

Dacastello Vini, export in solida crescita: un approccio altamente analitico e flessibile

scritto da Emanuele Fiorio | 16 Ottobre 2026



Con Stati Uniti ed Europa in stagnazione e consumi mondiali ai minimi da settant'anni, Dacastello Vini guarda verso orizzonti alternativi. Nel 2026 le vendite crescono del 215% in Canada e del 100% in Turchia, mentre in Giappone il fatturato decuplica. Il Brasile resta una prospettiva. Le chiavi sono ascolto, flessibilità organizzativa e capacità di leggere le specifiche dinamiche locali.

Ci sono mercati che smettono di crescere e altri che si aprono quando nessuno li aspetta. L'**export di vino italiano** ha toccato i 7,8 miliardi di euro nel **2025**, registrando un **calo**

del -3,7% in valore e del -1,9% in volume rispetto all'anno precedente. La frenata è stata causata principalmente dall'andamento della domanda internazionale e dall'introduzione dei dazi statunitensi. I dati più recenti del **primo semestre 2026 consolidano la contrazione**: l'export si è attestato a 3,6 miliardi di euro con un **calo del -6,2% a valore e del -4% a volume**. Restare ancorati a Stati Uniti ed Europa, dove i consumi sono in stagnazione, non basta più.

L'internazionalizzazione del vino italiano attraversa una fase di grande trasformazione, premiando le aziende capaci di **leggere le specifiche dinamiche locali**. Dacastello Vini applica al panorama globale un approccio altamente analitico e flessibile, registrando performance straordinarie durante il 2026. L'apertura verso i mercati emergenti e l'allineamento alle nuove sensibilità dei consumatori guidano una **solida crescita strutturale**. Il progetto di espansione si fonda sull'ascolto delle culture territoriali e sull'investimento mirato per risolvere le barriere burocratiche internazionali.

Su questo terreno si muove [Dacastello Vini](#) che dell'esportazione di vini italiani autoctoni ha fatto il cuore della propria attività. Le oltre cento etichette viaggiano verso Europa, Stati Uniti, America Centrale, Nord Africa, Australia, Nuova Zelanda, Ucraina, Giappone, India, Malta e Brasile, attraverso una rete di partner qualificati che segue trasporto, spedizione e distribuzione.

Canada: vendite a +215% in un mercato frammentato

Dopo i dazi americani entrati in vigore il 4 marzo 2025, molte province canadesi hanno tolto dagli scaffali gli alcolici statunitensi. Le esportazioni di vino USA verso il Canada sono calate del 77% tra 2024 e 2025 (dati Census Bureau), un vuoto non piccolo: nell'anno terminato a febbraio 2025 il vino americano pesava il 17% dell'import canadese, secondo solo

all'Italia per volume. Nel primo semestre 2025 le importazioni di vino italiano sono cresciute di quasi l'11% (Nomisma Wine Monitor). **Per Dacastello le vendite 2026 segnano un +215%.**

Dietro il numero c'è un lavoro meno vistoso. Il Canada, spiega l'azienda, è un **mercato frammentato**, con regole diverse da provincia a provincia, dove l'importatore deve investire tempo e risorse per costruire un marchio. **Contano la scelta dei partner e la rapidità nel soddisfare le richieste burocratiche.** I consumatori sono informati e attenti a sostenibilità, packaging e a prodotti percepiti come più salubri, con **bassa gradazione alcolica** e pochi zuccheri.

Lo spazio va però difeso: Alberta e Saskatchewan hanno consentito la ripresa di alcune vendite americane e, secondo Wine Australia, i vini australiani guadagnano terreno sugli scaffali.

Giappone: vini selezionati dal potenziale performante

Il Giappone resta un mercato solido ma selettivo. Nel 2025 ha importato 234,4 milioni di litri di vino (-2,29%) per 252,6 miliardi di yen (+1,47%): meno volume, più valore. La Francia guida con 149,5 miliardi di yen; l'Italia è seconda con 31,6 miliardi, una quota del **12,5%**. In un anno in cui tutti i fornitori tranne la Francia, Italia compresa, hanno perso valore, **Dacastello ha raggiunto un fatturato dieci volte superiore** rispetto al 2025/2024.

La ricetta è efficace: **vini selezionati con potenziale sul mercato nipponico, investimenti in comunicazione e posizionamento, pochi partner specializzati.** Il consumatore giapponese è attento alla qualità ma, con l'attuale rapporto yen/euro, anche alla convenienza. Capire le logiche di consumo prima di costruire l'offerta fa la differenza.

Turchia: tempi lunghi, ma risultati incoraggianti

Per Dacastello la Turchia è un mercato molto nuovo, burocraticamente macchinoso e dai tempi dilatati, ma con **riscontri molto positivi: +100% di vendite nel 2026**. Serve il partner giusto, capace di sostenere i costi d'importazione e di scegliere le referenze, e il rapporto qualità-prezzo viene prima di tutto. **La risposta è semplificare:** la maggior parte dei vini italiani in un'unica fornitura, con qualità, territorialità e servizi.

Il contesto aiuta a leggere il dato. Secondo i dati OCSE, la Turchia è tra i Paesi con i consumi di alcol più bassi (1,4 litri di alcol pro capite nel 2021, contro i 7,7 dell'Italia). Il Paese applica inoltre tasse crescenti dal 2003 e vieta la vendita dopo le 22. Un raddoppio, qui, va letto per ciò che è: un mercato nuovo e non semplice.

Le frontiere del domani: Sud America ed Est Europa

Sul Brasile Dacastello si muove in un'ottica di prospettiva più che di risultati immediati. Il Paese ha importato nel 2025 circa 165,1 milioni di litri di vino per oltre 558 milioni di dollari, in crescita del 6,8% (ICE). L'Italia è salita del 13,9% a 49,2 milioni di dollari, 10,8 milioni di litri: quarto fornitore per volume, quinto per valore. Il quadro è di progressiva **premiumizzazione**.

L'azienda vede un mercato giovane, dove il vino può riscrivere i propri momenti di consumo in contesti conviviali e informali. Brasile e Venezuela sono indicati tra i più promettenti, con un'incognita: l'instabilità politica. **Resta il nodo fiscale:** sebbene in Brasile il dazio doganale base (Imposto de Importação) sul vino sia storicamente fissato al 27% (e in fase di progressiva riduzione grazie all'Accordo UE-

Mercosur), il carico fiscale totale complessivo che grava sul vino italiano all'importazione in Brasile può superare il 300% del valore FOB originario della merce. Questo rende decisive le alleanze con gli importatori locali.

Altrettanto vivace appare l'Est Europa, un'area abitata da forti consumatori di alcolici che stanno strutturando le proprie abitudini verso il prodotto enologico. Nazioni in pieno sviluppo quali Polonia, Romania, Estonia e Albania confermano una **crescita stabile dei volumi**, affiancata da una progressiva predilezione per etichette di fascia sempre più elevata.

Il rafforzamento nei mercati consolidati: USA ed Europa

Aree storiche come gli Stati Uniti e l'Europa continentale attraversano una fisiologica fase di stagnazione dei consumi. In simili contesti, l'obiettivo di Dacastello Vini si concentra sull'ottimizzazione dell'efficienza, agevolando il lavoro dei partner per mantenerli massimamente competitivi in un periodo di transizione. La formula richiede **prodotti capaci di trasmettere una qualità immediatamente tangibile e posizionati con un prezzo centrato**. Risulta cruciale sviluppare un'immediatezza comunicativa, offrendo concetti chiari in grado di agganciarsi stabilmente alla memoria del cliente finale.

Servizio, prezzo, chiarezza

Il successo internazionale richiede ascolto, flessibilità organizzativa e una sincera empatia verso le abitudini locali. L'evoluzione di Dacastello Vini illustra chiaramente l'importanza di superare le ostiche dinamiche burocratiche e di abbracciare i nuovi paradigmi valoriali, come la sostenibilità e la flessibilità relazionale.

Integrando servizi avanzati e valorizzando il patrimonio

vitivinicolo italiano, **l'azienda sta costruendo relazioni durature e sostenibili con i mercati globali.** La costante ricerca di innovazione nei processi logistici e comunicativi proietta il vino d'eccellenza in una modernità inclusiva, capace di soddisfare con precisione le sofisticate esigenze dei consumatori di domani.

Punti chiave:

1. **Mercati storici fermi.** Stati Uniti ed Europa sono in stagnazione e i consumi mondiali sono al minimo da settant'anni. La risposta di Dacastello è puntare sul **servizio** ai partner.
2. **Canada a +215% nel 2026.** La crescita arriva dopo il calo del 77% dell'export di vino USA per i dazi. Il mercato però è frammentato, con regole diverse da provincia a provincia.
3. **Giappone: Italia seconda fornitrice** con il **12,5%** di quota (31,6 miliardi di yen). Per Dacastello il fatturato è dieci volte quello del 2025/2024.
4. **Turchia a +100%.** È un mercato nuovo e burocraticamente macchinoso. Servono un partner giusto e un rapporto **qualità-prezzo** convincente.
5. **Brasile, una prospettiva.** Nel 2025 ha importato 165,1 milioni di litri di vino e l'Italia è cresciuta del 13,9%. Il carico fiscale può superare il **300%**, quindi le alleanze con gli importatori locali sono decisive.