

# Usa: gli spumanti italiani non perdono un colpo

scritto da Emanuele Fiorio | 27 Maggio 2020



**Il mercato degli spumanti negli Stati Uniti è cresciuto anche nel 2019 per il decimo anno consecutivo:** 11 milioni di casse (+3%), per un controvalore di 1,7 miliardi di dollari (+6%). Gli Stati dove i consumi di spumante sono maggiori sono in ordine California, Illinois e New York che garantiscono il 40% sul totale bollicine; se aggiungiamo la Florida si raggiunge quasi la metà del mercato totale.

Questi Stati purtroppo sono anche quelli in cui l'epidemia di Covid-19 sta impattando di più: dei 1,56 mln di casi accertati in totale in America (al 20 maggio 2020), New York ne detiene 353.000. Ma nella lista dei primi 10 Stati per numero di contagiati compaiono anche California, Illinois e Florida che insieme registrano 226.000 casi accertati.

**Gli spumanti italiani** continuano il loro slancio positivo, sia a valore (+16%) che a volume (+8%). Sono aumentati anche i consumi interni, come registrato da Nielsen: nel segmento off-

premise (groceries e liquor store) gli spumanti italiani si accaparrano il **35% del mercato totale** con 4,1 milioni di casse vendute (+6%) ed un giro d'affari di 608 milioni di dollari (+9%).

Il **Prosecco** la fa da padrone con 395 milioni di dollari nel 2019 e 2,5 milioni di casse (+12%) e **rappresenta quasi i 2/3 delle vendite di spumante italiano** in Usa (61% a volume, 65% a valore), circa la **metà delle vendite complessive di spumanti esteri** (46% a volume, 38% a valore) e il **1/5 di tutto il mercato** (22% a volume, 23% a valore), la dipendenza dal Prosecco del nostro export Usa è ormai un dato accertato.

**Gli spumanti sono un terzo delle vendite (33%) a volume di vino negli Usa, 1 bottiglia su 3.**

Per la Francia il peso delle bollicine sul totale vendite a volume di vino si attesta al 20% e, grazie allo Champagne, i valori sono ben più alti (43%).

**Il nostro Paese si sta affermando come uno "Sparkling country"** soprattutto nella percezione delle nuove generazioni che negli States si avvicinano al mondo del vino più facilmente attraverso le bollicine.

Gli statunitensi si dimostrano sempre molto attenti ai prodotti nazionali, lo conferma il fatto che **gli spumanti americani continuano a rappresentare il 50% dell'offerta (40% valore)**.

I Cava spagnoli continuano ad avere difficoltà con una regressione del 7% a volume, mentre lo Champagne registra una discreta progressione ed i rosati confermano l'ascesa con un aumento del 20%.

**Lo spumante sembra non subire la crisi generata dal Covid-19**, i dati di vendita registrati nell'off-premise lo dimostrano: "Semmai – afferma Steve Dorfman, partner di Ciatti Company, broker americano presente in tutto il mondo – ciò che si verifica è una **tendenza a comprare spumante entry level**, ed è per questo che anche le bollicine californiane stanno

registrando buoni risultati”.

Si sta affermando una **dicotomia forte tra le bollicine di lusso come lo Champagne che stanno registrando fortissime perdite e gli spumanti da aperitivo e da cocktail che appaiono in crescita**.

Secondo Sandro Sartor, Ceo di Ruffino – tra i brand più popolari in America, secondo in termini di vendite di Prosecco – la tendenza è chiara: “Paradossalmente, il coronavirus sta funzionando come un vero e proprio market analyst. Questi trend di consumo in continua crescita, in alcuni casi superiori a quelli dei vini fermi, ci dicono che **il Prosecco è diventato parte delle abitudini di consumo degli americani, un “every day wine”**. Qualcosa si perderà inevitabilmente sull'on-premise, essendo i ristoranti chiusi, ma quello che verrà perso al ristorante sarà ampiamente compensato dalla tenuta e anzi dall'aumento dei consumi domestici. **Del tutto diversa la situazione dei metodo classico e dello Champagne** che sono prodotti da ristorante, da hotel, usati per celebrare un grande evento”.