

Tequila: è finito il boom dei prodotti premium nel mercato americano?

scritto da Agnese Ceschi | 9 Febbraio 2024



L'era della tequila premium e super premium negli USA potrebbe essere arrivata ad una fine dopo il drammatico rallentamento della vendita dei prodotti a base di agave di fascia alta nella prima metà del 2023 ed una crescita di quelli di fascia bassa. Partiamo da un dato certo: **i volumi degli alcolici a base di agave hanno continuato ad espandersi negli Stati Uniti in modo esponenziale** negli ultimi anni. Ciò che fa sobbalzare di più gli analisti, però, è una strana inversione di tendenza che riguarda la qualità ed il prezzo degli stessi. Possiamo davvero dire che è finito il boom della tequila premium nel mercato americano?

Analizziamo la situazione più da vicino. Sembra essere **finito**

il boom dei prodotti premium nel mercato americano. Se prima del 2023 i prodotti premium e super premium avevano visto un significativo e veloce incremento, ora al contrario essi si stanno assestando, se non addirittura calando. I segmenti di prezzo più basso stanno crescendo a un ritmo simile a quello premium e superpremium. Dunque, **siamo di fronte ad una vera e propria inversione di tendenza**, [come spiegano gli analisti IWSR](#). "Mentre le pressioni economiche aumentano e la novità della categoria diminuisce, l'era della rapida *premiumisation* della tequila negli Stati Uniti sembra aver raggiunto un punto critico" afferma **Marten Lodewijks, Consulting Director negli Stati Uniti di IWSR**. "L'espansione della fascia alta di prodotti sta rallentando e il declino della fascia bassa si è trasformato in crescita".

La straordinaria corsa che la tequila ha avuto nel mercato statunitense, soprattutto nella fascia più alta, è piuttosto recente. Solo dieci anni fa, la categoria della tequila rappresentava meno del 10% del mercato statunitense degli *status spirit* – alcolici nel segmento di prezzo ultra premium – in termini di volume. Tra il 2019 e il 2021 c'è stato un incremento su base annua di più del 40% nel caso dei prodotti super premium e di più del 25% nel caso dei prodotti premium. Nel 2022, quasi una bottiglia su tre di liquori di lusso negli Stati Uniti era a base di agave, dunque in gran parte tequila. Al contrario i prodotti standard e *value*, o inferiori, hanno avuto una crescita annua minima, se non una decrescita.

Cosa è dunque accaduto per causare questa inversione radicale di tendenza da parte dei consumatori? Secondo Lodewijks: "Man mano che la categoria della tequila è diventata più matura e il numero di brand è cresciuto, la **qualità complessiva del prodotto è migliorata** e questo miglioramento è visibile in tutte le fasce di prezzo". L'aumento dei brand a disposizione sta causando una **saturazione**, che rende più difficile differenziarsi agli occhi dei consumatori. Inoltre, la qualità dei prodotti a basso prezzo è migliorata con la

normalizzazione dei prezzi dell'agave, che consente ai produttori di mantenere i margini.

“Con il miglioramento delle condizioni economiche, si prevede che i consumatori torneranno a prezzi più alti all'interno della categoria della tequila, anche se il tasso di rendimento deve ancora essere determinato”, osservano gli analisti IWSR.

Se è finito il boom negli USA, che prospettive di crescita ci sono nel mondo?

Mentre cala la richiesta di tequila premium negli USA, anche nell'altro principale mercato mondiale la situazione non è delle migliori. In **Messico**, infatti, i **volumi sono crollati di un -4%** nella prima metà del 2023. Nello stesso periodo i prodotti a base agave si sono dimostrati in crescita in 15 su 20 mercati mondiali. L'espansione della categoria è stata guidata da un numero di fattori considerevole, tra cui la riapertura dell'on-trade in Cina e la crescita dell'apprezzamento del prodotto come superalcolico di qualità in Spagna.

In India i volumi si sono più che raddoppiati nel 2023 e nel Regno Unito si sta rivelando un cambiamento della reputazione del prodotto. “Il forte interesse per l'agave al di fuori degli Stati Uniti è stato rafforzato dal crescente interesse per la cultura messicana, dall'influenza delle celebrità e dalla popolarità dei cocktail”, afferma Jose Luis Hermoso, direttore della ricerca, IWSR.

Potenziale futuro al di fuori di USA e Messico

La disparità tra i mercati americani ed il resto del mondo

denota che la tequila di lusso ha un enorme potenziale di crescita. Attualmente, gli Stati Uniti e il Messico vendono circa 25 volte più tequila ultra-premium rispetto a un gruppo di nove mercati internazionali (Regno Unito, Spagna, Australia, Cina, Francia, Giappone, Italia, Germania e Polonia). Per altre categorie di alcolici, come Cognac/brandy e whisky, il differenziale nei volumi ultra-premium è inferiore ad un rapporto due a uno. Questo dà alla tequila di fascia alta un enorme margine per la crescita futura.

Dunque in conclusione nel breve e medio termine, gli Stati Uniti (e, in misura minore, il Messico) continueranno a essere di gran lunga le priorità più importanti per i proprietari di marchi di agave – oltre l'85% dei volumi della categoria. **Tuttavia, se la domanda continuerà a moderarsi negli Stati Uniti e i volumi continuano a diminuire in Messico, le aziende di tequila potrebbero dover riconsiderare le proprie strategie globali.**