vinetur

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

Nei commenti al National Trade Estimate 2027, l’associazione segnala i dazi in India, i limiti alla vendita al dettaglio in Canada e le norme che aumentano i costi altrove

mercoledì 11 novembre 2026



Martedì 10 novembre, l’American Whiskey Association ha chiesto all’Office of the U.S. Trade Representative di adoperarsi per rimuovere le barriere commerciali in 17 mercati esteri, affermando che dazi, restrizioni alla vendita al dettaglio e norme regolamentari limitano le esportazioni di bourbon, Tennessee whiskey, American rye e American single malt.

La richiesta è stata presentata sotto forma di commenti ufficiali in vista del National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers 2027, la revisione annuale del governo statunitense che cataloga gli ostacoli incontrati all’estero dagli esportatori americani. Si tratta di una richiesta di intervento politico da parte di un’associazione di settore, non di un nuovo accordo commerciale né di una modifica approvata delle regole commerciali statunitensi.

L’associazione ha dichiarato che la sua memoria riguarda un’ampia gamma di ostacoli commerciali e normativi che, a suo avviso, rendono più difficile per i produttori americani di whiskey competere sui mercati esteri. Non ha pubblicato una stima complessiva delle perdite attribuibili all’insieme di queste barriere, né ha fornito un dato precedente comparabile che permetta di capire se sia aumentato il numero dei mercati citati.

L’associazione, con sede a Washington, ha indicato tra le priorità principali la riduzione dei dazi in India, anche per le spedizioni di prodotto sfuso, e il ripristino dell’accesso ai mercati provinciali al dettaglio in Canada, dove i distillati americani restano soggetti a restrizioni. Ha inoltre chiesto di garantire la stabilità degli scambi esenti da dazi con l’Unione europea e il Regno Unito, nonché di intervenire contro quelle che ha definito norme restrittive sul marketing, misure discriminatorie in materia di accise e altre politiche che possono incidere sulle vendite.

Secondo l’associazione, nei mercati asiatici e latinoamericani i produttori devono inoltre fare i conti con requisiti in materia di etichettatura, certificazione, procedure doganali e altri aspetti normativi, che possono ritardare le spedizioni o aumentarne i costi. Ha esortato il governo statunitense a perseguire quello che ha definito un accesso ai mercati equo, reciproco e prevedibile e a sollecitare norme trasparenti e applicate in modo coerente.

L’Office of the U.S. Trade Representative, parte dell’Executive Office of the President, utilizza i contributi di aziende e associazioni di categoria nella preparazione del rapporto annuale. Questi commenti possono contribuire a orientare future trattative o iniziative di applicazione delle norme, ma non determinano di per sé cambiamenti nelle politiche.

L’associazione rappresenta produttori di whiskey e aziende dell’indotto in tutti e 50 gli Stati. Nella sua dichiarazione ha sostenuto che l’accesso ai mercati esteri è importante anche al di là delle distillerie, perché la produzione di whiskey sostiene agricoltori, produttori di botti, manifatturieri e operatori del trasporto merci.

Il whiskey americano rappresenta una quota significativa delle esportazioni statunitensi di distillati. Citando dati del Distilled Spirits Council of the United States, l’associazione ha affermato che nel 2024 il whiskey americano ha costituito il 54% del valore totale delle esportazioni statunitensi di distillati, con ricavi dalle esportazioni pari a circa 1,3 miliardi di dollari.

Nella dichiarazione, il presidente e amministratore delegato dell’associazione, Michael Bilello, ha affermato che i produttori americani di whiskey hanno bisogno di un accesso prevedibile ai mercati esteri per poter competere. Ha aggiunto che l’associazione vuole che l’amministrazione continui a eliminare dazi e altre misure che, a suo avviso, penalizzano i produttori statunitensi.

La memoria dedica particolare attenzione all’India, uno dei maggiori mercati mondiali delle bevande alcoliche, da tempo considerato dai distillatori statunitensi difficile da raggiungere a condizioni competitive. L’associazione ha affermato che gli Stati Uniti dovrebbero chiedere «riduzioni significative dei dazi» e condizioni di accesso commercialmente praticabili per il whiskey americano, anche per le spedizioni di prodotto sfuso e non soltanto per quello imbottigliato. Ha inoltre dichiarato che i produttori devono affrontare incertezza normativa e un trattamento che favorisce altri fornitori.

Il Canada è stato indicato come un’altra priorità a causa dei limiti imposti in alcuni sistemi provinciali di vendita al dettaglio. Secondo l’associazione, le restrizioni incidono su un mercato storicamente importante per le esportazioni statunitensi di distillati. Le

province canadesi controllano gran parte della vendita e della distribuzione di alcolici e l'accesso al mercato può variare da una giurisdizione all'altra.

Per l'Europa, il messaggio dell'associazione riguarda meno l'apertura di un nuovo mercato che la salvaguardia dell'accesso attuale e la prevenzione di nuove controversie commerciali. In passato il whiskey americano è stato coinvolto in dispute tariffarie con dazi ritorsivi, legate a divergenze più ampie tra gli Stati Uniti e i loro partner commerciali. L'associazione ha affermato che gli Stati Uniti dovrebbero tutelare l'accesso esente da dazi e prevenire nuove misure ritorsive nell'Unione europea e nel Regno Unito.

La memoria chiede inoltre al governo statunitense di ampliare il riconoscimento e la tutela dei prodotti distintivi del whiskey americano. Ciò può comprendere iniziative per preservare le definizioni dei prodotti nei mercati esteri e garantire che denominazioni come bourbon o Tennessee whiskey siano trattate in conformità con gli standard e gli impegni commerciali statunitensi.

L'associazione ha dichiarato di coordinarsi con altre organizzazioni di settore, tra cui il Distilled Spirits Council of the United States e l'American Distilled Spirits Alliance, oltre che con le aziende associate e i partner internazionali. Questo coordinamento suggerisce che il settore stia cercando di presentarsi con una voce più unitaria mentre l'amministrazione esamina le contestazioni relative al commercio estero e stabilisce le priorità per il rapporto 2027.

La presentazione della memoria arriva mentre i produttori statunitensi di distillati continuano a cercare opportunità di crescita all'estero, confrontandosi con norme diverse da un Paese all'altro. Alcune barriere consistono in dazi all'importazione, altre riguardano il modo in cui i prodotti vengono etichettati, approvati, distribuiti o commercializzati dopo il loro ingresso in un Paese. Le associazioni di settore sostengono spesso che queste regole interne possano essere restrittive quanto i dazi, perché aumentano i costi o limitano lo spazio sugli scaffali.

Per il momento, la memoria dell'associazione indica soprattutto quali interventi l'industria americana del whiskey vorrebbe che il governo statunitense perseguisse nei prossimi colloqui commerciali. L'eventuale avvio di trattative, azioni di applicazione

delle norme o accordi per aprire i mercati dipenderà dalle decisioni dell’amministrazione e dei governi esteri citati nei commenti.