vinetur

Le cantine cilene accelerano la ristrutturazione dopo il calo del 5,3% delle esportazioni di vino imbottigliato

I produttori cileni vendono terreni, sostituiscono vigneti con altre colture e puntano sui vini premium per proteggere i margini

sabato 14 novembre 2026



Il settore vinicolo cileno sta accelerando un’ampia ristrutturazione, mentre il calo dei consumi e delle vendite all’esportazione comprime la redditività e spinge alcune cantine a vendere terreni, sostituire i vigneti con altre colture e puntare sempre più sulla fascia alta.

A settembre, le esportazioni cilene di vino imbottigliato erano diminuite del 5,3% in volume e del 5,2% in valore, secondo i dati citati venerdì 13 novembre da Emol e Bloomberg. I cali riflettono un mercato caratterizzato da una domanda più debole e margini più ridotti, condizioni che inducono i produttori a ripensare quanta superficie mantenere a vite e quale attività portare avanti.

La svolta segna un cambiamento significativo per un Paese che da tempo ha costruito il proprio settore vinicolo su scala, capacità di esportazione e prezzi competitivi. Anziché puntare soprattutto sui volumi, alcuni produttori reagiscono ridimensionando le attività meno redditizie, cedendo terreni o destinando parte delle proprietà ad altri usi agricoli più remunerativi. Altri cercano di proteggere i margini concentrandosi sui vini premium e di lusso, i cui prezzi più elevati possono compensare la flessione dei volumi di vendita.

Il cambiamento di strategia suggerisce che la pressione non si limita più a una temporanea flessione delle vendite. Incide sul modo in cui le cantine impiegano il capitale, gestiscono i terreni agricoli e posizionano i propri marchi. La vendita di terreni può migliorare la liquidità e ridurre i costi, mentre la sostituzione dei vigneti con altre colture può offrire rendimenti migliori nelle aree in cui la viticoltura non è più l'opzione più interessante. Una maggiore attenzione al lusso, invece, può aiutare le cantine a rivolgersi ai consumatori ancora disposti a spendere, anche se la domanda complessiva di alcolici si indebolisce.

Il calo delle esportazioni segnalato è rilevante perché il Cile è uno dei principali fornitori di vino al mondo. Quando i produttori di un Paese esportatore di tali dimensioni iniziano a ridurre le superfici vitate o a destinare la produzione a prodotti di fascia più alta, le conseguenze possono estendersi oltre l'agricoltura locale. Importatori, distributori e rivenditori nei mercati esteri potrebbero infine riscontrare cambiamenti nel mix dell'offerta, nei prezzi e nella disponibilità dei prodotti, soprattutto nelle categorie d'ingresso e di fascia media, in cui il Cile è tradizionalmente forte.

I cambiamenti sono rilevanti anche per il più ampio settore delle bevande. Se le cantine cilene riducono la produzione a basso costo, riconvertono i terreni agricoli o si concentrano maggiormente sulle etichette premium, potrebbero cambiare i costi di

approvvigionamento e il posizionamento sugli scaffali per gli acquirenti di vino e le aziende di bevande che competono negli stessi canali di birra, distillati e prodotti ready-to-drink. L'eventuale impatto dipenderà dalla diffusione della ristrutturazione, ma la svolta indica possibili cambiamenti sia nell'offerta sia nelle strategie di mercato.

Le difficoltà delle cantine cilene si inseriscono in un contesto in cui i produttori di vino di diversi Paesi affrontano maggiori difficoltà di vendita. In alcuni mercati la domanda si è indebolita e il settore deve fare i conti con abitudini di consumo in evoluzione, costi operativi più elevati e una concorrenza più serrata per la spesa discrezionale. In questo scenario, è più difficile sostenere un modello basato su grandi volumi quando i prezzi non aumentano abbastanza da compensare i costi crescenti.

Per molte cantine, puntare sulla fascia alta è una risposta logica. In genere i vini premium e di lusso offrono margini migliori e possono essere valorizzati attraverso enoturismo, ospitalità ed esperienze in tenuta, che diversificano i ricavi oltre la vendita di bottiglie. Questo approccio, tuttavia, richiede anche investimenti e può favorire i produttori con marchi più forti, ubicazioni migliori o un accesso più agevole al capitale. Le cantine più piccole o meno distintive possono avere meno alternative: ciò contribuisce a spiegare perché la vendita di terreni e la sostituzione delle colture siano entrate nel dibattito.

La ristrutturazione mette inoltre in luce una tensione di fondo nel settore vinicolo. I vigneti sono investimenti di lungo periodo, ma la domanda dei consumatori può cambiare molto più rapidamente di quanto si possano reimpiantare, vendere o riconvertire i terreni. Quando le vendite calano per un periodo prolungato, le cantine devono prendere decisioni che possono ridefinire la produzione per anni. Vendere superfici o estirpare le viti non è soltanto una misura temporanea per contenere i costi: può ridurre in modo permanente la capacità produttiva e cambiare ciò che una regione produce.

Per il Cile, la sfida è particolarmente rilevante perché il vino è al tempo stesso un prodotto agricolo e un settore esportatore di visibilità globale. Un ritiro prolungato dalla produzione di volume potrebbe sostenere prezzi e margini per alcune aziende, ma potrebbe anche ridurre la presenza del Paese in alcuni segmenti del mercato internazionale in cui ha costruito una posizione di rilievo nel corso di decenni. La misura

in cui gli attuali aggiustamenti resteranno circoscritti o si diffonderanno determinerà quanto profondamente la crisi trasformerà il settore vinicolo cileno.