

Trump minaccia un dazio del 200% sul vino europeo.

scritto da Roberto Serra | 8 Aprile 2026



La misura, dopo una serie di aumenti progressivi, rischia di raddoppiare i prezzi e stravolgere il mercato.

La scorsa settimana, il presidente degli Stati Uniti Donald Trump ha minacciato un dazio del 200% sul vino, sullo Champagne e sugli altri alcolici europei, un colpo potenzialmente devastante per un settore già sotto pressione. Questa escalation arriva dopo un anno di progressive strette tariffarie: già nell'aprile dello scorso anno, gli Stati Uniti avevano imposto una tariffa del 10% sui vini dell'Unione Europea, per poi aumentarla al 15% lo scorso agosto. Vignaioli, importatori, negozianti e ristoratori hanno trascorso tutto il 2025 cercando di contrastare le minacce di

Trump, ma la prospettiva di una tassa del 200% rappresenta **una sfida di ordine completamente diverso**, capace di raddoppiare i prezzi al consumo e alterare permanentemente gli equilibri del mercato.

La bomba del 200%

La minaccia di un dazio del 200%, lanciata nei giorni scorsi, non è un semplice incremento ma un potenziale moltiplicatore dei costi. Se implementata, trasformerebbe una bottiglia di Champagne o di Brunello di Montalcino da oggetto di lusso in un bene quasi proibitivo per gran parte del mercato statunitense. Questo annuncio shock getta un'ombra lunga su un settore che aveva già vissuto un 2025 di costante adattamento. Dopo l'imposizione delle prime tariffe, i prezzi dei vini europei sono infatti aumentati gradualmente, un processo che gli operatori del settore avevano in parte assorbito e in parte trasferito ai clienti. La nuova minaccia, tuttavia, rischia di vanificare qualsiasi strategia di mitigazione finora adottata, spingendo l'intera filiera, dai produttori d'oltremare ai sommelier di New York, a ripensare radicalmente i propri modelli.

L'effetto domino delle tariffe passate

Per comprendere la portata del possibile disastro, è necessario guardare all'impatto che le tariffe dello scorso anno hanno già avuto. [L'analisi economica della Tax Foundation](#) quantifica l'onere per le famiglie americane: nel 2025, le tariffe di Trump hanno comportato un aumento medio delle tasse di 1.000 dollari per nucleo familiare. Le nuove tariffe imposte nel 2026, inoltre, sono stimate aumentare ulteriormente le tasse di 600 dollari a famiglia. Questo non è un problema confinato al solo vino, ma il settore enologico ne è un simbolo e una vittima illustre. Già ad aprile 2025, infatti, l'amministrazione Trump aveva esteso l'applicazione dei dazi: da quel mese, i vini e tutti gli altri prodotti

importati dall'Unione Europea sono diventati soggetti a dazi del 20%. L'effetto domino, però, non si è fermato all'Europa. Prodotti di altri paesi popolari per il vino come Argentina, Cile, Australia e Nuova Zelanda hanno iniziato ad affrontare dazi del 10%, allargando la pressione su un mercato globale.

Vincitori e vinti nella guerra dei dazi

In uno scenario del genere, non esiste un vincitore chiaro. Se da un lato i produttori europei si troverebbero tagliati fuori dal primo mercato al mondo per il vino, dall'altro nemmeno i vignaioli americani potrebbero tirare un sospiro di sollievo. I prezzi dei vini statunitensi, infatti, sono destinati a salire perché i distributori, che dipendono in larga parte dai vini importati, cercheranno di compensare i profitti perduti. A questa dinamica si aggiunge l'aumento dei costi per l'intera filiera produttiva: beni essenziali come botti, tappi, bottiglie e attrezzature agricole e di produzione vedranno salire i loro prezzi a causa delle stesse tariffe. La minaccia ha già provocato allarme tra i principali paesi produttori, con [le reazioni dei paesi europei](#) che preannunciano una nuova fase di tensione commerciale. Il risultato finale, come documentato dall'aumento dei prezzi per i consumatori, è **un mercato del vino più caro e meno diversificato per gli americani**, e un futuro incerto per gli esportatori globali. Per i professionisti del vino, la sfida non è solo assorbire costi crescenti, ma ripensare strategie di approvvigionamento, prezzo e posizionamento in un panorama tariffario sempre più volatile e imprevedibile.