Il vino italiano resiste: il report Valoritalia fotografa il settore

scritto da Emanuele Fiorio | 6 Luglio 2025

Nel 2024, nonostante l'incertezza globale, il vino italiano mantiene una solida competitività. Il report di Valoritalia evidenzia i cambiamenti nelle preferenze di consumo, con una crescente attenzione verso le bollicine e i vini di facile beva, mentre il settore affronta sfide legate ai dazi USA e alla frammentazione delle denominazioni.

In un contesto globale ancora segnato da guerre, instabilità economica e lo spettro sempre presente dei dazi USA, il vino italiano resiste. Non brilla, ma tiene. È questa la fotografia che emerge dall'**Annual Report 2025 di Valoritalia**, presentato a Roma, che certifica oltre **2,019 miliardi di bottiglie immesse sul mercato nel 2024**, un lieve calo dello **0,46%**

rispetto al 2023 ma in crescita dell’**1,4% sulla media del quinquennio precedente**. Un dato che, secondo il direttore generale **Giuseppe Liberatore**, conferma “**la competitività delle nostre imprese anche in momenti difficili come questo**”.

Il valore complessivo del vino certificato nel 2024 supera **9,23 miliardi di euro**, con Valoritalia che monitora **219 denominazioni**, pari al **56% della produzione nazionale di vini a denominazione**. Nonostante le difficoltà, si evidenzia un **processo di consolidamento**, segnato però da dinamiche che impongono riflessioni e scelte coraggiose.

Un mercato in trasformazione: bollicine avanti, rossi in calo

A cambiare sono soprattutto i gusti dei consumatori. Il **consumo di vini rossi cala del 6,8%**, mentre gli **spumanti crescono del 5%**. Aumentano anche i vini DOC, con un +2,7% che li porta a rappresentare il **58% del valore complessivo delle certificazioni** (circa **5,35 miliardi di euro**). In flessione invece le **DOCG (-2,3%)** e soprattutto le **IGT (-6,3%)**, che pure avevano segnato un +16,5% nel 2023.

“**La competitività delle denominazioni non si gioca più soltanto sul valore storico, ma sulla capacità di intercettare dinamiche di consumo sempre più orientate alla versatilità**”, ha spiegato **Giuseppina Amodio**, direttrice operativa di Valoritalia. I consumatori cercano **vini di pronta beva**, più adatti a uno stile di consumo moderno e informale.

L’eccesso di denominazioni: una forza che rischia di diventare un limite

Accanto a queste dinamiche di mercato, emerge con forza un dato strutturale: **l’estrema frammentazione del sistema delle denominazioni**. Su 219 certificazioni, solo **le prime 20 rappresentano l’86% del vino imbottigliato**, le prime 40 il

95%, mentre le ultime **139 faticano a superare l’1,4%**.

“L’elevato numero di denominazioni rappresenta una forza in termini di rappresentanza ma anche un limite strutturale se non si considerano con sufficiente attenzione gli aspetti organizzativi e dimensionali legati alla rappresentanza dei consorzi”, ha affermato il presidente Francesco Liantonio. In altre parole: **piccola denominazione = bassa stabilità**, anche sul piano economico. Solo il 12% delle aziende certificate supera i 50 milioni di fatturato, mentre il 40% delle denominazioni non arriva al milione.

“Dovremo impegnarci seriamente per affrontare quei nodi di cui da tempo siamo consapevoli, partendo dalle basi e avendo il coraggio di mettere in discussione decisioni e soluzioni organizzative che oggi appaiono inadeguate, se non anacronistiche”, ha aggiunto Liantonio. Una riforma volontaria del sistema consortile è la proposta sul tavolo per dare maggiore coerenza e peso decisionale a un comparto troppo dispersivo.

Il nodo export e la minaccia dei dazi USA

Il 2025 è partito con il piede sbagliato: **nei primi mesi si registra un -3,3% degli imbottigliamenti**. La causa principale? L’**incertezza legata ai dazi USA**, che sta già influenzando le decisioni degli operatori statunitensi. In risposta, secondo l’indagine Nomisma Wine Monitor – Valoritalia, il 47% delle aziende italiane esportatrici negli States ha avviato **strategie di diversificazione** puntando su mercati come Canada, Regno Unito e Giappone. **Proprio il Canada rappresenta oggi uno sbocco promettente**: le etichette italiane sono le più consumate tra quelle straniere (51%), con un valore d’importazioni di 442 milioni di euro.

Consumatori a confronto: Italia e Canada

Lo studio di Nomisma ha messo a **confronto** anche le abitudini

di acquisto di oltre 2.000 consumatori **tra Italia e Canada**. Se in Italia il territorio e la denominazione restano i principali driver di scelta, in Canada conta di più il brand della cantina. In entrambi i Paesi si registra una **forte crescita d'interesse per gli sparkling e i vini a bassa gradazione alcolica** (70% e 65% degli intervistati). I canadesi, più degli italiani, si dicono attratti da **rosé e mixology** (74% contro 56%), e mostrano maggiore attenzione per l'**uso di vetro leggero** e soluzioni sostenibili (78% contro 65%).

Certificazioni e sostenibilità: la chiave del futuro

Nel contesto di un mercato che cambia, resta forte **la fiducia nelle certificazioni**, considerate determinanti sia dai produttori che dai consumatori. In particolare, le certificazioni ambientali rappresentano il driver di maggiore successo: **l'81% dei consumatori italiani e il 74% dei canadesi** le considerano prioritarie nella scelta d'acquisto.

Secondo **Denis Pantini**, responsabile Wine Monitor, "**la sostenibilità surclassa oggi il biologico** nelle aspettative del consumatore" e già il 42% delle aziende italiane ha attivato iniziative concrete sul tema, con il 26% certificato con uno standard di sostenibilità.

In un momento di incertezza e transizione, il vino italiano conferma la sua solidità ma deve cambiare pelle. **Meno frammentazione, più sostenibilità, attenzione alle nuove tendenze di consumo e una governance consortile più efficiente** sembrano oggi gli ingredienti indispensabili per scrivere il futuro di un settore che ha ancora molto da raccontare.

Punti chiave:

1. **Consolidamento del mercato nel 2024:** Nonostante l’incertezza globale, il vino italiano mantiene una solida competitività con oltre **2 miliardi di bottiglie** immesse sul mercato.
2. **Cambiamento nelle preferenze di consumo: Bollicine in crescita del 5%**, con un calo dei rossi (-6,8%) e una flessione delle DOCG e IGT.
3. **Problemi di frammentazione nelle denominazioni:** Solo le **prime 20 denominazioni** rappresentano l’86% dell’imbottigliato, evidenziando una **mancanza di stabilità** nelle realtà più piccole.
4. **Esportazioni e diversificazione:** Il 47% delle aziende esportatrici verso gli **USA** sta puntando su **mercati extra-UE**, con il **Canada** in forte crescita.
5. **Certificazioni green e sostenibilità:** Le certificazioni ambientali sono diventate **un driver fondamentale** per i consumatori italiani e canadesi, con un focus crescente sulla sostenibilità.