vinetur

I cocktail ready-to-drink tengono in crescita i distillati USA per il 31° anno consecutivo

Il mercato dovrebbe raggiungere 313,4 milioni di casse da 9 litri nel 2026, ma le categorie a pieno grado alcolico sono previste di nuovo in calo.

giovedì 1 ottobre 2026



Il mercato statunitense dei distillati dovrebbe ancora crescere quest’anno, ma tale crescita arriva soprattutto dai cocktail ready-to-serve e ready-to-drink, più che dalle tradizionali categorie a pieno grado alcolico.

Secondo l’edizione 2026 di The U.S. Spirits Market: Shanken’s Impact Databank Review & Forecast, il volume complessivo dei distillati statunitensi è previsto a 313.4 milioni di casse da 9 litri nel 2026. Sarebbe il 31° incremento annuo consecutivo per il settore. Il rapporto, ripreso da Shanken News Daily, afferma che la crescita in evidenza nasconde la persistente debolezza del core business degli spirits. Escludendo i prodotti RTS e RTD, il mercato è previsto in calo per il quarto anno consecutivo.

Questa divaricazione sta diventando sempre più importante nel più ampio comparto beverage. La crescita dei cocktail in lattina e in bottiglia sta ridisegnando le scelte di mix di prodotto per fornitori, distributori e retailer, mentre la debolezza degli spirits core può incidere su spazio a scaffale, prezzi e piani promozionali nei canali vino, birra e liquori. Il cambiamento conta anche perché gli spirits hanno guadagnato quote in alcune aree, mentre i consumatori fanno i conti con budget più stretti.

Impact Databank ha detto che le depletions degli spirits, compresi i cocktail premiscelati, hanno superato per la prima volta dal 1979 il volume dell'industria vinicola statunitense lo scorso anno. Ma il quadro cambia quando gli RTD vengono esclusi. Il rapporto afferma che gli spirits core hanno finora quest'anno sottoperformato il vino in diversi canali del settore, a conferma di quanto l'attuale slancio dipenda ormai dai prodotti cocktail orientati alla praticità.

I cocktail preconfezionati dovrebbero registrare un altro aumento a doppia cifra nel 2026, dopo aver superato la vodka per volume lo scorso anno. Quel traguardo è stato significativo perché la vodka è da tempo una delle categorie più grandi e più stabili nel business statunitense degli spirits. La nuova classifica suggerisce che convenienza, portabilità e prezzi più bassi continuino ad attrarre i consumatori, anche se inflazione e più ampie pressioni economiche pesano sulla spesa delle famiglie.

I dati retail citati nel rapporto indicano una diffusa debolezza tra i principali marchi core. Nei canali NIQ fino al 19 settembre, il totale degli spirits esclusi RTS e RTD era in calo del -3.9% da inizio anno. Tra i 10 maggiori marchi di spirits del Paese, esclusi gli RTD, Tito's Handmade Vodka è rimasta la marca full-strength più venduta, con 11.83 milioni di casse da 9 litri nel 2025, e quest'anno è rimasta sostanzialmente stabile a +0.1% nei canali off-premise. La maggior parte delle altre etichette di punta è scesa. Fireball ha segnato -4.5%, Smirnoff -8.8%, Crown Royal -10.1%, Jack Daniel's -4.5%, Bacardi -6.6%, Jim Beam -5.3%, New Amsterdam -9.3%, Jose Cuervo -5.7% e Captain Morgan -6.3%.

Anche nelle categorie che continuano ad attrarre investimenti e interesse dei consumatori, il rapporto ha rilevato una pressione crescente dovuta alla sensibilità al prezzo. Fifth Generation, proprietaria di Tito's, resta il maggiore venditore negli spirits a

pieno grado alcolico, e la sua incursione nel tequila attraverso l'acquisizione di Lalo nel 2025 ha preso slancio. Shanken News Daily ha riportato che Lalo è cresciuto del 247% nei canali Circana nelle 52 settimane terminate il 6 settembre. Anche altri brand di tequila hanno registrato aumenti al dettaglio, tra cui Lunazul di Heaven Hill a +31%, Tequila Ocho a +23% ed Espolòn di Campari a +12%.

Tuttavia, Impact Databank prevede che la categoria tequila nel suo complesso registrerà un lieve calo quest'anno. Il rapporto attribuisce il calo atteso alla pressione inflazionistica e alla debolezza dei segmenti a prezzo più alto. Ciò suggerisce che alcuni consumatori continuano a comprare tequila, ma diventano più selettivi o scendono di fascia mentre la spesa discrezionale resta sotto pressione.

Sazerac, la maggiore società statunitense di spirits per volume, continua a beneficiare del boom degli RTD attraverso BuzzBallz, che il rapporto dice stia ancora registrando una forte crescita a doppia cifra nel 2026. Allo stesso tempo, l'azienda ha registrato guadagni anche in alcuni marchi core. I dati Circana per le 52 settimane terminate il 6 settembre mostrano Svedka a +29%, Buffalo Trace a +21%, Weller a +61%, Eagle Rare a +29% e Colonel E.H. Taylor a +96%. Questi guadagni, tuttavia, non sono bastati a sostenere il segmento bourbon nel suo complesso. Impact Databank prevede che il volume totale del bourbon statunitense diminuirà per il quarto anno consecutivo nel 2026.

Il rapporto indica un mercato che sta diventando più disomogeneo. La forte crescita di un pugno di marchi e degli RTD aiuta a compensare la debolezza di grandi categorie storiche, ma quell'equilibrio potrebbe diventare più difficile da mantenere. Impact Databank ha detto che gli RTS e gli RTD dovrebbero rallentare prima della fine del decennio, il che eserciterebbe più pressione sul settore nel medio termine se gli spirits tradizionali non dovessero riprendersi.

I dazi sono un altro rischio che incombe sul mercato. Il rapporto afferma che i distillati importati negli Stati Uniti restano esposti a possibili misure tariffarie, con effetti potenziali su produttori, distributori e retailer. Aggiunge inoltre che i dazi ritorsivi continuano a penalizzare le esportazioni americane di spirits. Per le aziende del beverage che pianificano inventario, assortimento e prezzi, ciò significa che l'attuale spostamento verso gli RTD si sta sviluppando in parallelo a un contesto commerciale

che potrebbe aggiungere nuova pressione sui costi a un mercato core degli spirits già sotto stress.