vinetur

Il divieto Usa esclude molti produttori canadesi di alcol dal loro mercato più grande

I piccoli distillatori affermano che i monopoli provinciali e le regole di approvazione rendono costoso sostituire in patria le vendite americane perse.

martedì 29 settembre 2026



I distillatori, i birrifici e i produttori di vino canadesi si sono trovati martedì ad affrontare una nuova barriera negli Stati Uniti e ostacoli di lunga data in patria, con l'entrata in vigore di un divieto statunitense su molte importazioni di alcol canadesi e mentre i produttori affermavano che le regole provinciali canadesi renderanno difficile compensare le vendite perse.

Le misure Usa sono scattate poco dopo la mezzanotte, ampliando la pressione su un settore che dipende in larga misura dal mercato americano. Per molti produttori più piccoli, il problema immediato non è solo la perdita del business export ma anche l'assenza di un facile sbocco interno. In interviste riportate da Reuters, i produttori di alcol hanno detto che il sistema provinciale canadese resta così frammentato che vendere in tutto il Paese può essere costoso, lento e, in alcuni casi, impraticabile.

John Cote, che produce whisky e gin Black Fox in Saskatchewan, ha detto di aver sperato di beneficiare di un'ondata di sentimenti "buy Canadian" durante la disputa commerciale con gli Stati Uniti. Invece, ha detto, spedire bottiglie ai negozi di altre province resta difficile a causa di approvazioni, tasse e regole che variano da una giurisdizione all'altra. Ha riferito a Reuters di aver venduto un po' di whisky a un recente evento in Ontario, ma di aver perso denaro su ogni bottiglia dopo aver assorbito i costi burocratici e atteso tre settimane per ottenere l'autorizzazione.

Il problema va oltre la burocrazia. Gran parte della vendita al dettaglio di alcol in Canada è controllata da monopoli provinciali, e i produttori dicono che questi sistemi spesso favoriscono i prodotti locali rispetto a quelli provenienti da altre parti del Paese. Questo può lasciare distillatori, cantine e birrifici in difficoltà nel conquistare spazio sugli scaffali al di fuori della propria provincia proprio nel momento in cui hanno più bisogno di nuovi acquirenti.

Un portavoce del governo canadese ha detto a Reuters che c'è ancora "molto da fare" per semplificare la regolamentazione provinciale mentre si intensificano le azioni commerciali degli Stati Uniti. L'ultimo divieto Usa su molte bevande alcoliche canadesi, insieme a motociclette e prodotti lattiero-caseari, è arrivato dopo il fallimento il mese scorso dei colloqui che coinvolgevano il presidente Donald Trump e il primo ministro Mark Carney. Canada e Stati Uniti si stanno scambiando ondate di misure commerciali

dall'inizio del 2025, quando la maggior parte delle province canadesi ha bloccato le importazioni di alcol statunitense dopo la prima mossa tariffaria di Trump.

La disputa ha dato nuova urgenza a un dibattito canadese di lunga data sulle barriere al commercio interno. Carney, entrato in carica lo scorso anno, aveva promesso di ridurre tali barriere nell'ambito di un più ampio sforzo per rendere l'economia canadese meno dipendente dagli Stati Uniti, il suo principale partner commerciale. La scorsa settimana, il suo governo ha proposto una legge volta ad accelerare le autorizzazioni per i progetti sulle risorse naturali e a migliorare più in generale la competitività.

Sul fronte dell'alcol, qualche progresso è stato fatto a luglio, quando 9 delle 10 province canadesi hanno concordato un sistema che consente ai produttori di vendere direttamente ai consumatori oltre i confini provinciali. Gli esponenti del settore dicono che questo cambiamento aiuta, ma solo fino a un certo punto. La spedizione diretta può raggiungere i singoli acquirenti, ma non apre la porta agli scaffali dei negozi, che restano la principale fonte di volume per la maggior parte dei marchi.

Eve Loignon-Giroux, portavoce di Dominic Leblanc, il ministro federale responsabile del commercio interno, ha detto a Reuters che l'accordo di luglio è stato significativo e ha affermato che Ottawa ha rimosso tutte le barriere federali al commercio interno sotto il proprio controllo. Ha detto che il governo ha sollecitato le province a fare lo stesso, soprattutto mentre gli Stati Uniti cambiano la loro politica commerciale e impongono quelli che il Canada considera nuovi dazi ingiustificati sui prodotti canadesi.

Gli osservatori del settore dicono che l'ostacolo principale è tanto politico quanto amministrativo. Le province gestiscono molti dei negozi e dei magazzini che si occupano della distribuzione dell'alcol, dando loro pochi incentivi a facilitare l'accesso per i concorrenti provenienti da altre province. Questo è particolarmente importante in British Columbia e Ontario, due delle più importanti province produttrici di vino del Canada, dove gli interessi locali possono influenzare quali prodotti arrivano nei punti vendita.

Jeff Guignard, presidente di Wine Growers British Columbia, ha detto a Reuters che lo sforzo per mettere i vini della sua provincia sugli scaffali del resto del Canada è stato costantemente difficile. Ha aggiunto che per i consumatori canadesi può essere più

facile acquistare vino importato dall'Europa o dall'Australia che vino prodotto in un'altra provincia canadese.

La pressione è particolarmente forte per i superalcolici. Secondo Spirits Canada, circa la metà di tutti i superalcolici prodotti nel Paese viene esportata, e il 93% di queste esportazioni va negli Stati Uniti. Anche vino e birra prendono la via del sud, sebbene in volumi minori. Questo rende il divieto Usa una minaccia diretta ai ricavi dei distillatori e un avvertimento più ampio per il settore delle bevande, perché può costringere i produttori a ripensare imbottigliamento, logistica e i luoghi in cui cercano di costruire le vendite.

Le nuove norme Usa consentono ancora molte importazioni alcoliche sfuse dal Canada, non imbottigliate, ma bloccano il whisky imbottigliato e la maggior parte delle altre bevande alcoliche confezionate. Analisti e distillatori hanno detto a Reuters che alcune grandi società internazionali proprietarie di importanti marchi canadesi di whisky, tra cui Crown Royal, Canadian Club e J.P. Wiser’s, potrebbero riuscire a spostare il lavoro di imbottigliamento negli Stati Uniti e continuare a servire quel mercato. I produttori più piccoli in genere non hanno questa opzione perché imbottigliano internamente o tramite impianti locali, rimanendo così di fatto esclusi.

Questa differenza potrebbe ridisegnare la concorrenza in Canada. Le grandi aziende con attività transfrontaliere potrebbero essere meglio posizionate per adattare le proprie catene di approvvigionamento, mentre i distillatori più piccoli potrebbero essere spinti a competere più duramente per le vendite domestiche in un mercato già difficile da penetrare provincia per provincia. L'impatto non si limita al whisky. Lo stesso mosaico di regole riguarda birra, vino e altri superalcolici e potrebbe influenzare quali marchi sopravvivranno se le opportunità di esportazione resteranno limitate.

Lauchie MacLean, proprietario della Glenora Distillery in Nova Scotia, ha detto a Reuters che gli stati Usa come New York, California e Illinois rappresentano di solito circa un terzo delle sue vendite. Ha detto di aver sperato di spedire un carico di single malt prima della scadenza del 29 settembre, ma l'acquirente si è tirato indietro dopo che gli Stati Uniti hanno imposto il 50% di dazi su alcune esportazioni canadesi il 22 agosto. MacLean ha detto che l'ordine ora è fermo in una cisterna sul molo della

distilleria ed è improbabile che parta presto per gli Stati Uniti.

Come altri piccoli produttori, MacLean ha detto di vedere solo uno spazio limitato per sostituire quel business perduto in Canada perché il costo di entrare nei mercati regolati dalle province è alto. I produttori dicono che questo li lascia stretti fra uno shock esterno e un sistema interno che continua a bloccare un vero mercato nazionale.

Per il settore canadese delle bevande, la disputa sta mettendo in luce due vulnerabilità contemporaneamente: la forte dipendenza dalla domanda statunitense e la difficoltà di muovere liberamente il prodotto in patria. I distillatori appaiono i più esposti a causa del loro mix di esportazioni, ma cantine e birrifici stanno osservando gli stessi colli di bottiglia regolamentari mentre cercano nuovi sbocchi. Guignard ha detto che questo momento dovrebbe spingere i governi a creare un autentico mercato canadese per l'alcol e a trattare più chiaramente le industrie nazionali delle bevande come parte della strategia di sviluppo economico del Paese.