

Toasts Not Tariffs: l'industria del vino USA mobilitata contro i dazi che minacciano miliardi e milioni di posti

scritto da Roberto Serra | 20 Aprile 2026



Il settore, che vale 476 miliardi e dà lavoro a 3,5 milioni di persone, teme ritorsioni su scala globale.

Oggi, 20 aprile 2026, la coalizione Toasts Not Tariffs ha presentato [commenti formali di Toasts Not Tariffs](#) all'Ufficio del Rappresentante Commerciale degli Stati Uniti (USTR). La mossa è una risposta diretta alle indagini in corso ai sensi della Sezione 301 sulla sovracapacità industriale estera, un processo che potrebbe portare a nuovi o maggiori dazi. A

spingere l'industria a questo passo senza precedenti è un dato che fa tremare i polsi: le esportazioni di vino statunitense in Canada sono precipitate del 78% su base annua, passando da 460 milioni di dollari nel 2024 a soli 103 milioni di dollari. Un crollo verticale che ha trasformato un surplus commerciale di 254 milioni di dollari in un deficit di 90 milioni in un solo anno, secondo i dati del [Wine Institute](#). Non va meglio per i distillati, il cui export verso il vicino del nord è calato del 63%, da 238 milioni di dollari nel 2024 a 88 milioni nel 2025. Numeri che disegnano il profilo di una crisi acuta e forniscono alla coalizione l'argomento più potente: ulteriori barriere commerciali rischiano di dare **il colpo di grazia** a un settore già in affanno.

Il crollo che fa scattare l'allarme

La contrazione del mercato canadese non è un semplice ribasso, ma un tracollo che riscrive la geografia degli scambi. Il Canada, che nel 2024 assorbiva il 36% di tutto il vino esportato dagli Stati Uniti, ha visto il suo valore dimezzarsi e quasi svanire in dodici mesi. Questo non è un problema di fluttuazione della domanda, ma l'effetto concreto di un contesto commerciale già teso e di possibili ritorsioni. L'impatto si ripercuote immediatamente su tutta la filiera, dalla vigna al banco del bar. Il settore dell'ospitalità statunitense, infatti, poggia in misura significativa sulle vendite di alcolici, che da sole rappresentano il 21% dei ricavi dei ristoranti a servizio completo. Una contrazione delle esportazioni e l'eventuale applicazione di dazi di ritorsione da parte di altri Paesi avrebbero un effetto a valanga: meno entrate per i produttori, costi più alti per gli importatori, margini erosi per ristoranti e bar, e infine meno opportunità per i consumatori. Il dato canadese, dunque, funziona da **allarmante cartina di tornasole** di ciò che potrebbe accadere su scala molto più ampia se le indagini dell'USTR dovessero tradursi in una nuova guerra tariffaria.

La trasformazione da surplus a deficit commerciale con il Canada è particolarmente simbolica. Essa indica non solo una perdita di mercato, ma un'inversione di tendenza nella bilancia commerciale di un settore che tradizionalmente è stato un ambasciatore di qualità e un generatore di attivo. Questo ribaltamento, avvenuto nel giro di un solo esercizio finanziario, illustra con drammatica efficacia quanto rapidamente le tensioni geopolitiche e le misure protezionistiche possano erodere decenni di costruzione di mercato e di relazioni commerciali. Per migliaia di aziende vitivinicole e distillerie, soprattutto quelle di piccole e medie dimensioni che dipendono dall'export, il crollo del mercato canadese non è una statistica, ma una ferita aperta che minaccia la sostenibilità economica.

La guerra commerciale si allarga

La paura dell'industria è che il caso Canada sia solo il prologo. Lo scorso marzo, l'USTR ha infatti avviato [indagini Section 301 sulla sovracapacità strutturale](#) che coinvolgono ben 16 economie, tra cui colossi del commercio come Cina, Unione Europea, Giappone, India e Messico. L'obiettivo dichiarato è indagare su quelle politiche estere che, attraverso sussidi e standard ambientali deboli, creano un eccesso di capacità produttiva in settori manifatturieri chiave, distorcendo il mercato globale. La minaccia sottintesa è l'imposizione di dazi punitivi. La postura dell'amministrazione statunitense è dunque di confronto aperto su più fronti, una strategia ad alto rischio che espone settori come quello vitivinicolo, non direttamente coinvolti nelle accuse di sovracapacità, a pesanti ritorsioni.

Il dibattito su come affrontare la concorrenza internazionale non è unanime. Mentre Toasts Not Tariffs preme per evitare del tutto i dazi sul vino e sui liquori, altri attori, come il [Climate Leadership Council](#), hanno presentato commenti pubblici all'USTR sostenendo che gli standard ambientali bassi di

alcuni partner commerciali siano di per sé una politica irragionevole che contribuisce alla sovracapacità. Questo contrasto di visioni evidenzia la complessità della sfida: da un lato c'è un'industria che chiede di essere protetta da misure che la danneggerebbero direttamente; dall'altro, chi vede nella leva commerciale uno strumento per imporre standard globali più elevati. Per i vignaioli e i distillatori americani, il risultato di questo braccio di ferro potrebbe essere la differenza tra accedere ai mercati o vedersi sbarrate le porte.

Cosa perdono i vignaioli americani

La posta in gioco, nella mobilitazione di *Toasts Not Tariffs*, è quantificata in miliardi di dollari e milioni di famiglie. La coalizione, che rappresenta 58 associazioni dell'industria a tre livelli (produzione, distribuzione, vendita al dettaglio) e settori collegati, sottolinea che il comparto sostiene **oltre 3,5 milioni di posti di lavoro** negli Stati Uniti e genera 476 miliardi di dollari di attività economica annuale. Si tratta di un ecosistema che va dai vigneti della California e dello Stato di Washington, alle distillerie del Kentucky e del Tennessee, fino ai camerieri, ai sommelier e ai gestori di locali in ogni Stato. [La mobilitazione di Toasts Not Tariffs](#) sostiene che il governo dovrebbe sostenere il settore dell'ospitalità "in difficoltà" evitando dazi su vino e liquori, garantendo un commercio equo con l'Europa e aprendo nuovi mercati, non chiudendo quelli esistenti.

L'argomento centrale è che i dazi sono un'arma spuntata e controproducente in questo contesto. Colpirebbero beni di consumo di alta gamma, come il vino e i superalcolici, che sono già soggetti a forti accise e la cui domanda è elastica. Il rischio è una duplice punizione: per i consumatori americani, che pagherebbero di più per i prodotti importati, e per i produttori statunitensi, che vedrebbero le proprie esportazioni diventare meno competitive a causa delle

ritorsioni. In un momento in cui le esportazioni verso un partner storico come il Canada sono già in caduta libera, l'industria teme che un inasprimento tariffario generalizzato possa erodere ulteriormente quote di mercato faticosamente conquistate, a vantaggio di concorrenti da altri continenti non coinvolti nella disputa.

Per chi produce, esporta o lavora nel vino e nei distillati, la decisione dell'USTR definirà se mantenere aperti i canali del commercio globale o affrontare un ulteriore, drammatico restringimento. La presentazione dei commenti formali il 20 aprile non è un atto burocratico, ma l'esito di una presa di coscienza collettiva. La crisi canadese ha dimostrato quanto fragile possa essere un flusso commerciale di centinaia di milioni di dollari. Ora, con indagini che coinvolgono l'Europa e l'Asia, la posta è enormemente più alta. La partita non è solo quella delle tariffe, ma della sopravvivenza stessa di un modello industriale che, numeri alla mano, vale quasi mezzo trilione di dollari per l'economia americana. La pressione del settore è ora più forte che mai, ma l'esito delle indagini rimane incerto, in bilico tra la logica del confronto geopolitico e le urgenti necessità di un'industria in prima linea.