

LE TARIFFE DI TRUMP RISRIVONO LE REGOLE DELL'AGROINDUSTRIA. IMPATTI DIVERSI SULLE FILIERE

I dazi nel carrello della spesa

L'analisi condotta da Areté sulle principali commodity dell'agroalimentare fa capire quali materie prime sono davvero sotto pressione e quali invece potrebbero trasformare la crisi in un'opportunità

DI FRANCESCA GEROSA

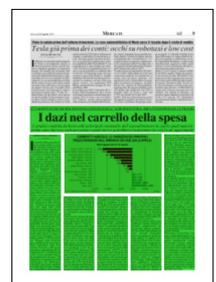
Il carrello della spesa diventa un campo minato a causa dei dazi del presidente Usa Donald Trump. Materie prime coloniali come caffè, cacao e zucchero rischiano di diventare il nuovo campo di battaglia commerciale. Che aroma amaro per i consumatori Usa: gli Stati Uniti importano quasi un quinto del caffè verde mondiale. I principali fornitori? Brasile (32%), Colombia (20%) e Vietnam (8%). I nuovi dazi voluti dal presidente Usa: 10% la tariffa base (è entrata in vigore sabato 5 aprile; quelli reciproci sono slittati di 90 giorni) su Brasile, Colombia e Vietnam cambiano le carte in tavola. Come osserva Areté, «l'impatto diretto sarà un effetto inflattivo sui prezzi interni Usa, mentre i prezzi internazionali stanno già scontando la possibile contrazione della domanda». Tradotto: da un lato caffè più caro negli Stati Uniti, dall'altro una pressione ribassista sui prezzi internazionali. In un mercato già nervoso, gli Usa hanno colpito anche il cuore della filiera del cacao. Non lo producono ma sono uno dei principali trasformatori mondiali, con una quota dell'11% delle lavorazioni globali. I nuovi dazi sono un colpo diretto ai leader dell'export: Costa d'Avorio (43%), Ecuador (22%) e Ghana (20%). L'effetto domino? Margini sotto pressione per i produttori di cioccolato e dolci industriali negli Usa, mentre l'Europa e altri player potrebbero approfittare del disallineamento. A differenza di caffè e cacao, gli Stati Uniti sono produttori di zucchero. Ma importano comunque una fetta significativa del fabbisogno, con tariffe agevolate soprattutto da Messico, Brasile, Filippine e Repubblica Dominicana. Attenzione, però, come fa notare Areté, il crollo del prezzo del petrolio spinge i produttori a convertire canna e bietola in zucchero invece che in etanolo, aumentando l'offerta globale e frenando i prezzi internazionali. I dazi, invece, pesano di meno sui cereali, visto che gli States sono esportatori netti di mais e frumento tenero. Tuttavia, i

contro-dazi da parte della Cina e le tensioni sui costi di produzione possono generare effetti a catena sui prezzi. E se la Cina chiude il rubinetto sono guai per la frutta secca. Gli Stati Uniti sono re indiscussi della frutta secca: da soli coprono il 78% della produzione mondiale di mandorle, il 53% dei pistacchi e il 27% delle noci. Ma il vero punto debole non sono i dazi in entrata negli Usa, bensì le ritorsioni. Il caso più emblematico? La Cina, che ha imposto tasse del 125% sui pistacchi Usa, ne importa normalmente il 68%. Un colpo durissimo che sta già riorientando la domanda verso fornitori alternativi (Iran, Australia), che però non sono in grado di competere. Il risultato? Surplus Usa che potrebbe riversarsi sul mercato europeo, con potenziali ribassi sulle quotazioni. Per l'Europa, che importa fino al 92% delle sue mandorle proprio dagli Usa, questo potrebbe trasformarsi in una finestra d'acquisto vantaggiosa. Ma occhio alle contromisure: anche l'Ue potrebbe rispondere a tono ai dazi americani, aprendo nuovi scenari di incertezza. Rischia poi un doppio colpo l'olio di soia, un prodotto chiave per il biodiesel Usa: da un lato la crescente produzione interna di seme, dall'altro i dazi su oli esausti importati dalla Cina (incremento record delle importazioni: +2847% in cinque anni). Areté sottolinea che i dazi, uniti al calo del prezzo del petrolio e all'esenzione per l'olio di colza canadese, rendono questo mercato molto volatile. Quanto all'olio di palma e olio di cocco, invece, le tensioni commerciali potrebbero portare a un rialzo dei prezzi in Usa a causa della forte dipendenza da Filippine e Indonesia. Mentre con dazi sull'olio extra vergine d'oliva (Evo) europeo, gli Stati Uniti rischiano di ridurre sensibilmente la domanda verso Italia e Spagna, che oggi rappresentano il 66% delle importazioni Usa di Evo. Per gli investitori, questo può significare surplus europeo e possibile compressione dei margini per i player continentali, ma anche opportunità per nuovi mercati emergenti, pronti a occupare lo spazio lasciato libero. Il tallone d'Achille degli Stati Uniti è il bur-

ro. Il Paese è tra i maggiori importatori globali e dipende in larga parte da Irlanda e Nuova Zelanda. Areté prevede un calo della domanda, con effetti ribassisti per i prezzi europei. Attenzione anche al comparto dei formaggi: sebbene gli Usa siano esportatori, importano circa il 7% del totale globale. Quasi tutto dall'Ue. Mentre la materia prima più esposta al braccio di ferro Usa-Cina è il seme di soia. Washington ha alzato i dazi al 145%, Pechino ha risposto con un contro-dazio del 125%. Risultato: quotazioni in caduta. Inoltre, secondo Areté, la prossima stagione potrebbe vedere una riduzione delle superfici seminate a soia negli Usa. Ma l'Ue non potrà evitare le conseguenze: dipende dagli Usa per il 36% del proprio fabbisogno. Se Bruxelles introdurrà dazi del 25%, l'Europa si troverà a competere con la Cina per la soia sudamericana, con inevitabili pressioni sui prezzi.

Il riso chiude il quadro con una situazione più mista. Le esportazioni Usa potrebbero subire un rallentamento verso i Paesi dell'America Centrale e Giappone, ma i legami con Canada e Messico restano solidi grazie all'Usmca. Per quanto riguarda il mercato italiano, da inizio campagna l'Italia ha importato solo lo 0,1% del totale extra-Ue dagli Usa, il 6% delle esportazioni Italiane extra-Ue (meno dell'1,5% delle esportazioni totali visto che oltre il 50% delle esportazioni Italiane sono intra-Ue) è invece stato destinato agli Stati Uniti. Gli impatti diretti ribassisti sui prezzi italiani dei dazi annunciati da Trump e delle eventuali contromisure Ue sarebbero, quindi, limitati.

Non manca l'isola felice. I legumi, sorprendentemente, si rivelano tra i più resilienti alla guerra commerciale. Grazie all'accordo Usmca, prodotti come ceci, lenticchie e piselli provenienti da Canada e Messico continuano a entrare negli Usa senza dazi. Un settore che, secondo Areté, rimane per ora stabile, ma da tenere d'occhio nel caso si inaspriscano le misure protezionistiche o aumentino le contromisure asiatiche, soprattutto dalla Cina. (riproduzione riservata)



COMMODITY AGRICOLE: LE VARIAZIONI DEI PRINCIPALI PREZZI FINANZIARI DALL'ANNUNCIO DEI DAZI USA (2 APRILE)

Dati aggiornati al 14 Aprile

