

Consumo vino: meno quantità ma più valore? Il meccanismo si è inceppato

scritto da Emanuele Fiorio | 5 Luglio 2026



Per la prima volta dalla pandemia, il consumo mondiale di vino arretra anche in valore, non solo in volume. I nuovi dati IWSR raccontano un mercato a due velocità: Stati Uniti e Cina trainano il calo, Spagna, Portogallo e Sudafrica resistono, mentre bollicine e vino no/low alcohol aprono spiragli di crescita in un settore che si riassetta.

C'è un dato, tra tutti quelli diffusi da Wine Australia nel suo ultimo Market Bulletin, che merita di essere letto due volte: per la prima volta dalla pandemia, **anche il valore del consumo mondiale di vino è diminuito, non solo i volumi**. Fino al 2024 il settore aveva trovato in questo argomento un certo conforto: si consuma meno, ma si spende di più. Quel

meccanismo, nel 2025, ha iniziato a incepparsi.

I numeri elaborati da IWSR e ripresi da Wine Australia parlano chiaro: **dal 2020** a oggi il consumo globale di vino è **sceso di 3,2 miliardi di litri**, pari a un calo medio del **3% annuo**. Il valore, che fino allo scorso anno cresceva mediamente dell'1% annuo, ha invertito la rotta proprio nell'ultimo esercizio. Non è una novità assoluta – la contrazione del mercato vitivinicolo è una tendenza ormai consolidata – ma la sua persistenza continua a ridisegnare l'ambiente competitivo in cui si muovono le aziende esportatrici, Italia compresa.

Stati Uniti e Cina, le due velocità del declino

Non tutti i mercati arretrano allo stesso modo, e qui sta forse il dato più utile per chi deve pianificare strategie commerciali. **Gli Stati Uniti restano il principale motore della flessione globale**: tra il 2020 e il 2025 il consumo americano è sceso di 73 milioni di casse da 9 litri, un volume che da solo basta a spiegare buona parte della contrazione mondiale.

Diverso, ma non meno significativo, il caso della **Cina continentale**. **Il mercato cinese è oggi più piccolo del 58% rispetto al 2020**, ed è scivolato dalla nona alla sedicesima posizione tra i mercati mondiali per volume. Un ridimensionamento che cambia gli equilibri geografici della domanda, anche se in termini assoluti il peso della Cina resta inferiore a quello di Francia, Germania o Italia.

Francia, Italia, Regno Unito e Canada hanno anch'essi registrato flessioni, seppure più contenute. A controbilanciare il quadro, **tre eccezioni che meritano attenzione**: **Spagna, Sudafrica e Portogallo** sono cresciuti rispettivamente del 2%, 5% e 1% annuo nello stesso periodo, a dimostrazione che **la crisi non è un destino scritto per tutti i mercati maturi**.

Il vino quotidiano perde più terreno di quello premium

In Australia, Canada, Stati Uniti e Regno Unito **il consumo di vino entry level sta calando più velocemente di quello premium** (sopra i 10 dollari a bottiglia). Negli Stati Uniti, da soli, il segmento entry level ha perso 65 milioni di casse da 9 litri in cinque anni, quasi 600 milioni di litri. Un dato che pesa in modo particolare su chi è strutturalmente esposto alle fasce di prezzo più basse del mercato americano.

Ma attenzione: anche la **premiumisation**, il fenomeno che per anni ha sostenuto il valore del settore mentre i volumi calavano, mostra segni di rallentamento. Le pressioni sul costo della vita hanno frenato anche le vendite di vino premium, che in quasi tutti questi mercati registrano un leggero calo – fa eccezione l’Australia, dove il segmento premium si è mantenuto stabile.

La **Cina**, anche qui, si comporta diversamente: **i segmenti entry level e premium calano alla stessa velocità**, e più rapidamente che altrove. Secondo le previsioni IWSR, questa traiettoria dovrebbe proseguire nei prossimi cinque anni senza sostanziali inversioni.

Dove guardare per trovare crescita

Non tutto il quadro è negativo, e proprio qui si gioca la partita strategica dei prossimi anni. L’analisi di Wine Australia, condotta sui dati IWSR attraverso lo strumento Market Explorer, individua **i tassi di crescita più interessanti** per il vino importato nei **mercati emergenti e meno tradizionali: Brasile, Messico, Corea del Sud, India ed Emirati Arabi Uniti** mostrano le previsioni di crescita più solide in termini di valore del vino importato, pur partendo da basi di mercato ancora contenute rispetto ai giganti tradizionali.

Anche la lettura per tipologia di prodotto restituisce indicazioni precise. Il **vino rosso è la categoria che soffre di più**: dal picco del 2017 ha perso oltre 400 milioni di casse da 9 litri, con un **calo medio del 4% annuo**. Bianchi fermi e rosati arretrano in modo più contenuto, intorno al 2% annuo. Le **bollicine**, invece, vanno in **controtendenza: +1%** annuo nello stesso periodo, confermandosi l'unica grande categoria in espansione strutturale.

Il vino no/low alcohol cresce, ma resta una nicchia

Capitolo a parte merita la categoria del vino a bassa o nulla gradazione alcolica, ancora **marginale in termini assoluti** – 28 milioni di casse da 9 litri nel 2025 – ma in **crescita costante, con un tasso medio dell'8% annuo** nell'ultimo decennio. **Quasi la metà di queste vendite riguarda il segmento degli spumanti a bassa gradazione**, che da solo rappresenta circa il **50%** del totale della categoria a livello globale.

Regno Unito e Germania si stanno affermando come i mercati di riferimento per questa tipologia di prodotto, mentre gli Stati Uniti – protagonisti di una crescita molto sostenuta a inizio decennio – hanno rallentato negli ultimi anni. Resta un segmento di nicchia, ma con margini di innovazione coerenti con le tendenze di moderazione nel consumo che si stanno affermando in diversi mercati maturi.

Un mercato che si adatta, in fase di assestamento

Il quadro restituito da IWSR e da Wine Australia è quello di un **settore in fase di assestamento** più che di trasformazione improvvisa: consumi più contenuti, consumatori più selettivi, concorrenza crescente su tutte le fasce di prezzo. Per le aziende vitivinicole, comprendere con precisione dove la domanda si sta ritirando e dove invece si sta spostando

diventa un esercizio sempre meno opzionale e sempre più necessario per orientare le scelte commerciali dei prossimi anni.

Punti chiave:

1. **Il valore cala per la prima volta dal Covid:** dal 2020 il consumo mondiale di vino è sceso di 3,2 miliardi di litri (-3% annuo), e nel 2025 anche il valore ha invertito la rotta dopo anni di crescita.
2. **USA e Cina trainano il declino:** gli Stati Uniti hanno perso 73 milioni di casse da 9 litri tra 2020 e 2025, mentre il mercato cinese si è ridotto del 58%, scivolando dal 9° al 16° posto mondiale.
3. **Il vino entry level soffre più del premium:** in USA, UK, Australia e Canada il segmento commerciale cala più velocemente di quello premium, ma anche la premiumizzazione mostra segni di rallentamento per le pressioni sul costo della vita.
4. **Spagna, Sudafrica e Portogallo vanno in controtendenza:** crescono rispettivamente del 2%, 5% e 1% annuo, dimostrando che il calo non è un destino scontato per tutti i mercati maturi.
5. **Bollicine e low alcohol sono le categorie in crescita:** gli spumanti guadagnano l'1% annuo mentre il rosso perde oltre 400 milioni di casse dal 2017; il vino a bassa gradazione cresce dell'8% annuo, trainato da UK e Germania.