Mercato USA 2020: anno di metamorfosi

scritto da Emanuele Fiorio | 25 Marzo 2021



Wineaustralia.com, utilizzando i dati e le analisi fornite da diverse fonti internazionali, ha presentato un quadro organico dell'**andamento del mercato statunitense durante il 2020**.

Vendite totali – aumentate o diminuite?
Di solito, quando si analizza un mercato, è piuttosto facile dire se il consumo è aumentato o diminuito durante un determinato anno. Tuttavia, dato che nulla nel 2020 è stato semplice, non è stato facile neppure definire il consumo totale di vino negli Stati Uniti.
L'argomento è stato oggetto di molti dibattiti negli ultimi 6-12 mesi, con l'estrema crescita delle vendite off-trade e diverse chiusure nel settore on-trade. Secondo **bw166**, il **volume totale dei vini fermi è aumentato dell'1,28%** nel 2020 equivalenti a circa 343 milioni di casse da 9 litri. Tuttavia, il valore totale delle vendite dovrebbe essere inferiore agli anni precedenti a causa dei prezzi più alti nel settore Horeca.

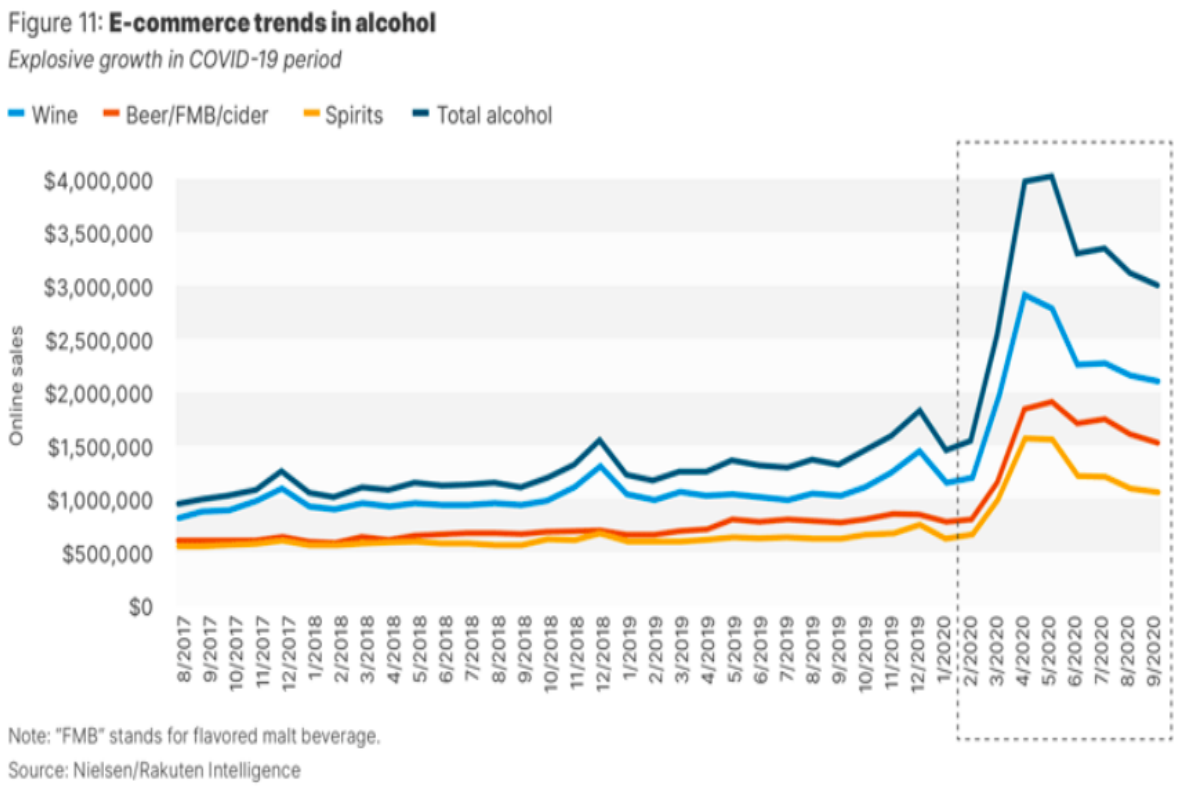
Il settore dei ristoranti e dei bar americani, come nella

maggior parte degli altri mercati, è stato uno dei settori più colpiti durante la pandemia. Secondo **Nielsen CGA**, le **vendite totali di vino on-trade sono diminuite del 43%** in volume durante l'anno terminato nell'ottobre 2020.

La National Restaurant Association riferisce che circa **un ristorante su sei ha chiuso** a lungo termine o definitivamente. Inoltre, secondo Wine Analytics Report (settembre 2020) quelli che hanno riaperto sono molto cauti con i loro ordini, hanno razionalizzato le loro liste di vini e optato per marchi con una certa riconoscibilità con l'obiettivo di vendere rapidamente.
Secondo un sondaggio della Silicon Valley Bank, questi fattori hanno coinvolto le cantine americane, la quota delle **vendite nel settore on-trade è scesa dal 14,7% del 2019 all'11% del 2020.**

D'altra parte, le **vendite off-trade hanno avuto un boom**, a beneficio di quei brands che hanno puntato su questo canale. Nell'anno conclusosi a dicembre 2020, le vendite totali off-trade di vino negli USA sono **cresciute del 13% in valore** a 17,8 miliardi di dollari e del 10% in volume a 170 milioni di casse (IRI).

Impennata online
Il grafico qui sotto mostra l'impennata delle vendite online da marzo 2020 in poi.

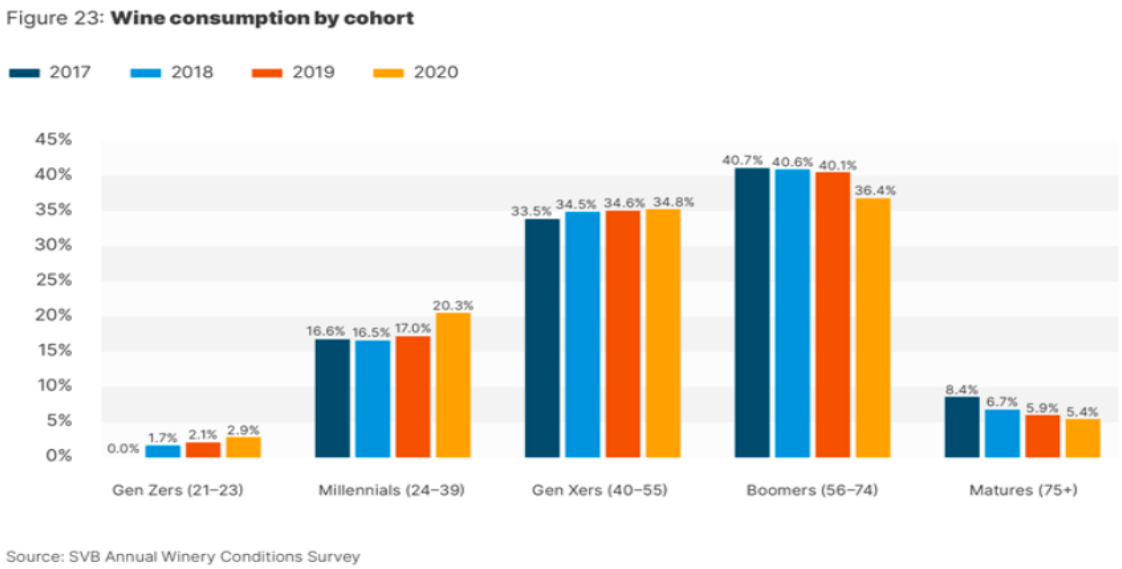


L'e-commerce sta costringendo i distributori ad adattarsi, Southern Glazers ha lanciato un team di e-commerce B2C e Wine & Spirits Wholesalers of America ha iniziato a collaborare con Drizly, un'applicazione per la vendita di alcolici online.

Quota di consumo dei Millennials

Il 2020 ha visto i Millennials americani aumentare il loro coinvolgimento, la loro quota di consumo è passata dal 17% del 2019 al 20,3% del 2020. Nel frattempo, la quota di consumo della generazione Boomer è rimasta la più consistente ma è diminuita dal 40,1% del 2019 al 36,4% del 2020.

Tuttavia, la generazione Boomer costituisce il 70% del reddito disponibile e il 50% della ricchezza ed i Millennials devono ancora inserirsi realmente nella fascia premium della categoria (Silicon Valley Bank).



Source: SVB Annual Winery Conditions Survey

Con la riduzione dell'offerta interna e l'impatto dei dazi sulle importazioni di vino fermo in bottiglia proveniente da Francia, Spagna, Germania e Regno Unito, le **importazioni di vino sfuso sono aumentate del 9%** durante l'anno solare 2020 (Global Trade Atlas). I maggiori beneficiari di questo aumento sono stati Canada, Cile e Francia. Le importazioni totali di vino sono rimaste stabili, l'aumento delle importazioni di vino sfuso ha bilanciato il calo del 3% delle importazioni in bottiglia.

Come detto in precedenza, il **consumo totale off-trade è aumentato del 13% in valore** durante il 2020, tuttavia i **vini importati sono cresciuti ad un tasso più veloce dei vini nazionali**, rispettivamente del 16% e del 12%. I paesi d'origine che hanno guidato la crescita delle vendite off-trade d'importazione sono Italia, Francia e Nuova Zelanda.

Performance australiana

Nell'anno conclusosi a dicembre 2020, le **esportazioni di vino australiano verso gli Stati Uniti** sono **aumentate del 4% in valore**, raggiungendo i 434 milioni di dollari. A guidare questo aumento sono stati i vini esportati a un valore medio franco a bordo (FOB) compreso tra 2,50 e 7,50 dollari al litro; questo segmento di esportazioni costituisce il 72% del valore esportato negli USA. Mentre i vini valutati sopra i 10

dollari al litro FOB sono diminuiti del 6 % nell’anno, il trimestre ottobre-dicembre è aumentato del 37% per questo segmento, rispetto allo stesso trimestre dell’anno precedente.

Il **valore australiano nell’off-trade è aumentato** di un tasso simile, il **5%** a 593 milioni di dollari. Gran parte dell’aumento è venuto dai vini con prezzi compresi tra i 4 e gli 11 dollari a bottiglia (+4%), mentre i vini con prezzi compresi tra i 15 e i 25 dollari sono aumentati anch’essi del 12% (IRI).