vinetur

Le vendite di Canadian whisky sono scese dell'8,5% negli stati a controllo pubblico USA a luglio

NABCA ha detto che la categoria è stata l’unico grande segmento degli spirits a calare in tutti i mercati monitorati.

mercoledì 2 settembre 2026



Le vendite di Canadian whisky sono calate bruscamente negli stati a controllo pubblico USA a luglio, registrando il risultato peggiore tra le principali categorie di spirits nei dati mensili più recenti della National Alcohol Beverage Control Association e distinguendosi

come l’unica categoria in calo in tutti i mercati del panel.

I dati NABCA di luglio 2026 mostrano un volume di Canadian whisky in calo dell’8,5% rispetto a un anno prima nelle vendite al dettaglio, misurato in equivalenti di casse da nove litri. Il valore è sceso dell’8,4% nello stesso periodo. Nei 12 mesi fino a luglio, la categoria ha segnato un calo del 7,4% in volume e del 7,9% in valore, segnalando una flessione prolungata che è peggiorata nell’ultimo mese.

Il calo mensile è stato di 1,1 punti percentuali più ampio della flessione del volume nel periodo mobile di 12 mesi. Questo divario suggerisce che la categoria si sia indebolita ulteriormente durante l’estate, invece di proseguire semplicemente allo stesso ritmo. Il fatto che nel periodo di 12 mesi il valore sia sceso leggermente più del volume segnala anche pressioni sui prezzi o sul mix di vendita, con un probabile ruolo di prodotti a prezzo più basso o di sconti più aggressivi. Il rapporto pubblico di NABCA non fornisce dati assoluti sui prezzi della categoria, quindi questo spostamento non può essere misurato direttamente.

Il rallentamento è arrivato mentre il più ampio mercato dei distillati negli stati a controllo pubblico era pressoché piatto in volume ma più debole in dollari. Considerando tutte le categorie di spirits, le vendite di luglio nei 18 mercati a controllo pubblico coperti da NABCA sono salite dello 0,3% in volume, a 5.538.845 equivalenti di casse da nove litri, mentre il valore al dettaglio è sceso del 2,2% a 1,143 miliardi di dollari. Ne è derivato un effetto prezzo e mix implicito di circa -2,5%, il che significa che il mercato ha venduto leggermente più prodotto ma ha generato meno ricavi per equivalente cassa.

Il lieve aumento dei volumi del mercato complessivo non rifletteva una ripresa dei distillati tradizionali. La crescita è stata trainata soprattutto dal segmento dei cocktail, guidato dai prodotti ready-to-drink in lattina. Questa categoria è aumentata a luglio del 19,5% in volume e del 18,5% in valore, superando di gran lunga il resto del mercato e compensando i cali di diverse categorie consolidate.

In questo contesto, la performance del Canadian whisky è risultata nettamente più debole rispetto agli altri whisky e ai principali distillati ambrati. Lo Scotch whisky ha registrato un aumento del 3,2% in volume a luglio, mentre la tequila è salita del 3,1%.

L’Irish whiskey è cresciuto dello 0,4%. Anche i cordials e la cachaça sono aumentati nel mese. Dopo il Canadian whisky, i successivi cali più marcati tra le categorie sono stati quelli di Cognac e brandy, entrambi in flessione del 6,4% in volume e valore, seguiti da gin, rum e American whiskey.

Anche il quadro sui 12 mesi è stato negativo per il Canadian whisky. I dati mobili di NABCA mostrano che la categoria ha perso il 7,4% in volume e il 7,9% in valore fino a luglio, una contrazione più marcata rispetto al mercato complessivo degli stati a controllo pubblico, dove il volume totale dei distillati è sceso dello 0,6% e il valore del 2,6%. Solo cocktail, tequila e cachaça sono riusciti a crescere in volume nell’intero periodo di 12 mesi, e solo cocktail e cachaça hanno aumentato anche il valore.

I dati riguardano stati e giurisdizioni in cui le vendite di alcolici sono gestite tramite sistemi di controllo pubblico, non l’intero mercato statunitense. Ciò significa che i risultati sono un indicatore importante delle condizioni di vendita, ma non vanno letti come un totale nazionale. NABCA ha anche detto che i risultati di luglio sono stati influenzati da diverse perturbazioni specifiche di mercato. Il Michigan ha avuto quattro giorni di vendita in meno rispetto allo stesso mese dell’anno scorso. L’Utah ha cambiato il modello operativo dei punti vendita package agency, passando da un modello di acquisto tradizionale a un sistema basato sui trasferimenti. Allo stesso tempo, il New Hampshire ha beneficiato di una forte attività promozionale legata alla sua Summertime Bonus Card Bonanza.

Questi fattori locali hanno avuto effetti visibili su tutto il panel degli stati a controllo pubblico. Il New Hampshire ha registrato a luglio un balzo del 21,5% nel volume totale dei distillati e un aumento del 21,1% in valore, con NABCA che ha collegato l’impennata in parte alle promozioni che hanno favorito categorie come Scotch e tequila. Il Michigan si è mosso nella direzione opposta, con un calo del 10,5% nel volume totale dei distillati e dell’11,3% in valore. L’Utah ha segnato flessioni del 7,4% in volume e del 10,9% in valore.

Anche con queste distorsioni, il calo del Canadian whisky è stato diffuso e non concentrato in poche giurisdizioni. NABCA ha detto che la categoria è scesa in ogni stato a controllo pubblico del panel, il che rende il dato più significativo di un calo

causato dal calendario o da un problema di inventario di un singolo mercato. Il rapporto non pubblica in accesso libero volumi o valori assoluti delle vendite di Canadian whisky per tutti i calcoli, quindi l'esatto numero di casse e di dollari persi dalla categoria non può essere ricavato dalle tabelle pubbliche.

Le classifiche più ampie per categoria aiutano a spiegare la pressione sul Canadian whisky. La vodka è rimasta la maggiore categoria di spirits a luglio sia in volume sia in valore, nonostante cali rispettivamente del 2,2% e del 3,4%. L'American whiskey è stata la seconda categoria per volume e la terza per valore, pur arretrando anch'essa del 3,6% in volume e del 3,5% in valore. La tequila si è classificata seconda per valore e ha continuato a crescere in volume, anche se il suo valore è sceso dell'1,6%, a conferma che alcune categorie stanno ancora muovendo più casse pur scontando una propria pressione su prezzi e mix.

Anche lo Scotch ha mostrato un andamento simile. Il suo aumento del 3,2% in volume a luglio si è tradotto in un incremento di appena lo 0,1% in valore. Si tratta comunque di un risultato nettamente migliore di quello del Canadian whisky, che ha perso terreno in entrambe le misure e su base annua mobile. L'Irish whiskey, pur crescendo solo modestamente a luglio, ha comunque fatto meglio del Canadian whisky evitando un calo mensile del volume.

La tempistica degli ultimi dati arriva mentre le tensioni commerciali tra Stati Uniti e Canada restano parte del più ampio contesto di business per i produttori di alcolici. La copertura di settore ha notato che i due Paesi hanno imposto nuovi dazi su una serie di beni e che la maggior parte delle province canadesi ha rimosso gli alcolici statunitensi dai sistemi di vendita al dettaglio gestiti dal governo a partire dal 2025. Il rapporto di luglio di NABCA non attribuisce una causa al calo delle vendite di Canadian whisky negli stati a controllo pubblico USA, e i dati disponibili non isolano l'effetto della politica commerciale da prezzi, promozioni, domanda dei consumatori o concorrenza di altri spirits e prodotti ready-to-drink.

Ciò che i numeri mostrano chiaramente è che il Canadian whisky sta perdendo quote in un mercato in cui la crescita è limitata e concentrata. Il volume totale dei distillati negli stati a controllo pubblico è aumentato solo perché i cocktail sono cresciuti rapidamente.

Senza quel segmento, il mercato avrebbe mostrato a luglio una debolezza più ampia. Negli ultimi 12 mesi, lo stesso schema è rimasto valido. Le categorie di distillati tradizionali sono state per lo più stabili o in calo, mentre i prodotti ready-to-drink hanno fornito la principale fonte di espansione.

Questo andamento era visibile anche in termini di dollari. I cocktail hanno rappresentato una quota significativa della crescita totale delle casse, ma una quota più piccola dei ricavi complessivi, riflettendo un valore medio per cassa inferiore rispetto a categorie come vodka, tequila e whiskey. Per i fornitori di Canadian whisky, questo crea un contesto difficile. La categoria non sta solo diminuendo per conto proprio, ma compete anche in un mercato in cui gran parte della crescita arriva da prodotti al di fuori del tradizionale segmento whiskey.

Anche i dati on-premise di NABCA andavano nella stessa direzione. Nei bar, nei ristoranti e negli altri locali autorizzati degli stati a controllo pubblico, il volume dei distillati è salito dello 0,2% a luglio, ma il valore è sceso del 2,5%. Nei 12 mesi fino a luglio, il volume dei distillati on-premise è aumentato dello 0,5% mentre il valore è sceso dell’1,7%. La divergenza tra volumi e dollari in quel canale rispecchia la tendenza più ampia del retail e suggerisce una pressione continua su prezzi e mix in tutto il mercato, comprese le categorie di whiskey che stanno già perdendo vendite in casse.