I dazi al 20% sul vino italiano rischiano di tagliare oltre 300 milioni di euro di ricavi all’anno

scritto da Redazione Wine Meridian | 3 Aprile 2025



I dazi USA al 20% sul vino italiano potrebbero costare oltre 300 milioni di euro annui. L’Uiv propone un accordo con i partner statunitensi per assorbire il costo extra e salvaguardare l’export. Le denominazioni più colpite includono Moscato, Pinot grigio e Chianti. Il 70% delle esportazioni è a rischio.

“Con i sanguinosi dazi americani al 20% il mercato dovrà tagliare i propri ricavi di 323 milioni di euro all’anno, pena l’uscita dal mercato per buona parte delle nostre produzioni. Perciò Uiv è convinta della necessità di fare un patto tra le

nostre imprese e gli alleati commerciali d’oltreoceano che più di noi traggono profitto dai vini importati; serve condividere l’onere dell’extra-costo ed evitare di riversarlo sui consumatori”. Lo ha detto il presidente di Unione italiana vini (Uiv), Lamberto Frescobaldi, nel commentare i dazi al 20% annunciati dal presidente Trump anche per il vino. “Sarà difficile per molti ha aggiunto -, ma ciò che oggi spaventa ancora di più è che si ingeneri un gioco al rialzo davvero esiziale tra l’amministrazione americana e quella europea: l’accoglimento in sede Ue della proposta del ministro degli Esteri Tajani di escludere gli alcolici, e quindi il vino, da eventuali dispute sarà fondamentale”.

Secondo un’analisi dell’Osservatorio Uiv, l’unica soluzione è infatti da ricercare lungo la filiera, con il mercato – dalla produzione fino a importatori e distributori – che dovrebbe farsi carico di un taglio dei propri ricavi per un valore pari a 323 milioni di euro (su un totale di 1,94 miliardi) e mantenere così gli attuali assetti di pricing. Secondo Uiv, ben il 76% delle 480 milioni di bottiglie tricolori spedite lo scorso anno verso gli Stati Uniti si trova in “zona rossa” con una esposizione sul totale delle spedizioni superiore al 20%. Aree enologiche con picchi assoluti per il Moscato d’Asti (60%), il Pinot grigio (48%), il Chianti Classico (46%), i rossi toscani Dop al 35%, i piemontesi al 31%, così come il Brunello di Montalcino, per chiudere con il Prosecco al 27% e il Lambrusco. In totale sono 364 milioni di bottiglie, per un valore di oltre 1.3 miliardi di euro, ovvero il 70% dell’export italiano verso gli Stati Uniti.

Per il segretario generale di Uiv, Paolo Castelletti: “Rispetto ai partner europei, l’Italia presenta due principali fattori di rischio: da una parte la maggiore esposizione netta sul mercato statunitense, pari al 24% del valore totale dell’export contro il 20% della Francia e l’11% della Spagna. Dall’altra, una lista di prodotti più sensibili su questo mercato, sia in termini di esposizione, che di prezzo medio a

scaffale: solo il 2% delle bottiglie tricolori vendute in America vanta un price point da vino di lusso, mentre l’80% si concentra nelle fasce “popular”, che tradotto in prezzo/partenza significa in media poco più di 4 euro al litro”.

Punti chiave

1. **I dazi USA al 20% rischiano di ridurre ricavi per oltre 300 milioni l’anno**.
2. **Il 70% del vino italiano esportato negli Stati Uniti è in zona rossa.**
3. **Uiv propone un patto tra produttori e distributori USA per assorbire l’extra-costo**.
4. **Solo il 2% dei vini italiani venduti ha un posizionamento da lusso**.
5. **Il mercato USA assorbe il 24% del valore dell’export vinicolo italiano**.