Mercato vino USA: la tortuosa strada verso la ripresa

scritto da Emanuele Fiorio | 31 Maggio 2024

Il settore vitivinicolo degli Stati Uniti si trova di fronte a sfide significative, tra cui un'**eccessiva produzione e normative statali complesse e rigorose** che causano difficoltà ai produttori. Nonostante questa situazione, emergono **alcuni segnali positivi** che potrebbero indicare una prossima inversione di tendenza.

Durante il meeting annuale di Sovos ShipCompliant a Napa, Rob McMillan, vicepresidente esecutivo della divisione vini della Silicon Valley Bank, ha fornito una panoramica del settore che, pur evidenziando problemi cronici, suggerisce possibili vie di uscita. McMillan ha sottolineato che, nonostante una stagnazione generale delle vendite, ci sono stati **incrementi significativi ad ottobre e novembre 2023**, interpretati come l'inizio potenziale di una ripresa. L'**entusiasmo per la vendemmia 2023** e l'interesse crescente dei giovani consumatori

verso varietà specifiche come il Pinot Grigio sembrano confermare questa tendenza. Anche **l'enoturismo** nelle regioni vinicole mostra **segnali di miglioramento**. McMillan ha rilevato una ripresa che, dopo un calo nel 2023, sembra abbia ritrovato slancio.

Nonostante questi indicatori incoraggianti, il settore si confronta ancora con il problema della **sovrapproduzione**. McMillan ha illustrato che "attualmente ci sono **1,64 bottiglie in giacenza per ogni bottiglia venduta**", un surplus che genera difficoltà a diversi livelli della catena di distribuzione. I ristoranti hanno ridotto gli ordini dai distributori e questi a loro volta acquistano meno dai produttori, lasciando le cantine con scorte invendute delle annate 2021 e 2022 che rischiano di essere ignorate dall'arrivo delle annate 2023.

Leggi anche: ***Sovrapproduzione e trasparenza: USA al bivio***

Per mitigare gli impatti negativi su brand e immagine, McMillan ha suggerito alle cantine di **"declassificare" il vino non ancora imbottigliato**, utilizzandolo per etichette più economiche e di ridurre volutamente la produzione dei brand premium principali per evitare di dover applicare sconti dannosi. "Abbassare il prezzo è un segnale di debolezza", ha affermato, sottolineando l'importanza di mantenere il valore, la reputazione e l'integrità del marchio principale.

La **complessità delle normative statali** aggiunge un ulteriore livello di difficoltà. Steve Gross, vicepresidente delle relazioni statali del Wine Institute, ha messo in luce la natura prevalentemente difensiva del lavoro dell'Istituto, focalizzato sul **contrasto alle restrizioni delle spedizioni dirette ai consumatori (DtC).**

In teoria, i consumatori di 47 Stati americani – esclusi Delaware, Mississippi e Utah – possono ordinare il vino direttamente dalle cantine, ma in pratica è molto più complesso. Ad esempio, il **Wyoming e la Louisiana** consentono le

spedizioni DtC solo per i vini non in distribuzione a dettaglianti e ristoranti. L'**Indiana** non permette alle aziende vinicole di spedire se hanno qualsiasi vino presente nei negozi al dettaglio e nei ristoranti. In **Arkansas** è possibile comprare il vino direttamente dal produttore solo se ci si reca alla cantina e lo si acquista di persona. **Ohio e Michigan** si sono distinti per le loro azioni legali contro le cantine al di fuori della propria giurisdizione statale.