Vino italiano sotto pressione: Frescobaldi alla task force Maeci chiede accordi commerciali e nuovi mercati

scritto da Redazione Wine Meridian | 17 Febbraio 2026



Il presidente di Unione italiana vini, Lamberto Frescobaldi, interviene alla task force del Maeci sui dazi e lancia un allarme chiaro: nel 2025 l'export di vino italiano registra un -9% a valore negli Stati Uniti e un -6,5% nell'extra-Ue. La soluzione indicata passa dall'accelerazione degli accordi commerciali con Mercosur e India e da una presenza più strutturata sui mercati emergenti.

"Il vino, ancor più di altri comparti, ha estremamente bisogno

di allargare il proprio raggio d'azione, per questo la task force del Maeci può risultare decisiva. Dobbiamo accelerare sul fronte degli accordi commerciali – Mercosur e India in primis -, e investire nella presenza più assidua sulle piazze di sbocco ed emergenti. Il vino attraversa una fase di tensione, non solo negli Usa dove – secondo le nostre stime – il saldo 2025 è del -9% a valore, ma anche nell'extra-Ue, che chiude l'anno attorno a -6,5%". Lo ha detto oggi il presidente di Unione italiana vini, Lamberto Frescobaldi, intervenuto alla "Task force dazi" del Maeci in presenza del ministro degli Esteri, Antonio Tajani.

"**Il futuro** – ha aggiunto Frescobaldi – **passerà sempre più dai mercati terzi, per questo sarà fondamentale l'azione di Ice-Agenzia anche approfittando delle risorse straordinarie fissate in legge di bilancio**, che Uiv ha chiesto e sostenuto. Sul Mercosur, per evitare di cadere nell'impasse dovuta al rinvio alla Corte di Giustizia, Uiv chiede l'applicazione temporanea dell'accordo una volta ratificato da uno dei partner sudamericani. Apprezziamo infine, come annunciato dal ministro Tajani, l'iniziativa della diplomazia italiana di organizzare un business forum che si terrà a Miami a giugno".

Secondo l'Osservatorio Uiv, **il forte calo delle spedizioni verso gli Stati Uniti nel secondo semestre dello scorso anno (-23%) è coinciso con l'applicazione definitiva dei dazi che hanno fatto da acceleratore a una contrazione del mercato determinata da un'erosione dei consumi che dura ormai da 5 anni**. Nel 2025, le imprese italiane si sono fatte carico di gran parte della tariffa abbassando i propri listini in media del 10% per non perdere quote di mercato. L'operazione è però riuscita solo a metà: l'Italia ha mantenuto le proprie quote sui competitor, ma – secondo le stime Uiv – il vino tricolore chiuderà comunque l'anno ridimensionato rispetto alle performance dell'ultimo triennio. Il risultato sul 2024 segna un -6% a volume e -9% a valore, con un gap di 177 milioni di euro e con un parziale a -225 milioni nel secondo semestre.

Punti chiave:

1. **Il vino italiano perde terreno negli Usa:** nel 2025 l’export segna -9% a valore, con un gap stimato di 177 milioni di euro.
2. **I dazi americani hanno accelerato una contrazione dei consumi già in atto** da cinque anni consecutivi.
3. **Le imprese italiane hanno abbassato i listini in media del 10%** per difendere le quote di mercato, con risultati solo parziali.
4. **Mercosur e India sono le priorità commerciali indicate da Uiv** per diversificare e ampliare i mercati di sbocco del vino tricolore.
5. **Un business forum a Miami a giugno è la risposta diplomatica italiana**, accolta positivamente da Frescobaldi come segnale concreto di supporto all’export.