Vino italiano, dazi Usa al 15%. L’allarme delle associazioni

20250728134001esportazioni-dazi-0163a505

C’è grande apprensione nel mondo vitivinicolo per il nuovo assetto commerciale che si sta instaurando **tra Europa e Stati Uniti**, in vista del dazio al 15%, **a partire da agosto**, sui prodotti europei esportati negli Usa in cui potrebbe rientrare il comparto italiano del vino, degli spiriti e degli aceti, **storicamente centrali nell’export verso gli States**.

«*Con i **dazi al 15%** il bicchiere rimarrà mezzo vuoto per almeno l’80% del vino italiano. **Il danno che stimiamo per le nostre imprese è di circa 317 milioni di euro cumulati nei prossimi 12 mesi**, mentre per i partner commerciali d’oltreoceano il mancato guadagno salirà fino a quasi 1,7 miliardi di dollari. Il danno salirebbe a 460 milioni di euro qualora il dollaro dovesse mantenere l’attuale livello di svalutazione. Facciamo sin d’ora appello al governo italiano e all’Ue per considerare adeguate misure per salvaguardare un settore che grazie al buyer statunitense era cresciuto molto*», ha detto il presidente di Unione italiana vini (Uiv), **Lamberto Frescobaldi**.

Per Frescobaldi, «*con l’incontro in Scozia fra i presidenti Trump e von der Leyen si è almeno usciti da un’incertezza che stava bloccando il mercato; ora sarà necessario assumersi il mancato ricavo lungo la filiera per ridurre al minimo il ricarico allo scaffale. Secondo le nostre analisi, a inizio anno la bottiglia italiana che usciva dalla cantina a 5 euro veniva venduta in corsia a 11,5 dollari; ora, tra dazio e svalutazione della moneta statunitense, **il prezzo della stessa bottiglia sarebbe vicino ai 15 dollari.** Con la conseguenza che, se prima il prezzo finale rispetto al valore all’origine aumentava del 123%, ora lieviterà al 186%*».

RISTORAZIONE, CONTO SALATO

Per l’**Osservatorio Uiv**, il conto si fa molto più salato per la ristorazione, dove la stessa bottiglia da 5 euro rischierà di costare al tavolo - con un ricarico normale - circa 60 dollari. «*Non ci si può ritenere*

soddisfatti per questo accordo - ha detto il segretario generale di Unione italiana vini, **Paolo Castelletti** -. *Un dazio al 15% è certamente inferiore all'ipotesi del 30%, ma è altrettanto vero che questa tariffa è enormemente superiore a quella, quasi nulla, del pre-dazio. Rispetto ai competitor europei, l'Italia rischia inoltre di subire un impatto maggiore, da una parte per 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 per la tipologia dei prodotti del Bel Paese che concentrano la propria forza sul rapporto qualità prezzo, con l'80% del prodotto che si concentra nelle fasce "popular", quindi a un prezzo franco cantina di 4,2 euro al litro, e con solo il 2% delle bottiglie tricolori collocato in fascia superpremium*».

Per Uiv, il rischio - qualora non si attivasse una riduzione dei ricavi lungo la filiera, che rappresenta comunque un danno - è di trovarsi, a fine 2026, vicino ai valori espressi nel 2019. Secondo Uiv, ben il 76% (l'equivalente di 366 milioni di pezzi) delle 482 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%, quelli 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.

"Unione italiana vini attende il testo finale per una valutazione complessiva dell'accordo", si legge in una nota.

FEDERVINI: «NECESSARIA VISIONE STRATEGICA»

Scende ovviamente in campo anche **Federvini**, che sottolinea la necessità di un'intesa trasparente e di lungo periodo, che consenta alle imprese di pianificare con fiducia.

«*È importante capire* - ha commentato il presidente **Giacomo Ponti** - *se esistano spazi per un confronto più approfondito e tecnico, in grado di considerare le specificità dei singoli settori e delle diverse categorie merceologiche. Serve una lettura equilibrata, che eviti generalizzazioni potenzialmente dannose. Il 15% è comunque una percentuale che sposta verso l'alto il dazio ad valorem ma è essenziale chiarire se si tratti di un'aliquota unica o se andrà ad aggiungersi a dazi già esistenti. In quest'ultimo caso, le conseguenze sarebbero ancora più critiche per la competitività delle nostre esportazioni. Le trattative devono proseguire con spirito pragmatico e visione strategica. In gioco non c'è solo un segmento industriale, ma un modello produttivo fondato su qualità, identità e rapporti internazionali costruiti nel tempo*».

La foto appartiene all’ufficio stampa Federvini