vinetur

Dan Aykroyd dice che il bando USA potrebbe mettere fine a Crystal Head Vodka

L’attore ha detto che le nuove restrizioni sulle importazioni di alcol canadese minacciano posti di lavoro e potrebbero costringere la sua azienda di Toronto a operare in perdita.

giovedì 1 ottobre 2026



Mercoledì Dan Aykroyd ha dichiarato che le nuove restrizioni statunitensi sulle importazioni di alcol canadese stanno minacciando la sua società di vodka e i posti di lavoro ad essa collegati, aggiungendo una voce imprenditoriale a una disputa commerciale in rapida crescita tra Stati Uniti e Canada.

In un’intervista alla CNN, l’attore e imprenditore ha detto che la mossa del presidente Donald Trump contro l’alcol canadese sta esercitando una forte pressione su Crystal Head Vodka, il marchio con sede a Toronto che ha cofondato nel 2008. Aykroyd ha affermato che la società si trova ora di fronte alla scelta tra chiudere parti della propria attività, licenziare lavoratori e interrompere partnership commerciali, oppure continuare a operare in perdita.

L’amministrazione Trump ha annunciato l’8 settembre che avrebbe vietato le importazioni di birra, vino e distillati canadesi, e la misura è entrata in vigore martedì. L’amministrazione ha detto che l’azione era una ritorsione per quello che ha definito il “trattamento discriminatorio” del Canada nei confronti dell’alcol statunitense.

Le restrizioni vanno ben oltre un marchio sostenuto da una celebrità. Una coalizione che rappresenta 59 gruppi statunitensi del settore dell’alcol e dell’ospitalità ha avvertito che la misura potrebbe perturbare le catene di approvvigionamento, ridurre la scelta dei consumatori e aumentare i costi per bar, ristoranti e rivenditori americani. Se le restrizioni resteranno in vigore, importatori e imprese dell’ospitalità potrebbero dover rivedere i piani di acquisto e i prezzi in un mercato che dipende da spedizioni transfrontaliere costanti di vino, birra e distillati.

Questo conta per il settore delle bevande perché la misura riguarda l’alcol in bottiglia e confezionato proveniente dal Canada, incluso il vino, e potrebbe cambiare il modo in cui distributori, negozi e ristoranti si approvvigionano di prodotti nel mercato statunitense. Un’interruzione prolungata potrebbe incidere sui margini di importatori e grossisti e potrebbe portare a prezzi più alti o a un numero minore di etichette canadesi sugli scaffali e nelle carte dei drink.

Alcuni prodotti sono esentati. Il whisky canadese e i liquori spediti in contenitori superiori a quattro litri possono ancora entrare nel mercato statunitense secondo le regole attuali. Ma questa eccezione serve a poco a Crystal Head Vodka, le cui bottiglie iconiche a forma di teschio sono vendute in formati da tre litri e inferiori.

Crystal Head è di proprietà di Globefill Inc., una società di Toronto di cui Aykroyd è azionista di maggioranza e cofondatore. Ha detto alla CNN che le restrizioni potrebbero “uccidere” il marchio se resteranno in vigore, e ha aggiunto che le ricadute si

estenderebbero ai distributori e ai rivenditori statunitensi che hanno costruito un mercato per il prodotto.

Aykroyd ha detto che Crystal Head ha partner commerciali in diversi stati, tra cui New Jersey, Texas, Illinois, Missouri, Virginia, Ohio e Pennsylvania. Ha affermato che quelle aziende perderebbero i margini che guadagnano vendendo la vodka, che ha descritto come un prodotto premium con forte riconoscibilità presso i clienti. Ha inoltre indicato Indianapolis come un mercato particolarmente forte per il marchio e ha detto che lì le vendite potrebbero scomparire con le regole attuali.

I suoi commenti evidenziano come la disputa possa danneggiare entrambe le sponde del confine. I produttori canadesi rischiano di perdere l'accesso a un importante mercato di esportazione, mentre le imprese statunitensi dell'ospitalità che dipendono da quelle importazioni potrebbero ritrovarsi con meno prodotti da vendere. Per ristoranti, bar e rivenditori di alcolici, anche un'interruzione breve può creare vuoti di inventario, cambiamenti nei modelli di ordinazione e pressioni a sostituire marchi familiari con opzioni più costose o meno popolari.

Aykroyd ha anche fatto riferimento alla più ampia battaglia commerciale in termini di dazi. Ha detto che Crystal Head sarebbe disposta ad assorbire dazi nell'ordine del 10% al 15%, ma ha definito un dazio del 50% punitivo e insostenibile. Le sue osservazioni riflettevano la confusione e l'incertezza con cui molte aziende stanno facendo i conti mentre le misure commerciali si ampliano e le società cercano di capire quali prodotti siano vietati, quali siano esentati e quali costi possano ancora essere chiamate a sostenere.

Pur criticando la politica, Aykroyd ha mantenuto un tono conciliante nei confronti di Trump e ha detto di credere ancora che la disputa possa essere risolta. Ha chiesto colloqui diretti tra Trump e il primo ministro canadese Mark Carney e ha suggerito che i due leader si incontrino in Canada per negoziare faccia a faccia. Ha anche detto che sarebbe disposto a fornire vodka per l'inaugurazione della sala da ballo della Casa Bianca che Trump ha in programma, se la guerra commerciale si risolverà.

La disputa arriva in un momento delicato nei rapporti tra Stati Uniti e Canada. I due Paesi hanno uno dei rapporti commerciali più grandi e integrati al mondo, e l’alcol è uno dei molti settori in cui le catene di approvvigionamento attraversano il confine. Le restrizioni attuali hanno trasformato un disaccordo politico di lunga data in un problema commerciale diretto per produttori, distributori e operatori dell’ospitalità su entrambe le sponde.

Per Aykroyd, la questione è personale oltre che finanziaria. Ha detto di aver passato anni a costruire rapporti con partner e clienti statunitensi e ora vede quei legami a rischio a causa di uno scontro politico molto più grande della sua azienda. Ha detto alla CNN di restare fiducioso che i due governi troveranno un modo per raggiungere un accordo e riaprire il mercato prima che i danni diventino permanenti.