

Dazi al vino, la tregua dura poco: Uiv teme nuove tariffe dopo l'accordo al 10%

scritto da Redazione Wine Meridian | 24 Luglio 2026



Il nuovo dazio Usa al 10% flat migliora la situazione precedente per il vino italiano, ma Uiv segnala il rischio di ulteriori tariffe legate alle indagini sulla sovraccapacità produttiva. Negli ultimi 14 mesi le vendite oltreoceano hanno perso 360 milioni di euro, con un calo del 16% sul valore.

“I nuovi dazi al 10% flat sono leggermente migliorativi rispetto ai precedenti. Fin qui è una notizia confortante, ma preoccupano le indagini sulla sovraccapacità produttiva che rischiano di generare ulteriori tariffe; la speranza è che questa seconda decisione resti nell’ambito dell’accordo Ue-Usa dello scorso agosto e non superi il tetto del 15%. Se c’era la possibilità di stabilizzare definitivamente le posizioni sul

piano commerciale, il riferimento a queste indagini rischia di alimentare l'incertezza in un momento in cui già la svalutazione del dollaro e il calo del potere di acquisto stanno facendo molto male al vino. Siamo convinti che di questo il nostro Governo e Bruxelles terranno conto”.

Lo ha detto il presidente di Unione italiana vini (Uiv), **Lamberto Frescobaldi**, dopo l'annuncio dell'amministrazione Trump sul nuovo quadro normativo relativo ai dazi, in vigore da oggi. Le nuove tariffe confermate sono migliorative rispetto alle precedenti e saranno del 10% omnicomprendivo per gran parte delle produzioni Ue. Lo strumento normativo è inquadrato nella Section 301 del Trade Act relativamente all'asserita inadeguata lotta al lavoro forzato da parte dei Paesi partner, compresa la Ue. Un altro dispositivo annunciato, inserito sempre nella 301, è legato alle pratiche sleali dovute alla sovraccapacità produttiva, su cui è stata avviata un'indagine e per cui si paventano nuovi dazi.

Per il segretario generale di Uiv, **Paolo Castelletti**: “Dall'istituzione dei dazi, per il vino italiano ed europeo non è stato possibile stabilizzare le vendite con gli Stati Uniti. Se ci sono dei settori che si sono dimostrati in grado di reagire commercialmente alle tariffe, lo stesso non si può dire per il vino, che è un bene voluttuario e quindi più esposto al risparmio da parte di una domanda già in calo sulle quantità consumate. Il vino oggi – ha aggiunto – ha bisogno di aiuto e necessita di un budget straordinario per la promozione all'estero a partire proprio dagli Usa”.

Secondo l'Osservatorio Uiv, negli ultimi 14 mesi – quindi dal cosiddetto *Liberation day* di aprile 2025 – il vino italiano oltreoceano ha segnato un -16% sul valore delle proprie vendite rispetto al periodo precedente, con un controvalore pari a -360 milioni di euro. Un ridimensionamento subito dal settore in quella che da anni rappresenta la principale piazza mondiale del vino: a fine 2024 le spedizioni italiane negli

Stati Uniti sommano quasi 2 miliardi di euro, quasi un quarto del totale delle esportazioni made in Italy. Lo scorso anno – rileva Uiv – le vendite si sono fermate a 1,76 miliardi di euro e i primi cinque mesi di quest'anno sono stati i peggiori dal 2017, sia a valore (dato deflazionato) che a volume. Tra le tipologie, a pagare maggiormente nei primi 5 mesi di quest'anno (tendenziale a -15,5%), quelle dei rossi fermi imbottigliati (-18%) e dei bianchi (-17%), mentre lo spumante lascia l'11%. In difficoltà soprattutto le fasce di prezzo (alla cantina) fino a 6 euro, che rappresentano oltre l'80% della produzione tricolore diretta negli States.

Punti chiave

1. **Il nuovo dazio** al 10% flat rappresenta un miglioramento rispetto al quadro tariffario precedente.
2. **Le indagini Usa** sulla sovraccapacità produttiva rischiano di generare tariffe aggiuntive fino al 15%.
3. **Il settore vinicolo** ha perso 360 milioni di euro di vendite negli ultimi 14 mesi negli Stati Uniti.
4. **Uiv chiede** un budget straordinario per la promozione del vino italiano all'estero.
5. **Le fasce di prezzo** più economiche, fino a 6 euro, subiscono l'impatto maggiore dei dazi.