vinetur

Il divieto statunitense sull’alcol canadese colpirà soprattutto le distillerie

Gli analisti dicono che i produttori di distillati destinano oltre la metà della produzione agli Stati Uniti, molto più di birrifici o cantine.

venerdì 11 settembre 2026



Un divieto statunitense sulla maggior parte delle bevande alcoliche canadesi entrerà in vigore il 29 settembre, e gli analisti del settore dicono che le distillerie canadesi probabilmente subiranno i danni maggiori perché dipendono dal mercato americano

molto più di quanto facciano birrifici e cantine.

La misura è stata annunciata dal governo degli Stati Uniti mentre le tensioni commerciali tra i due Paesi si aggravavano. Secondo gruppi di settore ed economisti, le restrizioni bloccherebbero l'ingresso negli Stati Uniti della maggior parte dei distillati di produzione canadese e di altri prodotti alcolici, anche se il whisky canadese e i liquori spediti in bottiglie da oltre quattro litri sarebbero esenti. I rappresentanti del commercio affermano che, nella pratica, tale eccezione è limitata perché quei formati più grandi non sono venduti diffusamente.

Craig Johnston, capo economista di Farm Credit Canada, ha detto che le distillerie sono particolarmente esposte perché inviano oltre la metà della loro produzione oltre confine. Tra le principali categorie alcoliche, ha aggiunto, i produttori di distillati hanno la dipendenza più forte dalla domanda statunitense, il che li rende più vulnerabili di birrifici o cantine se il divieto resterà in vigore.

La questione va oltre una singola categoria di prodotto. Un'interruzione prolungata potrebbe ridisegnare il modo in cui i produttori canadesi di distillati, birra e vino accedono al loro maggiore mercato di esportazione vicino, con la pressione immediata più forte sui produttori di distillati e solo effetti diretti più limitati attesi per birrifici e cantine. Il cambiamento potrebbe anche costringere le aziende a ripensare distribuzione, pianificazione produttiva e presenza a scaffale negli Stati Uniti in un momento in cui i rapporti con la distribuzione al dettaglio sono difficili da ricostruire una volta persi.

Cal Bricker di Spirits Canada ha detto che, in termini pratici, la misura equivale quasi a un divieto sul whisky canadese. Ha aggiunto che il settore non ha una facile via d'uscita perché molti prodotti sono tutelati da regole sull'origine e da accordi commerciali di lunga data. Il whisky canadese deve essere prodotto in Canada, così come il bourbon deve essere prodotto negli Stati Uniti e la tequila in Messico, ha detto. Questo significa che i produttori non possono semplicemente spostare una linea di whisky canadese a sud del confine e continuare a vendere lo stesso prodotto con la stessa denominazione.

Bricker ha inoltre detto che il business degli alcolici nordamericano è profondamente integrato, soprattutto per le grandi multinazionali. Ha citato aziende come Diageo, che produce Crown Royal in Canada, Bulleit Bourbon negli Stati Uniti e tequila Don Julio in Messico. A suo avviso, misure rivolte ai prodotti di un solo Paese possono comunque incidere su catene di fornitura aziendali più ampie, perché quelle attività sono gestite su un unico bilancio.

Finora, ha detto Bricker, non ha sentito nessuna delle 11 distillerie e aziende di distillati rappresentate dalla sua associazione parlare di spostare la produzione negli Stati Uniti. Ma ha aggiunto che il settore sta spingendo per negoziati perché l'impatto commerciale potrebbe essere grave se il divieto dovesse durare.

Robert Carter, analista del settore alimentare presso StratonHunter Group, ha detto che i produttori più piccoli con una presenza retail negli Stati Uniti potrebbero essere particolarmente vulnerabili. Molti di loro hanno trascorso anni a costruire legami con distributori, ristoranti e negozi americani, ha aggiunto, e quei rapporti possono indebolirsi rapidamente se il prodotto smette di arrivare. Una volta che un marchio scompare dagli scaffali, recuperare quello spazio perduto può essere difficile e costoso.

I birrifici sembrano complessivamente meno esposti, anche se alcune aziende restano comunque a rischio significativo. Andrew Oland, amministratore delegato di Moosehead Breweries, ha detto di essere deluso nel vedere l'alcol finire ulteriormente coinvolto nel crescente scontro commerciale. Ha aggiunto che il 15% delle bevande di Moosehead viene spedito negli Stati Uniti ed è già soggetto a dazi del 50% dopo il fallimento, il mese scorso, dei negoziati commerciali tra i due Paesi.

Oland ha detto che il birrificio di Saint John, nel New Brunswick, sta cercando di spedire negli Stati Uniti quanto più birra possibile nelle prossime settimane per proteggere lo spazio a scaffale e preservare i rapporti con i dettaglianti. Se la sua birra non è disponibile nei negozi americani, ha detto, quei negozi la sostituiranno rapidamente con un altro marchio, e riconquistare in seguito quella posizione può essere difficile. Allo stesso tempo, ha aggiunto, Moosehead si sta preparando alla possibilità di un'interruzione più lunga e sta cercando opportunità di marketing al di fuori degli Stati Uniti.

Anche così, i rappresentanti dell'industria birraria affermano che il settore non dipende dal mercato statunitense quanto i distillatori. Luke Chapman, vicepresidente per gli affari federali di Beer Canada, ha detto che la produzione birraria canadese è in larghissima misura domestica. Oltre il 90% della birra acquistata in Canada lo scorso anno è stata prodotta nel Paese utilizzando ingredienti nazionali, ha aggiunto, il che offre al settore una base nel mercato interno più ampia di quella di molte altre industrie canadesi.

Anche i produttori di vino dovrebbero evitare la parte peggiore del colpo. Norman Beal, presidente del consiglio di Ontario Craft Wineries, ha detto che solo circa l'1% delle vendite di vino proviene dagli Stati Uniti. Ha aggiunto che i produttori canadesi di vino sono relativamente piccoli e vendono la maggior parte dei loro prodotti in Canada, il che riduce la loro esposizione diretta a un divieto statunitense sulle importazioni.

I recenti dati commerciali mostrano perché la questione resta importante per il più ampio settore degli alcolici. I dati di Statistics Canada citati dagli analisti mostrano che tra aprile 2024 e marzo 2025 il Canada ha importato dagli Stati Uniti alcolici per 1 miliardo di dollari, in calo del 5,4% rispetto al precedente anno fiscale. Nello stesso periodo, le esportazioni canadesi di alcolici verso gli Stati Uniti hanno totalizzato 1,4 miliardi di dollari, in aumento del 4,1% su base annua.

L'ultima azione degli Stati Uniti è seguita ai dazi ritorsivi canadesi introdotti all'inizio di questa settimana, secondo le ricostruzioni del settore citate da The Canadian Press. Produttori e associazioni di categoria stanno ora sollecitando Ottawa e Washington a trovare una soluzione diplomatica prima del 29 settembre. Avvertono che, se le restrizioni resteranno in vigore, alcune distillerie potrebbero dover ridimensionare le attività e, in alcune regioni, ciò potrebbe tradursi in perdite di posti di lavoro e pressioni economiche sulle comunità legate alla produzione di distillati.

Con la scadenza che si avvicina, la preoccupazione centrale nel settore non è distribuita in modo uniforme. Birrifici e cantine possono fare più affidamento sulle vendite domestiche, ma le distillerie non hanno lo stesso cuscinetto. Per molte di loro, gli Stati Uniti non sono soltanto un'altra destinazione di esportazione. Sono il mercato di riferimento che sostiene volumi di produzione, contratti di lungo periodo e crescita del marchio.