



La risposta italiana



Zaia: «Stop al Prosecco? Più danni agli americani»

► I dazi minacciati da Trump hanno indotto gli importatori Usa a rinviare le spedizioni anche della Valpolicella. Ma il grosso dei rincari peserà oltre oceano

IL CASO

VENEZIA Lo stop alle importazioni di Prosecco e di vini della Valpolicella farà molto male anche agli americani, non solo a livello di qualità ma anche di valore aggiunto, con pesanti danni all'economia Usa. Ne sono convinti gli operatori di settore del Nordest, che sperano sempre in un ripensamento del presidente Usa Trump sui dazi, ma anche il governatore della Regione Veneto Luca Zaia. «I dazi sono un controsenso e un'arma a doppio taglio. Colpiranno sì i nostri prodotti agroalimentari e quelli di molti altri settori, ma faranno anche molto male ai consumatori e agli utilizzatori americani - avverte Zaia - che, a causa di prezzi proibitivi, non potranno più acquistare, ad esempio, vini e alimenti certificati e di qualità come quelli veneti. Chi produce Prosecco ha comprensibilmente forti preoccupazioni, ma questa decisione da parte degli importatori americani dimostra che anche loro rischiano di uscirne penalizzati. Negli Stati Uniti, attorno all'importazione dei nostri prodotti agroalimentari si muove un'intera filiera che porta questi beni sulle tavole dei consumatori, i quali però, in molti casi, non potranno più permetterseli». Azzerando un giro d'affari che viene calcolato di almeno

quattro volte superiore per esempio alle esportazioni di vino veneto in Usa, che valgono circa 600 milioni.

Intanto l'allarme è scattato. Allo stop delle importazioni negli Stati Uniti di Prosecco, si affianca anche quello dei vini della Valpolicella. Gli operatori del Nordest contano che dopo le sparate di dazi al 200% il presidente Trump possa congelare la misura come ha già fatto per Messico e Canada perché la fine delle esportazioni di vino italiano - e nello specifico di Prosecco e Valpolicella, meno colpiti i vini più strutturati (e costosi) come l'Amarone - sarebbe un gravissimo danno per tutta l'economia americana quantificato in 4 - 5 volte superiore contando le perdite di giro d'affari per la catena di importatori, distributori, ristoratori Usa. E in più ci sono da contare i mancati introiti fiscali. «Non mi farei la testa prima di vedere realmente cosa accadrà il 2 aprile, la forte speranza degli importatori americani è quella che alla fine il presidente Trump decida di sospendere l'introduzione di questi dazi perché di fatto a pagare queste sovrattasse saranno i consumatori degli Usa e anche il governo - commenta Sandro Bottega, presidente del gruppo trevigiano omonimo da quasi 100 milioni di fatturato che ha inventato il prosecco Bar ormai diffusi in tutto il mondo e che al Vinitaly 2025 presenterà il suo whisky

Alexander, a proposito di concorrenza -. Ricordo che per ogni euro di vino venduto negli Usa si genera un valore aggiunto di 4-5 euro nell'economia americana col volume di affari per importatori, distributori e ristoratori. Il tutto senza contare le mancate entrate pubbliche e l'effetto potenziale sull'inflazione generale che si potrebbe scatenare. La speranza è che Trump capisca questi problemi e non inneschi una guerra commerciale».

C'è poi anche un altro fattore che spiega bene come lo stop all'import di Prosecco e Valpolicella possa essere anche un momentaneo. Queste due produzioni hanno un grande mercato in Usa e le spedizioni vengono fatte più volte nell'anno, a differenza di altri vini più costosi e strutturati. È quindi probabile che importatori americani abbiano già fatto scorta nei mesi scorsi. «Ci sono alcuni operatori degli Stati Uniti che hanno bloccato gli ordini. A noi della Masi non è accaduto: il mio importatore ha fatto un grosso carico nelle scorse settimane per anticipare i dazi, lo stesso mi dicono è accaduto per alcune aziende del Prosecco e anche per il sistema del Chianti. E ora si sono

messi in attesa - osserva Raffaele Boscaini, presidente di Confindustria Veneto e grande operatore di settore con l'azienda di famiglia - per questo suggerisco ai miei colleghi di tenere i nervi saldi e di diversificare sempre le esportazioni in diversi mercati, che è una buona norma per tutti i settori proprio per non essere esposti a guerre sui dazi».

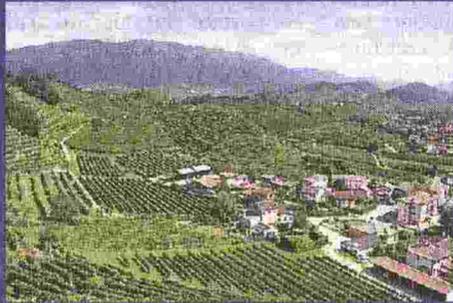
DIVERSIFICARE

Poi Boscaini entra nello specifico: «Se Trump decide dazi sul vino al 10% ci dà fastidio ma il problema può essere assorbito abbastanza facilmente tra noi e l'importatore. Ma se ci piazza il 25% sarà più complicato, col 200% si blocca tutto. In ogni caso è chiaro che è da scongiurare una risposta dell'Europa con la stessa moneta, sarebbe gravissimo: meglio mettere in campo la diplomazia della Ue e del nostro governo». Forse Trump spera che queste barriere doganali possano favorire i produttori locali? «Il vero rischio per noi è che possano favorire i vini di altri Paesi, per esempio quelli cileni - risponde Bottega -. Che i produttori americani possano aumentare la loro produzione di "bollicine" per sopperire alla mancanza di Prosecco la vedo dura: in Usa ci sono costi più elevati che da noi, non hanno terreni sufficienti e infine non ci sono abbastanza imprenditori».

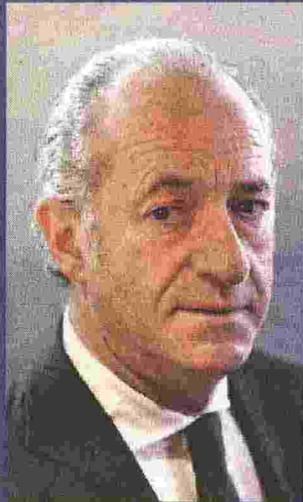
Maurizio Crema

© RIPRODUZIONE RISERVATA

BOSCAINI: «NERVI SALDI, SERVE LA DIPLOMAZIA»
BOTTEGA: «GLI USA RISCHIANO DI PERDERE CONSUMI, VALORE AGGIUNTO E IMPOSTE»



600
milioni l'export
di vino veneto
in Usa nel 2023



INFINDUS
Veneto

Per Luca Zaia e Raffaele Boscaini lo stop al vino veneto (in foto le colline del Prosecco) sarà un pesante danno anche per gli Usa

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



028279