vinetur

Il vino premium negli USA tiene a luglio, trainato dalla crescita oltre i 50 dollari

SipSource ha detto che i ricavi dei vini sopra i 50 dollari sono saliti dello 0,9% in 12 mesi, anche se i volumi complessivi del vino sono scesi del 6,8%.

martedì 15 settembre 2026



Il mercato del vino negli Stati Uniti è ancora in contrazione, ma i nuovi dati del settore indicano una domanda più solida nella fascia alta del business, con il Prosecco tra le categorie in crescita.

Secondo l'ultimo rapporto SipSource di luglio 2026, il vino premium ha continuato a reggere meglio dei distillati negli Stati Uniti, anche se le vendite complessive sono rimaste sotto pressione. SipSource monitora i prodotti che escono dai magazzini statunitensi per ristoranti, bar e negozi, offrendo una lettura ravvicinata della domanda reale di mercato.

Il quadro complessivo per il vino resta debole. Negli ultimi tre mesi, i volumi di vino sono scesi del 6,8%, anche se ciò ha segnato un miglioramento di 110 punti base rispetto a giugno. I ricavi sono diminuiti del 4,2% nello stesso periodo. Tuttavia, il rapporto ha mostrato una performance migliore nelle fasce di prezzo più alte, soprattutto per le bottiglie a partire da 16 dollari.

Il segnale più forte è arrivato dalla fascia più alta del mercato. Nel segmento sopra i 50 dollari, i ricavi del vino sono aumentati dello 0,9% negli ultimi 12 mesi. L'aumento si è distinto in un mercato in cui molte categorie di fascia bassa e media stanno ancora perdendo terreno.

Alcune singole categorie hanno fatto ancora meglio. I ricavi dello Champagne sono aumentati del 14,7% negli ultimi tre mesi, mentre il Prosecco è salito del 10,2%. Anche il Sauvignon Blanc ha segnato crescita, con ricavi in aumento del 3,2%. Questi dati suggeriscono che, sebbene i consumatori comprino meno in generale, continuano a spendere in alcune categorie premium consolidate, in particolare nei vini spumanti.

Il mercato statunitense resta importante per i produttori italiani, anche se i recenti dati commerciali hanno mostrato una netta debolezza. WineNews, citando i dati Istat sulle esportazioni del primo semestre 2026, ha riferito che le esportazioni di vino italiano verso gli Stati Uniti hanno totalizzato 849 milioni di euro, in calo del 14,1% in valore. I volumi esportati sono scesi del 6,8% a 167,7 milioni di litri. Questi numeri riflettono la pressione su tutto il mercato, ma i dati SipSource indicano che i vini a prezzo più alto potrebbero essere meglio posizionati rispetto al resto della categoria.

Il contrasto con i distillati è emerso chiaramente nei dati di luglio. Mentre il vino mostrava segnali di stabilizzazione nei segmenti premium, i distillati hanno continuato a subire una pressione più forte sia sui ricavi sia sulla premiumizzazione. I distillati sopra i 50 dollari hanno registrato un calo dei ricavi dell'8,9%, e il segmento tra 50 e 99,99 dollari è diminuito del 9,5%.

Uno dei comparti relativamente più stabili, sia per il vino sia per i distillati, è stato il consumo on-premise. Le vendite attraverso bar, ristoranti e altri locali hanno retto meglio delle vendite al dettaglio. Il volume totale di vino e distillati venduti on-premise è sceso del 2,8% negli ultimi 12 mesi, rispetto a un calo del 7,5% nel retail. Quel divario suggerisce che i consumatori sono ancora disposti a spendere in modo selettivo quando bevono fuori casa, anche se gli acquisti nei negozi sono peggiorati più nettamente.

Nel complesso, vino e distillati restano in calo negli Stati Uniti. Il volume totale combinato di vendite delle due categorie è sceso del 6,8% negli ultimi 12 mesi, mentre i ricavi sono diminuiti del 6,1%. Negli ultimi tre mesi, il volume combinato è calato del 6,2% e anche i ricavi sono scesi del 6,1%.

Per produttori, importatori e distributori, gli ultimi dati non indicano ancora una ripresa del mercato. Ma mostrano che la domanda è diventata più disomogenea, con il vino premium che si dimostra più resiliente di gran parte del resto del settore alcolico. In questo contesto, categorie come Champagne e Prosecco stanno emergendo come alcuni dei punti più luminosi in un mercato statunitense altrimenti difficile.