

Promemoria sui contingenti d'importazione vinicola – La prestazione indigena non è una soluzione

La VSW respinge la prestazione indigena e sostiene la creazione di un fondo per il mercato vinicolo

Considerata la situazione attuale e futura del mercato, nulla giustifica l'introduzione di una prestazione indigena per l'importazione di contingenti doganali di vino. In realtà, tale misura comporterebbe una **massiccia riduzione del mercato vinicolo svizzero** e un **calo ancora più marcato del consumo totale**.

Le organizzazioni dei produttori svizzeri partono dal presupposto errato che, vincolando le importazioni a una prestazione indigena, una parte dei volumi di vino importato verrebbe estromessa dal mercato. Ciò libererebbe spazio per i vini svizzeri, aumentandone il consumo a scapito dei vini esteri e, di conseguenza, dei consumatori. Tuttavia, la realtà del mercato del vino e delle bevande è ben diversa. Già oggi, la produzione di vino svizzero è insufficiente per colmare l'eventuale lacuna lasciata dai vini d'importazione a causa di una prestazione indigena: **sul mercato attuale mancherebbe circa il 20% dell'offerta**.

Inoltre, in caso di prestazione indigena, la varietà dell'offerta diminuirebbe. I consumatori **perderebbero i loro vini preferiti in termini di gusto e**, come già accade oggi, **si orienterebbero verso altre bevande**. **I prezzi medi del vino aumenterebbero senza alcun valore aggiunto** e il vino diventerebbe sempre più un prodotto di lusso per molti consumatori.

Al contempo, aumenterebbe il potere di mercato e di prezzo **dei grandi attori** (produttori e grandi distributori), **mentre le piccole e medie aziende vinicole** (cantine e commercianti) scomparirebbero. **Sono a rischio** circa 3.500 aziende con circa **10.000 posti di lavoro**.

Nel sistema della prestazione indigena, i produttori otterrebbero quote di importazione di cui non hanno bisogno. Si **creerebbe un commercio di quote con profitti ingiustificati**, rincarando ulteriormente il prodotto finale.

Infine, la prestazione indigena viola il principio della libera concorrenza e ostacola massicciamente le attività commerciali di commercianti e importatori. Essa gonfia inutilmente l'amministrazione e causa **perdite consistenti** alla Confederazione e ai Cantoni, **sia nelle imposte dirette che nelle entrate IVA e doganali**.

Per questo motivo, la VSW sostiene con forza la creazione di un **fondo per il mercato vinicolo, finanziato in modo sostenibile** e a lungo termine secondo il principio dell'auto-aiuto. Gli attori di tutte le fasi della catena del valore del settore vinicolo si unirebbero in questo fondo, fornendo un contributo finanziario con cui il settore potrebbe sviluppare e implementare strumenti urgenti per la produzione e la commercializzazione.

Situazione attuale del mercato vinicolo

- Al centro del settore vinicolo ci sono i bisogni della consumatrice e del consumatore; l'intera catena del valore, dal vigneto al mercato, deve orientarsi su di essi.
- Dagli anni '90, il consumo di vino è in costante calo. Non si prevede una stabilizzazione o un aumento del consumo a medio termine.
- Le cause del calo dei consumi sono i cambiamenti sociali: diverse abitudini alimentari e di vita in tutte le generazioni, stili di vita differenti soprattutto tra i giovani, aspetti legati alla salute, influenze economiche e congiunturali, concorrenza di altre bevande.

- Il settore vinicolo sta vivendo oggi una trasformazione fondamentale a livello globale e in Svizzera. Sia i vini svizzeri che quelli d'importazione ne sono colpiti. Produttori e commercianti perdono fatturato.
- Dalla caduta dei contingenti, è soprattutto il vino bianco svizzero a essere sotto pressione. La produzione vinicola della Svizzera tedesca ha vissuto un boom negli ultimi anni, che ha stimolato la domanda e le vendite. Di conseguenza, i produttori della Svizzera romanda soffrono oggi in modo sproporzionato; oltre al calo delle vendite interne, hanno anche trascurato di affrontare seriamente l'esportazione verso l'UE e il Nord America.
- I vini esteri riescono a coprire meglio il segmento "entry-level" grazie a costi di produzione inferiori e garantiscono in media margini migliori agli attori del settore.
- Il calo generale del consumo di vino influisce anche sulla domanda di vini svizzeri, a prescindere da un possibile aumento della quota di mercato.

Impatti di una prestazione indigena sul settore vinicolo

Perché le restrizioni all'importazione non possono influenzare positivamente il mercato del vino?

Le restrizioni all'importazione aumentano i costi per i commercianti, la vendita al dettaglio e lo Stato. Rendono il mercato meno flessibile e rincarano il vino senza offrire valore aggiunto ai consumatori. Inoltre, ne risente la competitività degli stessi vini svizzeri.

Quali sarebbero gli effetti di una prestazione indigena sulla struttura del mercato vinicolo?

Destabilizzerebbe il tessuto commerciale frammentato, danneggiando massicciamente l'intera catena del valore. Porterebbe alla chiusura di commercianti e ristoranti che importano direttamente, così come alla scomparsa di produttori svizzeri che perderebbero i loro canali distributivi. Ne conseguirebbe una concentrazione del mercato in pochi attori e il consumatore perderebbe possibilità di scelta.

Chi sarebbero i vincitori di una prestazione indigena?

I grandi produttori nazionali e i grandi distributori già esistenti, che otterrebbero ancora più potere di mercato grazie a questa concentrazione.

Beneficerebbero inoltre altri settori delle bevande: oggi la permeabilità tra le categorie di bevande è molto alta e il vino ha perso la sua posizione di "scelta scontata".

Il vino è meno competitivo rispetto ad altre bevande?

L'atteggiamento difensivo del settore vinicolo, focalizzato sulla protezione dello status quo, si sta rivelando controproducente. È necessaria un'offensiva innovativa e creativa, che verrebbe solo ostacolata da una prestazione indigena.

Perché gli importatori vendono spesso più vini stranieri che svizzeri?

Spesso un importatore e grossista non riesce a formulare un'offerta attraente per i suoi clienti. Il produttore vende solitamente la sua merce direttamente ai ristoratori, ai grandi distributori o ai negozi specializzati per ottimizzare il proprio margine. Gli intermediari risultano spesso troppo costosi.

Quali conseguenze avrebbe la scomparsa di importatori e commercianti per i produttori svizzeri?

La maggior parte dei commercianti di vino distribuisce sia vini esteri che svizzeri. Se un commerciante dovesse cessare l'attività perché impossibilitato a soddisfare i criteri di una prestazione indigena, il canale distributivo andrebbe perso anche per il produttore svizzero.

Quali perdite comporterebbe la scomparsa di importatori e commercianti per i Cantoni e la Confederazione?

Cantoni e Confederazione dovrebbero far fronte alla perdita di posti di lavoro e alla disoccupazione. Si aggiungerebbe un calo delle entrate fiscali; la Confederazione sarebbe colpita tre volte: perdite nelle imposte dirette, nei dazi doganali all'importazione e nell'IVA. Parte delle misure che la Confederazione

finanzia a favore della produzione vinicola svizzera è coperta proprio dai dazi doganali sulle importazioni di vino.

La prestazione indigena funziona per l'importazione di carne. Perché non dovrebbe funzionare per il vino?

Il settore viticolo e quello della carne funzionano in modo completamente diverso e non sono paragonabili.

Il settore della carne è riunito in un'unica organizzazione di categoria con pochi attori. Il settore viticolo è fortemente frammentato in innumerevoli organizzazioni, ognuna con i propri obiettivi.

Infine, il contingente d'importazione del vino è sfruttato solo per due terzi, mentre quello della carne è sempre esaurito.

Chi può ottenere quote di contingente doganale per l'importazione di vino?

Solo chi esercita professionalmente l'importazione di vino (Articolo 44 dell'Ordinanza sul vino).

Cosa significa "fornire una prestazione indigena" per ottenere una quota di importazione?

Per prestazione indigena si intende l'acquisto di prodotti agricoli nazionali di qualità commerciale durante un periodo stabilito (periodo di riferimento, Articolo 21 dell'Ordinanza sulle importazioni agricole). I prodotti devono essere acquistati e pagati direttamente al produttore. La produzione propria del prodotto indigeno (uva e vino) non è considerata prestazione indigena.

La concorrenza deve essere garantita nella distribuzione dei contingenti d'importazione?

Sì. Secondo l'articolo 22 capoverso 1 della Legge sull'agricoltura, la concorrenza deve essere garantita in tutte le forme di distribuzione dei contingenti d'importazione. Nessun operatore di mercato può essere svantaggiato a favore di altri.

La prestazione indigena per l'importazione di vino limita la libertà economica?

Sì. Data la struttura del mercato viticolo svizzero, una prestazione indigena per le importazioni di vino può essere definita incostituzionale: favorisce singoli attori del mercato a spese dei concorrenti diretti, limita la libertà economica in modo sproporzionato e protegge interessi particolari locali e regionali a scapito degli interessi pubblici nazionali del mercato viticolo svizzero e dei suoi consumatori.

Un commerciante potrebbe opporsi alla prestazione indigena nel singolo caso?

Sì. Attraverso le vie di ricorso, fino al Tribunale Federale, un commerciante potrebbe contestare la prestazione indigena nell'ordinanza del Consiglio Federale per violazione della libertà economica.

Quale approccio per un futuro di successo propone la ASCV-VSW?

Il settore viticolo svizzero dovrebbe dotarsi di un fondo per il mercato viticolo, finanziato in modo sostenibile e a lungo termine, basato sul principio dell'auto-aiuto. Il focus deve essere sul mercato svizzero e sull'esportazione di vini svizzeri. Gli attori di tutte le fasi della catena del valore – viticoltura, produzione, importatori e commercio – si unirebbero in questo fondo versando un contributo finanziario. Il settore potrebbe così sviluppare strumenti necessari come: osservazione del mercato completa e tempestiva di tutti i canali di vendita, comunicazione generica sul vino, misure di promozione delle vendite del vino svizzero e co-finanziamento di progetti di innovazione.

L'Associazione Svizzera del Commercio di Vino (ASCV-VSW) è l'organizzazione di categoria del commercio viticolo in Svizzera. I circa 250 membri – produttori svizzeri, cantine, grossisti, dettaglianti e importatori – rappresentano l'intera catena del valore, dal vigneto al cliente, e gestiscono circa il 70% del vino commercializzato in Svizzera.