Vinitaly 2026: la bussola dell’enodiplomazia in un mercato che cambia le regole

written by Marco Salvaterra | 6 marzo 2026



Introduzione

Un anno fa, su queste pagine, descrivevo il Vinitaly 2025 come un faro nel mare delle tensioni geopolitiche: un punto di riferimento luminoso in grado di orientare il settore vitivinicolo italiano anche nelle acque più agitate. A distanza di dodici mesi, quel mare si è fatto più mosso, le correnti più imprevedibili, e il faro ha dovuto imparare a ruotare più velocemente. La 58ª edizione del Salone Internazionale dei Vini e dei Distillati, in programma a Verona dal 12 al 15 aprile 2026, non si limita a confermare il ruolo del Vinitaly come piattaforma di enodiplomazia: lo trasforma, lo approfondisce e lo mette alla prova di fronte a scenari commerciali che dodici mesi fa erano appena all’orizzonte.

Un anno di tensioni che hanno ridisegnato il mercato

Se nel 2025 si parlava di incertezze e tendenze in divenire, oggi si parla di impatti concreti e misurabili. L’introduzione di nuovi dazi sulle importazioni europee da parte dell’amministrazione americana ha segnato profondamente il secondo semestre 2025, con contrazioni significative delle spedizioni di vino italiano verso gli Stati Uniti e una revisione urgente delle strategie commerciali da parte di molte cantine. Alla sentenza della Corte Suprema statunitense che ha dichiarato incostituzionale la precedente base giuridica dei dazi ha fatto seguito, quasi immediatamente, l’introduzione di un nuovo prelievo tariffario del 10% sulle importazioni europee, con una scadenza fissata al 24 luglio 2026 e l’ipotesi concreta di un ulteriore inasprimento. Il risultato è un’incertezza strutturale che non si risolve con una singola pronuncia giuridica e che impone al settore una risposta organizzativa di lungo periodo, non una semplice reazione contingente.

Vinitaly come laboratorio di risposta strategica

In questo contesto, la risposta del Vinitaly 2026 è stata quella della compattezza e della proiezione. I padiglioni veronesi si presentano esauriti ancor prima della chiusura delle iscrizioni: un segnale che il settore ha scelto il confronto invece della ritirata. Ma la novità più significativa di questa edizione non è nella dimensione fisica della fiera, bensì nel modo in cui Veronafiere ha costruito attorno all'evento di aprile un intero sistema di presidi internazionali. Dal Giappone all'India, dalla Serbia alla Tailandia, passando per la Polonia e la Norvegia, il calendario internazionale 2026 tocca mercati che fino a pochi anni fa erano considerati complementari e che oggi diventano strategici. Il Canada, pressoché assente dal radar promozionale nelle edizioni precedenti, entra per la prima volta nel calendario internazionale già nel primo semestre dell'anno. Il Vinitaly USA di ottobre 2026, confermato nonostante tutto, assume invece una natura dichiaratamente propositiva: non una resa ai dazi, ma una risposta costruita intorno a un'alleanza di filiera con gli importatori americani.

L'enodiplomazia: da intuizione a necessità

Nel 2025, l'enodiplomazia era ancora una promessa, un'idea affascinante testimoniata dal Vinitaly India Roadshow ospitato all'ambasciata italiana di Nuova Delhi. Nel 2026 non è più un'intuizione: è diventata una necessità operativa. Quando le regole del commercio internazionale vengono riscritte dai governi con strumenti unilaterali, sono le relazioni costruite nei corridoi delle fiere, nei banchi di degustazione, nelle cene tra importatori e produttori a mantenere aperto un canale di dialogo che la diplomazia istituzionale fatica a presidiare con la stessa agilità. Il vino, per sua natura, è un prodotto che parla prima di tutto di territori, di culture e di persone: questa caratteristica, che in tempi normali è un vantaggio competitivo sul piano del marketing, diventa in tempi di crisi tariffaria uno strumento di resistenza diplomatica informale. I produttori italiani che oggi investono nella presenza sui mercati asiatici o dell'Europa orientale non stanno semplicemente cercando un'alternativa al mercato americano: stanno costruendo la rete di relazioni su cui si fonderanno, prima o poi, accordi commerciali più strutturati.

Nuovi mercati, nuove sfide e l'accelerazione della diversificazione

La diversificazione geografica, invocata da anni come obiettivo strategico, trova nel 2026 il suo momento di accelerazione forzata. L'accordo commerciale tra Unione Europea e Mercosur, avviato in via provvisoria, apre prospettive interessanti verso il Brasile e l'Argentina, mercati con una classe media in crescita e una forte curiosità verso i vini europei di qualità. L'India, già protagonista nell'edizione 2025, conferma il suo ruolo di frontiera emergente, con una riduzione progressiva delle barriere tariffarie che potrebbe trasformare un mercato di nicchia in un volume significativo nel medio termine. I Paesi del Sud-Est asiatico – Vietnam, Tailandia, Malaysia – seguono traiettorie simili. Su tutti questi fronti, il vino italiano porta con sé un vantaggio che nessun dazio può erodere facilmente: l'identità territoriale di un prodotto che incarna, prima ancora di essere venduto, un sistema di valori culturali riconoscibili e desiderabili a livello globale.

Sostenibilità e innovazione: le leve che non cambiano

In mezzo ai cambiamenti geopolitici, alcune direzioni restano costanti. La sostenibilità continua a essere un requisito irrinunciabile per i produttori che vogliono competere sui mercati internazionali più esigenti, e il Vinitaly 2026 le dedica ampio spazio, nella consapevolezza che le pratiche ecocompatibili non sono più un elemento di

differenziazione opzionale, ma una condizione di accesso a interi segmenti di mercato. Parallelamente, l'innovazione tecnologica nel settore della dealcolazione e dei prodotti a basso contenuto alcolico – i cosiddetti NoLo – risponde a una domanda di consumo in crescita trasversale rispetto alle geografie e alle fasce generazionali. Queste tendenze erano già presenti nell'edizione 2025; nel 2026 si consolidano come assi portanti dell'offerta fieristica, con nuove aree tematiche e un programma di masterclass e seminari che supera i quattrocento appuntamenti.

Una riflessione: le crisi come acceleratori

Da Forestale abituato a ragionare nei tempi lunghi delle piante e dei cicli colturali, mi permetto una considerazione di prospettiva. Le crisi commerciali hanno quasi sempre una doppia natura: sono minacce immediate e, al contempo, acceleratori di trasformazioni che sarebbero comunque arrivate, ma più lentamente. La dipendenza di un quarto dell'intero export vitivinicolo italiano da un unico mercato ha rappresentato per decenni una forza; la pressione tariffaria di questi mesi ha reso evidente quanto quella concentrazione fosse anche una fragilità. La risposta che il settore sta dando – costruire un sistema fieristico e relazionale genuinamente plurale, appoggiato a una rete internazionale di presidio e non a una singola piazza dominante – è la risposta giusta, e andava costruita prima. Ma è meglio costruirla adesso che non costruirla affatto. Le viti radicate nei terreni più difficili producono spesso i vini migliori: forse lo stesso vale per i settori produttivi che imparano a trovare la loro strada nelle stagioni più avverse.

Conclusione

Il Vinitaly 2026 si apre in un momento di trasformazione profonda del commercio internazionale del vino, con regole che vengono riscritte rapidamente e mercati che si ridisegnano sotto la pressione di decisioni politiche spesso imprevedibili. Eppure, guardando all'organizzazione di questa edizione, alla risposta compatta del settore produttivo, alla crescita del calendario internazionale e alla maturità con cui l'intera filiera sta affrontando la diversificazione geografica, si ha la sensazione che il faro acceso a Verona nel 2025 non si sia spento. Si è spostato, ha allargato il suo raggio d'illuminazione, ha imparato a orientarsi anche quando il vento cambia direzione. In un mercato globale sempre più instabile, è forse questa la qualità più preziosa che il Vinitaly può offrire al vino italiano: non la certezza di un porto sicuro, ma la capacità di restare un punto di riferimento affidabile anche quando la rotta deve essere ridisegnata.

Niccolò Marco Mancini è Dottore Agronomo e Forestale, collaboratore della Rivista di Agraria.org