

Nodo **invenduto:** l'overstocking minaccia il futuro del vino USA

scritto da Emanuele Fiorio | 1 Agosto 2025



Il mercato del vino statunitense è in crisi: vendite in calo, magazzini pieni e domanda in flessione. Il problema non è la produzione, ma un cambiamento profondo nei consumi. Il settore cerca soluzioni tra marketing diretto, riduzione degli ettari vitati e strategie di sopravvivenza per un futuro ancora incerto.

In un settore che produce più vino di quanto riesca a venderne, l'eccesso di offerta non è una risorsa, ma una minaccia. Tuttavia il ["State of the U.S. Wine Industry Report 2025"](#) della Silicon Valley Bank evidenzia che **la crisi che investe il mercato americano del vino non nasce da un eccesso di produzione, bensì da un crollo strutturale della domanda.**

Le cause sono molteplici: mutamenti demografici, cambiamenti culturali, il successo delle bevande alternative, e il disallineamento tra offerta e consumo. Ma le conseguenze sono immediate e concrete: cantine piene, magazzini saturi, difficoltà di vendita e cali di prezzo. **Il 2024 si è chiuso con una crescita negativa dei volumi tra il -3% e il -1%, mentre il valore è rimasto stagnante.** Per il 2025 si prevede un calo dell'1% anche a valore, dato che gli sconti diventeranno inevitabili.

Il sistema è bloccato, i rivenditori, oberati di stock, rallentano gli acquisti e i distributori non ordinano. Le cantine, soprattutto quelle medio-piccole, si ritrovano con livelli di inventario crescenti. **Il report SVB indica che il 93% delle aziende ha aumentato le proprie scorte nel 2024,** mentre solo il 10% prevede di acquistare nuova uva nel 2025. Il magazzino medio del settore è tornato ai livelli pre-Covid, ma in un contesto di domanda declinante è una condizione tutt'altro che rassicurante.

L'offerta supera la domanda anche nei vigneti: la vendemmia 2024 in California si è fermata a 3,2 milioni di tonnellate, la più bassa dal 2008, eppure si stima che migliaia di acri non siano stati raccolti perché privi di acquirenti. **Gli esperti suggeriscono la rimozione di almeno 50.000 acri, soprattutto nei vigneti destinati a vini da meno di 12 dollari, oggi i più esposti alla crisi.**

I viticoltori, soprattutto quelli senza contratti a lungo termine e storie di qualità consolidate, sono i più vulnerabili. La mancanza di richiesta incide direttamente sui prezzi dell'uva, in calo generalizzato, mentre i costi produttivi restano elevati. La pressione si riflette anche sulle compravendite: molte aziende cercano di vendere, ma i compratori sono pochi. **Solo i vigneti in zone costiere mantengono valore, il resto del mercato è in caduta.**

In mezzo a queste difficoltà, il mercato si polarizza: le

cantine più strutturate, capaci di fare marketing diretto e di adattarsi, continuano a crescere. **Il modello vincente sembra essere quello DTC (direct-to-consumer)**, con degustazioni mirate, club esclusivi e vendite online. **Tuttavia, anche l'enoturismo mostra segnali di cedimento: il calo delle visite in cantina nel 2024 si prevede continuerà nel 2025**, complice un cambio generazionale e l'aumento dei costi.

Il report SVB parla chiaro: **lo sblocco degli inventari sarà lungo**. L'equilibrio tra vendite e magazzini potrebbe tornare solo tra il 2027 e il 2029. Fino ad allora, si prevedono sconti mascherati, vendite flash, etichette secondarie per smaltire le eccedenze senza danneggiare l'immagine del brand.

Paradossalmente, per i consumatori è un'epoca d'oro: ampia scelta e prezzi convenienti. Ma per l'industria si tratta di una fase di sopravvivenza. Il mercato non si salverà tagliando i costi, ma ricostruendo la domanda: servono nuovi racconti, nuove occasioni di consumo, e soprattutto, una visione condivisa del futuro. La sfida è trasformare l'abbondanza in valore. E questa volta, non sarà la fortuna a indicare la via.

Punti chiave:

1. **Calo strutturale della domanda:** il mercato del vino USA è colpito da un cambiamento demografico e culturale che riduce il consumo.
2. **Eccesso di scorte:** il 93% delle aziende ha aumentato gli inventari nel 2024, mentre solo il 10% comprerà nuova uva nel 2025.
3. **Prezzi e vendite in discesa:** cali nei volumi (-3% / -1%) e stagnazione di valore; si prevede ulteriore riduzione nel 2025.
4. **Vigneti a rischio:** migliaia di acri non raccolti e richiesta di rimozione di 50.000 acri, specie per i vini

sotto i 12\$.

5. **Polarizzazione del mercato:** solo le cantine strutturate con canali DTC e marketing efficace crescono; le altre lottano per sopravvivere.