

USA, garante di instabilità: perché la tregua sui dazi non arriverà presto

scritto da Emanuele Fiorio | 15 Febbraio 2026



Il settore vinicolo globale si trova ad affrontare una nuova ondata di incertezza. Tra le pressioni diplomatiche per l'acquisto della Groenlandia e l'istituzione del controverso "Board of Peace", l'amministrazione Trump minaccia dazi senza precedenti che potrebbero triplicare il costo delle bottiglie europee. Con le scorte strategiche in esaurimento, il mercato statunitense si prepara a un inevitabile aumento dei prezzi, già elevati.

Il secondo mandato del Presidente Trump ha impresso un ritmo frenetico allo scacchiere internazionale. Mentre i riflettori erano puntati sul **World Economic Forum di Davos** e sui terribili eventi di Minneapolis, nell'ombra si consumava un

nuovo capitolo della guerra dei dazi, con ripercussioni dirette sui vini europei.

Groenlandia e “Board of Peace”: la diplomazia dei dazi

Le ultime settimane sono state segnate da una diplomazia muscolare. Il 18 gennaio scorso, la Casa Bianca ha minacciato l'imposizione di **dazi del 25% su 8 nazioni europee** (tra cui Francia, Germania e Regno Unito) come ritorsione per l'opposizione alle mire e alle manovre statunitensi nei confronti della **Groenlandia**. La risposta dell'Unione Europea non si è fatta attendere, con la minaccia di contromisure su esportazioni americane per un valore di circa **109 miliardi di dollari**.

Ancor più eclatante è stata la minaccia, arrivata solo due giorni dopo, di applicare **tariffe del 200% sulle esportazioni francesi**. Il motivo? La riluttanza di Emmanuel Macron ad aderire al cosiddetto **“Board of Peace”**, una coalizione pensata originariamente per supervisionare gli accordi a Gaza, ma che Trump sembra voler trasformare in una sorta di alternativa alle Nazioni Unite, completa di una “quota d'ingresso” da **1 miliardo di dollari**.

Considerando che nel 2024 il valore delle spedizioni di vini e distillati francesi negli USA ha toccato i **4,45 miliardi di dollari**, l'impatto di una simile misura sarebbe catastrofico per il settore.

Il labirinto legale: non solo IEEPA

Mentre il settore attende con il fiato sospeso una sentenza della **Corte Suprema** sull'autorità del Presidente di imporre dazi unilaterali tramite l'**IEEPA** (International Emergency Economic Powers Act del 1977), gli esperti avvertono: anche una sentenza sfavorevole alla Casa Bianca potrebbe non bastare a fermare la guerra commerciale.

Il Presidente Trump dispone infatti di altri strumenti legislativi:

- **Sezione 122 del Trade Act del 1974:** permette di varare un dazio globale del **15% per 150 giorni** senza l'approvazione del Congresso.
- **Sezione 301:** consente l'imposizione di tariffe ampie come risposta a presunte pratiche commerciali sleali, previa indagine.

Il costo reale: quando il consumatore inizia a pagare

Fino ad oggi, il consumatore americano è stato in parte protetto. Le cantine europee e gli importatori hanno fatto i salti mortali per **assorbire i costi dei dazi attuali (pari al 15%)**, evitando di scaricarli immediatamente sui prezzi al dettaglio. Ma le scorte accumulate prima dell'entrata in vigore delle tariffe stanno finendo.

Come evidenzia Mitch Frank su Wine Spectator, anche i giganti della distribuzione stanno iniziando a cedere. **Andy Jassy, CEO di Amazon**, ha recentemente confermato alla CNBC che, sebbene inizialmente i venditori abbiano tentato di farsi carico dei costi, ora molti stanno iniziando a **trasferire i rincari sui consumatori finali**.

Un futuro di instabilità

La realtà per gli amanti del vino e per gli operatori del settore è che la stabilità rimane un miraggio. Che si tratti delle frizioni con il Canada di Mark Carney o delle tensioni con l'Europa, il **protezionismo** rimane l'arma preferita dell'amministrazione Trump.

Le aziende hanno bisogno di prevedibilità per pianificare investimenti in bottiglie, sugheri e barrique, ma l'attuale

clima suggerisce che il caos sarà l'unica costante. **La tregua, per ora, non è all'orizzonte.**

Punti chiave:

1. L'amministrazione statunitense ha minacciato **dazi fino al 200%** sui prodotti francesi e dazi del 25% su altre nazioni europee per fini di pressione geopolitica.
2. Esiste una forte incertezza legale legata alla **decisione della Corte Suprema** sull'uso della legge IEEPA per imporre tariffe senza il consenso del Congresso.
3. Anche in caso di sentenza sfavorevole, il Presidente può ricorrere alla **Sezione 122 e alla Sezione 301** del Trade Act per mantenere o reintrodurre le barriere doganali.
4. Gli importatori e le cantine europee hanno esaurito la capacità di **assorbire internamente i costi**, rendendo imminente il trasferimento dei rincari sui consumatori finali.
5. L'instabilità commerciale è utilizzata come **strumento di negoziazione politica**, creando un ambiente economico imprevedibile per i produttori di vino e spiriti.