

USA vs Canada, crollo export vino del 78%. Il paradosso? Colpito lo zoccolo duro di Trump

scritto da Emanuele Fiorio | 20 Marzo 2026



Un anno di gelo commerciale ha travolto il settore vinicolo statunitense: l'export verso il Canada è crollato del 78%, polverizzando 357 milioni di dollari di valore. Tra dazi ritorsivi e tensioni politiche, le piccole aziende familiari si ritrovano isolate dal loro mercato principale. Scopriamo i dati di una crisi storica che sta colpendo duramente proprio quegli stessi piccoli imprenditori e lavoratori rurali che rappresentano lo zoccolo duro dell'elettorato del Presidente Trump.

Il mese di marzo 2026 non è una ricorrenza festosa per il

settore vinicolo statunitense. Segna infatti **un anno esatto** da quando i vini prodotti negli Stati Uniti sono stati rimossi dagli scaffali dei negozi canadesi. Quella che era nata come una ritorsione commerciale contro i dazi americani – su settori del tutto estranei all'agricoltura – si è trasformata nel **più catastrofico crollo commerciale** nella storia delle esportazioni di vino degli Stati Uniti.

I numeri di un disastro annunciato

I dati definitivi per l'intero anno 2025 delineano un quadro di perdite senza precedenti. Secondo i dati del Wine Institute, **le esportazioni di vino USA verso il Canada sono crollate del 78%** in appena dodici mesi. In termini economici, il valore dell'export è passato dai 460 milioni di dollari del 2024 a soli 103 milioni nel 2025, con una **perdita secca di 357 milioni di dollari**.

Questo shock ha alterato profondamente gli equilibri globali del settore:

- Il Canada, che nel 2024 rappresentava il **36% delle esportazioni totali** di vino statunitense nel mondo, oggi pesa solo per il 12%.
- **L'81% di tutte le perdite globali** subite dall'export vinicolo americano nel 2025 è direttamente imputabile al mercato canadese.
- Uno storico surplus commerciale di 254 milioni di dollari nel 2024 si è ribaltato in un **deficit commerciale di 90 milioni** in un solo anno.

“Ostaggi” di una guerra non loro

A pagare il prezzo più alto non sono i colossi industriali, ma il tessuto produttivo locale statunitense. Circa il **95% delle aziende vinicole colpite** è costituito da piccole e medie imprese a conduzione familiare. Come sottolineato da **Steve**

Gross, presidente e CEO del Wine Institute: *“Dietro questi numeri ci sono aziende familiari, coltivatori, distributori, lavoratori del settore alberghiero e intere comunità che non hanno alcun legame con questa disputa – eppure ne pagano il prezzo ogni giorno”*.

La situazione è aggravata da un incubo logistico: oltre **un milione di casse di vino** con etichettatura specifica per il mercato canadese giacciono invendute nei magazzini americani. Le normative vigenti rendono questo prodotto invendibile altrove senza costosi processi di rietichettatura, mentre i concorrenti provenienti da Europa, Australia e Nuova Zelanda stanno rapidamente occupando gli spazi lasciati vuoti sugli scaffali canadesi.

Un danno bipartisan

Il boicottaggio non sta colpendo solo i produttori a stelle e strisce, anche il Canada sta subendo ripercussioni economiche tangibili. La **British Columbia Liquor Distribution Branch (LDB)**, ad esempio, prevede un **ammanco di bilancio di 77,2 milioni di dollari canadesi** per l'anno fiscale 2025/26, una contrazione del 13,2% del reddito netto rispetto all'anno precedente. La stessa LDB ha indicato la rimozione dei prodotti alcolici americani come un fattore determinante per questo calo.

Oltre ai mancati introiti fiscali per centinaia di milioni di dollari, si registrano **licenziamenti di rappresentanti e dipendenti canadesi** e una perdita di entrate per importatori e rivenditori locali.

Il paradosso: colpito lo zoccolo duro dell'elettorato di Trump

Nonostante la durezza della misura, i boicottaggi non sembrano aver sortito alcun effetto sulle relazioni commerciali generali tra i due Paesi, finendo per danneggiare entrambe le

nazioni a vantaggio dei competitor globali. Il vino americano, prodotto in tutti i 50 Stati, genera un'attività economica totale di oltre **323 miliardi di dollari**. Per molte aziende, il Canada era il mercato che rendeva possibile la crescita internazionale.

Ciò che emerge è un paradosso politico ed economico dai risvolti amari. Mentre la retorica della Casa Bianca ha cavalcato provocazioni estreme – come la suggestione di **Donald Trump** di trasformare il **Canada nel 51° Stato degli USA** – la realtà sul campo racconta una storia molto diversa. Questa strategia di “massima pressione” non ha colpito nemici lontani, ma ha finito per scagliarsi contro **quegli stessi piccoli imprenditori e lavoratori rurali** che rappresentano lo zoccolo duro dell'elettorato del Presidente Trump.

L'ironia di questa “guerra commerciale” è racchiusa in un **recente sondaggio promosso dall'Angus Reid Institute (ARI)** – organizzazione no-profit e apartitica canadese fondata nel 2014 dal sondaggista Dr. Angus Reid – che ha fatto emergere questi elementi chiave:

- **Autogol economico:** oltre il **63% degli americani** è ormai consapevole che il peso di questi dazi non ricade sul Canada, ma direttamente sui **consumatori (56%) e sulle imprese statunitensi (7%)**.
- **Colpito il cuore della “Middle America”:** il **95% delle aziende vinicole** messe in ginocchio dal boicottaggio canadese è costituito da **piccole imprese familiari**, spina dorsale di quegli stati agricoli che hanno storicamente sostenuto la politica dei dazi nella speranza di una protezione che si è rivelata, invece, un boomerang.
- **Un legame tradito:** nonostante le dichiarazioni ostili di Trump, che ha definito il Canada uno dei “peggiori” partner commerciali, il **73% dei cittadini americani** continua ad avere una **visione favorevole del vicino del**

Nord, riconoscendolo come il partner economico più vitale.

In definitiva, la visione di un'America che si "riprende" i propri mercati attraverso l'isolazionismo si sta scontrando con la dura logica dei numeri: un **deficit commerciale improvviso** e migliaia di famiglie americane che si trovano a pagare il conto di una disputa che non hanno scelto. La speranza dei produttori è che la politica torni a guardare ai fatti prima che il "sogno" già infranto di un mercato protetto si trasformi definitivamente nel fallimento di un intero comparto d'eccellenza.

Punti chiave:

1. **Collasso delle esportazioni:** Il valore dell'export è precipitato da 460 milioni a soli **103 milioni di dollari** in un anno, segnando la peggiore flessione commerciale nella storia del settore.
2. **Deficit commerciale senza precedenti:** Lo storico surplus commerciale di 254 milioni di dollari del 2024 si è trasformato in un **deficit di 90 milioni** nel 2025.
3. **Piccole imprese in ginocchio:** Il **95% delle aziende vinicole** colpite è composto da medie e piccole imprese a conduzione familiare, estranee alla disputa originale sui dazi.
4. **Danno economico canadese:** La ritorsione colpisce anche il Canada, con la British Columbia che stima una contrazione del reddito netto di **77,2 milioni di dollari**.
5. **Perdita di quote di mercato:** Mentre i vini USA restano fuori dagli scaffali, i concorrenti di **Europa, Australia e Nuova Zelanda** stanno occupando permanentemente gli spazi lasciati vuoti.

