USA, dazi sui vini importati? Un autogol per il comparto a stelle e strisce

scritto da Emanuele Fiorio | 15 Dicembre 2024

I nuovi dazi sull'importazione di vini europei, proposti dall'amministrazione Trump, rischiano di infliggere un duro colpo all'economia americana del vino. Con rincari lungo tutta la filiera e un mercato già in difficoltà, queste misure protezionistiche minano la competitività delle imprese locali, aggravando i costi per consumatori, distributori e ristoranti.

Nel mondo del vino americano si respira un clima di apprensione, la prospettiva di nuovi dazi sull'importazione di vini europei sta già scuotendo il settore. Una storia che sembra destinata a ripetersi: **tra il 2019 e il 2020, l'amministrazione Trump impose dazi del 25%** su vini provenienti da Francia, Spagna e Germania, con un costo totale

per gli importatori americani di ben 239 milioni di dollari in soli 18 mesi. Ora, la paura è che si possano verificare nuovi aumenti di prezzo che, come in passato, finiranno per gravare direttamente sulle tasche dei consumatori e sulle attività economiche locali.

I dazi, in apparenza strumenti per colpire le economie estere, generano spesso effetti collaterali negativi a livello interno. Prendiamo un esempio concreto: una bottiglia di vino toscano venduta all'importatore a 15 dollari subisce un aumento del 25%, raggiungendo i 18,75 dollari. Questo rincaro si amplifica lungo la filiera: dai distributori ai rivenditori fino al cliente finale. Il risultato? Un vino accessibile diventa un lusso per pochi.

Questi aumenti non hanno favorito i produttori americani. "Con i dazi su prodotti come l'acciaio, si può discutere di un potenziale vantaggio per i produttori locali" evidenzia Harmon Skurnik, membro del consiglio della U.S. Wine Trade Alliance (USWTA) dalle pagine di Wine Spectator. "Ma lo Chardonnay di Chablis o il Nebbiolo del Piemonte sono unici e non possono essere replicati altrove". **La diversità e il valore culturale dei vini europei rendono i dazi non sostituibili con un semplice spostamento della domanda verso vini domestici.**

Contrariamente a quanto si potrebbe pensare, i dazi danneggiano maggiormente le aziende americane coinvolte nella distribuzione. **Ristoranti, enoteche e importatori locali si trovano a dover sostenere costi più alti, con margini ridotti e una domanda sempre più debole.** La USWTA, nata proprio durante le prime battaglie sui dazi, ha stimato che ogni dollaro speso per un vino europeo in USA genera 4,50 dollari di entrate per le aziende americane.

"Il pubblico deve capire che questi dazi colpiscono principalmente le imprese americane," sottolinea Skurnik. "La maggior parte del valore economico di una bottiglia importata resta negli Stati Uniti". Il ciclo economico delle

importazioni di vino coinvolge distributori locali, ristoranti e rivenditori, creando un sistema interconnesso che viene messo in crisi dall'aumento dei costi.

Leggi anche – Dazi Trump sui prodotti UE: l'incubo incombe sul settore Wine & Spirits

Il mercato del vino americano non è in salute. Le vendite sono in calo da tre anni consecutivi, mentre l'inflazione ha aumentato i costi di produzione e distribuzione. In questo contesto, nuove imposte rischiano di infliggere un colpo mortale a un settore già fragile. Durante la pandemia, molti importatori avevano scelto di assorbire parzialmente i costi dei dazi per non perdere clienti. Oggi, con margini più ristretti, questa strategia non sarebbe più sostenibile.

A peggiorare la situazione, si aggiungono i **costi crescenti delle materie prime, come vetro e etichette, spesso importati.** Questo significa che le imposizioni fiscali non colpiscono solo i vini stranieri, ma anche i produttori locali, che si trovano a fronteggiare rincari indiretti.

Mentre nel primo mandato l'amministrazione Trump aveva concentrato i dazi su settori specifici, il piano per un eventuale secondo mandato appare molto più ampio. Si parla di tariffe generalizzate del 10-20% su tutte le importazioni, con punte del 60% sui prodotti provenienti dalla Cina. Questa visione, ispirata a un modello protezionistico di inizio Novecento, mira a incentivare la produzione interna e finanziare tagli fiscali con le entrate generate dai dazi.

Tuttavia, le conseguenze economiche potrebbero essere devastanti per consumatori e aziende. L'USWTA sta lavorando per limitare i danni, puntando a deviare l'attenzione su altri settori, come la moda o i prodotti alimentari non legati al vino. Ma la portata del piano lascia poche speranze di esenzione.

I dazi universali potrebbero riportare l'inflazione a livelli

preoccupanti e **rendere il vino ancor più inaccessibile per i giovani consumatori, già poco attratti da un prodotto percepito come costoso.** Questo scenario mette a rischio non solo l'importazione di vini europei, ma anche la capacità competitiva delle cantine americane, penalizzate dall'aumento dei costi delle forniture.

In un mercato globale sempre più complesso, il settore vinicolo americano si trova a fronteggiare sfide su più fronti. E se le nuove politiche commerciali non terranno conto delle peculiarità del settore, **il costo di un bicchiere di vino potrebbe diventare insostenibile**, non solo per i consumatori ma anche per l'intero sistema economico legato al vino.

Punti chiave:

1. **Impatto economico interno**: I dazi sull'importazione di vini europei, invece di proteggere il mercato interno, danneggiano distributori, ristoranti e rivenditori americani, aumentando i costi lungo tutta la filiera.
2. **Effetto negativo sui consumatori**: L'aumento dei prezzi trasforma i vini importati da beni accessibili a prodotti di lusso, riducendo la domanda e penalizzando i giovani consumatori già poco attratti dal vino.
3. **Mercato vinicolo americano fragile**: Con vendite in calo e costi di produzione in aumento, il settore non può sostenere ulteriori pressioni economiche come quelle derivanti dai dazi.
4. **Non sostituibilità dei vini europei**: Vini come lo Chardonnay di Chablis o il Nebbiolo del Piemonte non possono essere replicati negli Stati Uniti, rendendo inefficace il tentativo di spostare la domanda verso prodotti domestici.

5. **Rischio inflazione e crisi economica**: Dazi generalizzati su tutte le importazioni potrebbero innescare un’inflazione pericolosa e compromettere ulteriormente la competitività del settore vinicolo americano.