vinetur

Le esportazioni di bourbon del Kentucky in Canada sono crollate dell’85% dopo l’escalation della disputa commerciale

Il controllo provinciale delle vendite di alcolici ha permesso alle autorità canadesi di rimuovere rapidamente le bottiglie americane, alimentando i timori di prezzi più alti e perdite di mercato durature.

mercoledì 23 settembre 2026



La disputa commerciale tra Stati Uniti e Canada sta colpendo le vendite di bourbon del Kentucky in Canada e alimenta i timori di costi più elevati per i consumatori, mentre dazi e misure ritorsive si diffondono nel commercio transfrontaliero.

I funzionari del Kentucky affermano che le esportazioni di distillati verso il Canada sono diminuite fino all'85%, un calo netto che sottolinea quanto rapidamente la tensione politica possa sconvolgere uno dei principali mercati esteri dell'industria del bourbon. Il calo è stato citato dal governatore del Kentucky Andy Beshear in una lettera di settembre con cui sollecitava il presidente Donald Trump a cambiare la sua politica tariffaria.

La questione non riguarda solo i distillatori. L'economista canadese Todd Hirsch ha affermato che la disputa sta colpendo anche consumatori e imprese su entrambi i lati del confine, con il rischio di far salire i prezzi se la situazione di stallo dovesse protrarsi. Intervenendo a «Point Taken» di WTMJ, Hirsch ha detto che le vendite di alcolici americani in Canada sono calate bruscamente e ha collegato parte di questo declino al modo in cui lì vengono venduti gli alcolici.

In Canada, i governi provinciali svolgono un ruolo centrale nell'acquisto e nella distribuzione di alcolici. Questa struttura conferisce loro ampi poteri su quali prodotti vengano tenuti a stock e venduti. Hirsch ha detto che ciò significa che le province possono ritirare dagli scaffali le bottiglie americane, una mossa che può tagliare rapidamente l'accesso ai marchi statunitensi per dettaglianti e consumatori.

Questo sistema aiuta a spiegare perché il bourbon sia diventato una delle prime e più evidenti vittime della disputa. In molti mercati, la pressione commerciale impiega tempo a filtrare attraverso grossisti, distributori e scorte dei negozi. Nel sistema canadese degli alcolici, l'azione del governo può produrre un impatto molto più rapido, soprattutto quando una categoria di prodotto dipende fortemente dai canali di acquisto ufficiali.

Per il Kentucky, le conseguenze sono significative. Il bourbon è uno dei prodotti d'esportazione più noti dello Stato, e il Canada è stato una destinazione importante. Una perdita di questa portata può incidere direttamente sui distillatori attraverso minori vendite, ma può anche ripercuotersi su fornitori, società di logistica e imprese

dell’ospitalità che dipendono da flussi commerciali stabili.

La disputa ha anche implicazioni più ampie per il settore delle bevande. Dazi e restrizioni tra i due Paesi possono modificare volumi di spedizione, costi e disponibilità di prodotto per i distillati, e potenzialmente anche per altre bevande importate. Importatori, bar, ristoranti e dettaglianti potrebbero trovarsi di fronte a forniture più strette, prezzi all’ingrosso più alti o cambiamenti nella selezione dei marchi se la guerra commerciale dovesse continuare o ampliarsi.

I consumatori canadesi stanno già vedendo gli effetti attraverso un accesso ridotto ad alcuni prodotti americani. Se i dazi resteranno in vigore o verranno aggiunte nuove restrizioni, la pressione potrebbe spostarsi più avanti lungo la filiera, dagli esportatori e dagli acquirenti provinciali fino ai prezzi nei negozi e alle liste dei drink nei ristoranti. Hirsch ha detto che la disputa potrebbe alla fine influire su quanto pagano i consumatori, richiamando il modo in cui le barriere commerciali possono riversarsi sui costi quotidiani.

Il mercato del bourbon è diventato un chiaro esempio di come la politica commerciale possa andare oltre fabbriche e beni industriali e raggiungere rapidamente i prodotti di consumo. I distillati sono particolarmente esposti perché dipendono da spedizioni transfrontaliere, reti di vendita regolamentate e fedeltà al marchio costruita nel tempo. Un’interruzione improvvisa in una sola di queste aree può indebolire la domanda e rendere più difficile per i fornitori riconquistare spazio a scaffale.

L’appello di Beshear a Trump si aggiunge alla crescente pressione da parte di funzionari degli Stati più esposti alle esportazioni verso il Canada. Nella sua lettera, Beshear ha indicato la forte riduzione delle spedizioni di distillati come prova che l’attuale politica tariffaria sta danneggiando un importante settore dello Stato. Sebbene i dettagli di un’eventuale modifica della politica restino poco chiari, la lettera mostra che l’opposizione sta crescendo non solo tra economisti e imprese, ma anche tra i leader statali preoccupati per posti di lavoro e mancati introiti.

La disputa è significativa anche per la stretta relazione commerciale tra i due Paesi. Stati Uniti e Canada condividono una delle maggiori partnership commerciali del mondo, e molti settori dipendono da regole prevedibili alla frontiera. Quando quelle

regole cambiano, anche prodotti con una domanda forte possono rimanere intrappolati nel mezzo.

Per i produttori di bourbon, il mercato canadese conta non solo per le vendite attuali ma anche per il posizionamento del marchio nel lungo periodo. Una volta rimossi dagli scaffali, i prodotti lasciano spazio ai concorrenti e i consumatori possono orientarsi verso altre opzioni. Anche se in seguito le tensioni commerciali si attenuassero, le aziende potrebbero aver bisogno di tempo e di ulteriori costi per ricostruire la distribuzione e recuperare quote di mercato.

Lo stesso rischio vale più in generale per il settore delle bevande. Se i dazi continueranno a influenzare le decisioni di acquisto e le politiche di approvvigionamento, le imprese che importano, distribuiscono o servono distillati potrebbero essere costrette ad adeguare le scorte, rinegoziare gli accordi di fornitura o assorbire costi più elevati. Ciò potrebbe essere particolarmente importante per gli operatori che fanno affidamento sul commercio tra Stati Uniti e Canada per un flusso costante di bottiglie premium e marchi consolidati.

Per ora, i dati sul bourbon citati dai funzionari del Kentucky offrono una delle misure più chiare dell’impatto della disputa. Un calo dell’85% delle esportazioni verso il Canada indica qualcosa di più di un rallentamento temporaneo. Suggerisce che il conflitto commerciale sta già producendo un danno commerciale concreto in un mercato che era importante per uno dei distillati simbolo dell’America.