vinetur

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

I dati SipSource indicano una stabilizzazione più rapida degli spirits: volumi di vino in calo del 6,7% e bottiglie di fascia bassa con meno distribuzione

mercoledì 18 novembre 2026



A settembre il mercato statunitense del vino e degli spirits ha mostrato segnali di stabilizzazione, ma la ripresa è rimasta disomogenea: il vino continua a essere sotto pressione più degli spirits. Martedì Beverage Information Group ha riferito che gli ultimi dati SipSource di Wine & Spirits Wholesalers of America indicano un rallentamento del calo nel mercato complessivo, mentre domanda e distribuzione continuano a indebolirsi in alcuni segmenti del comparto vinicolo.

Secondo il rapporto, nei 12 mesi terminati a settembre i volumi complessivi di vino e spirits sono diminuiti del 6,1%, mentre il fatturato è calato del 4,9%. Nel trimestre più recente, i volumi hanno registrato una flessione del 4,8% e il fatturato del 3,7%. Il calo più contenuto suggerisce che il mercato stia diventando più stabile rispetto ai primi mesi dell'anno, anche se non tutti i segmenti migliorano allo stesso ritmo.

Gli spirits hanno mostrato un andamento di breve periodo più solido. Nei tre mesi terminati a settembre, i volumi sono scesi del 3,1% e il fatturato del 3,5%. SipSource ha segnalato risultati migliori rispetto al mercato nel suo complesso per diversi segmenti, tra cui bourbon, Tequila-Other e U.S. Whiskey-Other. I dati evidenziano inoltre una netta differenza in base al prezzo: gli spirits nella fascia tra $20 e $29.99 hanno dimostrato maggiore tenuta, mentre i prodotti tra $50 e $99.99 sono rimasti più sotto pressione.

Questo andamento dei prezzi suggerisce che i consumatori continuino a spendere, ma scelgano con maggiore attenzione quando passare a prodotti di fascia superiore. Per produttori, grossisti e rivenditori, è un elemento rilevante perché può influire sui piani di acquisto, sulla gestione delle scorte e sulla distribuzione degli spazi a scaffale nel più ampio mercato delle bevande alcoliche. Un mercato degli spirits di fascia media più stabile può sostenere alcuni marchi, mentre la persistente debolezza delle bottiglie più costose potrebbe penalizzare i portafogli premium.

Il vino è rimasto il segmento più debole del mercato. SipSource ha riferito che nel trimestre più recente i volumi sono diminuiti del 6,7% e il fatturato del 4,2%. Anche in questo quadro negativo, alcuni segmenti hanno tenuto meglio di altri. Il Sauvignon Blanc ha registrato un aumento del fatturato del 5,9% e il prosecco del 4,8%, a indicare che la domanda dei consumatori è rimasta più solida per un numero limitato di varietà

e occasioni di consumo.

Il rapporto ha rilevato una tenuta relativamente migliore anche per Champagne e spumanti nel canale on-premise. Il dato suggerisce che la domanda di ristoranti e bar per prodotti legati a celebrazioni e occasioni speciali abbia retto meglio rispetto ad altri segmenti del vino. Nel complesso, tuttavia, il quadro per il vino resta difficile, con i fornitori alle prese con una domanda più debole e una minore disponibilità di prodotti in alcune aree del mercato.

I dati sui prezzi mostrano una crescente polarizzazione all'interno della categoria del vino. I vini sotto i $13 continuano a registrare cali consistenti, mentre quelli da $16 in su sono in generale più resilienti. Questa differenza è importante per il settore delle bevande perché può determinare quali marchi mantengano la distribuzione e quali perdano visibilità nei punti vendita e nei ristoranti. I vini di fascia più bassa dipendono spesso da un'ampia disponibilità e da volumi costanti: la perdita di distribuzione può quindi accentuare il calo delle vendite.

SipSource ha segnalato una diminuzione dei punti di distribuzione, soprattutto per i vini di fascia più bassa e nel canale on-premise. Ciò significa che alcuni prodotti sono presenti in un numero minore di punti vendita, con un'ulteriore pressione che si aggiunge alla debolezza della domanda dei consumatori. Per le cantine e gli importatori che dipendono da una distribuzione capillare, la perdita di punti vendita può rendere più difficile la ripresa anche se le condizioni generali del mercato diventano meno volatili.

Il rapporto è stato pubblicato il 10 novembre e si basa sui risultati di settembre. Beverage Information Group ha affermato che i dati avvalorano in parte l'ipotesi di una stabilizzazione del mercato, più che di un miglioramento generalizzato. In pratica, i numeri delineano un mercato delle bevande alcoliche in cui gli spirits mostrano maggiore solidità nel breve periodo, mentre i fornitori di vino continuano a confrontarsi con un contesto più difficile, segnato da una domanda in calo, una maggiore sensibilità ai prezzi e una riduzione della distribuzione nei segmenti di fascia più bassa.