vinetur

I nuovi dati di settore mostrano che bar e ristoranti ampliano il vantaggio sulle vendite alcoliche rispetto al retail

A Chicago, SipSource segnala che vino, birra e distillati principali sono ancora in calo, con i punti di distribuzione giù dal 3% al 5%

lunedì 5 ottobre 2026



La scorsa settimana, i grossisti statunitensi di vino e distillati si sono riuniti a Chicago mentre i nuovi dati di mercato presentati a un forum di settore indicavano una minore distribuzione di vino e distillati principali, cali persistenti nelle principali categorie di bevande alcoliche e un divario sempre più ampio tra i risultati di bar e ristoranti e quelli dei punti vendita al dettaglio.

La Wine & Spirits Wholesalers of America ha dichiarato che il suo 2026 Annual Membership Forum si è svolto l'1 e il 2 ottobre e ha riunito titolari di aziende di distribuzione, amministratori delegati, dirigenti e membri dei consigli di amministrazione provenienti da tutto il Paese. L'associazione di categoria con sede a Washington ha spiegato che l'incontro si è concentrato sulle condizioni di mercato, sulle politiche pubbliche, sulla tecnologia e sulle pressioni che interessano il comparto della distribuzione all'ingrosso nel settore delle bevande alcoliche.

Uno dei segnali più chiari emersi dal forum è arrivato da SipSource, la piattaforma di analisi di mercato di WSWA basata su dati aggregati sulle vendite dei distributori. Danny Brager, analista di SipSource, ha riferito ai partecipanti che distillati principali, vino e birra sono ancora in calo, sebbene i dati mostrino anche segnali di stabilizzazione. Ha aggiunto che i consumatori continuano ad acquistare bevande alcoliche, ma stanno cambiando le proprie abitudini di acquisto.

Secondo la presentazione di Brager, i formati più piccoli stanno guadagnando terreno, mentre quella che ha definito una vera premiumizzazione è in gran parte assente. Ha inoltre affermato che le pressioni sullo spazio a scaffale e sull'assortimento restano forti: negli ultimi due anni, i punti di distribuzione sono diminuiti dal 3% al 5% per vino e distillati principali, sia nel canale on-premise sia in quello off-premise.

Questa tendenza è rilevante ben oltre il comparto della distribuzione all'ingrosso. Una minore presenza fisica nei negozi e in altri punti vendita può influire su quali marchi restano visibili, su quali formati vengono riassortiti e su come produttori e importatori pianificano la propria offerta sul mercato statunitense. La crescita dei formati più piccoli e i risultati relativamente migliori di bar e ristoranti potrebbero incidere sulle decisioni in materia di packaging, portafoglio e canali di vendita per vino, birra e distillati.

Brager ha spiegato al forum che, con il passare del tempo, le performance dei canali si sono differenziate sempre più nettamente. Le vendite on-premise, che comprendono bar e ristoranti, superano quelle off-premise, che includono enoteche, supermercati e altri punti vendita al dettaglio. Secondo Brager, il divario si è ampliato di mese in mese. In un mercato difficile, ha affermato, le aziende hanno bisogno di dati affidabili per orientare la pianificazione delle vendite, le previsioni e le decisioni aziendali più ampie.

WSWA non ha diffuso le tabelle dettagliate di SipSource insieme all'annuncio del forum, ma ha descritto un mercato sottoposto contemporaneamente alle pressioni di diverse sfide macroeconomiche. L'associazione ha spiegato che il programma dell'incontro era stato pensato per aiutare i membri a rispondere a questi cambiamenti, tutelando al contempo la propria posizione in un mercato degli alcolici in evoluzione.

In una dichiarazione, Francis Creighton, presidente e amministratore delegato di WSWA, ha affermato che il settore sta affrontando rapidi cambiamenti e che il ruolo dell'organizzazione è fornire ai membri gli strumenti, le risorse e il contesto normativo necessari per competere. Ha aggiunto che il forum annuale è una delle principali occasioni per ascoltare i membri, confrontare le rispettive osservazioni sul mercato e coordinarsi sulle questioni che interessano i grossisti.

Le politiche pubbliche hanno occupato gran parte dell'evento. WSWA ha dichiarato che i suoi dirigenti hanno aggiornato i membri sulle priorità federali e statali, sulla raccolta di fondi politici tramite WSWA-PAC e sul più ampio contesto normativo. Una parte rilevante della discussione si è concentrata sulle bevande inebrianti a base di canapa, che l'associazione ha descritto come un mercato in crescita privo di una supervisione federale uniforme.

WSWA ha dichiarato di sostenere il Beverage Regulatory Parity Act, presentato come H.R. 10079, che a suo dire introdurrebbe norme più chiare e uniformi per questi prodotti. La questione è diventata più importante per grossisti e fornitori, mentre le bevande derivate dalla canapa si diffondono in alcuni Stati e autorità di regolamentazione e legislatori continuano a discutere su come classificarle, tassarle e distribuirle.

Il forum ha affrontato anche il tema della tecnologia, in particolare dell'intelligenza artificiale. Secondo WSWA, Brooks Hamilton, fondatore e amministratore delegato di AI Strategy Advisors, ha parlato dell'adozione dell'IA nel comparto della distribuzione all'ingrosso e ha invitato le aziende a distinguere gli usi pratici dell'IA dalle promesse eccessive. Ajay Rai di Masava, sponsor dell'evento, ha illustrato alcune applicazioni dell'IA per collegare sistemi frammentati, migliorare la visibilità delle operazioni, ridurre le inefficienze e utilizzare meglio le risorse.

Queste discussioni si svolgono mentre i grossisti sono sotto pressione per proteggere i margini e, al tempo stesso, adattarsi alla crescita più lenta delle vendite, ai cambiamenti nelle preferenze dei consumatori e a obblighi di conformità sempre più complessi. Per molte aziende che distribuiscono bevande alcoliche, nel breve termine il valore dell'IA riguarda meno gli strumenti capaci di fare notizia e più la gestione delle scorte, la pianificazione dei percorsi, i prezzi, il supporto alle vendite e l'efficienza delle attività amministrative.

WSWA ha dichiarato che i membri si sono inoltre riuniti in sessioni dei consigli delle imprese grandi e piccole per definire le priorità dell'anno successivo. L'evento ha incluso un intervento di Daniel Lippman, giornalista di Politico, sulle dinamiche politiche a Washington e il discorso conclusivo di Mark Brown, presidente esecutivo di Sazerac Company.

Brown ha detto ai partecipanti di ritenere che alcuni articoli di stampa esagerino il declino del settore, nonostante il comparto stia attraversando cambiamenti profondi, dai fornitori ai rivenditori fino ai consumatori. Ha inoltre messo in guardia da quello che ha definito un movimento neo-proibizionista, affermando che la questione riguarda ogni segmento delle bevande alcoliche. Le sue parole riflettono una preoccupazione più ampia nel settore: il calo delle vendite in alcune categorie si sommerebbe alle campagne politiche e di salute pubblica, che potrebbero portare a restrizioni più severe.

Il forum ha segnato anche un avvicendamento ai vertici dell'associazione. WSWA ha annunciato che Michael Hertz di United Distributors succederà a Cutter Smith come presidente nel 2027.

WSWA rappresenta il comparto della distribuzione nel settore del vino e dei distillati e afferma che le sue oltre 380 aziende associate operano in tutti i 50 Stati e nel Distretto di Columbia. L’associazione dichiara che i suoi membri distribuiscono all’ingrosso oltre l’80% di tutto il vino e di tutti i distillati venduti negli Stati Uniti.