vinetur

Il divieto di importazione negli Stati Uniti minaccia un mercato chiave per il vino canadese dal 29 settembre

Un aumento del 45% delle vendite interne offre solo un sollievo limitato alle cantine che dipendono dalla domanda USA di vino di ghiaccio, che rappresenta il 60% delle esportazioni.

mercoledì 23 settembre 2026



Le cantine canadesi stanno vedendo vendite più forti in patria, con i consumatori che acquistano più bottiglie nazionali, ma il settore afferma che questo rimbalzo difficilmente compenserà del tutto la minaccia delle nuove restrizioni commerciali statunitensi, che potrebbero compromettere in modo netto le esportazioni entro la fine del mese.

Wine Growers Canada ha detto che le vendite di vino domestico sono aumentate del 45% dall'entrata in vigore dei dazi, un cambiamento che il gruppo di settore considera la prova che gli acquirenti sceglieranno i prodotti canadesi quando sono facili da trovare nei negozi. Dan Paszkowski, presidente del gruppo, ha detto che i recenti progressi mostrano che c'è spazio per i produttori locali per crescere nel mercato interno, dove le cantine canadesi rappresentano ancora solo circa il 30% delle vendite di vino.

Il miglioramento della domanda interna arriva mentre i produttori affrontano una sfida più seria negli Stati Uniti, il loro principale mercato di esportazione. Paszkowski ha detto che l'Ontario produce il 90% del vino canadese spedito oltre confine. Ha definito il dazio USA del 50% sui prodotti interessati una barriera importante alle vendite e ha affermato che gli ordini esecutivi firmati l'8 settembre dovrebbero bloccare le importazioni di bevande alcoliche canadesi a partire dal 29 settembre.

Se questa tempistica verrà confermata, le restrizioni eserciterebbero una pressione immediata sulle cantine dell'Ontario, interessando anche i produttori nella Okanagan Valley della Columbia Britannica e nel Quebec orientale. Il rischio è particolarmente elevato per il vino di ghiaccio, che Wine Growers Canada ha detto rappresentare il 60% delle esportazioni di vino canadese verso gli Stati Uniti.

Questa concentrazione espone una delle categorie di vino più note del Canada a prezzi più alti e a una possibile perdita di spazio sugli scaffali. Paszkowski ha detto che una bottiglia da US $40 di vino di ghiaccio canadese sarebbe soggetta a un dazio di US $20, prima di eventuali ricarichi di importatori, distributori o dettaglianti. Questo, ha aggiunto, farebbe salire il prezzo finale al dettaglio e renderebbe il prodotto molto più difficile da vendere.

Le restrizioni USA previste potrebbero inoltre colpire un canale di vendita più piccolo ma importante, legato al turismo. Paszkowski ha detto che, se le importazioni verranno vietate, i visitatori americani delle regioni vinicole canadesi non potranno più portare a casa bottiglie canadesi attraverso i normali canali commerciali. Questo potrebbe pesare sulle cantine che fanno affidamento sulla spesa legata ai viaggi in luoghi come la regione vinicola dell'Ontario.

Il gruppo di settore afferma che il rischio va oltre un calo di spedizioni a breve termine. Paszkowski ha detto che anche un'interruzione temporanea dell'accesso al mercato statunitense potrebbe richiedere anni per essere riparata, perché le cantine dovrebbero ricostruire i rapporti con importatori, distributori e dettaglianti, oltre a ristabilire la notorietà presso i consumatori. Per i produttori che hanno passato anni a sviluppare il riconoscimento del marchio negli Stati Uniti, perdere quella posizione anche solo per poco potrebbe essere costoso.

I dati del principale rivenditore di alcolici dell'Ontario vanno nella stessa direzione delle dichiarazioni del settore sulle vendite interne. La Liquor Control Board of Ontario ha detto che le vendite di vino dell'Ontario sono aumentate del 44% tra il 1° aprile 2025 e giugno 2026. L'LCBO ha inoltre annunciato una più ampia campagna di marketing "We're all in on Ontario", pensata per dare maggiore visibilità ai prodotti locali.

Quella domanda interna più forte potrebbe aiutare alcune cantine a ridirezionare scorte che altrimenti sarebbero andate ai mercati di esportazione. Tuttavia, il mercato locale non sostituisce del tutto il valore della domanda statunitense, soprattutto per prodotti come il vino di ghiaccio, più orientati all'export. I responsabili del settore affermano che i recenti guadagni in patria andrebbero visti come un cuscinetto, non come un sostituto del commercio transfrontaliero.

La disputa conta anche al di là delle sole cantine, perché dazi e un possibile divieto di importazione potrebbero modificare il modo in cui le bevande alcoliche circolano tra Canada e Stati Uniti. In termini pratici, qualsiasi interruzione dei flussi di vino può costringere produttori, importatori e dettaglianti ad adeguare approvvigionamenti, spazio sugli scaffali e reti di distribuzione. La pressione sarà probabilmente più visibile nelle categorie premium come il vino di ghiaccio, ma il cambiamento potrebbe

influenzare anche il mercato più ampio delle bevande se gli acquirenti sostituiranno il vino canadese con alternative di altre regioni.

Wine Growers Canada chiede a Ottawa un sostegno maggiore mentre la battaglia commerciale si intensifica. Il gruppo vuole una proroga del federal Wine Sector Support Program, che dovrebbe scadere nel 2027. Chiede inoltre modifiche alle accise federali, meno barriere al commercio tra le province e più spazio sugli scaffali per il vino canadese nei negozi.

Queste richieste riflettono una sfida di lunga data nel mercato canadese. Anche con il recente aumento delle vendite, i produttori domestici detengono ancora meno di un terzo delle vendite totali di vino in Canada. I leader del settore sostengono che l'attuale pressione commerciale abbia reso evidente quanto molte cantine restino dipendenti da decisioni politiche fuori dal loro controllo e quanto margine ci sia ancora per espandersi in patria.

Per ora, il settore sta bilanciando contemporaneamente due tendenze nettamente diverse: un sostegno più forte da parte dei consumatori canadesi e un rischio crescente che l'accesso al mercato statunitense si restringa proprio mentre inizia la stagione autunnale delle vendite. Con la scadenza del 29 settembre che si avvicina, le cantine che dipendono dagli acquirenti americani si stanno preparando alla possibilità che uno dei loro canali di esportazione più importanti diventi quasi da un giorno all'altro molto più difficile da utilizzare.