vinetur

Tensioni commerciali, export di vino statunitense in calo del 37%: persi 460 milioni di dollari

I divieti delle province canadesi dopo i dazi statunitensi hanno colpito il principale mercato estero del vino americano, con poche prospettive di ripresa a breve.

lunedì 9 novembre 2026



Le esportazioni di vino statunitense sono diminuite nettamente nei 12 mesi conclusi a gennaio: le tensioni commerciali con Canada e Cina hanno ridotto sensibilmente le vendite all’estero, cancellando 460 milioni di dollari di ricavi per i produttori americani.

È quanto emerge da un rapporto del servizio di ricerca agricola Terrain, basato sui dati della Commissione per il commercio internazionale degli Stati Uniti.

Secondo il rapporto, in quel periodo i volumi esportati sono calati del 22%, mentre il valore delle esportazioni è diminuito del 37%. Il colpo più duro è arrivato dal Canada, il principale acquirente estero di vino americano: le spedizioni dagli Stati Uniti sono crollate dopo che, nel febbraio 2025, le province canadesi hanno deciso di bloccare o limitare gli alcolici americani in risposta ai dazi statunitensi e alle minacce alla sovranità, si legge nel rapporto.

Terrain riferisce che, nei 12 mesi conclusi a gennaio, il valore delle esportazioni verso il Canada è sceso dell'84% e i volumi del 75%. Anche le vendite alla Cina, che nel 2024 era il terzo mercato di esportazione per il vino statunitense in termini di valore, hanno registrato un forte calo. Nello stesso periodo di 12 mesi, il valore delle esportazioni verso la Cina è diminuito del 73% e i volumi del 58%.

Il calo si inserisce in una flessione di più lungo periodo delle esportazioni di vino statunitense, in corso da gran parte dell'ultimo decennio. Terrain afferma che le esportazioni erano già in diminuzione per fattori strutturali del settore, prima dell'ultima disputa sui dazi, ma che le misure adottate dall'amministrazione Trump nel febbraio 2025 e le contromisure di altri Paesi hanno aggravato nettamente la contrazione.

Il rapporto rileva tuttavia che, nel primo anno della disputa sui dazi, i danni al di fuori di Canada e Cina sono stati più contenuti. Escludendo questi due mercati, nei 12 mesi conclusi a gennaio le esportazioni di vino statunitense sono diminuite del 2% sia in valore sia in volume. Secondo Terrain, la crescita delle vendite in Giappone e Corea del Sud ha contribuito a compensare parte delle perdite. Prima del conflitto commerciale, questi due Paesi erano rispettivamente il quarto e il quinto mercato estero per il vino americano in termini di valore.

Nella parte finale dell'anno il ritmo della flessione ha inoltre rallentato, pur partendo da livelli bassi. Nei sei mesi conclusi a luglio, le esportazioni di vino statunitense sono calate del 10% in valore e del 12% in volume rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, secondo il rapporto. Negli ultimi tre mesi di quel periodo, il calo su base annua è stato del 2% in valore e del 10% in volume.

Terrain afferma che gran parte di questo miglioramento è dovuta alla stabilizzazione delle spedizioni verso il Canada, più che a una ripresa generalizzata della domanda globale. Nei sei mesi conclusi a luglio, le esportazioni verso il Canada sono diminuite dell'1% in valore e del 14% in volume rispetto all'anno precedente. Il confronto, tuttavia, avveniva con un periodo insolitamente debole del 2025, dopo che le restrizioni provinciali avevano già ridotto drasticamente gli scambi.

La ripresa a breve termine in Canada è apparsa più marcata nei tre mesi conclusi a luglio. Terrain riferisce che, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, le spedizioni verso il Canada sono aumentate del 377% in valore e del 36% in volume. Il rapporto sottolinea però che il confronto parte dal punto più basso della flessione. Rispetto allo stesso trimestre del 2024, le esportazioni verso il Canada erano ancora inferiori dell'80% in valore e del 71% in volume.

Mentre il calo in Canada ha smesso di accelerare, secondo il rapporto nel 2026 le esportazioni statunitensi di vino verso il resto del mondo si sono ulteriormente indebolite. Nei sei mesi conclusi a luglio, le esportazioni al di fuori del Canada sono diminuite dell'11% in valore e del 12% in volume rispetto allo stesso periodo del 2025. Terrain attribuisce il peggioramento a una combinazione di reazioni politiche alle politiche commerciali statunitensi e di più ampie difficoltà economiche legate alle interruzioni delle forniture energetiche causate dal conflitto in Iran.

Chris Bitter, responsabile delle analisi su vino e uva per Terrain, afferma che le prospettive a breve termine per gli esportatori restano deboli, perché la disputa commerciale con il Canada non si è attenuata e potrebbe inasprirsi. Il rapporto indica che gli Stati Uniti avevano fissato al 29 settembre 2026 l'entrata in vigore di nuovi dazi su una serie di prodotti canadesi. Il Canada ha risposto con dazi su diversi beni americani, anche se il vino non era incluso in quest'ultimo pacchetto di contromisure.

Anche in assenza di nuovi dazi canadesi diretti sulla maggior parte delle spedizioni di vino statunitense, secondo Terrain è improbabile che le restrizioni provinciali sugli alcolici americani vengano revocate a breve. In tutto il Canada, ad eccezione di Alberta e Saskatchewan, che hanno revocato i divieti nel giugno 2025, restano in vigore divieti totali o parziali. In seguito, il Saskatchewan ha imposto un dazio del 50% sul vino

statunitense, in vigore dall’8 settembre, anche se, secondo il rapporto, la provincia rappresenta solo una quota ridotta delle vendite di vino in Canada.

Di conseguenza, secondo il rapporto, per il prossimo futuro il mercato canadese, un tempo la principale destinazione delle esportazioni di vino statunitense, resterà probabilmente ben al di sotto dei livelli precedenti. Terrain ritiene inoltre che le prospettive negli altri principali mercati di esportazione non siano molto più favorevoli. Tra i motivi per cui la domanda di vino importato, compreso quello americano, potrebbe restare debole, indica il perdurare delle pressioni inflazionistiche, la contenuta crescita economica globale e le continue difficoltà della spesa dei consumatori.

Per le cantine e i viticoltori statunitensi, la flessione delle esportazioni ha conseguenze che vanno oltre i dati complessivi sugli scambi. I mercati esteri rappresentano un importante canale di vendita per molti produttori e la riduzione delle spedizioni all’estero comprime la domanda lungo tutta la filiera. Bitter afferma che cantine e viticoltori non dovrebbero aspettarsi che i mercati di esportazione diano un contributo significativo alle vendite o alla domanda di uva nel prossimo futuro, anche se, una volta attenuate le tensioni commerciali, le esportazioni dovessero recuperare parte del terreno perduto.