

Diplomazia del calice: il vino USA tra muri doganali e solidarietà globale

scritto da Emanuele Fiorio | 10 Marzo 2026



Le esportazioni di vino statunitense affrontano una crisi senza precedenti, con perdite milionarie causate dai dazi e dalle tensioni geopolitiche del 2025. Nonostante il crollo verticale di mercati storici come quello canadese, i produttori puntano sulla “diplomazia del calice”: le relazioni umane, la solidarietà e la qualità del prodotto diventano gli strumenti essenziali per superare le barriere doganali e riconquistare la fiducia dei consumatori internazionali.

Il vino, storicamente simbolo di convivialità e ponte tra culture, si trova oggi al centro di una tempesta geopolitica che sta ridisegnando le rotte commerciali mondiali. Mentre l'immagine degli Stati Uniti attraversa una fase di profonda

trasformazione sotto l'amministrazione Trump, il comparto vinicolo americano si scopre vulnerabile ma, al contempo, inaspettatamente resiliente.

I numeri della crisi: l'impatto dei dazi

Il panorama economico descritto dai dati dell'**American Association of Wine Economists** è netto. Tra gennaio e agosto 2025, le **esportazioni di vino statunitense sono crollate del 30,1%** rispetto all'anno precedente, traducendosi in una perdita secca di circa **251,7 milioni di dollari**.

La causa principale risiede in una politica commerciale aggressiva: dopo le minacce di dazi fino al 200% sui vini europei, l'attuale regime impone una **tassa del 15% sulle importazioni dall'UE**, a cui si aggiunge la recente proposta di un'ulteriore tariffa lineare del 10-15% su tutti i beni importati.

Il colpo più duro è arrivato dal vicino più prossimo: il **Canada**. Nel 2024, il mercato canadese rappresentava il **36% delle spedizioni totali di vino USA**, superando per valore (459,5 milioni di dollari) i mercati di Unione Europea, Regno Unito e Cina messi insieme. Tuttavia, a seguito di boicottaggi politici e tensioni diplomatiche, le esportazioni della California verso il Canada sono **precipitate del 92%**.

Oltre i confini: la "diplomazia del vino" a Wine Paris

Come evidenzia Kathleen Willcox in un recente articolo pubblicato su Wine Searcher, nonostante il clima di incertezza, l'ultima edizione di **Wine Paris** (febbraio 2025) ha segnato un punto di svolta emotivo e strategico. Molti produttori provenienti da California, Oregon, Washington e New York si erano presentati all'evento con timore, temendo ostilità o indifferenza.

Al contrario, il settore del vino sembra operare secondo un codice diverso da quello della politica pura: quello delle **relazioni personali**. Sebbene in mercati come la Danimarca alcuni ristoranti abbiano rimosso le etichette americane dalle carte dei vini, gli importatori europei continuano a dialogare con i produttori, separando le responsabilità politiche dal valore del prodotto in bottiglia.

“I nostri importatori comprendono che non siamo personalmente responsabili delle politiche americane”, spiega **David Adelsheim**, fondatore di Adelsheim Vineyard in Oregon. Una consapevolezza che sta spingendo molti produttori a cercare nuovi sbocchi.

Nuovi mercati e resilienza strategica

La crisi canadese ha forzato una rapida diversificazione. **Bo Barrett**, CEO della celebre **Chateau Montelena** a Napa, ha confermato che la **Corea del Sud** è diventata il loro primo mercato estero, seguita da Svezia e Giappone.

Anche nelle zone più colpite, come i Finger Lakes di New York, la strategia non è la ritirata ma il presidio. **Ria D'Aversa** (Ria's Wines) ha saputo sostituire le mancate vendite in Canada con nuovi accordi in Svezia, Germania e Regno Unito, sottolineando come la comunità del vino sia “globale e costruita sulla fiducia”.

Il paradosso della solidarietà

Emerge un sentimento inaspettato tra i corridoi delle fiere internazionali: la **simpatia per i produttori**. **Richard Rainey** di Forge Cellars ipotizza quasi una forma di “vendite per solidarietà” da parte di chi, all'estero, guarda con empatia alle difficoltà delle aziende agricole americane colpite dalle decisioni governative.

Il settore vinicolo USA, che genera un'attività economica

complessiva di oltre **325 miliardi di dollari**, resta in attesa di capire come la Corte Suprema gestirà i recenti blocchi alle politiche tariffarie. Nel frattempo, la parola d'ordine resta "mantenere le strade aperte".

Il vino non può certo risolvere le controversie internazionali, ma in un'epoca di muri e dazi, rimane forse uno dei baluardi di un dialogo sincero che le potenze mondiali faticano a ritrovare.

Punti chiave:

1. **Crollo delle esportazioni:** le vendite di vino USA all'estero sono diminuite del **30,1%** tra gennaio e agosto 2025, con perdite per oltre 250 milioni di dollari.
2. **Isolamento del mercato canadese:** le esportazioni verso il Canada, storicamente il primo partner commerciale, sono precipitate del **92%** a causa di boicottaggi e tensioni politiche.
3. **Ruolo della diplomazia personale:** i produttori americani stanno utilizzando eventi come **Wine Paris** per ricostruire legami diretti con gli importatori, puntando sulla solidarietà umana oltre la politica.
4. **Diversificazione dei mercati:** per compensare le perdite in Nord America e UE, le aziende stanno spostando il focus su mercati emergenti o resilienti come **Corea del Sud, Svezia e Giappone**.
5. **Impatto economico sistemico:** con un indotto di oltre **325 miliardi di dollari**, la stabilità del settore vinicolo è cruciale per l'economia di tutti i 50 stati americani.