

Dazi USA: quali saranno gli impatti sul mercato degli alcolici?

scritto da Emanuele Fiorio | 13 Marzo 2025



L'introduzione di nuovi dazi USA sulle importazioni di alcolici rischia di stravolgere il mercato: penalizzati i prodotti DOP e il segmento premium, mentre i produttori nazionali ne traggono vantaggio. Le esportazioni di Tequila, whisky canadese e Champagne sono a rischio, mentre Australia, Nuova Zelanda e Cile potrebbero guadagnare terreno. Uno scenario incerto che ridisegna le dinamiche globali del settore.

L'introduzione di nuovi dazi sulle importazioni da parte dell'amministrazione Trump sta creando forti preoccupazioni nel settore degli alcolici. Secondo un'analisi di IWSR, le ripercussioni potrebbero essere significative, con un **impatto**

maggiori su categorie con denominazioni di origine protetta che non possono essere prodotte sul suolo americano. Tra le più esposte figurano i distillati a base di agave, il whisky canadese, il whisky irlandese, il Cognac, lo Champagne e il Prosecco. Anche le importazioni di birra messicana subiranno contraccolpi rilevanti.

Le nuove normative, già in vigore dal 4 marzo scorso, prevedono dazi del 25% sulle importazioni dal Canada e dal Messico e del 20% per i prodotti cinesi. Trump ha inoltre annunciato l'introduzione di dazi del 25% anche sulle importazioni dall'Unione Europea, sebbene i tempi della sua applicazione siano ancora incerti. Come spesso accade in questi scenari, **i Paesi colpiti stanno imponendo misure ritorsive** sulle esportazioni americane ma per ora gli alcolici non sono stati colpiti. Infatti Pechino ha deciso di imporre dazi del 15% su pollo, grano, mais e cotone statunitensi e del 10% su soia, sorgo, maiale, manzo, prodotti acquatici, frutta e verdura e latticini.

L'industria statunitense degli alcolici potrebbe beneficiare indirettamente di questa situazione, poiché l'aumento dei prezzi dei prodotti importati potrebbe favorire le produzioni nazionali, rendendole più competitive. Tuttavia, le aziende del settore si trovano ad affrontare un contesto incerto, in cui le conseguenze effettive delle misure protezionistiche dipenderanno dall'estensione e dalla durata dei dazi, nonché dalla reazione dei consumatori.

I dati di IWSR mostrano che gli spirits più vulnerabili sono quelli che dipendono in larga misura dal mercato statunitense. **Il 69% delle esportazioni globali di Tequila è destinato agli USA, mentre per il whisky canadese la percentuale sale al 79%.** Anche il whisky irlandese è fortemente esposto, con il 37% delle esportazioni dirette negli Stati Uniti. Per Cognac e Scotch whisky, invece, il mercato statunitense rappresenta rispettivamente il 26% e l'11% delle esportazioni totali.

Il segmento premium e super-premium sarà il più colpito dall'aumento delle imposte, poiché le tasse ad valorem incidono maggiormente sui prodotti di fascia alta. Secondo l'analisi di IWSR, **la Tequila si trova nella posizione più delicata:** oltre a dipendere fortemente dal mercato statunitense, ha un posizionamento di prezzo elevato che la rende particolarmente vulnerabile a eventuali rincari. Inoltre, **il boom degli spirits a base di agave negli USA sembra aver raggiunto il suo picco,** con una contrazione delle vendite nel segmento super-premium-plus registrata nella seconda metà del 2024.

Il whisky canadese potrebbe essere relativamente più protetto grazie alla sua forte presenza nelle fasce di prezzo standard e inferiori, meno soggette agli effetti dei dazi. Tuttavia, la concorrenza dei whisky americani, che non saranno soggetti ad aumenti di prezzo, potrebbe erodere le quote di mercato del prodotto canadese. Situazione simile per Scotch e Irish whiskey, i cui segmenti premium sono già sotto pressione a causa dell'inflazione e della conseguente riduzione del potere d'acquisto dei consumatori.

Per contro, i produttori americani di whiskey, vodka e rum potrebbero beneficiare della nuova politica, vedendo aumentare la domanda di prodotti nazionali a scapito delle alternative importate. Inoltre, **la fascia standard e inferiore del mercato tende a essere dominata dai prodotti locali, che quindi non subiranno gli effetti dei dazi.**

Nel comparto del vino, lo scenario è altrettanto critico. Italia e Francia guidano le esportazioni verso gli Stati Uniti, con il Prosecco e lo Champagne come principali protagonisti tra gli sparkling. Se i dazi previsti per l'Unione Europea entreranno in vigore, questi due segmenti potrebbero subire un duro colpo. D'altra parte, i vini prodotti negli USA dovrebbero beneficiare di un vantaggio competitivo in termini di prezzo. **Anche produttori di vino di Paesi non colpiti dai dazi, come Australia, Nuova Zelanda,**

Cile e Argentina, potrebbero trarne beneficio, a patto che le loro esportazioni restino esenti da dazi aggiuntivi.

Il mercato della birra risulta meno esposto agli effetti delle nuove imposte, poiché la maggior parte dei marchi venduti negli Stati Uniti viene prodotta localmente. Tuttavia, le importazioni di birra messicana potrebbero essere penalizzate dall'aumento dei dazi, incidendo sui costi e sulla disponibilità di marchi noti sul mercato americano.

Infine, **il segmento dei ready-to-drink (RTD) potrebbe trarre vantaggio da questa situazione**. Poiché quasi tutti i prodotti RTD sono realizzati negli Stati Uniti, non subiranno aumenti di prezzo. Inoltre, il rialzo dei prezzi degli spirits importati potrebbe spingere più consumatori verso gli RTD a base di alcolici locali, favorendo ulteriormente la crescita del settore.

Nel complesso, **l'impatto dei nuovi dazi sugli alcolici importati negli USA potrebbe essere significativo**, soprattutto **per le categorie premium e super-premium**. Le produzioni nazionali potrebbero guadagnare quote di mercato, mentre i produttori esteri dovranno fronteggiare rincari e possibili cali di domanda. Tuttavia, l'incertezza rimane elevata e l'evoluzione della situazione dipenderà dalle decisioni politiche e dalle eventuali misure di ritorsione adottate dai partner commerciali degli Stati Uniti.

Punti chiave:

- 1. Impatto maggiore su prodotti DOP e segmenti premium –** Whisky irlandese e canadese, Tequila, Cognac, Champagne e Prosecco sono tra le categorie più a rischio a causa dei dazi, poiché non possono essere prodotti localmente negli USA.

2. **Vantaggi per i produttori di Paesi esenti da dazi** – Australia, Nuova Zelanda, Cile e Argentina potrebbero guadagnare quote di mercato negli USA grazie all'assenza di tariffe doganali aggiuntive.
3. **Il mercato statunitense diventa più competitivo per i prodotti locali** – L'aumento dei prezzi degli alcolici importati potrebbe spingere i consumatori verso whisky, vodka e rum americani, favorendo la crescita delle produzioni nazionali.
4. **Il segmento premium e super-premium è il più vulnerabile** – Le tasse ad valorem incidono maggiormente sui prodotti di fascia alta, riducendo la competitività e spingendo i consumatori verso alternative più economiche.
5. **Scenario incerto e possibili ritorsioni commerciali** – L'Unione Europea e altri Paesi potrebbero introdurre misure ritorsive, influenzando ulteriormente il mercato globale degli alcolici e aumentando l'instabilità commerciale.