vinetur

La disputa commerciale taglia del 78% le esportazioni di vino USA in Canada

I produttori californiani dicono che la maggior parte delle bottiglie americane resta fuori dagli scaffali canadesi, mettendo a rischio un mercato che, secondo loro, non può essere sostituito.

venerdì 2 ottobre 2026



I produttori di vino californiani affermano che la guerra commerciale tra Stati Uniti e Canada continua a tenere molte bottiglie americane fuori dai negozi canadesi, riducendo drasticamente un mercato che era la principale destinazione estera del vino statunitense.

Joan Kautz di Kautz Wine ha detto che l'azienda accoglierebbe con favore un ritorno sugli scaffali canadesi, che erano uno sbocco importante per le circa 150.000 casse che la cantina esporta ogni anno. Ma ha aggiunto che la maggior parte dei prodotti alcolici americani, vino compreso, resta fuori dagli scaffali in tutto il Canada, ad eccezione di Alberta e Saskatchewan, dove il vino USA è stato riammesso. Anche lì, ha detto, il mercato è già saturo.

Le restrizioni arrivano dopo un deterioramento delle relazioni commerciali tra i due Paesi e una disputa tariffaria che dura ormai da circa un anno e mezzo. Prima di allora, il Canada era il maggiore importatore di vino statunitense, secondo il dipartimento dell'agricoltura della California. Per i produttori californiani, e in particolare per quelli che vendono bottiglie di fascia più alta, il mercato è stato difficile da sostituire.

«Non puoi sostituire il Canada», ha detto Kautz. Ha spiegato che le cantine hanno impiegato decenni per costruire relazioni con la clientela in quel mercato e che altre destinazioni di export non offrono la stessa scala o lo stesso valore.

Secondo il Wine Institute, le esportazioni di vino USA verso il Canada sono diminuite del 78%, da circa 460 milioni di dollari nel 2024 a 103 milioni di dollari nel 2025. La California rappresenta oltre il 95% delle esportazioni di vino degli Stati Uniti, rendendo lo Stato particolarmente esposto alla disputa.

L'impatto è significativo anche per il settore delle bevande più in generale, perché il Canada è da tempo uno dei mercati esteri più grandi e affidabili per il vino americano. Quando i prodotti restano fuori dai negozi, i produttori possono perdere i canali di distribuzione costruiti in molti anni, e le aziende possono trovarsi sotto pressione su prezzi, scorte e margini mentre reindirizzano le spedizioni o cercano nuovi acquirenti. La perturbazione sta influenzando anche la strategia commerciale, con le cantine che rivedono dove investire nelle vendite e come bilanciare il rischio legato all'export.

Kautz ha detto che la sua azienda sta esplorando altri mercati, incluse alcune aree dell'Africa e dell'Europa orientale. Ma ha descritto il Canada come una destinazione chiave che non può essere sostituita rapidamente da relazioni di esportazione più recenti.

Ci sono pochi segnali di un miglioramento immediato del contesto politico più ampio. Il presidente Donald Trump ha recentemente definito il Canada difficile con cui trattare e ha suggerito che il rapporto resta teso. I suoi commenti sono arrivati mentre la Casa Bianca evidenziava altre ricadute commerciali, affermando che le esportazioni statunitensi di veicoli verso il Canada sono scese di circa il 22% da aprile 2025 fino a marzo di quest'anno rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

L'economista Ina Simonovska dell'Università della California, Davis, ha detto che il danno potrebbe non limitarsi alle perdite di vendita attuali. Ha affermato che il Canada sembra stare facendo ciò che è naturale per qualsiasi Paese che affronti incertezza in una relazione commerciale importante: sviluppare legami con altri partner. Questo tipo di "friend shoring", ha detto, potrebbe rendere più difficile per le imprese statunitensi recuperare il terreno perduto anche se le barriere formali dovessero allentarsi.

La preoccupazione è condivisa nelle regioni vinicole della California. Stuart Spencer della Lodi Wine Commission ha detto che anche se il Canada riaprisse completamente al vino californiano, le cantine non dovrebbero aspettarsi un ritorno immediato ai livelli di attività precedenti. Ha aggiunto che la disputa ha danneggiato l'immagine dei prodotti USA nel mercato canadese e ha dato ai vini concorrenti più spazio sugli scaffali.

Ha detto che sostituire quei prodotti in seguito non sarà semplice. Rivenditori e distributori di solito non cambiano l'inventario da un giorno all'altro, e una volta che gli acquirenti stabiliscono nuove relazioni con i fornitori, questi rapporti possono durare ben oltre la disputa originaria.

Questo solleva un problema di più lungo periodo per i produttori che dipendono dalle vendite all'estero, soprattutto le cantine di medie dimensioni e premium che hanno investito per anni in un unico mercato. Se il Canada continuerà a orientare gli acquisti verso altri Paesi, la perdita per la California potrebbe estendersi oltre uno o due anni

deboli di vendite e ridisegnare dove le cantine concentrano i propri sforzi di crescita internazionale.

Kautz ha detto che la sua azienda sta cercando di restare in stretto contatto con i partner canadesi mentre attende che la situazione cambi. Ha aggiunto che la cantina sta mantenendo costanti quelle relazioni invece di ritirarsi del tutto, nella speranza che l'accesso migliori e che l'attività possa riprendere su basi più solide.

Per ora, i produttori di vino californiani stanno affrontando un mercato che un tempo era centrale per il loro business export ma che resta aperto solo in parte in due province, con la maggior parte delle bottiglie USA ancora assente dagli scaffali canadesi. Kautz ha detto che il Canada resterà importante per la sua azienda indipendentemente da quanto durerà la disputa, e che spera che le relazioni tra i due Paesi migliorino abbastanza da consentire il ritorno del vino americano nella distribuzione regolare.