

Il mercato USA rallenta, ma non per tutti: analisi vendite e tendenze retail

scritto da Emanuele Fiorio | 13 Marzo 2026



Il mercato vinicolo statunitense chiude il 2025 con una frenata significativa: a dicembre le vendite retail sono calate del 7,1% in valore. Mentre i segmenti economici sotto i 15 dollari subiscono i crolli più pesanti, emergono nicchie di resilienza come lo Champagne, il Prosecco e i formati alternativi (Tetra Pak). Un'analisi essenziale per comprendere l'evoluzione dei consumi negli Stati Uniti.

Il settore vinicolo statunitense sta attraversando una fase di **profonda ricalibrazione**. Secondo l'ultimo rapporto di *WineBusiness Analytics*, basato sui dati di scansione **NIQ**, il mese di dicembre 2025 (chiuso il 27 dicembre) ha registrato segnali preoccupanti per il comparto "off-premise" (grande

distribuzione e retail) americano. Mentre le festività dovrebbero rappresentare il picco dei consumi, il valore delle vendite di vino da tavola è **sceso del 7%**, fermandosi a **1,6 miliardi di dollari**.

La crisi del segmento “entry-level”

Il dato più eclatante riguarda il declino dei vini più economici. Il consumatore sembra allontanarsi dalle bottiglie di vetro di fascia bassa, un tempo pilastro del mercato.

- **Vino in bottiglia sotto i 4 dollari:** questo segmento continua a contrarsi drasticamente, con un calo del **15% in valore** e di quasi il **16% in volume**.
- **La fascia 4-15 dollari:** rappresenta il “cuore” del mercato (829 milioni di dollari solo a dicembre 2025), eppure ha subito una **flessione media del 9%**. In un anno, questo segmento ha perso oltre **1 miliardo di dollari** di vendite.

Al contrario, i vini posizionati tra i **15 e i 19 dollari** dimostrano una maggiore resilienza, con una flessione dei volumi limitata al **3%**. Questo suggerisce che, nonostante l'inflazione o l'incertezza economica, gli statunitensi che scelgono di acquistare vino preferiscono mantenere una certa qualità piuttosto che ripiegare sul prodotto più economico in assoluto.

Il successo del Tetra Pack

Mentre il vetro fatica, i formati alternativi mostrano una dinamica interessante. Il **Bag-in-Box** ha registrato una flessione minima nel valore complessivo (-0,2%), ma i prodotti premium all'interno di questa categoria (prezzo superiore ai 4 dollari) sono **cresciuti di quasi il 3%**.

Ancora più sorprendente è il dato sui **Tetra Pack**, che hanno

visto balzare il valore delle vendite del **18,5%** nell'ultimo anno, superando i 714 milioni di dollari. Questo fenomeno indica una **chiara virata verso la praticità** e, probabilmente, una maggiore sensibilità verso packaging più sostenibili o adatti a consumi informali.

Bollicine: stabili Prosecco e Champagne

Nonostante il calo generale del vino spumante (-3% in valore su base annua), il settore delle bollicine conserva la sua forza:

- **Prosecco:** si conferma solido, mantenendo un valore di **902 milioni di dollari**;
- **Champagne:** mostra una resilienza inaspettata, con volume e valore in **leggera crescita (<1%)** nonostante il contesto difficile;
- **Fascia \$5-\$6.99:** un exploit notevole per le bollicine super-economiche, cresciute del **22%**, segno di una ricerca di "lusso accessibile" per le celebrazioni quotidiane.

Varietali e provenienze: chi vince e chi perde

Tra i vitigni, il **Sauvignon Blanc** è l'unico grande protagonista a chiudere in territorio positivo, con una crescita dello **0,4% in valore** e dello **0,6% in volume**. Soffrono invece i grandi rossi: il **Cabernet Sauvignon** cala del **6,6%** e i **Red Blends** arretrano del **9,5%**.

A livello geografico, l'**Italia** rimane il principale esportatore negli USA nel segmento off-premise, pur registrando un calo del **6,9%**. La **Nuova Zelanda** si conferma il mercato estero più solido, con una flessione minima dell'**1,4%**, trainata proprio dal successo globale del suo Sauvignon Blanc.

Punti chiave:

1. Le vendite totali di vino da tavola hanno registrato una flessione del **7,1% in valore** e del **7,3% in volume** nel mese di dicembre 2025.
2. La crisi colpisce duramente il vino in vetro di fascia media (4-15 dollari), con una perdita media del **9%** che equivale a oltre **1 miliardo di dollari** su base annua.
3. Il **vino in box sopra i 4 dollari** e i formati **Tetra Pack** mostrano una controtendenza positiva, con una crescita dei ricavi rispettivamente del **2,8%** e del **15,2%**.
4. Le bollicine tengono il mercato: il **Prosecco** resta stabile a 902 milioni di dollari, mentre lo **Champagne** segna una lieve crescita in valore e volume.
5. Tra i varietali, il **Sauvignon Blanc** si conferma l'unica categoria principale in crescita positiva sia per valore (+0,4%) che per volume (+0,6%).