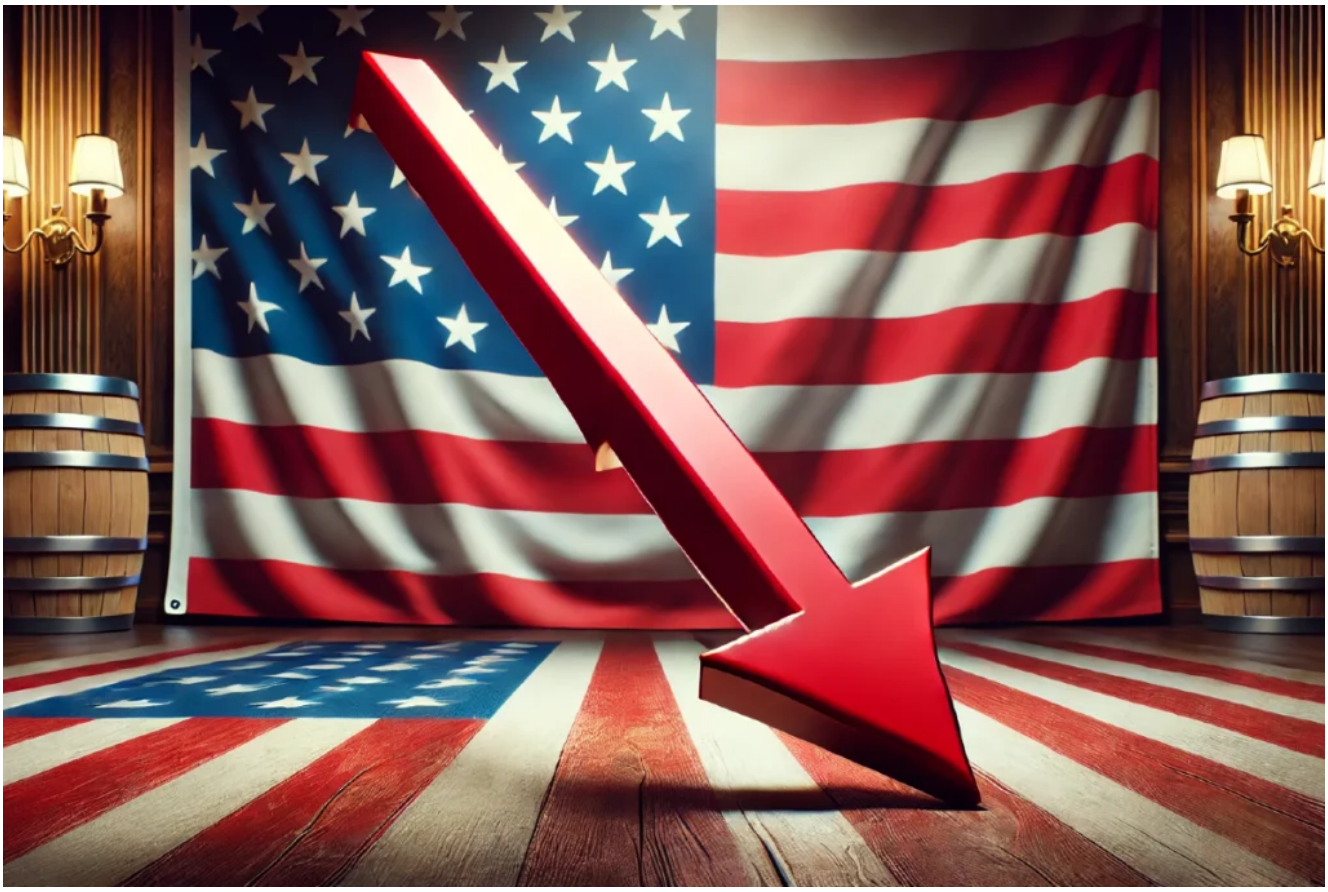
USA, crisi perpetua: accelera declino vendite vino e spirits

scritto da Emanuele Fiorio | 3 Novembre 2024



Il mercato di vino e spirits negli USA è in difficoltà, travolto dal mutamento delle abitudini di consumo e dalle pressioni inflazionistiche. Mentre i segmenti premium faticano a tenere il passo, i prodotti di fascia media e bassa subiscono i colpi più duri. La riduzione degli spazi di distribuzione aggrava uno scenario già complesso.

Negli Stati Uniti le vendite di vini e distillati stanno vivendo una crisi post-Covid che sembra destinata a peggiorare. I dati più recenti della Wine and Spirits Wholesalers of America (WSWA), rilasciati da SipSource, indicano che il **declino nelle vendite sia di vini che di spirits sta accelerando.** Le tendenze preoccupano

particolarmente i produttori di fascia premium, che tradizionalmente trainavano il mercato. Secondo SipSource, le **vendite di vino sono diminuite dell'8% e quelle di distillati del 3,9% nei 12 mesi fino ad agosto 2024.**

La tendenza è destinata a persistere, secondo le previsioni della WSWA, che vedono un **ulteriore peggioramento nel corso del 2024 e all'inizio del 2025.** "Nonostante l'ottimismo iniziale dovuto a fattori temporanei come l'alleggerimento delle scorte, i trend di consumo a lungo termine sono motivo di grande preoccupazione", ha affermato Dale Stratton, analista di SipSource.

Uno degli aspetti più allarmanti di questa crisi è la **debolezza del segmento premium**, un tempo considerato un motore di crescita. Le vendite di spirits nella fascia di prezzo superiore ai 100 dollari nei **ristoranti e nei bar** hanno registrato una **diminuzione del 12,5%**. Anche la fascia intermedia ($50-$99,99) ha subito un calo, sebbene più contenuto, con una riduzione del 3,9% nei canali on-premise.

La situazione non è molto diversa nel **mercato off-premise**, dove si concentra oltre l'80% del volume di mercato. Qui, il segmento dei prodotti premium ha subito una **contrazione dell'8,5%,** mentre la fascia di prezzo intermedia ha registrato un calo del 4,3%.

Le difficoltà non riguardano solo gli spirits. Nel settore del **vino**, il segmento di prezzo più accessibile ($8-$10,99) ha subito un **crollo del 12,7% in entrambi i canali**, segnalando una vera e propria crisi per le vendite di vini da tavola. "Il vino sta soffrendo", ha spiegato Stratton, sottolineando come "cambiamenti nelle abitudini di consumo, pressioni economiche e inflazionistiche e una riduzione dello spazio sugli scaffali" siano fattori determinanti in questa crisi.

Leggi anche – Stati Uniti, mercato vino: serve una nuova narrazione

Nonostante il quadro complessivamente negativo, alcuni segmenti stanno resistendo alla tendenza. Il **Prosecco, ad esempio, continua a registrare risultati positivi**, con un incremento di oltre il 2% negli ultimi 12 mesi. Anche il segmento dei **vini di fascia alta (oltre i 50 dollari) ha mostrato segnali di crescita**, con un aumento di quasi l'1% negli ultimi sei mesi. Secondo Danny Brager, analista di SipSource, "i vini domestici in questa fascia di prezzo hanno registrato un incremento vicino al 3%, offrendo un barlume di speranza per il periodo critico di ottobre-novembre-dicembre".

Tuttavia, Brager ha avvertito che questa crescita potrebbe non essere sufficiente a compensare le perdite negli altri segmenti. "La **riduzione dei punti di distribuzione**, sia nei negozi che nei ristoranti, sta aggravando la situazione," ha spiegato. Ciò significa che molti consumatori trovano una **minore varietà di prodotti** sugli scaffali e nei menu, penalizzando ulteriormente le vendite.

Una delle problematiche principali che emerge dal rapporto è la riduzione dei punti di distribuzione per vini e distillati. In molti casi, i **retailer e i ristoranti stanno riducendo l'assortimento di bevande alcoliche**, limitando ulteriormente le opportunità di vendita. Questo trend è particolarmente evidente nei canali on-premise, dove i consumatori trovano **meno opzioni di alta qualità nei menu dei ristoranti e dei bar.**

Con l'avvicinarsi della stagione delle feste, il periodo ottobre-novembre-dicembre sarà cruciale per valutare se i consumatori saranno disposti a spendere nei segmenti premium. Tuttavia, le sfide rimangono molteplici: **la riduzione degli spazi di distribuzione, le pressioni inflazionistiche e la continua evoluzione delle abitudini di consumo** lasciano pochi margini per l'ottimismo. Come ha concluso Stratton, "i prossimi mesi presenteranno sfide importanti per la maggior parte delle categorie di vini e spirits."

Il futuro del mercato, quindi, sembra incerto. Mentre alcuni segmenti premium continuano a mostrare resilienza, la pressione sui prodotti a prezzo più accessibile e il calo complessivo dei consumi indicano che il settore dovrà affrontare ulteriori turbolenze prima di vedere segnali di ripresa.

Key points:

1. **Crisi delle vendite di vino e spirits negli USA**: Le vendite di vini e distillati stanno subendo un declino significativo, colpendo in particolare i segmenti di fascia media e bassa.
2. **Riduzione degli spazi di distribuzione**: I retailer e i ristoranti stanno riducendo l'assortimento di bevande alcoliche, limitando le opportunità di vendita on-premise.
3. **Pressioni inflazionistiche e cambiamenti nei consumi**: Le abitudini di consumo stanno mutando, con l'inflazione che spinge i consumatori verso prodotti più economici o diverse categorie di bevande.
4. **Difficoltà del segmento premium**: Anche i prodotti di fascia alta, un tempo motore del mercato, stanno faticando, soprattutto nei ristoranti e nei bar, dove si registra un calo delle vendite.
5. **Speranze legate ai vini di fascia alta e al Prosecco**: Nonostante la crisi, alcuni segmenti come i vini di fascia alta e il Prosecco stanno resistendo, offrendo segnali positivi per il mercato.