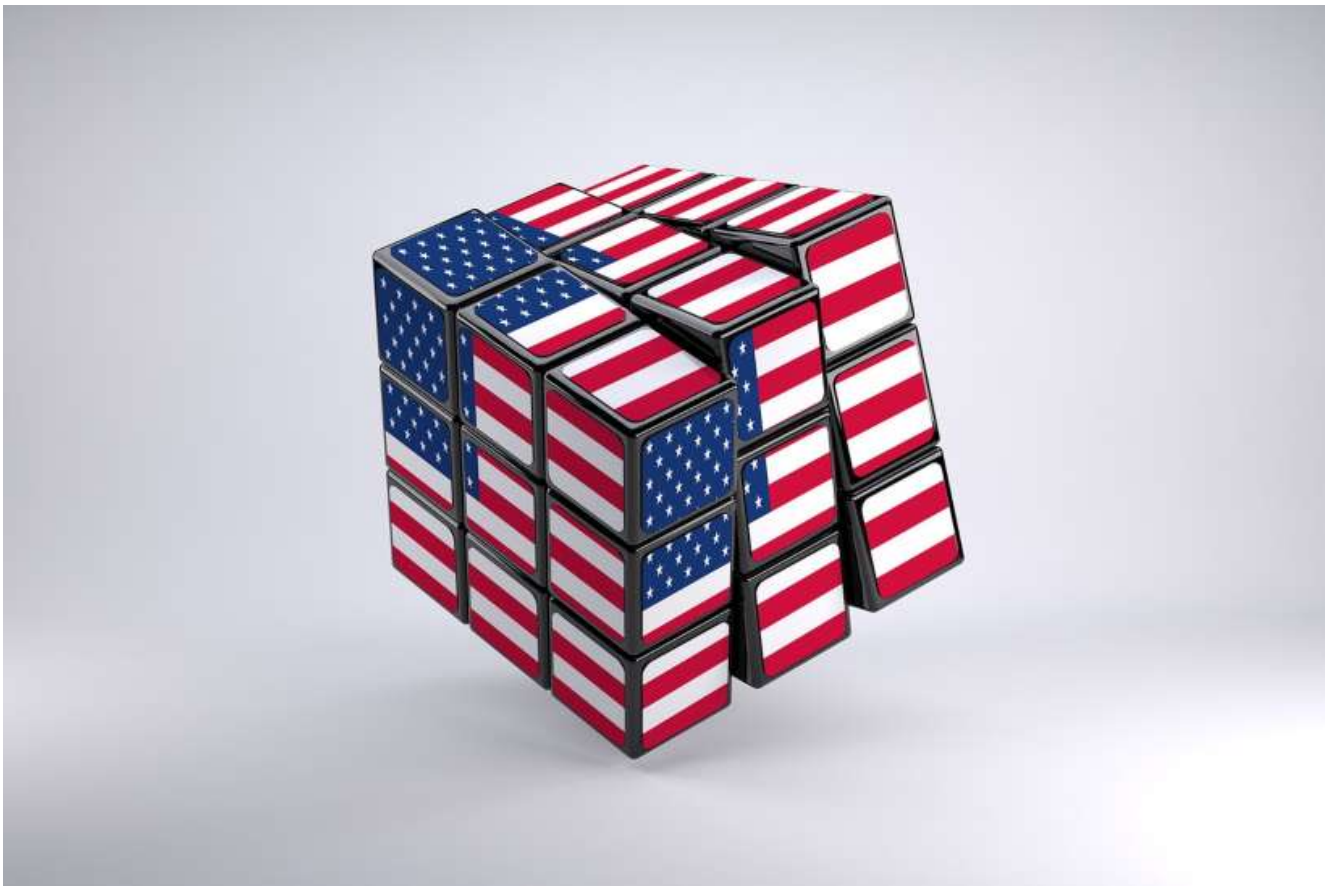
Fronte USA: mercati in evoluzione e lotte commerciali

scritto da Emanuele Fiorio | 9 Febbraio 2021



La più pesante barriera legata al commercio estero del vino, sono stati i dazi statunitensi sui vini europei che sono entrati in vigore il 12 gennaio.
Come riporta Wine Business, mentre si discuteva del mercato globale del vino durante una **sessione virtuale dello "Unified Wine & Grape Symposium"** di quest'anno, il dirigente di un'azienda francese di vini e distillati ha affermato che le aziende vinicole avevano inizialmente mitigato alcuni degli impatti relativi alla prima tornata di dazi Usa sul vino, regolando i livelli di alcol dei loro vini e spedendo all'ingrosso.

Janko Pelagic, amministratore delegato di CIVS (Compagnie

Internationale de Vins & Spiritueux) ha detto che il declino in corso del mercato statunitense on-premise e i nuovi dazi hanno costretto molti dei maggiori **esportatori europei a concentrare i loro sforzi sul mercato europeo e sul Regno Unito.**

Ma Pelagic ha mantenuto una visione ottimista, affermando che le dispute commerciali internazionali sono avvenute per secoli. Ha usato il trattato di Methuen del 1703 come esempio: scattato durante la guerra di successione spagnola, il trattato ha essenzialmente spostato il mercato del vino dall'Inghilterra al Portogallo. "Il mercato trova sempre una via di sbocco", ha voluto precisare.

Di fronte a perturbazioni e incertezze, ha sottolineato che ci si dovrebbe concentrare sulle nuove opportunità piuttosto che sulle sfide. Il passaggio all'e-commerce ha aiutato le cantine a connettersi con nuovi e spesso più giovani consumatori attraverso i canali digitali.

Pelagic ha analizzato il mercato globale con il presidente di "Turrentine wine and grape brokerage" Steve Fredricks e Stephen Rannekleiv che gestisce il gruppo di ricerca globale sulle bevande di Rabobank.

Rannekleiv ha detto che una maggiore incertezza globale è in arrivo negli anni futuri dato che la Cina sta assumendo sempre più potere e influenza globale. Ha usato le recenti dispute tra Cina e Australia per spiegare come le aziende che cercano di entrare nel mercato globale possano trovarsi nel mezzo di una disputa commerciale. "Se ti allinei con uno, puoi metterti contro l'altro, **ora è più difficile essere neutrali. Devi scegliere da che parte stare** ed anche il vino viene coinvolto nel fuoco incrociato".

Pelagic ha detto che la Cina rappresenta una grande e crescente quota del mercato globale del lusso, quindi i migliori produttori europei devono investire lì e molti hanno

coltivato per anni relazioni strategiche. “Ci vuole molto tempo ed energia per avere relazioni di successo laggiù”, ha concluso.

Con l’avanzare dell’anno, secondo Rannekleiv, gli Stati Uniti potrebbero registrare una ripresa “K” in cui alcuni settori miglioreranno costantemente mentre altri, come il settore dei servizi, continueranno a faticare.
Il mercato on-premise sarà uno degli ultimi a riprendersi e probabilmente sarà molto diverso dal periodo pre-pandemia.

Rannekleiv ha detto che **la volatilità dei mercati internazionali ed un capitale accessibile potrebbero portare ad un forte interesse da parte di gruppi diversi di investitori nei confronti del business del vino.** Ha detto che i capitali privati dispongono di ampie riserve di liquidità e grazie alle aspettative sui rendimenti un po’ più temperate rispetto agli anni passati, potrebbero rivolgersi alle cantine e ai vigneti.
Dato che i prezzi delle mandorle sono scesi, l’interesse per i vigneti potrebbe aumentare: “le mandorle erano l’investimento più facile da fare e ora lo sono meno”, ha affermato.

Il recente investimento da parte dei proprietari di Domain Faiveley in Borgogna nel Pinot Russian River di Williams Selyem, è il tipo di accordo che potrebbe essere più comune in quanto **gli investitori globali cercano di assicurare la loro ricchezza alla relativa stabilità dell’industria vinicola statunitense.**

Fredricks ha detto che il mercato globale è in linea con quello che si è registrato negli Stati Uniti, nel senso che è ancora dominato dalla vendita al dettaglio e dall’e-commerce. Sembra che in questa annata l’emisfero meridionale registrerà un raccolto leggermente più modesto del normale e probabilmente non ci sarà eccesso di offerta globale. Proprio come negli Stati Uniti, Fredricks ha detto che **nel settore on-premise il mercato è guidato dalla domanda piuttosto che**

dall’offerta, i consumatori si sono spostati verso volumi più alti e marchi a prezzi bassi. “Le scorte in eccesso sono state ridotte, i supermercati in tutto il mondo stanno facendo un buon lavoro ed i vini di valore in quei negozi stanno performando meglio”.