vinetur

Il commercio mondiale del vino cala dell'8,3% in volume nella prima metà del 2026

L’aumento dei prezzi medi ha attenuato il calo del valore delle esportazioni, ma la domanda più debole ha mantenuto il vino sfuso sotto la pressione più forte.

venerdì 2 ottobre 2026



Il commercio mondiale di vino e mosto d’uva ha nuovamente rallentato nella prima metà del 2026, con le spedizioni in calo dell’8,3% in volume e del 5,2% in valore rispetto a un anno prima, secondo i dati presentati da Del Rey Analysts of Wine Markets alla riunione autunnale dell’EU Wine Observatory del 30 settembre.

I dati indicano un mercato che sta muovendo meno vino oltre confine, anche se i prezzi cominciano a recuperare dalla forte pressione osservata a fine dello scorso anno. Del Rey AWM ha affermato che il calo più contenuto del valore rispetto ai volumi riflette un rimbalzo dei prezzi medi, suggerendo che il 2026 si stia configurando più come un anno di stabilizzazione dei prezzi che come un ritorno a una domanda più robusta.

Il calo è stato attribuito a più fattori contemporaneamente. Del Rey AWM ha detto che i raccolti più ridotti nella maggior parte dei Paesi produttori hanno diminuito la disponibilità di vino sfuso, mentre prezzi più alti e consumi più deboli hanno limitato gli acquisti. Questa combinazione ha pesato sugli scambi all’interno dell’Unione europea, sulle esportazioni canadesi verso gli Stati Uniti e sulle spedizioni da fornitori più lontani come Cile e Nuova Zelanda verso i principali mercati importatori.

Il vino sfuso ha subito un colpo più duro rispetto alle altre categorie. La fonte ha affermato che il calo delle spedizioni di sfuso e dei ricavi da sfuso è stato una componente centrale della flessione, segno che gli acquirenti sono stati più cauti nel segmento più esposto alla gestione delle scorte, agli assemblaggi industriali e alla concorrenza sui prezzi. Per esportatori, importatori e distributori nel più ampio settore delle bevande, ciò potrebbe significare margini più stretti e rotazioni più lente anche se i prezzi medi smettono di scendere, soprattutto sulle rotte di lunga distanza e nei formati a più basso prezzo.

Anche i vini in bottiglia hanno perso terreno, e più nettamente dei vini spumanti. Del Rey AWM ha detto che il vino imbottigliato non spumante ha guidato il calo, mentre il vino spumante è riuscito a registrare una certa crescita in valore nel semestre grazie al miglioramento dei prezzi medi. Su un orizzonte più lungo, la società ha affermato che lo spumante ha chiaramente sovraperformato le altre categorie del vino nel commercio internazionale.

I dati del primo semestre seguono una fase difficile per il settore. Del Rey AWM aveva già segnalato che il commercio mondiale del vino era peggiorato nella seconda metà del 2025, con un calo del valore del 9,9% e dei volumi del 5,3% in quel semestre. In quella fase precedente, la società aveva attribuito gran parte del calo dei prezzi alla reazione del mercato dopo l'aumento dei dazi statunitensi, in particolare per il vino francese, oltre che a una più ampia incertezza geopolitica, commerciale e della domanda. Nella sua ultima valutazione, Del Rey AWM ha affermato che parte di quello shock sui prezzi sembra ora attenuarsi, ma la domanda non si è ripresa abbastanza da sostenere i volumi commerciali.

Il 2025 nell'insieme aveva già definito una base debole. Sulla base dei dati doganali ufficiali analizzati da Del Rey AWM, l'anno scorso le esportazioni mondiali di vino sono diminuite del 6,3% in valore e del 4,7% in volume, portando le vendite complessive a 33,77 miliardi di euro e le spedizioni a 94,76 milioni di ettolitri. Anche il prezzo medio per litro è sceso dell'1,7% rispetto al 2024. Tutte le principali categorie hanno registrato un calo nel 2025, con i vini imbottigliati non spumanti a segnare la flessione più ampia, davanti a spumanti e sfuso. Il vino bag-in-box si è mostrato un po' più resiliente, con un calo del 2% in valore.

I dati della prima metà del 2026 suggeriscono quindi che il mercato non ha ancora invertito la rotta. Il calo dei volumi scambiati è diventato più marcato della flessione sull'intero anno osservata nel 2025, anche se i valori non stanno più scendendo altrettanto rapidamente. Questo andamento di solito indica un mercato in cui i produttori ricevono un certo sostegno dai prezzi, ma i clienti acquistano meno.

I dati separati di Del Rey AWM sui sei principali produttori di vino del Nuovo Mondo hanno mostrato un quadro simile nella prima metà dell'anno. Nuova Zelanda, Australia, Sudafrica, Argentina, Cile e Stati Uniti hanno complessivamente registrato un calo dell'8,2% del valore delle esportazioni in termini di euro, a 2,6 miliardi di euro. I volumi esportati da quei Paesi sono scesi del 6,3%, a 10,6 milioni di ettolitri, mentre il prezzo medio all'esportazione è sceso del 2%, a 2,47 euro per litro.

Tra questi produttori, il Sudafrica è stato l’unico a registrare crescita sia in valore sia in volume, secondo Del Rey AWM. Le sue esportazioni di vino sono aumentate del 6,2% in valore, a 280 milioni di euro, mentre i volumi sono saliti a 144 milioni di litri. L’Argentina ha aumentato i volumi del 12%, ma un calo del 12,6% dei prezzi medi ha più che compensato quel guadagno, lasciando i ricavi da export in calo del 2,1%.

La debolezza non si è distribuita in modo uniforme tra mercati o tipologie di prodotto. Del Rey AWM ha detto che le precedenti perturbazioni commerciali hanno avuto un impatto particolare sulle importazioni negli Stati Uniti, in Russia e in Cina, mentre il commercio all’interno dell’UE è rimasto più stabile. Nell’anno in corso, tuttavia, anche i flussi intra-UE sono stati influenzati, mentre la domanda più debole si combina con raccolti più piccoli e prezzi più alti. Questo conta per le aziende del beverage ben oltre le cantine, perché una minore movimentazione in una delle maggiori categorie alcoliche scambiate al mondo può influire sulla domanda logistica, sulla pianificazione degli spazi a scaffale nella distribuzione e sulle strategie di prezzo nei portafogli di bevande importate.

Il vino spumante resta la principale eccezione al quadro generale. Del Rey AWM aveva osservato all’inizio di quest’anno che sia il posizionamento di prezzo sia quello gustativo degli spumanti erano sotto pressione sui mercati internazionali, ma gli ultimi dati commerciali semestrali mostrano che la categoria continua a tenere meglio del vino fermo in termini di valore. Questo sembra coerente con una tendenza di più lungo periodo in cui i vini spumanti hanno guadagnato quote nel commercio mondiale anche mentre il mercato più ampio rallenta.

Il contesto della domanda più ampio resta incerto. Del Rey AWM ha anche sostenuto in una ricerca separata di quest’anno che la crescente polarizzazione dei redditi a livello globale potrebbe stare modellando i modelli di consumo del vino, con il mercato che si divide più nettamente tra nicchie di valore più alto e segmenti più sensibili al prezzo. Questo quadro aiuta a spiegare perché le categorie premium possano mostrare maggiore resilienza mentre sfuso e vino imbottigliato standard subiscono una pressione più forte.

Per ora, i primi sei mesi del 2026 suggeriscono un mercato mondiale del vino che si sta stabilizzando sui prezzi ma non sulla domanda. I produttori spediscono meno, gli acquirenti mostrano maggiore cautela e la pressione più forte resta sul vino sfuso e sulle rotte che dipendono da esportazioni a lunga distanza dai fornitori dell’emisfero australe verso i principali mercati dell’emisfero settentrionale.