Esportare vino in Texas: quali sono le caratteristiche e complessità del mercato?

scritto da Isabella Lanaro | 29 Agosto 2023

Il mercato del vino del **Texas** è uno dei *mercati* più grandi e *sofisticati* degli **Stati Uniti** e il quarto più grande per importazione, e, nonostante sia visto ancora da molti come marginale, continua a crescere enormemente. Questo è quanto emerge dai dati di mercato riportati da **Meininger's International** in un recente articolo.

Houston, l'area di Dallas-Fort Worth e Austin rappresentano le città fulcro del vino nel Texas e si presentano come tre realtà molto diverse tra loro. **Jessica Dupuy**, *giornalista di Texas Monthly,* afferma che Houston è il mercato più sofisticato dove Borgogna e Champagne la fanno da padrone. Austin è conosciuta per la sua propensione verso i vini

naturali. Dallas è una grande città di bistecche e vino rosso dove Napa tiene testa al Bordeaux rosso.

Nozioni di base sul Texas

Il Texas è senza dubbi un'area complessa, dove le leggi statali su chi può vendere vino, dove può essere venduto e quando sono un miscuglio che varia da città a città e talvolta anche all'interno della stessa città.

Ad esempio, Houston e Austin sono definite **"wet" (bagnate)**, ovvero zone dove l'alcol può essere venduto in tutta la città, mentre Dallas ha ancora delle zone **"dry" (secche)** e **"damp" (umide)**, dove umido significa che il vino può essere venduto al dettaglio, ma il resto degli alcolici sono vietati.

"*Il Texas è uno stato molto più complicato in cui vendere vino di quanto la gente immagini*", afferma **Jeffrey Gregory**, *partner operativo di 55 Seventy,* un club privato nell'area di Dallas che ha lavorato per i due maggiori grossisti. "Non ce ne sono molti altri simili negli Stati Uniti, soprattutto nel modo in cui gli importatori devono affrontare le loro relazioni con i fornitori".

Le relazioni individuali in questo territorio, infatti, non contano tanto quanto altrove. Sono invece i rapporti con le aziende a contare. Molti dei più grandi rivenditori lavorano più a stretto contatto con i grossisti che con i produttori.

I grossisti in Texas

Non sorprende che, in uno stato così grande, i due maggiori grossisti siano enormemente influenti. Questi sono **Wine & Spirits e RNDC di Southern Glazer**, due **società dominanti** che controllano fino all'**80% del mercato del vino texano**, in particolare nei principali supermercati e catene di ristoranti.

“*Risucchiano molto ossigeno dalla stanza*“, afferma **Gregory** osservando che a meno che il produttore non sia rappresentato dai maggiori importatori, come Wildman, Terlato, Taub o Vineyard Brands, allora i maggiori grossisti difficilmente si mostreranno interessati.

Sebbene il mercato sia controllato principalmente da questi grandi colossi, una selezione di distributori più piccoli è fondamentale per raggiungere alcuni rivenditori locali e influenti. I grossisti più piccoli sono infatti importanti in Texas, soprattutto per raggiungere importanti rivenditori di fascia alta. “*Se vuoi ottenere la qualità o le migliori catene locali, quasi sicuramente avrai bisogno di stare con un grossista più piccolo.*” afferma **Jeremy Hart** di *Houston*, comproprietario della società di marketing del vino *Inknowology*. “Non c’è quasi nessun altro modo per mettersi in contatto con la ristorazione.”

Tra quelli con i profili più alti, secondo gli intervistati da Meininger’s International, ci sono Victory Wine Group, Serendipity Wines, Mexcor, David Mayfield Selections e Favorite Brands.

Rivenditori texani

In **Texas** è possibile trovare vari tipi di rivenditori di vino, dai giganti del settore ai minori. Ma una delle cose che rende il Texas un mercato così complesso è la **marcata presenza di rivenditori** di grandi dimensioni. “*Questa è una delle cose che rende il Texas così difficile e così diverso*”, dice Gregory. “Non conosco molti altri stati in cui ci sono così tanti grandi rivenditori”.

È anche fondamentale sapere che il **Texas** è **dominato da una miriade di catene**, molte delle quali hanno società di importazione affiliate, che importano quindi vino appositamente per i loro negozi. Ecco perché i grossisti spesso non vogliono che i loro clienti incontrino i

rivenditori senza la loro presenza, non è raro infatti che alcuni dei rivenditori più noti si prendano gioco del produttore.

In conclusione, il Texas è un mercato emergente. Certamente diversificato e con le sue complicazioni, ma che presenta molte opportunità per il mondo del vino.