vinetur

L’UE: l’accordo commerciale con il Messico eliminerà il 95% dei dazi sui prodotti alimentari

La riduzione dei dazi per carne, latticini, vino e altri prodotti europei dipende dal completamento delle procedure interne del Messico

giovedì 19 novembre 2026



Mercoledì 18 novembre, durante un forum economico a Città del Messico, la Commissione europea ha sottolineato il valore economico dell’accordo commerciale aggiornato con il Messico, affermando che l’intesa eliminerà la maggior parte dei dazi

messicani sulle esportazioni agroalimentari europee una volta completate le procedure interne del Paese.

Nel discorso di apertura del Forum imprenditoriale UE-Messico sulle relazioni commerciali agroalimentari, il commissario Hansen ha dichiarato che l'accordo eliminerà il 95% degli elevati dazi messicani che attualmente gravano sui prodotti agroalimentari europei. Ha aggiunto che il cambiamento aprirà nuove opportunità in settori quali carne, latticini, formaggi, olio d'oliva, frutta e verdura, pasta, cioccolato, alimenti trasformati, vini e bevande spiritose.

Il discorso ha messo in evidenza sia la portata degli attuali rapporti commerciali sia il fatto che le nuove condizioni non sono ancora operative. Hansen ha affermato che nel 2025 le esportazioni europee di prodotti alimentari e bevande verso il Messico hanno raggiunto circa 2,5 miliardi di euro, facendo del Paese il secondo mercato di esportazione agroalimentare dell'UE in America Latina. Ha inoltre dichiarato che oltre 45.000 imprese europee esportano in Messico, per la maggior parte piccole e medie imprese.

Il quadro commerciale in questione è costituito dall'Accordo globale modernizzato e dall'Accordo commerciale interinale, firmati dall'Unione europea e dal Messico a Città del Messico il 22 maggio. Secondo Hansen, il Parlamento europeo ha dato il proprio consenso a luglio e il Consiglio ha concluso l'accordo poco dopo. Ha spiegato che l'intesa interinale entrerà in vigore il primo giorno del secondo mese successivo al completamento delle procedure da parte del Messico.

Queste tempistiche sono importanti per gli esportatori, perché le riduzioni dei dazi e le altre preferenze commerciali sono ancora in sospeso. Per i produttori europei di bevande, il rinvio significa che un più facile accesso al mercato messicano per le spedizioni di vino e bevande spiritose resta una prospettiva, non una realtà. Lo stesso vale per le maggiori garanzie giuridiche che l'accordo dovrebbe offrire a numerose denominazioni europee protette, comprese quelle legate a vini e bevande spiritose.

Hansen ha dichiarato che l'accordo proteggerà in Messico 568 indicazioni geografiche europee, rafforzando al contempo la tutela delle indicazioni geografiche messicane in Europa. Le indicazioni geografiche sono denominazioni legate a un luogo specifico e a

una tradizione produttiva. La protezione mira a limitare le imitazioni e gli usi impropri, offrendo ai consumatori maggiori garanzie di autenticità. Per i produttori di bevande regionali a denominazione e di specialità alimentari, questa parte dell'accordo potrebbe essere importante quanto la riduzione dei dazi.

Il commissario ha inoltre presentato l'accordo come uno strumento a favore degli esportatori più piccoli. Ha affermato che l'intesa ridurrà i dazi, semplificherà le procedure, aumenterà la trasparenza e includerà un capitolo dedicato alle piccole imprese. È un aspetto importante, perché le aziende alimentari e delle bevande di dimensioni minori devono spesso sostenere i costi più elevati per entrare in un nuovo mercato, anche quando la domanda esiste.

Secondo Hansen, il Messico è un mercato di circa 130 milioni di consumatori, con una domanda in crescita di prodotti alimentari di alta qualità e distintivi. Al forum ha riferito che alla missione in Messico hanno partecipato 119 rappresentanti del settore agroalimentare europeo provenienti da 22 Stati membri dell'UE, in un'iniziativa che ha descritto come un tentativo di trasformare gli impegni politici in opportunità commerciali.

Il discorso ha collegato la spinta verso gli scambi commerciali anche a preoccupazioni geopolitiche più ampie. Hansen ha affermato che le catene commerciali globali sono esposte a un'incertezza crescente, le catene di approvvigionamento sono sotto pressione e i Paesi stanno rivalutando le proprie dipendenze economiche. In questo contesto, ha dichiarato, l'UE considera il Messico un partner strategico affidabile e punta a rafforzare i legami commerciali sulla base di scambi aperti e regolamentati.

Hansen ha tuttavia osservato che la sola riduzione dei dazi non basterà ad ampliare gli scambi. Le imprese hanno bisogno anche di norme prevedibili, procedure efficienti e dell'eliminazione degli ostacoli superflui. Ha aggiunto che l'UE intende continuare a collaborare con le autorità messicane sulle questioni sanitarie e fitosanitarie, affinché le opportunità di accesso al mercato previste dall'accordo si traducano in vendite e investimenti concreti.

Hansen ha inoltre affermato che gli standard dell’UE in materia di sicurezza alimentare, salute animale e salute delle piante resteranno pienamente in vigore nell’ambito dell’accordo. Ha presentato questo aspetto come parte della fiducia necessaria per rafforzare i rapporti commerciali, soprattutto nei settori in cui la regolamentazione incide sull’accesso al mercato tanto quanto i dazi. Per gli esportatori europei di vini, bevande spiritose e altri prodotti alimentari di maggior valore, i benefici effettivi dipenderanno non solo dall’entrata in vigore giuridica dell’accordo, ma anche dalla rapidità con cui le norme doganali, regolamentari e di etichettatura saranno applicate da entrambe le parti.