

Usa vs Canada: la guerra commerciale si inasprisce

scritto da Emanuele Fiorio | 11 Ottobre 2026



Il divieto statunitense sugli alcolici canadesi apre un nuovo capitolo della guerra commerciale tra Washington e Ottawa. Spirits, vino e birra finiscono nel mirino, mentre produttori, distributori e operatori della ristorazione temono nuove ripercussioni. I numeri mostrano quanto siano interdipendenti i due mercati e offrono suggerimenti anche al vino italiano.

La guerra commerciale tra Stati Uniti e Canada entra in una nuova fase e il settore delle bevande alcoliche si trova ancora una volta al centro dello scontro. **Dallo scorso 29 settembre 2026 è entrato in vigore negli Stati Uniti il divieto di importazione di determinate categorie di bevande alcoliche canadesi**, tra cui spirits, vino e birra al malto. La misura era stata annunciata dal presidente Donald Trump l'8 settembre e si inserisce in una progressiva escalation delle

tensioni commerciali tra i due Paesi.

Non si tratta, dunque, di un blocco indistinto di tutti gli alcolici provenienti dal Canada: il provvedimento riguarda specifici prodotti precedentemente sottoposti al **dazio aggiuntivo del 50%** previsto dalla proclamazione del 20 luglio. Le merci interessate già importate negli Usa, ma non ancora sdoganate per il consumo prima del 29 settembre, restano soggette al dazio del 50%.

Un mercato americano difficile da sostituire

Per i produttori canadesi la posta in gioco è particolarmente elevata. **Nel 2025 gli Stati Uniti hanno assorbito circa il 93% del valore complessivo delle esportazioni canadesi di distillati**, per un valore di 948,6 milioni di dollari. Circa la metà della produzione canadese di spirits è inoltre legata alla domanda statunitense.

La concentrazione geografica rende quindi complesso trovare rapidamente mercati alternativi. Non è soltanto una questione di quantità vendute: costruire nuovi rapporti con importatori e distributori, ottenere autorizzazioni, conquistare spazio sugli scaffali e sviluppare la notorietà di un marchio richiede tempo. Ed è proprio questa dipendenza reciproca a rendere la vicenda particolarmente delicata.

Il conto lo hanno già pagato i produttori Usa

La reazione del mondo americano del beverage è arrivata attraverso la **Toasts Not Tariffs Coalition**, che riunisce 59 organizzazioni nazionali e statali della filiera, dai produttori ai distributori, dai retailer a ristoranti, bar e lavoratori dell'ospitalità.

La coalizione ha ricordato che la crisi è iniziata anche sul

fronte opposto: nel marzo 2025 le province canadesi hanno rimosso dagli scaffali i prodotti alcolici statunitensi. Secondo i dati citati dalla coalizione, **le esportazioni Usa di spirits verso il Canada sono diminuite del 70%, passando da 232 a 72 milioni di dollari, mentre quelle di vino sono crollate dell'87%, da 456 a 60 milioni di dollari.**

Il Canada, che nel 2024 era il secondo mercato di esportazione per i distillati statunitensi, è così sceso al quinto posto nel 2025, dietro Unione europea, Regno Unito, Australia e Messico.

Nel frattempo, solo **Alberta e Saskatchewan** hanno **successivamente revocato i rispettivi divieti provinciali** sugli alcolici americani. La Saskatchewan ha però introdotto dal 8 settembre 2026 una tassa del 50% sugli alcolici statunitensi, in risposta alle misure americane.

Il rischio si sposta sulla filiera

Il punto sollevato dalla Toasts Not Tariffs Coalition va oltre la contrapposizione tra Washington e Ottawa. **A essere coinvolti sono anche importatori, distributori, ristoranti, bar, retailer e consumatori**, proprio mentre gli operatori americani stanno pianificando gli acquisti per la stagione delle festività.

Una restrizione commerciale può infatti produrre conseguenze molto più ampie rispetto al valore delle merci direttamente interessate: cambiano gli assortimenti, saltano ordini, vengono ridiscussi i contratti e diventa più difficile programmare gli approvvigionamenti. La coalizione sostiene per questo che la **soluzione preferibile sia un accordo negoziato capace di riportare i prodotti americani sugli scaffali canadesi** e di preservare la scelta dei consumatori su entrambi i lati del confine.

La vicenda mostra così un paradosso: misure pensate per

proteggere gli interessi di una parte possono finire per complicare il funzionamento dell'intera filiera, soprattutto quando i due mercati sono fortemente integrati.

Cosa insegna la vicenda al vino italiano

Per il vino italiano sarebbe semplicistico leggere questa situazione soltanto come una possibile opportunità per conquistare spazio negli Stati Uniti. Certamente eventuali vuoti sugli scaffali possono aprire occasioni commerciali, ma la lezione più interessante è un'altra.

La diversificazione dei mercati è sempre più una strategia di gestione del rischio. La vicenda Usa-Canada dimostra quanto rapidamente una relazione commerciale consolidata possa essere condizionata da decisioni politiche. Per una cantina, significa non affidare la crescita internazionale esclusivamente a uno o due Paesi, ma costruire nel tempo una presenza equilibrata su più aree geografiche.

Per le imprese italiane già presenti negli Stati Uniti diventa inoltre essenziale conoscere bene la propria filiera: importatore, distributore, Stati di destinazione, canali di vendita e condizioni contrattuali. **Non basta vendere bene: bisogna sapere quanto della propria strategia dipende da un singolo mercato e quanto tempo servirebbe per sostituirlo.**

La guerra commerciale nordamericana offre infine un'ultima indicazione, forse la più importante: **le relazioni costruite nel tempo sono un vero patrimonio competitivo.** Un distributore affidabile, una rete commerciale solida e un marchio riconoscibile in più Paesi non eliminano il rischio geopolitico, ma possono impedire che una decisione presa lontano dalla cantina si trasformi in una crisi aziendale. Per il vino italiano, oggi, internazionalizzare significa anche questo: non soltanto vendere di più, ma diventare meno vulnerabili.

Punti chiave:

1. Dal **29 settembre 2026** gli Usa vietano l'importazione di determinate categorie di **alcolici canadesi**, tra cui spirits, vino e birra al malto.
2. Nel 2025 gli Stati Uniti hanno rappresentato il **93% del valore delle esportazioni canadesi di spirits**.
3. Le esportazioni Usa di spirits verso il Canada sono diminuite del **70%**, da 232 a 72 milioni di dollari; quelle di vino dell'**87%**, da 456 a 60 milioni.
4. La disputa coinvolge anche **ristoranti, bar, retailer, distributori e consumatori**, aumentando l'incertezza sulla filiera in vista della stagione delle festività.
5. Per il vino italiano, la vicenda conferma l'importanza di **diversificare i mercati di esportazione** e ridurre la dipendenza da una singola destinazione.