vinetur

Export di vino italiano in calo del 6,2% nel primo semestre 2026

Il calo del 14,1% negli Stati Uniti, i prezzi più bassi e le scorte record aggravano la pressione sui produttori, nonostante la ripresa

lunedì 9 novembre 2026



Nel primo semestre 2026 le esportazioni di vino italiano hanno perso terreno. Le spedizioni verso gli Stati Uniti hanno però recuperato più avanti nel corso dell’anno, lasciando i produttori alle prese con una domanda più debole, prezzi di vendita più bassi e scorte elevate.

Il quadro emerge da un’analisi pubblicata l’8 novembre da Di Testa e Di Gola, che cita dati del settore e dichiarazioni di Unione Italiana Vini, la principale organizzazione italiana del comparto. L’articolo descrive la flessione come qualcosa di più di una variazione di breve periodo e segnala un indebolimento più ampio della domanda mondiale.

Secondo i dati citati nell’analisi, nel primo semestre 2026 le esportazioni di vino italiano hanno superato i 3,6 miliardi di euro, ma sono diminuite del 6,2% in valore e del 4% in volume rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente. Nove dei 10 principali mercati esteri dell’Italia hanno ridotto gli acquisti. Gli Stati Uniti, prima destinazione dell’export vinicolo italiano, hanno registrato un calo del 14,1%, mentre il prezzo medio di vendita è sceso del 7,8%.

Il rapporto afferma che la pressione è stata particolarmente evidente nei 12 mesi compresi tra aprile 2025 e marzo 2026, segnati dalle tensioni sui dazi nel mercato statunitense. In quel periodo, le esportazioni verso gli Stati Uniti sono diminuite del 17%, con una perdita superiore a 340 milioni di euro, e i volumi hanno toccato il livello più basso degli ultimi dieci anni.

Al contempo, i produttori sono stati schiacciati dall’aumento dei costi e dalla pressione sui prezzi. Secondo l’analisi, i costi di produzione sono cresciuti dell’8,9% rispetto all’anno precedente, mentre i prezzi del vino al consumo sono calati del 2,6%. L’analisi segnala anche una flessione delle quotazioni dei vini a denominazione di origine protetta (DOP), scese a 1,57 euro al litro. Le scorte sono state descritte come ai massimi storici, aggravando le difficoltà delle cantine che cercano di smaltirle senza ridurre ulteriormente i prezzi.

La debolezza non ha riguardato soltanto i mercati esteri. L’articolo riferisce che le vendite di vino nei supermercati italiani sono diminuite del 2% nel periodo gennaio-maggio. Tra le realtà più esposte vengono indicate le cantine di medie dimensioni, prive sia della scala dei grandi gruppi sia della struttura orientata agli alti volumi delle cooperative.

I dati mostrano comunque anche alcuni segnali di miglioramento nella parte finale dell'anno. Nel terzo trimestre, secondo l'analisi, le spedizioni verso gli Stati Uniti sono rimbalzate di quasi il 17% e i prezzi medi hanno ripreso a salire. Cina e Russia sono entrambe descritte in crescita di circa il 20%, mentre il Brasile è rimasto in territorio positivo. L'articolo afferma che l'Italia ha retto meglio di Francia, Spagna e Cile, anch'essi alle prese con condizioni più difficili.

La tipologia di prodotto ha avuto un peso. Gli spumanti e i vini bianchi sono stati descritti come le categorie più solide, mentre gli imbottigliamenti di settembre avrebbero registrato un aumento del 5%. Il quadro regionale è stato più disomogeneo. In Piemonte, una delle principali regioni italiane per i vini rossi, l'analisi segnala cali compresi tra il 2% e il 6%. La sola Asti avrebbe perso 20 milioni di bottiglie nei mercati dell'Europa orientale.

Lamberto Frescobaldi, presidente di Unione Italiana Vini, è stato citato mentre descriveva la flessione come un calo strutturale della domanda mondiale, aggravato dalla diminuzione del potere d'acquisto e dalle tensioni geopolitiche. Questa lettura è rilevante per il più ampio comparto delle bevande, perché suggerisce che la ripresa di un mercato di esportazione strategico come quello statunitense potrebbe non bastare a compensare la pressione più diffusa su prezzi e scorte. Se queste condizioni persistessero, potrebbero incidere sui budget promozionali, sulle strategie dei distributori e sull'equilibrio tra prodotti premium e prodotti di volume nel mercato delle bevande alcoliche importate.

L'articolo segnala inoltre un dibattito interno al settore su come reagire. Le organizzazioni di categoria hanno chiesto al governo italiano di istituire un fondo straordinario per la promozione delle esportazioni. Al tempo stesso, l'analisi sostiene che il solo sostegno finanziario non risolverebbe il problema se la domanda mondiale restasse debole e una quantità eccessiva di vino continuasse a contendersi una capacità di determinare i prezzi troppo limitata.

Una parte del settore ha spostato l'attenzione dai volumi al valore. L'analisi associa una maggiore resilienza ai prodotti legati al turismo, all'identità territoriale e a un'esperienza premium per il consumatore, piuttosto che ai vini venduti principalmente

come commodity. L’enoturismo, afferma, ha continuato a mostrare un forte slancio: un segnale che i consumatori potrebbero essere ancora disposti a spendere quando il prodotto è legato al territorio, alla qualità e al viaggio.

La vendemmia 2026 è stata descritta come probabilmente più contenuta a causa della siccità e delle politiche volte a ridurre le rese. Un raccolto più piccolo potrebbe contribuire a ridurre l’eccesso di offerta dopo un periodo di scorte in cantina molto elevate, ma nel breve termine i produttori devono ancora affrontare la stessa sfida: ripristinare i margini sui mercati esteri mentre la domanda interna e le vendite nei supermercati restano sotto pressione.