vinetur

Gli spumanti hanno sfidato il calo di vino e spirits negli Stati Uniti

Lo Champagne ha visto i ricavi salire del 14,7% in tre mesi, offrendo al vino una delle poche aree di crescita del mercato.

martedì 15 settembre 2026



I nuovi dati della Wine & Spirits Wholesalers of America mostrano che le vendite di vino e spirits negli Stati Uniti sono ancora complessivamente in calo, ma alcune categorie del vino stanno mostrando segnali di miglioramento, soprattutto gli spumanti e il Sauvignon Blanc.

Secondo il data tracker SipSource della WSWA, il volume totale di vino e spirits è sceso del 6,8% nei 12 mesi fino a luglio, mentre il fatturato è diminuito del 6,1% nello stesso periodo. Anche l'andamento più recente su tre mesi è rimasto negativo, con volumi in calo del 6,2% e ricavi giù del 6,1%.

In questo mercato più debole, il vino ha mostrato alcuni segnali di forza. Negli ultimi tre mesi, il fatturato dello Champagne è salito del 14,7%, quello del Prosecco del 10,2% e il Sauvignon Blanc ha guadagnato il 3,2%, secondo i dati WSWA riportati lunedì da Shanken News Daily. Questi incrementi si sono distinti rispetto al calo più ampio e suggeriscono che alcuni consumatori continuano a spendere in categorie con una chiara identità o una domanda consolidata.

I dati hanno anche evidenziato una divisione per fascia di prezzo. I trend di fatturato per i vini sopra i 16 dollari sono risultati nettamente migliori rispetto a quelli delle bottiglie più economiche. Negli ultimi 12 mesi, il segmento dei vini da 50 dollari e oltre ha registrato un aumento dello 0,9%, diventando una delle poche aree del rapporto rimaste in territorio positivo. Ciò suggerisce che la fascia alta del vino abbia retto meglio di molte fasce di prezzo medie e basse, anche se il mercato nel suo complesso si è contratto.

Negli ultimi dati gli spirits sono stati più deboli del vino. Negli ultimi tre mesi, il volume degli spirits è sceso del 5,7% e il fatturato del 7,1%, una performance più debole rispetto al mese precedente, secondo la WSWA. Il gruppo ha affermato che l'ampliarsi del divario tra volumi e ricavi riflette una pressione continua sulla premiumizzazione, con i consumatori che danno maggiore importanza al valore.

Questa pressione è emersa in tutte le fasce di prezzo degli spirits. I dati mostrano che tutte le fasce di fatturato sono ora in calo di oltre il 5%. La fascia da 50 a 99,99 dollari è scesa del 9,5%, e tutti gli spirits sopra i 50 dollari hanno segnato un calo dell'8,9%. Questi dati suggeriscono che i consumatori stanno riducendo non solo gli acquisti totali, ma anche le bottiglie più costose che negli ultimi anni avevano beneficiato del trading up.

Per il settore delle bevande, questa fotografia conta perché può contribuire a orientare le decisioni su acquisti, prezzi e scorte in un momento in cui la domanda di mercato resta debole. I progressi di Champagne, Prosecco e Sauvignon Blanc indicano categorie che continuano ad attirare l'interesse dei consumatori anche mentre i volumi complessivi diminuiscono. Allo stesso tempo, i risultati più deboli in molte fasce premium degli spirits potrebbero spingere grossisti, dettaglianti e fornitori a riflettere con maggiore attenzione sulla strategia di prezzo e sul mix di prodotto.

Il rapporto ha mostrato anche una differenza tra le vendite in bar e ristoranti e quelle attraverso i negozi. Nel periodo più recente di 12 mesi, il canale on-premise ha fatto meglio dell'off-premise. Il volume totale di vino e spirits on-premise è sceso del 2,8%, contro un calo del 7,5% nell'off-premise. Questo divario indica che, pur acquistando meno in generale, i consumatori sono stati più resilienti nelle occasioni di consumo in ristoranti e bar rispetto agli acquisti per il consumo domestico.

I dati arrivano in un momento in cui fornitori e distributori cercano segnali di stabilizzazione dopo un prolungato rallentamento della domanda di bevande alcoliche. I cali complessivi sia in valore sia in volume mostrano che il mercato non è ancora tornato alla crescita. Tuttavia, la migliore performance di alcune categorie del vino suggerisce che la domanda dei consumatori non si è indebolita in modo uniforme in tutto il mercato.

Lo spumante è stato l'esempio più evidente nelle ultime rilevazioni. Champagne e Prosecco hanno entrambi registrato una crescita a doppia cifra del fatturato negli ultimi tre mesi, superando il vino fermo e il più ampio mercato delle bevande alcoliche. Anche il Sauvignon Blanc è entrato in territorio positivo, fornendo ai fornitori un altro segnale che alcune varietà continuano a incontrare il favore degli acquirenti anche in un contesto di spesa prudente.

I dati sui prezzi aggiungono un ulteriore livello a questo quadro. Il vino sopra i 16 dollari ha performato meglio dei segmenti a prezzo inferiore, mentre gli spirits sopra i 50 dollari hanno registrato cali marcati. Questo contrasto potrebbe riflettere differenze nei comportamenti d'acquisto tra i consumatori di vino e di spirits, oppure indicare una forza del brand specifica per categoria e una spesa legata alle occasioni che continua a

sostenere alcuni acquisti di vino.

Il tracker SipSource della WSWA è seguito con attenzione in tutto il settore perché offre a distributori, fornitori e dettaglianti una visione aggiornata dei trend di depletion, dell’andamento dei ricavi e delle performance dei canali. Nell’ultima rilevazione, il messaggio centrale era che le condizioni complessive restano deboli, ma il segmento vino mostra segnali più incoraggianti rispetto agli spirits, con spumanti e Sauvignon Blanc in testa al miglioramento e il canale on-premise che continua a reggere meglio dell’off-premise.