Dazi USA, vino italiano sotto scacco: “sarebbe quasi un embargo”

scritto da Emanuele Fiorio | 15 Luglio 2025



L’annuncio di nuovi dazi USA sui prodotti europei mette sotto scacco l’intero settore vitivinicolo italiano. Con il rischio di perdere il suo primo mercato di riferimento, la filiera si mobilita, denuncia la misura come “quasi un embargo” e chiede un intervento urgente dell’UE. Le reazioni dei protagonisti.

Una lettera dall’Amministrazione Trump, **l’annuncio di dazi del 30%** sui prodotti europei – tra cui il vino – a partire dal 1° agosto, e il rischio concreto di compromettere uno dei principali mercati di sbocco per l’export vitivinicolo del Belpaese. È questo lo scenario che si è improvvisamente aperto per il settore del vino italiano, colpito da una misura che, secondo l’Unione Italiana Vini (UIV), **“sarebbe quasi un**

embargo per l’80% del vino italiano”.

«È bastata una lettera per scrivere la **pagina più nera dei rapporti tra due storici alleati dell’Occidente**», ha dichiarato senza mezzi termini **Lamberto Frescobaldi**, presidente di UIV. «Il 30% di dazio sul vino, se confermato, vincolerebbe il destino di centinaia di migliaia di posti di lavoro. È impensabile collocare altrove, nel breve periodo, questi volumi di vino».

Un impatto da miliardi

Secondo l’Osservatorio UIV, **l’export di vino italiano verso gli USA vale circa 2 miliardi di euro**, pari al **24% dell’export totale**. L’Italia, dunque, è più esposta al mercato americano rispetto alla Francia (20%) e alla Spagna (11%). Ancora più evidente il peso italiano se si considera l’intera UE: il vino italiano rappresenta il **40% dell’export europeo di vino verso gli Stati Uniti**.

L’impatto è già visibile: ad aprile 2025, primo mese soggetto alle nuove tariffe, l’export ha registrato un calo del **7,5% a volume** e del **9,2% a valore**. UIV stima che il 76% delle vendite di vino italiano verso l’estero (circa 364 milioni di bottiglie) sia in “zona rossa” per esposizione al mercato USA.

Tra le denominazioni più vulnerabili: Moscato d’Asti (60%), Pinot Grigio (48%), Chianti Classico (46%), rossi toscani (35%), rossi piemontesi (31%), Brunello di Montalcino e Prosecco (27%). A livello di volumi spediti, il **Pinot Grigio** guida la classifica con **156 milioni di bottiglie**, **seguito dalla “galassia Prosecco”** con **142 milioni**, che però detiene il primato a valore con **491 milioni di euro**.

Una voce unanime di allarme

L’allarme è condiviso da tutta la filiera. **Cristian Maretti**, presidente di **Legacoop Agroalimentare**, parla di “proposta

inaccettabile” e accusa: «Tutti questi cambi di direzione di Trump degli ultimi mesi rischiano di essere una foglia di fico per nascondere la volontà politica di colpire un alleato storico come l’Europa. Certo, noi saremo sempre dalla parte di chi evita di buttare benzina sul fuoco. Ma se un nostro alleato e “amico” di parte politica dà fuoco al nostro fienile, **non possiamo certo usare i guanti bianchi e il fioretto** per ragionare con lui».

Anche **Cia – Agricoltori Italiani** evidenzia un potenziale disastro per il vino: «L’Italia può e deve essere capofila in Europa nel negoziato – afferma il presidente **Cristiano Fini** –. Gli Usa sono il primo mercato per il nostro vino, con **1,9 miliardi di euro** fatturati nel 2024. Serve un’azione diplomatica forte per scongiurare una guerra commerciale».

L’imprenditore **Sandro Bottega**, a capo dell’omonima azienda leader nella produzione di Prosecco, rincara: «Gli americani saranno i primi a pagarne le conseguenze, con prezzi proibitivi e riduzione della qualità della vita. Noi dobbiamo fare di necessità virtù e **puntare anche su altri mercati e sul turismo incoming».**

Le organizzazioni si mobilitano

Per **Angelo Radica**, presidente di **Città del Vino**, si tratta di un “allarme rosso”: «Gran parte delle aziende non sopravvivrebbe a un dazio del genere, aggravato anche dalla svalutazione del dollaro. L’Italia ha esportato vino per quasi 2 miliardi negli USA nel 2024, con un +10% rispetto al 2023. **Senza accordo, servono interventi strutturali su energia, credito e fiscalità».**

Origin Italia, che rappresenta le DOP e IGP italiane, denuncia: «Colpito un modello sociale virtuoso. È un attacco ideologico alla geografia dell’economia agricola mondiale», afferma il presidente **Cesare Baldrighi**, che richiama anche la Presidente von der Leyen a un’azione più determinata.

Il Consorzio Italia del Gusto parla di “colpo duro a un sistema virtuoso fondato su fiducia, qualità e valore condiviso”, sottolineando come il rincaro dei prezzi per i consumatori americani possa superare il 40%, generando una sostituzione del prodotto originale e un rischio di italian sounding.

Federdoc, che tutela le denominazioni, **teme una crisi strutturale:** «I vini DOC e DOCG rappresentano cultura, paesaggio, lavoro. I primi segnali di calo negli ordini sono già arrivati. Chiediamo un dialogo serrato con Washington per scongiurare questa deriva».

In questo clima teso, alcune voci guardano oltre l’emergenza. Tra queste, quella di **Giovanni Busi**, presidente del **Consorzio Vino Chianti DOCG**: «È inutile piangersi addosso. Serve una strategia europea per **rafforzare la presenza in «Sud America, Asia e Africa** che rappresentano oggi rotte fondamentali per il futuro del vino italiano. **L’accordo tra Unione Europea e Mercosur** può diventare una leva reale per lo sviluppo del nostro comparto».

La decisione unilaterale dell’amministrazione Trump di imporre dazi del 30% sull’import proveniente dai Paesi UE rappresenta un **grave errore strategico e un duro colpo inferto** non solo all’economia del nostro Paese, ma anche alla credibilità dei rapporti commerciali tra partner storici. È una misura che rischia di compromettere anni di costruzione di fiducia, scambi e crescita condivisa, colpendo in modo sproporzionato un settore che rappresenta uno dei simboli più autentici del Made in Italy: il vino.

Criticare questa scelta è doveroso, ma non sufficiente. È fondamentale agire su più livelli. In primo luogo, serve una **reazione diplomatica ferma e coordinata dell’Unione Europea**, capace di difendere con forza le filiere strategiche e non cedere a ricatti commerciali mascherati da tattiche elettorali. In secondo luogo, occorre mettere in campo

interventi straordinari di sostegno al settore, con misure concrete su credito, fiscalità, accesso ai mercati e promozione internazionale.

Ma soprattutto, questa crisi deve spingerci a **ripensare la nostra strategia di internazionalizzazione**: puntare su mercati emergenti, costruire nuovi accordi e rotte commerciali, rafforzando al contempo la nostra presenza sul mercato interno e puntando su uno sviluppo concreto e strutturato dell'enoturismo. Se gestita con visione, **questa fase critica potrebbe trasformarsi in un'opportunità per evolvere** e rendere il sistema vitivinicolo italiano ancora più resiliente, competitivo e sostenibile.

Il conto alla rovescia verso il 1° agosto è già iniziato. **In gioco non c'è solo l'export di vino italiano, ma un intero modello economico e culturale** fondato su qualità, identità e reputazione. E forse, anche l'idea stessa di cosa significhi essere partner e alleati in un mercato globale.

Punti chiave:

1. **Dazi del 30% sui vini UE** annunciati dall'amministrazione Trump a partire dal 1° agosto, con impatto devastante sul vino italiano.
2. **Il mercato USA vale 2 miliardi di euro** per il vino italiano, pari al 24% dell'export totale: l'Italia è la più esposta tra i Paesi UE.
3. Denominazioni più colpite: **Pinot Grigio, Prosecco, Chianti Classico, Moscato d'Asti** e altri rossi toscani e piemontesi.
4. **Reazione compatta della filiera**, da UIV a Federdoc, passando per Cia, Legacoop, Origin Italia: "misura ideologica e inaccettabile".
5. Oltre all'emergenza, si invoca **una strategia di**

diversificazione dei mercati: Sud America, Asia, Africa ed enoturismo.