vinetur

Un estudio dibuja un escenario más difícil para casi mil bodegas italianas

La muestra refleja menos ventas, márgenes más estrechos y deuda financiera al alza

lunes 23 de noviembre de 2026



Un estudio del Centro Studi Management DiVino sobre 992 bodegas italianas dibuja un 2025 con menos ventas, menos margen y más deuda en una parte del sector. La muestra, formada por empresas con ingresos superiores a un millón de euros y una

serie completa de balances entre 2023 y 2025, suma 13.450 millones de euros de facturación en 2025. Esa cifra supone una caída del 2,8% respecto a 2024, aunque se mantiene casi sin cambios frente a 2023, con un avance del 0,3%.

La investigación, dirigida por Luca Castagnetti, revisa los balances de 992 sociedades vitivinícolas seleccionadas entre más de 1.000 compañías seguidas por el centro de estudios. El trabajo parte de una idea sencilla: no basta con vender, también hay que convertir esos ingresos en recursos disponibles en un negocio que exige inversión y que suele tener capital inmovilizado en existencias.

Los márgenes se han reducido. El EBITDA medio pasa del 10,73% al 10,41% de los ingresos, mientras que el EBIT baja del 5,75% al 5,27%. Para el estudio, la presión no es igual en todo el sector, pero sí muestra que muchas estrategias aplicadas hasta ahora pueden quedarse cortas en un mercado que se está ajustando a niveles distintos de los de años anteriores.

Las diferencias por tamaño son claras. Las empresas con ingresos entre 10 y 20 millones de euros mejoran su facturación un 4,1% sobre 2024. En cambio, las situadas entre 5 y 10 millones registran una bajada del 5,29%. En el tramo de menos de 5 millones, las ventas repuntan un 0,73%, pero la rentabilidad aparece muy ajustada: el EBIT cae al 0,35% y el EBITDA se queda en el 9,13%.

La presión también se aprecia en la financiación. La deuda financiera agregada asciende a 3.096 millones de euros, frente a los 2.874 millones de 2024. Ese aumento tiene especial relevancia en el vino porque una parte del negocio depende de existencias, plazos de cobro y ciclos de producción largos. Para bancos, inversores, proveedores y grupos de bebidas que siguen operaciones corporativas en Italia, esta radiografía puede influir en decisiones de financiación, integración y compra de activos.

El análisis compara además empresas agrícolas con industriales y dedica un apartado al modelo cooperativo. Management DiVino sostiene que las cooperativas conservan su rentabilidad, pero a cambio de reconocer menores entregas a sus socios. También revisa dos modelos empresariales, los llamados asset light y asset strong, y concluye que ambos registran una reducción de márgenes, aunque con estrategias y resultados distintos.

En el plano territorial, Véneto sigue en cabeza por volumen de negocio. La región alcanza 4.780 millones de euros de facturación, con una caída del 3,2%. Pese a ese retroceso en ingresos, mejora su margen EBITDA, que pasa del 8,84% al 9,75%. El estudio añade que Verona anota una bajada de ingresos del 4,11% y un deterioro tanto de la rentabilidad como del endeudamiento relativo.

Castagnetti plantea que los balances deben servir como herramienta de gestión para las bodegas. Su propuesta pasa por revisar de forma continuada el EBITDA, el EBIT, el beneficio neto y la posición financiera de cada empresa; compararse con compañías con mejores resultados; y preservar la continuidad financiera mediante una reducción del capital circulante. Entre las medidas citadas figuran actuar sobre almacén y cobros, renegociar vencimientos bancarios y vender activos no estratégicos.

El estudio también propone planes a varios años sobre productos, mercados, procesos y equipos. La idea de fondo es que no todas las bodegas tienen la misma salida: algunas pueden optar por crecer, otras por simplificar su oferta, bajar deuda o revisar sus canales comerciales.

Los resultados se presentan este lunes, 23 de noviembre, en un seminario en línea gratuito entre las 17.00 y las 18.00, con intervención de Luca Castagnetti y moderación de Fabio Piccoli. La sesión servirá para entrar en detalle en una investigación que ofrece una referencia amplia sobre la rentabilidad y la solidez financiera del vino italiano en un momento en el que el sector necesita medir con más precisión qué tamaño, qué estructura y qué modelo comercial permiten mantener márgenes y liquidez.