vinetur

Gli Stati Uniti revocano i benefici AGOA al Sudafrica, aumentando i costi tariffari per gli esportatori da gennaio 2027

I produttori di vino e gli altri esportatori agricoli dovranno affrontare una concorrenza sui prezzi più agguerrita sul mercato statunitense

lunedì 16 novembre 2026



Gli esportatori sudafricani diretti negli Stati Uniti devono fare i conti con costi tariffari più elevati dopo la revoca, il 2 novembre, delle preferenze commerciali concesse al Paese nell'ambito dell'African Growth and Opportunity Act. La modifica entrerà in vigore a gennaio 2027.

Lunedì 16 novembre, FreshFruitPortal ha riferito che la fine dei benefici AGOA dovrebbe aumentare i costi delle spedizioni sudafricane verso gli Stati Uniti ed esporre gli esportatori a una concorrenza più agguerrita su quel mercato. Secondo la testata, la modifica interesserà un'ampia gamma di esportatori e avrà ripercussioni anche sul vino.

L'AGOA è un programma commerciale statunitense che garantisce ai Paesi idonei dell'Africa subsahariana l'accesso in esenzione o con dazi ridotti per numerosi prodotti. Con la fine di questi benefici, le merci che entravano nel mercato statunitense a condizioni preferenziali tornano generalmente a essere soggette al regime tariffario ordinario. Questo può aumentare il costo all'importazione per gli acquirenti americani, ridurre i margini degli esportatori o costringere entrambe le parti a rinegoziare i prezzi.

Per le imprese sudafricane, il rischio principale è perdere competitività sui prezzi. Gli esportatori che si erano affidati all'AGOA per mantenere i prezzi più bassi potrebbero dover competere senza questo vantaggio con fornitori di Paesi non interessati dalla stessa modifica o già più affermati presso gli acquirenti statunitensi. Nei mercati in cui rivenditori e distributori operano con fasce di prezzo ristrette, anche variazioni relativamente contenute dei dazi possono influenzare le decisioni d'acquisto.

La pressione potrebbe essere particolarmente significativa per il settore delle bevande. I produttori di vino sudafricani vendono in un mercato statunitense in cui importatori, grossisti e rivenditori confrontano attentamente le bottiglie in base al costo all'importazione, alla fascia di prezzo e alla rotazione. Se i dazi faranno salire i prezzi, i produttori potrebbero dover assorbire parte dei costi aggiuntivi per mantenere spazio sugli scaffali, oppure rischiare di perdere terreno rispetto ai vini di altri Paesi esportatori. Il cambiamento potrebbe inoltre rendere più urgente per le aziende sudafricane del settore diversificare i mercati di esportazione, anziché dipendere eccessivamente dagli Stati Uniti.

Un problema analogo riguarda gli esportatori agricoli di prodotti diversi dal vino. Frutta e verdura fresche e altri prodotti alimentari competono spesso con margini ridotti, e le variazioni del trattamento tariffario possono modificare rapidamente la convenienza economica di una vendita. Se un prodotto diventa più costoso alla frontiera, gli importatori possono rivolgersi a fornitori alternativi, soprattutto quando i costi di trasporto, i tassi di cambio e quelli di stoccaggio sono già volatili.

Anche i tempi rappresentano una difficoltà. L'entrata in vigore a gennaio 2027 lascia agli esportatori un certo margine per prepararsi, ma la pianificazione commerciale avviene spesso con mesi di anticipo. Produttori, esportatori, importatori e distributori definiscono in genere contratti, calendari di spedizione e piani promozionali molto prima che i prodotti vengano movimentati. Le aziende che contavano sulla prosecuzione delle preferenze AGOA dovranno ora valutare la propria esposizione sul mercato statunitense e decidere se aumentare i prezzi, ridurre i margini o reindirizzare i volumi verso altre destinazioni.

L'impatto complessivo dipenderà dalla classificazione dei singoli prodotti secondo le norme tariffarie statunitensi e dalla sensibilità degli acquirenti agli aumenti di prezzo. Alcuni esportatori potrebbero riuscire a compensare in parte il cambiamento grazie alla forza del marchio, a rapporti di lunga data o al posizionamento premium. Per altri, soprattutto per chi compete in categorie molto affollate, la perdita dell'accesso preferenziale potrebbe essere più difficile da assorbire.

La vicenda ha anche una più ampia rilevanza sul piano delle politiche commerciali. Da tempo l'AGOA sostiene la crescita delle esportazioni delle economie africane ammesse al programma, favorendo l'accesso al mercato statunitense. La revoca di queste preferenze può incidere su aspetti che vanno oltre i dazi doganali: può influenzare le decisioni d'investimento, la pianificazione della produzione e il modo in cui le aziende organizzano le proprie attività di esportazione nelle prossime stagioni.

Con l'avvicinarsi della scadenza di gennaio 2027, nelle prossime settimane gli esportatori sudafricani probabilmente ricalcoleranno i costi e discuteranno con i clienti statunitensi di come gestire i dazi aggiuntivi quando entrerà in vigore il nuovo regime tariffario.