

● SOSPIRO DI SOLLIEVO IN PARTICOLARE PER IL VINO

# L'agroalimentare italiano evita nuovi dazi in USA, ma ora bisogna trattare

Scampato, almeno per qualche mese, il pericolo di vedere ulteriormente danneggiate le esportazioni agroalimentari negli Stati Uniti, occorrerà che l'Unione europea si sieda al tavolo negoziale con l'Amministrazione Trump per trovare soluzioni durature

di **Angelo Di Mambro**

**Q**uando ormai tutti si attendevano un aumento dei dazi USA legati alla disputa su Airbus sui prodotti agroalimentari europei, il presidente americano Donald Trump ha preso un'altra strada e venerdì 14 febbraio ha annunciato una revisione al rialzo minima dei dazi, che risparmiano l'agroalimentare europeo. Lo stesso giorno è entrato in vigore l'accordo USA-Cina, denominato «Di fase 1», che potrebbe avere pesanti ripercussioni sull'economia dell'UE.

## Il dialogo ha funzionato

Per quanto riguarda i dazi, Trump ha aumentato le tariffe dal 10 al 15% su aerei e parti di aerei provenienti da Francia, Germania, Regno Unito e Spagna e ne ha imposte di nuove sui coltelli da taglio. Tutto il resto rimane com'è,

nessun incremento delle tariffe per i prodotti agroalimentari europei.

La decisione alimenta il mito della imprevedibilità di Trump e conferma l'esistenza di un «dialogo continuo» tra le due sponde dell'Oceano, come da settimane segnalano i portavoce della Commissione europea. Un dialogo che sulla riva europea non vede protagonista solo Bruxelles, ma anche le capitali, come Roma, Parigi e Berlino.

E poi in alcuni settori l'integrazione tra le due economie ha raggiunto livelli tali da non poter evitare contraccolpi per le imprese a stelle e strisce, mossa che sarebbe incauta nell'anno in cui Trump vuole la rielezione. «Nonostante le ripetute minacce di imporre dazi sulle auto – commenta un diplomatico europeo di alto livello – la Casa Bianca è la prima a essere consapevole che sarebbero le stesse aziende americane a opporsi». Non si escludono ripensamenti se Trump fosse rieletto.

A Davos il leader americano aveva detto che non vedeva l'ora di negoziare con la presidente della Commissione europea Ursula von der Leyen e che questo doveva accadere presto, perché altrimenti gli USA avrebbero preso iniziative. Dopo che per tutti è diventato chiaro che von der Leyen non sarebbe andata in visita alla Casa Bianca la

prima settimana di febbraio, a Bruxelles si era diffuso il panico. «Per Trump conta solo il deficit commerciale, a metà febbraio attaccherà i prodotti agroalimentari europei per quel motivo» si mormorava nei think tank.

La disputa vinta alla Wto, ricordavano dall'Esecutivo UE, consente agli USA di «aumentare i dazi fino al 100%, e anche di avviare la «giostra» delle tariffe», cioè cambiare i prodotti nel mirino ogni tre o sei mesi, la condizione peggiore per chi deve programmare acquisti e vendite e ha bisogno di un quadro di relazioni commerciali il più possibile stabile.

Al posto di von der Leyen a Washington era andato, per la seconda volta in poche settimane, il commissario al commercio Phil Hogan. Al ritorno aveva confidato ai collaboratori più stretti di essere ottimista, ma a Bruxelles l'antifona era un'altra: preparatevi a nuove tariffe, arriveranno. Non sono arrivate. E l'incontro Trump-von der Leyen potrebbe non essere imminente.

## Trattativa complessa

È troppo presto per dire se questo sia un segnale che qualcosa sta cambiando nei rapporti tra UE e USA. Nel prossimo maggio l'UE potrebbe essere in condizione di rispondere alle tariffe USA, perché la Wto quantificherà i danni subiti dall'europea Airbus per gli aiuti di Stato illegali del Governo americano alla Boeing. Questo consiglia cautela alla Casa Bianca.

Nel frattempo, USA e UE possono trattare: Washington vuole aprire i capitoli dell'agricoltura, i Paesi UE sono contrari.

A Bruxelles si esclude categoricamente qualsiasi apertura su questioni politicamente «incendiarie» come i bovini cresciuti a ormoni o il pollame che ha pas-



## I PRODUTTORI ITALIANI: NEGOZIATO UNICA VIA

L'espressione più usata dai produttori italiani per commentare la decisione americana di non aumentare i dazi per l'agroalimentare europeo è senza dubbio «sospiro di sollievo». Ed effettivamente il sollievo per lo scampato pericolo è del tutto giustificato.

Soprattutto il mondo del vino temeva il disastro: l'imposizione di super dazi sui prodotti enologici italiani avrebbe colpito, e se non affondato certo messo in grave pericolo, un settore che negli USA sta andando a gonfie vele. **Piero Mastroberardino**, presidente del Gruppo Vini di **Federvini**, ha dichiarato: «Il mercato americano rappresenta il primo sbocco per il nostro vino. Secondo gli ultimi dati, l'export complessivo in valore, nel 2019, ha raggiunto 1 miliardo 750 milioni di euro, con una crescita su base annua del 4,2%».

«Ma questo trend potenzialmente rischia di rallentare. La spada di Damocle dei dazi rimane, comunque, sui nostri prodotti: tra 6 mesi, con il nuovo round del carosello, le nostre aziende saranno di nuovo in ansia, perché non hanno modo di prevedere con esattezza come programmare investimenti e pianificare l'attività».

Per capire la portata dei danni possibili basta guardare cosa è successo ai vini francesi, colpiti dal dazio del 25% a ottobre: a fine anno l'export è crollato di oltre il 40%.

«I formaggi, gli aperitivi, i liquori e alcune lavorazioni del suino sono ancora purtroppo dentro il perimetro colpito dai dazi dello scorso ottobre e questo rimane un fatto grave» ha commentato il presidente di **Federalimentare Ivano Vacondio**.

Secondo **Goldiretti**, che pure esprime soddisfazione per il mancato aumento dei dazi, le esportazioni di **Parmigiano Reggiano** e **Grana Padano** negli Stati Uniti si sono praticamente dimezzate nei due mesi successivi all'entrata in vigore dei dazi il 18 ottobre 2019. «Un impatto pesante – ha sottolineato il presidente **Ettore Prandi-**



**ni** – anche se almeno per i prossimi mesi l'importante lavoro diplomatico che è stato svolto ha scongiurato la minaccia del presidente degli Stati Uniti Donald Trump di aumentare i dazi fino al 100% in valore e di estenderli a prodotti simbolo del made in Italy».

«Adesso – ha aggiunto Prandini – occorre riprendere la via del dialogo con gli USA, ma anche attivare al più presto aiuti compensativi ai settori che restano colpiti e che per l'Italia rappresentano in valore più del 10% del totale delle esportazioni in USA».

Un concetto espresso anche dal presidente di **Confagricoltura Massimiliano Giansanti**: «Scampato il pericolo ma solo per il momento. L'amministrazione USA ha infatti precisato che la decisione presa potrà essere rivista, in funzione degli sviluppi del contenzioso con l'UE sui sussidi pubblici ai gruppi Airbus e Boeing».

«Come sosteniamo da tempo – sottolinea Giansanti – occorre avviare un negoziato diretto con gli USA per raggiungere un nuovo accordo commerciale, che metta fine alle tensioni in atto».

Concludiamo con il parere di **Nicola Bertinelli**, presidente del **Consorzio del Parmigiano Reggiano**, che sottolinea la necessità di mantenere «nervi saldi e credere di più nell'Europa come Istituzione: è questo l'approccio giusto per combattere una battaglia che è solo all'inizio e che vedrà il Parmigiano Reggiano in prima linea, considerando che il mercato americano rappresenta per noi il secondo mercato estero».

Un messaggio chiaro: fare gioco di squadra in Italia e in Europa. Concetto ribadito dal ministro **Teresa Bellanova**: «Oggi raccogliamo i risultati dell'impegno messo in campo e di un grande lavoro di squadra, in Italia e in Europa. Il che ci conferma quello che affermiamo da mesi: azione di sistema vuol dire anche capacità e autorevolezza in Europa e presidio costante dei tavoli europei». **A.A.**

sato un trattamento con il cloro: «Su questi temi non c'è alcun margine di trattativa» confermano anche funzionari di Paesi «liberoscambisti».

Ma nel capitolo misure sanitarie e fitosanitarie ci sono altre questioni, meno sensibili, che potrebbero essere risolte. La Commissione UE ha un mandato a negoziare vidimato dai Paesi UE sulla «valutazione della conformità».

Si potrebbe, insomma, accordarsi sull'eliminazione di alcune barriere non tariffarie facilitando le procedure attraverso cui le imprese devono dimostrare che i loro prodotti soddisfanno i requisiti tecnici sia nell'UE sia negli USA. La cosa potrebbe essere di beneficio per gli scambi di prodotti come molluschi, ostriche e aragoste, ma anche l'occasione per affrontare l'annosa

questione delle restrizioni USA a pere e mele europee.

Qualcosa potrebbe muoversi anche sul fronte delle importazioni di ogm. In alcuni casi la procedura di autorizzazione UE è stata, ed è ancora, troppo lunga e la Commissione europea è già stata condannata dalla Corte di giustizia per i ritardi in questo settore. «L'UE non cambierà le sue regole – dice la fonte diplomatica – ma potrebbe per esempio velocizzare la loro attuazione».

### I rischi per l'Europa dall'accordo USA-Cina

L'accordo USA-Cina, entrato in vigore il 14 febbraio, è anch'esso un dossier molto spinoso, solo all'apparenza sgan-

ciato dagli interessi europei. Gli osservatori sono concordi: da un lato è un trattato positivo perché interrompe la spirale di misure e contromisure daziarie tra Pechino e Washington, che ha rallentato la crescita economica globale. Dall'altro la clausola «America first» per l'acquisto di 200 miliardi di prodotti da parte cinese è un rischio enorme, che innescherebbe una competizione tra imprese UE e USA sul mercato della Repubblica popolare, con le ultime direttamente avvantaggiate.

Parliamo di tutti i settori: agroalimentare, industria, servizi. In quel caso l'accordo potrebbe essere incompatibile con le regole Wto e l'UE potrebbe aprire una disputa con nuove tensioni commerciali tra Europa e America.

**Angelo Di Mambro**

# L'INFORMATORE AGRARIO

[www.informatoreagrario.it](http://www.informatoreagrario.it)



Edizioni L'Informatore Agrario

Tutti i diritti riservati, a norma della Legge sul Diritto d'Autore e le sue successive modificazioni. Ogni utilizzo di quest'opera per usi diversi da quello personale e privato è tassativamente vietato. Edizioni L'Informatore Agrario S.r.l. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.