

Dazi, dollari e danni: vino italiano alla prova del fuoco, 323 milioni in fumo

scritto da Emanuele Fiorio | 3 Aprile 2025



Con l'arrivo dei dazi USA al 20%, il vino italiano rischia di bruciare 323 milioni di euro l'anno. Le etichette più esportate, dal Moscato al Chianti, sono nel mirino. La filiera si mobilita tra diplomazia e alleanze con gli importatori americani. La sfida non è solo economica: è strategica e identitaria.

È ufficiale: dal 9 aprile 2025, gli Stati Uniti applicheranno dazi del 20% su tutti i prodotti provenienti dall'Unione Europea, incluso il vino.

Un annuncio arrivato direttamente dal Rose Garden della Casa Bianca, in quello che il presidente Donald Trump ha definito il "giorno della liberazione", con lo slogan *Make America*

Wealthy Again. Una mossa che, seppur inferiore alla temuta soglia del 200%, rischia comunque di destabilizzare profondamente il settore vitivinicolo italiano ed europeo in un momento storico già segnato dalla contrazione dei consumi e dall'incertezza economica globale.

Secondo l'**Osservatorio UIV**, i dazi imposti dagli Stati Uniti potrebbero costringere le imprese italiane a un taglio dei ricavi pari a **323 milioni di euro all'anno**. Un colpo durissimo, considerando che il mercato statunitense vale circa **2 miliardi di euro**, ovvero il **25% dell'export vinicolo italiano**, con una quota di esposizione superiore a quella di Francia (20%) e Spagna (11%).

Sono 364 milioni le bottiglie italiane nella cosiddetta "zona rossa", ossia quelle maggiormente esposte agli aumenti di prezzo visto che hanno un export verso gli USA superiore al 20%. **Le denominazioni più colpite sono:** Moscato d'Asti (60%), Pinot Grigio (48%), Chianti Classico (46%), Rossi toscani Dop (35%), Vini piemontesi (31%), Brunello di Montalcino (31%), Prosecco (27%), Lambrusco (27%).

L'allarme lanciato da **Paolo Castelletti**, segretario generale di UIV, tocca un nervo scoperto: **l'80% del vino italiano venduto negli USA ha un prezzo medio a scaffale molto basso**, attorno ai 4 euro al litro. Solo il 2% delle etichette si posiziona nella fascia alta. È qui che i dazi rischiano di avere un impatto devastante: i margini già esigui dei produttori non consentono ulteriori sacrifici, e una ricaduta diretta sui prezzi finali allontanerebbe i consumatori americani.

I dazi colpiscono **tutti i Paesi UE**, ma anche molte altre nazioni produttrici di vino. Se Sudafrica e Israele subiscono tariffe rispettivamente del **30% e 17%**, Australia, Argentina, Cile e Nuova Zelanda si vedono applicare dazi del **10%**. Questo comporta un effetto domino: **volumi non più destinati al mercato americano cercheranno sfogo altrove**, in un contesto

già ipercompetitivo. Un vero e proprio “tsunami” commerciale, come lo ha definito **Jean-Marie Fabre**, presidente dei Vignerons Indépendants francesi, con onde di ritorno che rischiano di travolgere tutta la filiera.

Lamberto Frescobaldi, presidente di UIV, propone **un'alleanza con gli importatori americani** per condividere l'onere dell'extra-costi, evitando di scaricarlo integralmente sul consumatore finale. Una proposta che potrebbe essere discussa già nei giorni di **Vinitaly**, dove è confermata la presenza di circa **3.000 buyer statunitensi**. Un'opportunità preziosa per affrontare insieme, in modo pragmatico, la sfida dei nuovi dazi.

Il commento di **Micaela Pallini**, presidente di Federvini, non lascia spazio a dubbi: “È un gravissimo colpo che mette a rischio oltre 2 miliardi di esportazioni, 40.000 imprese e 450.000 lavoratori. Serve una risposta compatta e intelligente da parte delle istituzioni europee”. **L'auspicio condiviso da molti è quello di una de-escalation diplomatica**, per evitare una guerra commerciale che penalizzerebbe entrambe le sponde dell'Atlantico.

La presidente della Commissione Europea **Ursula Von Der Leyen** ha promesso una “rappresaglia proporzionata”, mentre la premier italiana **Giorgia Meloni** ha invitato alla prudenza, chiedendo di evitare escalation. Anche il presidente della Repubblica **Sergio Mattarella** ha esortato a “scongiurare una guerra commerciale”.

Ma intanto, **molti produttori italiani si trovano con ordini fermi nei porti o nei magazzini**, come accaduto a Livorno, per il blocco imposto preventivamente dagli importatori USA timorosi di dover affrontare da soli l'onere dei dazi.

I dazi del 20% non sono solo una questione economica: è un banco di prova sulla capacità della filiera del vino europeo – e italiano in particolare – di reagire unita, di innovare nei

modelli di business e di rafforzare relazioni internazionali solide.

Come sottolineato da **Francesca Poggio**, vicepresidente delle Donne del Vino: “La nostra forza resta il rapporto qualità/prezzo. Dobbiamo puntare su questo, con nervi saldi e capacità di adattamento”. Il pericolo non sono solo i dazi. Il vero rischio è **perdere competitività**, frammentare l’offerta e non essere pronti al cambiamento. Il tempo per reagire è adesso.

Dazi USA sul vino: i numeri della crisi

- **Entrata in vigore:** 9 aprile 2025
- **Entità del dazio:** 20% su tutti i prodotti UE, incluso il vino
- **Impatto stimato per l'Italia:**
 - **323 milioni di euro** di ricavi a rischio ogni anno
 - **364 milioni di bottiglie** coinvolte nella “zona rossa”
 - **Oltre 1,3 miliardi di euro** di export esposto
- **Denominazioni più colpite:**
 - Moscato d'Asti (60%)
 - Pinot Grigio (48%)
 - Chianti Classico (46%)
- **Esposizione italiana sul mercato USA:**
 - 24% dell'export totale (Francia 20%, Spagna 11%)
 - Solo il 2% dei vini italiani venduti è di alta fascia
 - L'80% si colloca nella fascia *entry-level* (circa 4€/litro)
- **Paesi extra-UE colpiti da altri dazi:**
 - Sudafrica (30%), Israele (17%)

- Cile, Argentina, Australia, Nuova Zelanda (10%)
 - **Rischi aggiuntivi:**
 - Perdita di quote di mercato
 - Concorrenza esasperata nei mercati alternativi
 - Effetti a catena su occupazione, margini e investimenti
 - Possibile recessione globale legata alle tensioni commerciali
-

Punti chiave:

1. **Dazi USA al 20% sul vino UE dal 9 aprile 2025:** L'Italia rischia di perdere 323 milioni di euro l'anno, colpito il 25% del suo export vinicolo, concentrato soprattutto nella fascia di prezzo popolare (4€/litro).
2. **Denominazioni italiane più esposte:** Moscato d'Asti, Pinot Grigio, Chianti Classico, Brunello, Prosecco e Lambrusco, con un'esposizione al mercato USA oltre il 27%.
3. **Conseguenze globali:** Aumenta la concorrenza nei mercati alternativi, con possibile effetto domino sui prezzi e sulla redditività della filiera.
4. **Reazioni e proposte:** UIV propone alleanza con importatori USA per dividere l'onere del dazio; Federvini invoca una risposta europea coesa; Von Der Leyen annuncia ritorsioni proporzionate, Meloni e Mattarella invitano alla prudenza.
5. **Sfida strategica per l'Italia:** Puntare sul rapporto qualità/prezzo, evitare frammentazione dell'offerta, rafforzare il dialogo internazionale e innovare i modelli di business.

