Il dollaro crolla: si mischiano le carte in tavola

scritto da Agnese Ceschi | 24 Novembre 2020

Il dramma del dollaro. Se dovessimo scrivere la sceneggiatura di una pièce teatrale la intitoleremmo così. Sì, perché la situazione economico-finanziaria oltreoceano risente dell'impennata verso il basso della moneta americana e sicuramente questa non può che essere dipinta come una situazione drammatica. Non solo, questa situazione impatta in modo decisivo anche il rapporto con la moneta europea e le altre monete mondiali. A complicare la situazione ci si mette anche una pandemia mondiale.

Di questi importanti scenari economico-finanziari si è parlato durante un interessante seminario di Wine2Wine dove **Andrea Sartori**, produttore veronese di Casa Vinicola Sartori, nonché ex-presidente del Consorzio tutela vini Valpolicella, ha presentato ed accompagnato la relazione dell'**economista**, docente universitario e autore di The Wine Economist **Mike**

Veseth.

Il seminario, introdotto da Andrea Sartori, è partito da una serie di domande che si affastellano nelle menti di molti produttori di vino italiani (e non solo) in questo momento storico: “Un impatto inaspettato della pandemia di Covid è stato un drastico calo del valore di cambio del dollaro USA. Perché è successo questo? Come influisce ciò sul settore vitivinicolo globale?” ha chiesto Sartori a Veseth.

“L’argomento di oggi mette insieme i due lati della mia personalità: la globalizzazione e l’effetto della stessa sul mondo del vino” ha spiegato Mike Veseth. “La **globalizzazione è un soggetto molto complicato** da trattare, o, come ha detto il giornalista Thomas Friedman del The New York Times, è tutto e niente. Presenta innumerevoli opportunità ma ci mette di fronte anche a dei rischi che sono ovunque intorno a noi. Rappresenta un enorme movimento di persone e prodotti, ma comporta grandi rischi. Nell’attuale situazione possiamo renderci conto di come il grande movimento di persone abbia comportato un’accelerazione della diffusione del virus”.

L’economista spiega come la globalizzazione influenzi numerosi aspetti: il movimento di persone, di prodotti, di denaro e di conoscenze. “Oggi mi concentrerò sul tema del denaro. Pochi mesi fa una significativa copertina del The Economist titolava ***The falling dollar***: il dollaro in caduta. In questo momento il dollaro ha avuto un crollo piuttosto significativo: guardando il grafico si vede che **il valore del dollaro è crollato di circa il 20% dal mese di agosto**. Di fronte a questa situazione è perfettamente normale chiedersi: ed ora cosa succederà? Noi economisti sappiamo perfettamente cosa succederà: assisteremo ad una futura crescita molto forte. Perché lo sappiamo? Perché è quello che succede sempre dopo ogni crisi” ha continuato Veseth.

È normale dunque che questa situazione generi un pò di panico e difficoltà a definire in modo chiaro un business plan,

soprattuto in relazione ai partner oltreoceano. Ma **perché ciò costituisce ad oggi un problema per i produttori di vino europeo?**

“Perché se il dollaro ha un valore inferiore, ciò influenza l’euro e di conseguenza anche il prezzo del vino venduto negli USA. Se il vino europeo costa di più è un oggettivo problema, considerando anche la presenza dei dazi sul vino europeo importato in USA. Ecco perché i **prezzi dei vini europei negli Stati Uniti sono aumentati** nell’ultimo periodo” ha raccontato Veseth. L’aumento del prezzo implica di conseguenza anche ripercussioni su vendite e scelte di prodotti e può favorire vini concorrenti più economici.

Capitolo scottante **dazi**. Secondo Andrea Sartori i dazi incidano in modo più importante dei tassi di cambio in questo momento. “L’equilibrio che abbiamo raggiunto dopo 30 anni nell’economia del vino a livello internazionale è stato messo a rischio. Dovremmo lavorare duramente per ristabilire un equilibrio che dopo anni avevamo guadagnato” ha spiegato Sartori. “In che modo poter agire in questo momento senza compromettere la situazione? Io penso sia importante accordarsi con i propri distributori e mantenere le fatture in euro… Se poi avete flessibilità nei listini cercate di supportare i vostri partner e non rischiate”. “Nessuno sa cosa succedere per le tariffe sul vino con la nuova amministrazione” gli ha fatto eco Veseth. “**Biden è a favore dei dazi. Di sicuro ci sarà un riduzione, ma non una totale rimozione**”.

Infine, analizzando la situazione a livello globale scopriamo che gli economisti prevedevano già da tempo una possibile svalutazione del dollaro. “Non dovremmo essere così sorpresi di questa svalutazione” ha detto l’economista. Dalle analisi fatte dal The Economist nei mesi passati rispetto al costo dei Big Mac di MacDonald’s scopriamo che il dollaro a giugno 2020 era sopravvalutato del 19% rispetto all’euro. “Questo ci aveva fatto pensare già da tempo che il dollaro potesse avere

una caduta, ma **la crisi di oggi ha sicuramente dato la spinta per questa accelerazione**”.

A ciò si aggiunge una già delicata situazione mondiale dove alcune monete erano già svalutate da tempo: si pensi alla **valuta brasiliana**, o al **rublo**. Già da tempo per alcuni mercati era quasi impossibile la vendita di vino a causa dei tassi di cambio.

“**La caduta del dollaro ha mischiato semplicemente le carte in tavola** rispetto alla situazione precedente. Ciò crea una distorsione sui mercati a livello globale. A lungo termine dobbiamo pensare a quanto tempo ci vorrà per tornare in una situazione normale. Fare di tutto per proteggerci nonostante i rischi finanziari” ha concluso Veseth.