vinetur

Metà del raccolto di uva da vino 2026 della California non ha acquirenti.

I produttori dicono che la domanda debole ha tagliato i contratti, costringendo alcuni vigneti a vendere in perdita o a lasciare l’uva non raccolta.

mercoledì 23 settembre 2026



Il raccolto di uva da vino della California sta avanzando in questa stagione con un problema insolito: una larga quota del raccolto non ha acquirenti.

I viticoltori e i gruppi del settore dicono che circa metà del raccolto 2026 di uva da vino della California è arrivata alla stagione della raccolta senza contratti, una brusca rottura rispetto a un anno normale, quando il 70%-80% del raccolto sarebbe già impegnato con cantine o altri acquirenti. Il calo delle vendite contrattualizzate è uno dei segnali più chiari finora che la lunga flessione della domanda di vino sta ora colpendo direttamente le aziende agricole nello stato leader nella produzione di vino del Paese.

La pressione è particolarmente visibile a Lodi e dintorni e in altre parti della Central Valley, dove si coltivano vaste superfici di uva destinata a vini a prezzo più basso. Alcuni agricoltori stanno raccogliendo frutta che si aspettano di vendere in perdita. Altri lasciano l'uva sulla vite perché il costo della raccolta non può essere giustificato senza un acquirente certo. Alcuni stanno addirittura estirpando interi vigneti e riconvertendo i terreni a mandorli, pistacchi, noci, olive o altre colture con una domanda più forte.

Bill Berryhill, viticoltore di terza generazione nei pressi di Lodi, ha detto di non essere riuscito a trovare acquirenti per l'uva di circa 200 dei suoi 500 acri. Ha detto che dopo la vendemmia prevede di rimuovere 50 acri di vigneto. In piedi in un vigneto di Merlot senza contratto, Berryhill ha detto che il risultato è un altro anno di perdite finanziarie nonostante quello che ha descritto come un raccolto abbondante.

Il calo segue diversi anni di vendite di vino più deboli negli Stati Uniti. I dati del settore citati dai viticoltori mostrano che le vendite di vino negli Usa sono scese da 427 milioni di casse nel 2020 a 329 milioni di casse nel 2025, un calo di 98 milioni di casse, pari al 23%. La spesa dei consumatori per il vino è scesa nello stesso periodo da 94 miliardi di dollari a 74 miliardi, cioè 20 miliardi in meno, pari al 22%.

La California produce oltre l'80% del vino fatto negli Stati Uniti, quindi il calo ha conseguenze ampie per viticoltori, cantine, lavoratori agricoli e comunità rurali legate al settore. Jeff Bitter, presidente di Allied Grape Growers, ha detto che il mercato è diventato così debole che molti vigneti non possono più essere coltivati in modo redditizio.

Secondo Bitter, la California aveva quasi 600.000 acri di vigneti al picco della pandemia. Da allora, i viticoltori hanno rimosso o lasciato inattiva circa un quarto di quella superficie, pari a circa 150.000 acri. Questa stima combina i vigneti estirpati con

i terreni che non vengono più coltivati attivamente per uva da vino.

Anche dopo quella riduzione, ha detto Bitter, ci sono ancora troppa uva per la domanda attuale.

Il mercato è cambiato rapidamente dopo un boom dell'era pandemica. Le vendite di vino sono aumentate quando i ristoranti erano chiusi e si beveva di più a casa. Quel periodo ha portato una domanda più forte e ha incoraggiato la produzione a continuare. Ma l'aumento non è durato. Con la riapertura dei ristoranti e il cambiamento delle abitudini dei consumatori, il settore si è ritrovato con un'offerta eccessiva e meno acquirenti.

Produttori e analisti dicono che il calo è alimentato contemporaneamente da più fattori. Gli americani più anziani che hanno sostenuto per decenni la crescita del vino stanno uscendo dal mercato per età. I più giovani in generale bevono meno alcol e in molti casi sono più attenti alla salute e alla spesa. Il vino deve anche affrontare una concorrenza più forte da birra artigianale, liquori, cocktail pronti da bere e cannabis.

La debolezza non è limitata agli Stati Uniti. Secondo l'Organizzazione internazionale della vigna e del vino, il consumo mondiale di vino è sceso del 2,7% nel 2025 rispetto all'anno precedente ed era in calo del 14% rispetto al 2018. Il rallentamento più ampio ha reso più difficile per la California collocare il vino o l'uva in eccesso sui mercati di esportazione. I viticoltori dicono anche che i costi di produzione negli Stati Uniti sono più alti che in paesi come Argentina e Australia, il che limita la capacità della California di competere all'estero sul prezzo.

Le barriere commerciali hanno aggiunto un altro problema. I responsabili del settore dicono che i dazi hanno danneggiato le esportazioni, comprese le vendite in Canada, che era il principale mercato estero per il vino statunitense.

Sul campo, il rallentamento sta lasciando sprechi visibili durante la vendemmia. In alcuni vigneti, i grappoli maturi restano sulle viti perché le squadre di raccolta costano più del ritorno atteso. Dove i viticoltori trovano comunque un mercato, spesso è a prezzi ridotti, comprese le vendite per concentrato anziché per vino imbottigliato. Questo abbassa ancora di più i ricavi in un anno in cui molti agricoltori devono già fare i

conti con costi elevati di manodopera, acqua e fattori produttivi.

Kyle Collins, responsabile operativo di Allied Grape Growers a Lodi, ha detto che gli effetti vanno oltre viticoltori e cantine. Quando il valore dell'uva scende o il frutto resta non raccolto, ha detto, le perdite si diffondono nell'economia locale e riducono il denaro disponibile per il lavoro nei campi e le attività collegate.

Il danno è particolarmente difficile per le famiglie agricole multigenerazionali che coltivano uva da decenni. Berryhill ha detto che la sua famiglia è nel settore da quasi un secolo e che gli ultimi tre anni sono stati particolarmente duri. Anche così, ha detto di non avere intenzione di abbandonare del tutto l'uva da vino, nonostante le perdite.

Gli analisti del settore dicono che il comparto sta ancora cercando un modo per riequilibrare l'offerta con una domanda più bassa. Ciò significa che sono possibili ulteriori estirpazioni di vigneti se i consumi non si riprendono. Significa anche che i produttori dovranno decidere quali tipi di vini e quali fasce di prezzo corrispondono ancora a ciò che vogliono comprare i consumatori più giovani e in evoluzione.

Per ora, la questione immediata è il raccolto 2026. In tutta la California, l'uva è pronta, le squadre sono al lavoro e molti viticoltori stanno ancora cercando acquirenti in un mercato che si è mosso nettamente contro di loro.