

# 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.