vinetur

W.L. Weller cresceu 78,1% nos canais de retalho monitorizados nos EUA

Dados da Circana revelam um dos maiores crescimentos do whisky premium, numa marca da Sazerac com 325 000 caixas de 9 litros em 2025

sexta-feira, 20 de novembro de 2026



W.L. Weller, marca de bourbon detida pela Sazerac, registou um aumento de 78,1% no volume de vendas a retalho nos canais dos EUA monitorizados pela Circana durante as 52 semanas terminadas a 1 de novembro, segundo dados publicados na quinta-feira, 19 de novembro, pela Shanken News Daily, com base em números da Circana e da Impact Databank.

O crescimento destaca-se por ocorrer numa altura em que o mercado de whisky dos EUA, no seu conjunto, continua sob pressão. A Shanken News Daily noticiou que a categoria total de whisky nos Estados Unidos caminha para o quarto ano consecutivo de quebra anual do volume em 2026, enquanto as marcas com preços a partir de 50 dólares têm continuado a apresentar melhor desempenho do que o mercado global. Nesse segmento premium, W.L. Weller foi uma das marcas com crescimento mais rápido entre as incluídas na tabela publicada, ficando apenas atrás de Colonel E.H. Taylor, outro bourbon da Sazerac, que subiu 85,1% na mesma medição da Circana.

No caso de W.L. Weller, o valor de 78,1% refere-se ao crescimento do volume, não da receita. Os dados não indicam quanto gastaram os consumidores na marca, nem se o aumento resultou de uma distribuição mais ampla, de uma melhor disponibilidade dos produtos, de mais atividade promocional ou de uma procura subjacente mais forte. A Circana mede as vendas a retalho nos canais que monitoriza, pelo que o resultado abrange apenas uma parte do mercado dos EUA e não deve ser considerado uma leitura nacional completa de todas as lojas ou vias de comercialização.

A tabela publicada incluía também uma medida separada da dimensão anual da marca: 325 000 caixas de 9 litros de volume nos EUA para W.L. Weller em 2025, segundo a Impact Databank. Este valor ajuda a mostrar que Weller não é uma marca de nicho de pequena dimensão. Ainda assim, não deve ser utilizado para calcular o aumento de 78,1%. O número de 325 000 caixas é uma estimativa do volume anual nos EUA em 2025, enquanto o valor de 78,1% traduz uma variação do volume de vendas a retalho nos canais monitorizados pela Circana durante um período diferente de 52 semanas, terminado a 1 de novembro. A fonte publicada não indicou os volumes absolutos de vendas a retalho de Weller nos períodos usados para calcular essa taxa de crescimento.

Esta distinção é importante porque o whisky americano premium se tornou numa das poucas áreas ainda em expansão, enquanto muitos outros segmentos de bebidas espirituosas abrandam. No mesmo relatório da Shanken, o grupo das principais marcas de whisky com preços superiores a 50 dólares por garrafa de 750 ml registou, no conjunto, um aumento de 14,3% do volume de vendas a retalho nas medições indicadas na tabela. O artigo referiu ainda, separadamente, que os whiskies de 50 dólares ou mais cresceram 4% nos canais da NielsenIQ, nos dados acumulados no ano até 3 de outubro, face a uma quebra de 5% na categoria total de whisky. Embora estes valores provenham de conjuntos de medições diferentes, apontam na mesma direção: o whisky de gama superior tem resistido melhor do que a categoria no seu conjunto.

Neste grupo premium, a Sazerac teve vários desempenhos fortes. Eagle Rare subiu 18,9%, Blanton’s cresceu 32,7% e Colonel E.H. Taylor avançou 85,1%, segundo a tabela publicada a 19 de novembro. Outras grandes marcas no mesmo escalão de preços registaram resultados diversos. The Glenlivet caiu 3,1%, Angel’s Envy recuou 8,4%, Woodford Reserve Double Oaked desceu 0,2%, enquanto The Macallan e Johnnie Walker Blue subiram ambos 2,0%. Redbreast avançou 1,4% numa medição separada da NielsenIQ, com dados até 7 de novembro.

Isto coloca W.L. Weller no centro de um dos segmentos mais fortes do negócio do whisky premium nos Estados Unidos. A dimensão da marca dá ainda mais peso ao resultado. Um aumento de 78,1% numa marca com um volume nos EUA declarado de 325 000 caixas de 9 litros em 2025 aponta para uma evolução de escala significativa, embora o valor referente aos canais monitorizados não possa ser convertido diretamente em volume de caixas a nível nacional.

A Sazerac descreve-se como uma produtora e comercializadora americana de bebidas espirituosas, detida por uma família. De acordo com o site institucional da empresa, consultado na sexta-feira, 20 de novembro, a Sazerac afirma ter 8 000 trabalhadores e 18 instalações de destilação e engarrafamento. A empresa tem sede em Louisville, Kentucky, e é proprietária de W.L. Weller e de várias outras marcas de bourbon incluídas nas classificações de whisky premium.

A empresa tem continuado a reforçar a sua visibilidade no segmento superior do whisky americano. A Shanken News Daily noticiou que a Sazerac lançou Eagle Rare 30 no início de 2026 e está a disponibilizar a edição de 2026 da Buffalo Trace Antique Collection, com garrafas a serem vendidas a retalho por 155 dólares. Estes lançamentos ajudam a enquadrar a estratégia mais ampla em torno do bourbon premium, embora os dados publicados não associem o aumento de 78,1% do volume de vendas a retalho de Weller a qualquer lançamento específico ou decisão de marketing.

O valor da Circana também não responde a uma questão importante para muitos compradores de bourbon: se chegou efetivamente mais produto às prateleiras ou se os pontos de venda monitorizados venderam simplesmente mais depois de terem stock. Weller tem há muito um forte interesse por parte dos consumidores e uma disponibilidade irregular em alguns mercados. Os dados publicados apontam para um aumento acentuado das vendas a retalho nos canais monitorizados, mas, sem informação sobre o número de lojas, os detalhes da distribuição ou os volumes por canal, continua por esclarecer até que ponto isso reflete uma melhoria da oferta ou uma rotação mais rápida do stock.

Apesar destas limitações, o aumento reportado é digno de nota. O crescimento de 78,1% de W.L. Weller foi um dos mais elevados da tabela de whisky premium publicada a 19 de novembro e registou-se numa marca que já tinha uma escala significativa nos EUA em 2025. Num mercado de whisky dos EUA em que o volume total da categoria continua a diminuir, esta combinação de dimensão e crescimento distingue Weller de muitas das suas concorrentes.