

Packaging ed EPR negli Stati Uniti: la responsabilità che può ricadere anche sulle cantine italiane

scritto da Veronica Zin | 17 Luglio 2026



Sette stati americani applicano già leggi di Extended Producer Responsibility sul packaging, con obblighi che possono ricadere anche sulle cantine italiane senza presenza produttiva locale. L'analisi di Sovos ShipCompliant chiarisce chi rientra nella definizione di "producer", quali esenzioni esistono, quali materiali sono coinvolti e quali sanzioni sono previste per chi non si registra in tempo.

"La mia azienda non produce nulla dal punto di vista industriale, possiede permessi di produzione. Perché dovrebbe riguardarmi l'Extended Producer Responsibility?"

La risposta a questa domanda è emersa con chiarezza nel recente webinar organizzato da Sovos ShipCompliant (con l'intervento di Andrea Nappi, la presidente della National Association of Beverage Importers, NABI) ed è un secco "ti riguarda eccome".

L'EPR, Extended Producer Responsibility, è un framework normativo che trasferisce ai produttori la responsabilità finanziaria della gestione del materiale di imballaggio immesso sul mercato.

Detto altrimenti: **chi confeziona e spedisce paga una parte dei costi di raccolta e smaltimento di quel packaging.** Semplice nel principio, tutt'altro che semplice nell'applicazione, ed è qui che il settore vino, storicamente affezionato a bottiglie pesanti come sinonimo di qualità, rischia di trovarsi impreparato.

Negli Stati Uniti non esiste, almeno per ora, un quadro normativo federale unico: sono sette gli stati che hanno già leggi EPR attive (Washington, Oregon, California, Colorado, Minnesota, Maryland e Maine) e **ciascuno le sviluppa attraverso due strade distinte: la legislazione statale e, a seguire, un processo di rulemaking** con cui l'agenzia competente definisce le regole operative e seleziona la Producer Responsibility Organization (PRO) incaricata di amministrare il programma.

Il Maine, che ha legiferato per primo nel luglio 2021, è oggi il più avanti nell'implementazione.

La figura chiave di tutto questo complesso sistema è la Circular Action Alliance (CAA), l'organizzazione no-profit, guidata da una commissione di produttori, a cui la maggior parte dei produttori si registra per gestire gli obblighi stato per stato. Tra i marchi già iscritti figurano nomi come McDonald's, Ikea, L'Oréal, Ferrero, Amazon e Coca-Cola: **un dettaglio che dice molto su quanto il perimetro dell'EPR sia ormai trasversale, ben oltre il beverage alcohol.**

Ma chi è davvero un “producer”?

Qui arriva il punto che più direttamente riguarda le cantine italiane con ambizioni di export. La normativa EPR non definisce “produttore” nel senso tradizionale del termine: **può trattarsi del proprietario del marchio, dell’importatore, del licenziatario esclusivo o del distributore, a seconda dello stato e della configurazione specifica di quel brand.** E soprattutto, l’obbligo scatta non da dove il vino viene fisicamente imbottigliato, ma da dove viene **venduto al consumatore finale.** Una cantina italiana che non ha alcuna presenza produttiva in California può comunque rientrare, per quello stato, nella definizione di “producer” ai fini EPR.

Determinare la propria posizione richiede quindi un’analisi brand per brand, rispondendo ad alcune domande precise: dove viene prodotto il brand? Chi effettua la prima vendita nello stato? Dove ha sede il titolare del marchio? Il prodotto viene importato negli Stati Uniti? Esiste un’esenzione applicabile?

Proprio le esenzioni meritano attenzione, perché sono spesso più strette di quanto sembrano. Quattro dei sette stati, California, Colorado, Minnesota e Oregon, prevedono un’esenzione B2B, applicabile tipicamente a componenti utilizzati nella manifattura o a materiali per il trasporto verso il distributore, come pallet e pellicole per alimenti, con l’eccezione della California, dove questi ultimi rientrano comunque nell’obbligo.

Ci sono poi le esenzioni de minimis, calcolate su tonnellaggio o fatturato: **sotto certe soglie**, che variano stato per stato e sono soggette a modifiche, **un’azienda può essere esonerata dal pagamento delle tariffe.** Attenzione, però: l’obbligo di registrazione e rendicontazione resta comunque attivo, perché è proprio quella rendicontazione a dimostrare il diritto all’esenzione.

Tra i materiali di imballaggio coperti figurano scatole e

separatori di cartone, capsule, tappi a vite, sughero e, con importanti differenze da stato a stato, **la bottiglia stessa**. Il vetro rientra nelle regolamentazioni dell'EPR in Colorado e Maryland, ma non in Maine o Oregon. Una discrepanza che obbliga i produttori a un lavoro dettagliato.

Ed è qui che l'EPR intercetta direttamente le scelte di packaging del settore vino: una bottiglia pesante, che per decenni ha comunicato qualità e prestigio, comporta oggi tariffe EPR sensibilmente più alte rispetto a una bottiglia leggera, per effetto del principio di eco-modulazione secondo cui **i materiali facilmente riciclabili pagano meno, quelli complessi da processare pagano di più**. Non stupisce che sempre più produttori stiano rivedendo il proprio approccio: alleggerimento del vetro, etichette compatibili con la separazione in fase di riciclo, riduzione dei materiali misti negli imballaggi secondari.

Le sanzioni ci sono, ma non sono state applicate (non ancora)

Le penali previste per la non conformità non sono simboliche: si arriva a 25.000 dollari al giorno in Oregon, 10.000 in Colorado e fino a 50.000 in California per alcuni produttori, con gli stati che detengono anche il potere, nei casi più estremi, di bloccare le vendite. La buona notizia, se così si può chiamare, è che ad oggi nessuno stato ha ancora imposto sanzioni: l'Oregon si è finora limitato a inviare promemoria ai produttori registrati. Ma la flessibilità mostrata finora nell'applicazione non deve essere scambiata per assenza di obbligo: molte di queste normative sono in vigore da tempo, e l'invito, neanche troppo velato, è ad agire ora, prima che la fase di tolleranza si esaurisca.

Per le cantine italiane che guardano al mercato americano, insomma, l'EPR non è più un dettaglio da addetti alla logistica: è una variabile che entra nelle decisioni di

packaging, nei costi di ingresso in un nuovo stato, nella scelta stessa di dove e come vendere. E come spesso accade con le normative made in USA, la vera sfida non è la regola in sé, ma la sua natura frammentata: sette stati, sette approcci, e la certezza che altri si aggiungeranno.

Punti chiave

- 1. Sette stati americani hanno già leggi EPR attive:** Washington, Oregon, California, Colorado, Minnesota, Maryland e Maine.
- 2. L'obbligo scatta da dove il vino viene venduto al consumatore,** non da dove viene imbottigliato.
- 3. Le esenzioni B2B e quelle de minimi variano da stato a stato** e richiedono comunque registrazione e rendicontazione.
- 4. Le bottiglie pesanti comportano tariffe EPR più alte** per il principio di eco-modulazione sui materiali riciclabili.
- 5. Le sanzioni arrivano fino a 50.000 dollari in California,** anche se nessuno stato le ha ancora applicate.