

Focus ON

Settore Vino

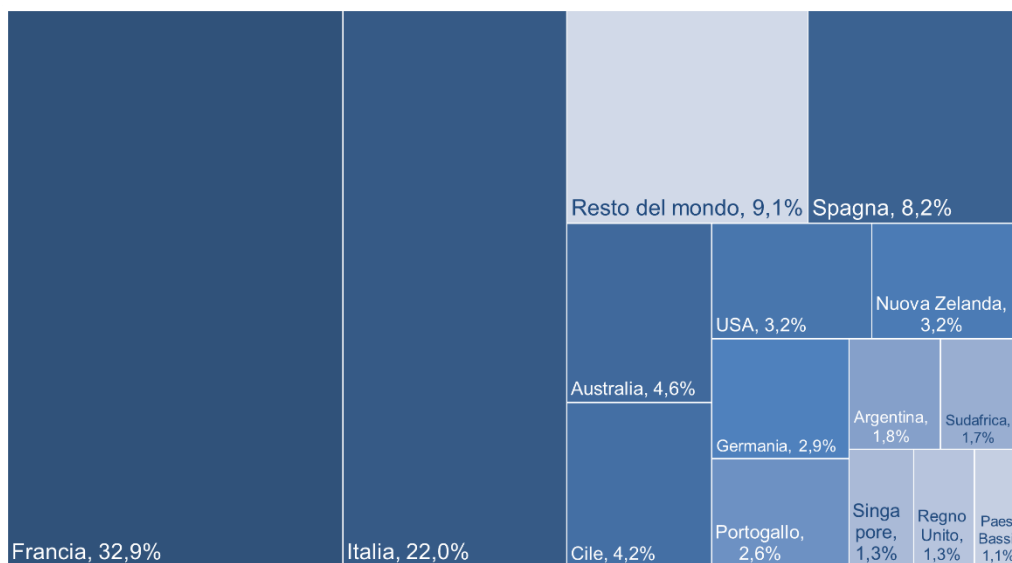
Vino: dove la quantità incontra la qualità

L'Italia è il primo produttore mondiale di vino. Con 47,3 milioni di ettolitri nel 2025 il nostro Paese si pone davanti a Francia e Spagna (rispettivamente 35,9 e 29,4 milioni di ettolitri)¹, seguono Stati Uniti, Australia e Argentina. L'intera Europa è responsabile del 60% della produzione mondiale, con una crescita del 2% rispetto allo scorso anno, ma che nasconde una debolezza del settore vinicolo: la produzione rimane, infatti, dell'8% inferiore alla media quinquennale e segna il secondo livello più basso dall'inizio del XXI secolo. Per quanto riguarda la produzione italiana, la crescita è stata disomogenea a livello geografico, con un traino delle regioni meridionali (+19%) e incrementi moderati nelle aree settentrionali, controbilanciati dal lieve calo (-3%) del Centro imputabile per lo più alla minore produzione toscana.

Il mercato globale del vino è stimato avere un valore di circa \$360 miliardi nel 2025 che dovrebbe diventare circa \$370 miliardi a fine anno, per poi espandersi ulteriormente fino a \$440 miliardi entro il 2031, con un tasso di crescita medio annuo (CAGR) del 3,37%².

Le vendite estere rappresentano un pilastro del settore, con una presenza consolidata nei principali mercati globali. **Francia, Italia e Spagna sono i maggiori esportatori di vino in valore** (Fig. 1)³: Parigi si conferma il principale esportatore mondiale rappresentando quasi un terzo di tutte le vendite estere grazie anche a un prezzo delle bottiglie d'oltralpe mediamente più alto rispetto alle altre⁴, l'Italia a sua volta rafforza la sua quota di mercato (cresciuta dal 20,1% del 2020 all'attuale 22%) e Madrid chiude il podio poco sotto il 10%. Il panorama degli altri esportatori è più vario, con molte aree geografiche che rappresentano ciascuna tra il 3% e il 5% del totale.

Figura 1 – Paesi esportatori di vino (peso % sul totale esportato nel mondo in valore)



Fonte: Elaborazioni SACE su dati UN Comtrade

* Il documento è stato scritto da Marina Benedetti con le informazioni disponibili al 25 marzo 2026. Per maggiori informazioni puoi inviare una mail a esc@sace.it

¹ Organizzazione Internazionale della Vigna e del Vino, *World Wine Production Outlook, First Estimates 2025*, novembre 2025. La previsione di produzione mondiale di vino per il 2025 è compresa tra 228 e 235 milioni di ettolitri, con una stima media di 232 milioni di ettolitri.

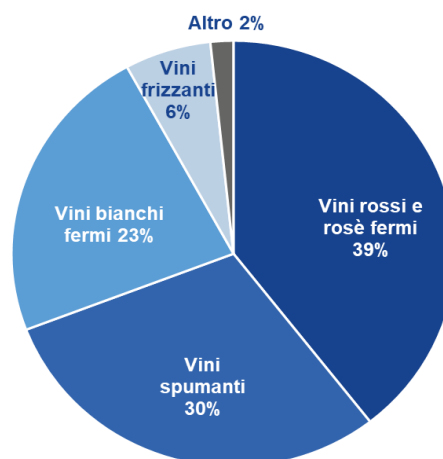
² Mordor Intelligence, *Global Wine Market*, febbraio 2026.

³ I pesi sono calcolati sui dati 2024; alla data della scrittura del rapporto i dati 2025 a fonte UN Comtrade non sono completi. È comunque ragionevole pensare che il quadro non sia mutato in maniera rilevante, in quanto i pesi, per loro natura, non sono soggetti a fluttuazioni importanti nel corso di un periodo di tempo limitato.

⁴ Per ulteriori approfondimenti si veda: SACE, Mediobanca, Ipsos, *Vino e spirits: le sfide di un'eccellenza italiana - Il cambiamento strutturale delle imprese e dei consumi nello scenario post pandemico*, luglio 2021.

Un prodotto alimentare italiano su cinque che varca i confini nazionali è vino, che sia bianco, rosso e rosé, spumante o di altra tipologia (come ad esempio quella liquorosa)⁵. Il 2025, tuttavia, non è stata una “buona annata” per il comparto: l’export di vini, infatti, si è contratto del 3,7% raggiungendo i €7,8 miliardi di euro. A pesare maggiormente è stato il calo dei vini rossi e rosé fermi (-5,4%) che pesano per circa il 40% (Fig. 2), ma nessuna tipologia è stata esente dal segno negativo: il comparto degli spumanti si è contratto del 2,5%, quello dei vini bianchi fermi dell’1,5%, quello dei vini frizzanti del 3,5%, mentre il restante comparto – costituito da mosti, vini liquorosi e altro – del 12,5%. Tale dinamica è il risultato anche della scelta dei consumatori: il consumo di vino negli ultimi due anni, infatti, è diminuito in media dello 0,7%. **Notizie positive arrivano dai consumi futuri di vino, attesi crescere in media dello 0,7% nei prossimi tre anni**⁶.

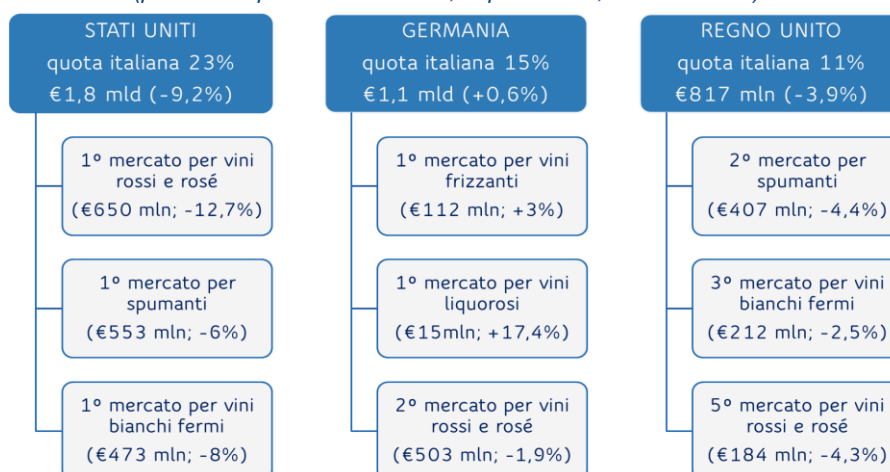
Figura 2 – Esportazioni italiane di vini per tipologia, 2025 (peso)



Fonte: elaborazioni SACE su dati Istat

Stati Uniti, Germania e Regno Unito, primi tre mercati di destinazione, rappresentano quasi il 50% dell’export italiano di vini, con Washington a rappresentarne stabilmente il principale (Fig. 3) e, di conseguenza, a determinare la contrazione dell’anno appena chiuso. Seguono Canada, Svizzera e Francia, che insieme rappresentano circa il 15% delle vendite oltre confine di vini italiani, pur mostrando dinamiche differenti: se Ottawa e Berna hanno ridotto la domanda di vino italiano (-5,9% per un valore di €421 milioni, la prima e -4,2% per €393 milioni la seconda), Parigi l’ha invece aumentata (+3,6%) raggiungendo i €310 milioni. **Molto positiva la dinamica per le nostre vendite nell’Europa dell’Est** (Polonia, Repubblica Ceca, Romania e Bulgaria) e nelle vicine **Croazia e Slovenia**, così come in **Brasile e Vietnam** dove ancora i valori sono relativamente più contenuti ma in crescita.

Figura 3 – Esportazioni italiane di vini nei primi tre mercati, 2025 (peso su export italiano di vini; export di vini; var. % annua)

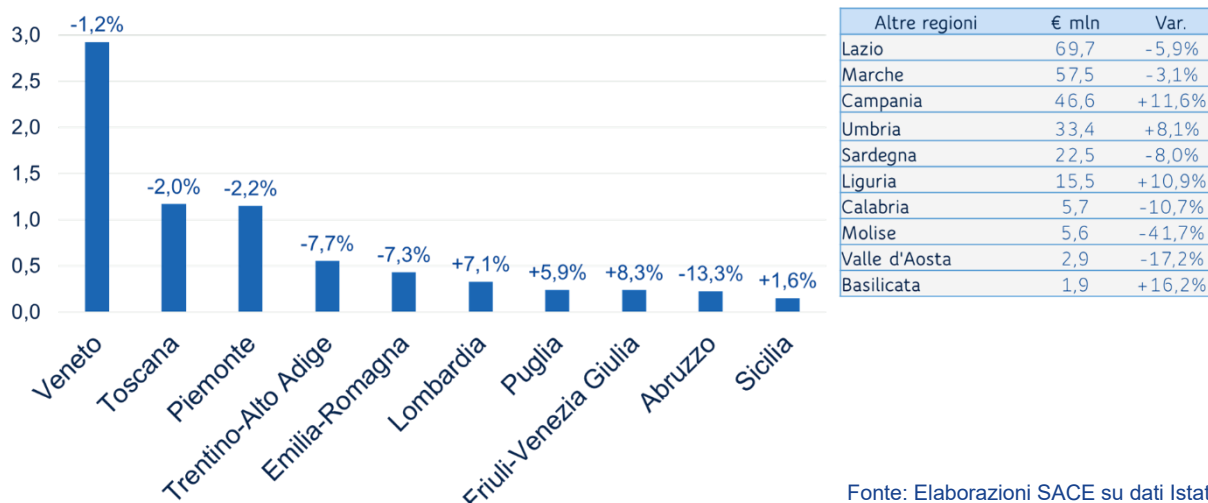


Fonte: elaborazioni SACE su dati Istat

Il successo del vino italiano è legato anche alla capacità di valorizzare il territorio e le tradizioni produttive. **Capofila territoriale è il Veneto** che con €2,9 miliardi si conferma saldamente al vertice delle regioni italiane, più che raddoppiando il valore esportato dalla **Toscana** e dal **Piemonte** che la seguono con €1,2 miliardi. Tutte e tre le regioni, così come anche Trentino-Alto Adige ed Emilia-Romagna, hanno riportato delle performance negative, mentre cresce la domanda di vini lombardi, pugliesi e friulani (Fig. 4).

⁵ Fanno parte del settore Alimentari e Bevande i prodotti alimentari e le bevande, sono stati invece esclusi i prodotti dell’agricoltura. Il settore è stato definito, in base alla classificazione HS, dai codici da 16 a 23.

⁶ Elaborazioni SACE su dati Fitch – BMI.

Figura 4 – Top 10 Regioni esportatrici di vino (€ mld; var. % 2025-2024)


Fonte: Elaborazioni SACE su dati Istat

Uno dei principali punti di forza del settore vinicolo italiano è l'elevata qualità media dei prodotti.

Questo consente alle imprese di competere nei segmenti premium, che mostrano maggiore resilienza e migliori margini. **L'Italia occupa una posizione di leadership nel settore vitivinicolo grazie alla combinazione di quantità, qualità e varietà produttiva.** Il sistema delle denominazioni di origine costituisce un elemento distintivo fondamentale, contribuendo a rafforzare la reputazione internazionale dei prodotti italiani: **nel 2026 sono 79 le certificazioni DOP**, sparse su tutte le regioni italiane. E proprio il contrassegno di Stato, simbolo della certificazione di qualità, si è evoluto coi tempi e con la digitalizzazione: nato come strumento di garanzia e controllo della produzione per certificare autenticità e tracciabilità dei prodotti, si è ampliato andando a integrare nuove tecnologie come ad esempio il QR code che permette di conoscere “dalla A alla Z” il prodotto, raccontandone la sua origine e la filiera produttiva, attraverso informazioni validate dell'ente certificatore⁷.

Le prospettive di crescita sono legate soprattutto alla capacità di intercettare nuove tendenze di consumo, tra cui la domanda di prodotti sostenibili, biologici e legati all'esperienza del territorio. **I consumi di vino stanno cambiando in modo significativo a livello globale.** Nei Paesi tradizionalmente consumatori si registra una riduzione del consumo pro-capite, mentre cresce l'interesse nei mercati emergenti. Si afferma inoltre una **tendenza alla “premiumizzazione”**: i consumatori bevono meno ma scelgono prodotti di qualità superiore. **Parallelamente, cresce l'interesse per vini a basso contenuto alcolico o analcolici**, in linea con una maggiore attenzione alla salute.

La filiera che opera nel settore vinicolo è fortemente ramificata, dal viticoltore che fa anche la vinificazione, alle imprese dei macchinari agricoli e dell'imbottigliamento, dalla chimica dei fertilizzanti e degli additivi (come ad esempio potassio, lieviti e anidride solforosa) alla logistica. La gestione efficiente della filiera è fondamentale per garantire qualità, contenere i costi e rispondere alle esigenze del mercato. Per tutti gli ambiti della filiera la **transizione energetica rappresenta una sfida cruciale**. Le imprese, infatti, sono chiamate a ridurre l'impatto ambientale attraverso l'adozione di energie rinnovabili, pratiche produttive sostenibili e circolarità. **Parallelamente, l'intelligenza artificiale e le tecnologie digitali stanno assumendo un ruolo sempre più importante**: l'agricoltura di precisione, l'analisi dei dati e l'ottimizzazione della logistica consentono di migliorare l'efficienza e la qualità della produzione.

Il settore vitivinicolo deve affrontare numerose criticità. Tra queste, **l'aumento dei costi dell'energia, dei fertilizzanti come di altri prodotti necessari alla filiera** (ad esempio il vetro) rappresenta una delle principali sfide per le imprese, a cui si aggiungono le incognite legate alle tariffe dei mercati di destinazione, su tutti quello americano. I **cambiamenti climatici** incidono, inoltre, in modo crescente sulla produzione, rendendo più difficile la pianificazione e aumentando i rischi.

Un **ulteriore elemento critico è rappresentato dall'accesso al credito**: le piccole e medie imprese - che rappresentano buona parte del settore - spesso incontrano difficoltà nel finanziare gli investimenti necessari

⁷ Fondazione Qualivita, *Delle Venezie DOP: il Contrassegno di Stato diventa Passaporto Digitale*, marzo 2026.

per innovare e competere sui mercati internazionali. Per superare tale criticità e guardare ai mercati esteri come chiave di resilienza, crescita e produttività le imprese italiane possono contare sull'ausilio di SACE.

Il supporto di SACE per le imprese del settore del vino

SACE, l'Export Credit Agency partecipata dal Ministero dell'economia e delle finanze, affianca le imprese del vino e dell'intera filiera vitivinicola come partner strategico lungo tutto il percorso di crescita internazionale, intervenendo su tre leve chiave.

In primo luogo, la **gestione e protezione dei rischi**, attraverso soluzioni assicurative che consentono alle aziende di esportare con sicurezza, proteggendosi dal rischio di mancato pagamento e dai rischi politici, e aumentando la competitività della loro offerta commerciale.

In secondo luogo, il **supporto finanziario**, grazie a garanzie che facilitano l'accesso al credito e sostengono investimenti in capacità produttiva, innovazione, sostenibilità e rafforzamento del brand nei mercati esteri, oltre al capitale circolante legato alle forniture export.

Infine, l'**accompagnamento alla crescita**, con servizi di advisory, analisi dei mercati e iniziative di business matching che aiutano le imprese del vino a individuare nuove destinazioni e a posizionarsi con nuovi buyer. Un approccio integrato che consente di rafforzare la competitività del settore, sostenendone l'espansione sia nei mercati tradizionali sia in quelli emergenti.

Con un network di export advisor in 23 uffici in Italia e nei mercati ad alto potenziale per il Made in Italy, SACE conta su un portafoglio di operazioni assicurate e investimenti garantiti pari a circa 290 miliardi di euro in 200 mercati a livello globale.