



DATI EXPORT E DOMESTICI

## **Il Gavi Docg consolida la presenza internazionale**

*Il Gavi Docg chiude il 2025 con circa 14 milioni di bottiglie vendute, confermando un primato tra i vini bianchi italiani sui mercati esteri e segnando anche una piccola inaspettata crescita delle vendite domestiche.*

Gavi, giugno 2026 — Il Consorzio Tutela del Gavi rende noti i dati di vendita della denominazione per l'anno solare 2025, che confermano l'importante presenza internazionale del Gavi Docg. Con oltre 12 milioni di bottiglie esportate— pari al 91% della produzione — la denominazione raggiunge tutti i mercati del mondo, dall'Europa al Nord America, dall'Asia al Medio Oriente.

Il dato più interessante di questa release 2025 è la piccola inversione di tendenza sul mercato interno, un segnale modesto in termini assoluti, ma simbolicamente significativo: dopo un decennio di calo progressivo, le vendite in Italia tornano a crescere, superando il milione di bottiglie.

### **I DATI DELL'EXPORT E LA SORPRESA CINA**

La Gran Bretagna rimane di gran lunga il primo mercato di riferimento del Gavi Docg, con 7 milioni di bottiglie vendute nel 2025, pari a oltre il 60% dell'export. Gli Stati Uniti si confermano al secondo posto con oltre 1 milione e mezzo di bottiglie circa (13%) la Germania si attesta al terzo con 5,6%, seguita da Russia, Irlanda e Malta dove circolano oltre 300.000 bottiglie di Gavi. Si rafforza anche il Canada in crescita del 43% sul 2023, e gli Emirati Arabi si consolidano come principale piazza del Medio Oriente.

Tra i mercati orientali, il Giappone si conferma il primo paese di assorbimento. Ma è la Cina a registrare un'accelerazione significativa nel biennio: l'export di Gavi DOCG è passato da meno di 10.000 bottiglie nel 2023 — pari allo 0,06% del totale — a oltre 100.000 bottiglie nel 2025, portando la quota allo 0,82%.

### **IL MERCATO INTERNO**

All'interno dei confini nazionali, il consumo del Gavi DOCG è fortemente concentrato nelle regioni settentrionali: il Piemonte rappresenta il bacino principale con il 42,46% dei volumi nazionali nel 2023 e il 44,19% nel 2025. Le altre regioni del Nord Italia seguono a breve distanza, assorbendo il 40,96% nel 2025, seguite da Centro e Sud. La lieve crescita della quota piemontese è riconducibile al crescente interesse e all'aumento degli investimenti delle cantine del territorio per l'enoturismo, il canale che porta il consumatore direttamente in cantina.

### **DISTRIBUZIONE**



Per quanto riguarda i canali distributivi globali, la GDO mantiene il primato delle vendite, sebbene si registri uno spostamento significativo dei pesi: la grande distribuzione passa dal 58% del 2023 al 52% del 2025, a favore del canale Horeca che sale dal 42% al 48%.

Commenta così i numeri **Maurizio Montobbio**, Presidente del Consorzio Tutela del Gavi: «I dati ci confermano che il Gavi DOCG è uno dei vini bianchi italiani in buona salute. Stiamo attraversando crisi internazionali, dazi e conflitti dimostrando solidità grazie al lavoro condiviso tra produttori, Consorzio e istituzioni, tanto in vigna e in cantina quanto sui mercati, locale e internazionale. Siamo consapevoli che il Gavi - classico e contemporaneo insieme, storico nelle radici, versatile nell'abbinamento - incontra i gusti di consumatori esigenti e diversi tra loro e questo ci dà fiducia sul mercato domestico. Guardiamo con interesse alla sua crescita, seppur accennata, che ci dice che c'è ancora spazio per lavorare sul valore del nostro vino in Italia, anche proponendoci come destinazione enoturistica. In un momento in cui il consumatore cerca sempre più il contatto diretto con il prodotto e con chi lo fa, la cantina diventa il luogo di scoperta e di relazione dove si sta spostando il consumo esperienziale del vino, rispetto al ristorante.

Per quanto riguarda le sfide che ci attendono, dovremo osservare con attenzione la dinamicità di mercati e continuare a lavorare per mantenere sempre un'identità chiara, l'attenzione alla qualità e l'ottimo rapporto qualità/prezzo che negli anni è stata la nostra forza.»