vinetur

I risultati elettorali spingono al rialzo i titoli dell’alcol, tra le attese di un allentamento dei dazi sulle importazioni da parte del Congresso

Non è stata annunciata alcuna riduzione dei dazi: gli importatori restano esposti a costi maggiori in un mercato statunitense delle bevande alcoliche in contrazione

martedì 10 novembre 2026



Il cambio di maggioranza al Congresso dopo le elezioni di metà mandato del 3 novembre ha alimentato nell'industria delle bevande alcoliche le aspettative di un possibile allentamento di alcuni dazi statunitensi sul vino e sui distillati importati, anche se non è stata approvata alcuna riduzione né è stata annunciata una nuova politica.

Gli investitori hanno reagito rapidamente a questa possibilità. Nelle contrattazioni successive alle elezioni, le azioni di Diageo, il gruppo britannico di bevande che produce Guinness e Smirnoff, e di Brown-Forman, che produce Jack Daniel's e Chambord, sono salite di oltre il 5%, secondo Fast Company. Il 4 novembre sono cresciuti anche i titoli di Anheuser-Busch, Molson Coors Beverage Co., Boston Beer Co. e Constellation Brands. Quest'ultima importa negli Stati Uniti importanti marchi di birra messicani ed è quindi particolarmente sensibile ai cambiamenti della politica commerciale.

La reazione dei mercati riflette le pressioni esercitate sul settore dai dazi e dalla debolezza della domanda. A ottobre, gli Stati Uniti hanno portato avanti un piano per vietare importazioni dal Canada per quasi 1 miliardo di dollari, tra cui prodotti lattiero-caseari, motociclette e bevande alcoliche, ha riferito Fast Company. La misura

intendeva rispondere ai dazi canadesi sui prodotti statunitensi. Un dazio del 50% aveva già ridotto le importazioni in molte di queste categorie.

Secondo l'articolo, le bevande alcoliche rappresentano la maggior parte dei circa 967 milioni di dollari di importazioni canadesi che dovrebbero essere interessate dal divieto. La disputa commerciale ha quindi assunto particolare rilievo per distillerie, birrifici, importatori, grossisti e rivenditori che dipendono dalle catene di approvvigionamento transfrontaliere.

La controversia si era già estesa nel 2025, quando i negozi canadesi hanno ritirato dagli scaffali gli alcolici statunitensi dopo che l'amministrazione Trump aveva annunciato un dazio del 25% su quasi tutte le importazioni da Messico e Canada. All'epoca, il Distilled Spirits Council, un'associazione commerciale statunitense, dichiarò che i dazi avrebbero causato «gravi danni» alle aziende e ai lavoratori americani, avvertendo che le ritorsioni canadesi avrebbero potuto aggravare la situazione.

Un eventuale alleggerimento di questi dazi potrebbe avere conseguenze ben più ampie dei soli prezzi azionari. Per gli importatori di vino e i distributori di distillati, anche una riduzione parziale dei dazi potrebbe modificare i costi di importazione, le decisioni sui prezzi e le trattative con i fornitori esteri che vendono sul mercato statunitense. Ciò potrebbe cambiare le condizioni commerciali per i fornitori internazionali di vino in particolare, anche se la portata di ogni futura modifica resta incerta.

La questione dei dazi si pone mentre il settore deve fare i conti anche con un calo generalizzato del consumo di bevande alcoliche. Un sondaggio Gallup ha rilevato che nel 2025 il 54% degli adulti statunitensi ha dichiarato di bere alcolici. Il dato è in calo rispetto al 67% del 2022 e di 1 punto percentuale inferiore al precedente minimo storico, registrato da Gallup nel 1958.

Il cambiamento delle abitudini di consumo ha accresciuto la pressione sulle aziende, già alle prese con costi più elevati. Nel 2026 i prezzi di birra, vino e liquori sono aumentati nettamente, inducendo i consumatori a prestare maggiore attenzione a quando e dove acquistano le bevande. In un recente sondaggio condotto su 1.000 americani che consumano alcolici, la piattaforma di ricerche di mercato Zappi ha rilevato che il 65% ha dichiarato di bere a casa prima di uscire per risparmiare.

Per molte aziende, la combinazione di barriere commerciali e domanda più debole ha penalizzato sia i volumi di vendita sia i margini. I prodotti importati possono diventare più costosi ancora prima di raggiungere un distributore, mentre prezzi più alti sugli scaffali possono spingere i consumatori a scegliere alternative meno costose, acquistare meno o rinunciare del tutto all'alcol. Questo fenomeno è particolarmente rilevante per il vino importato e i distillati premium, per i quali i prezzi sono già sensibili e il posizionamento del marchio dipende dalla disponibilità dei consumatori a spendere.

Le ultime aspettative del settore sono legate alla politica, non a una decisione commerciale formale. Fast Company ha riferito che il cambiamento degli equilibri al Congresso ha indotto alcune aziende del comparto delle bevande e alcuni investitori ad attendersi interventi sui dazi nel breve termine. L'articolo, tuttavia, non ha riportato l'adozione di alcuna modifica e né il Congresso né l'amministrazione hanno annunciato pubblicamente un piano specifico per ridurre i dazi su vino, birra o distillati.

In attesa di sviluppi, il settore resta stretto tra l'incertezza politica e il cambiamento delle abitudini dei consumatori. Produttori e importatori seguono con attenzione Washington in cerca di segnali di un possibile allentamento delle tensioni commerciali con il Canada e altri partner, mentre cercano di adattarsi a un mercato in cui gli americani bevono meno e prestano maggiore attenzione ai prezzi.