vinetur

# Il mercato californiano del vino sfuso mostra i primi segnali di ripresa dopo anni di eccedenze

Tre vendemmie sotto i 3,0 milioni di tonnellate e il riequilibrio delle scorte riducono l’offerta in alcune categorie, ma gli acquirenti tengono sotto pressione i prezzi

venerdì 13 novembre 2026



Il mercato californiano del vino sfuso e delle uve da vino mostra i primi segnali di inversione di tendenza dopo anni di eccedenze, secondo Ciatti Company. L'azienda ha dichiarato che i volumi più bassi delle vendemmie e gli aggiustamenti delle scorte hanno iniziato ad attenuare lo squilibrio che ha pesato sui prezzi e sulle decisioni di acquisto.

Nel California Report di novembre 2026, pubblicato giovedì 12 novembre, Ciatti ha affermato che il settore vinicolo dello Stato sembra allontanarsi dal timore prolungato di un eccesso di offerta e avviarsi verso una preoccupazione, ancora cauta, per possibili tensioni sull'offerta in alcune categorie. Secondo l'azienda, il clima generale è più favorevole rispetto a novembre 2025, grazie al riequilibrio interno delle scorte e a tre vendemmie californiane consecutive inferiori a 3,0 milioni di tonnellate.

Il rapporto non descrive una ripresa generalizzata del mercato. Segnala invece un aumento selettivo di alcuni prezzi richiesti per determinati vini sfusi in aree specifiche. Ciatti ha spiegato che alcuni fornitori, con scorte ora più in linea con la domanda, potrebbero attendere per capire se le giacenze residue valgano più di quanto valessero prima della vendemmia 2026.

Al tempo stesso, secondo l'azienda, la cautela continua a dominare l'attività quotidiana. Gli acquirenti restano riluttanti a impegnarsi e i prezzi, nel complesso, sono ancora sotto pressione. Questo quadro indica che il mercato non è ancora entrato in una solida fase rialzista, anche se alcune delle condizioni di eccesso di offerta più critiche hanno iniziato ad attenuarsi.

Il cambiamento è rilevante per il settore delle bevande, perché il mercato del vino sfuso funge spesso da valvola di approvvigionamento per le cantine e i programmi di vino a marchio. Le aziende ricorrono al vino sfuso per coprire il fabbisogno di volumi, sostenere etichette in diverse fasce di prezzo e gestire le scorte senza dipendere esclusivamente dalle proprie uve. Quando le giacenze di vino sfuso diminuiscono o i prezzi richiesti iniziano a salire in specifici segmenti, possono risentirne gli acquisti di uve, i contratti di fornitura e la pianificazione delle scorte nei diversi portafogli di vino.

Ciatti ha dichiarato che l’attività non migliora in modo uniforme in tutte le aree o per tutte le varietà. Nell’anteprima pubblica del rapporto, l’azienda ha segnalato una zona in cui era aumentata la domanda da parte di acquirenti alla ricerca di vino per i propri marchi e una varietà particolarmente richiesta. L’anteprima non specificava né la regione né la varietà.

L’azienda ha inoltre affermato che il clima attorno alle vendite di vino imbottigliato, o confezionato, è diventato un po’ più positivo, ma ha espresso dubbi sul fatto che i dati di vendita disponibili indichino già una tendenza chiara. Il rapporto di novembre 2026 ha esaminato gli ultimi dati SipSource sulle vendite dei grossisti, che monitorano le spedizioni in uscita dalle scorte dei distributori. Ciatti ha osservato che i distributori operano con scorte più contenute e gestite secondo il modello just-in-time, rendendo il periodo di vendita da ottobre a dicembre particolarmente importante per valutare la probabile domanda di vino sfuso e, di conseguenza, quella di uve all’inizio del 2027.

Questo aspetto è rilevante perché le cantine spesso rimandano le decisioni di acquisto finché non hanno un quadro più chiaro delle vendite ai consumatori e delle esigenze dei distributori. Se le vendite durante le festività migliorano e i distributori mantengono scorte ridotte, le cantine potrebbero tornare più attivamente sul mercato del vino sfuso e assicurarsi in seguito le uve per le prossime annate. Se la domanda resta debole, gli acquirenti potrebbero continuare ad attendere, limitando l’aumento dei prezzi anche nelle categorie in cui l’offerta si è ridotta.

Il rapporto ha aggiornato anche i grafici mensili di Ciatti sulle scorte, suddivise per volume totale in galloni e per varietà, e ha distinto le giacenze indicate tra regioni costiere e interne. L’azienda ha dichiarato che i dati sono stati confrontati con i livelli delle scorte registrati nei precedenti mesi di novembre durante la recente fase di riequilibrio. Inoltre, Ciatti ha spiegato che il rapporto ha esaminato il 2026 California Winegrape Mapping Project della California Association of Winegrape Growers e valutato la corrispondenza dei risultati con la distribuzione regionale delle scorte di vino sfuso attualmente segnalate all’azienda.

Anche nella limitata anteprima pubblica, le indicazioni di Ciatti ai clienti suggerivano che gli operatori si stanno preparando a una fase più intensa di riposizionamento. L’azienda ha invitato i fornitori di vino sfuso a registrare i vini appena prodotti dell’annata 2026 e gli eventuali lotti disponibili dell’annata 2025. Ha inoltre incoraggiato i fornitori di uve a segnalare in anticipo le disponibilità potenziali per il 2027, così da abbinare prima gli acquirenti alle uve e consentire ai coltivatori di pianificare con maggiore certezza le attività agricole.

Ciatti ha anche consigliato ai potenziali acquirenti di uve per il 2027 di contattare il proprio team di intermediazione e ha raccomandato agli acquirenti di vino sfuso delle annate 2025 e 2026 di comunicare le proprie esigenze, in modo da poter ricevere rapidamente dei campioni. Le indicazioni riflettono un mercato in cui la cautela resta elevata, ma alcuni venditori e acquirenti iniziano ad agire considerando la possibilità che l’equilibrio tra domanda e offerta nel settore vinicolo californiano stia cambiando.