

Prezzo vs Valore: perché il mondo sceglie il Prosecco (più caro) e abbandona il Cava (più economico)

scritto da Stefano Montibeller | 10 Dicembre 2025



L'export di bollincine 2025 vede l'Italia consolidare la leadership globale, staccando una Spagna in profonda crisi. I dati di luglio confermano il trionfo del Prosecco sul Cava: pur con un prezzo medio superiore, lo spumante italiano vince per brand e stile, dimostrando che il Metodo Classico e i prezzi bassi non bastano più per competere.

Se c'era bisogno di una conferma che le vecchie regole del mercato del vino sono state riscritte, i dati sull'export mondiale di spumanti aggiornati a luglio 2025 la offrono su un piatto d'argento. Secondo l'ultimo report di Del Rey AWM, il

motore delle bollicine mondiali ha un nome solo: **Italia**.

In un contesto globale che mostra i primi segnali di affaticamento (-0,6% in valore e +0,4% in volume a livello mondiale), emerge una spaccatura netta tra i tre grandi produttori. Da un lato la Francia, che mantiene il primato del valore ma soffre di forte volatilità; dall'altro la Spagna, in crisi profonda di identità e volumi. E nel mezzo l'Italia, che non solo domina i volumi, ma continua a crescere in valore smentendo i luoghi comuni su prezzo e metodo produttivo.

Crollo spagnolo e allarme tedesco

Il dato più eclatante del report riguarda il nostro diretto concorrente sulla fascia media: la Spagna. Il Cava sta vivendo un momento critico, con un calo dell'export dell'8,5%. Il colpo di grazia arriva dalla **Germania**, mercato storico per le bollicine iberiche, dove le importazioni di spumante spagnolo sono crollate del **42% in volume** negli ultimi 12 mesi.

È un campanello d'allarme per tutto il comparto: la Germania sta riducendo i consumi, ma mentre l'Italia limita i danni (-6,3%) e la Francia addirittura cresce in volume (+11,3%), la Spagna viene decimata.

Ci concentriamo su quello che il report definisce un “successo straordinario” del Prosecco, che smonta due narrazioni storiche del settore vinicolo:

1- “Il Prosecco vince perché costa poco”: Falso.

I dati sono impietosi per i concorrenti. Il prezzo medio all'export del Cava è di **3,69 €/litro**, mentre quello del Prosecco è di **4,34 €/litro**. Nonostante sia sensibilmente più caro (+17% circa), il Prosecco vende il quadruplo dei volumi (424 milioni di litri contro 104 milioni) e continua a crescere (+107% dal 2017), mentre il Cava arretra (-13% nello stesso periodo). Il consumatore mondiale, quindi, è disposto a pagare di più per l'italiano.

2- “Il Metodo Classico è sempre vincente”: Falso.

Il Cava (Metodo Classico/Champenoise) soffre contro il Prosecco (Metodo Martinotti/Charmat). Il mercato internazionale ha smesso di considerare il metodo di doppia fermentazione in bottiglia come un driver di acquisto automatico se non supportato da un brand forte come lo Champagne. La presunta “nobiltà” del metodo produttivo non basta a compensare il gap di attrattività.

Francia vs Italia

La Francia resta irraggiungibile sul fronte del valore unitario (Champagne a 33,84 €/litro di media), detenendo il 51% del fatturato mondiale con solo il 20% dei volumi. Tuttavia, la sua crescita è “a strappi”, con forti oscillazioni post-Covid.

L’Italia, al contrario, mostra una crescita strutturale. Dal 2009 ad oggi, l’export tricolore è cresciuto del **276%**, contro il 74% francese e un misero 22% spagnolo. Siamo diventati la “locomotiva” del settore, trainati da mercati come USA e UK che, nonostante le incertezze economiche, continuano a premiare il Made in Italy.

Quindi...

Perché il Prosecco vince anche quando alza i prezzi (+64% in 16 anni)? Il successo non risiede più solo nella competizione sul centesimo o nella tecnicità enologica.

Il Prosecco vince grazie a tre asset immateriali:

- 1. Gusto e Versatilità:** Un profilo organolettico che incontra il palato globale, amplificato dal fenomeno dello Spritz.
- 2. Immagine:** Un branding che comunica freschezza, modernità e lifestyle italiano.

3. **Forza Distributiva:** Una capacità di penetrazione commerciale, specialmente negli USA e nel Regno Unito, superiore ai competitor.

La lezione è chiara: la battaglia non si vince abbassando il prezzo (la Spagna ci ha provato e sta perdendo), ma costruendo un valore percepito che vada oltre il metodo di produzione.

Punti chiave

1. **Leadership italiana:** L'Italia domina i volumi globali e cresce in valore, staccando nettamente la Francia e la Spagna.
2. **Crisi spagnola:** Il Cava registra un calo dell'8,5% nell'export, affossato dal crollo del 42% nel mercato tedesco.
3. **Prezzo:** Il Prosecco costa il 17% in più del Cava ma vende quattro volte tanto i suoi volumi.
4. **Metodo produttivo:** Il mercato premia lo stile Charmat italiano rispetto al Metodo Classico spagnolo, ormai meno attrattivo.
5. **Fattori vincenti:** Il successo italiano si basa su gusto versatile, brand lifestyle e forza distributiva in USA e UK.