vinetur

La prima spedizione di Scotch whisky senza dazi lascia la Scozia per gli Stati Uniti

Un nuovo accordo commerciale tra Regno Unito e Stati Uniti ha eliminato i dazi sulle importazioni di Scotch, offrendo agli esportatori costi più bassi e maggiore certezza in un mercato cruciale.

venerdì 24 luglio 2026



La prima spedizione di Scotch whisky verso gli Stati Uniti in regime di dazio zero ha lasciato questa settimana il porto di Leith, mentre un nuovo accordo commerciale tra Regno Unito e Stati Uniti è entrato in vigore eliminando i dazi sulla categoria a partire da venerdì.

Il governo britannico ha affermato che il carico ha segnato la prima volta in cui lo Scotch whisky è stato esportato sul mercato americano senza dazi ai sensi dei termini del nuovo accordo. Il cambiamento si applica da venerdì e assegna allo Scotch un'aliquota tariffaria dello 0% all'ingresso negli Stati Uniti, una svolta che i funzionari hanno descritto come uno dei maggiori risparmi tariffari ottenuti per gli esportatori britannici nell'intesa.

La misura conta ben oltre una singola spedizione. Lo Scotch whisky è una delle esportazioni di bevande più importanti della Gran Bretagna, con vendite annuali verso gli Stati Uniti pari a circa 600 milioni di sterline, secondo il governo. Per distillatori, importatori e distributori, la fine dei dazi potrebbe ridurre i costi e rendere più prevedibile la pianificazione commerciale su spedizioni, scorte e contratti di fornitura. Ciò potrebbe migliorare i margini per alcune aziende e aiutare le imprese a decidere quanto investire aggressivamente in esportazioni, marketing e stock per il mercato statunitense.

I funzionari britannici hanno affermato di aspettarsi che l'eliminazione dei dazi sostenga crescita e occupazione nel Regno Unito, aiutando al contempo i produttori a rispondere alla domanda negli Stati Uniti. Il governo ha inoltre presentato la misura come parte di uno sforzo più ampio per ridurre le barriere commerciali ed espandere l'accesso ai mercati esteri per i beni britannici.

Lo Scotch whisky occupa da tempo una posizione forte nel mercato americano degli spirits, dove compete nei segmenti premium e luxury e dove il prezzo può essere particolarmente sensibile una volta aggiunti trasporto, movimenti valutari, ricarichi dei grossisti e costi di distribuzione a livello statale. L'eliminazione dei dazi non cancella queste pressioni, ma può alleggerire un livello di costo in un business in cui il prezzo sbarcato spesso determina il posizionamento al dettaglio e la strategia promozionale.

Ciò è particolarmente rilevante per le aziende beverage che gestiscono lunghi cicli produttivi e catene di approvvigionamento complesse. I produttori di whisky devono pianificare con anni di anticipo le scorte in invecchiamento, i programmi di imbottigliamento e le allocazioni per l'export. Una maggiore certezza sui dazi può rendere queste decisioni meno rischiose, soprattutto per i brand che cercano di espandersi in bar, ristoranti e punti vendita al dettaglio in tutti gli Stati Uniti.

La spedizione da Leith ha anche un valore simbolico per l'industria delle bevande scozzese. Lo Scotch è uno dei prodotti alimentari e beverage più noti del Paese all'estero e sostiene migliaia di posti di lavoro in distillazione, imbottigliamento, packaging, logistica, ospitalità e turismo. Qualsiasi cambiamento di politica che migliori l'accesso alle sue principali destinazioni di export può avere effetti a catena su questi settori collegati.

I leader del settore hanno accolto con favore il cambiamento tariffario, secondo il governo, definendolo un passo positivo per il commercio transatlantico e per la futura crescita delle esportazioni di Scotch. I funzionari hanno affermato che l'accordo dovrebbe contribuire a rilanciare lo slancio per i produttori dopo i recenti anni di discontinuità causati dagli shock economici globali e dalla pressione sulle catene di approvvigionamento.

Per acquirenti e consumatori americani, l'eventuale effetto sui prezzi a scaffale dipenderà da come i risparmi verranno trasferiti lungo ogni fase della catena di approvvigionamento. Gli importatori potrebbero usare parte del beneficio per proteggere i margini o compensare altri costi in aumento invece di ridurre direttamente i prezzi. Tuttavia, un quadro senza dazi offre ai brand maggiore flessibilità nel modo in cui prezzano i prodotti, lanciano nuove etichette o sostengono le promozioni in un mercato degli spirits competitivo.

L'accordo potrebbe essere osservato da vicino anche da altre aree del settore beverage. Sebbene questa misura si applichi specificamente allo Scotch whisky, mostra come la politica commerciale possa incidere direttamente su redditività, logistica e pianificazione di lungo periodo per i produttori di alcolici che vendono nei principali mercati di esportazione. In un settore in cui piccoli cambiamenti nelle aliquote dei dazi

possono alterare il prezzo finale e la domanda, la stabilità tariffaria può essere quasi importante quanto la riduzione dei dazi stessa.

Il governo britannico ha affermato che gli esportatori che cercano dettagli su come utilizzare i nuovi termini possono trovare ulteriori indicazioni attraverso i canali commerciali ufficiali. Per ora, la prima spedizione senza dazi di venerdì rappresenta un primo test per capire se un accesso più facile al mercato si tradurrà in vendite più forti negli Stati Uniti per una delle categorie di bevande più preziose della Gran Bretagna.