vinetur

A settembre rallenta il calo delle vendite di vino e distillati negli Stati Uniti

I dati di SipSource mostrano un miglioramento soprattutto per i distillati nell’arco di tre mesi, mentre il vino risente ancora delle perdite di distribuzione nelle fasce di prezzo più basse

mercoledì 11 novembre 2026



A settembre il mercato statunitense del vino e dei distillati ha mostrato segnali di stabilizzazione, ma il miglioramento è stato disomogeneo e non ha segnato un ritorno alla crescita, secondo i dati di SipSource diffusi martedì 10 novembre dalla Wine & Spirits Wholesalers of America.

I dati del settore indicano che nei 12 mesi terminati a settembre i volumi complessivi di vino e distillati sono diminuiti del 6,1%, mentre i ricavi sono calati del 4,9%. Le cifre riferite a periodi più brevi sono state un po' migliori. Nei tre mesi terminati a settembre, i volumi sono scesi del 4,8% e i ricavi del 3,7%, segnalando un rallentamento della contrazione, soprattutto per i distillati.

I distillati hanno mostrato i segnali di miglioramento più evidenti. Nell'ultimo trimestre, i volumi sono diminuiti del 3,1% e i ricavi del 3,5%. WSWA ha riferito che categorie come bourbon, Tequila-Other e U.S. Whiskey-Other figurano tra i segmenti con tendenze in miglioramento. Anche i distillati di fascia media hanno tenuto meglio rispetto ad altre componenti del mercato. I prodotti con prezzi compresi tra 20 e 29,99 dollari hanno mostrato maggiore resilienza, mentre le bottiglie nella fascia tra 50 e 99,99 dollari hanno continuato a essere sottoposte a pressioni più forti.

Questi andamenti dei prezzi suggeriscono che i consumatori continuano a spendere, ma con maggiore selettività. La domanda sembra più sostenuta quando gli acquirenti riconoscono un valore più evidente, mentre i segmenti di prezzo più elevato continuano a risentire delle difficoltà. È un dato rilevante per i fornitori e i distributori che negli ultimi anni avevano puntato sulla premiumizzazione per aumentare le vendite.

Il vino ha continuato a registrare risultati inferiori rispetto ai distillati e ad affrontare problemi più ampi della sola domanda. Nei tre mesi terminati a settembre, i volumi di vino sono calati del 6,7% e i ricavi del 4,2%. La debolezza è stata più marcata nei vini di fascia bassa, in particolare nei prodotti sotto i 13 dollari. Secondo i dati, i vini da 16 dollari in su hanno generalmente ottenuto risultati migliori.

Alcuni segmenti del vino hanno comunque mostrato sacche di crescita. I ricavi del Sauvignon Blanc sono aumentati del 5,9% e quelli del Prosecco del 4,8%. Anche Champagne e vini spumanti hanno registrato risultati relativamente migliori nei bar e nei ristoranti, a indicare che gli acquisti legati alle occasioni e le preferenze dei

consumatori hanno continuato a sostenere alcune parti della categoria, nonostante l’indebolimento del mercato nel suo complesso.

Secondo WSWA, le difficoltà del vino riflettono anche la riduzione dei punti di distribuzione, soprattutto per i prodotti di fascia bassa e nel canale on-premise. In pratica, alcuni vini stanno perdendo spazio sugli scaffali, presenza nei menu o disponibilità, rendendo più difficile la ripresa della categoria anche in caso di stabilizzazione della domanda. Questo problema di distribuzione aggiunge una sfida strutturale che, almeno per ora, i distillati sembrano affrontare con maggiore efficacia.

Anche l’andamento dei diversi canali ha restituito un quadro contrastante. Il mercato on-premise, che comprende ristoranti e bar, ha continuato a fare meglio delle vendite off-premise, come quelle di enoteche, negozi di liquori e altri punti vendita al dettaglio, sebbene entrambi i canali siano rimasti in territorio negativo. A settembre si è registrato un miglioramento nell’andamento delle vendite del canale off-premise, un segnale incoraggiante perché questo canale rappresenta ancora una quota consistente delle vendite complessive del settore.

Il momento è importante per grossisti, produttori e rivenditori che si preparano alla stagione delle vendite natalizie, quando le decisioni sulle scorte, i piani di prezzo e le strategie di distribuzione possono incidere in misura significativa sui risultati di fine anno. Un rallentamento del calo potrebbe aiutare le aziende a mettere a punto le previsioni e i livelli delle scorte per novembre e dicembre, ma gli ultimi dati indicano anche che un’attenuazione delle perdite non va confusa con una ripresa più ampia.

WSWA ha affermato che nel quarto trimestre i confronti potrebbero risultare un po’ meno difficili, perché il settore si misurerà con un periodo particolarmente debole alla fine del 2025. L’associazione ha tuttavia sottolineato che il mercato deve ancora fare i conti con una domanda disomogenea, pressioni in tutte le fasce di prezzo e perdite di distribuzione persistenti, soprattutto nel vino. I prossimi mesi mostreranno se il recente miglioramento dei distillati e di alcuni segmenti del vino riuscirà a mantenersi durante gli acquisti per le festività.