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 scivolate 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