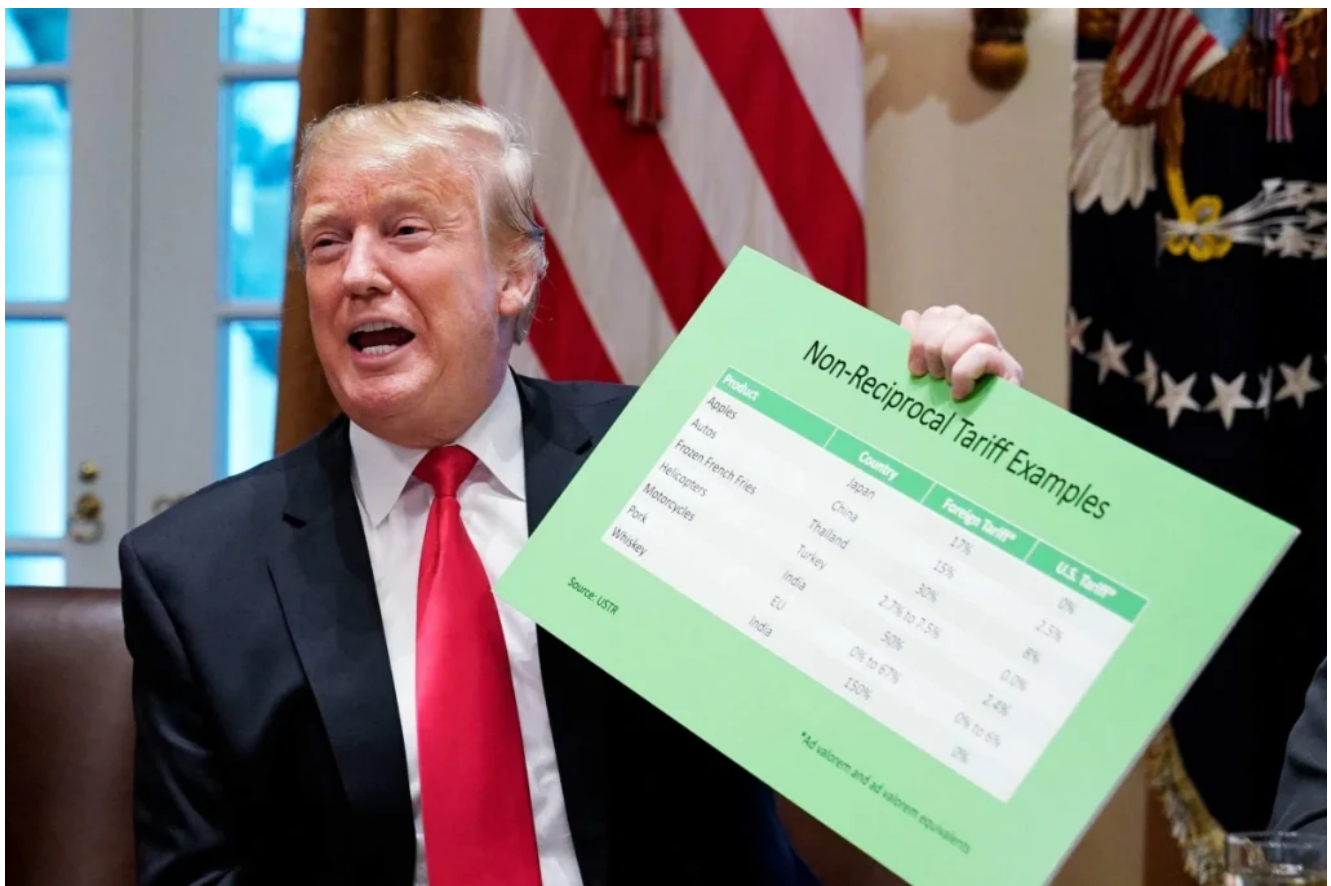


Dazi Trump sui prodotti UE: l'incubo incombe sul settore Wine & Spirits

scritto da Emanuele Fiorio | 24 Novembre 2024



La rielezione di Trump riaccende l'incubo dei dazi USA sui prodotti europei. Il settore Wine & Spirits rischia pesanti perdite, con aumenti dei costi almeno del 10%. Whisky scozzese, Tequila e vini europei sono nel mirino, mentre aziende come Diageo e Campari studiano contromosse.

L'annuncio della rielezione di Donald Trump alla presidenza degli Stati Uniti ha generato immediate preoccupazioni tra i colossi europei del settore degli alcolici. Con il suo programma elettorale incentrato su una politica commerciale protezionistica, **il neo-presidente ha promesso di imporre dazi minimi del 10% su tutte le importazioni dall'UE**, un provvedimento che potrebbe sconvolgere l'equilibrio del

mercato globale.

Durante un recente comizio in Pennsylvania, Trump ha ribadito l'intenzione di approvare il **“Reciprocal Trade Act”**, sottolineando che l'Unione Europea dovrà “pagare un caro prezzo” per non aver sostenuto le esportazioni americane. Una dichiarazione che non lascia spazio a dubbi: le esportazioni europee verso il mercato americano, tra cui vini e distillati, rischiano un futuro incerto.

Gli Stati Uniti rappresentano un mercato cruciale per i principali player del settore. Per aziende come **Diageo, che realizza il 40% del suo fatturato negli USA, e Pernod Ricard, che fattura il 30%**, un aumento dei dazi potrebbe compromettere seriamente i loro bilanci. Lo stesso vale per marchi come Moët Hennessy, Rémy Cointreau e Campari, tutti fortemente dipendenti dalle vendite oltreoceano.

Secondo Tax Foundation, i dazi proposti potrebbero generare un incremento delle imposte di circa 524 miliardi di dollari all'anno, con una **contrazione di 684.000 posti di lavoro** a tempo pieno negli Stati Uniti. Una prospettiva che sembra in netto contrasto con l'obiettivo di stimolare la spesa interna e rilanciare l'economia americana.

Inoltre, i dati IWSR mostrano che **i consumi di alcol negli Stati Uniti sono già calati del 3% nei primi sette mesi dell'anno**, anche a causa dell'inflazione. Un ulteriore aumento dei prezzi, causato dai dazi, potrebbe aggravare questa tendenza, spingendo i consumatori americani verso alternative più economiche.

Leggi anche: [USA, crisi perpetua: accelera declino vendite vino e spirits](#)

Le preoccupazioni principali riguardano il settore del whisky scozzese. Nel 2019, Trump aveva imposto dazi del 25% sui single malt, una misura che, secondo la Scotch Whisky Association, ha causato perdite per oltre 600 milioni di

sterline in esportazioni verso gli Stati Uniti in soli 18 mesi.

Anche se questa tassa era stata sospesa per cinque anni nel 2021, il suo **ripristino è previsto per giugno 2026**, a meno che non si raggiunga un accordo tra le amministrazioni americana e britannica. La rielezione di Trump, noto per il suo approccio intransigente nei confronti delle dispute commerciali, lascia prevedere che il **rischio di un ritorno dei dazi sia concreto**.

“Il nostro settore non può permettersi di essere ancora una volta una vittima collaterale di guerre commerciali che nulla hanno a che vedere con noi”, ha dichiarato un portavoce della Scotch Whisky Association.

Le possibili conseguenze delle politiche protezionistiche di Trump non si limitano all'Europa. Anche il Messico, nonostante sia partner privilegiato degli USA nel trattato USMCA, rischia di essere colpito. **I dazi sull'export di Tequila**, la categoria di alcolici in più rapida crescita negli Stati Uniti, potrebbero penalizzare non solo i produttori messicani, ma anche colossi americani come Constellation Brands, che trae oltre l'80% del suo fatturato da marchi di birra messicani come Modelo e Corona.

Paradossalmente, alcune aziende europee potrebbero trovare delle opportunità proprio nei dazi. I produttori europei su suolo americano potrebbero beneficiare di un mercato meno affollato. **Diageo, Pernod Ricard e Campari che possiedono distillerie negli Stati Uniti potrebbero avvantaggiarsi** grazie a una maggiore competitività dei loro prodotti locali.

Secondo gli analisti di UBS, il 79% dei prodotti alcolici venduti negli Stati Uniti è importato, il Regno Unito contribuisce per circa l'1%, principalmente attraverso il whisky scozzese. Dazi tra il 10% e il 20% potrebbero causare un calo del 4% degli utili operativi di Diageo, qualora le imposte fossero interamente assorbite dall'azienda.

Con il ritorno di Trump alla Casa Bianca, l'intero settore degli alcolici si trova a dover affrontare un futuro pieno di incognite. Le aziende europee, in particolare, dovranno prepararsi a riorganizzare le proprie strategie commerciali per resistere a uno scenario in cui i **costi di accesso al mercato americano potrebbero aumentare** significativamente.

La Scotch Whisky Association, così come altre organizzazioni di categoria, chiede un'azione coordinata tra i governi per evitare che il settore degli alcolici diventi nuovamente ostaggio di dispute geopolitiche.

Mentre la politica commerciale americana si prepara a entrare in una fase più aggressiva, **una cosa è certa: le boardroom europee non possono permettersi di restare a guardare.**

Punti chiave:

1. **Minaccia di nuovi dazi sugli alcolici UE:** La rielezione di Trump ha riaperto l'incertezza per il settore Wine & Spirits europeo, l'annuncio di dazi minimi del 10% su tutte le importazioni dall'UE rischia di destabilizzare un mercato globale già fragile.
2. **Impatto economico su aziende leader:** Colossi come Diageo, Pernod Ricard e Campari, che dipendono in gran parte dal mercato USA, potrebbero subire cali significativi nei profitti, mentre i consumatori americani potrebbero rivolgersi a prodotti locali o più economici.
3. **Effetti sui consumi USA:** Con i consumi di alcol già in calo del 3% nei primi sette mesi dell'anno, un aumento dei prezzi causato dai dazi potrebbe aggravare ulteriormente questa tendenza negativa.
4. **Precedenti sul whisky scozzese:** I dazi del 25% imposti da Trump nel 2019 sui single malt hanno causato perdite

di 600 milioni di sterline in 18 mesi. Il ripristino dei dazi previsto per il 2026 potrebbe ulteriormente penalizzare il settore.

5. **Paradosso delle opportunità:** Aziende europee con infrastrutture produttive negli USA, come Diageo e Pernod Ricard, potrebbero trarre vantaggio da un mercato meno affollato, aumentando la competitività dei loro prodotti locali.