Il vino canadese paga il conto di un anno e mezzo di dazi

scritto da Veronica Zin | 31 Luglio 2026



Il dazio al 50% firmato da Trump il 20 luglio non nasce dal nulla, ma chiude un anno e mezzo di scontro commerciale tra USA e Canada sull'alcol. I dati raccontano una guerra a somma negativa: PIL in calo su entrambi i fronti, export di vino americano crollato del 78% e una norma dimenticata, la Section 338, riportata in vita per colpirlo.

Il dazio al 50% firmato da Trump lo scorso 20 luglio non è l'apertura di un fronte, ma **l'ultimo capitolo di un botta e risposta che va avanti da un anno e mezzo**.

Come riportato nell'articolo di The Drinks Business *Trump hits Canada with 50% tariffs over US alcohol ban*, **la Casa Bianca**

punisce le province canadesi che dal marzo 2025 hanno tolto gli alcolici statunitensi dagli scaffali dei liquor board pubblici, in risposta ai dazi imposti da Trump stesso l'anno precedente. Prima di chiederci cosa cambierà da agosto vale la pena chiedersi**: dopo un anno e mezzo di dazi reciproci, chi ha effettivamente pagato il conto finora?**

Il bilancio macro: nessuno ha vinto, entrambi pagano

I numeri disponibili raccontano una guerra commerciale a somma negativa per entrambe le parti. Sul lato americano, secondo l'analisi della Tax Foundation (*Tariff Tracker: 2026 Trump Tariffs & Trade War by the Numbers*), i dazi complessivi dell'amministrazione comportano un aumento fiscale medio di **900 dollari per famiglia americana nel 2026** e una riduzione del PIL USA di lungo periodo dello **0,4%**, senza però aver spostato in modo significativo la bilancia commerciale.

Sul lato canadese il colpo è più marcato. Il Michigan Journal of Economics (*One Year Later: How Have Trump's Tariffs Affected Canada*) riporta **una crescita del PIL canadese solo dell'1,7% nel 2025, il dato più basso dai tempi della recessione Covid**, con una contrazione dello 0,6% nell'ultimo trimestre. Altre stime, citate dal magazine The Fulcrum (*The Facts on U.S.–Canada Tariffs Nearly One Year Into Trump's Plan*), parlano di una riduzione del PIL canadese tra l'1,5 e il 2%, e di costi aggiuntivi fino a 2.000 dollari l'anno per famiglia.

Nel mezzo, un colpo di scena giudiziario che spiega molto di quello che è successo dopo: **a febbraio 2026 la Corte Suprema statunitense ha bocciato i dazi imposti su Canada e Messico sulla base dell'IEEPA**, come ricostruito da CNN Business (*Trump's new 50% tariffs on Canada risk igniting a fresh trade war*). Quindi**, l'amministrazione ha dovuto trovare un'altra base legale per continuare a fare pressione su Ottawa**. **E l'ha trovata in un angolo dimenticato della legge.**

Ecco dunque che, il 20 luglio Trump non ha firmato un provvedimento, ma **tre proclamazioni parallele**, auto, alcolici, latticini, tutte basate sulla Section 338 del Tariff Act del 1930. Come spiegato dal CSIS (*Understanding President Trump's New Tariffs on Canadian Imports*), è la prima volta nella storia che questa norma viene usata per imporre dazi: l'ultimo riferimento risale agli anni '30-'40, e secondo la ricostruzione di Global Trade Alert (*Section 338: The Return of the Authority*), non risultano precedenti di un suo utilizzo effettivo, nemmeno quando fu valutata contro Francia, Spagna, Germania e Giappone negli anni '30.

Il motivo per cui l'amministrazione la sceglie proprio ora è tecnico più che politico: **a differenza del Section 301, che richiede un'indagine dell'USTR, la Section 338 permette al presidente di agire per sola proclamazione, senza istruttoria**. Il vino, in questo senso, non è il bersaglio: è il caso di scuola attraverso cui si testa uno strumento nuovo.

Il conto da pagare per il vino

Il dato che la Casa Bianca cita per giustificare la misura, **un crollo dell'81% delle importazioni canadesi di alcolici USA, da 718 a 137 milioni di dollari tra marzo 2025 e febbraio 2026**, è quello complessivo del comparto. Ma se si guarda al solo vino, il colpo è ancora più preciso: secondo il Wine Institute, ripreso da Global News (*How booze became a battleground in the Canada-U.S. trade war*), le esportazioni di vino statunitense verso il Canada sono crollate del **78% tra il 2024 e il 2026**, per una perdita stimata di **357 milioni di dollari**. Gli spirits sono stati colpiti ancora più rapidamente: entro un mese dal bando del 2025, le vendite sono scese di oltre il 66%, secondo il Distilled Spirits Council of the United States.

E mentre il vino americano usciva dagli scaffali canadesi, qualcun altro ci è entrato: le importazioni canadesi da Cile, Giappone, Argentina, Irlanda, Nuova Zelanda e Australia sono

cresciute, così come quelle dall'Unione Europea, aumentate di oltre 100 milioni di dollari (*Imposing Additional Duties to Offset Canadian Discrimination*).

Dal lato canadese, però, la lettura non è affatto di vittoria. Spirits Canada, commentando la nuova stretta, ha parlato di un rischio concreto per "uno dei settori d'esportazione di maggior successo del Canada", chiedendo una soluzione negoziata (fonte: *Canada responds to pending US tariffs on alcohol*).

Se la Section 338 ha funzionato da test sul vino canadese, la domanda vera non è più se il Canada cederà entro il 19 agosto, ma **cosa succede dopo**. La revisione dell'USMCA, prevista nel corso del 2026, è il tavolo su cui si deciderà se questa fase resterà un episodio isolato o diventerà lo stampo per il prossimo dazio, contro il prossimo partner commerciale, nel prossimo settore. **Per ora, l'unico dato certo è che un anno e mezzo di dazi non ha prodotto vincitori: solo conti, spostati da una parte all'altra del mercato**.

Punti chiave

1. **Section 338 riattivata:** per la prima volta nella storia, Trump usa una norma del 1930 mai realmente applicata prima.
2. **Nessun vincitore:** sia USA che Canada registrano perdite di PIL misurabili dopo un anno e mezzo di dazi reciproci.
3. **Export USA in crollo:** il vino americano verso il Canada perde il 78% delle vendite, per 357 milioni di dollari.
4. **Nuovi concorrenti avanzano:** Cile, Giappone, Argentina e Unione Europea guadagnano quote sugli scaffali canadesi.
5. **Nodo USMCA 2026:** la revisione dell'accordo deciderà se questo scontro resterà un caso isolato o farà scuola.