

L'Australia ha due miliardi di bottiglie di vino invendute

scritto da Roberto Serra | 16 Aprile 2026



Il crollo dei prezzi dell'uva e le nuove tasse britanniche spingono i produttori verso una drastica razionalizzazione.

Alla fine del 2024, l'immagine più cruda della crisi che attanaglia il vino australiano era un mare di bottiglie invendute: oltre due miliardi di unità in eccesso in cerca di un acquirente. Contemporaneamente, nella regione della Riverland, in South Australia, il prezzo dell'uva Shiraz aveva subito un tracollo, precipitando di oltre due terzi rispetto ai livelli del 2020. Questi due dati, emblematici di un'intera industria in difficoltà, emergono da [un'analisi approfondita](#)

[sulla crisi del vino australiano](#), che dipinge un quadro di sovrapproduzione strutturale e mutamenti profondi nei mercati di riferimento. Per i produttori australiani, il 2025 si profila come un anno di decisioni irrevocabili.

La crisi in cifre: il crollo del mercato UK e l'eccesso di offerta

Il Regno Unito, storicamente un baluardo per le esportazioni australiane, ha mantenuto il suo ruolo di secondo mercato più importante, assorbendo il 14% delle spedizioni nel 2024. Tuttavia, questo dato nasconde una dinamica preoccupante: tra il 2022 e il 2024, il volume di vino australiano spedito nel Regno Unito è diminuito del 2%. Questo calo, seppur contenuto in percentuale, contribuisce al gigantesco accumulo di scorte che pesa sull'industria. L'eccesso di offerta è tale che, sempre alla fine del 2024, si stimavano oltre due miliardi di bottiglie in eccesso senza uno sbocco commerciale.

La pressione si ripercuote direttamente sui viticoltori. Già nel novembre 2023, l'associazione di produttori Riverland Wine aveva lanciato un grido d'allarme in una lettera aperta al governo statale, denunciando che il prezzo dell'uva Shiraz nella regione era crollato di oltre due terzi dal 2020. Una situazione insostenibile che ha conseguenze immediate: stando a [un report che sottolinea il momento critico](#) per viticoltori e cantine australiane, per molti coltivatori i ricavi sono ormai inferiori ai costi di produzione, al punto che alcuni sono costretti a lasciare l'uva non raccolta sui vigneti. È la fotografia di un settore che sconta anni di squilibrio tra offerta e domanda.

Contesto globale: dalla tassazione UK alle sanzioni cinesi

Le cause di questa crisi sono sistemiche e legate a cambiamenti geopolitici e normativi nei due mercati chiave:

Regno Unito e Cina. Oltremarica, dal 1 agosto 2023, è entrato in vigore un nuovo sistema fiscale **che tassa il vino in base al livello alcolico** e non più sul volume. Secondo [il bollettino di Wine Australia che spiega il cambiamento](#), questo ha già avuto un impatto tangibile sul grado alcolico dei vini venduti nel Regno Unito, inclusi quelli australiani, spingendo i produttori verso una revisione degli stili.

Sul fronte asiatico, la situazione è stata ancor più turbolenta. Nel 2020, la Cina impose pesanti restrizioni commerciali su diverse esportazioni australiane, incluso il vino, in risposta alla richiesta di Canberra di un'indagine sulle origini del COVID-19. Quel blocco, descritto in [un'analisi delle restrizioni commerciali cinesi](#), ha prosciugato per anni uno sbocco cruciale. Soltanto il 28 marzo 2024, dopo un disgelo diplomatico e lunghe trattative, è stato finalmente rimosso l'ultimo dazio rimanente sul vino. La riapertura delle porte cinesi, seppur positiva, arriva però in un mercato saturo e profondamente cambiato.

Risposte e opportunità: sradicamento, vini low-alcohol e il futuro

Di fronte a questo scenario, l'industria ha avviato dolorosi ma necessari processi di adattamento. Nel 2024, a causa della sovrapproduzione e del calo dei consumi, i viticoltori hanno sradicato **milioni di viti**. Non si tratta di una strategia isolata: anche la Francia, alle prese con una crisi simile, ha varato un piano da 109,8 milioni di euro per compensare lo sradicamento di 27.500 ettari di vigneti, come riporta [la notizia del piano francese di sradicamento](#), una risposta diretta allo squilibrio tra domanda e offerta causato dal calo dei consumi.

Parallelamente, l'innovazione di prodotto punta a intercettare le nuove tendenze. I vini a basso contenuto alcolico stanno guadagnando slancio a livello globale, e brand consolidati

come Duckhorn, Kendall Jackson e Kim Crawford hanno già lanciato gamme specifiche, secondo [un'analisi sulle tendenze chiave per il 2025 nel settore vinicolo](#). Sebbene le prospettive per i volumi globali di vino rimangano largamente negative, con consumi in calo e una base di clienti che invecchia, [un rapporto sulle tendenze del mercato globale](#) del vino nel 2025 segnala che rimangono opportunità per soddisfare le esigenze della prossima generazione di consumatori, più coinvolti e avventurosi.

Per l'industria vinicola australiana, come sottolineato dagli analisti, il 2025 rappresenta un momento cruciale e definitorio. La strada da percorrere è duplice: da un lato una razionalizzazione dell'offerta attraverso un drastico ridimensionamento della superficie vitata, dall'altro un'innovazione coraggiosa che sappia parlare a nuovi consumatori e rispondere a regole fiscali in evoluzione. La scelta non è più tra resistere o cambiare, ma tra **adattarsi strategicamente alle nuove realtà di mercato** o rischiare di essere travolti dall'eccesso di offerta che si è accumulato in anni di turbolenze.