

Vino italiano, l'export verso gli Usa torna a crescere a luglio

scritto da Redazione Wine Meridian | 18 Settembre 2026



A luglio le esportazioni di vino italiano negli Stati Uniti tornano a crescere, con un +10% in valore e prezzi medi in rialzo dell'8%. Il gap cumulato nei primi sette mesi del 2026 scende all'11%, mentre l'ultimo marketing year si chiude come il peggiore dal 2015/2016, penalizzato da dazi, dollaro debole e consumi in calo.

Mini-rimbalzo delle esportazioni di vino italiano negli Stati Uniti nel mese di luglio. **Un ritorno alla crescita nel primo mercato tricolore al mondo – rileva l'Osservatorio Uiv su dati ufficiali – con un incremento tendenziale di quasi il 10% in valore (+1,3% i volumi) e un prezzo medio finalmente in crescita di oltre l'8%. In attivo ancora più consistente è**

prevista la performance di agosto, anche se il bimestre estivo si confronta con un pari periodo 2025 che aveva segnato perdite complessive vicine al -30%.

Secondo l'analisi di Unione italiana vini (Uiv), il buon risultato di luglio alleggerisce il gap cumulato nei primi 7 mesi di quest'anno, portandosi a -11% (era -14% a giugno) e una previsione di assestarsi attorno al -9,5% ad agosto. "È presto – ha detto il segretario generale Uiv, Paolo Castelletti – per prefigurare una inversione di tendenza delle spedizioni oltreoceano, anche perché i consumi statunitensi non stanno sin qui ripartendo in maniera significativa. Di certo, 2 mesi consecutivi in segno positivo non si registravano dall'inizio del 2025 e allentano una evidente tensione di mercato anche in vista degli importanti appuntamenti autunnali con il trade americano, a partire dal Vinitaly a New York di ottobre. Le insidie per il mercato europeo negli Usa sono ancora tutte lì – ha concluso Castelletti – **a partire dall'indagine per overcapacity con possibili ulteriori dazi, fino all'inflazione galoppante e al conseguente calo del potere di acquisto: per questo la presenza oltreoceano diventa ancora più importante**".

A livello statistico, l'Italia chiude il peggior "marketing year" (da 1° agosto 2025 a 31 luglio 2026) della sua storia recente: a valori deflazionati l'ultima annata commerciale (a 1,634 miliardi di euro) risulta essere la peggiore dal 2015/2016, e lo stesso dicasi per i volumi. La variazione reale rispetto ai 5 marketing year precedenti segna -15%. Una tensione, quella Usa, determinata da fattori concomitanti come i dazi, il dollaro debole, e un calo strutturale della domanda di vino che ha condizionato l'intero export extra-Ue, al minimo storico dal periodo Covid 2020-2021. **Una difficoltà – spiega l'Osservatorio Uiv – che ha accomunato tutti i principali Paesi produttori: la market leader Francia presenta trend ancora più problematici, con un calo nominale a valore nell'ultimo marketing year pari a -22% (-16% per l'Italia).**

Per il responsabile dell'Osservatorio Uiv, Carlo Flamini: **“Il mercato è in una fase di profonda trasformazione:** i dazi si sono inseriti in maniera irruenta in un processo di cambiamento in atto ormai da almeno un lustro. I consumi si stanno spostando, non solo all'interno del segmento vino (spumanti, cocktail, ready-to-drink), ma anche verso bevande differenti (hard-teas, kombucha), meglio sintonizzate con occasioni di consumo in costante mutamento, anche (o soprattutto) dal punto di vista del packaging, che privilegia sempre più portabilità e comodità”.

Punti chiave

1. **Export Usa in crescita:** a luglio +10% in valore e +1,3% in volume, primo doppio mese positivo dall'inizio del 2025.
2. **Gap cumulato in miglioramento:** nei primi sette mesi del 2026 il divario scende a -11%, dal -14% di giugno.
3. **Marketing year da record negativo:** l'annata 2025/2026 chiude a 1,634 miliardi di euro, la peggiore dal 2015/2016.
4. **Francia più in difficoltà:** il calo nominale francese (-22%) supera quello italiano (-16%) nello stesso periodo.
5. **Rischi ancora presenti:** dazi, dollaro debole e inflazione condizionano la ripresa dei consumi statunitensi.