

Stati Uniti, import vino UE: contrazione strutturale dall'entrata in vigore dei dazi al 15%

scritto da Emanuele Fiorio | 18 Settembre 2026



Nel primo semestre 2026 le importazioni di vino negli Stati Uniti crollano del 25,2% in valore, complice il dazio del 15% sui prodotti europei. Francia e Italia perdono oltre 580 milioni di euro, mentre Austria e Germania limitano i danni. Cresce solo il Bag-in-Box: un segnale su cui vale la pena riflettere.

C'è un numero che racconta meglio di ogni altro cosa sta succedendo al mercato del vino più ambito al mondo: **-816,4 milioni di euro (-25,2%)**. È la flessione dell'import di vino in valore sul mercato statunitense **nei primi sei mesi del 2026**

rispetto allo stesso periodo del 2025. Non un rallentamento fisiologico, ma una **contrazione strutturale** che si somma mese dopo mese da quando, il 7 agosto 2025, è entrato in vigore il **dazio del 15%** imposto da Washington ai prodotti provenienti dall'Unione Europea – una misura che, un anno dopo, continua a farsi sentire lungo tutta la catena di fornitura.

I dati elaborati dall'**Interprofesional del Vino de España (OIVE)** sulla base delle statistiche doganali statunitensi non lasciano dubbi: nel primo semestre 2026 gli USA hanno importato **536,8 milioni di litri di vino**, il 16,8% in meno rispetto ai sei mesi precedenti, per un valore complessivo di **2.425,6 milioni di euro**, in calo del 25,2%. Il prezzo medio si è attestato a **4,52 €/litro**, con una flessione del 10,1%. Un dato, quest'ultimo, che segnala come la crisi non riguardi solo i volumi ma stia comprimendo anche il valore unitario delle bottiglie che riescono comunque ad attraversare l'Atlantico.

Francia e Italia, le più esposte

Sul podio dei fornitori le posizioni non cambiano, ma la sostanza sì. La **Francia** resta il primo Paese per **valore** con 955,8 milioni di euro, ma lascia sul terreno un quarto del proprio fatturato (**-25,2%**, pari a -322,6 milioni). L'**Italia** segue con 790,8 milioni di euro e una flessione praticamente identica (**-25%**, -263,4 milioni). Sono proprio le due potenze dell'export enologico a concentrare la parte più consistente della frenata complessiva: **da sole spiegano oltre 585 milioni dei 816 milioni persi in valore dal mercato USA nel 1° semestre 2026.**

Il dato più interessante, però, arriva analizzando il **prezzo medio**: per la **Francia è sceso del 21,9%**, per l'**Italia del 16,9%**. Significa che, a fronte di volumi già in calo (Francia -5,3%, a quota 99 milioni di litri; Italia -9,8%, a 170,2 milioni di litri, comunque prima per quantità), **gli importatori americani hanno anche negoziato al ribasso,**

scaricando parte del peso del dazio sui fornitori europei più che sul consumatore finale.

Nuova Zelanda (208,1 milioni di euro, -14%) e **Spagna** (133,7 milioni di euro, -20,9%, quarta piazza) completano la top 4 in valore, mentre in volume la classifica si ridisegna: dopo Italia e Francia arriva il **Canada** con 63,8 milioni di litri (-21,5%), e la Spagna scivola alla settima posizione con 29,3 milioni di litri (-15,7%).

I Paesi minori pagano il conto più salato

Se i due colossi europei fanno notizia per i numeri assoluti, è tra i fornitori più piccoli che la crisi morde più a fondo. I Paesi oltre la 13^a posizione in classifica hanno perso, nel loro insieme, il **46,3% in valore** e il **53,9% in volume**. Tra i big, **Australia**, **Cile** e **Sudafrica** registrano alcune delle flessioni più marcate, con **cali in valore vicini al 40%**.

Non tutti però hanno sofferto allo stesso modo. L'**Austria**, dodicesima nel ranking, ha contenuto la perdita al -7% in valore, il risultato migliore tra i fornitori tracciati. Bene anche la **Germania**, che con un -14,1% ha fatto meglio della media di mercato, complice un prezzo medio sceso di appena il 3,6% (a 4,10 €/litro) a fronte di un volume in calo del 10,9% – sostanzialmente in linea con la media generale.

Un semestre a due velocità

Guardando l'andamento mese per mese emerge un dettaglio che aiuta a leggere meglio la fotografia complessiva: **il primo trimestre è stato molto più duro del secondo**. La Francia, da sola, ha perso 162 milioni di euro nel solo mese di gennaio (-61,4% su base annua) – un colpo che vale circa metà dell'intero arretramento semestrale del Paese. Anche la Germania ha aperto l'anno male, con perdite superiori al 40% in gennaio e febbraio, salvo poi tornare a crescere in valore tra marzo e maggio. Un segnale che il mercato, dopo lo shock

iniziale dei dazi, ha iniziato in parte a **riassestarsi**, pur restando su livelli nettamente inferiori a quelli pre-2025.

Il vino imbottigliato tiene il timone, ma perde quota

Per tipologia di prodotto, il **vino imbottigliato** resta di gran lunga il segmento dominante – **70% del valore e 59% del volume** totale importato – ma è anche quello che soffre di più: 1.693,2 milioni di euro (-26,6%) e 318,2 milioni di litri (-12,4%), con un prezzo medio sceso del 16,2% a 5,32 €/litro. Segue lo **spumante**, secondo per importanza economica con 630,2 milioni di euro (-19,8%) e 90,3 milioni di litri (-9,6%), prezzo medio 6,98 €/litro (-11,3%).

C'è però una nota in controtendenza, e non è un dettaglio marginale: **il Bag-in-Box è l'unico segmento in crescita**, sia in valore (+12%, a 16,3 milioni di euro) sia soprattutto in volume (+49,6%, a 7,9 milioni di litri) – con la Germania tra i Paesi che hanno contribuito maggiormente a questo balzo. Resta una nicchia sul totale del mercato, ma è un segnale da non sottovalutare per chi guarda alle nuove abitudini di consumo americane, sempre più orientate a formati pratici e a un minor impegno di spesa per bottiglia. **Il vino sfuso, all'opposto, accelera la propria discesa**: -36,4% in valore (85,9 milioni di euro) e -31,9% in volume (120,3 milioni di litri).

Uno sguardo più ampio

Allargando l'orizzonte ai dodici mesi (luglio 2025-giugno 2026), il quadro non migliora: 4.718,5 milioni di euro importati, il **27% in meno in valore** rispetto ai dodici mesi precedenti, e 1.091,8 milioni di litri, **-11,7% in volume**. Numeri che confermano come il rallentamento non sia un episodio isolato, ma una tendenza consolidata da quando i dazi sono entrati in vigore.

Anche il solo mese di giugno 2026, del resto, va nella stessa direzione: importazioni USA a 448,2 milioni di euro (-8,2%) e 92 milioni di litri (-9,3%), con Francia e Italia che insieme pesano ancora per il 73,6% della spesa mensile, nonostante entrambe in flessione (rispettivamente -6,2% e -11,6%).

Resta da capire quanto di questa frenata sia destinato a diventare strutturale e quanto, invece, possa attenuarsi se le condizioni commerciali dovessero cambiare. Per ora, il mercato statunitense continua a **ridimensionare il proprio appetito** per il vino europeo – e la fattura, per i produttori del Vecchio Continente, si fa sentire eccome.

Punti chiave:

1. **Crollo generalizzato:** nel primo semestre 2026 gli USA hanno importato il 25,2% in valore in meno (2.425,6 milioni di euro) e il 16,8% in meno in volume (536,8 milioni di litri) rispetto al 2025.
2. **Francia e Italia le più colpite:** da sole rappresentano oltre 585 milioni di euro di perdite, con un calo di circa il 25% ciascuna.
3. **Prezzi in discesa:** il prezzo medio è sceso del 10,1% (4,52 €/litro), segno che parte del peso dei dazi ricade sui fornitori europei più che sui consumatori finali.
4. **Bag-in-Box in controtendenza:** è l'unico segmento in crescita, con +12% in valore e +49,6% in volume, pur restando marginale sul totale del mercato.
5. **Austria e Germania resistono meglio:** contengono le perdite rispettivamente al -7% e al -14,1%, ben al di sopra della media di mercato.

