vinetur

La vendemmia di uva da vino in California scende al livello più basso dal 1999

Nel 2025 la superficie vitata in produzione è scesa a 510.000 acri, dopo che vendite deboli e costi in aumento hanno spinto i viticoltori a estirpare le viti.

sabato 10 ottobre 2026



L’industria vinicola californiana sta riducendo la superficie dei vigneti, assorbendo tagli occupazionali e affrontando crescenti difficoltà finanziarie, mentre la domanda più debole si combina con costi di produzione più elevati, secondo dirigenti del settore e articoli pubblicati esaminati da The Food Institute.

La pressione è particolarmente rilevante perché la California produce oltre l’80% del vino statunitense. Una contrazione nella principale regione vinicola del Paese può avere ripercussioni ben oltre i vigneti e le aziende vinicole, incidendo sulla disponibilità di uva, sul valore dei terreni agricoli, sugli ordini di imballaggi, sui piani dei distributori e sulle decisioni d’investimento nell’intero comparto delle bevande, comprese le aziende che vendono anche birra, spirits e categorie emergenti.

I dati del settore citati da The Food Institute mostrano quanto siano cambiate nettamente le condizioni. Il Dipartimento dell’Agricoltura degli Stati Uniti ha stimato in 510.000 acri la superficie californiana di uva da vino in produzione nel 2025, in calo rispetto ai 590.000 acri. Jeff Bitter, presidente di Allied Grape Growers, ha dichiarato che la riduzione della superficie ha accelerato dalla fine della pandemia. La vendemmia del 2025 ha raggiunto 2,6 milioni di tonnellate, il raccolto più scarso dal 1999.

Il calo si verifica mentre le vendite di vino sono diminuite di oltre il 20% negli ultimi cinque anni, secondo The Associated Press. Alcuni viticoltori affermano che il mercato è diventato così debole da non riuscire a vendere tutta la propria uva e che stanno estirpando le viti invece di mantenere in produzione terreni non redditizi.

Bill Berryhill, viticoltore di terza generazione della Berryhill Family Vineyards, vicino a Lodi, nella San Joaquin Valley, ha riferito ad AP di voler estirpare le viti sul 10% della sua superficie dopo aver registrato perdite per tre anni consecutivi. Ha dichiarato che una parte del raccolto di quest’anno, pur essendo di buona qualità, è stata lasciata cadere a terra perché non c’era mercato.

Le difficoltà finanziarie stanno coinvolgendo anche produttori affermati. Il Los Angeles Times ha riferito che Gundlach Bundschu, azienda vinicola a conduzione familiare della contea di Sonoma fondata nel 1858, ha presentato istanza di protezione fallimentare ai sensi del Chapter 11 dopo non essere riuscita a raggiungere un accordo di ristrutturazione con i finanziatori. Secondo l’articolo, i problemi dell’azienda sono iniziati dopo l’acquisto di altri 60 acri nel febbraio 2020. Anche i produttori più grandi hanno adottato misure per ridurre i costi. Gallo e Constellation Brands hanno annunciato tagli occupazionali all’inizio di quest’anno.

Dirigenti e consulenti hanno dichiarato a The Food Institute che la flessione non è riconducibile a un'unica causa. Filiberto Amati, socio di Amati & Associates, ha affermato che la domanda è debole in tutto il comparto delle bevande alcoliche e ha descritto il problema come strutturale e ciclico al tempo stesso. A suo avviso, questa combinazione è particolarmente difficile per il vino, da tempo promosso in relazione a occasioni specifiche e privo di un'evidente nuova traiettoria di crescita.

Daniel Berman, proprietario e direttore di Rincon Wine Group, ha descritto la fase attuale come una correzione dopo decenni di espansione. Ha detto di considerarla una «correzione attesa da tempo» dopo circa mezzo secolo di crescita. Pur essendo doloroso per viticoltori e aziende vinicole, ha aggiunto, un simile riequilibrio non è insolito in un settore maturo.

La domanda è stata ridefinita anche dai cambiamenti nelle abitudini dei consumatori. Berman ha affermato che il vino deve ora confrontarsi con una maggiore concorrenza da parte di bevande contenenti THC e CBD, delle cosiddette bevande funzionali e delle alternative analcoliche. Ha indicato anche le pressioni generazionali. In generale, ha detto, i giovani adulti hanno meno reddito disponibile e il vino si colloca spesso in una fascia di prezzo premium, con molte bottiglie vendute a 25 dollari o più. Secondo Berman, nell'ultimo anno i consumi tra i più giovani sono aumentati, man mano che un numero crescente di persone avanza nella carriera e nella vita sociale; ha però aggiunto che il costo della vita più elevato continua a spingere molti a bere meno, semplicemente perché non possono permettersi di più.

Sul fronte dei costi, clima e geopolitica aggiungono un ulteriore livello di pressione. Amati ha affermato che il cambiamento climatico riduce le rese dell'uva, danneggia i frutti e modifica i tempi della vendemmia, prolungando o spostando il periodo di raccolta. Questi cambiamenti fanno aumentare i costi della manodopera e della produzione in cantina. Ha inoltre dichiarato che gli shock geopolitici fanno salire i costi di trasporto, attraverso l'aumento dei prezzi del petrolio, e quelli degli imballaggi, comprese le bottiglie di vetro che tradizionalmente provenivano in parte da Cina e Messico.

La stessa pressione climatica si avverte anche al di fuori degli Stati Uniti. Bloomberg ha riferito che la produzione vinicola francese dovrebbe scendere ai livelli più bassi da quasi 70 anni dopo le ondate di calore estive; nel 2026 dovrebbe attestarsi intorno ai 35 milioni di ettolitri, il 14% in meno rispetto alla media quinquennale. Sebbene California e Francia si trovino ad affrontare condizioni di mercato diverse, entrambi i casi mostrano come la volatilità meteorologica stia diventando un rischio aziendale centrale per i produttori di vino.

La questione è rilevante per il comparto delle bevande perché la flessione del vino non riguarda soltanto l'agricoltura. Può cambiare il modo in cui i grossisti allocano le risorse, i criteri con cui i rivenditori gestiscono lo spazio sugli scaffali e i piani aziendali dei fornitori di bottiglie, etichette, chiusure e servizi di trasporto. Se il vino continuerà a offrire rendimenti più deboli, gli investimenti potrebbero inoltre spostarsi verso categorie di bevande in più rapida crescita. Nei mercati di esportazione, una produzione inferiore e costi più elevati potrebbero complicare ulteriormente la definizione dei prezzi e la competitività dei produttori statunitensi, già alle prese con una domanda interna più debole.

Nonostante la flessione attuale, alcuni operatori del settore non ritengono che il vino sia destinato a un declino di lungo periodo. Berman ha affermato che resta una categoria di prodotto solida, con radici profonde tra i consumatori e una lunga storia. Per ora, tuttavia, i viticoltori e i produttori di vino californiani devono gestire una difficile combinazione di vendite in calo, superficie vitata in contrazione, costi in aumento e pochi segnali chiari di un sollievo a breve termine.