vinetur

La vodka è destinata a sovraperformare il mercato statunitense degli spirits nonostante il calo prosegua

SipSource prevede che la vodka scenderà meno bruscamente rispetto alle categorie rivali, mentre il mercato più ampio resterà in territorio negativo fino al 2027.

venerdì 3 luglio 2026



Secondo una nuova previsione di SipSource, la piattaforma dati della Wine & Spirits Wholesalers of America, la vodka dovrebbe reggere meglio del più ampio mercato statunitense degli spirits nei prossimi 12 mesi, pur restando in calo la categoria.

Le prospettive trimestrali, pubblicate questa settimana e riportate da The Spirits Business, monitorano i tassi di crescita delle depletion su 12 mesi mobili in casse da nove litri dal secondo trimestre del 2026 al secondo trimestre del 2027. Coprono sette categorie principali: brandy e Cognac, rum, Tequila e spirits all'agave, vodka, American whiskey, Irish whiskey e Scotch whisky. La previsione esclude i prodotti ready-to-drink.

SipSource ha affermato che le depletion degli spirits core sono diminuite del 4,19% nei 12 mesi terminati a marzo 2026. Si aspetta che il calo si attenui solo marginalmente, al 3,91% entro il quarto trimestre del 2026 e al 3,68% entro il secondo trimestre del 2027. Ciò indica un mercato che potrebbe stabilizzarsi, ma che resterebbe comunque in territorio negativo ben oltre il prossimo anno.

In questo contesto più debole, la vodka è prevista sovraperformare il mercato degli spirits core. SipSource non ha detto che la vodka tornerà a crescere. Ha invece indicato che la categoria probabilmente calerà meno bruscamente rispetto al mercato nel suo complesso.

Per le altre categorie si prevede una pressione maggiore. SipSource prevede che rum, Irish whiskey e brandy e Cognac faranno peggio del più ampio mercato degli spirits core. Tutte e tre, insieme alla vodka, dovrebbero restare in calo fino al 2026 e all'inizio del 2027.

Gli spirits all'agave dovrebbero stabilizzarsi, con risultati più solidi nelle fasce di prezzo intermedie, anche se la crescita complessiva è comunque prevista ancora negativa. Anche Scotch e American whiskey dovrebbero migliorare gradualmente man mano che il mercato si avvicina al 2027. SipSource ha affermato che questi guadagni saranno probabilmente trainati dalle fasce di "affordable luxury", che prevede andranno meglio degli altri segmenti di prezzo nel periodo di previsione.

Francis Creighton, presidente e amministratore delegato di WSWA, ha affermato che gli ultimi dati suggeriscono che potrebbe iniziare un certo miglioramento dopo un periodo difficile per fornitori e distributori di spirits. “Sebbene il mercato degli spirits continui a essere piuttosto difficile, l’ultima previsione suggerisce che le condizioni potrebbero finalmente iniziare a stabilizzarsi nel corso del prossimo anno, pur restando in territorio negativo”, ha detto. Ha aggiunto che i dati sottolineano la necessità di una pianificazione disciplinata e di un coinvolgimento mirato dei consumatori mentre le aziende gestiscono una pressione continua.

I recenti dati di vendita aiutano a spiegare perché anche una sovraperformance relativa della vodka vada comunque letta con cautela. Secondo il Distilled Spirits Council of the United States, i ricavi della vodka sono diminuiti del 3% lo scorso anno, a 7 miliardi di dollari. I volumi sono scesi del 2,2% a 72,5 milioni di casse da nove litri.

Questo colloca la vodka in una posizione insolita. Rimane una delle maggiori categorie di spirits del Paese per volume e valore, ma non è più protetta dalla debolezza più ampia della domanda di alcolici. Allo stesso tempo, la sua scala e la sua familiarità potrebbero aiutarla ad affrontare le condizioni attuali meglio di alcuni segmenti concorrenti.

La previsione arriva anche mentre le bevande ready-to-drink continuano a rimodellare le abitudini di consumo. Il mese scorso IWSR ha affermato che gli RTD hanno superato la vodka per valore globale lo scorso anno, segno della rapidità con cui i formati orientati alla comodità hanno guadagnato terreno tra i consumatori. Le prospettive di SipSource non includono gli RTD, ma la loro crescita resta parte della più ampia pressione competitiva che le categorie tradizionali degli spirits affrontano negli Stati Uniti.

Per produttori, grossisti e dettaglianti, le proiezioni potrebbero influenzare le decisioni sulle scorte, la strategia di prezzo e la pianificazione promozionale nel corso del prossimo anno. In un mercato debole, una categoria attesa in calo meno delle altre potrebbe attirare maggiore attenzione da parte degli acquirenti alla ricerca di una rotazione più stabile, mentre prospettive più deboli per rum, brandy e alcuni segmenti di whiskey potrebbero spingere le aziende a essere più caute sui livelli di stock e sugli

sconti.

Il rapporto suggerisce che qualsiasi ripresa degli spirits negli Stati Uniti sarà probabilmente disomogenea per categoria e fascia di prezzo, più che diffusa in modo generalizzato. Per ora, la visione di SipSource è che la vodka possa andare meglio di gran parte del settore, anche se andare meglio significa comunque un altro anno di contrazione.