vinetur

Le esportazioni di vino dell’UE verso i Paesi extra-UE calano del 6,8%

Le vendite negli Stati Uniti sono diminuite del 15,3%, il calo più marcato tra i principali mercati, con le perdite maggiori per i vini in bottiglia e gli spumanti

martedì 17 novembre 2026



Nei 12 mesi fino ad agosto 2026, le esportazioni di vino dell'UE verso i Paesi extra-UE sono diminuite di circa 940 milioni di sterline. Il calo più marcato tra i principali mercati si è registrato negli Stati Uniti, dove le vendite sono scese del 15,3%, secondo dati attribuiti a Copa-Cogeca e riportati dalla testata italiana di settore WineMag.

I dati indicano che, tra settembre 2025 e agosto 2026, il valore delle esportazioni di vino dell'UE verso i mercati extra-UE è diminuito del 6,8%, attestandosi a circa 12,9 miliardi di sterline. Nello stesso periodo, i volumi esportati sono scesi in misura più contenuta, del 3,3%, a 27,5 milioni di ettolitri. La differenza suggerisce che, in media, gli esportatori europei abbiano incassato meno per litro, anche se i soli dati non permettono di stabilire se la variazione sia dovuta a prezzi più bassi, a un diverso assortimento di vini o a cambiamenti nei mercati di destinazione.

Il calo negli Stati Uniti spicca perché il Paese resta uno dei più importanti mercati esteri per il vino europeo. Una flessione di questa entità può esercitare pressioni sull'intera filiera delle bevande, dai produttori europei agli importatori, grossisti e distributori americani, e potrebbe indurre le aziende a rivedere previsioni di vendita, scorte e strategie di prezzo se la domanda più debole dovesse perdurare.

Anche altri mercati consolidati hanno registrato un arretramento. Il valore delle esportazioni in Canada è diminuito dell'11%, mentre le vendite in Svizzera sono scese del 9,2%. Le esportazioni nel Regno Unito hanno perso il 3,9%. Alcune destinazioni hanno invece segnato una crescita, insufficiente però a compensare le perdite complessive. Secondo i dati riportati, il valore delle esportazioni in Russia è aumentato del 17,5% e le spedizioni a Hong Kong del 10,9%.

La flessione non ha interessato in modo uniforme tutte le tipologie di prodotto. Il vino in bottiglia, che in genere ha un valore superiore rispetto alle spedizioni di vino sfuso, ha registrato un calo del 7,5% in valore. Le esportazioni di spumanti sono diminuite del 6,2% e quelle dei vini a denominazione di origine protetta del 7,6%. Al contrario, le esportazioni di vino sfuso sono aumentate del 5%, mentre quelle di vino in bag-in-box sono cresciute del 3,4%.

Questo andamento aiuta a spiegare perché i ricavi delle esportazioni siano diminuiti più dei volumi. Quando le categorie di maggior valore, come i vini in bottiglia e gli spumanti, perdono quota e crescono i formati di minor valore, gli incassi complessivi possono calare anche se la flessione dei litri spediti è più contenuta. Sulla base dei totali pubblicati, il valore medio delle esportazioni di vino dell'UE verso i mercati extra-UE è stato di circa 4,68 sterline al litro, circa il 3,6% in meno rispetto ai 12 mesi precedenti.

I dati arrivano mentre il settore vinicolo deve far fronte a pressioni più ampie sulla domanda. Secondo il rapporto, Copa-Cogeca stima che il consumo mondiale di vino si attesti a circa 221 milioni di ettolitri, il livello più basso da oltre tre decenni. L'organizzazione ha inoltre segnalato le scorte elevate, l'aumento dei costi di produzione e gli ostacoli al commercio internazionale tra le difficoltà dei produttori europei.

Il calo delle esportazioni si inserisce inoltre in un contesto di tensioni commerciali e di cambiamento delle abitudini dei consumatori, anche se i dati disponibili non distinguono l'effetto dei dazi da quello di altre pressioni commerciali. È quindi più difficile stabilire in che misura la flessione negli Stati Uniti sia riconducibile alle politiche commerciali, a una domanda dei consumatori più debole, alla riduzione delle scorte da parte dei rivenditori o ad altri fattori di mercato.

Nello stesso periodo si è indebolito anche il commercio di vino all'interno dell'UE. Il valore degli scambi tra Stati membri è diminuito del 9,8%, mentre i volumi sono scesi del 13,4%. A differenza delle esportazioni verso i Paesi extra-UE, gli scambi interni all'UE hanno registrato un calo dei volumi superiore a quello del valore, a dimostrazione del fatto che il rallentamento non ha riguardato soltanto i mercati esteri.

Per i produttori e i fornitori legati alla fascia premium del mercato, la flessione più marcata dei vini in bottiglia, degli spumanti e dei vini a denominazione di origine protetta potrebbe essere particolarmente rilevante. Queste categorie spesso sostengono margini più elevati e occupano un posto centrale nei portafogli di commercianti di vino, importatori e operatori dell'ospitalità. Un rallentamento prolungato del mercato statunitense aggraverebbe le difficoltà già incontrate da alcune parti del più ampio comparto delle bevande, mentre le aziende cercano di gestire una

domanda più debole e modelli di acquisto in evoluzione.