vinetur

Il mercato del vino californiano resta in eccesso di offerta nonostante una vendemmia che potrebbe essere la più scarsa degli ultimi 30 anni

Secondo Ciatti, domanda debole, credito limitato e ritardi nei pagamenti inducono gli acquirenti alla prudenza dopo due raccolti più contenuti

venerdì 9 ottobre 2026



Il mercato del vino californiano resta sotto pressione, anche se la vendemmia 2026 sembra destinata a essere una delle più scarse degli ultimi decenni. È quanto emerge dall’aggiornamento di mercato di ottobre del broker Ciatti Company, diffuso giovedì.

Il rapporto afferma che la vendemmia è alle battute finali e che in alcune aree si è svolta con un anticipo fino a sei settimane. Ciononostante, secondo Ciatti, lo Stato continua a produrre più vino di quanto il mercato richieda attualmente, dopo aver già registrato raccolti inferiori a 3,0 milioni di tonnellate sia nel 2024 sia nel 2025. La società ha dichiarato che il raccolto attuale potrebbe essere il più scarso degli ultimi 30 anni, ma la riduzione della produzione non è ancora bastata a smaltire le eccedenze.

Questo squilibrio induce gli acquirenti alla prudenza sia sul mercato delle uve sia su quello del vino sfuso. Ciatti afferma che molti compratori continuano a limitare gli acquisti a causa della scarsa liquidità e del più difficile accesso al credito. Il rapporto segnala inoltre ritardi diffusi nei pagamenti, che, secondo la società, stanno aggravando la più ampia stretta creditizia che interessa il settore.

Ne risulta un mercato in cui l’offerta è ancora disponibile, ma le transazioni procedono a rilento e molti operatori cercano di preservare la liquidità. Ciatti riferisce che di recente si sono moltiplicate le segnalazioni di cessioni di asset e pignoramenti, mentre alcune aziende faticano a restare solvibili. Aggiunge che una ripresa più ampia potrebbe arrivare troppo tardi per alcune imprese già sotto pressione finanziaria.

L’allarme va oltre l’economia dei vigneti, perché uve e vino sfuso sono input essenziali per il settore vitivinicolo nel suo complesso. Quando gli acquisti si fermano, la pressione può estendersi lungo tutta la filiera delle bevande, dai viticoltori alle cantine e ai fornitori, creando ulteriori difficoltà finanziarie per le aziende che dipendono da vendite regolari e pagamenti puntuali per finanziare le proprie attività.

La valutazione di Ciatti mette in luce un problema che caratterizza il settore vitivinicolo californiano da gran parte degli ultimi due anni: una produzione più bassa, da sola, non basta a riequilibrare rapidamente le scorte quando la domanda dei consumatori è debole e gli acquirenti non sono disposti o non sono in grado di accumularne altre. Nonostante il raccolto ridotto, la società afferma che l’offerta continua a superare il fabbisogno attuale del mercato.

Al tempo stesso, il rapporto lascia intendere che la situazione potrebbe iniziare a cambiare, seppure in misura modesta. Ciatti afferma di aver rilevato alcuni primi segnali positivi sul mercato, senza però specificarli nell’anteprima del rapporto. La società descrive questa fase come una possibile transizione prudente, non come una svolta ormai certa.

Questa cautela riflette l’importanza dei mesi a venire. Secondo Ciatti, è già iniziato il periodo di vendite al dettaglio del vino confezionato, da ottobre a dicembre, mentre la campagna di acquisto delle uve per il 2027 comincerà a delinearsi dopo l’inizio del nuovo anno. A suo avviso, i prossimi sei mesi saranno determinanti per definire la domanda di vino sfuso e uve nel 2027 e, di conseguenza, la salute finanziaria del settore.

Una stagione delle vendite natalizie più robusta potrebbe contribuire a ridurre le scorte e rafforzare la fiducia di cantine e operatori commerciali. Se però le vendite resteranno deboli, viticoltori e fornitori di vino sfuso potrebbero arrivare al 2027 senza un

sostanziale alleggerimento delle eccedenze attuali e continuare a subire pressioni su prezzi, capitale circolante e servizio del debito.

Il rapporto suggerisce inoltre che l'incertezza sta modificando il comportamento di entrambe le parti del mercato. Ai fornitori viene consigliato di proporre prima le proprie uve e i propri vini, mentre gli acquirenti sembrano comunicare le proprie esigenze più tardi e in modo più selettivo. Ciatti ha invitato i fornitori di vino sfuso a registrare i vini 2026 di nuova disponibilità, soprattutto i bianchi, e a inserire anche i volumi rimanenti del 2025. Ha inoltre esortato i fornitori di uve a registrare il prima possibile la potenziale disponibilità per il 2027, nel tentativo di assicurarsi la domanda con maggiore anticipo e dare più certezze alle decisioni colturali.

Questo posizionamento anticipato evidenzia quanto poco margine di errore abbiano oggi molti operatori. In un mercato più sano, viticoltori e cantine spesso hanno maggiore flessibilità e possono attendere prezzi migliori o un interesse più forte da parte degli acquirenti. Nell'attuale contesto, invece, la combinazione di eccesso di offerta, vendite lente e credito limitato sembra spingere le aziende a dare priorità alla generazione di liquidità e alla riduzione del rischio.

La California resta il principale polo della produzione vinicola statunitense, perciò la debolezza prolungata dei mercati delle uve e del vino sfuso nello Stato è seguita con attenzione dall'intero settore delle bevande. Se le cantine continueranno a ridurre gli acquisti, gli effetti potranno propagarsi alla gestione dei vigneti, allo stoccaggio, all'imbottigliamento, ai trasporti e ai finanziamenti. Un miglioramento della domanda, anche graduale, potrebbe attenuare parte di queste pressioni e contribuire a stabilizzare un mercato sotto stress da diverse stagioni.

Per ora, secondo l'ultima analisi di Ciatti, il settore deve ancora fare i conti con troppo vino, poca liquidità e un andamento degli acquisti dettato più dai vincoli finanziari che dalle dimensioni del raccolto di quest'anno. La possibilità che i primi segnali di miglioramento si traducano in una ripresa più ampia potrebbe dipendere meno dalla produzione dei vigneti che dalle vendite al dettaglio, dall'accesso al credito e dalla quantità di scorte che il mercato riuscirà ad assorbire in vista del 2027.