



Comunicato stampa

VINO, DAZI USA (UIV): LE IMPRESE COMPRIMONO I MARGINI PER RIMANERE COMPETITIVE. PREZZO MEDIO A LUGLIO A -13,5%

IL CONTO DEI DAZI È DI 61 MILIONI DI DOLLARI IN 3 MESI. SERVE CAMPAGNA PROMOZIONALE STRAORDINARIA

(Roma, 15 settembre 2025). Il conto dei dazi? Lo stanno pagando in gran parte le imprese, se è vero che nel mese di luglio il vino italiano negli Usa è arrivato con prezzo medio ribassato (-13,5%) per rimanere competitivo anche una volta passato sotto la gogna delle tariffe. Lo rileva l'Osservatorio di Unione italiana vini (Uiv) che ha elaborato gli ultimi dati sulle importazioni delle dogane americane. La media a listino dei vini del Belpaese passa quindi dai 6,52 dollari/litro di luglio 2024 a 5,64 dollari del pari periodo di quest'anno, nonostante una fase di deprezzamento del dollaro Usa che dovrebbe invece spingere gli americani a spendere mediamente di più per comprare in euro.

Secondo l'Osservatorio, dall'attivazione delle nuove tariffe a fine luglio i vini italiani hanno subito tariffe aggiuntive pari a 61 milioni di dollari, circa un terzo rispetto al totale import di prodotti provenienti dall'estero. Una classifica ad handicap, che vede primeggiare di poco la Francia (62,5 milioni di dollari), seguita dal Belpaese e, in lontananza, dalla Spagna.

“Dobbiamo evidenziare il sacrificio importante sui margini che stanno facendo le nostre imprese per fare fronte ai dazi statunitensi – ha detto il presidente di Unione italiana vini, Lamberto Frescobaldi -, il vino sta uscendo dalle cantine a prezzi inferiori, e questo testimonia che buona parte delle imprese si sta assumendo in toto il dazio per rimanere competitive”. Ma c'è di più: secondo Uiv si stanno paradossalmente riscontrando ingiustificati aumenti nei punti vendita a stelle e strisce. “Ci risulta che i prodotti allo scaffale facciano parte degli stock pre-dazi accumulati nei primi mesi dell'anno – ha aggiunto il presidente Uiv -; dispiace, perciò, assistere ad aumenti che non hanno ragion d'essere. Speculazioni di alcuni che non aiutano le nostre imprese ma nemmeno i partner del trade statunitense che si oppongono anch'essi alle tariffe”.

Secondo Uiv, di fronte a queste difficoltà è auspicabile attivare una promozione straordinaria proprio a partire dalla piazza a stelle e strisce già a partire dal 2026. Una reazione concepita a regia pubblico-privata e basata sull'unicità del bere italiano, che oltre agli Stati Uniti si concentri su mercati promettenti come Uk, Canada, Brasile.

Ufficio stampa Unione italiana Vini: ispropress

Simone Velasco (327.9131676 – simovela@ispropress.it);

Marta De Carli (393.4554270 – press@ispropress.it)