Paradosso made in USA: i dazi danneggiano gli operatori americani

scritto da Emanuele Fiorio | 22 Febbraio 2021



Molti si chiedono quali sono state sinora le conseguenze economiche per i produttori di vino e distillati europei a causa della annosa guerra dei dazi tra USA ed UE. Ma questo è solo un punto di vista, è necessario analizzare diversi fronti per comprendere a fondo quanto questa *trade war* non abbia giovato a nessuno, neppure agli operatori statunitensi.

Un esempio tangibile è quello offerto dalla condizione in cui versano **gli importatori statunitensi che non hanno assolutamente tratto vantaggio da questa politica protezionistica.**
Soprattutto gli importatori a conduzione familiare stanno affrontando centinaia di migliaia di dollari di spese aggiuntive e questa situazione drammatica li sta costringendo a tagliare salari e personale e ad aumentare i prezzi per i clienti.

“Questa situazione spingerà fuori dal mercato parecchie persone, è come essere presi a calci quando si è già al tappeto” ha detto **David Bowler, proprietario della Bowler Wine di Manhattan**, azienda importatrice e distributrice.
Come riferito dal New York Post, l’azienda a conduzione familiare è stata costretta a pagare 28.000 dollari di dazi all’inizio di questo mese, 16.000 dollari in più di quanto avrebbe dovuto pagare se due spedizioni dall’Europa fossero arrivate quando avrebbero dovuto l’11 gennaio.
Il leggero ritardo delle 1.987 casse contenenti 23.844 bottiglie di vino francese sono state soggette ai dazi entrati in vigore il 12 gennaio, nonostante i vini fossero stati ordinati e spediti prima che i dazi fossero operativi.

I dazi hanno preso il via nell’ottobre 2019, quando l’Office of the US Trade Representative ha imposto dazi del 25% su alcuni vini importati da Francia, Germania, Spagna e Regno Unito. I dazi riguardavano i vini con meno del 14% di alcol, compresi molti Rosé, Sancerres e Riesling.
La questione è peggiorata il 30 dicembre 2020, quando l’USTR ha esteso i dazi ai vini che contengono più del 14% di alcol, infliggendo un duro colpo all’industria.

Gli importatori statunitensi si trovano ora a sborsare il 25% di tasse su alcuni vini che importano da Regno Unito, Spagna, Germania e Francia, il più importante esportatore di vino nel mondo.
Anche i Cognac premium che costano 38 dollari o più al litro sono stati aggiunti all’ultima tornata di dazi.

L’azienda di Bowler, che impiega 37 persone tra cui sua moglie e due figli, ha subito un calo del 10% nel 2020. Bowler ha già tagliato il suo stipendio e quello di sua moglie del 20 per cento e la paga dei dirigenti senior del 10 per cento. I rappresentanti di vendita, le cui commissioni sono crollate l’anno scorso a causa delle chiusure dei ristoranti, sono stati pagati il 90 per cento del loro reddito 2019 con l’aiuto di un prestito del Payroll Protection Program.

Vintus Wines, con sede a Manhattan, un importatore e distributore a conduzione familiare per ristoranti e negozi di vino, sta affrontando incredibili imposte fiscali per 540.000 dollari per gli ordini previsti in arrivo solo nei primi due mesi dell'anno. E queste tasse si aggiungono agli altri 1,8 milioni di dollari che Vintus ha già pagato negli ultimi 14 mesi durante la prima tornata di dazi.
"È così frustrante", ha detto il presidente **Alexander Michas** "ci sentiamo come se non avessimo alcun controllo sul nostro business".
Per permettersi l'esborso extra di denaro, Vintus ha eliminato le spese di marketing e chiuderà tre nuove posizioni lavorative aperte all'inizio di quest'anno.

Ben Aneff, presidente della US Wine Trade Alliance, sta facendo appello all'amministrazione Biden per abbassare i dazi ed ha ribadito: "Stanno dando un pugno nello stomaco alle imprese americane nel bel mezzo di una pandemia".

Se i vini europei sono sottoposti a dazi, la reazione più spontanea potrebbe essere quella di rivolgersi altrove.
Ma **secondo gli importatori la domanda di vini meno costosi provenienti da altre parti del mondo e di vini americani non è aumentata.**

"Se qualcuno vuole un Sancerre, è quello che vuole", ha detto Bowler. "Il vino non è una di quelle cose su cui la gente è disposta a scendere a compromessi".
Questo è particolarmente vero per i ristoranti, che vogliono avere una selezione di vini francesi, come afferma Michas: "Hanno bisogno di avere prodotti che i consumatori conoscono e di cui si fidano".

È emblematico della situazione anche il caso di **Daniel Posner, proprietario di Grapes The Wine Co.** a White Plains (NY), il quale è stato costretto a ridimensionare il numero di etichette importate di Sancerre (da dieci a quattro) ed i vini della Cotes du Rhone che sono aumentati di prezzo.

Uno dei suoi clienti facoltosi ha recentemente ordinato una cassa di Chateau Lafite Rothschild del 2018, che di solito costa circa 1.000 dollari a bottiglia, ma ora ne costa 1.250. Posner, riferendosi al costo su una cassa di 12 bottiglie ha chiesto al cliente di attendere: “Non voglio che i miei clienti paghino 3.000 dollari di imposte, quindi gli ho chiesto di aspettare almeno fino all’autunno, quando i dazi saranno rivisti”.

La speranza è l’ultima a morire.