

ACCORDO USA-EU. IMPATTO SULL'AGRICOLTURA ITALIANA.

[Riflessioni contadine - A.O.25.08.25]

PREMESSA.

La crisi strutturale del capitalismo, nella sua fase attuale che gli USA ci hanno trasferito dal 2006-2008, ha generato mostri del comparto industriale con la delocalizzazione. Questa ha tenuto basso il potere d'acquisto reale dei salari, ed ha generato inflazione e politiche ultraliberiste "lacrime e sangue" (vedi Grecia) basate sull'austerità ma non è bastata a "rilanciare" la manifattura perché il capitale finanziario e il capitale speculativo preferiscono la scommessa dei servizi che producono soldi ma non ricchezza (beni materiali con valore aggiunto) al posto dei profitti, non estremamente elevati, dell'industria manifatturiera (deindustrializzazione).

Il problema drammatico di Trump: **il debito** degli USA.

Tipo di Debito	Livello (circa, 2025)	Tendenze principali e preoccupazioni
Pubblico (federale)	36-37 trilioni (lordo)	Cresce di oltre 1 trilione ogni 5 mesi . Deficit strutturali elevati e spesa per interessi in rapido aumento (supera i 1.000 miliardi \$ annui). Principale preoccupazione: sostenibilità fiscale e rischio downgrade (Moody's ha già tolto la tripla A nel 2025).
Privato Famiglie	~17,7 trilioni \$	Record storico. Mutui = ~12 T\$, carte di credito oltre 1,3 T\$. <u>I tassi elevati rendono più costoso il servizio del debito</u> . La solidità del mercato del lavoro attutisce l'impatto, ma il <u>potere d'acquisto è eroso dall'inflazione persistente</u> .
Privato Imprese	~13,2 trilioni \$	Livelli record, con oltre un terzo classificato "speculativo" (rating junk¹) . Vulnerabilità elevata a calo degli utili o a rialzo dei costi di finanziamento. Molte aziende si rifinanziano a breve termine aumentando il rischio rollover ² .

¹ Le obbligazioni spazzatura, denominate anche junk bond, sono titoli obbligazionari emessi da società ad alto rischio di insolvenza e che incorporano un elevato rendimento atteso. Hanno un rating inferiore a Baa (per Moody's) oppure BBB (per Standard and Poor's) e vengono classificate come "speculative grade bond" (obbligazioni speculative).
<https://www.borsaitaliana.it/borsa/glossario/junk-bond.html>

² Il rischio di rollover (o "roll") è la possibilità di subire perdite derivanti dalla necessità di rifinanziare un debito o un contratto finanziario a una scadenza futura, portando a maggiori costi

Voce	Importo stimato (2025)
Debito totale <i>federal</i>	~ 36,2 trilioni di USD
Debito detenuto dal pubblico	~ 28,8 trilioni di USD
Debito intergovernativo	~ 7,3–7,4 trilioni di USD
Nuovo record massimo	Oltre 37 trilioni di USD
Debito/PIL	Circa 124% del PIL

Peso degli interessi: gli interessi sul debito federale USA nel 2025 **superano la spesa per la difesa** Questo è un fondamentale segnale di **insostenibilità**.

Famiglie: la morosità su carte di credito e prestiti auto è **in crescita**, anche se ancora sotto i livelli del 2008 ma per quanto tempo?

Imprese: settori più a rischio sono le aziende *tech*, soprattutto le startup, che operano in perdita (nei primi anni per poter crescere rapidamente, acquisire nuovi utenti e conquistare quote di mercato, prima di raggiungere la redditività), *real estate* commerciale³ e *leveraged loans*⁴.

NB: la combinazione di alto debito pubblico + privato espone l'economia USA a shock (es. rialzo dei tassi, calo del PIL), questo spiega la forsennata campagna di Trump contro la FED per ottenere una riduzione dei tassi d'interesse.

Allo stato attuale delle cose, dopo l'accordo commerciale, sembra evidente che la UE pagherà una gran parte del debito USA

L'ACCORDO QUADRO

CHE COSA DICE lo "Statement 21 August 2025 – Brussels - Directorate-General for Trade and Economic Security -Joint Statement on a United States-European Union framework on an agreement on reciprocal, fair and balanced trade" che alleghiamo in versione italiana NON ufficiale evitando così di riportare per intero i singoli articoli dell'accordo.

³ Le imprese real estate commerciale sono aziende specializzate nell'acquisto, sviluppo, gestione e vendita di immobili destinati ad attività commerciali, come negozi, uffici, centri commerciali e magazzini. Il termine "Real Estate" indica il mercato immobiliare di alto profilo, che include operatori qualificati come grandi sviluppatori, fondi d'investimento e *general contractor*, specializzati in grandi volumi

⁴Un prestito *leveraged* è un tipo di prestito concesso a mutuatari che hanno già livelli elevati di indebitamento o un basso punteggio di credito. Questi prestiti sono considerati ad alto rischio.

Intanto chiariamo alcune espressioni utilizzate nei singoli punti dell'accordo che hanno un impatto normativo importante.

i. Cosa significa “tariffa della Nazione più favorita (NMF)”

- È il **dazio doganale di base** che gli Stati Uniti applicano alle merci provenienti da Paesi con cui hanno relazioni commerciali normali (“Normal Trade Relations”, NTR).

- È l'equivalente del **Most Favored Nation (MFN) tariff rate** previsto dagli accordi WTO.

- Non è un dazio preferenziale (come negli accordi di libero scambio), ma il livello standard “di base” non discriminatorio. Negli Stati Uniti il dazio NMF varia per ciascuna voce della **Harmonized Tariff Schedule (HTSUS)**.

- Si applica a tutti i Paesi membri del WTO (quasi tutti i partner commerciali degli USA), **eccetto** quelli soggetti a esclusione per motivi politici (es. attualmente Cuba, Corea del Nord, Russia e Bielorussia hanno perso lo status NMF e quindi pagano dazi molto più alti, spesso proibitivi).

- Alcuni esempi **prima** dell'era Trump:i:

- o Moltissimi prodotti industriali hanno dazio **0%**.

- o Abbigliamento e calzature possono arrivare al **10–30%**.

- o Prodotti agricoli sensibili (zucchero, latticini, tabacco) hanno dazi ancora più elevati o contingenti tariffari.

- Secondo i dati WTO (2023), la **media semplice dei dazi NMF degli Stati Uniti** era circa:

- o **3,4%** su tutti i prodotti.

- o **2,3%** sui prodotti non agricoli.

- o **5,2%** sui prodotti agricoli.

ii. Che cosa sono le “regole di origine”

Le **regole di origine** servono a stabilire il **Paese “di origine” di una merce**. Non si tratta del luogo da cui viene spedita, ma del Paese **dove è stata prodotta o sufficientemente trasformata**. Sono importanti perché i dazi doganali, le preferenze commerciali (es. accordi di libero scambio) e perfino misure come quote o sanzioni si applicano **in base al Paese d'origine dichiarato**. Esistono due tipi principali:

a. Origine non preferenziale

- o Serve per applicare i **dazi MFN** standard (come quello che abbiamo visto per il sughero).

- o Determina anche se si applicano **restrizioni, quote o misure antidumping**.

- o Regole tipiche: “completamente ottenuto” (es. grano coltivato in Italia), oppure “ultima trasformazione sostanziale” (es. tessuto filato in Cina, ma camicia cucita in Italia = origine Italia).

b. Origine preferenziale

- o Valida solo negli **accordi di libero scambio** (es. UE-USA se entrasse in vigore un FTA, o UE-Mercosur).
- o Permette a una merce di godere di **dazi ridotti o zero** se rispetta determinate condizioni.
- o Le condizioni sono specifiche per ciascun accordo: spesso riguardano la percentuale di valore aggiunto locale o il cambio di voce doganale.

Esempi che ci riguardano:

- **Vino italiano esportato negli USA.** Si considera l'origine non preferenziale "Italia": paga il dazio MFN USA sul vino (≈1,5 \$/litro per alcuni vini fermi, ad esempio).
- **Automobile assemblata in Messico con parti americane.** Se esportata negli USA sotto l'USMCA, può essere "di origine messicana" preferenziale, a condizione che una certa percentuale del valore sia prodotto in Nord America.
- **T-shirt cucita in Italia con tessuti cinesi:** origine doganale: Italia (ultima trasformazione sostanziale).

In definitiva, la qualificazione dell'origine serve per definire se la merce paga 0% o un dazio elevato.

iii. Che cos'è il CBAM

Il **Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM)** è il **meccanismo di adeguamento del carbonio alle frontiere** introdotto dall'Unione europea (Regolamento (UE) 2023/956). È una **carbon tax all'importazione**, cioè un sistema che obbliga gli importatori di alcuni beni a **pagare un costo aggiuntivo** proporzionale alle **emissioni di CO₂ incorporate** nei prodotti importati. Serve a:

1. **Evitare la "rilocalizzazione delle emissioni" (carbon leakage):** senza CBAM, le imprese europee soggette all'ETS (Emission Trading System) avrebbero costi più alti rispetto ai concorrenti extra-UE con il conseguente rischio di delocalizzazioni o di import di beni più inquinanti.
2. **Incentivare i partner commerciali** ad adottare politiche climatiche simili a quelle europee
3. **Garantire concorrenza leale** tra prodotti UE e extra-UE.

Come funziona:

- Gli **importatori UE** devono dichiarare le **emissioni incorporate** nei beni importati (CO₂ equivalente).
- Devono acquistare e consegnare **certificati CBAM**, il cui prezzo è legato a quello della **CO₂ nell'ETS⁵ europeo**.
- Se nel Paese esportatore esiste già un **sistema di carbon pricing** (tassa o ETS), l'importatore può dedurre quel costo.

⁵ Nell'**EU ETS** (Sistema di Scambio di Quote di Emissioni), la CO₂ ([anidride carbonica](#)) è il principale gas serra regolamentato e la sua emissione è misurata in tonnellate di CO₂ equivalente

Queste misure riguardano al momento: Dal 2023 parte una fase transitoria (solo obblighi di rendicontazione). Dal **1° gennaio 2026** parte la fase operativa con obbligo di pagare i certificati.

I settori includono:

- Cemento
- Ferro e acciaio
- Alluminio
- Fertilizzanti
- Idrogeno
- Energia elettrica

La Commissione UE ha già segnalato che in futuro altri settori ad alta intensità di carbonio potrebbero essere inclusi, e il dibattito tocca anche:

- Prodotti agricoli primari (cereali, carne, latte) provenienti da Paesi con pratiche agricole più emmissive.
- Prodotti agroindustriali (zucchero, oli vegetali, alimenti trasformati).
- Ciò servirebbe a **proteggere i produttori europei da concorrenza a basso costo ma ad alte emissioni**. Tuttavia, il settore agricolo è già influenzato indirettamente perché importa **input** (es. fertilizzanti, energia, acciaio per macchinari) che saranno gravati dal CBAM.

In **definitiva** oltre ad una misura ambientale e di equa competitività, per **l'UE** è anche nuova fonte di **entrate proprie**.

iv. i brevetti ed i diritti di proprietà industriale

Le regole brevettuali USA e quelle dell'EPO (European Patent Office) hanno punti in comune ma anche differenze strutturali che influenzano molto strategie e tempi di deposito.

Differenze chiave tra sistema USA e sistema EPO

Requisiti di brevettabilità

- **USA (USPTO):**
 - o Requisiti: novità, utilità, non ovvietà.
 - o È ammesso un **periodo di grazia di 12 mesi**: se l'inventore ha divulgato l'invenzione (pubblicazione, fiera, vendita), può comunque brevettarla entro 12 mesi.
- **EPO:**
 - o Requisiti: novità, attività inventiva, applicazione industriale.
 - o **Nessun periodo di grazia**: una divulgazione pubblica **prima del deposito** distrugge la novità e quindi depositare un brevetto diventa impossibile. Questa è una delle differenze fondamentali.

Oggetto brevettabile

- **USA:** più ampio, anche software, metodi di business (se superano il test della *patentable subject matter* dopo i casi *Alice* e *Mayo*) e sementi.
- **EPO:** più restrittivo. Ad esempio software, metodi di business, metodi terapeutici e varietà vegetali non sono brevettabili, salvo che ci sia un “**ulteriore effetto tecnico**” **innovativo concreto**.

In sintesi

- **USA:** più flessibile, periodo di grazia, oggetto brevettabile più ampio, enforcement federale.
- **EPO:** più rigido (novità assoluta senza eccezioni), esclusioni maggiori, enforcement frammentato ma con il nuovo **UPC** in via di armonizzazione.

IMPORTANTE. Brevettabilità delle sementi: confronto tra le regole USA e quelle della UE.

Stati Uniti (USPTO)

- **Brevettabilità ampia:**
 - Le sementi possono essere brevettate **se ottenute con biotecnologie** (OGM, editing genetico, varietà prodotte con tecniche specifiche).
 - Sono ammesse **rivendicazioni su geni, cellule, tessuti vegetali e piante**.
 - Esistono anche due strumenti paralleli:
 - **Plant Patent Act (1930):** copre nuove varietà vegetali riproducibili per talea o innesto (non da seme).
 - **Plant Variety Protection Act (PVPA, 1970) :** tutela simile a un “brevetto sui semi” per nuove varietà da seme, con durata 20 anni.
- In pratica, Monsanto/Bayer, Corteva, Syngenta hanno usato **utility patents**⁶ per proteggere sementi di mais, soia, cotone, ecc., comprese le versioni OGM.
- Gli agricoltori **non possono legalmente riutilizzare le sementi brevettate** senza licenza.

EPO e normativa UE⁷:

- **EPO:**
 - L’**art. 53(b) della Convenzione sul Brevetto Europeo (CBE) esclude** la brevettabilità di **varietà vegetali** e di **processi essenzialmente biologici** (incrocio e selezione tradizionale).

⁶ Dicesi **brevetto per modello di utilità** quel titolo brevettuale che protegge un'idea di soluzione atta a fornire a macchine o parti di esse, a strumenti, utensili od oggetti di uso in genere, particolare efficacia o comodità di applicazione o di impiego

⁷ Attenzione: queste regole saranno modificate al momento dell'approvazione definitiva dei nuovi regolamenti su “NGT” e “sementi”

- o **Sono brevettabili invece:**
 - Invenzioni biotecnologiche (es. un gene inserito in una pianta, un metodo tecnico di trasformazione, un tratto resistente a malattie isolato in laboratorio).
 - Piante che incorporano un tratto tecnico non limitato a una singola varietà.
- **Tutela delle varietà vegetali:** in UE non avviene tramite brevetto, ma tramite il **Community Plant Variety Right (CPVR)**, gestito dall'Ufficio comunitario delle varietà vegetali (CPVO).
 - o Dura 25–30 anni.
 - o Consente agli agricoltori di riutilizzare parte delle sementi salvo per specie protette più strettamente.

Esempio.

Una nuova varietà di grano con tolleranza alla siccità:

- **Se ottenuta con incroci convenzionali:**
 - o **USA:** può avere protezione PVPA (Plant Variety Protection Act) cioè *“un brevetto sul seme”*.
 - o **EPO/UE:** può avere protezione CPVR, ma **non brevettabile come varietà**.
- **Se ottenuta con editing genetico (CRISPR):**
 - o **USA:** brevettabile con **utility patent** (anche la semente stessa).
 - o **EPO/UE:** brevettabile solo l'invenzione biotecnologica (il tratto genetico, il metodo di trasformazione), ma **non la varietà vegetale in sé**.

VALUTAZIONI SUL POSSIBILE IMPATTO DELL'ACCORDO SULL'AGRICOLTURA ITALIANA

Per l'agricoltura italiana l'impatto sarà **differenziato e potenzialmente severo**, con alcuni settori che rischiano di subire forti pressioni competitive, mentre quelli che potrebbero trovare nuove opportunità sono al momento difficili da identificare.

Ecco alcune possibili previsioni relative ad alcuni settori.

A. **Frutticoltura e Orticoltura (Frutta e Verdura Fresca e Trasformata)**

Impatto prevedibile: NEGATIVO / ALTA PRESSIONE COMPETITIVA

Questo è il settore **più esposto**. Il **punto 1** dell'accordo impegna l'UE a "fornire un accesso preferenziale al mercato per un'ampia gamma di... prodotti ortofrutticoli freschi e trasformati" statunitensi, questo espone i nostri prodotti ad una **concorrenza diretta**: i produttori USA sono spesso strutturati in grandi operazioni con economie di scala e costi di produzione inferiori. Prodotti come **succhi, conserve, frutta secca (es. noci della California), patate trasformate e pomodori in scatola** potrebbero inondare il mercato UE a prezzi

molto competitivi, mettendo in difficoltà le corrispettive produzioni italiane (es. conserve di pomodoro emiliane, frutta trasformata emiliana e campana).

Inoltre relativamente alle regole sanitarie e fitosanitarie (SPS), il punto 9 impegna le parti a **rimuovere le barriere non tariffarie**, incluso lo "*streamlining dei certificati sanitari*", questo si tradurrà in un allineamento al ribasso degli standard UE (più restrittivi in materia di OGM, pesticidi e ormoni della crescita), l'"**arma**" **difensiva principale** dell'ortofrutta italiana - la qualità e la sicurezza superiore garantita dai regolamenti UE - **verrebbe meno**.

Ma anche il punto relativo alla deforestazione (Punto 10) in cui l'UE si impegna a considerare "*rischio trascurabile*" le commodities USA rimuovendo di fatto un potenziale ostacolo amministrativo per le importazioni USA, facilitandone ulteriormente l'ingresso.

B. Sementi (Planting Seeds)

Impatto prevedibile: NEGATIVO / ALTA INCERTEZZA

L'accesso preferenziale per le "sementi da piantagione" USA (Punto 1) è una questione devastante. L'industria sementiera statunitense è dominata da poche multinazionali e fortemente orientata verso le varietà OGM e ibride, sviluppate per un'agricoltura intensiva e su larga scala. L'Italia vanta un'incredibile ricchezza di **varietà locali, antiche e autoctone**, che sono la base delle sue produzioni DOP e IGP. Un afflusso massiccio di sementi ibride USA potrebbe omogeneizzare le colture, mettendo a rischio la biodiversità e **l'identità stessa dei prodotti tipici** italiani. Il rischio di contaminazione genetica è una minaccia reale per i produttori biologici e per quelli che scelgono il modello non-OGM rendendo la **coesistenza impossibile dove questa è ammessa**.

C. Vino

Il testo dell'accordo **non menziona l'eliminazione dei dazi sul vino**. Al contrario, il **punto 2** stabilisce che gli Stati Uniti applicheranno la tariffa più alta tra quella della Nazione più favorita (MFN) o una tariffa complessiva del 15% per i prodotti originari dell'UE.

Situazione attuale: I dazi MFN statunitensi sul vino sono già variabili, ma per molti vini si attestano intorno allo 0.1-0.14 USD/litro (circa €0.08-0.12/litro), che è **ben al di sotto della soglia del 15% ad valorem**. A nostro giudizio (interpretazione del Punto 2), l'accordo sembra quindi consentire agli USA di applicare, se più alto, un dazio *ad valorem* del 15% sul valore del vino in entrata. Questo non è un'eliminazione, ma la conferma di un potenziale diritto doganale significativo.

Impatto possibile: NEGATIVO / DI STALLO (Nessun miglioramento)

Al momento non si evidenzia nessun vantaggio doganale, non ci sarà una liberalizzazione doganale per il vino italiano verso gli USA. I dazi esistenti rimarranno, con la possibilità che per alcuni prodotti venga applicata la nuova tariffa del 15% se più vantaggiosa per gli USA. Questo significa nessun miglioramento nella competitività di prezzo per i produttori italiani sul mercato americano.

Mancata Risoluzione delle Barriere Non Tariffarie: Il problema principale per il vino italiano negli USA non sono tanto i dazi (già bassi), ma le barriere non tariffarie, in particolare:

- **Questioni Nomenclatura (TTB):** La mancata protezione effettiva delle denominazioni (es. il caso "Prosecco" vs "American Prosecco") non viene affrontata. L'accordo è vago sugli IPR (Punto 15) e non garantisce una protezione rafforzata delle DOP/IGP italiane.

- Standard e Etichettatura: le diverse regole di etichettatura e certificazione rimangono un ostacolo amministrativo e di costo per i piccoli e medi produttori italiani.
- Aumento della Concorrenza nel Mercato UE: i vini californiani e di altri stati USA potrebbero beneficiare dell'accordo quadro e diventare più competitivi nel mercato europeo, **umentando** la pressione concorrenziale anche sul mercato interno italiano.

In conclusione, in assenza di un'esplicita eliminazione dei dazi e senza progressi concreti sulla protezione delle denominazioni, l'accordo non offre alcun beneficio tangibile al settore vitivinicolo italiano. Al contrario, lo mantiene in una posizione di **stallo, continuando a subire le sfide esistenti sul mercato USA, mentre si prepara ad affrontare una potenziale concorrenza maggiore sul mercato domestico europeo.**

D. Cereali

Impatto prevedibile: NEGATIVO / ALTA PRESSIONE COMPETITIVA

Questo settore subirà **una fortissima concorrenza.**

- o **Cereali Convenzionali:** I coltivatori di grano tenero, mais del Nord Italia saranno messi in grave difficoltà dall'importazione di **grandi volumi di cereali americani a basso costo**, prodotti su larga scala. L'accordo non menziona quote o limiti volumetrici.
- o **Cereali di Qualità (es. Grano Duro per la Pasta):** L'impatto potrebbe essere minore per i grani duri di alta qualità (es. per la pasta di grano duro italiano), ma la concorrenza sui prezzi si farà sentire comunque.

Se l'agricoltura italiana ci perde, altri ci guadagneranno. Chi sono?

Settori Agroalimentari USA che Beneficeranno dell'Accordo

1. Frutta a Guscio (Tree Nuts)

- o Settore esplicitamente menzionato nel punto 1. Prodotti come **mandorle (California), noci, pistacchi e nocciole** avranno accesso preferenziale al mercato UE. Questo è un settore in cui gli USA sono estremamente competitivi e potranno erodere quote di mercato dei produttori europei, in particolare di Spagna, Italia, Grecia.

2. Prodotti Lattiero-Caseari (Dairy Products)

- o Anche questo settore è menzionato direttamente nell'accordo quadro. L'eliminazione dei dazi favorirà l'export di **formaggi (es. cheddar, Monterey Jack), siero di latte in polvere e latte UHT** statunitensi. Questo rappresenta una minaccia diretta per i formaggi DOP e IGP italiani ed europei, che dovranno competere con prodotti spesso meno costosi e con norme igienico sanitarie più flessibili.

3. Prodotti Ortofrutticoli Freschi e Trasformati (Fresh and Processed Fruits and Vegetables)

- o L'accesso preferenziale per questo ampio paniere di prodotti è una vittoria significativa per gli USA. Ne beneficeranno:

- **Succhi di frutta e conserve** (es. succo d'arancia della Florida, conserve di pomodoro della California).
- **Frutta secca** (es. prugne della California, uvetta).
- **Patate** e altri ortaggi trasformati.
- **Frutta fresca** come mele, pere e agrumi, che potranno entrare con minori ostacoli tariffari.

4. **Carni Suine e di Bisonte (Pork and Bison Meat)**

- o Il punto 1 menziona esplicitamente queste carni. Gli Stati Uniti sono un grande produttore ed esportatore di **carne di maiale**. L'accesso al ricco mercato UE è un obiettivo di lunga data. L'impegno a semplificare i certificati sanitari per la carne suina (punto 9) è cruciale, in quanto **rimuoverà** una delle principali barriere non tariffarie legate a standard diversi su antibiotici e benessere animale.

5. **Semi da Piantagione (Planting Seeds)**

- o L'accesso preferenziale per le sementi (menzionato nel punto 1) apre le porte all'industria sementiera statunitense, dominata da grandi multinazionali e fortemente orientata alle varietà ibride e OGM. Questo potrebbe **cambiare la struttura produttiva agricola in Europa** nel lungo periodo.

6. **Olio di Soia (Soybean Oil)**

- o Settore menzionato esplicitamente. Gli USA sono uno dei maggiori produttori mondiali di soia (in larga parte OGM). L'export di olio di soia nell'UE aumenterà notevolmente, mettendo sotto pressione i produttori europei di oli vegetali (girasole, colza, oliva).

7. **Aragosta e Crostacei Trasformati (Lobster and Processed Lobster)**

- o Il punto 1 si impegna a estendere e addirittura ampliare l'accordo del 2020 sull'aragosta, includendo ora anche i **prodotti trasformati a base di aragosta**. Questo garantisce un accesso privilegiato e dazio-zero per un prodotto di alto valore dal New England e dal Canada (spesso esportato attraverso gli USA).

8. **Prodotti Alimentari Trasformati (Processed Foods)**

- o Questa categoria generica ma molto ampia (punto 1) include tutto ciò che è **"cibo pronto"**, snack, salse, etc. Le grandi multinazionali alimentari statunitensi sono molto competitive in questo segmento e avranno un vantaggio nel portare i loro prodotti nel mercato UE.

Oltre all'eliminazione dei dazi, i produttori USA beneficeranno di:

- **Allineamento Normativo⁸ (Punti 9, 10, 11, 12):** L'impegno UE a *"lavorare per affrontare le preoccupazioni"* su regolamenti come quelli su deforestazione (punto 10), CBAM (punto 11) e CSDDD/CSRD (punto 12) potrebbe portare a un **alleggerimento degli oneri amministrativi** per le imprese USA o a **esenzioni**, semplificando loro l'accesso al mercato rispetto ai concorrenti di altri paesi.

⁸ Vedi note nella parte iniziale di questo documento

- **Standard Sanitari e Fitosanitari (SPS - Punto 9):** La semplificazione dei certificati sanitari e l'armonizzazione degli standard renderà più fluido e meno costoso l'export per i produttori americani.

Cerchiamo di immaginare, secondo i dati disponibili, quali potrebbero **essere le 10 Imprese USA che più beneficranno dell'Accordo.**

1. Corteva Agriscience

- **Settore:** Sementi (Planting Seeds) e Agrofarmaci.
- Il punto 1 dell'accordo garantisce accesso preferenziale per le "sementi da piantagione" USA. Corteva, nata dalla fusione di DuPont Pioneer e Dow AgroSciences, è uno dei leader globali del settore sementiero. Potrà espandere significativamente la vendita dei propri semi ibridi e biotech nel mercato UE in cui finora ha incontrato forti resistenze.

2. Blue Diamond Growers / Wonderful Company

- **Settore:** Frutta a Guscio (Tree Nuts).
- Le **mandorle** della California sono esplicitamente coperte dall'accordo. Blue Diamond (cooperativa di oltre 3.000 produttori) e Wonderful (leader mondiale di pistacchi e mandorle) sono i colossi di questo settore. L'UE eliminerà i dazi, rendendo i loro prodotti ancor più competitivi rispetto alle produzioni mediterranee.

3. Dairy Farmers of America (DFA) / Land O'Lakes

- **Settore:** Prodotti Lattiero-Caseari (Dairy Products).
- Queste enormi cooperative sono il cuore dell'industria casearia USA. L'accesso preferenziale al mercato UE per formaggi, siero di latte in polvere e altri derivati del latte apre una nuova frontiera per esportare grandi volumi su larga scala, mettendo in competizione diretta i formaggi DOP e IGP europei.

4. Smithfield Foods (di proprietà cinese WH Group) / JBS USA

- **Settore:** Carni Suine (Pork).
- Smithfield è il più grande produttore mondiale di carne di maiale. L'accordo menziona esplicitamente il "*pork*" e impegna le parti a semplificare i requisiti dei certificati sanitari (Punto 9). Questo rimuove la barriera non tariffaria più importante, facilitando l'ingresso di grandi quantitativi di carne suina USA in Europa.

5. Archer-Daniels-Midland (ADM) / Bunge Limited

- **Settore:** Olio di Soia (Soybean Oil), Cereali, Ingredienti alimentari trasformati.
- Questi colossi del trading e della trasformazione agricola beneficranno enormemente dell'accesso preferenziale per l'olio di soia e per i "*processed foods*". Sono fondamentali nella catena di approvvigionamento e potranno inondare il mercato UE con oli vegetali, sciroppi di mais ad alto fruttosio e altri ingredienti per l'industria alimentare a costi molto competitivi.

6. The Kraft Heinz Company / Mondelēz International

- **Settore:** Prodotti Alimentari Trasformati (Processed Foods).

- Queste multinazionali alimentari, con portfolio sterminati di marchi noti (dai condimenti ai formaggi fusi, dai biscotti alle salse), avranno un accesso facilitato per i loro prodotti. L'eliminazione dei dazi su questa categoria generica ma ampia è un enorme vantaggio per le grandi aziende di consumo confezionato.

7. Dole Food Company / Fresh Del Monte Produce

- **Settore:** Frutta e Verdura Fresca e Trasformata.
- Sebbene queste compagnie siano globali, le loro operazioni e forniture nordamericane (dalla California alla Florida, all'America Centrale) beneficeranno dell'accesso preferenziale per l'ortofrutta. Potranno esportare più facilmente nei paesi UE frutta fresca (ananas, banane) e trasformata (succhi, insalate in busta) con "*origine*" USA.

8. Conagra Brands

- **Settore:** Prodotti Alimentari Trasformati (Processed Foods) e Surgelati.
- Un altro gigante dell'alimentare USA (proprietario di brand come Hunt's, Marie Callender's, Healthy Choice). L'accordo apre la strada a un'espansione più aggressiva dei suoi prodotti trasformati e **surgelati** nel mercato UE, dove la presenza è attualmente meno radicata rispetto a quella di aziende europee.

9. The Lobster Company / produttori del Maine

- **Settore:** Aragosta e Crostacei Trasformati.
- Il punto 1 dell'accordo si impegna specificatamente a estendere e ampliare l'accordo tariffario del 2020 sull'aragosta, includendo i prodotti trasformati. Questo garantisce dazio-zero per un prodotto di alto valore, avvantaggiando direttamente i pescatori e gli trasformatori del New England.

10. Cargill Incorporated

- **Settore:** Multisetto (Carni, Cereali, Oli, Sementi, Ingredienti).
- Cargill è il più grande conglomerato agricolo privato al mondo. **Beneficerà su tutti i fronti:** esportazione di carne bovina e suina, olio di soia, sciroppi di mais, farine e soprattutto come **trader** di commodities che fluiranno più liberamente tra USA e UE. **La sua dimensione e integrazione verticale le permetterà di capitalizzare l'accordo meglio di quasi chiunque altro.**

Conclusione

In sintesi, l'accordo è **sbilanciato a favore dell'agroalimentare USA**. L'Unione Europea ha concesso un accesso preferenziale al suo mercato interno, che è uno dei più ricchi e protetti al mondo, per una vasta gamma di prodotti americani. I settori che beneficeranno di più sono quelli in cui gli USA hanno una produzione di massa, costi inferiori e un approccio industriale (frutta a guscio, cereali per mangimi, carni suine, prodotti trasformati), che ora potranno competere più aggressivamente con i prodotti europei, spesso caratterizzati da standard qualitativi più elevati, ma anche costi di produzione più alti.