vinetur

Le esportazioni britanniche di spirits verso gli Stati Uniti crollano del 60% in valore

Nuovi dati commerciali hanno mostrato una debolezza diffusa nelle spedizioni britanniche di bevande verso l’America, nonostante la rimozione dei dazi del 10% sul whisky

venerdì 26 giugno 2026



Le esportazioni britanniche di spirits verso gli Stati Uniti sono diminuite bruscamente nel primo trimestre, con il valore delle spedizioni in calo del 60% rispetto a un anno prima, a £12.1 million, secondo i nuovi dati commerciali della Food and Drink

Federation, segnale di una persistente tensione in un mercato chiave delle bevande transatlantiche, anche se alcuni dazi sono stati eliminati.

Il Trade Snapshot della federazione per i primi tre mesi del 2026 ha mostrato che i volumi di esportazione degli spirits britannici verso gli Stati Uniti sono diminuiti del 37.3%. Il calo si è esteso a diverse categorie di bevande. Le esportazioni di whisky prodotto nel Regno Unito verso gli Stati Uniti sono scese del 14% in volume, mentre il valore è diminuito del 27% a £182.1 million. I volumi di gin verso il mercato americano sono calati del 24%, e il valore è sceso del 17.8% a £39.6 million.

Il rapporto ha mostrato anche debolezza nelle esportazioni di vino britannico verso gli Stati Uniti. In una misura, il valore di tali esportazioni è sceso del 64.7% e il volume del 47.8%, collocando il vino all'ottavo posto tra le prime 10 esportazioni britanniche di alimenti e bevande verso il mercato americano, appena davanti agli spirits al nono posto. In un'altra parte dello stesso rapporto, le esportazioni di vino prodotto nel Regno Unito verso gli Stati Uniti risultavano in calo del 19.5% in valore a £23.6 million e del 14.9% in volume.

A livello globale, tuttavia, le due principali categorie di spirits della Gran Bretagna si sono dimostrate più resilienti. Il whisky, la maggiore esportazione alimentare e delle bevande del Paese nel complesso, ha registrato un aumento del 5.4% dei volumi esportati nel trimestre, mentre il valore è sceso dell'1.1% a £1.2 billion. I volumi di export del gin sono aumentati del 4.4%, e il valore è cresciuto del 2.2% a £133.3 million.

I dati indicano condizioni disomogenee per i produttori di bevande che dipendono dalla rotta commerciale tra Stati Uniti e Regno Unito. Per distillatori ed esportatori di vino, queste oscillazioni potrebbero mettere sotto pressione i margini e complicare la pianificazione in un momento in cui i cambiamenti tariffari stanno rimodellando la concorrenza tra fornitori britannici e americani.

La federazione ha affermato che la rimozione da parte degli Stati Uniti dei dazi del 10% sul whisky britannico "offers an opportunity to grow exports", suggerendo che parte della debolezza del primo trimestre potrebbe non riflettere la domanda di lungo periodo.

Allo stesso tempo, i produttori americani hanno guadagnato terreno in Gran Bretagna. La federazione ha detto che le importazioni totali nel Regno Unito di alimenti e bevande dagli Stati Uniti sono aumentate dell'11.5% nel trimestre, con forti incrementi per salmone, spirits e cioccolato.

Le esportazioni statunitensi di spirits verso la Gran Bretagna sono balzate del 144.5% in valore a £16.9 million, mentre i volumi sono aumentati del 202.2%. Il dato contrasta con le esportazioni statunitensi di whiskey verso il Regno Unito, che sono diminuite del 24.2% in valore a £13.2 million e del 13.7% in volume.

Nel mercato dell'Unione europea, le esportazioni britanniche di whisky sono aumentate dello 0.9% in valore a £334.3 million, anche se i volumi sono scesi dello 2.7%, offrendo un quadro più stabile rispetto agli scambi con gli Stati Uniti.

Su tutte le categorie, il valore delle esportazioni britanniche di alimenti e bevande è diminuito globalmente del 4.8% nel primo trimestre, mentre i volumi sono calati dell'8.9%, livello che la federazione ha definito il terzo più basso dal 2000.

Karen Betts, amministratrice delegata della Food and Drink Federation, ha affermato che i produttori britannici affrontano costi più elevati rispetto a molti concorrenti esteri, compresi quelli dell'energia e del lavoro, e ha aggiunto che l'evoluzione normativa esercita ulteriore pressione.

"There is plenty the government can do to improve the competitiveness of our food and drink exporters, many of which are SMEs, from helping companies to access the benefits of trade deals to lowering the cost of doing business in the U.K.", ha detto Betts.