



## Il settore vinicolo in Italia: stato dell'arte e contesto competitivo

*Il Report 2026 dell'Area Studi Mediobanca offre una lettura delle performance delle principali imprese del settore e delle trasformazioni che stanno interessando mercati, consumi e modelli organizzativi*

**L**e imprese vitivinicole nazionali si muovono all'interno di un contesto complesso e denso di incognite. Vi concorrono il calo dei consumi e il cambiamento delle preferenze, indotti dal ricambio generazionale e dal diffondersi di modelli salutistici. A ciò si aggiunge la crisi climatica che sta trasformando la geografia della produzione di uva. Senza dimenticare temi contingenti che influiscono sui mercati di sbocco. Se le sfide sono molteplici, altrettante sono le leve per affrontarle. La debolezza della domanda può essere mitigata dall'ingresso in mercati ancora poco esplorati, dalla rimodulazione di formati e canali e, soprattutto, da una maggiore diversificazione dell'offerta grazie all'innovazione di prodotto e di processo, con lo spostamento verso prodotti complementari o categorie no/low alcol. La spiccata eterogeneità del sistema produttivo nazionale, legata a specificità di prodotto, segmento e territorio, trova corredo in una molteplicità di strutture organizzative e modelli di governance che, da ultimo, si riverberano anche nelle performance aziendali.

### Le performance economiche dei maggiori produttori di vino

Il report dell'Area Studi Mediobanca analizza le maggiori imprese produttive operanti nel settore vinicolo attraverso l'osservazione della loro dinamica economica e patrimoniale. Nell'ultima edizione sono state considerate 255 società italiane di capitali con fatturato 2024 maggiore di 20 milioni di euro. L'incertezza dello scenario e le molteplici variabili in gioco hanno fatto sì che nel 2025 le vendite complessive siano calate del -2,8% sul 2024, in misura superiore sul mercato estero (-3,4%) rispetto a quello nazionale (-2,2%). La leadership delle vendite nel 2025 resta appannaggio del gruppo Cantine Riunite-GIV, con fatturato pari a 635,1 mi-



### Oriana Romeo

Senior Economist dell'Area Studi Mediobanca. Si occupa di studi di settore, economia industriale e tematiche inerenti al family business. I suoi principali ambiti di ricerca riguardano i comparti del food & beverage, retail ed energy & utilities.



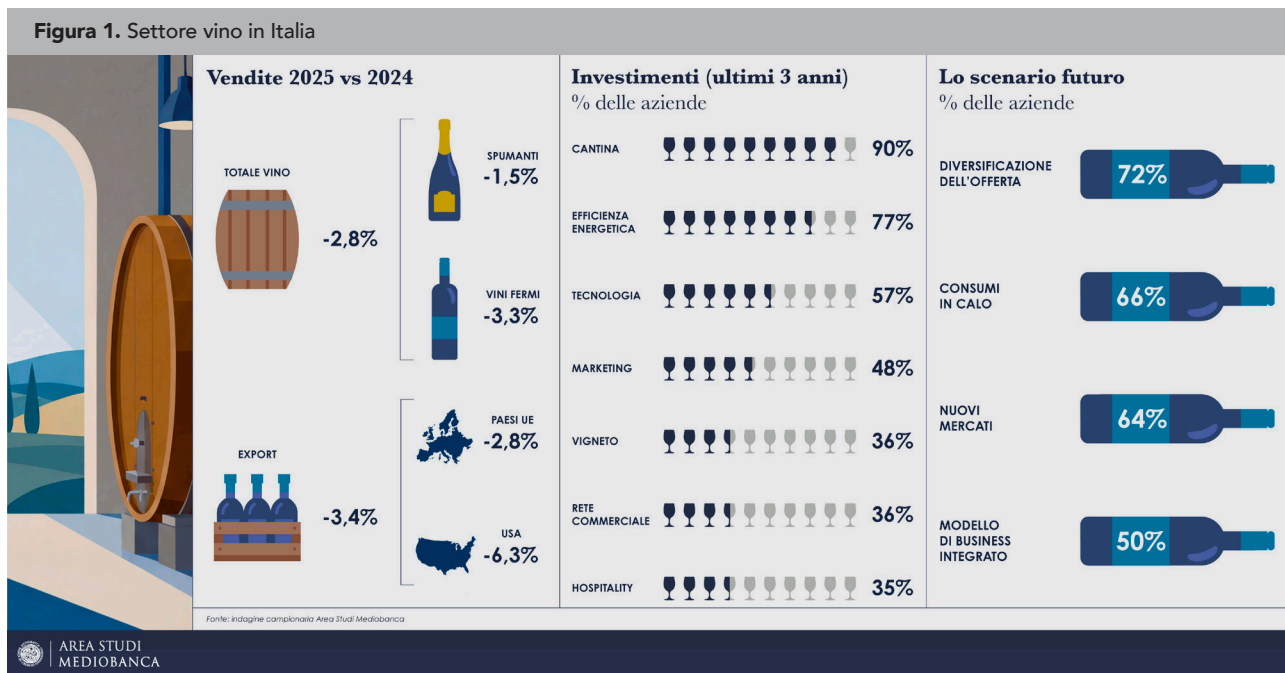
MEDIOBANCA

lioni di euro (-4,6% sul 2024). Al secondo posto si conferma il polo vinicolo Argea (462,9 milioni di euro, -0,3%), seguito da IWB con 395,9 milioni di euro (-1,5% sul 2024). Nel 2025 hanno mostrato una maggiore tenuta i vini spumanti (-1,5% le vendite complessive); i vini biologici hanno raggiunto il 6,2% del mercato (-0,8% le vendite). Un terzo delle vendite di vino è stato veicolato dalla GDO, il principale tra i canali, che nel 2025 ha subito un calo a valore del -1,4% rispetto al 2024. Più marcata la flessione delle vendite on premise: il valore dell'Horeca, che rappresenta il 17,2% del mercato, si è ridotto del -2% mentre quello di enoteche e wine bar (market share al 5,5%) del -5,1%. Più resilienti, invece, le vendite dirette (-1% sul 2024) che si attestano al 7,8% del mercato. Non decolla il mercato dell'online: nel 2025 le vendite sui siti internet aziendali hanno subito una flessione del -2,4% e quelle sulle piattaforme di terzi del -3,6%. Relativamente alle esportazioni, l'intermediario importatore si conferma il principale canale di vendita con una quota del 77,3%. I Paesi UE hanno assorbito il 37,2% del fatturato estero, in diminuzione del -2,8% sul 2024, invece le vendite negli Stati Uniti si sono ridotte del -6,3%. Infine, nel 2025 è peggiorata la marginalità dei maggiori produttori di vino: l'Ebitda si è ridotto del -4,2% sul 2024, l'Ebit del -9,5% e il risultato netto del -7,5% (Figura 1).

### Caratteristiche del sistema imprenditoriale italiano

Il vino è un prodotto altamente segmentato per caratteristiche intrinseche, luogo, tecniche di produzione e fascia di prezzo. Una tale varietà si riflette sugli assetti organizzativi e sui modelli di governance che le società produttrici si sono date. Di tali caratteristiche è necessario tenere conto se si intende sviluppare qualche riflessione sulla capacità dell'industria di generare valore. All'interno del settore vitivinicolo nazionale è imprescindibile distinguere il mondo

cooperativo, contraddistinto da specifiche caratteristiche strutturali. Dal punto di vista della struttura finanziaria, le cooperative presentano un rapporto tra i debiti finanziari e i mezzi propri (debt equity ratio) che nella media del periodo 2020-2024 è stato di 2,6 volte maggiore rispetto a quello delle società nazionali non cooperative. Tale minore patrimonializzazione riflette uno specifico assetto organizzativo. I soci conferenti apportano la materia prima e, di conseguenza, le cooperative mancano di buona parte delle fasi produttive a monte della filiera nelle quali si concentrano la maggior parte degli immobilizzi (terreni e cespiti produttivi). A ciò si aggiunge il fatto che il maggior ricorso al debito finanziario è favorito dalla possibilità di accedere a forme di finanziamento peculiari e relativamente meno onerose, quali ad esempio i prestiti sociali, anche se il costo medio del debito è cresciuto, passando dall'1,5% medio del triennio 2020-2022 al 4,9% del 2024, che non si discosta molto da quello delle non cooperative (5,1% del 2024). Quanto alla redditività, nelle cooperative essa risente del fatto che la remunerazione dei soci avviene implicitamente attraverso i prezzi a essi riconosciuti a fronte del conferimento di uve e prodotti. In media nel 2020-2024 la redditività del capitale investito (ROI-Return on investment) delle cooperative è stata del 2,7%, quella delle società di capitali del 6%. Tuttavia, è soprattutto la capacità di estrarre margini dalle vendite realizzate che marca la principale distanza strutturale tra i due modelli produttivi. In media nel periodo 2020-2024 il rapporto tra MON e fatturato (EBIT margin) nelle cooperative si è fermato all'1,8% contro il 9% delle altre società. Ciò dipende da più fattori, tra i quali principalmente la presenza prevalente delle cooperative in segmenti produttivi a basso invecchiamento e orientati per lo più al mass market. Infatti, prezzi più competitivi per presidiare tutti i canali della



distribuzione e molteplici sbocchi di mercato comprimono la marginalità operativa (4,6% l'EBIT margin medio delle imprese con posizionamento mass-market o premium accessibile) che, invece, raggiunge il 15,7% per le imprese che producono vini super premium. Queste ultime, spesso caratterizzate da una struttura produttiva a maggiore assorbimento di capitale e integrazione verticale, sono, al contrario, penalizzate nella redditività del capitale investito (ROI medio al 5,1% vs 7,1% per il mass-market). Il meccanismo di generazione del valore, che richiede la capacità di realizzare margini industriali rispetto al fatturato, ma anche quella di realizzare tale obiettivo con un uso relativamente parsimonioso di capitale rispetto al volume delle vendite, trova nel raggiungimento di una adeguata dimensione aziendale la più efficace chiave di volta.

### Il futuro del vino: tra cambiamento dei consumi e break strutturale

Quanto sopra descrive le dinamiche fino ad oggi. Sarà così anche in futuro? Il 70% dei produttori di vino ritiene che il settore sarà ancora attrattivo ma destinato a un processo di selezione più severo. Il focus resterà su una produzione di qualità e sulla possibilità di vivere esperienze di degustazione; mentre il presidio dell'intera filiera produttiva e commerciale è ritenuto il modello organizzativo più adeguato. In questa direzione si muovono anche le operazioni di M&A, insieme a iniziative finalizzate a esigenze di consolidamento locale e a tematiche di passaggio generazionale, le cui decisioni devono necessariamente includere opportune scelte di governance al fine di massimizzare le performance aziendali.



## RIFERIMENTI RICERCA

### Titolo

Il settore vinicolo in Italia (Ed. 2026)

### Autore

Mediobanca - Area Studi

### Link

<https://www.areastudimediobanca.com/it/product/il-settore-vinicolo-italia-ed-2026>



### Abstract

L'indagine contiene un'analisi del mercato italiano del vino ed esamina le performance economico-finanziarie del periodo 2020-2025 di 255 società di capitali italiane con fatturato 2024 superiore a 20 milioni di euro e ricavi aggregati pari a 12 miliardi. Lo studio comprende un approfondimento sui canali distributivi, sui mercati di sbocco e sulle tipologie di prodotto, senza dimenticare le denominazioni regionali. Uno sguardo ulteriore è rivolto alle principali operazioni di M&A e alla governance. Il report contiene anche un contributo elaborato dalla Fondazione Qualivita sul comparto vinicolo DOP IGP.

# La Dop economy del vino: evoluzione e prospettive

A cura di Fondazione Qualivita

Per la prima volta il Rapporto di Mediobanca del 2026 include anche un contributo della Fondazione Qualivita dedicato al comparto dei vini DOP e IGP e al ruolo dei Consorzi di tutela. L'approfondimento affianca all'analisi economico-finanziaria del settore una lettura del sistema delle IG, come elemento utile a comprendere le dinamiche competitive, territoriali e organizzative del vino italiano. La sezione analizza i principali dati economici del comparto, che conta 522 denominazioni DOP e IGP e rappresenta il 79% del valore del vino nazionale, e approfondisce le trasformazioni in corso nel settore e nel mercato attraverso uno studio sulle modifiche ai disciplinari di produzione nel quadriennio 2022-2025. L'analisi, elaborata sui dati ufficiali del Masaf e della Commissione europea, prende in esame oltre 440 modifiche relative a più di 160 denominazioni italiane e interpreta le principali tendenze del comparto attraverso quattro ambiti chiave: Produzione, Territorio, Mercato e Consumatori. Una lettura inedita che, come una "bussola evolutiva", evidenzia le prospettive verso cui si orienta la Dop economy, settore strategico per consolidare il valore del vino italiano e la sua reputazione nel mondo.

## L'analisi delle modifiche ai disciplinari di produzione

L'analisi delle modifiche ai disciplinari di produzione approvate nel quadriennio 2022-2025 offre una chiave di lettura efficace per comprendere la direzione di sviluppo del vino italiano. Nel sistema delle DOP e IGP, infatti, la tutela dell'origine non coincide con la cristallizzazione delle regole: al contrario, la forza delle denominazioni risiede anche nella capacità di aggiornarsi, adattandosi a contesti climatici, tecnologici e di mercato in rapida trasformazione, senza perdere il proprio ancoraggio alla tradizione e al territorio. L'esame delle oltre 440 modifiche (**Figura 1**) mostra come i disciplinari siano strumenti dinamici di governo delle filiere,

costruiti attraverso un percorso che coinvolge Consorzi di tutela, produttori e istituzioni. In questo senso, le revisioni non rappresentano semplicemente un adeguamento tecnico, ma raccontano l'evoluzione stessa del comparto: un settore che, per restare competitivo, deve saper bilanciare continuità identitaria e capacità di innovazione.

Le modifiche osservate possono essere lette lungo quattro grandi direttrici: Produzione, Territorio, Mercato e Consumatori. Sul versante produttivo emergono gli interventi volti a rendere più flessibili le regole colturali e di trasformazione, così da rispondere alle nuove condizioni ambientali e alle esigenze della filiera. Si tratta di un ambito sempre più rilevante, perché il cambiamento climatico impone alle denominazioni un aggiornamento costante degli strumenti normativi e tecnici che governano la produzione. Accanto alla dimensione produttiva, le modifiche riguardano anche il Territorio, con interventi che rafforzano il legame tra denominazione e area di origine e che contribuiscono a definire con più precisione il perimetro identitario dei vini DOP e IGP. Il disciplinare, in questo caso, è un presidio di valorizzazione territoriale, capace di esprimere in modo sempre più chiaro il rapporto tra vino, paesaggio e comunità locale. Sul fronte del Mercato e dei Consumatori, infine, le revisioni riflettono la necessità di dialogare con un contesto in cui cambiano canali distributivi, modelli di consumo e aspettative del pubblico. La crescente attenzione alla leggibilità delle informazioni, alla trasparenza e alla capacità delle denominazioni di comunicare il proprio valore si traduce in un'evoluzione dei disciplinari che va oltre l'ambito strettamente produttivo e tocca direttamente il posizionamento commerciale e reputazionale dei vini italiani.

Nel loro insieme, queste trasformazioni confermano che il sistema delle Indicazioni Geografiche non è un modello statico, ma un organismo vivo, capace di reagire ai cambiamenti e di incorporarli in un quadro di regole condivise. È proprio la visione d'insieme di questo "movimento" a rendere il settore dei vini DOP e IGP un elemento chiave per leggere la direzione e le prospettive del vino italiano.

Figura 1. Numero di modifiche ai disciplinari per categoria e macro-categoria (2022-2025)

