

# Il trade americano tra dazi e trend: un barometro per il vino italiano

scritto da Fabio Piccoli | 23 Settembre 2025



*Un nuovo report di Provi e SevenFifty Daily su 1.100 professionisti USA rivela un settore beverage diviso: ottimismo generale ma forte preoccupazione per i dazi (77% intervistati). L'off-premise soffre, mentre la Gen Z non spaventa più. Per il vino italiano, sfide immediate sui dazi superano le priorità sostenibilità.*

Il mercato statunitense, primo consumatore di vino al mondo, si trova ad affrontare sfide profonde che un recente report di Provi e SevenFifty LADaily ha cercato di quantificare. Analizzando le risposte di oltre 1.100 professionisti del settore, la ricerca offre un barometro prezioso per comprendere le dinamiche del trade a stelle e strisce e i

risvolti per l'intera filiera del vino italiano.

Il report, intitolato "2025 Beverage Industry Career & Salary Report", non si limita a misurare stipendi e benefits, ma valuta lo stato di salute del settore attraverso le percezioni di chi lo vive ogni giorno. Le risposte, raccolte a giugno e luglio 2025, dipingono un quadro di contrasti e sfide che gli esportatori italiani non possono ignorare.

## **La minaccia dei dazi, una priorità assoluta**

La preoccupazione più pressante, di gran lunga, è legata ai dazi. In un contesto segnato da una nuova amministrazione Trump, l'industria è già nel caos a causa di annunci e cambiamenti politici frequenti. Ben il **77%** degli intervistati si dichiara "molto preoccupato" per le politiche fiscali e tariffarie internazionali o nazionali. Un dato che segna un aumento significativo (+17 punti percentuali) rispetto al 2023.

Gli effetti sono già tangibili: secondo la U.S. Wine Trade Alliance, l'annuncio di un dazio del 20% sull'Unione Europea è costato alle aziende statunitensi 479 milioni di dollari in mancate importazioni di vino in un solo mese.

**L'incertezza stessa sta portando molte aziende a tagliare i budget, ritardare le assunzioni e licenziare i lavoratori.** Per il vino italiano, che ha già subito il contraccolpo dei dazi in passato, questo clima di incertezza rappresenta la principale insidia.

## **L'off-premise sotto pressione**

Se il settore '**on-premise**' (ristoranti, bar) e quello dei **produttori** hanno visto una crescita della retribuzione mediana, rispettivamente del 14% e dell'11% dal 2023, la situazione per il **trade 'off-premise'** (negozi di vino e

liquori) è decisamente più complicata.

**Bloccati tra gli aumenti di prezzo indotti dai dazi e il calo della domanda dei consumatori**, i lavoratori del settore sono i più pessimisti.

La retribuzione mediana per il trade 'off-premise' si attesta a soli **\$60.000**, la cifra più bassa di tutte le categorie e **l'unica che non ha visto un aumento dal 2023**. Solo il 22% degli intervistati in questo segmento valuta "molto buone" o "eccellenti" le proprie opportunità di crescita professionale. Questo dato è particolarmente rilevante per le aziende italiane che puntano sulla distribuzione al dettaglio e mostra un partner della filiera in grande difficoltà.

## **La sorprendente svolta sulla Gen Z**

Nonostante i titoli allarmistici degli ultimi anni, il report smentisce la "Gen Z panic". Meno della metà degli intervistati (46%) si dichiara "molto preoccupata" per il disinteresse dei giovani verso il vino. Anzi, tra i professionisti del settore on-premise, la percentuale scende al **32%**. Questo ottimismo è supportato dai dati IWSR, che mostrano che il consumo di alcol della Gen Z è aumentato significativamente negli ultimi due anni, allineandosi a quello delle generazioni più anziane.

La ragione è illuminante: **il precedente basso consumo potrebbe non essere stato legato a un disinteresse, ma piuttosto a una mancanza di reddito disponibile** in un periodo di aumento del costo della vita. Ora che più membri della Gen Z stanno entrando nel mondo del lavoro e aumentando la loro capacità di spesa, le loro abitudini di consumo stanno cambiando.

## **Le altre priorità: da 'no-alcol' alla sostenibilità**

Mentre i dazi e le condizioni economiche dominano le preoccupazioni, altri temi di tendenza mantengono la loro

rilevanza, seppur con alcune variazioni. Il report conferma la crescita continua delle bevande **'no- and low-alcohol'**, con oltre il 70% degli intervistati che ritiene che questo trend aumenterà di importanza nel prossimo anno.

Ciò che sorprende è il **calo di attenzione verso la sostenibilità**. Le preoccupazioni per l'ambiente e le pratiche agricole sostenibili sono scivolte in basso nelle priorità. Il numero di intervistati che ritiene che i vini biologici, biodinamici e sostenibili aumenteranno di importanza è calato del **14%**. La motivazione è chiara: le preoccupazioni immediate legate ai dazi e ai problemi economici hanno superato i problemi a lungo termine come il cambiamento climatico.

In conclusione, l'industria del beverage USA si dimostra ottimista sul futuro del settore, ma al tempo stesso, un dato significativo emerge in modo netto: i professionisti sono meno ottimisti riguardo alle proprie opportunità di crescita. Per le aziende vinicole italiane, il report offre una mappa dettagliata delle sfide e delle opportunità del mercato più importante. La chiave per navigarlo sarà comprendere queste dinamiche e costruire relazioni più solide e informate con i partner americani

---

## Punti chiave

- **Dazi USA minacciano:** 77% professionisti molto preoccupati per politiche tariffarie, +17% vs 2023
- **Off-premise in crisi:** retribuzioni ferme a \$60.000, unico settore senza crescita dal 2023
- **Gen Z rivalutata:** solo 46% preoccupati per disinteresse giovani, trend consumo in ripresa
- **Sostenibilità declassa:** preoccupazioni ambientali calano -14%, superate da urgenze economiche
- **Export italiano rischia:** incertezza dazi già costa 479

milioni dollari in mancate importazioni