

Cabernet Sauvignon, il primato resiste. A cambiare è il suo significato

scritto da Stefano Montibeller | 13 Ottobre 2026



Negli Stati Uniti il Cabernet Sauvignon conserva il 15% dell'off-premise e arretra quanto l'intero mercato del vino. Il suo primato resta solido, ma cambia il quadro stilistico: interpretazioni più fresche e meno estratte cercano nuovi consumatori. La sfida è capire se questa evoluzione possa mantenere riconoscibilità, prezzi elevati e valore percepito.

Negli Stati Uniti, nei dodici mesi terminati ad aprile 2026, il Cabernet Sauvignon ha venduto poco più di 21 milioni di casse nell'off-premise, mantenendo una quota del 15%. I volumi sono diminuiti del 5%, ma la flessione coincide con quella dell'intero mercato del vino nello stesso canale. Secondo i dati Circana, quindi, il Cabernet Sauvignon **non sta perdendo**

terreno più velocemente della categoria, ma semplicemente soffrendo insieme al vino.

Una varietà può perdere attrattiva presso sommelier, appassionati e produttori emergenti **senza smettere di essere centrale** nelle scelte di un pubblico molto più ampio.

È proprio questa distanza ad animare la puntata del [VinePair Podcast “Cabernet Is Still King... But For How Long?”](#). Adam Teeter, Joanna Sciarrino e Zach Geballe discutono della **presunta perdita di rilevanza del Cabernet Sauvignon** e dell'evoluzione stilistica intrapresa da alcuni produttori, soprattutto nelle fasce più prestigiose del mercato.

Accanto ai Cabernet Sauvignon maturi, concentrati e segnati dall'affinamento in legno stanno infatti trovando spazio **interpretazioni più fresche, meno estratte e talvolta meno alcoliche**. Per alcuni produttori è un ritorno a uno stile precedente all'affermazione dei vini più potenti che hanno caratterizzato una parte della produzione californiana degli ultimi decenni.

Il Cabernet Sauvignon ha costruito parte del proprio **successo sulla riconoscibilità**. Anche chi possiede una conoscenza limitata del vino associa il suo nome a struttura, intensità, capacità di invecchiamento e prestigio. Sono caratteristiche immediatamente comprensibili, rafforzate dal legame con Bordeaux, Napa Valley e con occasioni di consumo come la steakhouse americana.

Questa riconoscibilità si traduce ancora in valore; infatti nel primo semestre del 2025, il Cabernet Sauvignon rappresentava il **16% delle bottiglie** spedite direttamente dalle cantine statunitensi ai consumatori, ma generava il **29% del valore del canale**. Il prezzo medio raggiungeva 98,35 dollari a bottiglia, il più elevato tra le principali varietà. Nello stesso periodo, tuttavia, i volumi erano scesi del 13%.

Un Cabernet Sauvignon più agile può ampliare le occasioni di

consumo e incontrare chi considera eccessivi i modelli più concentrati. Non è però scontato che riesca ad attrarre il pubblico che oggi preferisce Pinot Nero, Gamay o altri rossi più leggeri. Ancora meno scontato è che possa **mantenere prezzi molto elevati** quando rinuncia proprio ai segnali gustativi che molti consumatori associano al lusso.

Per i produttori quindi occorre **capire a chi è destinato il vino**, perché dovrebbe essere acquistato e se il prezzo rimane comprensibile rispetto all'esperienza offerta. Cambiare stile per inseguire chi non ama il Cabernet Sauvignon potrebbe non allargare il mercato e, contemporaneamente, disorientare chi continua a sceglierlo.

Punti chiave

1. **Quota off-premise:** il Cabernet Sauvignon mantiene il 15%, nonostante volumi in calo del 5%.
2. **Vendite dirette:** nel primo semestre 2025 valeva il 29% del canale con il 16% delle bottiglie.
3. **Prezzo medio:** 98,35 dollari a bottiglia, il più alto tra le principali varietà.
4. **Evoluzione stilistica:** crescono Cabernet Sauvignon più freschi, meno estratti e talvolta meno alcolici.
5. **Rischio di posizionamento:** cambiare stile può ampliare i consumi, ma anche indebolire riconoscibilità e valore percepito.