

Le esportazioni di vino italiano hanno perso un terzo del mercato USA

scritto da Roberto Serra | 15 Aprile 2026



Il calo del 34% nei primi mesi del 2026 conferma l'effetto strutturale dei dazi statunitensi, spingendo l'Italia verso nuovi mercati

Nei primi due mesi del 2026, [il crollo delle esportazioni di vino italiano](#) negli Stati Uniti ha toccato il -34% rispetto ai livelli pre-dazi del 2024. Un dato che, stando ai numeri diffusi nei giorni scorsi, fotografa **una crisi strutturale** per un mercato da 1,5 miliardi di euro, costringendo l'intera filiera a una riflessione urgente su strategie e destinazioni alternative.

Il crollo oltre Atlantico

Il declino del mercato statunitense non è un episodio congiunturale, ma una tendenza consolidata. Già nel 2025, le esportazioni italiane di vino verso gli USA hanno registrato una flessione del 12% in valore, contribuendo al calo generale del 3,6% dell'export italiano, pari a quasi 300 milioni di euro in meno rispetto all'anno precedente. La performance dei primi mesi del 2026, tuttavia, segna un'accelerazione drammatica, indicando come l'effetto delle barriere tariffarie stia ora mordendo in profondità, erodendo quote di mercato faticosamente costruite.

La guerra dei dazi

All'origine di questa emorragia commerciale c'è **l'escalation della guerra commerciale transatlantica**. A fine luglio 2025, [l'imposizione dei dazi USA al 15% sul vino europeo](#) aveva già causato un danno stimato in 317 milioni di euro per il solo vino italiano. La situazione è degenerata a marzo dello stesso anno, quando l'allora presidente Donald Trump ha lanciato [la minaccia di tariffe del 200%](#) sulle bevande alcoliche dell'UE, a cui Bruxelles ha risposto immediatamente con una tariffa del 50% sui liquori statunitensi. Questo conflitto ha creato un danno a due vie, come dimostra [il crollo delle esportazioni vinicole statunitensi](#) del 33,5% nel 2025, con il crollo del 76,8% verso il Canada a fare da traino negativo.

Le nuove rotte del vino

Con il mercato nordamericano in forte contrazione, l'attenzione degli esportatori italiani si sposta verso orizzonti dove le barriere tariffarie si stanno abbassando. **L'India rappresenta forse l'opportunità più promettente.** [L'accordo commerciale UE-India](#) prevede una drastica riduzione delle tariffe di importazione, che passeranno dall'attuale 150% al 20% per i vini premium e al 30% per quelli di gamma

media, rendendo i prodotti europei molto più accessibili. In questo mercato da 1,47 miliardi di consumatori, le esportazioni italiane di Prosecco sono già aumentate del 165% negli ultimi cinque anni.

Parallelamente, altre due rotte si stanno aprendo. A partire dal 1° maggio 2026, [l'accordo UE-Mercosur](#) garantirà l'accesso a un mercato potenziale di 260 milioni di persone in Sud America. Dall'altra parte del globo, a marzo 2026, [l'accordo commerciale UE-Australia](#) ha sancito la rimozione di una tariffa del 5% sulle importazioni di prodotti europei, incluso il vino. Queste mosse rispondono a una precisa esigenza strategica sostenuta da Germania e Spagna, che da tempo sottolineano come l'UE abbia bisogno di nuovi legami commerciali di fronte alla chiusura del mercato statunitense e alla politica commerciale aggressiva della Cina.

La sfida per gli operatori italiani è quindi duplice: contenere le perdite in Nord America, un mercato maturo ma ancora fondamentale, e allo stesso tempo costruire presenza e reputazione in economie emergenti dove la cultura del vino è in piena evoluzione. Il settore, abituato a cicli pluriennali, deve ora dimostrare una flessibilità da commercio globale, dove le rotte delle bottiglie seguono non solo il gusto, ma anche le clausole degli accordi di libero scambio.