

Data: 15.09.2025 Pag.: 27  
 Size: 336 cm2 AVE: € 26208.00  
 Tiratura:  
 Diffusione:  
 Lettori: 237000



IL VINO

# “Gli Usa pagheranno l'extra-costi alla dogana”

L'Italia è leader per le macchine dedicate all'enologia. Dal Cin: “I produttori americani subiranno rincari per i dazi”

Franco Canevesio

**P**arlare di dazi è rischioso, in quanto gli scenari cambiano continuamente».

Giusto, soprattutto se a dirlo è un super esperto con Marzio Dal Cin, presidente di Dal Cin Oenological and industrial specialties e rieletto per l'ottava volta, per il triennio 2023-2025, alla presidenza di Anformape, l'Associazione fornitori macchine e prodotti per l'enologia. La sua azienda, giunta al 75esimo anniversario, nasce a Milano (fondata dal padre, Gildo Dal Cin) nel settembre 1949, inaugurando il settore industriale dei cosiddetti “prodotti enologici”. Numerosi i brevetti scaturiti dalla ricerca Dal Cin che hanno segnato la storia dell'enologia moderna: dalle bentoniti all'acido metatarcarico, dagli attivanti fisici della fermentazione alcolica ai materiali filtranti Predispersi, fino alla recente innovativa linea miniTubes.

L'azienda è oggi insediata su circa 56mila mq di area industriale a Concorezzo (MB) con due stabilimenti di produzione a Concorezzo e Foggia, dove viene realizzato il 50% di tutte le specialità vendute. Nel 2024 l'azienda ha sfiorato 22 milioni di euro di fatturato, «principalmente nazionale», come dice il patron. «Abbiamo un 20% di esportazioni dirette: quelle indirette, un altro 20% circa, le facciamo vendendo a trader italiani che poi a loro volta esportano». L'export principale è in Ue. «Lavorando nel settore enologico - spiega Dal Cin - andiamo soprattutto

nei paesi vicini come Francia, Spagna, Germania. Abbiamo una rete commerciale internazionale in fase di sviluppo che include mercati in Ue, Est Europa/Russia, Usa/Canada, Sud America, Sud Africa, Australia e Nuova Zelanda. In Cina abbiamo iniziato a esportare una decina di anni fa, dopo i francesi».

Con un export di questo tipo è logico allora valutare la questione dazi, nonostante le continue incertezze legate al volubile Trump, per un settore così importante per il made in Italy come quello dei macchinari per la viticoltura. «L'export negli Usa, soprattutto della parte impiantistica, è abbastanza importante in quanto negli Stati Uniti non c'è, di fatto, una produzione impiantistica per il settore enologico - spiega Dal Cin - Arriva tutto dall'Europa, in particolare dall'Italia, qualcosa dalla Francia, dalla Spagna e dalla Germania. Però il grosso della produzione impiantistica mondiale è italiano. Se andiamo in una qualsiasi cantina del mondo, dal Cile, alla Nuova Zelanda, alla Cina e all'India, si trova sempre almeno una macchina italiana. Questo significa che l'Italia rappresenta il produttore della tecnologia meccanica del settore enologico». E «che le cantine americane, se vogliono produrre vino, devono ‘pescare’ in Italia o comunque in Europa. Il problema dei dazi - prosegue Dal Cin - va a impattare fortemente sulla produzione americana di vino. Con queste tariffe, l'America rischia di vedersi aumentare i costi in ma-

niera esorbitante. Proprio perché non ha un'alternativa locale nel segmento della realizzazione degli impianti e dei macchinari per il vino».

Detto questo, da un punto di vista pratico, «non abbiamo un particolare timore sul tema dazi», sottolinea. «Preoccupa di più - sostiene Dal Cin - la svalutazione del dollaro rispetto all'euro, che potrebbe significare, per noi europei, un prezzo più alto che impatta sul cliente americano». Teniamo presente, poi, che il mondo della meccanica lavora su commissione il che significa che nessuno ha un magazzino pieno di impianti di imbottigliamento: gli impianti occorre ordinarli e, dietro alla realizzazione, c'è un lavoro che dura mesi. Resta da capire, dunque, l'impatto che ci può essere tra l'ordine che viene fatto dalla cantina americana e il momento in cui la stessa importerà il macchinario. «L'ordine - sottolinea Dal Cin - viene fatto a un certo prezzo, poi nel momento in cui viene fatta la consegna il rischio è di avere qualche percentuale in più legata ai dazi. Alla fine la cosa preoccupa anche gli Usa: comprare, pagare e portare a casa, è diverso da ordinare, pagare accounti e portare a casa fra sei mesi o oltre. Quando non si sa cosa succederà».

## 22

I milioni di fatturato della società italiana: produce a Concorezzo e Foggia



**MARZIO DAL CIN**  
 Presidente dell'azienda di famiglia e dell'Associazione di fornitori di macchine per l'enologia