vinetur

I ricavi delle esportazioni di vino dell’UE verso i Paesi extra-UE calano del 6,8% in 12 mesi

Il calo del 3,3% delle spedizioni, la flessione delle vendite in bottiglia e la contrazione del 15,3% negli Stati Uniti hanno ridotto i ricavi per litro

venerdì 13 novembre 2026



Le esportazioni di vino dell’Unione europea verso i Paesi extra-UE sono diminuite sia in valore sia in volume nei 12 mesi da settembre 2025 ad agosto 2026, con i ricavi in calo più delle spedizioni, secondo i dati riportati giovedì 12 novembre dalla testata italiana

WineMag, che cita Copa-Cogeca.

Secondo il rapporto, nel periodo le esportazioni di vino dell'UE verso i Paesi terzi, esclusi gli scambi tra Stati membri, hanno raggiunto un valore di 15,4 miliardi di euro e un volume di 27,5 milioni di ettolitri. Rispetto ai 12 mesi precedenti, il valore è diminuito del 6,8% e il volume del 3,3%. Sulla base dei totali arrotondati, il calo equivale a circa 1,124 miliardi di euro di ricavi da esportazione in meno e a circa 938.000 ettolitri spediti in meno.

La differenza tra i due tassi di calo indica una riduzione del ricavo medio per ogni litro venduto all'estero. Sulla base dei totali pubblicati, il valore medio delle esportazioni è stato di 5,60 euro al litro, in diminuzione del 3,62% rispetto al periodo precedente. Questo dato riflette un insieme di prezzi, prodotti e destinazioni, non la sola inflazione.

I dati suggeriscono che l'industria vinicola dell'UE non sta soltanto vendendo meno al di fuori del blocco, ma ricava anche meno da ciascuna unità venduta. Per produttori ed esportatori è un aspetto importante: un calo dei volumi inferiore a quello dei ricavi indica di norma una pressione sui margini, un minore potere sui prezzi o uno spostamento verso prodotti e mercati di valore più basso.

WineMag ha attribuito i dati a Copa-Cogeca, la principale organizzazione di rappresentanza degli agricoltori e delle cooperative dell'UE, nell'ambito di un'analisi più ampia sulla vendemmia e sul mercato del vino nel 2026. Non è stato possibile consultare pubblicamente un documento primario contenente le tabelle originali, perciò i dati sulle esportazioni non hanno potuto essere verificati in modo indipendente sulla base del dataset di origine.

Il calo delle esportazioni riportato non ha interessato in modo uniforme le diverse categorie di prodotto. Secondo la ripartizione di Copa-Cogeca, i vini a denominazione di origine protetta hanno perso il 7,6% in valore, i vini varietali il 6,7% e i vini a indicazione geografica protetta il 4,9%. I vini senza indicazione geografica sono rimasti sostanzialmente stabili.

Il quadro è stato diverso anche in base al formato. Le esportazioni di vino sfuso sono aumentate del 5% e le spedizioni di vino in bag-in-box del 3,4%. Le esportazioni di vino in bottiglia sono invece diminuite del 7,5%, mentre quelle di spumante sono calate del 6,2%. La distinzione è rilevante perché i vini in bottiglia e gli spumanti hanno generalmente un valore unitario superiore rispetto alle spedizioni di vino sfuso. Uno spostamento delle vendite verso formati meno costosi può ridurre il valore medio complessivo anche se alcuni segmenti continuano a registrare una crescita dei volumi.

Nel periodo si sono indeboliti diversi importanti mercati extraeuropei dell'UE. Secondo i dati citati da WineMag, le esportazioni verso gli Stati Uniti sono diminuite del 15,3%, quelle verso il Canada dell'11%, verso la Svizzera del 9,2% e verso il Regno Unito del 3,9%. Alcune destinazioni hanno invece registrato un andamento opposto: le esportazioni verso la Russia sono aumentate del 17,5% e le spedizioni verso Hong Kong del 10,9%, ma questi incrementi non sono bastati a compensare le perdite nei mercati più grandi o consolidati.

I dati delineano un contesto esterno difficile per gli esportatori di vino europei. Stati Uniti, Canada, Regno Unito e Svizzera sono tutti importanti acquirenti di vini europei di valore più elevato, perciò una flessione in questi mercati può incidere in misura sproporzionata sui ricavi totali da esportazione. Anche quando altre destinazioni crescono, gli aumenti possono non compensare il valore perso nei tradizionali mercati premium.

Il rapporto segnala anche un indebolimento degli scambi all'interno dell'UE, sebbene con un andamento diverso rispetto alle esportazioni verso i Paesi terzi. Il commercio intra-UE di vino è calato del 9,8% in valore e del 13,4% in volume, mentre i valori unitari medi sono aumentati. Il dato contrasta con quello delle esportazioni extra-UE, dove il valore è diminuito più del volume. La differenza suggerisce che le pressioni sugli scambi interni al blocco non siano state identiche a quelle che hanno influenzato le vendite al di fuori dell'UE.

Copa-Cogeca ha ricondotto il rallentamento delle esportazioni a una più ampia contrazione della domanda di vino. Secondo l'organizzazione, il consumo mondiale di vino è stimato in 221 milioni di ettolitri, il livello più basso da oltre 30 anni. Il calo, ha

spiegato, segue anni di cambiamenti strutturali nelle abitudini di consumo e ha subito un’accelerazione dal 2022. L’organizzazione ha inoltre affermato che oggi l’UE rappresenta circa il 48% del consumo mondiale di vino, rispetto a quasi il 60% del 2000.

Questo contesto della domanda è importante per interpretare i dati sulle esportazioni. Se i consumatori dei principali mercati acquistano meno vino in generale o scelgono prodotti meno costosi, gli esportatori possono perdere sia volumi sia capacità di tenuta dei prezzi. L’effetto può essere particolarmente marcato per i produttori posizionati nelle categorie premium, dove anche un rallentamento contenuto della domanda può pesare sui ricavi.

Copa-Cogeca ha richiamato anche altre pressioni sul settore, tra cui prezzi più bassi, scorte elevate, aumento dei costi di produzione legato ai conflitti e alle tensioni geopolitiche, e nuove barriere commerciali e di accesso ai mercati. Questi fattori non compaiono direttamente nei dati sulle esportazioni, ma aiutano a spiegare perché un calo delle spedizioni possa tradursi in una contrazione ancora più marcata dei ricavi.

Il valore medio delle esportazioni di 5,60 euro al litro non va interpretato come un prezzo di riferimento valido per tutti i vini dell’UE. È un indicatore aggregato che riunisce numerosi prodotti, tipi di confezionamento e mercati di destinazione. Uno spostamento dal vino in bottiglia a quello sfuso, dagli spumanti ai vini fermi o dai mercati premium a quelli meno costosi può modificare il dato anche se i prezzi dichiarati nei singoli segmenti restano stabili.

Per il settore vinicolo dell’UE, il principale segnale emerso dagli ultimi dati è che la perdita di valore delle esportazioni ha superato quella dei volumi. Ciò significa che le cantine e gli esportatori del blocco non stanno soltanto spedendo meno litri verso i mercati extra-UE, ma ricavano anche meno da ogni litro venduto all’estero.