vinetur

Gli Stati Uniti bloccano le importazioni di whisky canadese in bottiglia

La restrizione è entrata in vigore subito dopo la mezzanotte del 29 settembre. Le spedizioni sfuse possono ancora entrare, favorendo i grandi marchi più dei distillatori artigianali.

martedì 29 settembre 2026



Martedì gli Stati Uniti hanno chiuso il proprio mercato al whisky canadese in bottiglia e alla maggior parte degli altri distillati canadesi confezionati, con una misura entrata in vigore subito dopo la mezzanotte del 29 settembre e che ha immediatamente aumentato la pressione su un settore fortemente dipendente dagli acquirenti statunitensi.

La nuova restrizione vieta l'importazione di prodotti distillati canadesi quando arrivano già confezionati per la vendita al dettaglio. Restano invece ammesse le spedizioni sfuse, non ancora imbottigliate, creando una differenza sostanziale tra i grandi produttori con catene di approvvigionamento flessibili e le distillerie più piccole che imbottigliano in patria.

La misura segue il fallimento, lo scorso mese, dei colloqui commerciali tra il presidente Donald Trump e il premier Mark Carney. Fa parte di una più ampia disputa commerciale che dall'inizio del 2025 ha già prodotto nuovi dazi e contromisure su entrambi i lati del confine. Oltre all'alcol canadese, Washington è intervenuta anche contro alcuni prodotti lattiero-caseari canadesi e le motociclette.

Per i produttori canadesi di distillati, l'esposizione al mercato statunitense è profonda. Spirits Canada, l'associazione nazionale del settore, afferma che circa la metà di tutti i distillati prodotti in Canada viene esportata e che il 93% di queste esportazioni va negli Stati Uniti. Sulla base di queste cifre arrotondate, circa il 46,5% della produzione canadese di distillati dipende dal mercato statunitense.

Questa dipendenza lascia ora molti produttori di fronte a una perdita improvvisa di accesso al loro principale cliente estero. L'impatto dovrebbe pesare soprattutto sui distillatori di piccole e medie dimensioni che confezionano i loro prodotti in Canada e non hanno la scala o il capitale per spostare oltre confine le operazioni di imbottigliamento.

Al contrario, i grandi proprietari multinazionali di marchi importanti di whisky canadese potrebbero riuscire a continuare a servire i clienti americani spedendo il distillato sfuso e imbottigliandolo negli Stati Uniti. Analisti e distillatori affermano che questa soluzione potrebbe attenuare il colpo per alcune delle aziende più grandi, anche se non eliminerebbe altri possibili costi tariffari o doganali.

La divisione è già evidente in Nova Scotia. Lauchie MacLean, proprietario della Glenora Distillery, ha detto che gli Stati Uniti rappresentano normalmente circa un terzo delle sue vendite, con acquirenti in Stati tra cui New York, California e Illinois. Sperava di spedire un carico di whisky single malt prima che il nuovo divieto entrasse in vigore, ma l'ordine si è bloccato in precedenza perché l'acquirente non voleva assorbire un dazio statunitense del 50% già imposto il 22 agosto su alcune esportazioni canadesi.

MacLean ha detto che il whisky resta in un serbatoio sul molo invece di partire verso sud. Il suo caso mostra che alcuni esportatori stavano già perdendo business prima che il nuovo divieto sulla confezione chiudesse formalmente il mercato.

L'azione degli Stati Uniti sta colpendo i produttori canadesi anche in un momento in cui molti dicono che resta difficile sostituire in patria le vendite all'estero perdute. Distillatori, birrifici e cantine sostengono da tempo che le regole provinciali canadesi rendano difficile vendere alcolici in tutto il Paese. In molte province, i sistemi controllati dal governo dominano la distribuzione degli alcolici e lo spazio sugli scaffali della vendita al dettaglio. I produttori affermano che i marchi esterni spesso faticano a ottenere l'inserimento, soprattutto quando competono con i prodotti locali.

John Cote, che guida la Black Fox Farm and Distillery in Saskatchewan, sperava di beneficiare dell'ondata di sentimenti "buy Canadian" seguita alla disputa commerciale con Washington. Ma ha detto che riuscire a portare whisky e gin in bottiglia sugli scaffali delle altre province resta costoso e lento. Ha aggiunto di aver venduto di recente del whisky a un evento in Ontario, ma di aver perso denaro su ogni bottiglia dopo costi amministrativi e ritardi.

Queste lamentele indicano una debolezza più ampia del mercato interno canadese mentre Ottawa cerca di ridurre la dipendenza del Paese dagli Stati Uniti, il suo principale partner commerciale. Carney, dopo essere entrato in carica, ha promesso di rimuovere le barriere commerciali interne, ma il settore degli alcolici resta uno degli esempi più chiari di quanto sia difficile quell'obiettivo.

A luglio, nove delle 10 province canadesi hanno accettato di consentire ai produttori di alcolici di vendere direttamente ai consumatori oltre i confini provinciali. I gruppi del settore hanno accolto con favore la decisione, ma hanno anche detto che non risolveva

il problema commerciale più grande: l’accesso agli scaffali dei negozi. Le spedizioni dirette possono aiutare le vendite di nicchia e online, ma la maggior parte dei produttori ha ancora bisogno di entrare nei sistemi di vendita al dettaglio provinciali per costruire volumi significativi.

I funzionari federali affermano che serve altro lavoro. Un portavoce di Dominic LeBlanc, il ministro responsabile del commercio interno, ha detto che il governo federale aveva rimosso le proprie barriere e stava facendo pressione sulle province perché facessero lo stesso. Il portavoce ha descritto l’accordo di luglio come un progresso, ma ha aggiunto che il Canada ha ancora molto da fare, soprattutto mentre gli Stati Uniti cambiano la propria politica commerciale e impongono nuovi dazi sui prodotti canadesi.

La politica provinciale sta complicando questo sforzo. In Ontario, la provincia più grande del Paese, i negozi di liquori gestiti dal governo questa settimana hanno esposto cartelli che promuovevano i prodotti locali nell’ambito della campagna “We’re All In on Ontario”. Il messaggio segnava un cambiamento rispetto alla precedente promozione “Buy Canadian” e sottolineava come il sostegno ai prodotti nazionali spesso si fermi ai confini provinciali.

I rappresentanti del settore affermano che questo schema danneggia i produttori che cercano di costruire una base clienti nazionale. Wine Growers British Columbia e altri gruppi hanno sostenuto che per i canadesi può essere più facile comprare vino importato dall’Europa o dall’Australia che trovare vino prodotto in un’altra provincia canadese. I produttori di distillati descrivono un problema simile, dicendo che ogni provincia ha proprie regole di inserimento, tariffe e requisiti di magazzinaggio.

Il nuovo divieto statunitense rende più costose queste frizioni interne. Le aziende che perdono l’accesso agli acquirenti americani hanno ora un motivo più forte per cercare vendite all’interno del Canada, ma molte dicono che il mosaico provinciale del Paese impedisce loro di muoversi rapidamente.

La distinzione tra esportazioni in bottiglia e sfuse è centrale per capire chi può adattarsi. Le grandi aziende proprietarie di marchi noti come Crown Royal, Canadian Club e J.P. Wiser’s potrebbero avere la possibilità di spedire il distillato non imbottigliato verso sud e confezionarlo negli Stati Uniti. I piccoli distillatori artigianali di solito non

possono farlo. La maggior parte imbottiglia in proprio o usa strutture locali, restando così di fatto esclusa dal mercato americano con la nuova norma.

Questo mette i produttori indipendenti in una posizione difficile. Si trovano ad affrontare prospettive di esportazione più deboli, una capacità limitata di riorganizzare la produzione e un mercato interno in cui le normative restano frammentate. Per alcuni, il risultato non è solo una perdita di ricavi, ma anche un divario crescente tra gli appelli pubblici a sostenere i prodotti canadesi e la struttura reale del mercato.

MacLean ha detto che quel divario è ora visibile in tempo reale alla Glenora, dove l’ordine di single malt non spedito resta ancora in sede dopo che l’acquirente si è tirato indietro a causa del precedente dazio del 50% e prima che entrasse in vigore il nuovo divieto statunitense sulle importazioni di distillati canadesi confezionati.