I dazi di Trump dannosi anche per gli americani

scritto da Emanuele Fiorio | 9 Gennaio 2020



USTR (Office of the United States Trade Representative) e il presidente Donald Trump hanno definito questa tassa discriminatoria nei confronti delle compagnie americane.
Il comparto vinicolo francese da ottobre 2019 sta già subendo dazi del 25%, all'interno di una guerra commerciale in risposta ai sussidi dell'UE ad Airbus (rivale dell'americana Boeing). È fisiologico il timore dei transalpini per un eventuale ulteriore inasprimento delle sanzioni già paventato dal governo Trump.
Il comparto vinicolo italiano sinora non è stato coinvolto, anche se alcuni prodotti gastronomici hanno subito la stessa sorte dei vini francesi, in particolare prosciutti (cotti), Parmigiano reggiano, Pecorino romano e Provolone.

L'USTR ha annunciato che sta valutando dazi fino al 100% sui prodotti alimentari europei, compresi tutti i vini (sia fermi che spumanti, indipendentemente dal contenuto alcolico).

Come riportato da Shanken News Daily (portale statunitense di news su vino, alcolici e birra) questa eventualità ha scatenato il panico nel comparto vitivinicolo, tra i viticoltori europei ma anche tra i più grandi attori dell'industria americana, i grandi negozi al dettaglio ed i ristoranti.
Le enoteche hanno inviato e-mail ai loro clienti più influenti per spingerli a contattare e fare pressioni sull'USTR e sui membri del Congresso americano, suggerendogli inoltre di rifornirsi di stock prima che i dazi siano effettivamente applicati.

Sul tavolo la questione prioritaria è legata alla reale minaccia di dazi al 100% e di ciò che comporterebbero per i consumatori americani.
Quando i dazi del 25% entrarono in vigore il 18 ottobre 2019 – nonostante il preavviso di sole 2 settimane – gli importatori e le aziende vinicole si mostrarono fiduciosi sul fatto che si trattasse di un episodio di breve durata. Ma questo ottimismo si è dissolto rapidamente, tramutandosi in rassegnazione.
Molti importatori quando i dazi furono annunciati, stavano trasportando vino su navi container nell'Atlantico e furono costretti a pagare sanzioni dopo aver sdoganato la merce.
Anche per questi episodi emblematici, pochi ad oggi sono disposti a scommettere sul fatto che l'amministrazione Trump stia bluffando.
Molti hanno fatto ordini importanti, sperando di fare scorta di vini prima che entrino in vigore dazi maggiori. Diversi importatori hanno optato per il trasporto aereo per evitare nuove spiacevoli sorprese in mare.

Harmon Skurnik, presidente dell'azienda importatrice Skurnik Wines, ha ammesso di aver completamente bloccato i nuovi acquisti: "abbiamo congelato tutti gli acquisti dall'Europa, perché non sappiamo quando entreranno in vigore i dazi. Se questo avverrà, non compreremo i vini europei perché sarebbero destinati a rimanere nei nostri magazzini".

Diversi importatori hanno messo in stand-by i piani per inserire nuovi vini nel loro portafoglio.

Chris Adams, presidente del noto negozio di New York Sherry-Lehmann Wine & Spirits, pone l'accento su quello che ritiene essere il pericolo maggiore, i consumatori avranno molta meno scelta: "il problema non è il fatto che una bottiglia di Veuve Clicquot Yellow Label del valore di 50$, sarà venduta al doppio, il problema è che semplicemente non ci sarà più sugli scaffali".
Skurnik è d'accordo, "sentire che i prezzi raddoppieranno è ormai routine, ma non è questo il problema reale. Il prezzo non raddoppierà semplicemente perchè molti dei vini che gli americani amano, non saranno più disponibili".
"I consumatori americani che adorano, ad esempio, i vini premium della Borgogna devono essere consapevoli che quei vini andranno in altri paesi (Canada, UE, Asia), se questi dazi saranno applicati", dichiara Mounir Saouma, co-proprietario del concessionario borgognone Lucien Le Moine.
"La parte più triste per me sarebbe vedere la riduzione dell'offerta ai consumatori sugli scaffali dei negozi e nei menù dei ristoranti", ha detto José Luis Ripa, direttore commerciale di Wine Institute, l'associazione dell'industria vitivinicola californiana, si è pronunciata contro i dazi, partendo da un dato di fatto: l'Europa è Il principale mercato di esportazione della California con circa 469 milioni di dollari nel 2018.

A lungo termine, la guerra dei dazi potrebbe ridurre l'acquisto di vino da parte degli americani. "Il lato negativo per l'intero comparto è che questa misura estrema potrebbe comportare l'allontanamento delle persone dal consumo di vino", ha detto Stephen Rannekleiv, consulente Rabobank specializzato nel settore beverage. "Probabilmente alcune persone potrebbero rivolgersi ai distillati. E qualora i prezzi tornassero a scendere, i consumatori tornerebbero ad acquistare vino? Alcuni di loro tornerebbero senz'altro sui

propri passi, ma una piccola percentuale non tornerebbe mai più indietro”.