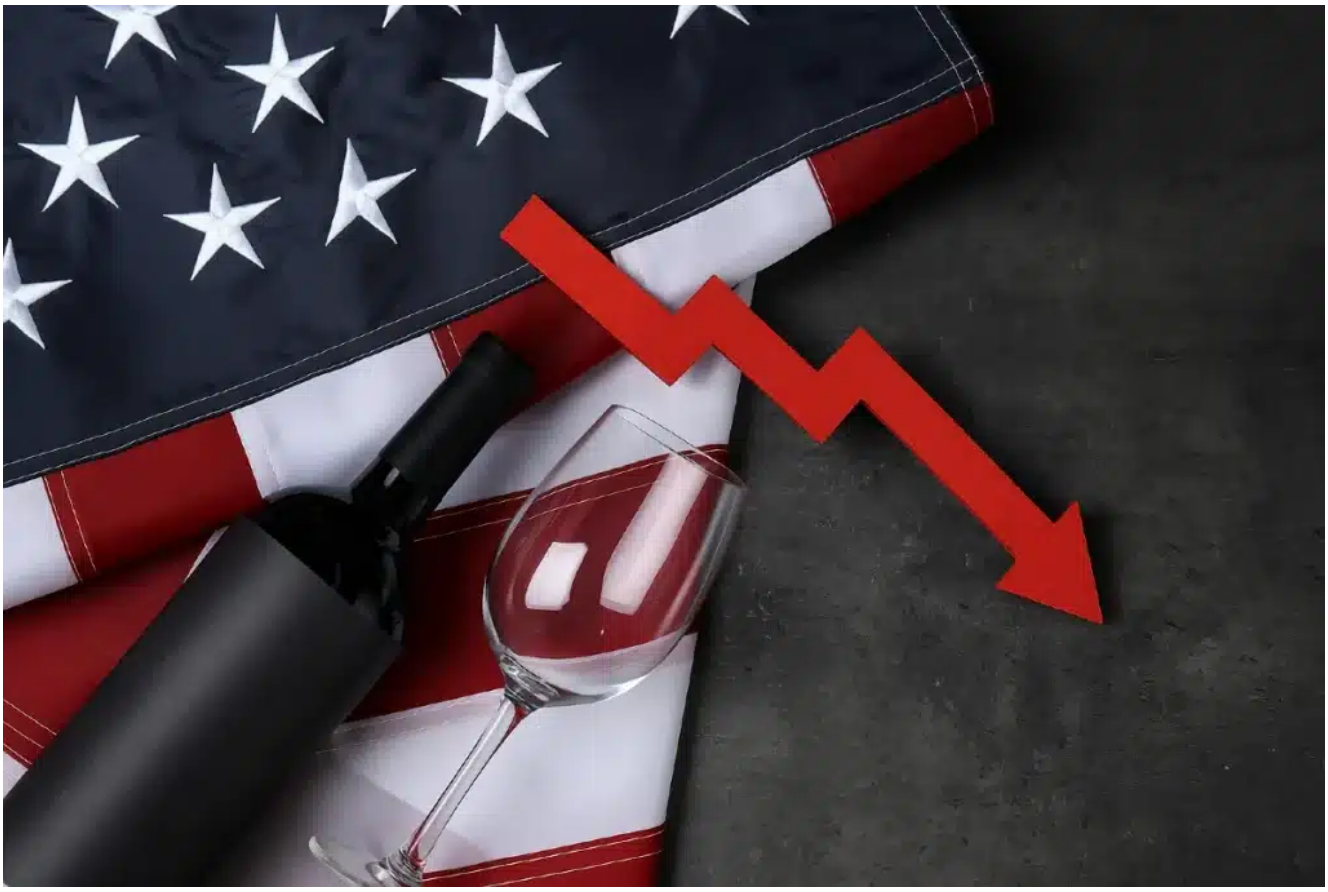
Dazi e boicottaggi: l’export di vino USA sta subendo l’effetto Trump

scritto da Emanuele Fiorio | 4 Luglio 2025



Il vino americano sta vivendo un crollo storico dell’export a causa delle tariffe imposte dall’amministrazione Trump. Il Canada, primo mercato di destinazione, ha ridotto del 72% le importazioni, mentre si moltiplicano boicottaggi e rotture commerciali. Un terremoto che colpisce tutta la filiera, tra costi in aumento, scorte ferme e fiducia compromessa.

La guerra commerciale avviata da Donald Trump si è trasformata in una vera e propria crisi diplomatica con pesanti ricadute sul vino americano. A distanza di mesi dall’introduzione delle nuove tariffe doganali, i dati parlano chiaro: **le esportazioni di vino statunitense verso il Canada sono crollate del 72,5%** solo nel mese di aprile 2025 rispetto allo stesso mese del

2024, secondo l’American Association of Wine Economists.

L’articolo di Kate Dingwall pubblicato su Wine Enthusiast traccia un quadro allarmante delle conseguenze commerciali e reputazionali per i produttori americani. **Il Canada, primo mercato di destinazione per i vini USA con oltre 1,1 miliardi di dollari di vendite annuali**, ha reagito con una vera e propria chiusura dei confini alle etichette statunitensi. Intere province, come Ontario e Quebec, hanno ritirato le bottiglie dagli scaffali e non ne vendono più da mesi.

Ma l’eco della crisi va ben oltre il confine canadese: **boicottaggi sono in atto in Danimarca e Svezia**, mentre alcuni importatori portoghesi hanno annullato gli ordini. Nei supermercati e nei ristoranti europei si assiste a un atteggiamento sempre più diffidente verso tutto ciò che è “Made in USA”. **Persino il monopolio di Stato svedese, Systembolaget, ha registrato un calo del 15% nelle vendite di vini americani.**

Il caso più emblematico è forse quello dei vini statunitensi **rimasti bloccati nei magazzini canadesi**, pagati ma non più distribuibili. Jenna Foster, importatrice per il mercato dell’Ontario, parla di bottiglie “in purgatorio” e **centinaia di milioni di dollari a rischio**, con nessuna indicazione su cosa ne sarà di quel vino: “Non sappiamo se verrà distrutto o se ci permetteranno di venderlo in futuro.” **Per i piccoli produttori, il danno è strutturale.** Jarad Hadi, fondatore di Grape Ink in Oregon, ha visto le sue esportazioni verso Canada e Portogallo fermarsi: “Per una realtà che lavora su quantità ridotte ma qualità elevata, perdere anche pochi pallet significa perdere una fetta importante del fatturato e anni di relazioni costruite con fatica.”

Tra le voci più amare quella di Bill Easton, produttore in California: “Il mio mercato canadese è ormai chiuso. Ho impiegato 35 anni a costruire quei rapporti. Anche se i dazi sparissero domani, la fiducia è compromessa.” Il rischio,

evidenziato da più operatori, è **l’erosione irreversibile della credibilità e dell’affidabilità del vino americano** a livello globale.

Se da un lato i ristoratori americani e i sommelier canadesi si trovano costretti a **cambiare le wine list nei ristoranti**, dall’altro crescono le opportunità per i competitor internazionali. A Toronto, ristoranti di alto profilo come Harbour 60 iniziano a terminare le scorte di vini americani e **propongono in alternativa Amarone, vini cileni, australiani e persino cinesi.** “**Le persone stanno scoprendo nuovi territori e, spesso, non tornano indietro**,” osserva Christian P. Hamel, Wine Director di Harbour 60. Gli fa eco Geoffrey Fleming, sommelier per Big Hug Hospitality: “L’interesse si sta spostando verso Sudafrica, Sud America e Australia. Il vino americano sta perdendo la sua unicità.”

Ma la crisi non si ferma all’export. L’intero sistema produttivo del vino americano è legato a una filiera globale che oggi vacilla: **tappi, vetro, etichette e materiali provengono da paesi coinvolti direttamente o indirettamente nella guerra commerciale.** I costi aumentano, l’incertezza pure. “Il vino è un processo industriale, non solo romantico,” ricorda Miriam Matasar di Really Really Nice Wines a New Orleans. “Se i produttori non riescono a reperire i materiali o devono pagarli molto di più, **il rincaro si rifletterà sui prezzi al consumo.**”

I dazi, pensati per proteggere la produzione americana, si stanno rivelando un boomerang. I produttori, gli importatori e i distributori si trovano ora a gestire scorte invendute, costi in aumento e una reputazione offuscata da dinamiche geopolitiche. E se è vero che la politica può cambiare rotta, **le scelte dei consumatori hanno spesso una memoria più lunga delle legislazioni**. L’industria vinicola americana dovrà affrontare un percorso in salita per riconquistare fiducia, spazio e appeal nei mercati internazionali.

Punti chiave:

1. **Crollo dell’export verso il Canada:** le esportazioni di vino americano sono diminuite del **72,5% ad aprile 2025**, il dato più basso dal 2005.
2. **Boicottaggi internazionali:** diversi paesi, tra cui **Canada, Danimarca e Svezia**, hanno ridotto o interrotto l’acquisto di vino statunitense.
3. **Blocco delle scorte:** milioni di dollari di vino USA risultano **immobilizzati nei magazzini canadesi**, senza possibilità di vendita.
4. **Perdita di fiducia commerciale: rapporti costruiti in decenni** si stanno deteriorando, con ripercussioni anche future.
5. **Filiera sotto pressione:** le tariffe hanno effetti anche sui materiali importati, causando **aumenti dei costi di produzione e distribuzione.**