vinetur

Gli acquisti di vino spagnolo negli Stati Uniti sono scesi del 16,3% nella campagna 2025-2026

Il valore delle vendite è sceso del 16,9%, una contrazione più marcata di quella registrata dalla Spagna nelle sue esportazioni vinicole globali.

venerdì 25 settembre 2026



Gli acquisti statunitensi di vino spagnolo sono diminuiti di oltre il 16% nell'anno di commercializzazione del vino 2025-2026, segnando un calo più marcato di quello registrato dalla Spagna nelle sue esportazioni vinicole globali nello stesso periodo.

Il calo ha riguardato sia i volumi sia il valore. Le spedizioni verso gli Stati Uniti sono diminuite del 16,3% in volume e del 16,9% in valore nei 12 mesi da agosto 2025 a luglio 2026, secondo un'analisi della società di consulenza di mercato vinicolo DelReyAWM, guidata dall'analista Rafael del Rey, basata sui dati dell'Agenzia tributaria spagnola, nota con le iniziali spagnole AEAT.

I dati mettono a confronto l'intera campagna 2025-2026 con la precedente. Riflettono un anno pieno di commercio, non un singolo mese né solo una parte del 2026. I dati mostrano che il mercato statunitense si è indebolito più nettamente rispetto al più ampio business export della Spagna.

Su tutti i mercati esteri, le esportazioni di vino spagnolo sono diminuite del 9,5% in volume e del 6,1% in valore nello stesso periodo. Ciò significa che il calo delle spedizioni verso gli Stati Uniti è stato di 6,8 punti percentuali più profondo della flessione osservata nel volume totale delle esportazioni spagnole. Il divario era ancora più ampio nel valore delle vendite. Il calo del 16,9% del mercato statunitense è stato di 10,8 punti percentuali peggiore rispetto alla flessione complessiva dei ricavi da export.

Il confronto suggerisce che la debolezza negli Stati Uniti non fosse semplicemente parte di un rallentamento uniforme delle esportazioni di vino spagnolo. Si è trattato di una contrazione più marcata in uno dei principali mercati esteri della Spagna.

Il rapporto tra i dati di valore e di volume indica anche un lieve calo del ricavo medio per litro di vino venduto negli Stati Uniti. Poiché il valore è sceso del 16,9% mentre il volume è diminuito del 16,3%, il prezzo medio implicito è calato di circa lo 0,7%, sulla base delle percentuali pubblicate e di calcoli arrotondati. In termini pratici, gli esportatori spagnoli hanno venduto meno vino negli Stati Uniti e, in media, hanno incassato leggermente meno per ogni litro spedito.

Quel dato è importante perché mostra che i volumi più bassi sono stati il principale motore del calo, mentre i prezzi non hanno compensato la perdita. In alcuni mercati di esportazione, una flessione delle spedizioni può essere in parte compensata da prezzi più alti o da uno spostamento verso prodotti di maggiore valore. Nel caso degli Stati Uniti è accaduto l'opposto. Il ricavo medio per litro è leggermente diminuito anziché aumentare.

Questo andamento era diverso da quanto accaduto alle esportazioni di vino spagnolo nel loro complesso. Considerando tutte le destinazioni, il calo del 6,1% in valore è stato inferiore alla flessione del 9,5% in volume. Ciò implica un aumento di circa il 3,8% del prezzo medio all'esportazione. Il settore export nel suo complesso sembra quindi aver beneficiato di un mix di prezzi più solido o di prezzi più alti in altri mercati, anche se i volumi totali sono diminuiti. Gli Stati Uniti non hanno seguito questo andamento.

I dati diffusi da DelReyAWM non forniscono una ripartizione dei risultati statunitensi per categoria di vino. Non indicano come siano andati, singolarmente, vino fermo, vino spumante, vino sfuso o vino imbottigliato nel mercato americano durante la campagna. Non includono neppure il numero totale di litri spediti negli Stati Uniti né il valore totale in euro di tali spedizioni nel periodo coperto. Ciò significa che la portata della contrazione può essere misurata in termini percentuali, ma non ancora tradotta nell'esatto ammontare di affari persi in euro o litri sulla base delle informazioni pubblicate.

L'assenza di dettagli per categoria limita anche ciò che si può dire sui prezzi. Un ricavo medio per litro più basso non significa necessariamente che ogni esportatore abbia tagliato i prezzi. Potrebbe anche riflettere un cambiamento nel mix dei prodotti venduti, come una quota più alta di vini meno costosi o una performance più debole nei segmenti premium. Senza dati più dettagliati, non è possibile determinare se il calo sia dipeso da sconti, da uno spostamento della domanda dei consumatori o da cambiamenti nelle tipologie di vino spagnolo importate dagli acquirenti statunitensi.

Il rapporto non identifica neppure una causa specifica del calo della domanda negli Stati Uniti. Presenta l'esito commerciale, non una spiegazione. Anche così, i dati mostrano un chiaro cambio di direzione nelle vendite di vino spagnolo verso gli Stati Uniti durante l'ultima campagna completa.

Per i produttori ed esportatori spagnoli, il mercato statunitense resta importante per via delle sue dimensioni e del suo ruolo nelle vendite di vino a maggior valore. Un calo più forte in valore che in volume può essere particolarmente significativo per le aziende che dipendono da quel mercato per le esportazioni di marca o premium. In questo caso, tuttavia, entrambi gli indicatori sono scesi quasi allo stesso ritmo, mostrando un

arretramento diffuso piuttosto che un crollo limitato a una sola parte del commercio.

Anche il timing è rilevante. Poiché la campagna va da agosto a luglio, i risultati coprono un ciclo commerciale completo che include la pianificazione legata alla vendemmia, le decisioni di spedizione e i modelli di acquisto della distribuzione al dettaglio lungo le stagioni. Questo conferisce ai dati più peso di una fluttuazione mensile di breve periodo e offre un quadro più chiaro di come si sia comportato il mercato in un periodo prolungato.

L’analisi di DelReyAWM, basata sui dati doganali e fiscali dell’AEAT, colloca gli Stati Uniti tra le destinazioni più deboli per il vino spagnolo nel 2025-2026. Sebbene il settore vinicolo spagnolo abbia affrontato un calo generale dei volumi export a livello mondiale, il mercato statunitense ha registrato una flessione maggiore sia nelle spedizioni fisiche sia nei ricavi, insieme a un modesto peggioramento del ricavo unitario medio.

I dati pubblicati lasciano aperte diverse domande che sarebbero importanti per esportatori, distributori e investitori che seguono il commercio. Non è ancora possibile vedere se le perdite si siano concentrate in pochi mesi, se alcuni segmenti di prezzo abbiano retto meglio di altri, o se alcune regioni e produttori siano stati colpiti più duramente della media. I dati finora diffusi stabiliscono l’entità del calo, ma non la sua composizione interna.