vinetur

Il divieto di Trump sugli alcolici canadesi non rilancia le vendite di whiskey americano

I dati di settembre in 18 stati con controllo pubblico sulle vendite mostrano un calo dello 0,1% dei volumi di whiskey americano dopo il divieto

giovedì 12 novembre 2026



Il divieto imposto dall'amministrazione Trump alle importazioni di alcolici canadesi ha penalizzato le vendite di whisky canadese in alcune aree degli Stati Uniti, ma i primi dati mostrano che non ha spinto i consumatori a orientarsi invece sul whiskey americano.

A settembre, le vendite di whisky canadese nei 18 stati statunitensi in cui le agenzie governative controllano la vendita di alcolici sono diminuite di oltre 15.000 casse rispetto allo stesso mese dell'anno precedente, secondo la National Alcohol Beverage Control Association. Nello stesso mese, i volumi di whiskey americano sono scesi dello 0,1%, mentre i volumi complessivi dei distillati in questi stati sono aumentati del 3,2%.

A crescere sono state altre categorie. A settembre, secondo la NABCA, i cocktail in lattina sono aumentati di quasi il 29% e la tequila del 9,5%. Le vendite in valore del whiskey americano sono salite dello 0,8%, ma la flessione dei volumi indica che la categoria non ha intercettato le vendite perse dal whisky canadese.

«Il divieto di importazione non porta alcun vantaggio ai produttori americani», ha dichiarato Chris Swonger, presidente e amministratore delegato del Distilled Spirits Council of the United States, in un commento riportato da Newsweek. DISCUS è la principale associazione di categoria dell'industria statunitense dei distillati.

I dati indicano un problema più ampio per il settore delle bevande. Una disputa commerciale può far sparire le bottiglie dagli scaffali, ma non necessariamente sposta la domanda verso i marchi nazionali. Può invece ridurre le esportazioni da entrambe le parti del confine, mettere sotto pressione produttori e rivenditori e spingere i consumatori verso bevande del tutto diverse.

Il divieto statunitense alle importazioni è entrato in vigore alle 00:01 del 29 settembre in base alla Section 338 del Tariff Act del 1930, una disposizione che, secondo la Casa Bianca, è stata applicata perché il Canada «ha mantenuto e, di fatto, aumentato la discriminazione» nei confronti degli alcolici americani. La misura è arrivata dopo l'imposizione di un dazio del 50% ad agosto. Sempre ad agosto, il presidente Donald Trump aveva sostenuto che gli Stati Uniti avessero una posizione più forte nella disputa, scrivendo sui social media che il Paese non aveva bisogno del Canada.

La prima fotografia delle vendite dopo l’introduzione della nuova politica è ancora incompleta. Il rapporto di settembre della NABCA copre solo i due giorni successivi all’entrata in vigore del divieto; per un quadro più completo bisognerà attendere i dati di ottobre, attesi all’inizio di dicembre. Il primo risultato, tuttavia, coincide con quanto l’industria afferma sia già accaduto in Canada.

Nel marzo 2025, la maggior parte delle province canadesi ha ritirato i vini e i distillati americani dai negozi di alcolici gestiti dal governo, in risposta ai dazi di Trump. Il bourbon del Kentucky e altri marchi statunitensi sono scomparsi da molti scaffali. Secondo i dati del settore citati da DISCUS, nelle prime settimane del boicottaggio le vendite di distillati prodotti in Canada sono diminuite del 6,3%, nonostante l’uscita dei concorrenti statunitensi. Swonger ha affermato che le province hanno perso anche entrate.

I produttori americani hanno subito un danno diretto. DISCUS ha dichiarato che nel 2025 le esportazioni di whiskey statunitense verso il Canada sono diminuite del 57%, scendendo a 33 milioni di dollari. Secondo Swonger, il calo complessivo delle esportazioni dell’industria verso il Canada è stato del 73%.

I due episodi, prima in Canada e ora negli Stati Uniti, suggeriscono che i consumatori di distillati non considerano intercambiabili le diverse categorie di whisky. Il whisky canadese deve essere prodotto in Canada, così come il bourbon deve essere prodotto negli Stati Uniti. Quando una categoria scompare o diventa più difficile da trovare, molti consumatori non la sostituiscono semplicemente con un altro whisky. Alcuni acquistano tequila, altri scelgono cocktail pronti da bere in lattina.

Questo cambiamento è rilevante perché il whiskey americano era già sotto pressione prima dell’ultima escalation commerciale. DISCUS ha dichiarato che le vendite interne di whiskey americano sono diminuite dell’1,8% nel 2024 e di un ulteriore 0,9% nel 2025. Negli stati con controllo pubblico sulle vendite, i volumi sono in calo del 3% nell’ultimo anno. Anche i dati dei grossisti nazionali diffusi il 27 ottobre mostravano una flessione del whiskey statunitense fino a settembre.

Il divieto di importazione prevede inoltre un'importante eccezione. I distillati spediti in contenitori di capacità superiore a quattro litri sono esenti; questo ha permesso a Crown Royal, il marchio di whisky canadese più venduto negli Stati Uniti, di continuare a essere importato sfuso per l'imbottigliamento negli Stati Uniti. Swonger ha definito positiva questa deroga, perché da tale attività dipendono posti di lavoro nell'imbottigliamento negli Stati Uniti. Ha aggiunto che le industrie dei distillati dei due Paesi sono strettamente collegate.

Questo assetto consente al principale marchio canadese sul mercato statunitense di continuare a essere importato, mentre le distillerie più piccole subiscono un colpo più duro. I produttori che imbottigliano in Canada e spediscono prodotti finiti hanno meno alternative. Per molte di queste aziende, il mercato statunitense è fondamentale. Nell'ultimo anno, secondo quanto riportato da Newsweek, il settore ha destinato agli Stati Uniti circa il 93% delle proprie esportazioni di distillati.

La disputa mette inoltre in luce la discrepanza tra la politica commerciale federale e le modalità effettive di vendita degli alcolici in Canada. Secondo il rapporto, Ottawa al momento non applica dazi di ritorsione su birra, vino o distillati. La principale barriera per gli alcolici statunitensi è a livello provinciale, dove i governi o gli enti a essi collegati decidono quali prodotti possono essere venduti nei negozi. Secondo il rapporto, otto delle 10 province canadesi non acquistavano ancora alcolici americani.

Il Saskatchewan, una delle due province che continuavano a venderli, ha introdotto il 8 settembre un prelievo del 50%, misura citata dalla Casa Bianca nell'annuncio del divieto statunitense. A luglio, il premier della British Columbia, David Eby, ha dichiarato che non c'era «nessuna possibilità al mondo» che gli alcolici statunitensi tornassero sugli scaffali della provincia.

La politica di Washington è quindi diretta a Ottawa, mentre il potere concreto sulle vendite di alcolici resta in larga misura nelle mani dei leader provinciali. Per distillatori, distributori e rivenditori, il risultato è una persistente incertezza in un mercato che normalmente richiede tempi di pianificazione lunghi e una presenza stabile sugli scaffali.

Il 1° novembre si sono intravisti segnali di un possibile disgelo, quando il primo ministro Mark Carney ha detto di aver avuto un colloquio costruttivo con Trump e che i negoziatori avrebbero lavorato a un accordo nelle settimane successive. Trump ha fatto riferimento anche al «concetto» di un accordo.

Per il settore degli alcolici, la tempistica è importante. Swonger ha affermato che le festività sono il periodo più importante dell'anno per le vendite di distillati in entrambi i Paesi. Se la disputa proseguirà durante quel periodo, i danni potrebbero estendersi oltre il whisky canadese e il whiskey americano, coinvolgendo grossisti, sistemi provinciali di vendita degli alcolici, imbottigliatori e attività del settore dell'ospitalità che dipendono da forniture prevedibili e da un'ampia scelta per i consumatori.

L'episodio sta diventando anche un banco di prova per capire fino a che punto le restrizioni commerciali possano modificare le abitudini di consumo. Finora, le evidenze raccolte in entrambi i Paesi indicano che togliere le bottiglie dagli scaffali non si è tradotto in un chiaro vantaggio per i produttori nazionali di whisky. Le pressioni si sono invece riversate sulle esportazioni, sui ricavi e sulla disponibilità di prodotti nell'intero mercato delle bevande alcoliche.