vinetur

Le esportazioni di vino italiane in calo del 6,2% in valore nel primo semestre 2026

La riduzione dei prezzi non rilancia la domanda: i produttori restano sotto pressione per i maggiori costi di imballaggi, logistica, trasporto e vetro.

lunedì 5 ottobre 2026



Il settore vinicolo italiano sta attraversando una fase difficile: i prezzi al dettaglio scendono, i costi di produzione aumentano e la domanda sui mercati esteri si indebolisce, accrescendo la pressione su uno dei comparti agroalimentari più importanti del Paese.

Secondo quanto riportato da Financialounge, a settembre i prezzi del vino al consumo in Italia erano inferiori del 2,3% rispetto a un anno prima, mentre l'inflazione complessiva si attestava al 4,2%. La riduzione dei prezzi sugli scaffali non è bastata a rilanciare le vendite, i cui volumi restano deboli, secondo la testata.

La situazione crea difficoltà alle cantine, che operano in un mercato più debole mentre devono fare i conti con costi di gestione più elevati. Financialounge, citando l'Unione Italiana Vini, ha riferito che i produttori subiscono effetti diretti nelle attività di cantina e rincari indiretti legati alla produzione del vetro. L'associazione ha inoltre segnalato maggiori spese per trasporti, logistica, prodotti enologici, imballaggi e altri materiali.

La pressione è rilevante perché il vino continua a rappresentare una componente importante dell'economia italiana. Il settore vale circa 14 miliardi di euro, secondo quanto riportato, e circa il 55% dei ricavi proviene dai mercati esteri. Considerando anche le attività economiche collegate, dà lavoro a circa 900.000 persone.

Le esportazioni, tuttavia, sono diminuite quest'anno. Nel primo semestre del 2026, quelle di vino italiano sono calate del 6,2% in valore e del 4% in volume, secondo Financialounge. Per un settore che dipende fortemente dalla domanda estera, la flessione si aggiunge alla pressione già esercitata dall'aumento dei costi e dal rallentamento delle vendite sul mercato interno.

La contrazione arriva mentre anche il mercato vinicolo mondiale perde slancio. L'Organizzazione internazionale della vigna e del vino ha stimato che nel 2025 i consumi globali sono scesi a 208 milioni di ettolitri, in calo del 2,7% rispetto all'anno precedente e di circa il 14% rispetto ai livelli del 2018. L'organizzazione ha collegato in parte la flessione ai cambiamenti negli stili di vita, nelle abitudini sociali e nei comportamenti delle diverse generazioni.

Questi cambiamenti incidono sui produttori di vino in un momento in cui i consumatori di molti mercati stanno rivedendo più in generale il proprio rapporto con il consumo di alcol. La minore frequenza di consumo, la maggiore moderazione e l'evoluzione delle preferenze tra i giovani adulti sono diventate preoccupazioni ricorrenti per i produttori in Europa e in altre importanti aree vitivinicole.

Per l'Italia, la tendenza è particolarmente importante perché il Paese è uno dei maggiori esportatori di vino al mondo. Una perdita prolungata di ricavi dall'export, sommata all'aumento dei costi degli input, potrebbe ridurre i margini di cantine e distributori e intensificare la concorrenza sui mercati internazionali delle bevande. Potrebbe inoltre aumentare la pressione sull'intero comparto, dove le aziende del vino, della birra e dei distillati monitorano già con attenzione i costi di imballaggi, trasporto ed energia.

La situazione attuale è insolita perché la riduzione dei prezzi non si è tradotta in una ripresa della domanda. In molti comparti dei beni di consumo, prezzi più bassi sosterrebbero normalmente le vendite. Nel caso del vino italiano, i dati più recenti indicano che il problema va oltre i prezzi e segnala un indebolimento della domanda di fondo, sia in Italia sia all'estero.

Financialounge ha descritto il problema come una sfida che coinvolge l'intera filiera. Vetrerie, fornitori di imballaggi, trasportatori e operatori logistici dipendono tutti, almeno in parte, dalla salute del commercio del vino. Quando i volumi si riducono e gli ordini dall'estero rallentano, le conseguenze possono estendersi oltre i vigneti e gli stabilimenti di imbottigliamento.

Il rapporto ha inoltre inquadrato l'attuale debolezza del mercato in una prospettiva storica più ampia. Ha ricordato che l'industria vinicola europea superò la crisi della fillossera nella seconda metà del XIX secolo innestando le viti europee su portainnesti americani più resistenti, una svolta che consentì a molte varietà classiche di sopravvivere. Nel settore, quell'episodio è spesso citato come esempio di capacità di adattamento sotto pressione.

Il paragone non cambia i dati immediati con cui devono fare i conti i produttori. Le cantine affrontano contemporaneamente il calo dei prezzi al consumo, la debolezza delle vendite e l'aumento dei costi. Per le aziende che destinano una quota elevata della produzione all'export, la flessione della domanda estera può essere particolarmente difficile, perché i mercati internazionali rappresentano oltre la metà dei ricavi del settore.

I dati sull'export sono rilevanti anche perché sono diminuiti sia il valore sia il volume. Un calo del 6,2% del valore delle esportazioni, a fronte di una flessione del 4% dei volumi, suggerisce che i produttori non stanno soltanto spedendo meno vino, ma ricavano anche meno da quello che vendono. Un aspetto che pesa sulla redditività, soprattutto in un mercato in cui i costi fissi aumentano.

Da mesi le associazioni di settore mettono in guardia dall'impatto cumulativo di queste spese. Il vetro è un input fondamentale per l'imbottigliamento. I costi di trasporto e logistica incidono sia sulla distribuzione nazionale sia sulle spedizioni internazionali. I materiali per l'imballaggio e i prodotti enologici aggiungono ulteriore pressione, mentre le cantine hanno margini limitati per trasferire i rincari sui consumatori.

Nel frattempo, il contesto generale dell'inflazione ha offerto ben poco sollievo. A settembre i prezzi complessivi in Italia aumentavano del 4,2%, secondo i dati citati da Financialounge, mentre quelli del vino seguivano la direzione opposta. Lo scarto evidenzia quanto siano diventate insolite le dinamiche dei prezzi nel settore.

I dati sottolineano anche quanto il vino italiano dipenda dall'evoluzione delle abitudini dei consumatori all'estero. Se i consumi globali continueranno a diminuire, gli esportatori potrebbero dover competere più duramente per conquistare quote di mercato in mercati dalla crescita più lenta. In questo contesto, anche i produttori più grandi e affermati possono subire maggiori pressioni su prezzi, assortimento e distribuzione.

Per ora, i principali indicatori convergono: domanda più debole, prezzi al consumo in calo, costi di produzione e distribuzione in aumento e performance dell'export negativa nel primo semestre del 2026. Il quadro delineato dall'Organizzazione internazionale della vigna e del vino suggerisce che queste pressioni siano legate non solo al ciclo

economico, ma anche a cambiamenti di lungo periodo nelle abitudini di consumo e nelle scelte di acquisto.