Appello di un importatore americano ai produttori e ai “governanti”

scritto da Fabio Piccoli | 27 Marzo 2025



*Alla vigilia dell’imposizione di nuovi **dazi USA** sui vini europei, un **importatore americano** lancia un appello urgente ai produttori italiani affinché facciano pressione politica per evitare una crisi commerciale. Il rischio? Spedizioni da rispedire indietro, aumento dei prezzi, tagli al personale e un danno enorme per l’**export del vino italiano**.*

Lascio questo spazio del mio editoriale del venerdì a un importatore americano che, in una lettera di appello ai suoi clienti produttori (ringrazio di cuore Felice Di Biase, direttore generale di Cantina Frentana, per avermela inoltrata), da un lato fa comprendere gli enormi danni che le nostre esportazioni di vino negli Usa subirebbero in presenza

dei dazi minacciati dall'amministrazione Trump, e, dall'altro, lancia la richiesta di sensibilizzare i politici che, a vari livelli, possono in qualche modo intercedere per mettere fine a questa pericolosissima "guerra economica".

Leggi anche: Vino italiano e mercati globali: le aziende si preparano all'incognita dei dazi USA

Per l'importatore americano sarebbe almeno auspicabile un ritardo dell'applicazione di eventuali dazi al fine di consentire il completamento delle spedizioni e il relativo sdoganamento dei vini negli Usa.

Quest'ultima opzione sembra, purtroppo, la più realistica, visto che, allo stato attuale, sembra quasi inevitabile l'applicazione dei dazi nell'importazione di vini e spirits dell'UE da parte degli Stati Uniti.

Assolutamente comprensibile la richiesta, quasi disperata, dell'importatore ai responsabili politici dell'UE al fine di riuscire a trovare accordi con l'amministrazione statunitense.

Ce lo auguriamo veramente perché l'impatto sulla nostra filiera del vino, vista l'importanza del mercato Usa (il nostro export nel 2024 è stato di quasi 2 miliardi di euro), sarebbe a dir poco devastante.

Basti guardare al quasi totale azzeramento delle esportazioni di vino australiano in Cina per tre anni (da circa 720 milioni di euro del 2020 a una media di una decina di milioni di euro tra il 2021 e il 2023 a causa di dazi superiori al 200%).

Allo stato attuale, siamo onesti, non è facile essere ottimisti a causa di una conflittualità tra UE e Usa che non si era sinceramente mai registrata dal dopoguerra ad oggi.

Una guerra incomprensibile che rischia di fare tanto male al nostro settore che è già alle prese con forti pressioni di

mercato e rivoluzioni nelle modalità di consumo.

Aggiungiamo, pertanto, anche l'appello di Wine Meridian affinché si possa trovare una soluzione di buonsenso per garantire la sostenibilità economica a un comparto così strategico per l'economia del Paese.

Cari amici,

Come sapete, il governo degli Stati Uniti sta minacciando di imporre tariffe fino al 200% sulle importazioni di vino e alcolici dall'Unione Europea, in risposta alla minaccia dell'UE di imporre una tariffa del 50% sul Whiskey/Bourbon americano. Inizialmente l'UE aveva detto che avrebbe imposto questa tariffa a partire dal 2 aprile e gli Stati Uniti avevano detto che avrebbero imposto la loro tariffa il giorno successivo. La scorsa settimana, l'UE ha cambiato la propria posizione e ha dichiarato di aver bisogno di più tempo per valutare la questione e di aver spostato la tempistica al 13 aprile, per cui attualmente è probabile che gli Stati Uniti rispondano con un'implementazione della tariffa il 14 aprile.

Abbiamo molte spedizioni in corso e molte di esse non arriveranno prima del 14 aprile. Se non arriveranno prima dell'entrata in vigore dei dazi dovremo rispedirli in Italia perché non avrebbe senso pagare i dazi, visto che il vino sarebbe impossibile da vendere. Dovremo pagare il costo per portarli qui e poi rispedirli in Italia e ci resterà solo l'attuale stock americano, che ci durerà 4 mesi. Questo avrà effetti devastanti sulla nostra attività. Dovremo ridurre il personale, aumentare i prezzi e acquistare solo i prodotti più economici.

La US Wine Trade Alliance ha annunciato questa settimana di aver consigliato a tutti gli importatori statunitensi di FERMARE tutte le spedizioni dall'UE, perché il rischio di imporre dazi tra il 50% e il 200% a partire dal 14 aprile è troppo alto. Il governo degli Stati Uniti sta pianificando di

utilizzare un processo governativo accelerato per imporre immediatamente le tariffe che non ha mai usato prima. Di solito, si deve passare attraverso un lungo processo di ricerca e revisione (molti mesi) degli squilibri commerciali per diversi segmenti di beni e servizi importati, che avrebbero fatto iniziare le tariffe probabilmente nell'autunno di quest'anno; ma, ora il governo statunitense ha creato un modo per implementare immediatamente le tariffe di emergenza senza questo processo di revisione. La US Wine Trade Alliance ha appreso dal governo che intende applicare tariffe sul vino e sui superalcolici provenienti dall'UE a un tasso doppio rispetto a quello applicato dall'UE. Quindi, se l'UE aggiunge una tariffa del 50% sul whisky americano, gli Stati Uniti applicheranno una tariffa del 100%.

Vi preghiamo di aiutarci chiamando e scrivendo ai vostri funzionari governativi, invitandoli a chiedere ai decisori dell'UE di non imporre dazi sul whisky americano. E invitarli ad annunciare una linea temporale più lunga per le decisioni, in modo che gli importatori statunitensi che hanno spedizioni in corso possano farle arrivare prima dell'applicazione dei dazi, perché in caso contrario tutte le spedizioni saranno rispedite nell'UE e i produttori perderanno le vendite. Spostando la tempistica delle decisioni ai primi di maggio, o meglio ancora a metà maggio, si consentirebbe a molte più spedizioni già in corso di arrivare prima dell'applicazione dei dazi.

Chiediamo, inoltre, a tutti coloro che conosciamo di scrivere ai nostri funzionari governativi qui negli Stati Uniti.

Grazie a tutti voi.

Leggi anche: [Dazi USA: quali saranno gli impatti sul mercato degli alcolici?]

Punti chiave

1. **Dazi USA fino al 200% minacciano l’export di vino italiano** verso il primo mercato extra-UE.
2. **Un importatore americano chiede ai produttori di fare pressione sui rappresentanti politici europei.**
3. **Le spedizioni in corso rischiano di essere respinte**, con enormi perdite economiche per gli operatori.
4. **Il governo USA vuole usare un processo accelerato per applicare tariffe** senza passaggi istituzionali.
5. **Si chiede una tempistica più lunga per salvare le spedizioni** e mitigare i danni all’intero settore.