Mercato vino: si sta esaurendo la premiumization negli USA?

scritto da Fabio Piccoli | 24 Ottobre 2022



È da oltre un decennio che stiamo assistendo praticamente in quasi tutti i mercati del vino alla cosiddetta "**premiumisation**", ovvero ad una **crescita delle vendite dei vini premium e superpremium rispetto alle fasce entry level e standard.**
Ci eravamo ormai abituati a questa crescita che era alquanto "consolatoria" in quanto **riusciva a bilanciare in valore ciò che il vino perdeva in volume.**

In questi giorni, però, **è arrivata la classica doccia fredda attraverso un report di Rabobank**, la nota multinazionale di servizi bancari e finanziari che ha valutato l'impatto di un'imminente recessione negli Stati Uniti che potrebbe avere gravi conseguenze anche per il mercato del vino.

Il rapporto evidenzia come "per oltre un decennio, **il vino e gli alcolici super premium hanno registrato tassi di crescita impressionanti.** Dal 2010 al 2021, la premiumizzazione degli

alcolici ha registrato un tasso di crescita medio dei volumi dell'8,8%, mentre i volumi dei vini super premium hanno registrato una crescita del 7,7%".

Gli analisti di Rabobank prevedono però che la domanda si indebolirà nel quarto trimestre di quest'anno e **diventerà notevolmente negativa nel 2023.** Il report osserva che il patrimonio netto delle famiglie statunitensi ha iniziato a diminuire nel secondo trimestre e che l'aumento dei tassi di interesse intaccherà ulteriormente il potere di spesa dei consumatori.

"Parte di ciò che ha reso così attraenti gli investimenti nel segmento premium and above – ha sottolineato **Stephen Rannekleiv, responsabile dell'area beverage di Rabobank** – è il fatto che i consumatori a reddito più elevato hanno registrato una crescita del reddito maggiore negli ultimi decenni e sono spesso i più resilienti alla recessione rispetto alla popolazione più ampia".

"Sebbene i vini e gli alcolici super premium – ha proseguito Rannekleiv – siano in qualche modo meno soggetti alla recessione (ad esempio, si sono comportati sorprendentemente bene durante la pandemia), **non sono completamente a prova di recessione.** Durante il crollo finanziario globale, i segmenti super premium sia del vino che degli alcolici hanno subito notevoli cali. Per i vini super premium, in particolare, ci sono voluti diversi anni per riprendersi completamente dal calo delle vendite nel 2008 e nel 2009".

"Il nostro modello suggerisce che **i vini e gli alcolici super premium probabilmente vedranno un calo modesto (a una cifra) nel prossimo anno.** Detto questo, non ci aspettiamo che la flessione sia simile a quella registrata durante la crisi del 2008. Dovrebbe essere molto più moderata", è sottolineato nel rapporto di Rabobank.
Sempre il rapporto osserva che "i vini e gli alcolici stanno registrando prezzi stabili nonostante l'inflazione aggressiva,

il che significa che **qualsiasi aumento dei prezzi potrebbe incrementare ulteriormente la pressione al ribasso sui volumi**“.

“**I brand di vino e liquori super premium** – ha affermato ancora Rannekleiv – che possono spostare facilmente le vendite da un canale all’altro (da on a off premise) godranno di più vantaggi rispetto a quelli meno flessibili e più vulnerabili alla tempesta economica”.