

Valoritalia presenta l'Annual Report del vino in Italia: 9,23 miliardi il valore del vino certificato nel 2024

written by Marco Salvaterra | 24 giugno 2025



Un anno di consolidamento per l'enologia tricolore a fronte della condizione d'instabilità globale e la recente incertezza relativa ai dazi USA

In questo ambito è stata presentata l'indagine sul valore delle certificazioni nel mondo del vino, condotta da Nomisma Wine Monitor – Focus su Italia e Canada, dove il vino italiano è la prima scelta

Roma, 24 giugno 2025 – Presentato l'Annual Report 2025 di Valoritalia, azienda leader nella certificazione vitivinicola con 37 sedi operative in tutta Italia, 219 denominazioni d'origine certificate pari al 56% della produzione nazionale dei vini di qualità per un valore di oltre 9 miliardi di euro. Giunto alla sua settima edizione, lo studio ha evidenziato l'andamento del settore nel 2024, sottolineando la solidità del mercato del vino tricolore anche in un contesto internazionale decisamente incerto come quello attuale. L'ultimo quinquennio è stato infatti compromesso da una serie di dinamiche inattese che continuano a determinare un quadro di indeterminata economica tra l'epidemia di Covid, due guerre in atto e la recente minaccia dei dazi statunitensi.

“Nonostante il contesto internazionale complesso – ha sottolineato Giuseppe Liberatore, Direttore Generale di Valoritalia – il 2024 si conferma un anno di consolidamento, non brillante ma comunque positivo, con 2,019 miliardi di bottiglie immesse sul mercato, in lieve calo rispetto al 2023 (0,46%) ma in crescita dell'1,4% rispetto alla media degli ultimi cinque anni. Un dato particolarmente significativo che mostra come la filiera italiana mantenga i volumi elevati del 2021, raggiunti con l'inaspettato boom dei consumi dell'era covid, con oltre 110 milioni di bottiglie in più rispetto al 2019, segno di competitività delle nostre imprese anche in momenti difficili come questo”.

Il report mostra però evidenze significative tra le varie categorie di prodotto: le denominazioni a prevalenza vino rosso hanno subito una contrazione del 6,8% mentre gli spumanti guadagnano un importante +5%. Un andamento evidente già da alcuni anni che riflette il mutamento delle preferenze dei consumatori sempre più orientati verso bollicine e vini di pronta beva. Parallelamente le DOCG, per il terzo anno consecutivo, subiscono una perdita (-2,3%) come del resto le IGT (-6,3%) che nel 2023 avevano messo a segno un poderoso incremento del 16,5%,

mentre le DOC, che rappresentano il 58% del valore del vino certificato nel 2024 (pari a 5,35 miliardi), salgono del 2,7%. *“I dati evidenziano un progressivo riallineamento tra offerta e domanda, in cui 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 commentato Giuseppina Amodio, Direttrice Operativa di Valoritalia.**

Ma l'elemento più interessante emerso dal report risulta essere la variabilità della produzione in base alle dimensioni delle denominazioni: più una denominazione è di entità limitata più i volumi tenderebbero a diventare volatili. Stando ai dati, delle 219 denominazioni certificate da Valoritalia, le prime 20 rappresentano ben 86% dell'imbottigliato, le prime 40 quasi il 95%, mentre le ultime 139 raggiungono a fatica l'1,4%. Lo stesso si riscontra in termini di volumi numerici dove solo il 12% delle aziende supera i 50 milioni di fatturato con il restante che, a stento, va oltre il milione.

*“Una difformità che evidenzia una strutturazione ambivalente della viticoltura italiana di qualità - **ha sottolineato Francesco Liantonio, Presidente di Valoritalia** - “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. Una limitata dimensione della denominazione comporta, implicitamente, un'altrettanto limitata capacità operativa degli stessi che faticano a svolgere le funzioni fondamentali di tutela, promozione e valorizzazione. Per questo motivo, la riforma volontaria del sistema consortile potrebbe essere oggi la chiave di volta per riportare a unità decisionale le frammentate realtà locali. Una direzione sempre più necessaria soprattutto in questo periodo di incertezza geopolitica, calo dei consumi e continua minaccia dei dazi statunitensi che, nonostante non si siano ancora concretizzati, stanno già creando numerose incertezze.”*

Il report ha posto inoltre l'attenzione sui primi mesi del 2025 evidenziando un -3,3% degli imbottigliamenti, un calo imputato alla condizione di incertezza legata ai dazi USA e alla conseguente prudenza degli operatori statunitensi.

Su questo tema si inserisce **l'indagine incentrata sul valore delle certificazioni percepito da produttori e consumatori con un particolare focus su Italia e Canada, di Nomisma - Wine Monitor**. Si tratta di uno studio inedito condotto da un lato sul mondo produttivo italiano, con un campione di 147 imprese vitivinicole, e dall'altro su oltre 2000 consumatori, che evidenzia le differenze e le analogie tra gli intervistati italiani e canadesi.

Secondo lo studio, **presentato da Denis Pantini, responsabile Agrifood e Wine Monitor di Nomisma**, il 47% delle aziende italiane esportatrici negli States dichiara di aver messo già in atto strategie per diversificare i mercati extra-UE individuando, tra i Paesi più promettenti, Canada, Regno Unito e Giappone. L'export del vino italiano continua a reggere anche grazie al crescente interesse da parte di nuovi mercati come quello canadese, dove le etichette italiane sono le più consumate tra quelle straniere (secondo il 51% degli intervistati), registrando in questo Paese un volume di importazioni di 442 milioni di euro.

L'indagine ha inoltre messo a confronto i consumatori italiani e canadesi in termini di comportamenti di acquisto e aspettative legate al futuro del settore. Se per il nostro Paese il principale driver di scelta è il territorio e la Denominazione d'Origine, in Canada si dà più valore al brand della cantina. Sempre dal lato dei consumatori, si è posta l'attenzione anche ai trend in ascesa nei prossimi 3 anni: la crescita dell'interesse verso gli sparkling e vini low alcol, è stata espressa dalla maggior parte degli intervistati, rispettivamente da circa il 70% e dal 65% dei consumatori di entrambi i Paesi. I Canadesi, tuttavia, rispetto agli italiani, mostrano un maggiore interesse per i rosè e per la mixology (74% degli intervistati la ritiene una tendenza in crescita a fronte del 56% degli italiani).

In aggiunta, i Canadesi mostrano più sensibilità rispetto a criteri come l'utilizzo di bottiglie in vetro leggero che salvaguardano l'ambiente (78% del campione contro il 65% degli italiani).

*“In questo scenario di forte incertezza per il vino italiano, - **ha concluso Denis Pantini**, - l'Osservatorio Nomisma Wine Monitor-Valoritalia giunto ormai alla sua sesta edizione, ha messo in luce come per le imprese e per i consumatori italiani il ruolo delle certificazioni resta determinante nella scelta di acquisto di un vino. Tra i trend in ascesa, quelli legati ai temi green (e alle relative certificazioni) rappresentano i driver di consumo con maggior*

probabilità di successo futuro sul mercato - con la sostenibilità che surclassa il biologico -, così come quelli dei vini a bassa gradazione alcolica. Nel nostro Paese, invece, i vini dealcolati, non sembrano raccogliere un consenso altrettanto ampio”.

La principale tendenza individuata è riferibile alle certificazioni green, considerate prioritarie tanto per i consumatori italiani (81%) quanto per quelli canadesi (74%). Un tema che risulta particolarmente rilevante anche per le aziende del nostro Paese dove il 42% dichiara di aver già messo in atto iniziative concrete sul tema e ben il 26% è certificata con uno standard di sostenibilità.