IL PUNTO COLDIRETTI
GIORNALE DI INFORMAZIONE PER LE IMPRESE DEL SISTEMA AGROALIMENTARE
[www.ilpuntocoldiretti.it]

Come i dazi di Trump si ritorcono contro i produttori di vino americani

Kevin D. Williamson del "The Washington Post" (Stati Uniti) del 15 settembre, a cura di Agra Press

Possedere una vigna nella Napa Valley sembra divertente, ma il settore vinicolo e', in realta', piuttosto grigio(....) Ora l'amministrazione Trump minaccia di rendere difficile fare affari (....). L'industria del vino, con la sua catena di approvvigionamento e distribuzione, non funziona come sono pensati per funzionare i dazi sulle importazioni . In teoria, dovrebbero proteggere i produttori nazionali dalla concorrenza estera. Sfortunatamente, l'industria vinicola non funziona come Washington sembra pensare che funzioni. Grazie a un complesso insieme di regole che risale a un altro grande errore normativo americano - il Proibizionismo - quasi tutto il vino venduto e distribuito passa attraverso quello che si chiama "sistema a tre livelli", con produttori e importatori che vendono ai distributori, i quali a loro volta vendono a negozi e ristoranti che infine vendono ai consumatori. I distributori non sono semplici intermediari. Fungono da forza vendite per i produttori. Con pochissime eccezioni, i produttori americani non sono autorizzati a vendere direttamente ai clienti finali.(...) Una bottiglia di vino viene venduta attraverso sale di degustazione e ristoranti gestiti dagli stessi produttori, e ci sono alcune vendite dirette al consumatore nei pochi stati dove cio' e' legalmente possibile. Altrimenti, i distributori sono il collegamento fondamentale con i clienti. "La maggior parte del vino viene letteralmente venduta porta a porta", dice Ben Aneff, socio gerente di Tribeca Wine Merchants e presidente della U.S. Wine Trade Alliance. "I distributori sono i rappresentanti che hanno rapporti con le enoteche e i ristoranti che vendono i vini, che riempiono gli scaffali e raccontano alla gente di cosa si tratta. Sono davvero fondamentali." E i distributori guadagnano tipicamente margini piu' alti sui vini provenienti da Francia e Italia. "Gli europei hanno avuto un vantaggio di partenza di 8.000 anni su di noi", spiega Aneff, "il che aiuta a sostenere l'ecosistema che consente ai produttori europei di offrire vini a costi inferiori. I produttori statunitensi fanno affidamento su di loro per portare i prodotti sul mercato." Cio' significa che le importazioni europee non competono solo con i vini statunitensi: sovvenzionano effettivamente la loro distribuzione. "Se rimuovi i vini francesi, spagnoli e italiani, la macchina non funziona piu'", ha detto Harry Root, cofondatore di Grassroots Wine, un distributore con sede in South Carolina e Alabama. "Eliminando il 96% del nostro portafoglio, non avremmo nessun motivo per chiamare i nostri clienti." I vini dell'UE hanno prezzi piu' bassi, ma forniscono un margine lordo del 30%, contro appena il 12% dei vini americani. "Quello non e' un lusso per noi, e' una necessita' quando operiamo

su piccola scala." I vini dell'UE che gia' entravano negli Stati Uniti non pagavano dazi, ma i dazi proposti sono del 15% per una bottiglia venduta a Las Vegas. Un tribunale federale ha stabilito che i dazi di Trump restano incerti, ma rimangono in vigore per il momento, e i produttori europei chiedono un'esenzione per i vini americani venduti in Europa. Questi alti margini significano che i distributori possono usare i profitti sui vini europei per sovvenzionare i vini americani, che hanno margini molto piu' bassi. "Nessuna banca ti dara' i soldi per gestire un'attivita' vinicola", ha dichiarato un distributore. Il dazio protettivo e' la tassa che si impone da se'. Queste tasse sono

concorrenza estera, ma piu' spesso finiscono per fare l'opposto. Se da un lato generano entrate, dall'altro aumentano la domanda di prodotti importati economici, e i concorrenti nazionali non vengono realmente protetti. Quello che i dazi riescono davvero a fare e' distorcere i mercati, interrompere le catene di fornitura, ridurre la scelta dei consumatori e aumentare i prezzi. E poiche' l'amministrazione Trump cambia spesso la politica tariffaria da un giorno all'altro, introduce anche maggiore incertezza nel mercato, un problema enorme per qualsiasi impresa con cicli di sviluppo dei prodotti di decenni. "Dall'uva alla bottiglia ci vogliono da sei a otto anni, a volte di piu'", ha detto Kalei Lucas, direttore generale della Nala Valley's Cain Vineyard & Winery. "Il caos attuale per noi e' un problema esistenziale: dimostra che viviamo nel caos e nell'incertezza." Che fare? Legislatori e regolatori dovrebbero rivedere le normative del Proibizionismo che impediscono ai produttori di vendere direttamente ai clienti. Anche se cio' creerebbe nuove opportunita' di business, non cambierebbe molto velocemente. Questo sistema di distribuzione ha quasi 90 anni, e sostituirlo con qualcos'altro richiederebbe tempo. Un'altra soluzione e' che i produttori e i distributori di vino statunitensi paghino prezzi piu' alti per vini americani e non sovvenzionino piu' i vini statunitensi con quelli europei. Ma i vini americani sono piu' costosi e difficilmente possono sostituire i prodotti europei a buon mercato. Un altro problema e' che i vigneti americani hanno meno esperienza rispetto agli europei. La viticoltura e' un'attivita' relativamente piccola, che non ha molto peso politico. La California (la piu' grande produttrice) probabilmente non sposta molti voti repubblicani a Washington. Ma l'amministrazione Trump e' interessata a colpire gli europei in settori come energia, farmaceutica e automotive. Il vino statunitense non e' un grosso affare, e le aziende vinicole americane sono parte di un ecosistema piu' grande. Per questo, i produttori e i distributori di vino statunitensi non vedranno benefici dai dazi e resteranno intrappolati in una politica che non ha a che fare con loro. Per Donald Trump, l'economia e' una storia di schermaglie e cerimonie ufficiali, non di conoscenza dei numeri e delle dinamiche reali. Non e' una sorpresa che i dazi minaccino di danneggiare i vignaioli americani: questo e' esattamente il tipo di politica caotica e distruttiva che Trump preferisce.