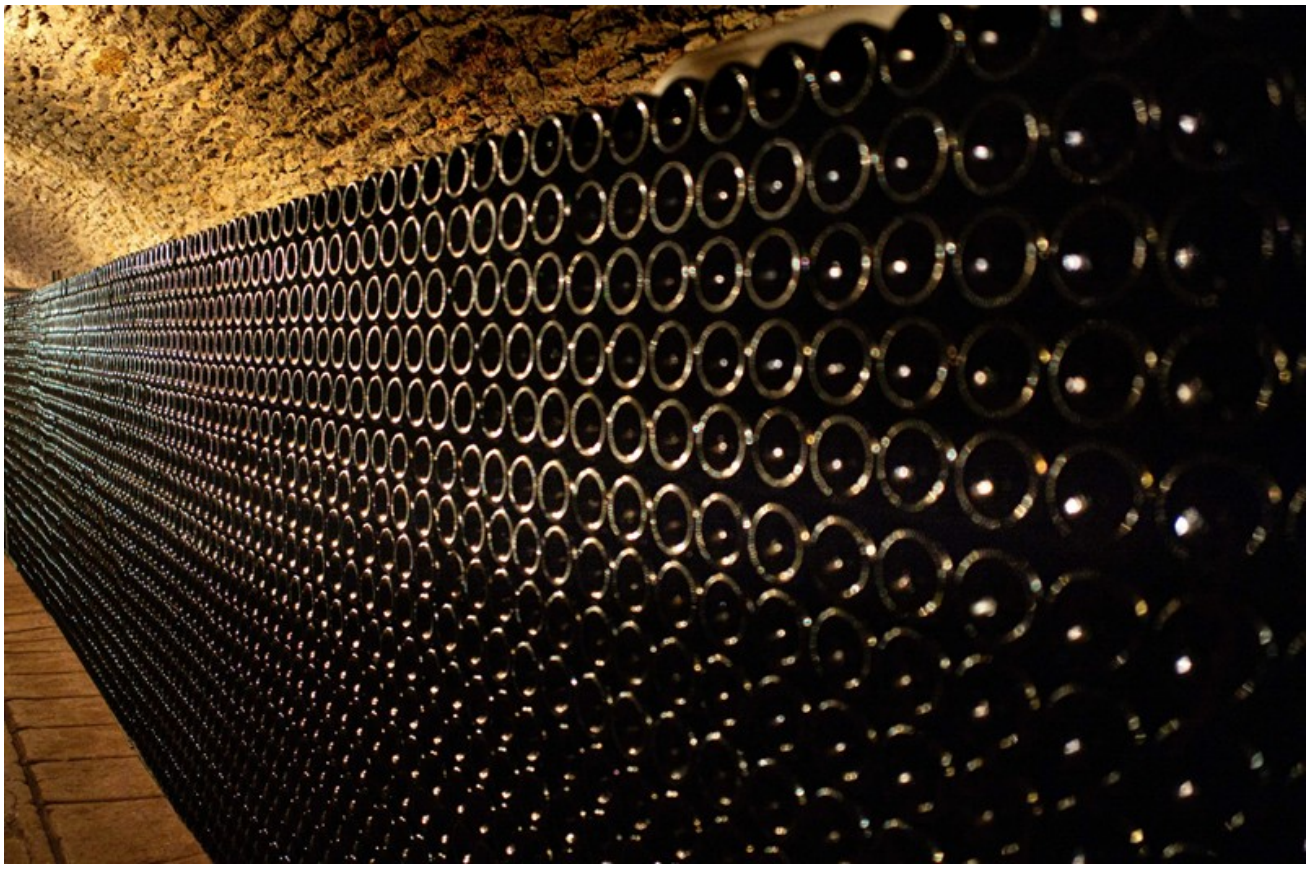
vinetur

Le cantine californiane affrontano un calo della domanda del 18% nonostante l’estirpazione dei vigneti

A Napa, i relatori hanno detto che potrebbero volerci anni per smaltire le scorte in eccesso, mentre le vendite di vino negli Stati Uniti restano deboli

domenica 15 novembre 2026



L’industria vinicola californiana sta riducendo le superfici vitate e cercando di smaltire un consistente surplus di vino invenduto, ma martedì 10 novembre, durante un simposio a Napa, i relatori hanno detto che la parte più difficile della ripresa riguarda la domanda. Le vendite ai consumatori continuano a calare, anche se l’offerta ha iniziato a ridursi: i produttori si ritrovano così con una capacità produttiva eccessiva e troppe scorte di vecchie annate, dopo anni di espansione basati su una crescita che non si è concretizzata.

Al Wine Industry Financial Symposium, organizzato da WineBusiness e CalCPA presso il Culinary Institute of America at Copia, Jeff O’Neill, fondatore e amministratore delegato di O’Neill Vintners & Distillers, ha detto che molti produttori avevano investito prevedendo una crescita annua delle vendite del 4%-5% che non si è mai realizzata. Secondo O’Neill, oggi la domanda di vino è inferiore di circa il 18% rispetto a cinque anni fa. Ai partecipanti ha detto che è probabile che il settore si riprenda su scala ridotta, sostenendo che i produttori dovrebbero rendere il vino più comprensibile e pertinente per i consumatori, invece di affidarsi soltanto ai tagli dei costi.

La sua analisi era in linea con le altre previsioni presentate all’evento. Gli analisti hanno indicato che la domanda di vino negli Stati Uniti resterà a lungo ai minimi fino al 2027 e al 2028, per poi registrare una crescita modesta. Audra Cooper, vicepresidente di Turrentine Brokerage, ha detto che l’estirpazione dei vigneti sta contribuendo ad avvicinare l’offerta ai consumi, ma ha stimato che ci vorranno ancora dagli otto ai 12 mesi per smaltire il vino in eccesso invecchiato presente sul mercato. Danny Brager, consulente nel settore delle bevande alcoliche, ha affermato che l’andamento delle vendite è diventato più stabile, pur restando sotto i livelli di un anno prima.

I nuovi dati diffusi martedì 10 novembre da SipSource, servizio della Wine & Spirits Wholesalers of America, hanno confermato la debolezza della domanda. Nei tre mesi terminati a settembre, il volume di vino venduto negli Stati Uniti dai distributori a negozi, bar e ristoranti è diminuito del 6,7%, mentre i ricavi sono scesi del 4,2%. I vini con un prezzo inferiore a 13 dollari hanno continuato a soffrire e le perdite nella distribuzione hanno contribuito al calo.

L’aggiustamento dell’offerta è evidente nei vigneti californiani. Cooper ha detto che la superficie vitata in produzione nello Stato dovrebbe diminuire di circa un quarto tra il 2020 e il 2027. Secondo LandIQ, al 1° agosto la superficie vitata esistente in tutto lo Stato era di 439.115 acri; nei 12 mesi precedenti ne erano stati estirpati 47.229, quasi il 10% del totale. Nel periodo precedente erano stati rimossi 38.000 acri. Sulla North Coast sono stati estirpati oltre 8.000 acri, pari a quasi il 6% della superficie totale della regione. La contea di Napa contava 41.998 acri vitati e ne ha persi 2.944, con una riduzione del 6,6%. La contea di Sonoma aveva 55.893 acri vitati e ne ha rimossi 3.523, con un calo del 5,9%. La contea di Lake ha perso 667 acri, pari al 5,6%, e quella di Mendocino 811 acri, pari al 4,8%.

Nonostante questi tagli, il vino in eccesso resta un ostacolo importante. Cooper ha detto che Turrentine aveva circa 25 milioni di galloni di vino sfuso in vendita, contro i circa 20 milioni di un anno prima, ma in calo rispetto al picco di quasi 33 milioni raggiunto all’inizio del 2026. Ha aggiunto che gli acquirenti hanno mostrato scarso interesse per i vini dell’annata 2024 e precedenti, segno che le scorte più vecchie continuano a pesare sul mercato.

O’Neill ha detto che le cantine californiane dispongono di una capacità produttiva superiore del 30%-35% rispetto alle necessità del mercato. Ha stimato che una raccolta di circa 2,3 milioni di tonnellate nel 2026 potrebbe produrre meno vino di quanto il mercato stia attualmente consumando, ma ha osservato che questo non risolverebbe subito lo squilibrio, perché serbatoi e magazzini contengono ancora grandi volumi delle annate precedenti. A ottobre, l’analista di settore Jon Moramarco ha stimato che alla fine del 2025 le scorte delle cantine californiane ammontassero a quasi 888 milioni di galloni, pari a 22,1 mesi di spedizioni, contro una media di lungo periodo di 18,5 mesi. Secondo il suo modello, le scorte potrebbero tornare alla media storica entro la fine del 2028, se dal 2026 al 2028 la raccolta annua nello Stato si attestasse in media intorno a 2,3 milioni di tonnellate e le spedizioni di vino californiano sul mercato interno calassero del 5% nel 2026 e del 4% in ciascuno dei due anni successivi.

La raccolta annuale è in calo, ma non ancora abbastanza da ridurre rapidamente le eccedenze. Cooper ha stimato che nel 2026 la raccolta in tutto lo Stato si attesterà intorno a 2,3 milioni di tonnellate. Ha detto che il ciclo meteorologico di El Niño

potrebbe far aumentare in una certa misura il raccolto del 2027. Nel 2025 la raccolta è stata pari a 2,62 milioni di tonnellate in tutto lo Stato e a 436.000 tonnellate sulla North Coast, in entrambi i casi con una diminuzione di poco superiore all'8% rispetto al 2024.

Mentre il mercato nel suo complesso resta debole, alcuni segmenti stanno ottenendo risultati migliori. Brager ha detto che registrano una crescita le confezioni di dimensioni più ridotte, alcuni vini bianchi più leggeri e una selezione di vini premium. I dati di MarketPour, la società di Moramarco, presentati al simposio, mostrano che nei 12 mesi terminati a settembre il volume di vino venduto direttamente ai consumatori è diminuito dell'8,8%, mentre i ricavi sono scesi solo dell'1%. I vini da almeno 100 dollari a bottiglia hanno registrato un aumento dell'1,3% dei volumi e del 9,3% dei ricavi.

La ricerca sui consumatori presentata da NIQ ha inoltre suggerito che il calo non dipende semplicemente dal fatto che i giovani adulti stiano rinunciando all'alcol. Kaleigh Theriault, direttrice del thought leadership per il settore delle bevande alcoliche di NIQ, ha detto che il 72% dei cali analizzati dall'azienda era dovuto a un minor numero di occasioni di acquisto, mentre il 28% dipendeva dalla diminuzione degli acquirenti. La spesa per singola occasione era aumentata, compensando in parte il calo. Secondo Theriault, i consumatori più giovani continuano a bere, ma si avvicinano all'alcol con maggiore consapevolezza e si aspettano una proposta di valore più chiara.

Questo cambiamento ha conseguenze che vanno oltre le cantine. Un riequilibrio lento delle scorte di vino negli Stati Uniti può incidere sui prezzi del vino sfuso, sulle priorità dei distributori e sullo spazio a scaffale disponibile per i vini importati e per altre categorie di bevande in competizione per la stessa spesa dei consumatori. Se l'aggiustamento richiederà più tempo del previsto, potrebbe continuare a mettere sotto pressione i vini di fascia più economica e influenzare le opportunità nell'intero comparto delle bevande.

O'Neill ha detto che le cantine dovrebbero reagire riducendo alcuni aspetti della complessità del vino, dalle rigide regole di servizio al linguaggio usato nelle sale di degustazione, che può allontanare i consumatori occasionali. Ha inoltre sostenuto che sostenibilità e trasparenza possono contribuire a ricostruire la fiducia. Tutti i circa 125 viticoltori che riforniscono la sua azienda, per una superficie complessiva di circa 15.000 acri di vigneti, sono certificati per la sostenibilità, ha detto. Circa 4 milioni di

bottiglie di due marchi dell’azienda riportano già l’etichetta degli ingredienti; l’obiettivo, ha aggiunto, è estendere la pratica mentre le cantine cercano di competere più efficacemente non solo tra loro, ma anche con birra, superalcolici e altre bevande che puntano agli stessi clienti.