vinetur

I distillati tradizionali statunitensi si avviano al quarto calo annuale consecutivo

I cocktail pronti trainano la crescita complessiva, mascherando cali diffusi in whiskey, vodka, rum e tequila.

giovedì 1 ottobre 2026



I distillati tradizionali negli Stati Uniti sono sulla buona strada per il quarto calo annuale consecutivo, anche se il comparto degli spirits più ampio continua a crescere grazie ai cocktail ready-to-drink e ready-to-serve.

Il volume retail dei distillati tradizionali, esclusi i prodotti cocktail pronti, è sceso del 3,9% su base annua nel periodo da inizio anno al 19 settembre, secondo i dati retail NIQ citati da Shanken News Daily e basati su Impact Databank. Impact Databank prevede inoltre che il 2026 si chiuderà come il quarto anno consecutivo di calo per queste categorie principali, che comprendono whiskey, vodka, rum e tequila. Il calo del 3,9% riguarda solo i canali retail rilevati e non include bar o ristoranti.

Le cifre indicano una divaricazione sempre più ampia all'interno del mercato degli spirits. Mentre i distillati a pieno grado stanno perdendo volume, il mercato statunitense complessivo degli spirits, includendo i cocktail pronti, dovrebbe comunque crescere quest'anno. Impact Databank prevede un volume totale di spirits pari a 313,4 milioni di casse da nove litri nel 2026, che segnerebbe il 31esimo anno consecutivo di crescita per il mercato più ampio. Si tratta di una previsione, non di un risultato finale, e non misura i soli distillati tradizionali.

Per i soli distillati tradizionali, la base è ampia ma in contrazione. Secondo i dati, queste categorie hanno totalizzato 228,5 milioni di casse da nove litri nel 2025. Il report ha descritto il rallentamento come parte di uno spostamento più ampio della domanda dei consumatori, con i formati pronti che aiutano a mantenere positivo il mercato complessivo mentre le categorie consolidate perdono terreno.

La debolezza è visibile nei marchi più grandi venduti nel Paese. Tra i 10 maggiori marchi di distillati tradizionali negli Stati Uniti, solo Tito’s ha registrato una crescita da inizio anno nei canali retail, e l'aumento è stato appena dello 0,1%. Tito’s è rimasto il marchio di spirits a pieno grado più venduto, con 11,83 milioni di casse da nove litri nel 2025.

Tutti gli altri marchi della top 10 hanno mostrato un calo nei dati retail NIQ fino al 19 settembre. Crown Royal ha segnato il calo più forte, a -10,1%. New Amsterdam ha perso il 9,3%, Smirnoff l'8,8%, Bacardí il 6,6%, Captain Morgan il 6,3%, José Cuervo il 5,7%, Jim Beam il 5,3%, e sia Fireball sia Jack Daniel's il 4,5%.

Insieme, questi 10 marchi hanno rappresentato circa 65 milioni di casse da nove litri nel 2025. Ciò equivale al 28,4% del volume totale dei distillati tradizionali, a dimostrazione di quanto la direzione del mercato sia legata a un gruppo relativamente

ristretto di grandi etichette. Con nove dei 10 ora in calo nelle vendite retail rilevate, la pressione sulla categoria è ampia e non circoscritta.

I dati suggeriscono inoltre che il rallentamento non si limita a un solo segmento del business. I marchi più grandi di vodka, Canadian whisky, Tennessee whiskey, bourbon, rum e tequila hanno tutti registrato volumi retail più bassi nel periodo rilevato da NIQ. Questo andamento conferma la lettura del report secondo cui il problema è strutturale oltre che ciclico. I consumatori continuano ad acquistare spirits, ma una quota maggiore di questa domanda si sta spostando verso i prodotti premiscelati invece che verso i distillati standard in bottiglia.

Shanken News Daily ha detto che il trend si sta sviluppando mentre la pressione economica continua a incidere sulla spesa dei consumatori. Questo ha aggiunto tensione ai distillati tradizionali, soprattutto nei segmenti a prezzo più elevato, mentre i prodotti ready-made, più facili da consumare e spesso con un impegno minore, continuano ad espandersi. Il risultato è un mercato in cui il dato principale può ancora mostrare crescita anche se le categorie core continuano a contrarsi.

La distinzione conta per produttori, distributori e retailer, perché la forte performance dei cocktail pronti può mascherare condizioni più deboli nel business storico. Un mercato totale in crescita può suggerire una salute diffusa, ma i dati sottostanti mostrano che molti dei maggiori marchi storici del settore si stanno muovendo nella direzione opposta. La previsione del report per il 2026 indica che questa divaricazione probabilmente persisterà per il resto dell'anno.

I dati provengono da Impact Databank e dai dati NIQ pubblicati da Shanken News Daily il 30 settembre. Il calo annuale dei distillati tradizionali e i 313,4 milioni di casse da nove litri previsti per il mercato complessivo sono stime previsionali, non totali annui definitivi.