USA vs Unione Europea, la guerra commerciale continua

scritto da Noemi Mengo | 22 Luglio 2019



Sono diverse le notizie che provengono dal mondo del vino sino alla nostra redazione, ed ogni tanto ci sembra doveroso oliare bene il fluire del passaparola di quelli che sono i fatti e gli accadimenti più importanti per i nostri lettori, che tutti i giorni si avventurano sui mercati (virtualmente e fisicamente), superando ostacoli e cercando di comprendere burocrazie.

Oggi perciò siamo a segnalare (grazie alle preziose segnalazioni del portale Shanken News Daily) alcuni recenti sviluppi nell'evoluzione di affari fra Stati Uniti ed Unione Europea e Messico, in particolar modo nel susseguirsi di tasse e imposte tra un Paese e l'altro, frecce (ancora non infuocate ma quasi) che vanno però a pizzicare il comparto vitivinicolo e l'export nei Paesi coinvolti dalle nazioni.

Tanto per cominciare, quando le acque fra Stati Uniti, Canada e Messico sembravano essersi calmante, grazie ad alcuni accordi commerciali fra i Paesi, ecco spuntare all'orizzonte delle nuove proposte da parte dell'Unione Europea per imporre delle tariffe su vino e alcolici che, unite alla notizia che gli Stati Uniti hanno di recente scelto di imporre delle tasse su tutti i prodotti dal Messico, riaccendono il settore ed i gruppi industriali che convivono al suo interno.

Già l'8 aprile, l'**US Trade Representative (USTR)** annunciava un elenco preliminare di prodotti europei che avrebbero potuto essere presi di mira da queste tariffe in movimento, prodotti tra cui brandy, liquori, vino e birra analcolica (i whisky americani sono esclusi, in quanto già si portano dietro una tariffa del 25% nell' accordo con l'Europa dello scorso anno). Seguendo la bozza dell'USTR, l'Unione Europea sembra abbia "gentilmente minacciato" le tariffe su vino, rum, vodka e brandy americani. Inoltre, l'amministrazione degli Stati Uniti ha annunciato che imporrà una tassa del 5% su tutti i beni provenienti dal Messico a partire dal 10 giugno, con un aumento della tassa fino al 25% nei prossimi mesi, nel tentativo di esercitare pressioni sul governo messicano, con l'intento di fermare la migrazione attraverso il confine meridionale.

A fronte di questi accadimenti, il **Distilled Spirits Council degli Stati Uniti, il Wine & Spirits Wholesalers of America (WSWA), il Wine Institute, la Kentucky Distillers' Association e l'American Craft Spirits Association**, insieme ad altri gruppi commerciali di bevande alcoliche, che rappresentano produttori e importatori hanno quindi deciso di non starsene con le mani in mano, presentando obiezioni all'USTR nel tentativo di evitare l'applicazione delle tasse sui prodotti europei, decisione che deriva peraltro da controversie tra gli Stati Uniti e l'Unione Europea legate a sovvenzioni per aeromobili.

"I produttori americani di whisky sentono già il dolore delle

tasse di ritorsione imposte dall'UE. L'inclusione di alcolici nell'elenco di tariffe di rappresaglia americana proposto non farà che aumentare la guerra commerciale tra Paesi e danneggiare ulteriormente i distillatori, gli agricoltori e i consumatori statunitensi ", ha affermato **Chris Swonger, presidente e CEO di Distilled Spirits Council**. "Esortiamo gli Stati Uniti e l'Unione Europea a risolvere insieme questi problemi commerciali, che non sono collegati all'industria dei liquori" continua.

Michelle Korsmo, CEO di WSWA, ha aggiunto: "Se osserviamo queste tariffe in particolare, è possibile notare come colpiscano davvero i consumatori in ogni fascia di prezzo di ogni segmento. A livello di entrata, i prodotti di fascia bassa saranno toccati dalle tariffe tanto quanto i prodotti importati di fascia alta".

Secondo un'analisi condotta dai gruppi commerciali sugli alcolici e presentata all'USTR, l'applicazione di una tariffa del 10% potrebbe costare all'industria oltre 6.600 posti di lavoro e portare a prezzi più elevati e a una diminuzione della disponibilità. L'analisi aggiunge che una tariffa del 10% aumenterebbe i prezzi del Cognac, di liquori e sciroppi e del vino importato, rispettivamente del 6,3%, 5,5% e 7,3%, abbassando le vendite di circa 1 miliardo di dollari. L'analisi è stata riproposta anche per le tariffe del 25% e del 100%, che porta ad una traduzione in perdite di vendita stimate rispettivamente di $ 2,4 miliardi e $ 7 miliardi.

"Il Three tier system statunitense offre ai consumatori molta scelta, offre, in diverse località l'accesso a tutti i tipi di prodotti ", afferma Korsmo. "Con queste tariffe però, i consumatori potrebbero non avere l'accesso di sempre, e se anche l'avessero, i prodotti sarebbero più costosi" conclude.
Attualmente, l'Unione Europea sta imponendo una tariffa del 25% sui whisky americani inviati al blocco, in rappresaglia per le tariffe USA imposte su acciaio e alluminio. Nella seconda metà dello scorso anno, a seguito dell'implementazione

delle tariffe, le esportazioni di whisky americani verso l’Unione Europea, che rappresentano quasi il 60% delle esportazioni statunitensi, sono diminuite del 13%.

Secondo **Becky Harris, distillatore della Catoctin Creek**, con sede in Virginia, e membro del consiglio di amministrazione dell’American Craft Spirits Association, “Questa guerra commerciale sta costando la quota di mercato delle piccole imprese e la loro partecipazione sui mercati europei”. Becky Harris osserva inoltre: “In Nel 2017, con l’11% delle nostre vendite verso l’UE, il nostro obiettivo era quello di crescere al 25% per il 2018. Dopo l’impostazione da parte dell’UE di una tariffa del 25% sul whisky americano però, le nostre vendite di quell’anno sono calate all’1%. “