Dazi dal 150% al 20%, finisce un’era: luci ed ombre dell’accordo UE-India

scritto da Emanuele Fiorio | 29 Gennaio 2026



L’accordo di libero scambio tra Unione Europea e India segna una svolta storica per l’export vitivinicolo. Con il crollo dei dazi dal 150% al 20% per le etichette premium, si apre finalmente un mercato da 1,4 miliardi di consumatori. Tra tutela delle eccellenze e sfide logistiche, il 2026 rappresenta un anno si svolta per il vino europeo nel gigante asiatico.

C’è voluto tempo, pazienza diplomatica e una visione strategica di lungo periodo, ma alla fine il “muro” dei dazi indiani ha iniziato a sgretolarsi. I negoziati relativi all’accordo di libero scambio (FTA) tra Unione Europea e India, conclusi lo scorso 27 gennaio 2026, segnano quello che

la Commissione Europea definisce senza mezzi termini **“un traguardo storico per il commercio globale”**. Per il settore vitivinicolo europeo, non si tratta solo di un contratto commerciale, ma di una vera e propria liberazione: per decenni, le bottiglie di Prosecco, Champagne o Rioja hanno dovuto affrontare una barriera tariffaria del **150%**, rendendo il vino europeo un lusso proibitivo per la stragrande maggioranza della classe media indiana.

La fine dell’era 150%

Il cuore dell’accordo risiede in una drastica riduzione della pressione fiscale. I dazi, finora tra i più alti al mondo, scenderanno progressivamente verso una soglia molto più gestibile: **si parla di un calo fino al 20% per i vini premium** (quelli con un prezzo superiore ai 10-15 dollari) e al **30% per i prodotti di fascia media**.

Come riportato dalle testate di settore, questa mossa mira a rendere i vini dell’UE immediatamente competitivi. Con una popolazione di **1,45 miliardi di persone** e una classe media in vertiginosa espansione, l’India non è più solo una promessa, ma una realtà di consumo. L’UE spera finalmente di **“stappare il potenziale di un mercato in crescita”** che finora era rimasto un gigante addormentato per l’export europeo.

Eccellenza italiana in prima linea

Per l’Italia, l’accordo rappresenta una boccata d’ossigeno senza precedenti. **Si aprono enormi opportunità per il vino italiano,** non si tratta solo di volumi, ma di valore. La protezione delle **Indicazioni Geografiche (IG)** è stata uno dei pilastri della trattativa: marchi come Chianti, Barolo e Prosecco godranno finalmente di una tutela legale contro le contraffazioni sul suolo indiano, garantendo che ciò che finisce nel bicchiere del consumatore di Mumbai o di Nuova Delhi sia autentica eccellenza tricolore.

La riduzione dei dazi sarà particolarmente incisiva per la fascia alta. Questo permetterà alle nostre cantine di penetrare con forza nel canale **HoReCa (Hotel, Restaurant, Catering)** e nelle catene retail di lusso, dove la domanda di "Made in Italy" è già altissima ma finora frenata dai prezzi astronomici.



Non è tutto oro quel che luccica: le sfide del mercato

Nonostante l'entusiasmo, l'accordo non è privo di ombre e richiede una lettura equilibrata. Prima di gridare al miracolo e ordinare casse di Champagne per festeggiare, forse è il caso

di posare il calice e guardare bene l'etichetta del contratto. **Passare da un dazio del 150% a uno del 20-30% è senz'altro una svolta notevole ma non è esattamente "spalancare le porte":** è più come passare da un muro di cemento a una recinzione di filo spinato. La realtà sul campo è che stiamo cercando di vendere lifestyle in un Paese che consuma prevalentemente birra e whisky e dove ogni singolo Stato indiano ha più lacciuoli burocratici di un ministero bizantino. **Il vero rischio? Che l'accordo favorisca solo i giganti**, lasciando ai piccoli produttori l'illusione di un mercato immenso che, alla prova dei fatti, rimane un labirinto per pochi.

Un punto cruciale riguarda la salvaguardia dei produttori locali indiani. Per proteggere l'industria domestica, i **vini di fascia entry-level (sotto i 2,5 – 5 euro) rimarranno esclusi dai tagli tariffari più significativi**. Questo significa che l'Europa non potrà inondare il mercato indiano con vini a basso costo, lasciando quel segmento nelle mani dei produttori locali. Le **criticità** per le aziende europee rimangono diverse:

- **Pressione sui prezzi e redditività:** l'aumento della concorrenza internazionale potrebbe portare a una pressione sui prezzi, riducendo i margini per alcuni esportatori europei se non supportati da brand riconosciuti o strategie di marketing adeguate. Un'eccessiva competizione di prezzo può spingere i produttori a rivedere costi, packaging o posizionamento per mantenere profittabilità.
- **Protezione parziale del mercato locale:** i vini di prezzo molto basso (< ~2,5 €) non beneficiano del taglio dazi, come salvaguardia per proteggere parte del mercato indiano; ciò limita l'efficacia dell'apertura soprattutto su entry-level economico.

- **Adattamento strategico necessario:** per cogliere

l’opportunità indiana, molte imprese europee dovranno investire in distribuzione, marketing, logistica e adattamento dei prodotti alle preferenze locali (sviluppo di packaging, misure di comunicazione, accordi con importatori e ristoratori). Questo comporta costi e rischi se non pianificati strategicamente.

- **Competizione globale:** l’apertura dell’India nei confronti dell’UE potrebbe generare un effetto domino di liberalizzazione verso altri prodotti e partner commerciali, aumentando nel tempo la competizione globale anche su segmenti dove l’UE ha storicamente dominato.

Il doppio binario

L’accordo è un “doppio binario”. Se l’Europa entra in India, l’India guarda all’Europa. Anche i produttori indiani di vino beneficeranno di concessioni per esportare nell’UE. Questo potrebbe portare a una **crescita della qualità del vino indiano**, stimolata dalla competizione con i grandi maestri europei.

L’accordo UE-India del 2026 non è il traguardo, ma il nastro di partenza. La sfida è ora nelle mani dei consorzi e dei produttori: la barriera del 150% è caduta, ma per conquistare i palati indiani servirà molto più di una riduzione dei dazi. Servirà **pazienza, narrazione e la capacità di raccontare il territorio** dentro ogni singola bottiglia. Come sussurrano gli addetti ai lavori tra le vigne europee: l’India è finalmente pronta per il brindisi, ora tocca a noi versare il vino giusto.

Punti chiave:

1. **Riduzione tariffaria drastica** dei dazi indiani, che scenderanno progressivamente dal 150% fino a un minimo del 20% per i vini di fascia alta.
2. **Tutela delle Indicazioni Geografiche** europee, garantendo protezione legale a marchi storici come Prosecco, Barolo e Champagne contro le imitazioni locali.
3. **Accesso a un mercato di massa** in espansione, con una classe media indiana sempre più orientata verso il consumo di prodotti europei di qualità.
4. **Protezione del mercato locale** indiano attraverso il mantenimento di barriere sui vini entry-level con prezzo inferiore ai 2,5-5 euro.
5. **Necessità di investimenti strategici** in marketing e distribuzione per superare la frammentazione normativa dei singoli Stati indiani.