

USA, il boomerang del protezionismo: perso un terzo dell'export

scritto da Emanuele Fiorio | 8 Marzo 2026



L'industria vinicola statunitense sta affrontando una crisi senza precedenti con una flessione export del 33,5% nel 2025 rispetto all'anno precedente. Il dato, trainato da un pesantissimo -76% nel mercato canadese, evidenzia le conseguenze dirette delle tensioni diplomatiche e dei dazi. La "trade war" di Trump non ha solo deteriorato i rapporti con i partner storici, ma ha finito per cannibalizzare una delle eccellenze del Made in USA, il vino.

Il 2025 passerà alla storia come l'"**annus horribilis**" per il **mercato del vino statunitense**. Quello che inizialmente sembrava un rallentamento fisiologico del mercato si è trasformato in una vera e propria emorragia finanziaria:

secondo i dati recentemente pubblicati dall'**U.S. Census Bureau**, le esportazioni di vino statunitense sono **precipitate del 33,5%** rispetto all'anno precedente.

In termini monetari, il settore ha visto sfumare ben **428 milioni di dollari**, passando da un valore di 1,3 miliardi di dollari nel 2024 a soli **850 milioni nel 2025**. Ma dietro questi numeri freddi si cela una crisi diplomatica e commerciale senza precedenti che ha come protagonista il partner più stretto degli Stati Uniti: il Canada.

Il "fronte canadese": un crollo del 76%

Il dato più allarmante riguarda proprio il mercato canadese, storicamente il principale acquirente di etichette americane. Qui, le esportazioni sono **colate a picco del 76,8%**.

La causa non è legata alla qualità del prodotto, ma a una **spirale di tensioni geopolitiche**. Le frizioni nate dopo l'insediamento dell'amministrazione Trump, culminate in dichiarazioni provocatorie sulla possibilità di rendere il Canada il "51° Stato" americano, hanno innescato una reazione d'orgoglio nazionale senza precedenti tra i consumatori che si è concretizzato in diversi fenomeni:

- **Il movimento "Buy Local"**: in risposta ai dazi e alla retorica politica, i consumatori canadesi hanno boicottato attivamente i prodotti USA.
- **Restrizioni Provinciali**: molte province canadesi hanno rimosso il vino americano dagli scaffali; solo l'**Alberta** e il **Saskatchewan** hanno continuato a permetterne la vendita su larga scala.
- **Mesi di stop quasi totale**: i dati di maggio e giugno 2025 sono emblematici. Se nel 2024 il Canada importava circa 33 milioni di dollari al mese, nel 2025 la cifra è scesa a malapena a **1 milione di dollari**.

Un settore a due velocità: entry-level vs premium

Non tutte le cantine, però, stanno soffrendo allo stesso modo. L'analisi del mercato evidenzia una netta distinzione tra i vari segmenti di prezzo.

Il declino ha colpito con estrema durezza il **vino entry-level**, quello più presente nella grande distribuzione e più vulnerabile all'emotività dei consumatori e alle variazioni dei dazi.

Al contrario, le cantine di nicchia che puntano sulla vendita diretta (modello Direct-to-Consumer) e sulle allocazioni limitate sembrano reggere l'urto grazie ad un mercato che si basa su una domanda altamente fidelizzata e volumi ridotti. Nessuna fascia di prezzo è stata completamente immune, ma il segmento premium possiede difese naturali che il vino di massa non garantisce.

Rafforzare l'economia nazionale? Il fallimento della strategia trumpiana

Nonostante il quadro a tinte fosche, la fine del 2025 ha mostrato timidi segnali di miglioramento. Sebbene le esportazioni verso il Canada a novembre e dicembre siano rimaste in calo di circa l'80% rispetto al 2024, si è notata una leggera risalita rispetto ai minimi quasi nulli della primavera.

La vera svolta potrebbe arrivare dal fronte legale: la **Corte Suprema ha recentemente dichiarato incostituzionali i dazi** imposti dall'amministrazione Trump, aprendo uno spiraglio per la distensione dei rapporti commerciali. Tuttavia, come sottolineano gli esperti, non basterà una sentenza a riportare il vino americano sulle tavole canadesi; sarà necessario un lavoro di **ricostruzione della fiducia** e dell'immagine del

brand “Made in USA” che richiederà tempo e diplomazia.

In ogni caso, l’analisi dei dati del 2025 delinea un quadro che va ben oltre la semplice fluttuazione di mercato; rivela il **fallimento intrinseco di una strategia basata sui dazi e sullo scontro frontale**. Se l’obiettivo della politica protezionistica dell’amministrazione Trump era quello di rafforzare l’economia nazionale, i risultati nel settore vitivinicolo raccontano una storia diametralmente opposta.

La “guerra commerciale” non ha solo deteriorato i rapporti con i partner storici, ma ha finito per **cannibalizzare una delle eccellenze del Made in USA**. Il crollo del 76% delle esportazioni verso il Canada non è un danno collaterale accettabile, ma una ferita profonda inferta a migliaia di aziende agricole e cantine americane.

I punti chiave che emergono da questa crisi sono:

- **L’autolesionismo dei dazi:** le barriere tariffarie, pensate per colpire l’esterno, hanno generato ritorsioni (formali e informali) che hanno chiuso i rubinetti del mercato più importante per il vino statunitense.
- **Il danno d’immagine:** la retorica politica aggressiva ha trasformato il vino americano, un tempo simbolo di lifestyle e qualità, in un **bersaglio politico**. Il movimento “buy local” canadese dimostra che, quando si colpisce l’orgoglio di un partner commerciale, il consumatore smette di guardare l’etichetta e inizia a guardare la bandiera.
- **L’instabilità come costo:** l’incertezza generata da continui annunci e contenziosi legali (culminati con l’intervento della Corte Suprema) impedisce alle aziende di pianificare investimenti a lungo termine, lasciando

il segmento entry-level – il cuore del fatturato industriale – privo di sbocchi sicuri.

In definitiva, i dati del 2025 confermano che in un'economia globale interconnessa, **il protezionismo estremo non protegge, ma isola**. Per l'industria del vino statunitense, la vera sfida ora non è solo rimuovere i dazi, ma ricostruire una diplomazia commerciale che riconosca nei vicini dei preziosi alleati, e non degli avversari da sottomettere.

Punti chiave:

1. **Contrazione drastica del mercato:** le esportazioni totali di vino statunitense sono diminuite del **33,5%**, passando da 1,3 miliardi a 850 milioni di dollari in un solo anno.
2. **Il fattore Canada:** le vendite verso il principale partner commerciale sono crollate del **76,8%**, influenzate dal movimento canadese **“buy local”** nato in risposta alle provocazioni politiche dell'amministrazione USA.
3. **Impatti differenziati per fascia di prezzo:** il segmento **entry-level** è quello che ha sofferto maggiormente la crisi, mentre le cantine premium con modelli di vendita diretta (DTC) hanno mostrato una maggiore resilienza.
4. **Geopolitica e dazi:** la guerra commerciale e la proposta di rendere il Canada il **“51° Stato”** hanno generato un **sentimento negativo** diffuso che ha portato quasi tutte le province canadesi a bandire l'alcol americano.
5. **Sentenza della Corte Suprema:** la recente decisione di annullare i **dazi di Trump** potrebbe allentare le tensioni commerciali globali, offrendo una possibilità di ripresa per i produttori americani nel 2026.

