vinetur

Nel 2025 il vino importato ha raggiunto il 34,5% del mercato statunitense, vicino al record

Secondo un rapporto di settore, le vendite di vino sono calate anche all’inizio del 2026, mentre le etichette europee confezionate hanno trainato le importazioni

lunedì 9 novembre 2026



Nel 2025 il vino importato ha rappresentato il 34,5% del mercato statunitense in volume, avvicinandosi a un livello record, anche se le vendite complessive di vino hanno continuato a diminuire nel primo semestre del 2026. È quanto emerge dall'edizione autunnale 2026 di Winescape, rapporto di mercato di American AgCredit che include un'analisi di Terrain.

Secondo il rapporto, tra gennaio e giugno il mercato statunitense del vino ha rallentato la flessione, senza però mostrare chiari segnali di ripresa. Le vendite al dettaglio rilevate da NIQ sono diminuite del 3% in valore e del 4% in volume rispetto allo stesso periodo del 2025. Il dato è migliore rispetto al secondo semestre del 2025, quando le vendite erano calate rispettivamente del 5% e del 6%, ma Terrain ha osservato che il miglioramento è dovuto soprattutto a un primo trimestre più solido e che la flessione ha ripreso ad accentuarsi nel secondo.

I dati sulle uscite dai distributori monitorati da SipSource hanno mostrato un andamento analogo. Nel primo semestre del 2026 le vendite sono calate del 4% in valore e dell'8% in volume su base annua, rispetto alle flessioni del 6% e del 9% registrate nel secondo semestre del 2025.

Chris Bitter, analista senior di Terrain per il settore vitivinicolo e autore del rapporto, ha detto che il mercato restava nettamente diviso per fascia di prezzo. I marchi sotto i 15 dollari hanno continuato a perdere terreno, mentre i vini da 15 dollari in su hanno registrato lievi aumenti sia in valore sia in volume nel primo semestre del 2026. Secondo Bitter, il segmento lusso sembrava stabilizzarsi, anche se gli sconti parevano contribuire a sostenere le vendite in casse.

Il rapporto ha rilevato inoltre che i vini bianchi hanno continuato a fare meglio dei rossi, anche grazie al Sauvignon Blanc, mentre il calo degli spumanti è stato lieve. I cocktail a base di vino hanno continuato a crescere, ma a un ritmo più lento.

Nel primo semestre del 2026 le vendite dirette delle aziende vinicole ai consumatori sono rimaste sostanzialmente stabili, secondo i dati di Community Benchmark ed Enolytics, nonostante le visite alle sale degustazione siano diminuite di circa il 5% e gli iscritti ai wine club siano calati. L'aumento del ricavo per visitatore ha compensato in parte il minor afflusso. Un altro insieme di dati, fornito da Sovos e Wine Business

Analytics, ha indicato una flessione del 15% nei volumi delle spedizioni dirette ai consumatori, anche se Bitter ha detto che questo dato probabilmente accentua la debolezza, perché conteggia solo gli ordini spediti e non tutte le vendite dirette.

Anche le esportazioni sono rimaste deboli. Nel primo semestre del 2026 le esportazioni statunitensi di vino sono diminuite del 14% in valore e del 13% in volume rispetto a un anno prima. Il rapporto ha osservato che il confronto per il secondo trimestre è stato favorito dal forte calo delle spedizioni verso il Canada nella primavera del 2025, quando Alberta e Saskatchewan avevano vietato la vendita di alcolici americani. Dopo la revoca delle restrizioni, le esportazioni verso il Canada hanno recuperato in parte, ma sono rimaste circa l'80% sotto il livello di due anni prima. Escludendo il Canada, nel primo semestre del 2026 le esportazioni statunitensi di vino sono comunque calate dell'8% in valore e del 9% in volume.

Terrain non si aspettava un miglioramento significativo delle vendite di vino nel secondo semestre del 2026. Per il 2027 prevede una ripresa soltanto modesta, a condizione che l'inflazione rallenti e i consumatori tornino ad avere margini di spesa discrezionale. Il rapporto avverte inoltre che un calo dei corsi azionari potrebbe colpire più duramente i vini di fascia alta, le cui vendite dipendono maggiormente dai consumatori benestanti.

Le importazioni hanno acquisito maggiore rilevanza anche perché le vendite interne continuano a diminuire. Nel 2025 gli Stati Uniti hanno importato l'equivalente di 115 milioni di casse da 9 litri di vino, per un valore vicino a 6,2 miliardi di dollari, secondo il rapporto. Le aziende vinicole statunitensi hanno esportato meno di 22 milioni di casse, per un valore di circa 800 milioni di dollari. La quota del vino importato sui consumi statunitensi è passata dal 21% nel 2000 al 29% nel 2020, per poi salire al 34,5% nel 2025.

Secondo Terrain, l'aumento non è stato trainato principalmente dal vino sfuso, nonostante le importazioni di sfuso siano diventate un tema di forte tensione nel settore. Nel 2025 le importazioni di vino confezionato rappresentavano circa il 29% del mercato statunitense, contro il 6% circa del vino sfuso. Secondo il rapporto, dal 2020 l'intero aumento della quota di mercato delle importazioni è derivato dal vino

confezionato, non dalle spedizioni di sfuso.

L’Europa ha avuto un ruolo centrale in questo cambiamento. Nel periodo 2021-2025, i vini europei hanno rappresentato circa l’80% del valore delle importazioni statunitensi e quasi il 65% dei volumi. Francia e Italia, da sole, hanno costituito oltre il 70% del valore e più della metà dei volumi. Terrain stima che oggi i vini europei rappresentino il 22% di tutto il vino consumato negli Stati Uniti in volume.

Secondo il rapporto, le importazioni sono state particolarmente solide nelle categorie in cui la domanda dei consumatori statunitensi ha mostrato maggiore tenuta. Nel 2025 i vini esteri detenevano il 75% del valore e il 61% dei volumi del mercato della distribuzione degli spumanti, secondo i dati SipSource citati nello studio. I vini importati rappresentavano inoltre il 59% del valore e il 57% dei volumi del Sauvignon Blanc, e il 46% del valore e il 36% dei volumi del Pinot Grigio e del Pinot Gris. La loro presenza era molto più ridotta nel complesso dei vini rossi: il 20% del valore e il 22% dei volumi.

La penetrazione delle importazioni era maggiore anche nei ristoranti e nei bar rispetto ai punti vendita al dettaglio. I vini con una denominazione estera rappresentavano il 44% del valore e il 39% dei volumi delle vendite dei distributori nel canale on-premise, rispetto al 34% del valore e al 29% dei volumi nel canale off-premise. Il rapporto ha precisato che queste cifre non includono tutti i vini esteri presenti sul mercato, perché le norme statunitensi sull’etichettatura possono consentire di miscelare vino importato in bottiglie vendute con una denominazione americana.

Secondo Terrain, la pressione concorrenziale non riguarda più soltanto i vini più economici. I vini fermi importati rappresentavano il 32% dei volumi nella fascia di prezzo da 9 a 15,99 dollari e il 26% in quella da 16 a 29,99 dollari. La quota scendeva al 17% per i vini fermi da 30 dollari in su. Nel segmento degli spumanti, invece, le importazioni dominavano la fascia alta, conquistando quasi tutte le vendite nella categoria da 40 dollari in su.

Secondo Bitter, il problema principale è la competitività dei costi. Il rapporto sostiene che nell’ultimo decennio i costi di produzione del vino in California sono quasi raddoppiati, mentre il costo dell’importazione di vino sfuso da Cile, Australia e Nuova Zelanda è cambiato poco dal 2017. A titolo di esempio, l’analisi stima che lo

Chardonnay sfuso importato dall'Australia possa essere consegnato nei serbatoi di un'azienda vinicola statunitense a circa 8,75 dollari per equivalente di una cassa da 9 litri, trasporto e dazi inclusi. In base alle ipotesi del rapporto, se volesse pareggiare quel prezzo, a un'azienda vinicola californiana resterebbero soltanto 4,35 dollari per cassa da destinare all'uva, una cifra pari a circa 295 dollari per tonnellata. Bitter ha detto che non basterebbe a coprire i costi di coltivazione delle uve.

Secondo il rapporto, questo divario rende difficile per i produttori statunitensi riconquistare quote nei vini di fascia d'ingresso. Le opportunità migliori si trovano probabilmente nei segmenti popular-premium e premium, dove le aziende vinicole nazionali possono competere più sulla qualità che sul prezzo. Bitter ha suggerito a viticoltori e aziende vinicole di concentrarsi sul miglioramento della qualità delle uve, sulla riduzione dei costi di produzione laddove possibile e sulla costruzione di marchi più forti in categorie come i vini bianchi freschi e gli spumanti, dove le importazioni sono più presenti.

Al tempo stesso, secondo il rapporto, una vendemmia californiana ridotta nel 2026 potrebbe dare un po' di sollievo al mercato delle uve statunitensi. Terrain ha descritto la raccolta come insolitamente precoce e potenzialmente una delle più scarse del secolo, dopo che un'ondata di caldo primaverile ha accelerato lo sviluppo delle viti e causato problemi di allegagione. In alcune regioni la vendemmia era in anticipo di due-cinque settimane rispetto alla norma e le rese in alcune zone erano inferiori fino al 50%, sebbene non in tutto lo Stato.

Anche con un raccolto più ridotto, restava disponibile un'ampia quantità di uva senza contratti, perché le aziende vinicole avevano ancora consistenti scorte di vino sfuso e imbottigliato proveniente da annate precedenti. Bitter ha detto che una terza vendemmia consecutiva scarsa, insieme agli espianti dei vigneti e alle riduzioni temporanee della produzione, potrebbe contribuire a smaltire queste scorte e a riportare il mercato dell'uva verso un equilibrio nel 2027.

Secondo Terrain, resta significativa la possibilità di sostituire parte del vino importato con produzione nazionale. Mantenendo il mercato totale ai livelli del 2025, il rapporto stima che un aumento di 5 punti percentuali della quota di mercato nazionale avrebbe significato 16,6 milioni di casse in più di vino statunitense vendute. La sostituzione,

tuttavia, non sarebbe automatica: i consumatori attribuiscono valore alle diverse origini, il vino importato è importante per alcune aziende vinicole americane e il vino sfuso estero può contribuire ad attenuare le oscillazioni dell’offerta interna.