

Via i dazi, il vino respira: perché l'industria USA guarda al 2026 con cauta fiducia

scritto da Emanuele Fiorio | 31 Maggio 2026



La sentenza che cancella i dazi del 10% porta sollievo al settore del vino USA, ma non azzerava i problemi strutturali. Con vendite in rallentamento e distributori sotto pressione, il comparto osserva segnali di stabilizzazione e una possibile ripresa guidata dal retail. Un riassetto più che una rinascita: cauta fiducia per il 2026.

Negli ultimi mesi l'industria del vino negli Stati Uniti ha vissuto un turbinio di colpi politici ed economici che hanno messo sotto pressione importatori, distributori e produttori. L'ultima buona notizia arriva dalla magistratura: **la Corte del Commercio internazionale USA (CIT) ha annullato il dazio del 10%** imposto a febbraio 2026 su molte importazioni su

iniziativa dell'amministrazione Trump. **Per il settore del vino e dei distillati è una boccata d'ossigeno**, anche se non si tradurrà in ribassi di prezzo immediati sugli scaffali.

La Corte ha stabilito che l'amministrazione non poteva usare in modo così estensivo l'International Emergency Economic Powers Act (IEEPA) del 1977 per imporre dazi generalizzati. L'effetto pratico è stato l'interruzione precoce – di circa due mesi – dell'aliquota del 10% che avrebbe dovuto rimanere in vigore fino a luglio. **Questo verdetto obbliga l'amministrazione a tornare all'iter più lungo e formale** previsto dalla Section 301 del Trade Act del 1974 per provare pratiche commerciali sleali, con udienze e commenti pubblici che potrebbero richiedere oltre un anno.

Cosa cambia per consumatori e operatori

Nonostante i titoli entusiastici, **le ripercussioni al dettaglio saranno limitate nel breve termine**. L'impatto sui prezzi al consumo è stato in molti casi minimo, perché importatori e distributori avevano già assorbito gran parte dell'aumento. In altre parole, la cancellazione del dazio toglie un'incertezza normativa e finanziaria agli operatori, ma non significa automaticamente sconti sugli scaffali dei vini.

Lato importatori e distributori, tuttavia, **la fine del rischio immediato permette di pianificare la stagione estiva senza l'ombra di nuovi aumenti tariffari a sorpresa**. È significativo che l'amministrazione potrà comunque perseguire ulteriori dazi usando la Section 301, ma il processo sarà più lungo e mirato, riducendo la probabilità di provvedimenti generalizzati contro vino e spirits nel prossimo anno.

Situazione commerciale: vendita al

dettaglio vs ingrosso

Il settore continua a registrare vendite in calo, ma il trend di contrazione sta rallentando. Secondo Rob McMillan, vicepresidente esecutivo della divisione vino di Silicon Valley Bank, il retail mostra una velocità di vendita migliore rispetto al canale all'ingrosso: entrambi i segmenti registrano ancora valori negativi, ma quando il retail tornerà in positivo produrrà un traino per il resto della filiera. Questo significa che **gli scaffali dei negozi stanno, seppur lentamente, riprendendo a smaltire inventari: una buona notizia per i distributori che da mesi sono sovraccarichi.**

Le criticità per i distributori sono emerse con forza: aziende di primo piano come RNDK stanno riducendo attività, vendendo business in vari Stati. La riduzione dell'organico e il riassetto dei punti di vendita porta spesso a una redistribuzione: venditori di zona e figure commerciali rimaste senza ruolo possono avviare nuove iniziative, dando vita a una nuova generazione di distributori. Se da un lato questo processo è doloroso, dall'altro può accelerare il rinnovamento e l'efficienza della rete.

Impatto sulle politiche del vino americano

Un elemento di contrasto nella filiera è rappresentato dalle pratiche di "duty drawback", una procedura doganale che permette di recuperare i dazi e le altre imposte versati su merci importate, quando queste stesse merci vengono successivamente riesportate all'estero. Queste pratiche hanno permesso a **grandi aziende di importare vino sfuso e integrarlo nei blend di fascia bassa venduti come "American wine"**. Oggi la questione è al centro del dibattito legislativo in California: la proposta di legge AB 1585 mira a richiedere che un vino etichettato come "American wine" contenga il 100% di vino statunitense, rispetto al limite attuale del 75%.

Questo provoca una spaccatura tra interessi diversi: la California Association of Winegrape Growers sostiene la norma per proteggere i viticoltori locali; la Wine Institute – che rappresenta soprattutto grandi produttori – si oppone, temendo effetti negativi per la competitività e per la pratica di integrazione di vino importato. Paradossalmente, in certe condizioni, i dazi possono favorire i produttori californiani se scoraggiano pratiche di blending con vino estero, ma a lungo termine i dazi non sono una soluzione sostenibile: tendono a essere trasferiti al consumatore e distorcono i mercati.

Vigneti e valore immobiliare: primi segnali di stabilità

Dopo mesi con molte proprietà sul mercato statunitense e pochi acquirenti, **si stanno concretizzando trattative per vigneti di qualità**: compratori selettivi stanno valutando opportunità che si presentano una volta che i prezzi si sono resettati. Un rapporto mensile di Azur Associates parla di una “nuova realtà” – non una caduta irreversibile, ma un riassetto che obbliga cantine e proprietari a concentrarsi su ciò che funziona. In termini pratici, **si vedono acquirenti di alto profilo tornare sul mercato** solo dopo la correzione dei prezzi, e proposte concrete per proprietà apprezzate.

Cosa aspettarsi nei prossimi 12–18 mesi

- **Bassa probabilità di nuovi dazi** generalizzati nel breve termine, per via della procedura più lunga richiesta dalla Section 301.
- **Possibile graduale miglioramento delle vendite al dettaglio**: se il retail torna positivo, l’effetto si diffonderà alla distribuzione.
- Continuazione del **processo di consolidamento tra i distributori**, con uscite e nuove entrate che possono

ristrutturare il mercato.

- **Mercato dei vigneti più selettivo:** opportunità per compratori di qualità, mentre gli “investitori opportunistici” restano in attesa.

La sentenza che ha annullato i dazi del 10% non risolve i problemi strutturali dell'industria del vino americano, ma rimuove un'incertezza significativa e anticipa di alcuni mesi uno scenario meno oppressivo per importatori e distributori. Con vendite che rallentano la loro contrazione e segnali di stabilizzazione nei prezzi dei vigneti, **il settore potrebbe iniziare una fase di aggiustamento e rinnovamento. È una notizia che non cancella le difficoltà, ma riduce la probabilità di shock immediati:** nel gergo di chi vive il mercato, la “nuova realtà” significa che il peggio potrebbe essere passato – ora tocca alla filiera adattarsi e ricostruire su basi più solide.

Punti chiave:

1. **Sentenza chiave:** la Corte del Commercio internazionale ha annullato il dazio del 10% imposto a febbraio, limitando l'uso dell'IEEPA.
2. **Iter tariffario rallentato:** futuri dazi richiederanno la procedura Section 301, con udienze e commenti pubblici che possono richiedere oltre un anno.
3. **Effetto sui prezzi al consumo:** impatto limitato sugli scaffali; molti operatori avevano già assorbito gli aumenti.
4. **Dinamiche di mercato:** retail mostra migliore velocità di vendita rispetto all'ingrosso; i distributori attraversano una fase di consolidamento.
5. **Vigneti e investimenti:** prime trattative per proprietà di qualità dopo il “reset” dei prezzi; compratori

selettivi stanno tornando sul mercato.