vinetur

Bebidas espirituosas acima de 50 dólares registaram quebra de 8,9% nas receitas nos EUA.

A SipSource concluiu que o vinho revelou maior estabilidade, com as garrafas acima de 50 dólares a registarem crescimento de 0,9% nas receitas ao longo de 12 meses.

terça-feira, 15 de setembro de 2026



Um novo relatório de mercado da SipSource diz que o negócio de vinho e bebidas espirituosas nos EUA deixou de seguir uma única direção clara, com o vinho a mostrar alguma recuperação enquanto as bebidas espirituosas continuam a enfraquecer, sobretudo nos patamares de preço mais altos.

O relatório de julho de 2026, divulgado a 9 de setembro em Washington, concluiu que o volume total de vinho e bebidas espirituosas nos Estados Unidos caiu 6,8% nos últimos 12 meses, enquanto as receitas recuaram 6,1%. No período mais recente de três meses, o volume desceu 6,2% e as receitas também caíram 6,1%. Estes números globais sugerem um mercado ainda sob pressão, mas o relatório afirma que a mudança mais importante está a ocorrer por baixo da superfície, onde as duas categorias começam a apresentar desempenhos diferentes.

As bebidas espirituosas continuam sob a maior pressão. A SipSource disse que o volume de bebidas espirituosas caiu 5,7% nos últimos três meses, enquanto as receitas desceram 7,1%. Foi um desempenho mais fraco do que em junho, e a queda das receitas superou a queda do volume. O relatório afirmou que essa diferença aponta para uma pressão contínua sobre a premiumização, sinal de que os consumidores estão a recuar perante garrafas mais caras e a procurar melhor relação qualidade-preço.

A fraqueza foi generalizada entre os vários patamares de preço, mas foi mais visível no segmento superior do mercado. A SipSource disse que todos os segmentos de preço das bebidas espirituosas estão agora a cair mais de 5% em receitas. A faixa entre 50 e 99,99 dólares apresentou uma das quebras mais acentuadas, com as receitas a descerem 9,5%. Em conjunto, as bebidas espirituosas acima de 50 dólares registaram uma queda de 8,9% nas receitas. Esse padrão sugere que as gamas premium e super-premium da categoria, que têm sido importantes motores de crescimento nos últimos anos, enfrentam agora uma retração mais forte da procura.

O vinho, embora ainda em queda no conjunto, mostra um quadro mais estável. A SipSource disse que o volume de vinho caiu 6,8% nos últimos três meses, mas esse resultado representou uma melhoria face a junho de 110 pontos base, ou 1,1 pontos percentuais. As receitas do vinho desceram 4,2%, uma queda menor do que nas

bebidas espirituosas. O relatório afirmou que o vinho de preço mais alto está a aguentar-se melhor do que as bebidas espirituosas de preço mais alto, com o desempenho das receitas a melhorar de forma notória nos pontos de preço de 16 dólares e acima.

No segmento mais alto do mercado do vinho, a SipSource encontrou uma ligeira subida em vez de uma queda. O vinho acima de 50 dólares registou um crescimento de 0,9% nas receitas nos últimos 12 meses. Isso não indica uma recuperação generalizada do mercado, mas sugere que alguns consumidores continuam dispostos a gastar em vinho nos segmentos premium, mesmo estando mais cautelosos nas bebidas espirituosas.

O relatório também identificou várias categorias de vinho que estão a crescer apesar da quebra mais ampla. As receitas de Champagne subiram 14,7% nos últimos três meses, o Prosecco aumentou 10,2% e o Sauvignon Blanc cresceu 3,2%. Esses ganhos apontam para uma procura contínua por vinhos espumantes e por certas castas, mesmo com as vendas totais de vinho abaixo dos níveis homólogos.

Outra área de relativa força foi o negócio no local, que inclui bares e restaurantes. No conjunto do vinho e das bebidas espirituosas, o volume no local caiu 2,8% nos últimos 12 meses, face a uma descida de 7,5% nos canais fora do local, como lojas de bebidas, supermercados e outros pontos de venda a retalho. Os números sugerem que os consumidores estão a cortar mais nas compras para consumo em casa do que nas compras feitas quando comem fora ou bebem fora de casa.

O melhor desempenho no local é relevante porque altera onde fornecedores e distribuidores podem encontrar procura mais estável. Uma queda menor em restaurantes e bares pode ajudar a compensar alguma fraqueza do retalho, mesmo que não reverta totalmente as perdas globais do mercado. Para produtores e grossistas, essa divisão também oferece uma visão mais clara de onde o comportamento do consumidor está a mudar mais rapidamente.

A SipSource disse que a questão central para o resto do ano é saber se a diferença entre as duas categorias vai continuar a aumentar. Os produtores de bebidas espirituosas enfrentam tendências de receitas mais fracas e maior pressão nas faixas de preço premium, enquanto os fornecedores de vinho estão a registar uma ligeira

melhoria nas tendências e apoio contínuo nos vinhos espumantes e nas garrafas de preço mais elevado.

O relatório descreve um mercado que continua fraco no plano global, mas que se está a tornar mais desigual por categoria e por preço. Nas bebidas espirituosas, os consumidores parecem estar a fazer despromoção de forma mais agressiva, especialmente acima de 50 dólares. No vinho, as quebras continuam significativas, mas alguns segmentos premium e produtos específicos como Champagne, Prosecco e Sauvignon Blanc ainda estão a registar ganhos, enquanto bares e restaurantes continuam a apresentar melhor desempenho do que as lojas de retalho.