



Agroalimentare - Vino, Uiv: da dazi possibili perdite per circa 300 milioni di euro in un anno

Roma - 05 feb 2025 (Prima Notizia 24) **Frescobaldi: danni per imprese, ma inflazione penalizzerà anche consumatori.**

Secondo le analisi dell'Osservatorio Uiv, i dazi statunitensi al vino italiano determineranno nel 2025 una perdita delle vendite di 330 milioni di euro, dato che scenderebbe a 250 milioni qualora il dollaro dovesse mantenere gli attuali livelli di forza. La proiezione di Unione italiana vini ipotizza dazi al 20% per tutti i vini fermi e al 10% per gli spumanti, una tariffa inferiore per questi ultimi determinata dalle pressioni dell'industria Usa, più restia a sopportare limitazioni commerciali sulla tipologia di punta. Una perdita stimata del 15% sul risultato dello scorso anno, rileva l'Osservatorio, basata sull'esperienza francese occorsa tra metà 2020 e primo trimestre 2021, quando a fronte di dazi caricati del 25% la risposta del mercato sui volumi commercializzati è stata direttamente proporzionale: -24%. "Il vino – ha detto il presidente di Unione italiana vini (Uiv), Lamberto Frescobaldi – è uno dei settori del made in Italy maggiormente esposti in caso di dazi nel primo mercato al mondo. Il danno sulle imprese sarà inevitabile, perché se vorranno rimanere competitive dovranno assumersi gran parte dell'extra-onere richiesto, visto che il mercato non è in grado di sostenerlo. Ma il danno sarà doppio, perché lo subiranno inevitabilmente anche i consumatori finali a causa di un'inflazione che tornerà a bussare con insistenza". Il 2024 si chiuderà con un valore delle spedizioni in Usa a oltre 1,9 miliardi di euro, il 24% dell'export del vino italiano nel mondo. Una quota più che doppia se paragonata al peso statunitense sul totale delle merci italiane dirette all'estero (11%). La contrazione determinata dalle extra-tariffe – rileva Uiv – farà scendere in un solo anno il valore sotto 1,7 miliardi di euro, ovvero sotto ai livelli del 2021.

(Prima Notizia 24) Mercoledì 05 Febbraio 2025