Mercato vino USA: previsioni altalenanti

scritto da Emanuele Fiorio | 31 Ottobre 2020

Il modello aggiornato di Wine Intelligence prevede ancora un 2020 piatto per il mercato vinicolo statunitense, ma la categoria dei vini rispetto alla maggior parte delle altre categorie è stata effettivamente beneficiaria del lockdown, almeno in termini di volume.
Chiaramente c'è stato un **enorme spostamento dall'on-premise all'off-premise**, ma nella maggior parte dei mercati questo processo ha prodotto un **risultato bilanciato.**

Il mercato statunitense non fa eccezione e viene seguito da vicino dai produttori di tutto il mondo, visto il suo status di mercato numero uno del pianeta in termini di volume e di valore. Fortunatamente, nonostante il terremoto economico

prodotto dalla pandemia di Covid-19 ed i continui stravolgimenti del settore hospitality, **nel complesso le vendite di vino negli Stati Uniti sono rimaste forti.**

A giugno i modelli previsionali di Wine Intelligence suggerivano che i volumi sarebbero aumentati del 10% fuori sede (off-premise), mentre sarebbero diminuiti del 29% in sede (on-premise). Considerando che l'off-premise vende circa tre volte e mezzo il volume dell'on-premise, ci si aspettava una piccola crescita dei volumi complessivi nel 2020.

Il peggiore scenario possibile – una seconda ondata di infezioni gravi in settembre e ottobre – potrebbe ulteriormente spingere l'on-premise verso il basso (-50% su base annua) e favorire l'off-premise. Il risultato netto di questo scenario **potrebbe essere un calo di circa il 3% dei volumi totali di vino negli Stati Uniti nel 2020.**

L'ultima previsione raccolta nell'agosto 2020 e basata sull'atteggiamento dei consumatori – tenendo conto delle restrizioni attuali previste negli Stati Uniti – suggerisce che il peggiore degli scenari potrebbe non verificarsi, ma la situazione non è rosea come avrebbe potuto essere.

Per il 2020 Wine Intelligence prevede che il consumo totale di vino negli Stati Uniti manterrà volumi statici, i consumatori berranno più o meno la stessa quantità di vino, ma in proporzione di più a casa rispetto al consumo fuori casa (on-premise).

La previsione di base, ossia **il modello di default di Wine Intelligence**, considera che la seconda ondata non andrà fuori controllo, ma ostacolerà il periodo festivo novembre-dicembre e che una qualche forma di pacchetto di stimolo economico sarà elaborato dal Congresso degli Stati Uniti. In questa versione del modello, si **stima che i volumi off-premise cresceranno di circa il 10% annuo, mentre i volumi on-premise per il 2020 saranno inferiori del 35% rispetto all'anno scorso.**

Il modello previsionale più pessimista ipotizza che il virus resti in circolazione senza controllo fino a gennaio e oltre e non si giunga a nessun consenso politico sui pacchetti di salvataggio economico fino all'inizio di un nuovo mandato presidenziale il 20 gennaio 2021. In questo scenario il modello **suggerisce che i volumi on-premise diminuiscano di circa il 40% e che l'aumento dei volumi off-premise si aggiri intorno al 5-7%, dando un risultato netto negativo per il mercato statunitense di circa il 3-4%.**

Come abbiamo notato all'inizio dell'anno, i maggiori vincitori nel mercato del vino post-Covid negli Stati Uniti sono i marchi più grandi e quelli nazionali. Entrambi hanno una buona esposizione nel mainstream off-premise e – come per altri mercati, ad esempio l'Australia – i produttori nazionali hanno beneficiato di un'impennata della tendenza al "buy local" da parte dei consumatori. Se questo scenario negativo si verificherà, insieme all'impatto dei dazi su alcuni vini europei (a meno che non venga rapidamente abrogato da una nuova amministrazione), il 2021 potrebbe rivelarsi un anno difficile per i produttori di vino che esportano negli Stati Uniti.