Inoltre, la percezione di un olio di qualità superiore fa sì che il prezzo riconosciuto a quello italiano sia più alto rispetto a quello degli altri fornitori, questo anche grazie al buon posizionamento della nostra industria imbottigliatrice.

Tabella 2.4 – Importazioni USA dei principali prodotti del made in Italy agroalimentare

Vini in bottiglia	Valore (.000 €)	Volume (.000 litri)	Dazio pre 2 aprile	Dazio attuale	Valore medio unitario pre 2 aprile (€/l)	Valore medio unitario attuale (€/l)
Codice HS6 – 220421						
Mondo	4.637.480	684.125				
Francia	1.526.647	134.500		15%	11,41	13,05
Italia	1.502.369	221.108		15%	6,85	7,81
Nuova Zelanda	403.148	60.131	0,0582 €/l	15%	6,76	7,71
Spagna	262.544	40.468		15%	6,55	7,46
Australia	202.853	62.142		10%	3,32	3,59
Olio di oliva extravergine	Valore (.000 €)	Volume (.000 kg)	Dazio pre 2 aprile	Dazio attuale	Valore medio unitario pre 2 aprile (€/kg)	Valore medio unitario attuale (€/kg)
Codice HS6 - 150920						

¹⁰ Il prodotto che gli USA importano dall'Italia è solo in parte di origine nazionale, la parte restante è una miscela di oli di origini diverse, in prevalenza spagnolo.

Mondo	2.341.147	271.556				
Italia	835.160	91.460		15%	9,18	10,50
Spagna	785.575	87.720		15%	9	10,30
Tunisia	378.122	49.384	0,0462 €/kg	25%	7,7	9,57
Argentina	81.257	10.863		10%	7,53	8,23
Turchia	71.139	10.055		15%	7,12	8,14
Vini spumanti	Valore	Volume	Dazio	Dazio	Valore medio	Valore medio
Codice HS6 - 220410	(.000 €)	(.000 litri)	pre 2 aprile	attuale	unitario pre 2	unitario attuale
Mondo	1.642.515	187.826				
Francia	835.769	38.119		15%	22,11	25,21
Italia	668.797	122.616		15%	5,64	6,27
Spagna	115.825	23.464	0,183 €/kg	15%	5,12	5,68
Germania	3.846	606		15%	6,53	7,30
Sud Africa	3.005	333		30%	9,21	11,73
Formaggi stagionati	Valore	Volume	Dazio	Dazio	Valore medio	Valore medio
Codice HS6 - 040690	(.000 €)	(.000 kg)	pre 2 aprile	attuale	unitario pre 2	unitario attuale
Mondo	1.607.577	178.906				
Italia	447.154	36.119		15%	12,4	14,24
Francia	207.549	21.265		15%	9,78	11,22
Spagna	135.653	18.182	0,0198 €/kg	15%	7,48	8,58
Svizzera	120.261	9.115		39%	13,21	18,34
Paesi Bassi	104.475	14.495		15%	7,23	8,29
Acque minerali	Valore	Volume	Dazio	Dazio	Valore medio	Valore medio
Codice HS6 - 220110	(.000 €)	(.000 litri)	pre 2 aprile	attuale	unitario pre 2	unitario attuale
Mondo	772.649	884.530				
Italia	341.943	348.367		15%	0,98	1,13
Francia	200.804	254.270		15%	0,79	0,91
Messico	175.050	208.550	0,0024 €/l	0%	0,84	0,84
Germania	13.297	8.596		15%	1,55	1,78
Canada	8.539	29.587		0%	0,29	0,29
Prodotti panetteria e pasticceria	Valore	Volume	Dazio	Dazio	Valore medio	Valore medio
Codice HS6 - 190590	(.000 €)	(.000 kg)	pre 2 aprile	attuale	unitario pre 2	unitario attuale
Mondo	7.235.446	1.702.304				
Canada	3.855.278	817.359		0%	4,72	4,72
Messico	1.256.678	426.164		0%	2,95	2,95
Italia	289.156	48.209	-	15%	6	6,90
Francia	220.989	36.492		15%	6,06	6,96
India	150.560	54.601		25%	2,76	3,45
Pomodori pelati e polpe	Valore	Volume	Dazio	Dazio	Valore medio	Valore medio
Codice HS6 - 200210	(.000 €)	(.000 kg)	pre 2 aprile	attuale	unitario pre 2	unitario attuale
Mondo	85.229	56.669				
Italia	46.695	32.761		15%	1,43	14,24
Messico	19.429	155.020		0%	1,25	11,22
Turchia	10.219	2.170	-	15%	4,71	8,58
Canada	7.888	5.484		0%	1,44	17,42
Egitto	426	514		10%	0,83	8,29

Fonte: elaborazioni Ismea su dati ITC TradeMap e MacMap

2.3 I dazi al 15% a confronto con quelli precedenti al 2 aprile 2025

In questo paragrafo si analizza il commercio Italia-USA dal punto di vista delle importazioni statunitensi di provenienza italiana, disaggregate per singole linee tariffarie e riportando, per ciascuna di esse, i dazi in vigore fino al 2 aprile 2025 e i dazi previsti a partire da agosto 2025, rimasti in vigore fino alla sentenza della Corte Suprema USA di febbraio 2026.

Poiché i valori delle importazioni rilevanti per il calcolo dei dazi effettivamente pagati sono quelli a prezzi CIF, che includono costi di trasporto e di assicurazione e che sono rilevati alla frontiera del paese importatore, si è scelto di esaminare i flussi di commercio Italia-USA anche sulla base dei dati relativi alle importazioni registrate dagli Stati Uniti¹¹. Tale precisazione è fondamentale per individuare la base di riferimento rispetto alla quale valutare gli effetti dei nuovi dazi USA applicati a partire dal 7 agosto 2025.

Va qui ribadito che qualsiasi esercizio di calcolo dei dazi è molto complesso in riferimento alle linee tariffarie del settore agroalimentare, nel cui ambito la maggior parte dei singoli prodotti è soggetta a dazi specifici. A differenza dei dazi *ad valorem*, che si calcolano come percentuale del valore del bene importato, i dazi specifici sono tasse fisse per quantità di prodotto importato che, per essere confrontabili, vanno trasformati in “equivalenti *ad valorem*”. Inoltre, essi spesso variano a seconda delle sottocategorie merceologiche o anche dei mesi dell'anno in cui avviene l'importazione, rendendo estremamente complessa ogni valutazione e qualunque previsione. È chiaro, infatti, che, mentre il confronto tra due dazi *ad valorem* è immediato, trattandosi di numeri puri confrontabili, il confronto tra dazi specifici (per tonnellata o per litro) dipende dal valore del bene a cui viene applicato: ad esempio, un dazio specifico di 1 euro al litro ha una incidenza ben diversa per il vino comune rispetto a quanto incide su prodotti di valore unitario più alto, quali lo Champagne o l'aceto balsamico.

Dall'analisi dei dati emerge che nel 2024 gli USA hanno importato dall'Italia prodotti agroalimentari rientranti in ben 966 linee tariffarie a 10 cifre della nomenclatura HTS (*Harmonized Tariff Schedule*) del sistema doganale americano, corrispondenti a un valore di 8,4 miliardi di euro. Più precisamente fino al 2 aprile 2025:

- per 279 linee tariffarie, corrispondenti in valore al 23% dell'import USA di prodotti agroalimentari italiani, il dazio è pari a zero;
- per 390 linee tariffarie, corrispondenti in valore al 57% dell'import USA di prodotti agroalimentari italiani, è previsto un dazio specifico;
- per 297 linee tariffarie, corrispondenti al 20% dell'import USA di prodotti agroalimentari italiani, è previsto un dazio *ad valorem*.

¹¹ I dati sul valore delle importazioni USA utilizzati per questa analisi fanno riferimento alla valutazione CIF (*Cost Insurance and Freight*), quindi i prezzi tengono conto anche dei costi di trasporto e di assicurazione; invece, quando si parla delle esportazioni italiane verso il mercato americano, il valore è espresso secondo la valutazione FOB (*Free On Board*): la notazione FOB stabilisce che a carico dell'acquirente siano i costi di trasporto e di assicurazione dal luogo d'imbarco della nazione di origine fino alla propria frontiera nazionale. Pertanto, di norma, il valore di uno stesso flusso valutato a prezzi CIF è maggiore di quello valutato a prezzi FOB.

Concentrandosi sui dati relativi alle 13 voci HS6 che coprono il 70% del valore dell'export italiano agroalimentare verso gli USA, e andando al massimo dettaglio possibile di prodotto, ossia a livello di HTS a 10 cifre, emerge innanzitutto che dal punto di vista statunitense ciò si traduce in 43 voci del sistema HTS-8. Di queste ultime, 17 voci prevedevano un dazio *ad valorem*, 19 uno specifico, 1 una combinazione di dazio *ad valorem* e specifico e soltanto per 6 non era prevista alcuna tariffa.

Di seguito, nella **tabella 2.5** per ciascuno dei 13 prodotti rilevanti per l'export italiano verso gli USA si riportano le voci doganali USA più importanti per flusso commerciale (18 linee tariffarie), evidenziando le importazioni dall'Italia e la loro quota sulle importazioni USA dall'UE, che, come si vede, è di tutto rilievo per tutti i prodotti presi in considerazione. Nelle colonne finali si riportano i dazi in vigore prima della svolta protezionistica (ossia fino al 2 aprile 2025), traducendoli in equivalenti *ad valorem* laddove si tratta di dazi specifici. L'esercizio è utile per individuare i prodotti per i quali il dazio pregresso era già intorno al 15%, distinguendoli da quelli dove il dazio era inferiore e che, quindi hanno subito gli effetti della stretta protezionistica.

Soltanto per il Grana Padano e il Parmigiano Reggiano il dazio al 15% era equivalente al pregresso (HTS 04069041 e 04069042). Per i pomodori pelati e le polpe (HTS 20021000), il differenziale tra il dazio al 15% e il pregresso era del 2,5%, essendo il dazio fino al 2 aprile pari al 12,5%. Nel caso dei preparati per salse (HTS 21039090) si è aggiunto un dazio pari all'8,6%, essendo il dazio pregresso pari al 6,4%.

Per tutti gli altri prodotti il differenziale era notevole, partendo dai prodotti di panetteria e pasticceria col 10,5% fino alla pasta, al pecorino da grattugia, ai prodotti di panetteria e pasticceria, ai liquori e caffè per i quali fino al 2 aprile non era previsto un dazio e quindi il differenziale era del 15%. Nel caso delle acque minerali, dell'aceto e dei prosciutti stagionati il differenziale tra nuovo dazio e vecchio era molto vicino al 15% (14,8%-14,9%), così come per l'olio extravergine di oliva (14,5%-14,7%). Per vini e spumanti, il differenziale era leggermente più basso, andando dall'11,8% degli spumanti al 14% dei vini fermi e frizzanti.

Tenendo presente che gli effetti dei dazi dipendono da diversi fattori, tra cui il grado di elasticità della domanda di ciascun prodotto, oltre al grado di preferenza accordato sulle tariffe dei competitor, dall'analisi emerge che i prodotti più colpiti dall'aggiunta dei dazi sono stati i vini e spumanti, l'olio extravergine di oliva, seguiti dai prodotti di panetteria e pasticceria e dai liquori.

Va anche detto che la presenza importante e consolidata negli USA deriva dalla reputazione del made in Italy molto più che da fattori di prezzo, il che autorizza a supporre che per molti di questi prodotti il grado di sostituibilità con produzioni interne statunitensi o con prodotti di paesi extra-UE sia molto basso. Naturalmente, ciò è vero soprattutto per le eccellenze agroalimentari italiane protette dal sistema delle Indicazioni Geografiche dell'UE; ma va sottolineato come proprio su questo fronte, al di là dei dazi, un intero capitolo del *National Trade Estimate Report* dell'Amministrazione USA dedicato alle barriere commerciali contenga una lunga e articolata valutazione negativa del sistema delle Dop e Igp, assimilate a barriere non tariffarie. Si tratta di un aspetto critico, che va monitorato con attenzione anche sul piano negoziale, e che rende necessarie analisi molto approfondite e disaggregate, soprattutto per quei prodotti per i quali le esportazioni verso gli USA costituiscono una quota rilevante della produzione italiana complessiva.

Tabella 2.5 – Importazioni USA dall'Italia dei principali prodotti agroalimentari (2024)

Prodotto	Codice HTS	Descrizione HTS	Valore 000 \$	Volume	Unità di misura	Peso IT/UE Valore	Peso IT/UE Volume	Dazio pregresso	Equivalente % dazio pregresso	Differenza tra dazio al 15% e dazio pregresso
Vini fermi e frizzanti	22042150	Wine other than Tokay (not carbonated), not over 14% alcohol, in containers not over 2 liters	1.409.876	209.831	000 liters	42,8%	51,4%	6.3 cents/liter	0,9%	14,1%
	22042180	Grape wine, other than Marsala, not sparkling or effervescent, over 14% vol. alcohol, in containers holding 2 liters or less	206.745	9.502	000 liters	40,2%	29,5%	16.9 cents/liter	0,8%	14,2%
Olio EVO	15092020	Extra virgin olive oil, whether or not refined, not chemically modified, weighing with the immediate container under 18 kg	833.910	84.334	tonnes	58,4%	57,8%	5 cents/kg on contents and container	0,5%	14,5%
	15092090	Extra virgin olive oil and its fractions, whether or not refined, not chemically modified, weighing with ...etc.	69.245	6.906	tonnes	17,7%	15,8%	3.4 cents/kg	0,3%	14,7%
Vini spumanti	22041000	Sparkling wine, made from grapes	723.374	122.560	000 liters	41,0%	66,1%	19.8 cents/liter	3,2%	11,8%
Preparati per salse	21039090	Sauces and preparations therefor, neosi	282.912	149.157	tonnes	89,2%	96,2%	6.4%	6,4%	8,6%
Paste alimentari	19021920	Uncooked pasta, not stuffed or otherwise prepared, not containing eggs, exclusively pasta	555.404	278.929	tonnes	96,5%	95,5%	-	0,0%	15,0%
Formaggi stagionati	04069041	Romano, Reggiano, Parmesan, Provolone, and Provoletti cheese, nesoi, from cow's milk, subject to add. US note 21 to Ch. 4	58.711	5.201	tonnes	92,3%	88,8%	15%	15,0%	0,0%
	04069042	Romano, Reggiano, Parmesan, Provolone, and Provoletti cheese, nesoi, from cow's milk, not subj to GN 15 or Ch4 US note 21	217.176	14.959	tonnes	99,6%	99,6%	\$2.146/kg	12,9%	2,1%
	04069056	Cheeses, nesoi, from sheep's milk in original loaves and suitable for grating	176.581	12.798	tonnes	57,9%	59,4%	-	0,0%	15,0%
Acque minerali	22011000	Mineral waters and aerated waters, not containing added sugar or other sweetening matter nor flavored	370.022	348.422	000 liters	59,9%	55,4%	0.26 cents/liter	0,2%	14,8%
Prodotti di panetteria e pasticceria	19059010	Bread, pastry, cake, biscuit and similar baked products nesoi, and puddings whether or not containing etc.	205.028	31.290	tonnes	26,3%	23,1%	-	0,0%	15,0%
	19059090	Bakers' wares communion wafers, empty capsules suitable for pharmaceutical use, sealing wafers, etc.	107.798	16.907	tonnes	71,9%	72,1%	4.5%	4,5%	10,5%
Prosciutti stagionati	02101900	Meat of swine other than hams, shoulders, bellies (streaky) and cuts thereof, salted, in brine, dried or smoked	211.705	12.632	kilograms	83,5%	80,6%	1.4 cents/kg	0,1%	14,9%
Pomodori pelati e polpe	20021000	Tomatoes, whole or in pieces, prepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid	50.511	32.739	tonnes	99,7%	99,8%	12.5%	12,5%	2,5%
Liquori	22087000	Liqueurs and cordials	254.119	9.550	000 proof liters	29,7%	25,4%	-	0,0%	15,0%
Caffè torrefatto	09012100	Coffee, roasted, not decaffeinated	148.872	13.258	tonnes	65,1%	66,4%	-	0,0%	15,0%
Aceti	22090000	Vinegar and substitutes for vinegar obtained from acetic acid	137.428	53.197	000 proof liters	83,3%	81,3%	0.5 cents/pf.liter	0,2%	14,8%

Fonte: elaborazioni ISMEA su dati United States International Trade Commission - DataWeb

3. GLI EFFETTI DELLE RECENTI POLITICHE COMMERCIALI: SIMULAZIONI A CONFRONTO

Questo capitolo esamina, attraverso simulazioni basate su un modello di equilibrio economico generale computabile (CGE), i possibili effetti macroeconomici e settoriali delle recenti evoluzioni della politica commerciale internazionale in senso neo-protezionistico innescate dall'amministrazione USA. I risultati presentati vanno interpretati come indicazioni di ordine comparativo e direzionale, coerenti con la struttura del modello adottato e con le ipotesi sottostanti.

Il *baseline* del modello riflette l'assetto delle relazioni commerciali internazionali precedente agli annunci dell'introduzione di nuovi dazi da parte dell'amministrazione USA di inizio 2025, includendo l'entrata in vigore di accordi di libero scambio rilevanti, quali il CETA tra UE e Canada e l'EPA tra Unione Europea e Giappone, nonché l'avvio della guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina e l'introduzione delle sanzioni dell'UE nei confronti della Federazione Russa. Tale configurazione consente di valutare gli effetti incrementali di nuovi shock commerciali rispetto a uno scenario di riferimento che incorpora cambiamenti già osservati.

Il primo scenario, denominato *La nuova strategia commerciale USA (Liberation day)*, considera l'inasprimento della politica commerciale statunitense dei primi mesi del 2025, che ha segnato l'avvio della nuova strategia commerciale dell'amministrazione Trump, basata sull'introduzione di dazi addizionali sulle importazioni provenienti dai principali partner commerciali.

Il secondo scenario, denominato *L'accordo UE-USA*, analizza gli effetti dell'intesa tariffaria tra Stati Uniti e UE entrata in vigore il 7 agosto 2025, che prevede l'applicazione di un dazio complessivo non superiore al 15% sulla maggior parte dei prodotti provenienti dall'UE.

Infine, viene proposta un'ulteriore simulazione di aggiornamento che tiene conto dell'introduzione da parte dell'Amministrazione USA, a partire dal 24 febbraio 2026 e per la durata di 150 giorni, di un dazio globale uniforme del 10%, in risposta alla Corte Suprema degli Stati Uniti che ha dichiarato illegittimi i dazi imposti dal Presidente Trump dall'aprile 2025.

Nel complesso, i risultati suggeriscono che, in un contesto internazionale caratterizzato da crescenti tensioni commerciali, gli accordi bilaterali non sono sufficienti a compensare pienamente gli effetti negativi associati a politiche protezionistiche adottate su larga scala. Alcuni settori, in particolare l'agroalimentare, risultano relativamente più esposti a variazioni delle condizioni di accesso ai mercati esteri, come evidenziato dalla contrazione delle esportazioni e dalla limitata capacità di riallocazione dei flussi verso mercati alternativi.

3.1 Il modello GTAP e GTAP-VA

Le simulazioni sono condotte mediante un modello di Equilibrio Generale Calcolabile (EGC) globale, il modello *Global Trade Analysis Project (GTAP)*, che è quello maggiormente utilizzato in letteratura e dalle istituzioni internazionali – Banca mondiale, Banca asiatica di sviluppo, OCSE e Commissione

europea, tra gli altri – per esaminare l'impatto delle politiche tariffarie sulla produzione e il commercio dei diversi beni e servizi nei vari paesi.

I modelli EGC, a partire da specificazioni analitiche coerenti con la teoria economica, consentono di prendere in considerazione i legami tra tutti i settori dell'economia, nel rispetto di vincoli in termini di risorse complessivamente disponibili. Con essi, in riferimento a uno scenario di partenza (il cosiddetto *baseline*) è possibile simulare gli effetti di molteplici shock di natura economico-politica – nel nostro caso cambiamenti della politica commerciale da parte di uno o più paesi – con il dettaglio settoriale consentito dalla banca dati utilizzata.

La teoria economica su cui si basa il modello GTAP adotta una serie di ipotesi standard, tra cui l'esistenza di mercati perfettamente concorrenziali e l'operare di agenti rappresentativi. Le equazioni del modello assicurano il rispetto dei vincoli di bilancio e rappresentano le scelte dei singoli agenti. Per i flussi commerciali bilaterali si adotta la cosiddetta "ipotesi Armington" che considera i beni comunque differenziati sulla base del paese di provenienza, per cui non vi è perfetta sostituibilità né fra i prodotti nazionali e quelli importati, né fra i prodotti importati con diversa origine.

3.2 I dati

I dati utilizzati sono quelli della più recente versione della banca dati GTAP (Versione 11), che descrive l'economia mondiale attraverso dati armonizzati sui flussi commerciali, sulle tavole input-output nazionali, sui principali aggregati macroeconomici e sui livelli di protezione commerciale, coprendo 65 settori e 145 paesi e regioni. In questo studio, le regioni e i settori sono stati selezionati o aggregati in base alla loro rilevanza per le simulazioni e all'interesse rispetto alla performance dell'economia italiana. In particolare, da un lato, è stata mantenuta una disaggregazione geografica adeguata a rappresentare i cambiamenti tariffari bilaterali; dall'altro, è stato privilegiato il massimo livello di dettaglio per il settore agricolo e alimentare (**tabelle 3.1 e 3.2**).

Tabella 3.1 - Aggregazioni geografiche utilizzate nelle simulazioni

Paesi e regioni	
Australia	Grecia
Nuova Zelanda	Ungheria
Cina	Irlanda
India	Italia
Corea	Lettonia
Vietnam	Lituania
Giappone	Lussemburgo
Singapore	Malta
Indonesia	Paesi Bassi
Filippine	Polonia
Resto dell'Asia	Portogallo
USA	Romania
Canada	Slovacchia
Messico	Slovenia
Panama	Spagna
Cile	Svezia
Colombia	Gran Bretagna

Peru	Svizzera
America centrale	EFTA
Mercosur	Turchia
Resto dell'America latina	Russia
Austria	Malesia
Belgio	Tailandia
Bulgaria	Taiwan
Croazia	GCC
Cipro	GSP
Repubblica Ceca	Medio Oriente
Danimarca	Ex URSS
Estonia	MENA
Finlandia	SADC
Francia	EBA
Germania	Resto del mondo

Fonte: GTAP, versione 11

Tabella 3.2 - Aggregazioni settoriali utilizzate nelle simulazioni

Settori	
Agroalimentare	Non-Agroalimentare
Prodotti agricoli	Industria dell'energia
Allevamento di bovini, ovini, caprini, equini	Estrazione e lavorazione di minerali
Allevamento di altri animali n.c.a.	Produzione di apparecchiature elettroniche
Coltivazione n.c.a.	Fabbricazione di prodotti chimici di base
Coltivazione di grano e cereali	Computer, apparecchiature elettroniche e ottiche
Coltivazione di ortaggi, frutta e frutta in guscio	Industria tessile
Coltivazione di semi oleosi	Abbigliamento
Coltivazione di piante per la preparazione di fibre tessili	Pelle e accessori
Produzione di lana, bachicoltura	Fabbricazione di prodotti in legno
Silvicoltura e altre attività forestali	Fabbricazione di prodotti in carta e stampa
Pesca e acquacoltura	Industria farmaceutica
Prodotti dell'industria alimentare	Fabbricazione di gomma e materie plastiche
Produzione di bevande e tabacco	Siderurgia
Lavorazione e conservazione di carne	Produzione di altri metalli non ferrosi
Lavorazione della carne n.c.a.	Produzione di metalli
Produzione di oli e grassi vegetali	Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.
Industria lattiero-casearia	Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi
Coltivazione e lavorazione del riso	Fabbricazione di altri mezzi di trasporto n.c.a.
Produzione di zucchero	Manifattura n.c.a.
Produzione di prodotti alimentari n.c.a.	Servizi

Fonte: GTAP, versione 11

3.3 Gli scenari

3.3.1 Baseline 2023

Prima di procedere alle simulazioni, l'anno di riferimento della base dati è stato aggiornato al 2023, al fine di riflettere le tendenze commerciali più recenti, gli accordi attualmente in vigore e le mutate condizioni geopolitiche. L'aggiornamento ha previsto, in primo luogo, l'integrazione delle variazioni intervenute tra il 2017 (ultimo anno disponibile nella banca dati GTAP) e il 2023 in alcune variabili macroeconomiche fondamentali, quali PIL, popolazione e forza lavoro.

Sono stati inoltre incorporati i principali cambiamenti intervenuti nelle politiche commerciali globali, che hanno avuto un impatto diretto sulla configurazione dei flussi commerciali tra i maggiori attori economici a livello mondiale. In particolare, l'analisi ha tenuto conto dell'entrata in vigore di importanti accordi di libero scambio, come il CETA tra l'UE e il Canada, applicato provvisoriamente a partire dal 21 settembre 2017 e caratterizzato dalla liberalizzazione del 99,8% delle linee tariffarie, e l'EPA tra l'UE e il Giappone, operativo dal 2019, che ha previsto un'ampia riduzione delle barriere tariffarie da entrambe le parti. Accanto a questi processi di liberalizzazione, sono stati considerati anche sviluppi di segno opposto, come l'avvio della guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina, avviata nel 2018 durante la prima amministrazione Trump e in parte proseguita con l'amministrazione Biden, nonché l'introduzione delle sanzioni dell'UE nei confronti della Russia a seguito dell'invasione dell'Ucraina.

A partire da questo *baseline* aggiornato, sono stati costruiti due scenari per valutare il potenziale impatto della svolta neo-protezionistica del 2025.

È importante puntualizzare che le simulazioni presentate in questo rapporto, pur basandosi su di uno strumento – come si è detto – ampiamente riconosciuto in ambito accademico e largamente utilizzato da istituzioni internazionali, richiedono alcune cautele interpretative. In primo luogo, i risultati ottenuti sono di natura aggregata e si riferiscono ad un orizzonte di lungo periodo, che descrive la situazione finale dopo il dispiegamento di tutti gli effetti, ma nulla dice sui tempi con cui essi si manifestano e i costi di aggiustamento ad essi associati che, nel breve termine, potrebbero incidere in modo rilevante su specifici settori o aree geografiche. In secondo luogo, il modello non integra la dimensione finanziaria, una semplificazione non trascurabile se si considera, ad esempio, il ruolo della Cina quale detentrica di una quota rilevante del debito pubblico statunitense. Infine, il modello adottato non incorpora alcuni aspetti rilevanti della teoria economica moderna, quali la concorrenza imperfetta, le economie di scala e l'eterogeneità della produttività a livello d'impresa che, pur adottando elasticità della domanda distinte per settori, queste non si differenziano fra paesi.

Con queste cautele, l'esercizio di simulazione proposto va inteso come uno strumento utile per delineare un quadro generale degli impatti attesi, ma non deve essere interpretato come una previsione puntuale. Analisi più dettagliate e robuste richiedono l'integrazione con dati più disaggregati e l'adozione di metodologie analitiche complementari.

3.3.2 Scenario 1: La svolta protezionistica USA (*Liberation day*)

Come illustrato nel capitolo 1, in un clima di crescenti tensioni commerciali globali, il 2 aprile 2025, gli Stati Uniti hanno annunciato una profonda revisione della propria politica commerciale. Invocando l'*International Emergency Economic Powers Act* e dichiarando lo stato di emergenza nazionale, la Casa Bianca ha introdotto un pacchetto di dazi straordinari con impatto immediato e su vasta scala. In particolare, a partire dal 5 aprile 2025, è stato applicato un dazio base – in aggiunta a quelli esistenti – del 10% sulle importazioni provenienti da quasi tutti i partner commerciali degli USA, 180 paesi, con eccezione di Messico, Canada, Cina e Russia, per i quali sono state previste misure specifiche. Alcune categorie merceologiche – tra cui rame, prodotti farmaceutici, semiconduttori, legname, minerali strategici e prodotti energetici – sono state temporaneamente escluse. Invece, settori già sotto pressione, come acciaio, alluminio e automobili, sono stati gravati da dazi aggiuntivi del 25%.

Con l'obiettivo di valutare gli effetti sistemici di tale svolta marcatamente protezionistica, il primo scenario simula le modifiche intervenute nella politica commerciale USA, includendo sia le ritorsioni

adottate da Cina e Canada, sia l'accordo raggiunto con il Regno Unito. Le variazioni tariffarie sono ricondotte all'aggregazione prevista nel modello di analisi tramite medie ponderate.

I principali risultati delle simulazioni vengono qui commentati distinguendo gli impatti macroeconomici da quelli sul settore agroalimentare

Impatti macroeconomici

L'esercizio di simulazione stima una contrazione del PIL in pressoché tutti i paesi analizzati. La flessione è particolarmente marcata per gli Stati Uniti, con una riduzione di circa lo 0,4% del PIL, mentre per l'UE si attesta su livelli molto più contenuti e praticamente irrilevanti, intorno allo 0,01% (**tabella 3.3**).

Per quanto riguarda gli scambi commerciali, si stima una riduzione media significativa per gli Stati Uniti, superiore al 10%, con un calo più pronunciato delle esportazioni (circa -15%) rispetto alle importazioni (circa -10%), verosimilmente generato dalle contromisure commerciali adottate dai paesi partner. Nei paesi UE, la contrazione degli scambi risulta più contenuta, inferiore all'1%, con Germania e Italia tra i paesi maggiormente colpiti (in media -0,5% e -0,4%, rispettivamente).

Tabella 3.3 – *Liberation day*: Impatti su PIL e commercio*

Paesi	PIL		Esportazioni		Importazioni	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
USA	-0,38	-72,79	-14,79	-296,53	-10,21	-271,18
UE 27	-0,01	-1,95	-0,84	-23,04	-0,75	-18,04
Italia	-0,01	-0,15	-0,53	-3,01	-0,27	-1,32
Francia	-0,01	-0,20	-0,44	-2,91	-0,31	-2,23
Germania	-0,02	-0,69	-0,62	-9,23	-0,47	-5,75
Spagna	0,01	0,1	-0,20	-0,8	0,04	0,2

* Per i paesi dell'UE si considera solo il commercio extra-UE.

Fonte: simulazioni degli autori basate sul modello GTAP

Analisi settoriali

Passando all'analisi degli effetti settoriali, i risultati mostrano una contrazione delle esportazioni agroalimentari dell'UE verso il mercato statunitense (vedi **tabella 3.4**), con un calo medio del 10%, equivalente a oltre 2 miliardi di dollari. Si tratta in prevalenza di beni già soggetti a tariffe medie tra le più elevate tra quelle applicate dagli Stati Uniti e il settore più colpito è quello dei prodotti alimentari trasformati. Per un dettaglio dei prodotti inclusi nei diversi settori presi in considerazione, si veda la **tabella 1A** in Appendice.

Analizzando alcune delle principali economie dell'UE, la simulazione evidenzia una perdita più rilevante per la Francia, con una contrazione delle esportazioni agricole e alimentari del -11%, pari a circa 470 milioni di dollari. Per l'Italia, la riduzione stimata è del 6%, corrispondente a circa 430 milioni di dollari. Le perdite maggiori in termini di valore riguardano le esportazioni di altri prodotti alimentari trasformati (circa 20 milioni di dollari) e quelle relative alla produzione di bevande e tabacco (19 milioni di dollari). L'unico comparto a registrare una crescita è quello dell'industria lattiero-casearia, con un incremento stimato di circa 40 milioni di euro, pari a una crescita superiore al 13%. Tale risultato potrebbe essere attribuibile a una ricomposizione delle esportazioni a vantaggio dei paesi dell'UE e a discapito degli altri principali esportatori di prodotti lattiero-caseari verso il mercato statunitense, come Canada e

Messico, soggetti a un trattamento tariffario ancora più sfavorevole. Risultati settoriali simili si osservano anche per gli altri principali partner europei.

Tabella 3.4 – Liberation day: Impatto sulle esportazioni agroalimentari dell'UE verso gli Stati Uniti

Settori	UE	
	Var. %	MLD \$
Allevamento di bovini, ovini, caprini, equini	-12,9	-0,02
Allevamento di altri animali n.c.a.	-22,7	-0,10
Coltivazione n.c.a.	5,1	0,02
Coltivazione di grano e cereali	-7,7	0,00
Coltivazione di ortaggi, frutta e frutta in guscio	-10,7	-0,05
Coltivazione di semi oleosi	-8,3	0,00
Colt. di piante per la preparazione di fibre tessili	-27,9	0,00
Produzione di lana, bachicoltura	-15,1	0,00
Silvicoltura e altre attività forestali	-11,9	-0,01
Pesca e acquacoltura	-11,2	-0,01
Produzione di bevande e tabacco	-8,1	-0,87
Lavorazione e conservazione di carne	-17,4	-0,01
Lavorazione della carne n.c.a.	-17,8	-0,14
Produzione di oli e grassi vegetali	-7,4	-0,10
Industria lattiero-casearia*	13,1	0,16
Coltivazione e lavorazione del riso	-7,3	0,00
Produzione di zucchero**	-8,2	0,00
Produzione di prodotti alimentari n.c.a.	-10,3	-1,02
Totale agroalimentare	-10,4*	-2,15

Settori	Italia		Francia		Germania		Spagna	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Allevamento di bovini, ovini, caprini, equini	-12,4	0,00	-12,9	0,00	-12,7	0,00	-13,4	0,00
Allevamento di altri animali n.c.a.	0,0	0,00	-23,2	-0,01	-22,8	-0,01	-22,6	0,00
Coltivazione n.c.a.	0,0	0,00	-0,5	0,00	-4,6	0,00	-4,9	0,00
Coltivazione di grano e cereali	-8,4	0,00	-7,8	0,00	-7,7	0,00	0,0	0,00
Coltivazione di ortaggi, frutta e frutta in guscio	-10,6	-0,01	-11,0	-0,01	-10,7	0,00	-10,8	-0,01
Coltivazione di semi oleosi	0,0	0,00	-8,7	0,00	-7,1	0,00	-9,7	0,00
Colt. di piante per la preparazione di fibre tessili	0,0	0,00	-31,7	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00
Produzione di lana, bachicoltura	0,0	0,00	-18,1	0,00	0,0	0,00	-21,1	0,00
Silvicoltura e altre attività forestali	-11,6	0,00	-11,9	0,00	-12,4	0,00	-15,5	0,00
Pesca e acquacoltura	-11,4	0,00	-12,1	0,00	-14,2	0,00	-11,5	0,00
Produzione di bevande e tabacco	-7,8	-0,19	-8,1	-0,32	-7,8	-0,04	-7,9	-0,04
Lavorazione e conservazione di carne	-17,4	0,00	-15,8	0,00	-13,9	0,00	0,0	0,00
Lavorazione della carne n.c.a.	-17,6	-0,03	-18,2	-0,01	-17,3	0,00	-18,1	-0,01
Produzione di oli e grassi vegetali	-7,3	-0,04	-6,9	0,00	-6,9	0,00	-7,6	-0,05
Industria lattiero-casearia*	13,6	0,04	13,2	0,03	13,7	0,01	13,1	0,01
Coltivazione e lavorazione del riso	-7,4	0,00	-7,2	0,00	0,0	0,00	-8,0	0,00
Produzione di zucchero**	0,0	0,00	-6,7	0,00	-7,3	0,00	0,0	0,00
Produzione di prodotti alimentari n.c.a.	-10,4	-0,20	-10,8	-0,15	-10,2	-0,19	-10,9	-0,13
Totale agroalimentare	-6,0*	-0,43	-11,0*	-0,47	-7,9*	-0,25	-8,3*	-0,23

* Include produzione di latte crudo.

** Include la coltivazione di canna da zucchero e barbabietola da zucchero.

* Media semplice.

Fonte: simulazioni degli autori basate sul modello GTAP

Guardando agli effetti sulla produzione dei settori agricoli e alimentari, le stime evidenziano una contrazione media pari a -0,1% per l'UE, rispetto a -1,3% per gli Stati Uniti, corrispondenti a circa 4 e 6,6 miliardi di dollari, rispettivamente (tabella 3.5).

Tabella 3.5 – Liberation day: Impatto sulla produzione dei settori agroalimentari

Settori	UE		USA	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Allevamento di bovini, ovini, caprini, equini	-0,2	-0,13	-0,9	-0,58
Allevamento di altri animali n.c.a.	-0,4	-0,12	0,1	0,08
Coltivazione n.c.a.	-0,2	-0,06	-0,1	-0,02
Coltivazione di cereali	-0,2	-0,07	-1,5	-1,12
Coltivazione di ortaggi, frutta e frutta in guscio	-0,1	-0,07	1,2	0,76
Coltivazione di semi oleosi	-0,2	-0,07	-4,3	-2,07
Colt. di piante per la preparazione di fibre tessili	1,5	0,02	-4,4	-0,61
Produzione di lana, bachicoltura	-0,3	0,00	-4,8	-0,03
Silvicoltura e altre attività forestali	0,0	0,00	-1,5	-0,76
Pesca e acquacoltura	-0,2	-0,04	0,3	0,03
Produzione di bevande e tabacco	-0,7	-1,57	0,0	0,06
Lavorazione e conservazione di carne	-0,1	-0,06	-0,2	-0,27
Lavorazione della carne n.c.a.	-0,3	-0,38	-0,8	-1,01
Produzione di oli e grassi vegetali	-0,3	-0,16	-0,3	-0,20
Industria lattiero-casearia*	0,1	0,19	-0,5	-0,95
Coltivazione e lavorazione del riso	0,4	0,02	-5,5	-0,39
Produzione di zucchero**	-0,1	-0,02	0,1	0,03
Produzione di prodotti alimentari n.c.a.	-0,3	-1,37	0,1	0,42
Totale agroalimentare	-0,1*	-3,88	-1,3*	-6,63

Settori	Italia		Francia		Germania		Spagna	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Allevamento di bovini, ovini, caprini, equini	-0,2	-0,01	-0,2	-0,01	-0,1	-0,01	-0,3	-0,03
Allevamento di altri animali n.c.a.	0,0	0,00	-0,2	-0,01	-0,3	-0,01	-0,1	0,00
Coltivazione n.c.a.	-0,2	0,00	-0,5	-0,01	-0,3	-0,01	-0,5	-0,01
Coltivazione di grano e cereali	-0,2	0,00	-0,3	-0,03	-0,1	-0,01	-0,2	-0,01
Coltivazione di ortaggi, frutta e frutta in guscio	0,0	0,00	-0,1	-0,02	0,1	0,01	-0,2	-0,03
Coltivazione di semi oleosi	-0,5	-0,03	-0,4	-0,01	0,0	0,00	-0,4	-0,02
Colt. di piante per la preparazione di fibre tessili	0,3	0,00	-0,1	0,00	0,9	0,00	1,6	0,00
Produzione di lana, bachicoltura	0,1	0,00	-0,3	0,00	-0,1	0,00	-1,0	0,00
Silvicoltura e altre attività forestali	0,0	0,00	0,0	0,00	0,1	0,01	0,0	0,00
Pesca e acquacoltura	0,0	0,00	-0,3	-0,01	-0,1	0,00	-0,2	-0,01
Produzione di bevande e tabacco	-1,0	-0,30	-1,3	-0,55	-0,2	-0,09	-0,3	-0,10
Lavorazione e conservazione di carne	0,0	0,00	0,0	-0,01	0,0	0,00	-0,1	-0,01
Lavorazione della carne n.c.a.	-0,2	-0,03	-0,1	-0,03	-0,1	-0,02	-0,4	-0,11
Produzione di oli e grassi vegetali	-0,7	-0,04	0,0	0,00	0,0	0,00	-0,5	-0,08
Industria lattiero-casearia*	0,2	0,05	0,0	0,02	0,2	0,11	0,0	0,00
Coltivazione e lavorazione del riso	0,8	0,01	-0,1	0,00	0,4	0,00	-0,1	0,00
Produzione di zucchero**	-0,1	0,00	-0,2	-0,01	0,0	0,00	-0,2	0,00
Produzione di prodotti alimentari n.c.a.	-0,3	-0,25	-0,3	-0,26	-0,1	-0,11	-0,3	-0,23
Totale agroalimentare	-0,1*	-0,62	-0,2*	-0,95	0,0*	-0,14	-0,2*	-0,64

* Include produzione di latte crudo.

** Include la coltivazione di canna da zucchero e barbabietola da zucchero.

* Media semplice.

Fonte: simulazioni degli autori basate sul modello GTAP

Nel caso europeo, le perdite più rilevanti in termini di valore si registrano nella produzione di bevande e tabacco (circa 1,6 miliardi di dollari) e nella produzione di prodotti alimentari trasformati (circa 1,4 miliardi di dollari). In controtendenza, il comparto dell'industria lattiero-casearia mostra un risultato positivo, sebbene relativamente contenuto, con un incremento stimato di circa 190 milioni di dollari.

Per quanto riguarda l'economia statunitense, i settori maggiormente colpiti risultano essere la coltivazione di semi oleosi (con una perdita di circa 2 miliardi di dollari), la coltivazione di cereali (in calo di circa 1,1 miliardi di dollari) e la lavorazione della carne (con una contrazione di circa 1 miliardo

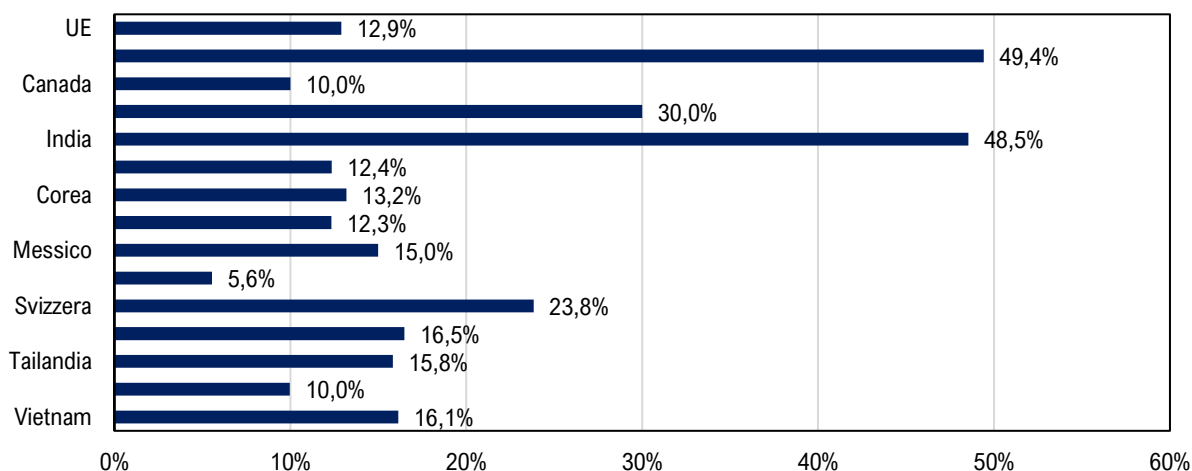
di dollari). Tali perdite potrebbero essere ricondotte alla modifica degli equilibri globali nel commercio agricolo e alle contromisure adottate dai partner.¹²

Analizzando i singoli paesi dell'UE, la simulazione indica il settore agroalimentare francese come quello maggiormente colpito in termini di produzione. Per l'Italia, la riduzione stimata è pari a -0,1%, corrispondente a circa 620 milioni di dollari. Nel dettaglio, le perdite più rilevanti in termini di valore riguardano la produzione di bevande e tabacco (circa 300 milioni di dollari) e di altri prodotti alimentari trasformati (circa 250 milioni di dollari). Tra i comparti che registrano una crescita, sebbene contenuta, si segnala l'industria lattiero-casearia, con un incremento stimato di circa 50 milioni di euro (+0,2%). Anche in questo caso, risultati settoriali simili si osservano anche per gli altri principali partner europei.

3.3.3 Scenario 2: *L'accordo UE-USA*

Il secondo scenario analizza gli effetti dell'intesa tariffaria tra Stati Uniti e UE, entrata in vigore il 7 agosto 2025, che prevede l'applicazione di un dazio complessivo non superiore al 15% per la maggior parte dei prodotti originari dell'UE. Guardando al settore agroalimentare, l'UE risulta relativamente meno colpita rispetto ad altri paesi e aree, con un dazio addizionale, rispetto a quello in vigore fino al 2 aprile 2025, pari al 12,9% (**figura 3.1**): si tratta di un livello maggiore solo a quello applicato a Gran Bretagna (10%), Singapore (5,6%) e Canada (10%), ma va ricordato che il 10% del Canada è un aumento significativo rispetto ai dazi prossimi allo zero previsti dall'accordo Nafta (ora USMCA).¹³ Considerando i dazi applicati per settore economico, l'intesa USA-UE risulta relativamente penalizzante per il comparto agroalimentare, soprattutto se confrontata con l'esenzione totale da ogni aumento tariffario concessa ai prodotti farmaceutici e con il trattamento relativamente favorevole riservato a comparti industriali sensibili (**figura 3.2**).

Figura 3.1 – Accordo UE-USA: Dazi addizionali sulle importazioni agro-alimentari degli USA

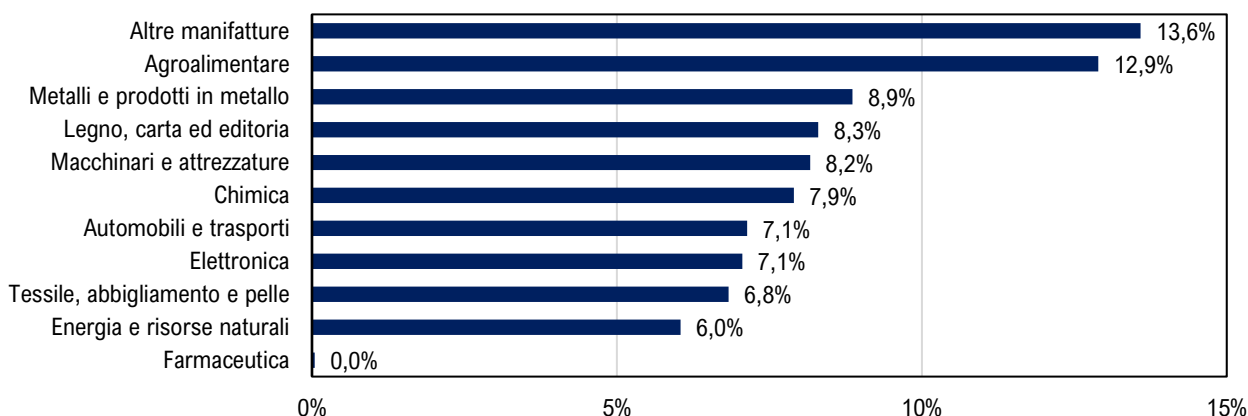


Fonte: elaborazioni degli autori su dati GTAP

¹² In particolare, il Brasile diventa il primo esportatore mondiale di soia, la Russia di frumento, mentre l'Argentina insidia la leadership statunitense nel mais. Inoltre, la Cina - principale mercato di sbocco per gli USA - ha ridotto la propria dipendenza dalle importazioni agricole statunitensi, compresa la carne, diversificando i fornitori e incrementando la produzione interna.

¹³ Nel luglio 2020 è entrato ufficialmente in vigore il nuovo accordo preferenziale di libero scambio tra Canada, Messico e Stati Uniti che ha sostituito il Nafta.

Figura 3.2 - Accordo UE-USA: Dazi addizionali sulle importazioni USA dall'UE per macrosettori



Fonte: elaborazioni degli autori su dati GTAP

Impatti macroeconomici

Dall'analisi dei risultati emerge che in termini di PIL, gli impatti negativi più rilevanti si registrano per Canada, America Latina, Cina e India, nonché per gli stessi Stati Uniti, la cui variazione del PIL risulta pari a -0,42%. Per i paesi dell'UE le variazioni appaiono invece di entità limitata e di segno complessivamente positivo, inclusa l'Italia (tabella 3.6 e figura 3.3).

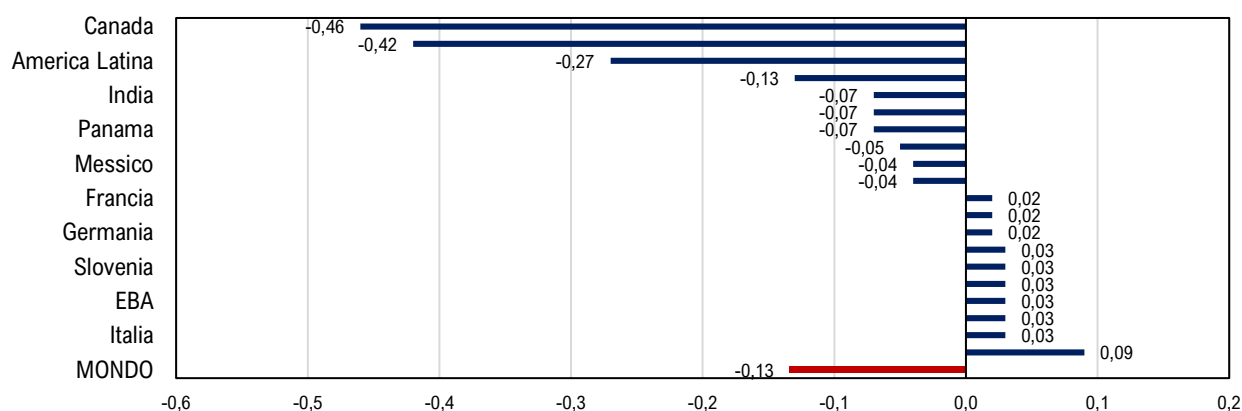
Tabella 3.6 – Accordo UE-USA: Impatti su PIL e commercio

	PIL		Esportazioni*		Importazioni*	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
USA	-0,42	-80,55	-20,62	-277,49	-15,78	-357,19
UE 27	0,01	1,84	-0,01	-0,36	0,27	11,77
Italia	0,03	0,47	-0,21	-0,98	0,42	1,74
Francia	0,02	0,44	0,05	0,26	0,50	2,76
Germania	0,02	0,58	0,04	0,47	0,42	4,08
Spagna	0,02	0,27	-0,05	-0,14	0,37	1,20

* Solo beni.

Fonte: simulazioni degli autori basate sul modello GTAP

Figura 3.3 - Accordo UE-USA: Impatti sul PIL (cambiamenti %), principali paesi colpiti



Fonte: simulazioni degli autori basate sul modello GTAP

Analisi settoriale

Sul fronte degli effetti settoriali, l'accordo USA-UE sembra determinare una penalizzazione relativa del comparto agroalimentare europeo a vantaggio degli altri settori produttivi. Il dazio medio ponderato applicato ai prodotti agroalimentari risulta infatti più elevato rispetto a quello gravante sugli altri comparti nel mercato statunitense. Coerentemente, per tutti i paesi UE si osserva un aumento delle esportazioni complessive verso gli Stati Uniti, accompagnato tuttavia da una contrazione delle esportazioni nei settori dell'agroalimentare e del legno-carta-editoria (**tabella 3.7**).

Tabella 3.7 – Accordo UE-USA: Impatto sulle esportazioni verso gli Stati Uniti

Settori	UE	
	Var. %	MLD \$
Agroalimentare	-7,9	-2,06
Energia e risorse naturali	1,8	0,27
Tessile, abbigliamento e pelle	46,2	4,15
Legno, carta ed editoria	-18,5	-1,12
Farmaceutica	11,0	8,51
Chimica	-7,8	-4,00
Metalli e prodotti in metallo	0,0	0,00
Elettronica	16,1	7,96
Macchinari e attrezzature	0,5	0,34
Automobili e trasporti	9,3	6,99
Altre manifatture	-6,2	-1,46
Totale beni	4,6	19,60

Settori	Italia		Francia		Germania		Spagna	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Agroalimentare	-8,0	-0,44	-7,4	-0,43	-6,8	-0,18	-8,5	-0,23
Energia e risorse naturali	-4,2	-0,09	2,7	0,05	-8,9	-0,11	4,3	0,14
Tessile, abbigliamento e pelle	50,0	2,18	51,5	0,66	35,5	0,30	55,0	0,29
Legno, carta ed editoria	-17,1	-0,08	-14,4	-0,11	-19,4	-0,31	-18,3	-0,05
Farmaceutica	11,4	0,78	11,8	0,62	11,9	2,75	12,5	0,16
Chimica	-5,4	-0,20	-8,6	-0,63	-5,6	-0,81	-5,3	-0,11
Metalli e prodotti in metallo	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00
Elettronica	19,2	0,64	16,1	0,89	16,5	3,11	23,6	0,38
Macchinari e attrezzature	0,3	0,04	0,3	0,02	0,4	0,13	0,8	0,02
Automobili e trasporti	6,2	0,52	30,0	4,02	3,1	1,11	6,6	0,15
Altre manifatture	-5,9	-0,22	-6,1	-0,18	-6,2	-0,22	-5,7	-0,02
Totale beni	5,7	3,13	9,4	4,89	4,1	5,77	4,1	0,73

Fonte: simulazioni degli autori basate sul modello GTAP

Con riferimento al commercio mondiale, per gli Stati Uniti si osserva un miglioramento del saldo commerciale complessivo, determinato da una riduzione delle importazioni superiore a quella delle esportazioni, che risultano anch'esse in calo ma in misura più contenuta (**tabelle 3.8 e 3.11**). È plausibile che la contrazione della domanda statunitense generi un eccesso di offerta sui mercati internazionali e una conseguente riduzione dei prezzi dei beni scambiati. Tale dinamica si riflette in un aumento delle importazioni totali a prezzi costanti per tutti i paesi UE (**tabella 3.11**).

Per quanto riguarda le esportazioni complessive dell'UE verso il resto del mondo (**tabella 3.10**), l'effetto netto risulta sostanzialmente nullo (-0,01%). Considerato l'aumento delle esportazioni verso gli Stati Uniti, ciò indica che i guadagni conseguiti sul mercato statunitense sono annullati da perdite di quote su altri mercati di destinazione. Infine, con riferimento al settore agroalimentare italiano, la

riduzione delle esportazioni verso gli Stati Uniti risulta più marcata in termini percentuali, ma inferiore in valore assoluto, rispetto alla contrazione dell'export agroalimentare verso il resto del mondo (**tabella 3.9**). Questo evidenzia una difficoltà dell'Italia a riallocare su mercati alternativi flussi di esportazione agroalimentari precedentemente destinati agli Stati Uniti e, al contempo, registra una diminuzione del valore a prezzi costanti delle esportazioni agroalimentari italiane anche verso gli altri mercati internazionali.

Tabella 3.8 – Accordo UE-USA: Impatto sulle esportazioni

Settori	UE		USA	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Agroalimentare	-1,1	-5,22	-10,5	-14,74
Energia e risorse naturali	-1,1	-2,22	-12,6	-22,30
Tessile, abbigliamento e pelle	0,1	0,11	-20,1	-4,37
Legno, carta ed editoria	-1,6	-2,46	-23,8	-7,67
Farmaceutica	2,5	8,10	-15,6	-9,39
Chimica	-1,8	-9,93	-19,6	-33,41
Metalli e prodotti in metallo	-0,5	-1,93	-40,3	-35,83
Elettronica	0,8	4,80	-17,5	-48,03
Macchinari e attrezzature	0,2	1,00	-15,7	-20,13
Automobili e trasporti	1,2	9,40	-39,8	-67,66
Altre manifatture	-1,1	-2,01	-16,9	-13,95
Totale beni	-0,01	-0,36	-20,6	-277,49

Settori	Italia		Francia		Germania		Spagna	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Agroalimentare	-1,9	-0,88	-1,8	-1,16	-1,1	-0,82	-1,1	-0,55
Energia e risorse naturali	-2,1	-0,48	-1,2	-0,17	-2,3	-0,63	-0,5	-0,10
Tessile, abbigliamento e pelle	1,5	0,79	0,9	0,18	-1,0	-0,33	-0,1	-0,02
Legno, carta ed editoria	-2,6	-0,26	-2,2	-0,24	-2,3	-0,74	-1,5	-0,11
Farmaceutica	2,7	0,84	1,1	0,38	3,1	2,70	2,2	0,26
Chimica	-1,7	-0,80	-2,3	-1,67	-1,9	-2,99	-1,0	-0,35
Metalli e prodotti in metallo	-0,7	-0,32	-1,0	-0,36	-1,0	-1,06	-0,4	-0,12
Elettronica	0,7	0,29	0,7	0,38	0,7	1,52	1,7	0,35
Macchinari e attrezzature	-0,1	-0,04	0,0	-0,02	0,0	0,06	0,6	0,11
Automobili e trasporti	0,7	0,36	3,0	3,26	1,1	3,18	0,7	0,41
Altre manifatture	-1,7	-0,46	-1,6	-0,33	-1,1	-0,42	-0,5	-0,03
Totale beni	-0,2	-0,98	0,1	0,26	0,03	0,47	-0,1	-0,14

Fonte: simulazioni degli autori basate sul modello GTAP

Tabella 3.9 - Accordo UE-USA: Impatto sulle esportazioni dell'Italia

Settori	Verso USA		Verso il Resto del mondo*		Intra-UE		Extra-UE*	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Agroalimentare	-8	-0,44	-1,1	-0,44	-0,6	-0,14	-1,8	-0,30
Energia e risorse naturali	-4,2	-0,09	-2,0	-0,39	-1	-0,1	-2,9	-0,29
Tessile, abbigliamento e pelle	50	2,18	-3,0	-1,40	-2	-0,45	-3,9	-0,95
Legno, carta ed editoria	-17,1	-0,08	-1,9	-0,18	-1,1	-0,06	-3,2	-0,12
Farmaceutica	11,4	0,78	0,2	0,06	1,7	0,21	-1,3	-0,15
Chimica	-5,4	-0,2	-1,4	-0,60	-0,9	-0,24	-2,2	-0,37
Metalli e prodotti in metallo	0	0	-0,7	-0,32	-0,3	-0,08	-1,5	-0,24
Elettronica	19,2	0,64	-0,9	-0,35	-0,5	-0,1	-1,5	-0,25
Macchinari e attrezzature	0,3	0,04	-0,1	-0,09	0,3	0,08	-0,4	-0,17
Automobili e trasporti	6,2	0,52	-0,4	-0,16	-0,9	-0,22	0,3	0,07
Altre manifatture	-5,9	-0,22	-1,0	-0,24	-0,5	-0,05	-1,4	-0,19
Totale beni	5,7	3,13	-1,0	-4,12	-0,5	-1,16	-1,6	-2,96

* Escluso gli USA

Fonte: simulazioni degli autori basate sul modello GTAP

Tabella 3.10 - Accordo UE-USA: Impatto sulle esportazioni dei principali paesi UE verso il Resto del mondo*

Settori	Francia		Germania		Spagna	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Agroalimentare	-1,2	-0,73	-0,9	-0,65	-0,7	-0,33
Energia e risorse naturali	-1,9	-0,22	-2,0	-0,52	-1,3	-0,24
Tessile, abbigliamento e pelle	-2,5	-0,48	-2,0	-0,63	-1,7	-0,30
Legno, carta ed editoria	-1,3	-0,12	-1,4	-0,43	-0,9	-0,06
Farmaceutica	-0,9	-0,24	-0,1	-0,05	0,9	0,09
Chimica	-1,6	-1,04	-1,5	-2,18	-0,7	-0,24
Metalli e prodotti in metallo	-1,0	-0,36	-1,1	-1,05	-0,5	-0,12
Elettronica	-1,0	-0,51	-0,9	-1,59	-0,2	-0,03
Macchinari e attrezzature	-0,1	-0,03	0,0	-0,07	0,6	0,09
Automobili e trasporti	-0,8	-0,76	0,8	2,06	0,4	0,26
Altre manifatture	-0,9	-0,15	-0,6	-0,20	-0,1	-0,01
Totale beni	-1,1	-4,64	-0,5	-5,31	-0,3	-0,88

* Escluso gli USA.

Fonte: simulazioni degli autori basate sul modello GTAP

Tabella 3.11 – Accordo UE-USA: Impatto sulle importazioni

Settori	UE		USA	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Agroalimentare	0,1	0,41	-13,4	-21,08
Energia e risorse naturali	0,0	-0,04	-6,9	-16,72
Tessile, abbigliamento e pelle	0,5	1,50	-13,6	-26,17
Legno, carta ed editoria	0,1	0,12	-21,6	-8,24
Farmaceutica	0,3	0,61	2,9	3,01
Chimica	-0,1	-0,66	-22,2	-37,03
Metalli e prodotti in metallo	0,3	1,41	-32,3	-49,51
Elettronica	0,5	3,15	-11,1	-55,36
Macchinari e attrezzature	0,4	1,30	-10,5	-17,95
Automobili e trasporti	0,6	3,61	-23,0	-85,55
Altre manifatture	0,2	0,35	-25,1	-42,59
Totale beni	0,3	11,77	-15,8	-357,19

Settori	Italia		Francia		Germania		Spagna	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Agroalimentare	0,2	0,11	0,3	0,17	0,2	0,22	0,2	0,09
Energia e risorse naturali	0,1	0,07	0,1	0,03	-0,1	-0,13	0,4	0,21
Tessile, abbigliamento e pelle	1,4	0,48	0,7	0,26	0,5	0,35	0,6	0,17
Legno, carta ed editoria	0,3	0,04	0,4	0,08	0,3	0,08	0,0	0,00
Farmaceutica	0,5	0,13	0,1	0,02	0,9	0,38	-0,1	-0,01
Chimica	0,1	0,04	-0,1	-0,06	-0,1	-0,10	0,2	0,07
Metalli e prodotti in metallo	0,3	0,13	0,4	0,18	0,3	0,30	0,6	0,15
Elettronica	0,7	0,28	0,6	0,42	0,6	1,08	0,6	0,21
Macchinari e attrezzature	0,5	0,15	0,8	0,33	0,5	0,36	0,4	0,07
Automobili e trasporti	0,4	0,23	1,3	1,24	0,9	1,32	0,4	0,18
Altre manifatture	0,6	0,09	0,3	0,10	0,6	0,21	0,6	0,07
Totale beni	0,4	1,74	0,5	2,76	0,4	4,08	0,4	1,20

Fonte: simulazioni degli autori basate sul modello GTAP

Tabella 3.12 - Accordo UE-USA: Impatto sulle importazioni dagli USA

Settori	Italia		Francia		Germania		Spagna	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Agroalimentare	-8,2	-0,08	-9,5	-0,09	-8,5	-0,16	-8,0	-0,12
Energia e risorse naturali	-13,6	-0,44	-12,9	-0,77	-13,0	-0,90	-12,9	-0,47
Tessile, abbigliamento e pelle	-19,5	-0,07	-18,9	-0,05	-20,0	-0,06	-20,4	-0,01
Legno, carta ed editoria	-19,9	-0,12	-20,7	-0,05	-20,7	-0,12	-20,8	-0,07
Farmaceutica	-13,9	-0,64	-15,4	-0,38	-15,6	-0,60	-15,0	-0,33
Chimica	-14,2	-0,17	-13,8	-0,42	-14,0	-0,79	-14,4	-0,12
Metalli e prodotti in metallo	-40,5	-0,57	-33,6	-0,48	-39,9	-1,09	-24,6	-0,08
Elettronica	-15,4	-0,23	-15,0	-0,61	-15,3	-1,39	-15,7	-0,13
Macchinari e attrezzature	-13,5	-0,19	-12,9	-0,28	-13,4	-0,63	-13,6	-0,10
Automobili e trasporti	-16,2	-0,23	-13,6	-0,31	1,6	0,11	-14,7	-0,12
Altre manifatture	-13,4	-0,14	-13,2	-0,33	-13,5	-0,39	-13,9	-0,06
Totale beni	-16,3	-2,86	-14,8	-3,78	-13,3	-6,02	-13,8	-1,62

Fonte: simulazioni degli autori basate sul modello GTAP

Tabella 3.13 - Accordo UE-USA: Impatto sulle importazioni dal Resto del mondo*

Settori	Italia		Francia		Germania		Spagna	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Agroalimentare	0,4	0,17	0,5	0,25	0,4	0,37	0,5	0,19
Energia e risorse naturali	1,0	0,53	1,5	0,81	1,1	0,91	1,4	0,69
Tessile, abbigliamento e pelle	1,5	0,48	0,7	0,26	0,5	0,32	0,5	0,15
Legno, carta ed editoria	1,3	0,15	0,8	0,12	0,7	0,19	1,0	0,07
Farmaceutica	4,2	0,85	2,1	0,45	2,7	1,05	3,2	0,36
Chimica	0,4	0,18	0,6	0,35	0,7	0,67	0,5	0,17
Metalli e prodotti in metallo	1,6	0,70	1,6	0,68	1,5	1,42	0,9	0,21
Elettronica	1,3	0,52	1,6	1,06	1,6	2,56	1,0	0,34
Macchinari e attrezzature	1,4	0,34	1,6	0,61	1,5	1,01	0,9	0,17
Automobili e trasporti	0,9	0,44	1,7	1,53	0,8	1,10	0,7	0,29
Altre manifatture	1,8	0,21	1,6	0,41	1,7	0,57	1,1	0,11
Totale beni	1,2	4,56	1,3	6,53	1,1	10,17	0,9	2,75

* Escluso gli USA.

Fonte: simulazioni degli autori basate sul modello GTAP

Tabella 3.14 - Accordo UE-USA: Impatto sulla produzione

Settori	UE		USA	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Agroalimentare	-0,4	-6,95	-0,3	-3,90
Energia e risorse naturali	-0,4	-3,26	-2,6	-26,61
Tessile, abbigliamento e pelle	-0,1	-0,45	5,7	5,04
Legno, carta ed editoria	-0,5	-2,71	-1,5	-5,67
Farmaceutica	2,3	8,31	-6,1	-11,17
Chimica	-1,1	-11,01	-1,4	-11,62
Metalli e prodotti in metallo	0,0	-0,22	-2,2	-15,45
Elettronica	0,6	5,42	-3,8	-20,65
Macchinari e attrezzature	0,3	2,39	-3,5	-14,81
Automobili e trasporti	1,0	10,40	-1,5	-11,69
Altre manifatture	-0,4	-1,74	2,1	13,64
Totale beni	0,002	0,18	-1,4	-102,88

Settori	Italia		Francia		Germania		Spagna	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Agroalimentare	-0,5	-1,11	-0,5	-1,53	-0,4	-1,03	-0,4	-0,91
Energia e risorse naturali	-0,6	-0,55	-0,4	-0,28	-0,6	-0,91	-0,2	-0,18
Tessile, abbigliamento e pelle	0,7	0,72	0,3	0,12	-0,9	-0,50	-0,3	-0,09
Legno, carta ed editoria	-0,4	-0,26	-0,5	-0,27	-0,7	-0,85	-0,3	-0,11
Farmaceutica	2,4	0,88	1,0	0,39	2,9	2,72	1,8	0,30
Chimica	-0,8	-0,92	-1,4	-1,93	-1,2	-3,47	-0,6	-0,47
Metalli e prodotti in metallo	-0,1	-0,10	-0,1	-0,13	-0,2	-0,58	0,1	0,06
Elettronica	0,4	0,35	0,6	0,52	0,5	1,65	1,0	0,40
Macchinari e attrezzature	0,1	0,17	0,4	0,32	0,1	0,42	0,5	0,17
Automobili e trasporti	0,5	0,38	2,4	3,50	0,8	3,49	0,6	0,50
Altre manifatture	-0,6	-0,42	-0,6	-0,31	-0,4	-0,36	-0,1	-0,02
Totale beni	-0,07	-0,86	0,03	0,39	0,02	0,58	0,05	-0,36

Fonte: simulazioni degli autori basate sul modello GTAP

3.4 L'evoluzione più recente della politica tariffaria USA

Rispetto alle analisi condotte nel corso del 2025 e fin qui illustrate, nel chiudere questo rapporto si è reso necessario aggiornare gli scenari di simulazione alla luce dei recenti sviluppi nel quadro normativo e nella politica commerciale degli Stati Uniti.

Come anticipato nel capitolo 1, nel febbraio 2026 la Corte Suprema degli Stati Uniti ha stabilito che il Presidente non dispone dell'autorità per imporre dazi doganali ai sensi dell'*International Emergency Economic Powers Act*, norma che aveva rappresentato il principale fondamento giuridico delle misure tariffarie introdotte nel corso del 2025. Come si è detto, tali misure riguardavano soprattutto le importazioni da Canada, Messico e Cina, nonché dazi su scala globale motivati dal riequilibrio dei disavanzi commerciali, oltre a misure connesse all'applicazione di una presunta "reciprocità" tariffaria nei confronti di un lungo elenco di paesi.

La nuova simulazione di aggiornamento, denominata *Risposta alla Corte Suprema*, tiene appunto conto anche della risposta dell'Amministrazione USA alla decisione della Corte Suprema, con l'introduzione a partire dal 24 febbraio 2026, di un dazio globale uniforme del 10% ai sensi della Sezione 122 del *Trade Act* del 1974, strumento di natura temporanea che consente l'applicazione di tariffe aggiuntive generalizzate sulle importazioni. Nonostante restino in vigore dazi più elevati ed eccezioni di vario tipo per alcuni prodotti (inclusi automobili, acciaio e alluminio) (si veda il paragrafo 1.2), dal punto di vista dei partner commerciali tale intervento determina un sistema tariffario più omogeneo rispetto a quello precedente, che era caratterizzato da forti differenziazioni tra partner commerciali.

Il passaggio da un sistema di dazi differenziati a una tariffa uniforme determina effetti redistributivi tra i partner commerciali degli Stati Uniti. Prima della sentenza della Corte Suprema, infatti, paesi come Brasile, Cina e India risultavano tra i più colpiti da livelli tariffari elevati, mentre altri partner - tra cui l'UE - beneficiavano di condizioni relativamente più favorevoli. L'introduzione dell'aliquota uniforme al 10% tende a ridurre tali disparità, con un miglioramento per i paesi precedentemente soggetti a dazi più elevati e un peggioramento per quelli su cui prima gravavano livelli tariffari inferiori.

Tale riallineamento si riflette in una pur moderata contrazione del PIL dei principali paesi europei e dell'UE nel suo complesso (-0,03%), mentre l'impatto risulta più marcato per gli USA (-0,19%); la riduzione del PIL italiano risulta allineato con la media UE.

Sul piano settoriale, analizzando le esportazioni dell'UE verso gli USA (**tabella 3.15**), si evidenzia una loro contrazione media di circa il 13%. Le riduzioni più significative si registrano per metalli e prodotti in metallo, *automotive* e trasporti, e chimica, evidenziando una forte esposizione dei comparti manifatturieri tradizionalmente integrati nelle catene globali del valore. Fa eccezione il settore farmaceutico, le cui esportazioni crescono grazie alla sua esclusione dagli aumenti tariffari.

Nel confronto tra paesi UE, la Germania risulta la più colpita in valore assoluto (-24,6 miliardi di dollari). Per quanto riguarda l'Italia, si osserva una dinamica analoga a quella UE, sebbene con alcune specificità. L'export italiano complessivo verso gli Stati Uniti si riduce (-13,6%, -8,13 miliardi), con una riduzione nel comparto agroalimentare (-12,2%, -0,78 miliardi), leggermente inferiore sia a quella complessiva che a quella del settore a livello europeo, il che segnala una resilienza dell'agroalimentare italiano relativamente maggiore. Nel dettaglio, l'impatto resta comunque significativo e concentrato in particolare nei segmenti della produzione di bevande e tabacco (-0,25 miliardi, ovvero il 9,6% in meno)

e in quella degli altri prodotti alimentari (-0,34 miliardi, ovvero -15,2%). Anche per l'Italia, i settori più colpiti sono i metalli, i macchinari e l'*automotive*, mentre il comparto farmaceutico è l'unico che vede crescere le proprie esportazioni (**tabella 3.15**).

Tabella 3.15 – Impatto dei nuovi dazi introdotti nel febbraio 2026 sulle esportazioni verso gli USA*

Settori	UE	
	Var. %	MLD \$
Agroalimentare	-13,0	-3,85
Energia e risorse naturali	-15,7	-1,30
Tessile, abbigliamento e pelle	-10,4	-1,05
Legno, carta ed editoria	-29,7	-2,13
Farmaceutica	6,1	5,06
Chimica	-17,6	-9,54
Metalli e prodotti in metallo	-47,2	-11,54
Elettronica	-8,6	-4,81
Macchinari e attrezzature	-11,5	-7,88
Automobili e trasporti	-21,6	-19,39
Altre manifatture	-13,8	-3,96
Totale beni	-13,1	-60,40

Settori	Italia		Francia		Germania		Spagna	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Agroalimentare**	-12,2	-0,78	-11,8	-0,77	-14,2	-0,43	-13,5	-0,42
Energia e risorse naturali	-19,4	-0,33	-14,6	-0,13	-22,2	-0,25	-13,3	-0,20
Tessile, abbigliamento e pelle	-9,3	-0,47	-10,4	-0,15	-12,6	-0,12	-11,0	-0,07
Legno, carta ed editoria	-29,2	-0,16	-30,0	-0,28	-29,6	-0,56	-30,0	-0,10
Farmaceutica	6,9	0,52	6,4	0,36	7,5	1,88	6,2	0,09
Chimica	-17,0	-0,68	-17,7	-1,36	-16,8	-2,58	-17,7	-0,39
Metalli e prodotti in metallo	-44,6	-1,58	-49,1	-1,19	-48,6	-4,30	-45,9	-0,66
Elettronica	-6,5	-0,25	-9,0	-0,56	-8,9	-1,90	-7,6	-0,14
Macchinari e attrezzature	-11,3	-1,44	-11,8	-0,63	-11,4	-3,33	-11,7	-0,25
Automobili e trasporti	-23,9	-2,38	4,5	0,72	-29,6	-12,40	-30,7	-0,82
Altre manifatture	-12,9	-0,60	-13,7	-0,50	-13,5	-0,59	-13,6	-0,06
Totale beni	-13,6	-8,13	-7,9	-4,49	-16,0	-24,57	-17,1	-3,03

*Si tratta della risposta dell'amministrazione Trump alla sentenza della Corte Suprema.

**Per il comparto agroalimentare italiano, i settori che perdono di più nel mercato statunitense sono Produzione di bevande e tabacco (-0,25 mld \$, ovvero il 9,6% in meno) e la Produzione di prodotti alimentari n.c.a. (-0,34 mld \$, ovvero -15,2%).

Fonte: simulazioni degli autori basate sul modello GTAP

Guardando alle esportazioni complessive (**tabella 3.16**), emerge come lo shock tariffario produca effetti complessivi fortemente asimmetrici tra UE e Stati Uniti, sia in termini aggregati sia nella distribuzione settoriale e tra paesi. A livello macro, la differenza è netta: mentre l'UE registra una contrazione molto contenuta delle esportazioni totali (-0,6%, pari a circa 24 miliardi di dollari), gli Stati Uniti subiscono una riduzione ben più marcata (-11,2%, oltre 156 miliardi). Questo scarto conferma una maggiore capacità di adattamento dell'UE, legata alla diversificazione dei mercati di sbocco e della struttura produttiva mentre suggerisce come l'economia statunitense risulti significativamente più esposta agli effetti negativi del nuovo assetto tariffario, probabilmente per una minore capacità di riallocazione geografica dell'export e per una maggiore incidenza delle ritorsioni commerciali. All'interno dell'UE emergono inoltre differenze importanti tra paesi, che riflettono la diversa specializzazione produttiva. La Germania risulta la nazione più colpita in valore assoluto, soprattutto a causa della forte dipendenza dal settore automobilistico e dai beni industriali intermedi, particolarmente sensibili agli shock commerciali. L'Italia mostra una contrazione moderata, con effetti

concentrati nei settori manifatturieri tradizionali; al tempo stesso, la presenza di comparti più dinamici, come il farmaceutico e in parte l'elettronica, contribuisce ad attenuare l'impatto complessivo. La Francia e la Spagna evidenziano invece una maggiore tenuta, con effetti più contenuti e, nel caso francese, persino segnali positivi in alcuni comparti come l'*automotive*, probabilmente legati a fenomeni di riallocazione della domanda internazionale. Focalizzandosi sull'agroalimentare, emerge una dinamica interessante: per l'UE la contrazione è molto limitata (-0,7%), mentre per l'Italia risulta più accentuata (-1,3%). Ciò suggerisce che, pur essendo un settore relativamente resiliente rispetto ad altri comparti industriali, l'agroalimentare italiano risente in misura maggiore dello shock, probabilmente per una maggiore dipendenza da specifici mercati o segmenti di prodotto.

Tabella 3.16 - Impatto dei nuovi dazi introdotti nel febbraio 2026 sulle esportazioni verso il mondo*

Settori	UE		USA	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Agroalimentare	-0,7	-3,25	-5,0	-6,79
Energia e risorse naturali	-0,3	-0,64	-5,2	-9,73
Tessile, abbigliamento e pelle	-0,7	-1,25	-12,1	-2,37
Legno, carta ed editoria	-0,6	-0,94	-12,3	-3,58
Farmaceutica	3,2	10,24	-13,6	-7,84
Chimica	-1,0	-5,18	-11,8	-20,38
Metalli e prodotti in metallo	-2,1	-7,99	-25,0	-23,96
Elettronica	-0,1	-0,55	-9,5	-30,42
Macchinari e attrezzature	-0,6	-2,64	-11,7	-14,87
Automobili e trasporti	-1,3	-9,67	-16,4	-27,53
Altre manifatture	-1,3	-2,29	-10,7	-8,57
Totale beni	-0,6	-24,16	-11,2	-156,04

Settori	Italia		Francia		Germania		Spagna	
	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$	Var. %	MLD \$
Agroalimentare	-1,3	-0,57	-1,3	-0,84	-0,2	-0,14	-0,8	-0,39
Energia e risorse naturali	-0,6	-0,13	-1,2	-0,14	-0,2	-0,05	-1,3	-0,23
Tessile, abbigliamento e pelle	-0,8	-0,38	-1,2	-0,23	-0,2	-0,07	-0,5	-0,09
Legno, carta ed editoria	-0,3	-0,03	-2,3	-0,23	-0,6	-0,17	-0,8	-0,06
Farmaceutica	4,1	1,24	2,7	0,87	4,4	3,81	2,7	0,31
Chimica	0,0	0,01	-1,2	-0,81	-0,3	-0,44	-0,2	-0,06
Metalli e prodotti in metallo	-2,3	-1,07	-3,0	-1,04	-3,0	-2,96	-1,5	-0,38
Elettronica	0,5	0,20	-0,6	-0,32	0,0	-0,04	0,3	0,05
Macchinari e attrezzature	-0,3	-0,27	-0,9	-0,35	-0,7	-1,22	-0,2	-0,04
Automobili e trasporti	-2,5	-1,25	1,5	1,62	-2,6	-7,37	-0,5	-0,28
Altre manifatture	-0,8	-0,22	-1,6	-0,31	-0,4	-0,16	0,0	0,00
Totale beni	-0,6	-2,45	-0,4	-1,80	-0,7	-8,81	-0,4	-1,16

* Si tratta della risposta dell'amministrazione Trump alla sentenza della Corte Suprema.

Fonte: simulazioni degli autori basate sul modello GTAP

Nel complesso, i risultati di questa analisi aggiornata evidenziano come l'introduzione di un dazio uniforme, pur semplificando la struttura tariffaria, sia lungi dall'essere neutrale: essa, infatti, ridistribuisce gli effetti tra paesi e settori, penalizzando i partner precedentemente meno esposti e incidendo in modo particolare sui comparti manifatturieri ad alta integrazione internazionale. Allo stesso tempo, rispetto alle precedenti simulazioni, emerge una certa capacità di adattamento attraverso la diversificazione dei mercati di sbocco, che attenua ma non annulla gli effetti negativi complessivi.

4. LE CATENE GLOBALI DEL VALORE NEL SETTORE AGROALIMENTARE

Negli ultimi decenni, il commercio internazionale è stato profondamente trasformato dalla crescente frammentazione dei processi produttivi a livello internazionale e dal parallelo emergere delle catene globali del valore (CGV). In questo contesto, le diverse fasi della produzione di un bene o servizio – dalla fornitura di input intermedi alla trasformazione e alla distribuzione finale – sono sempre più distribuite tra paesi diversi, ciascuno specializzato in specifiche attività lungo la filiera produttiva e commerciale (Gereffi e Fernandez-Stark, 2011; Baldwin, 2013; Antràs e Chor, 2022).

Questa evoluzione ha modificato anche il modo di interpretare i flussi commerciali. Le esportazioni lorde non riflettono, infatti, esclusivamente il valore aggiunto generato nel paese esportatore, ma incorporano quantità sempre maggiori di input intermedi importati da altri paesi. In questo quadro, per analizzare in modo più accurato i processi di integrazione produttiva e commerciale, diventa rilevante identificare e misurare il contributo in termini di valore aggiunto (ossia lavoro e capitale) che ciascun paese e ciascun settore apporta alle diverse fasi di produzione e post-produzione di beni e servizi. Di conseguenza, l'analisi delle catene globali del valore si concentra sempre più sulla composizione in valore aggiunto del commercio internazionale, piuttosto che sui soli flussi commerciali lordi (Johnson e Noguera, 2012; Koopman et al., 2014; Borin and Mancini, 2023).

Anche il settore agroalimentare è sempre più integrato in catene globali del valore, con la crescente interconnessione tra attività agricole, trasformazione industriale, logistica e distribuzione e con flussi di materie prime, ingredienti e prodotti intermedi che attraversano più volte i confini nazionali prima di giungere al consumo finale. In questo contesto, un paese può partecipare alle CGV sia come utilizzatore di input intermedi importati e impiegati nella produzione destinata all'export, sia come fornitore di input domestici che vengono esportati e incorporati nelle esportazioni di altri paesi.

Per analizzare queste dinamiche vengono generalmente utilizzati due indicatori di partecipazione alle CGV: la partecipazione *backward*, che misura la quota di valore aggiunto estero incorporato nelle esportazioni di un paese, e la partecipazione *forward*, che cattura invece il valore aggiunto domestico incorporato nelle esportazioni di altri paesi. L'analisi congiunta di questi indicatori consente di comprendere il ruolo di ciascun paese nelle CGV e il grado di integrazione dei diversi settori produttivi nelle filiere internazionali.

Le tavole seguenti presentano un'analisi della partecipazione dell'Italia alle CGV nel settore agroalimentare, evidenziando il contributo dei diversi comparti agricoli e dell'industria alimentare. I dati utilizzati per il calcolo di questi indicatori, riferiti al 2023, provengono dalla banca dati GTAP, la stessa che viene impiegata per le simulazioni presentate in questo Rapporto.

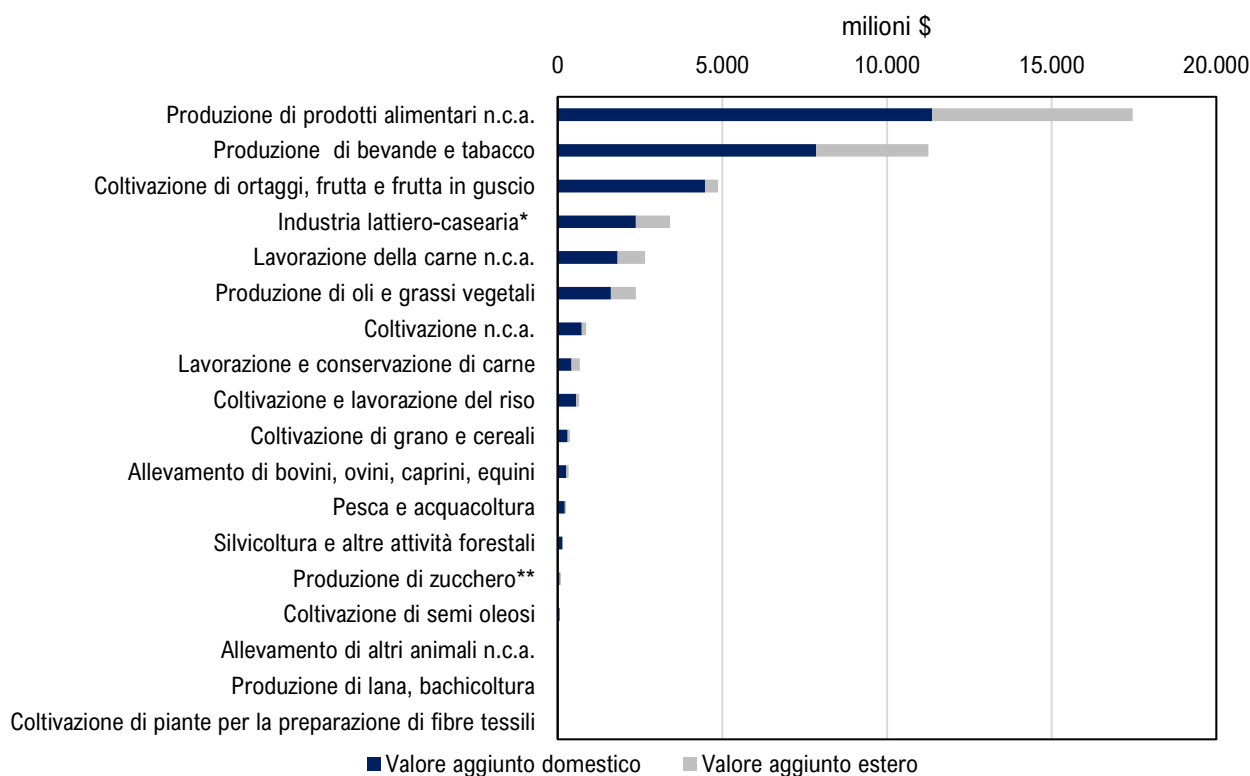
4.1 Composizione in valore aggiunto delle esportazioni agroalimentari

La **figura 4.1** rappresenta la composizione in valore aggiunto delle esportazioni lorde dell'Italia nei diversi segmenti del settore agroalimentare, distinguendo la quota del valore delle esportazioni generata all'interno del sistema produttivo nazionale da quella che deriva da valore aggiunto estero incorporato negli input intermedi importati.

Nel complesso, circa 1/3 del valore delle esportazioni agroalimentari italiane è riconducibile a input esteri, mentre la restante parte è costituita da valore aggiunto domestico. Questo risultato conferma che, pur mantenendo una forte base produttiva nazionale, il settore agroalimentare italiano è profondamente integrato nelle catene globali del valore, facendo ricorso a input intermedi importati per sostenere la competitività delle proprie esportazioni.

La composizione varia tra i diversi comparti. Nei settori agricoli primari la quota di valore aggiunto domestico tende a essere più elevata, riflettendo una maggiore dipendenza da fattori produttivi locali. Nei comparti dell'industria alimentare, invece, la componente estera risulta più significativa, a causa dell'utilizzo di materie prime agricole e semilavorati importati destinati alla trasformazione industriale.

Figura 4.1 - Composizione in valore aggiunto delle esportazioni lorde dell'Italia



* Include produzione di latte crudo.

** Include la Coltivazione di canna da zucchero e barbabietola da zucchero.

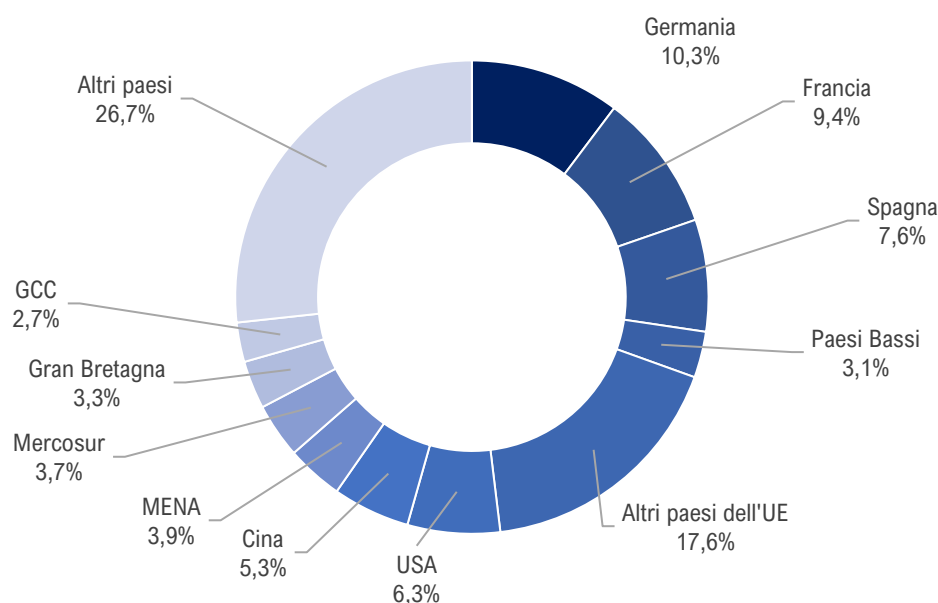
Fonte: elaborazioni degli autori su dati GTAP

4.2 Origine geografica degli input intermedi

La **figura 4.2** analizza la composizione geografica dei principali fornitori di input intermedi utilizzati nelle esportazioni agroalimentari italiane, mostrando come una parte consistente degli input provenga da partner europei (circa 48%), confermando il ruolo centrale del mercato unico dell'UE nelle catene di approvvigionamento dell'industria agroalimentare italiana. La forte integrazione produttiva all'interno dell'UE riflette sia la prossimità geografica sia l'elevato grado di integrazione normativa e commerciale tra gli Stati membri.

Allo stesso tempo, una quota rilevante degli input proviene da paesi extra-UE, che sono importanti soprattutto nella fornitura di alcune materie prime agricole o ingredienti intermedi non sempre disponibili o competitivi nel mercato europeo. Questo aspetto sottolinea la natura globale e multilivello delle filiere agroalimentari, nelle quali coesistono relazioni produttive regionali ed extra-regionali.

Figura 4.2 - Quote dei principali paesi fornitori di input intermedi utilizzati per le esportazioni agricole e alimentari dell'Italia



Fonte: elaborazioni degli autori su dati GTAP

4.3 Indici di partecipazione alle catene globali del valore

La **tabella 4.1** riporta gli indici di partecipazione alle CGV dei diversi segmenti dell'agroalimentare italiano, distinguendo tra partecipazione *backward* (ossia la quota di valore aggiunto estero incorporato nelle esportazioni) e partecipazione *forward* (ossia la quota di valore aggiunto domestico incorporato nelle esportazioni di altri paesi).

Nel complesso, il settore agricolo presenta una partecipazione *backward* relativamente contenuta (10,6%), indicando una dipendenza da input importati più limitata rispetto a quella dell'industria alimentare. Al contrario, la partecipazione *forward* risulta più elevata (22,8%), segnalando che una quota significativa del valore aggiunto agricolo italiano viene utilizzata da altri paesi come input nelle proprie esportazioni.

All'interno dell'agricoltura emergono differenze rilevanti tra i comparti. I livelli più elevati di partecipazione *forward* si osservano nella silvicoltura (41,8%), nella coltivazione di piante per fibre tessili (39,0%) e nella produzione di lana e bachicoltura (31,8%), seguiti dalla coltivazione di semi oleosi (29,4%). Questi risultati suggeriscono che alcune produzioni agricole italiane svolgono un ruolo significativo come fornitori di input intermedi nelle filiere produttive internazionali.

Diverso è il quadro per l'industria alimentare, con una partecipazione *backward* più elevata (32,4%) che riflette una maggiore dipendenza dalle CGV. I valori più elevati si registrano nella produzione di zucchero (41,5%), nella lavorazione e conservazione della carne (37,9%), nella produzione di prodotti alimentari n.c.a. (34,9%), nella produzione di oli e grassi vegetali (32,0%) e nell'industria lattiero-casearia (30,4%). In questi settori l'attività produttiva si basa in misura rilevante sull'utilizzo di materie prime agricole e ingredienti intermedi importati, successivamente trasformati e destinati ai mercati internazionali. La partecipazione *forward* dell'industria alimentare risulta invece più contenuta (20,7%), indicando che la maggior parte del valore aggiunto generato viene esportato sotto forma di prodotti finali, piuttosto che essere ulteriormente trasformato all'estero.

Nel complesso, i risultati evidenziano come il settore agroalimentare italiano partecipi alle CGV con ruoli differenti lungo la filiera produttiva: l'agricoltura opera prevalentemente a monte delle CGV, come fornitore di input intermedi, mentre l'industria alimentare risulta maggiormente integrata nelle fasi di trasformazione, facendo ricorso a input importati per sostenere le proprie esportazioni.

Tabella 4.1 - Indici di partecipazione¹⁴ alle catene globali del valore dei settori agricoli e alimentari dell'Italia (% delle esportazioni lorde)

	Partecipazione <i>backward</i>	Partecipazione <i>forward</i>
Totale agricoltura*	10,6	22,8
Allevamento di bovini, ovini, caprini, equini	19,1	22,2
Allevamento di altri animali n.c.a.	21,3	21,6
Coltivazione n.c.a.	15,4	32,8
Coltivazione di grano e cereali	19,8	22,2
Coltivazione di ortaggi, frutta e frutta in guscio	8,3	20,2
Coltivazione di semi oleosi	9,5	29,4
Coltivazione di piante per la preparazione di fibre tessili	4,0	39,0
Produzione di lana, bachicoltura	5,2	31,8
Silvicoltura e altre attività forestali	7,6	41,8
Pesca e acquacoltura	16,2	25,0
Totale industria alimentare*	32,4	20,7
Produzione di bevande e tabacco	30,3	20,6
Lavorazione e conservazione di carne	37,9	19,7
Lavorazione della carne n.c.a.	31,5	19,0
Produzione di oli e grassi vegetali	32,0	24,0
Industria lattiero-casearia**	30,4	21,0
Coltivazione e lavorazione del riso	13,3	25,0
Produzione di zucchero***	41,5	20,1
Produzione di prodotti alimentari n.c.a.	34,9	20,3
Totale agroalimentare*	29,1	21,0

* Media ponderata (ottenuta dividendo il valore totale delle esportazioni multilaterali di tutti i prodotti per il valore lordo dell'export totale del settore).

** Include produzione di latte crudo.

*** Include la Coltivazione di canna da zucchero

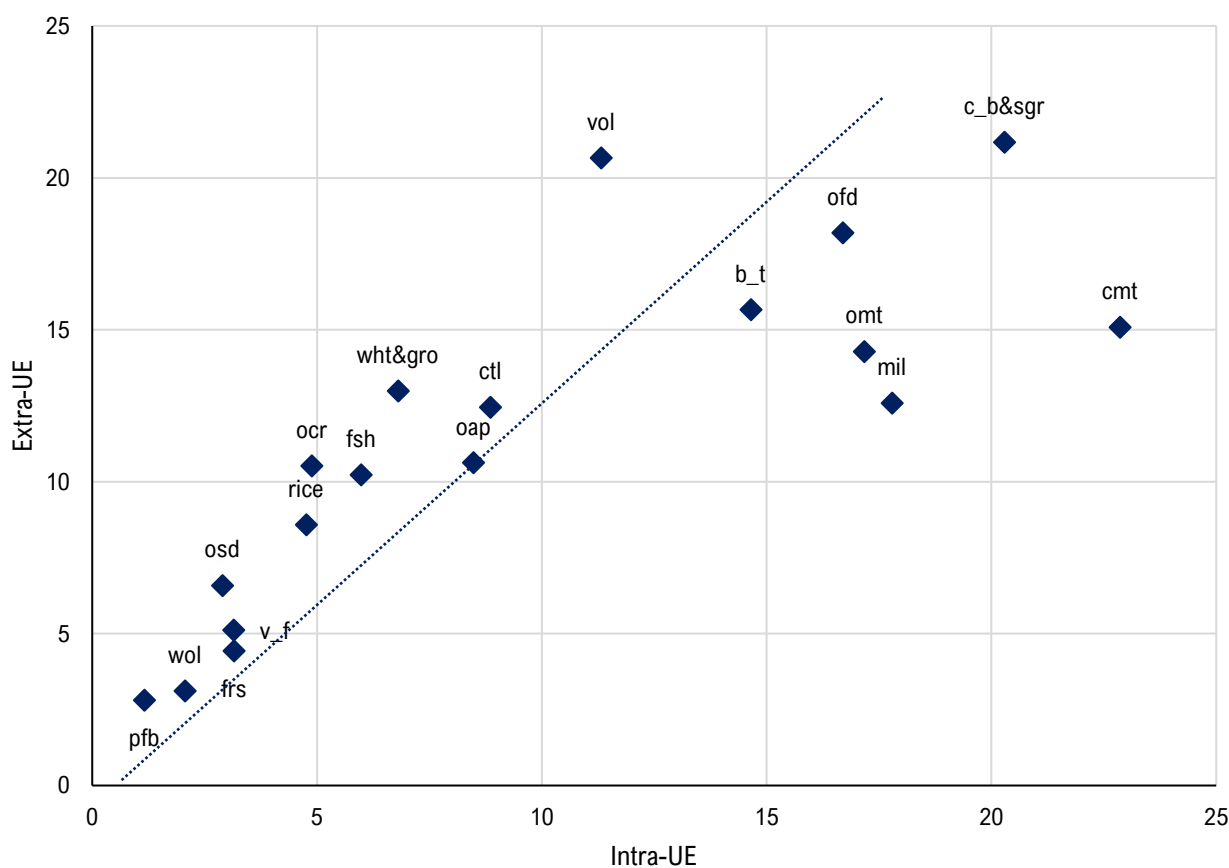
Fonte: elaborazioni degli autori su dati GTAP

¹⁴ L'indicatore di partecipazione *backward* è dato dal valore degli input intermedi importati contenuto nelle esportazioni settoriali del paese; quello *forward* dal valore degli input intermedi domestici esportati verso paesi terzi. Sommando queste due componenti, si ottiene un quadro completo della partecipazione del paese (e del settore) alle CGV, sia come utilizzatore di input esteri, sia come fornitore di input utilizzati nelle esportazioni di altri paesi.

La **figura 4.3** riporta la composizione della partecipazione *backward* delle esportazioni agroalimentari italiane distinguendo tra valore aggiunto proveniente da paesi intra-UE e paesi extra-UE, mostrando differenze significative tra i comparti. Nei settori agricoli la quota di valore aggiunto estero incorporato nelle esportazioni è generalmente più contenuta e spesso proveniente da partner extra-UE. Ad esempio, nei comparti di bovini, ovini e caprini, cereali e altre colture la componente extra-UE (tra il 10% e il 13%) supera quella intra-UE, riflettendo l'importanza dei mercati internazionali per l'approvvigionamento di alcune materie prime agricole o input intermedi. Anche nella pesca la componente extra-UE (10,2%) è sensibilmente superiore a quella intra-UE (6,0%).

Nel comparto della trasformazione alimentare emergono livelli più elevati di integrazione nelle CGV, con differenze rilevanti tra i diversi prodotti. Alcuni settori mostrano una maggiore dipendenza da input provenienti dall'UE, come altri prodotti a base di carne (22,9%) e prodotti lattiero-caseari (17,8%). Al contrario, una maggiore dipendenza da input provenienti da paesi extra-UE si registra in comparti quali oli e grassi vegetali (20,7%), zucchero (21,2%) e altri prodotti alimentari (18,2%), il cui approvvigionamento è legato alla disponibilità di specifiche materie prime agricole o input intermedi provenienti dai mercati globali.

Figura 4.3 - Partecipazione *backward* alle catene del valore regionali ed extra-regionali dei settori agricoli e alimentari dell'Italia (% delle esportazioni lorde)



Fonte: elaborazioni degli autori su dati GTAP

4.4 Il valore aggiunto USA incorporato nelle esportazioni agroalimentari italiane

Nell'analisi della composizione del valore aggiunto relativo alle esportazioni agro-alimentari dell'Italia è interessante evidenziare il ruolo specifico degli Stati Uniti, sia come fornitore di input intermedi utilizzati nei processi produttivi italiani, sia come utilizzatore di input italiani. Inoltre, è interessante evidenziare il peso relativo degli Stati Uniti rispetto agli altri fornitori internazionali.

La **tabella 4.2** riporta il valore aggiunto proveniente dagli Stati Uniti incorporato nelle esportazioni agro-alimentari italiane, analizzato secondo due prospettive: (i) il peso del valore aggiunto statunitense sul totale delle esportazioni settoriali italiane e (ii) il contributo degli Stati Uniti rispetto agli altri paesi fornitori di input intermedi.

Il valore aggiunto proveniente dagli USA rappresenta appena l'1,8% delle esportazioni agroalimentari italiane, un contributo diffuso lungo la filiera ma relativamente basso, a testimonianza che nelle catene di approvvigionamento dell'agroalimentare italiano prevalgono fornitori europei. Il peso del valore aggiunto statunitense varia tra comparti, con i valori relativamente più elevati in oli e grassi vegetali (2,3%), altri prodotti alimentari (2,2%), bevande e prodotti del tabacco (2%) e prodotti a base di carne (circa 1,8-1,9%). Nei comparti agricoli primari il contributo statunitense è ancora più contenuto, come nel caso di fibre vegetali (0,3%), lana e bozzoli di seta (0,4%) e silvicoltura (0,5%).

Tabella 4.2 - Valore aggiunto USA incorporato nelle esportazioni agroalimentari italiane

Comparti	VA USA/Tot Export Italia	VA USA/VA altri partner
Allevamento di bovini, ovini, caprini, equini	1,36%	7,10%
Allevamento di altri animali n.c.a.	1,43%	6,70%
Coltivazione n.c.a.	1,07%	6,96%
Coltivazione di grano e cereali	1,39%	7,04%
Coltivazione di ortaggi, frutta e frutta in guscio	0,62%	7,47%
Coltivazione di semi oleosi	0,69%	7,24%
Coltivazione di piante per la preparazione di fibre tessili	0,30%	7,22%
Produzione di lana, bachicoltura	0,44%	8,42%
Silvicoltura e altre attività forestali	0,54%	7,17%
Pesca e acquacoltura	1,03%	6,38%
Produzione di bevande e tabacco	2,00%	6,60%
Lavorazione e conservazione di carne	1,89%	4,99%
Lavorazione della carne n.c.a.	1,76%	5,60%
Produzione di oli e grassi vegetali	2,29%	7,17%
Industria lattiero-casearia*	1,62%	5,35%
Coltivazione e lavorazione del riso	0,99%	7,41%
Produzione di Zucchero**	1,62%	3,90%
Produzione di prodotti alimentari n.c.a.	2,18%	6,26%
Totale	1,84%	6,32%

* Include produzione di latte crudo.

** Include la Coltivazione di canna da zucchero e barbabietola da zucchero.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati GTAP

Nel complesso dei fornitori esteri di input, la seconda colonna della Tabella 4.2 mostra come gli Stati Uniti rappresentino il 6,3% del valore aggiunto estero incorporato nelle esportazioni agroalimentari italiane. Anche in questo caso emergono differenze tra i settori. I valori più elevati si registrano nella produzione di lana e bozzoli di seta (8,4%), seguita da ortaggi, frutta e frutta a guscio (7,5%), riso (7,4%), semi oleosi (7,2%) e silvicoltura (7,2%). Al contrario, la quota statunitense è più contenuta in settori come zucchero (3,9%), carne bovina (5,0%) e prodotti lattiero-caseari (5,3%), dove la struttura delle forniture appare più diversificata o maggiormente concentrata su altri partner commerciali.

4.5 Il valore aggiunto italiano incorporato nelle esportazioni agroalimentari USA

La **tabella 4.3** riporta il valore aggiunto generato nei diversi segmenti dell'agroalimentare italiano e incorporato nelle esportazioni degli Stati Uniti, anche in questo caso analizzato secondo due prospettive: (i) il peso del valore aggiunto italiano sul totale delle esportazioni settoriali USA e (ii) la quota dell'Italia rispetto agli altri paesi fornitori di input intermedi utilizzati nelle esportazioni USA.

Tabella 4.3 - Valore aggiunto agroalimentare italiano incorporato nelle esportazioni USA

Comparti	VA Italia/Tot Esportazioni USA	VA Italia/VA Altri partner
Allevamento di bovini, ovini, caprini, equini	0,19%	2,63%
Allevamento di altri animali n.c.a.	0,17%	2,19%
Coltivazione n.c.a.	0,11%	1,35%
Coltivazione di grano e cereali	0,01%	0,11%
Coltivazione di ortaggi, frutta e frutta in guscio	0,09%	1,40%
Coltivazione di semi oleosi	0,16%	2,53%
Coltivazione di piante per la preparazione di fibre tessili	0,00%	0,03%
Produzione di lana, bachicoltura	0,70%	0,92%
Silvicoltura e altre attività forestali	0,51%	8,40%
Pesca e acquacoltura	0,25%	3,06%
Produzione di bevande e tabacco	0,20%	1,43%
Lavorazione e conservazione di carne	0,01%	0,09%
Lavorazione di carne n.c.a.	0,02%	0,18%
Produzione di oli e grassi vegetali	0,09%	0,61%
Industria lattiero-casearia*	0,25%	2,26%
Coltivazione e lavorazione del riso	0,10%	0,24%
Produzione di Zucchero**	0,10%	0,76%
Produzione di prodotti alimentari n.c.a.	0,14%	1,08%
Totale	0,11%	1,08%

* Include la produzione di latte crudo.

** Include la coltivazione di canna da zucchero e barbabietola da zucchero.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati GTAP

Nel complesso, i dati indicano che l'Italia svolge un ruolo relativamente marginale come fornitore di input agroalimentari incorporati nelle esportazioni statunitensi, soprattutto se confrontato con l'ampiezza della base produttiva interna degli USA. Tuttavia, in alcuni comparti specifici – silvicoltura, pesca, prodotti animali e lattiero-caseari – il contributo italiano risulta più visibile, suggerendo l'esistenza di nicchie di integrazione nelle catene globali del valore tra i due mercati.

In complesso, il valore aggiunto proveniente dall'Italia rappresenta appena lo 0,1% delle esportazioni statunitensi, il che deriva anche dal fatto che l'economia statunitense dispone di una base produttiva agroalimentare molto ampia e diversificata, che riduce la dipendenza da input intermedi importati. Emergono tuttavia alcune differenze. I valori relativamente più elevati si osservano nei comparti della lana e bozzoli di seta (0,7%) e della silvicoltura (0,5%).

Se si considera la quota dell'Italia rispetto agli altri paesi fornitori di input intermedi utilizzati nelle esportazioni statunitensi, il peso relativo aumenta ma rimane comunque basso, attestandosi all'1,1%. Anche in questo caso si osservano differenze tra i comparti: i valori più elevati si registrano nella silvicoltura (8,4%), nella pesca (3,1%), nei prodotti animali (2,6%), nei semi oleosi (2,5%) e nei prodotti lattiero-caseari (2,3%). Al contrario, il contributo italiano risulta ancora più contenuto in comparti come cereali, fibre vegetali e prodotti a base di carne, dove gli Stati Uniti si approvvigionano principalmente da altri partner commerciali o attraverso la produzione domestica.

4.6 Il valore aggiunto italiano incorporato nelle esportazioni UE destinate agli USA

L'analisi in termini di valore aggiunto consente di cogliere anche il contributo "indiretto", ossia il valore incorporato in beni e servizi esportati da altri paesi lungo le catene globali del valore. In altre parole, permette di individuare quanta parte del valore generato da un paese o da un settore contribuisca, anche attraverso passaggi intermedi, alle esportazioni finali di altri paesi. Questo tipo di informazione è particolarmente rilevante perché rende visibili legami produttivi che resterebbero nascosti nell'analisi basata sui flussi lordi e permette di valutare con maggiore precisione il grado di specializzazione settoriale, il posizionamento nelle diverse fasi delle CGV (a monte o a valle) e la reale dipendenza dalle importazioni intermedie. In questo contesto, è interessante esaminare il ruolo e il peso dell'Italia nelle esportazioni agroalimentari dell'UE verso gli Stati Uniti.

Nel complesso, i dati indicano che il contributo italiano alle esportazioni agroalimentari dell'UE verso gli USA si caratterizza per una specializzazione nei segmenti agricoli e nelle fasi iniziali delle filiere, con punte di elevata integrazione in specifici comparti, a fronte di una presenza più diffusa ma meno incisiva nelle produzioni trasformate.

I valori più elevati si concentrano nella coltivazione di ortaggi, frutta e frutta in guscio (49 milioni), seguiti da semi oleosi, industria lattiero-casearia e produzione di bevande e tabacco. In termini percentuali, il peso dell'Italia sul totale delle esportazioni UE verso gli USA è maggiore per alcuni comparti primari, quali la coltivazione di semi oleosi (44,2%), la silvicoltura (20,4%) e la coltivazione e lavorazione del riso (24,4%). Questo segnala un ruolo rilevante dell'Italia in specifiche filiere a monte delle catene del valore europee. Al contrario, nei comparti a maggiore contenuto di trasformazione – come bevande e tabacco, oli e grassi vegetali – l'incidenza del valore aggiunto italiano è più contenuta,

pur a fronte di valori assoluti significativi, riflettendo una maggiore frammentazione internazionale delle fasi produttive.

Tabella 4.4 - Valore aggiunto agroalimentare italiano incorporato nelle esportazioni UE verso gli USA

Comparti	VA Italia nell'export UE verso USA* (milioni \$)	VA Italia nell'export UE verso USA* (quota sul totale delle esportazioni)
Allevamento di bovini, ovini, caprini, equini	10,71	7,0%
Allevamento di altri animali n.c.a.	3,39	0,8%
Coltivazione n.c.a.	15,76	3,6%
Coltivazione di grano e cereali	4,62	7,3%
Coltivazione di ortaggi, frutta e frutta in guscio	49,03	10,4%
Coltivazione di semi oleosi	20,81	44,2%
Coltivazione di piante per la preparazione di fibre tessili	0,22	6,9%
Produzione di lana, bachicoltura	0,32	8,2%
Silvicoltura e altre attività forestali	11,82	20,4%
Pesca e acquacoltura	5,49	6,7%
Produzione di bevande e tabacco	19,34	0,2%
Lavorazione e conservazione di carne	1,90	4,6%
Lavorazione della carne n.c.a.	2,81	0,4%
Produzione di oli e grassi vegetali	2,39	0,2%
Industria lattiero-casearia **	20,12	1,6%
Coltivazione e lavorazione del riso	4,32	24,4%
Produzione di zucchero***	1,08	6,3%
Produzione di prodotti alimentari n.c.a.	84,61	0,9%

* Escluse le esportazioni italiane.

** Include la produzione di latte crudo.

*** Include la coltivazione di canna da zucchero e barbabietola da zucchero.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati GTAP

4.7 Il valore aggiunto UE incorporato nelle esportazioni italiane verso gli USA

Nella stessa prospettiva del paragrafo precedente, è interessante esaminare il contributo dell'UE alle esportazioni agroalimentari italiane verso gli Stati Uniti, al fine di evidenziare il loro grado di dipendenza dalle forniture intermedie europee. I risultati indicano che le esportazioni agroalimentari italiane verso gli Stati Uniti si caratterizzano per una elevata integrazione con le catene del valore europee nelle fasi di trasformazione, mentre nei segmenti agricoli di base prevale un contributo domestico più rilevante. Ciò evidenzia il ruolo dell'Italia come nodo produttivo inserito in filiere europee complesse, soprattutto nei comparti a maggiore valore aggiunto.

Più in dettaglio, i contributi più rilevanti si registrano nella produzione di bevande e tabacco (347,9 milioni di dollari), seguita dalla produzione di oli e grassi vegetali (67 milioni) e dall'industria lattiero-casearia (58,5 milioni). In termini percentuali, la seconda colonna della **tabella 4.5** mostra come il peso del valore aggiunto UE sul totale delle esportazioni italiane verso gli USA sia particolarmente elevato in alcuni comparti specifici, quali la lavorazione e conservazione di carne prevalentemente bovina (22,9%), la produzione di zucchero (20,3%), l'industria lattiero-casearia (17,8%) e la lavorazione

di altre carni (17,2%). Ma anche nei comparti della trasformazione alimentare più ampia, come i prodotti alimentari n.c.a. (16,7%) e le bevande e tabacco (14,7%), il contributo del valore aggiunto europeo risulta significativo.

Al contrario, nei comparti agricoli l'incidenza del valore aggiunto UE è generalmente più contenuta, con quote inferiori al 5% nella maggior parte dei casi, segnalando una maggiore autonomia produttiva nazionale nelle fasi a monte delle filiere.

Tabella 4.5 - Valore aggiunto UE incorporato nelle esportazioni agroalimentari italiane verso gli USA

Comparti	VA UE nell'export italiane verso USA* (milioni US)	VA UE nell'export italiane verso USA* (quota sul totale export)
Allevamento di bovini, ovini, caprini, equini	0,41	8,48%
Allevamento di altri animali n.c.a.	0,01	8,88%
Coltivazione n.c.a.	0,37	4,87%
Coltivazione di grano e cereali	0,08	6,80%
Coltivazione di ortaggi, frutta e frutta in guscio	2,05	3,14%
Coltivazione di semi oleosi	0,01	2,90%
Coltivazione di piante per la preparazione di fibre tessili	0,00	1,24%
Produzione di lana, bachicoltura	0,00	2,06%
Silvicoltura e altre attività forestali	0,30	3,15%
Pesca e acquacoltura	0,05	5,98%
Produzione di bevande e tabacco	347,89	14,65%
Lavorazione e conservazione di carne	0,26	22,86%
Lavorazione della carne n.c.a.	27,00	17,17%
Produzione di oli e grassi vegetali	66,99	11,32%
Industria lattiero-casearia **	58,53	17,77%
Coltivazione e lavorazione del riso	0,58	4,76%
Produzione di zucchero ***	0,02	20,29%
Produzione di prodotti alimentari n.c.a.	328,89	16,69%

* Escluse le esportazioni italiane.

** Include la produzione di latte crudo.

*** Include la coltivazione di canna da zucchero e barbabietola da zucchero.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati GTAP

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Antràs, P. (2020). *De-globalisation? Global value chains in the post-Covid-19 age*, NBER Working Paper Series, 28115.
- Antràs, P., D. Chor (2022). "Global Value chains", in *Handbook of International Economics*. Volume 5, edited by Gopinath, G., E. Helpman, and K. Rogoff, 297–376, Amsterdam: North-Holland Publishing Co. ISSN 1573-4404.
- Baldwin, R. (2013). "Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going", in *Global value chains in a changing world* (pp. 13-59). WTO iLibrary.
- Banca d'Italia (2025). *Relazione annuale 2024*. Roma.
- Borin, A., Di Nino V., Mancini M., Sbracia M. (2018). "Trade weakness: cycle or trend?", in L. Ferrara, I. Hernando e D. Marconi (a cura di), *International macroeconomics in the wake of the global financial crisis*, Cham, Springer, pp. 99-114
- Borin, A., Mancini, M. (2023). "Measuring what matters in value-added trade", *Economic Systems Research*, 35(4), 586-613.
- Bown, C. (2020). *Export controls: America's Other national security threat*, Peterson Institute for International Economics Working Paper 20–8.
- Costa O., Soler i Lecha, E., Vlaskamp, M. C. (2025). *EU Foreign Policy in a Fragmenting International Order*. Palgrave Macmillan.
- De Ville, F. (2023). *The return of industrial policy in the European Union*. Ghent Institute for International and European Studies.
- Eliasson, L. J. (2023). "Transatlantic trade relations: Domestic obstacles and strategic opportunities", in E. Fahey (Ed.), *The Routledge handbook of transatlantic relations* (pp. 186–199). Routledge.
- Gereffi, G., Fernandez-Stark, K. (2011). "The offshore services value chain: upgrading trajectories in developing countries", *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, vol. 4 (1/2/3): 206-234.
- Irwin, N. (2025). "Trump's incredibly volatile tariff landscape, in one chart". Axios (website), 5 giugno.
- Ismea (2026). "L'accordo commerciale UE-Mercosur e l'agroalimentare italiano".
- Johnson, R.C., Noguera, G. (2012). "Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added", *Journal of International Economics* 86 (2), 224–236.
- Koopman, R., Wang, Z., Wei, S.J. (2014). "Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports", *American Economic Review*, 104(2): 459–94.
- Schild, J., Schmid, T. (2024). *The end of naivety, EU and US foreign economic policy responses to China*. Routledge.

APPENDICE

Tabella 1A – Classificazione dei prodotti agroalimentari nei settori GTAP

Descrizione settore	Settore GTAP	Descrizione dettagliata
Coltivazione di grano e cereali	wht	Wheat: seed, other
	gro	Other Grains: maize (corn), sorghum, barley, rye, oats, millets, other cereals
Coltivazione di ortaggi, frutta e frutta in guscio	v_f	Veg & Fruit: vegetables, fruit and nuts, edible roots and tubers, pulses
Coltivazione di semi oleosi	osd	Oil Seeds: oil seeds and oleaginous fruit
Coltivazione di piante per la preparazione di fibre tessili	pfb	Fibres crops
Coltivazione n.c.a.	ocr	Other Crops: stimulant; spice and aromatic crops; forage products; plants and parts of plants used primarily in perfumery, pharmacy, or for insecticidal, fungicidal or similar purposes; beet seeds (excluding sugar beet seeds) and seeds of forage plants; natural rubber in primary forms or in plates, sheets or strip, living plants; cut flowers and flower buds; flower seeds, unmanufactured tobacco; other raw vegetable materials nec
Allevamento di altri animali n.c.a.	ctl	Cattle: bovine animals, live, other ruminants, horses and other equines, bovine semen
Allevamento di bovini, ovini, caprini, equini	oap	Other Animal Products: swine; poultry; other live animals; eggs of hens or other birds in shell, fresh; reproductive materials of animals; natural honey; snails, fresh, chilled, frozen, dried, salted or in brine, except sea snails; edible products of animal origin n.e.c.; hides, skins and furskins, raw; insect waxes and spermaceti, whether or not refined or coloured
Produzione di lana, bachicoltura	wol	Wool: wool, silk, and other raw animal materials used in textile
Silvicoltura e altre attività forestali	frs	Forestry: forestry, logging and related service activities
Pesca e acquacoltura	fsh	Fishing: hunting, trapping and game propagation including related service activities, fishing, fish farms; service activities incidental to fishing
Lavorazione e conservazione di carne	cmt	Cattle Meat: fresh or chilled; meat of buffalo, fresh or chilled; meat of sheep, fresh or chilled; meat of goat, fresh or chilled; meat of camels and camelids, fresh or chilled; meat of horses and other equines, fresh or chilled; other meat of mammals, fresh or chilled; meat of mammals, frozen; edible offal of mammals, fresh, chilled or frozen
Lavorazione della carne n.c.a.	omt	Other Meat: meat of pigs, fresh or chilled; meat of rabbits and hares, fresh or chilled; meat of poultry, fresh or chilled; meat of poultry, frozen; edible offal of poultry, fresh, chilled or frozen; other meat and edible offal, fresh, chilled or frozen; preserves and preparations of meat, meat offal or blood; flours, meals and pellets of meat or meat offal, inedible; greaves

Produzione di oli e grassi vegetali	vol	Vegetable Oils: margarine and similar preparations; cotton linters; oil-cake and other residues resulting from the extraction of vegetable fats or oils; flours and meals of oil seeds or oleaginous fruits, except those of mustard; vegetable waxes, except triglycerides; degreas; residues resulting from the treatment of fatty substances or animal or vegetable waxes; animal fats
Industria lattiero-casearia	rmk	Raw milk
	mil	Milk: dairy products
Coltivazione e lavorazione del riso	pdr	Rice: seed, paddy (not husked)
	pcr	Processed Rice: semi- or wholly milled, or husked
Produzione di zucchero	c_b	Cane & Beet: sugar crops
	sgr	Sugar and molasses
Produzione di prodotti alimentari n.c.a.	ofd	Other Food: prepared and preserved fish, crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates; prepared and preserved vegetables, pulses and potatoes; prepared and preserved fruits and nuts; wheat and meslin flour; other cereal flours; groats, meal and pellets of wheat and other cereals; other cereal grain products (including corn flakes); other vegetable flours and meals; mixes and doughs for the preparation of bakers' wares; starches and starch products; sugars and sugar syrups n.e.c.; preparations used in animal feeding; lucerne (alfalfa) meal and pellets; bakery products; cocoa, chocolate and sugar confectionery; macaroni, noodles, couscous and similar farinaceous products; food products n.e.c.
Produzione di bevande e tabacco	b_t	Beverages and Tobacco products

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



**PIANO STRATEGICO
DELLA PAC**
IL FUTURO DELL'AGRICOLTURA SOSTENIBILE



MINISTERO DELL'AGRICOLTURA
DELLA SOVRANITÀ ALIMENTARE
E DELLE FORESTE



Finanziato
dall'Unione europea



Connessioni che seminano opportunità

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
Progetto ISMEA IS 03.01 "Qualità, competitività e filiere"