vinetur

Il commercio mondiale di vino sfuso cala dell’11,8% in valore in 12 mesi

I volumi scendono del 10,3%, a 30 milioni di ettolitri, mentre la Spagna mantiene la leadership in un mercato export dai margini ridotti.

lunedì 5 ottobre 2026



Nei 12 mesi compresi tra aprile 2025 e marzo 2026, il commercio mondiale di vino sfuso ha subito una brusca contrazione: il valore delle vendite è diminuito dell'11,8% e i volumi del 10,3%, secondo i dati riportati da Gambero Rosso. Nel periodo, gli scambi hanno raggiunto complessivamente 2,33 miliardi di euro e 30 milioni di ettolitri, segnando una netta battuta d'arresto per uno dei principali canali dell'industria vinicola in termini di volumi.

Secondo Gambero Rosso, il vino sfuso è stato il segmento più colpito dalla più ampia flessione delle esportazioni di vino. I dati indicano un rallentamento più marcato delle vendite di vino in grandi contenitori, destinato a essere imbottigliato o assemblato in un secondo momento, rispetto ad altri comparti dell'export. Nonostante la contrazione, la Spagna ha mantenuto la leadership del mercato, confermando il suo ruolo centrale in un segmento seguito con attenzione da produttori, operatori commerciali, imbottigliatori e grandi rivenditori.

Questi dati sono rilevanti perché il vino sfuso rappresenta un importante sbocco commerciale per le regioni con grandi volumi produttivi e per le aziende che operano con margini ridotti e quantità elevate. Quando gli scambi si indeboliscono, possono aumentare le pressioni sui prezzi, ridursi i margini e diminuire le opportunità commerciali per i produttori che dipendono dalle esportazioni di grandi quantitativi. L'impatto può essere particolarmente significativo in paesi come la Spagna, dove le spedizioni di vino sfuso sono da tempo una componente fondamentale della strategia export, ma può estendersi anche ad altri paesi produttori in concorrenza sullo stesso mercato.

La differenza tra il calo del valore e quello dei volumi suggerisce inoltre un ammorbidimento dei prezzi, non soltanto una contrazione delle spedizioni. Poiché il valore è diminuito leggermente più dei volumi, nel periodo sembra essersi ridotto il ricavo medio per unità di vino commercializzata. In un segmento in cui gli acquirenti sono molto sensibili ai prezzi e i grandi contratti possono passare rapidamente da un fornitore all'altro, anche una variazione modesta dei prezzi medi può incidere sui ricavi lungo tutta la filiera.

Sulla base dei totali attuali, nel periodo il commercio mondiale di vino sfuso ha registrato un valore medio di poco inferiore a 78 euro per ettolitro. Il dato sottolinea il posizionamento di prezzo contenuto del comparto rispetto al vino imbottigliato venduto nel paese d'origine. È uno dei motivi per cui il segmento è spesso il primo a risentire delle pressioni quando gli importatori riducono gli ordini, i rivenditori cercano fonti di approvvigionamento più economiche o diventa più difficile smaltire le scorte.

La capacità della Spagna di mantenere la leadership è significativa perché il paese ha un'influenza particolarmente forte sugli equilibri del mercato. Gli elevati volumi spagnoli possono influenzare disponibilità e prezzi ben oltre i confini nazionali. Quando il principale fornitore conserva la propria posizione dominante durante una fase di contrazione, per i concorrenti può diventare più difficile difendere le quote di mercato o stabilizzare i prezzi. Allo stesso tempo, la posizione della Spagna non la protegge dalla contrazione più ampia evidenziata dai dati più recenti.

Il vino sfuso viene spesso utilizzato per le linee a marchio del distributore, le proposte di fascia base, gli assemblaggi e il confezionamento in prossimità del mercato di destinazione. Per questo riveste un ruolo importante nel più ampio comparto delle bevande, non solo per le aziende vinicole, ma anche per importatori, imbottigliatori e catene di supermercati. Un rallentamento degli scambi può ripercuotersi sui piani di approvvigionamento e sulla gestione delle scorte, soprattutto per le aziende che puntano su fonti di fornitura flessibili anziché su vini imbottigliati legati a un unico marchio o a una denominazione.

Il calo riportato arriva in un momento in cui molti produttori di vino devono già fare i conti con un contesto più difficile per le esportazioni. Sebbene i dati disponibili non offrano una ripartizione dei risultati per ciascun paese o fascia di prezzo, il dato complessivo mostra che il comparto del vino sfuso è sottoposto a pressioni particolarmente intense. Per le aziende esposte a questo mercato, la riduzione dei volumi scambiati può tradursi in una rotazione più lenta delle scorte e in minori possibilità di collocare le eccedenze sui mercati esteri.

I nuovi dati mettono inoltre in evidenza la differenza tra il vino sfuso e le esportazioni di vino imbottigliato a maggior valore. Poiché le spedizioni di vino sfuso dipendono in misura significativa dalle economie di scala, dai costi logistici e dalla competitività dei prezzi, il segmento può deteriorarsi rapidamente quando gli acquirenti riducono gli acquisti. I produttori che vi fanno affidamento hanno spesso meno margine per tutelare la redditività rispetto alle aziende che vendono bottiglie di marca a prezzi più elevati.

Per il più ampio settore delle bevande, la contrazione è un ulteriore segnale del fatto che i canali del vino a basso costo non sono immuni dalle pressioni che interessano i mercati internazionali delle bevande. Se la debolezza dovesse persistere, potrebbe influenzare le trattative contrattuali, le modalità di approvvigionamento e le strategie di prezzo di fornitori e acquirenti in vista del prossimo ciclo di vendite.