vinetur

American Whiskey Association chiede agli Stati Uniti di contrastare le barriere in 17 mercati di esportazione

In una memoria per il rapporto 2027 sulle barriere commerciali, l’associazione afferma che dazi e norme di mercato minacciano esportazioni per 1,3 miliardi di dollari

mercoledì 11 novembre 2026



Martedì 10 novembre, l’American Whiskey Association ha chiesto all’Office of the United States Trade Representative di sollecitare i governi stranieri a rimuovere dazi e altri ostacoli che, secondo l’associazione, limitano le vendite di whiskey statunitense in

17 mercati esteri.

La memoria è stata presentata in vista del National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers 2027, la revisione annuale del governo statunitense che raccoglie le politiche estere considerate un ostacolo alle esportazioni americane. L'associazione vuole che i funzionari federali preposti al commercio intervengano su dazi, restrizioni all'accesso ai mercati e norme regolamentari che riguardano bourbon, Tennessee whiskey, rye whiskey americano e American single malt.

La richiesta arriva mentre i distillatori statunitensi continuano a chiedere condizioni di esportazione più prevedibili, dopo anni di dispute sui dazi e cambiamenti nelle regole commerciali. Secondo il Distilled Spirits Council of the United States, nel 2024 il whiskey americano ha rappresentato il 54% del valore totale delle esportazioni statunitensi di spirits, generando ricavi da esportazione per circa 1,3 miliardi di dollari. La questione è quindi rilevante non solo per i produttori di whiskey, ma anche per il più ampio settore delle bevande: le condizioni commerciali applicate a una categoria di esportazione importante possono influenzare prezzi, distribuzione e decisioni di investimento nell'intero mercato degli spirits, oltre a incidere sul modo in cui altri produttori di alcolici valutano i rischi dei mercati esteri.

Nei commenti riportati da Beverage Information Group, l'associazione ha dichiarato di voler mantenere l'accesso senza dazi all'Unione europea e al Regno Unito, oltre a tutelarsi da misure commerciali ritorsive. Ha inoltre segnalato i limiti alla pubblicità e al marketing, le politiche sulle accise e altre norme che, a suo avviso, incidono sulla concorrenza in questi mercati.

Per l'India, l'associazione ha chiesto una riduzione dei dazi e un accesso più ampio per il whiskey americano, comprese le spedizioni sfuse. Ha inoltre espresso preoccupazione per l'incertezza normativa e per quello che ha definito un trattamento discriminatorio. Da tempo l'India è un mercato prioritario per i produttori internazionali di spirits, per le sue dimensioni e il potenziale di crescita, ma è anche uno dei principali mercati più difficili per gli alcolici importati, a causa dei dazi e della complessità delle norme statali e federali.

In Canada, l’associazione ha affermato che gli spirits statunitensi devono riottenere l’accesso ai sistemi provinciali di vendita al dettaglio, dai quali alcuni prodotti americani sono soggetti a restrizioni. Il controllo provinciale sulle vendite di alcolici ha spesso fatto del Canada una questione commerciale ricorrente per le aziende statunitensi del settore delle bevande, che sostengono che le regole di accesso possono variare sensibilmente da una provincia all’altra e influire sullo spazio a scaffale, sull’inserimento nei listini e sulla possibilità di competere con i prodotti nazionali.

La memoria ha affrontato anche mercati in Asia e America Latina, dove, secondo l’associazione, le categorie di whiskey americano necessitano di maggiore riconoscimento e tutela. Ha chiesto modifiche ai requisiti in materia di etichettatura, certificazione, dogane e altre norme, che a suo dire aumentano i costi o ritardano le spedizioni. L’associazione ha inoltre invocato maggiore trasparenza e coerenza nella formulazione e nell’applicazione delle regole commerciali.

In una dichiarazione, Michael Bilello, presidente e amministratore delegato dell’associazione, ha affermato che i produttori di whiskey americano hanno bisogno di un «accesso ai mercati equo e prevedibile» per competere a livello internazionale. Ha aggiunto che gli ostacoli alle esportazioni non si fermano alla distilleria, ma si ripercuotono su una filiera statunitense più ampia, che comprende agricoltori, produttori di botti, aziende manifatturiere e operatori della logistica.

L’associazione ha dichiarato di coordinarsi sulle questioni commerciali con altri gruppi del settore, tra cui il Distilled Spirits Council of the United States e l’American Distilled Spirits Alliance. La memoria rientra in un più ampio impegno del settore per portare al centro dei negoziati statunitensi con i principali mercati d’importazione le barriere commerciali, gli standard di prodotto e le regole di accesso ai mercati, mentre i distillatori cercano nuove opportunità di crescita delle esportazioni al di fuori del mercato interno.