vinetur

Le esportazioni globali di vino sfuso calano dell’11,5% in un anno

Il rapporto sulla contrazione dell’export globale di vino sfuso evidenzia nuove opportunità in Africa, nei marchi privati e nei prodotti a bassa gradazione alcolica.

mercoledì 25 novembre 2026



Nell’ultimo anno il commercio mondiale di vino sfuso ha subito una brusca contrazione, spingendo produttori, esportatori e distributori a cercare nuovi mercati, orientarsi verso prodotti di maggior valore e ampliare l’offerta a nuove categorie di bevande. È quanto emerge da un rapporto pubblicato martedì 24 novembre dalla World Bulk Wine Exhibition.

Il rapporto, pubblicato in vista dell’appuntamento del 30 novembre e 1° dicembre presso il RAI Amsterdam, nei Paesi Bassi, riferisce che tra luglio 2025 e luglio 2026 le esportazioni globali di vino sfuso sono diminuite dell’11,5% in volume e dell’11,4% in valore. Il prezzo medio all’esportazione è rimasto pressoché invariato, a 0,78 euro al litro, segno che il calo dei ricavi è dovuto soprattutto alla riduzione dei volumi scambiati, più che a una flessione generalizzata dei prezzi.

La contrazione è stata particolarmente marcata nei primi mesi del 2026. Caterina Tucci, direttrice della World Bulk Wine Exhibition, ha dichiarato che nel primo trimestre le esportazioni globali di vino sfuso sono diminuite di circa il 19% sia in volume sia in valore. La riduzione dei flussi commerciali, insieme al cambiamento delle abitudini di consumo, sta costringendo le aziende a ripensare dove vendono, cosa propongono e come si approvvigionano.

La flessione non ha colpito tutti i produttori allo stesso modo. La Spagna, primo esportatore mondiale di vino sfuso, nel periodo ha venduto all’estero 10,2 milioni di ettolitri, pari a 1,02 miliardi di litri. I volumi esportati sono scesi del 5,2%, ma i ricavi sono aumentati dello 0,9%, indicando un miglioramento di circa il 6,4% del prezzo medio delle vendite internazionali. Un risultato in controtendenza rispetto alla più ampia contrazione del fatturato globale.

Il rapporto segnala anche il Sudafrica come eccezione. Rafael del Rey, analista di Del Rey Analysts of Wine Markets, ha dichiarato che il Sudafrica è stato l’unico tra i 10 maggiori esportatori mondiali di vino sfuso a registrare una crescita nel periodo esaminato, anche se il materiale diffuso dalla fiera non specifica l’entità dell’aumento né se si riferisse ai volumi, al valore o a entrambi.

La ricerca di nuove opportunità di crescita si concentra sempre più sull'Africa. Il rapporto individua Costa d'Avorio, Ghana e Marocco come mercati in cui le importazioni di vino sfuso sono in aumento. Tra il 2025 e il 2026 la Costa d'Avorio è passata dal quarto al terzo posto tra le destinazioni delle esportazioni spagnole di vino sfuso, un cambiamento che, secondo il rapporto, riflette una più ampia trasformazione della geografia degli scambi.

L'organizzazione ha indicato opportunità anche al di fuori dei mercati tradizionali, in Africa occidentale, Asia ed Europa centrale, con particolare attenzione a Cina, Giappone, Austria, Germania e Ungheria. Per molti fornitori, l'obiettivo è ridurre la dipendenza da un numero limitato di acquirenti e distribuire maggiormente il rischio tra diverse aree geografiche.

Un altro cambiamento significativo riguarda la composizione dell'offerta. Secondo Del Rey, i vini sfusi europei commercializzati con l'indicazione del vitigno e dell'annata sono l'unica grande categoria ad aver registrato una crescita costante dal 2017. In quel periodo, le vendite internazionali sono aumentate del 16,4% in volume e del 19,3% in valore. Poiché i ricavi sono cresciuti più dei volumi, i dati suggeriscono anche che questi vini abbiano guadagnato terreno in termini di prezzo medio.

Questa tendenza sta cambiando il posizionamento del vino sfuso sul mercato. Invece di essere considerati soltanto una commodity a basso costo e ad alto volume, alcuni fornitori utilizzano il formato sfuso per soddisfare acquirenti alla ricerca di vitigni specifici, qualità più costante e stili adatti ai gusti dei consumatori locali. Il rapporto cita varietà come Chardonnay, Verdejo, Malbec e Cabernet Sauvignon come esempi di vitigni che consentono ai venditori di rispondere a una domanda più mirata e raggiungere fasce di prezzo più elevate.

Anche lo sviluppo dei marchi privati sta trasformando il settore. Rivenditori e aziende di bevande possono acquistare vino sfuso, scegliere l'assemblaggio, progettare il packaging e venderlo con il proprio marchio. In questo modello, il valore finale dipende non solo dal prezzo di origine del vino, ma anche dalla qualità, dal confezionamento, dal posizionamento sul mercato e dal marchio.

Secondo il rapporto, tra i segmenti che attirano maggiore interesse figurano i vini bianchi, quelli varietali, gli spumanti e i formati alternativi come il bag-in-box. Il documento segnala inoltre i vini dealcolati e a bassa gradazione alcolica, le bevande a base di vino e i cocktail ready-to-drink come aree in cui i produttori di vino sfuso potrebbero trovare nuova domanda. I progressi nelle tecnologie di dealcolazione, in particolare nei sistemi che recuperano gli aromi, stanno migliorando la qualità dei prodotti e ampliando le possibilità di utilizzo commerciale del vino sfuso come ingrediente di base per altre bevande.

La logistica resta uno dei principali nodi critici per il settore. Il rapporto cita la volatilità delle tariffe di trasporto marittimo, le tensioni geopolitiche, l'incertezza sui dazi, le perturbazioni legate al clima e le interruzioni della catena di approvvigionamento tra i fattori che incidono sui margini e sulla pianificazione. Queste pressioni spingono le aziende a riconsiderare le rotte commerciali, la capacità di stoccaggio e il luogo in cui imbottigliare.

Spedire il vino sfuso a impianti di imbottigliamento vicini al mercato di destinazione può ridurre il trasporto dei materiali di confezionamento e migliorare l'efficienza in alcuni casi. Il settore guarda inoltre con maggiore attenzione al trasporto intermodale che combina ferrovia e vie navigabili interne per ridurre la dipendenza dal trasporto su strada, anche se i vantaggi economici e ambientali dipendono dalle infrastrutture locali e dalle distanze da percorrere.

Questi temi saranno al centro della World Bulk Wine Exhibition, organizzata da Vinexposium dal 2024. Nel 2025 la manifestazione ha riunito circa 240 espositori provenienti da 25 Paesi produttori e 2.150 operatori da 60 mercati, oltre a 17 delegazioni diplomatiche. Sono stati degustati oltre 1.000 vini e distillati e, secondo gli organizzatori, si sono svolti circa 1.000 incontri d'affari. Circa il 30% degli espositori proveniva da Paesi al di fuori dell'Europa.

Francia, Italia, Spagna, Argentina e Sudafrica sono tra i Paesi con la maggiore presenza. Il rapporto riferisce che la Francia ha aumentato del 45% il numero degli espositori in tre anni, mentre la partecipazione degli Stati Uniti è cresciuta del 25% nello stesso periodo. Per l'edizione 2026, il numero di aziende sudafricane espositrici è aumentato

del 38% rispetto all’anno precedente, mentre quello delle argentine è cresciuto del 12%.

La Spagna parteciperà con 25 espositori registrati, risultando il terzo Paese più rappresentato dopo Francia e Italia al momento della pubblicazione del rapporto. L’Argentina sarà presente con 19 espositori, dopo aver ospitato a giugno a Mendoza Vinexpo Explorer – The Bulk Chapter, un evento che ha riunito 50 cantine argentine e 25 acquirenti internazionali per incontri, visite, seminari e degustazioni.

La fiera sta ampliando anche la propria presenza geografica. I Paesi Bassi si sono aggiunti all’offerta espositiva, mentre Mauritius, Panama e Libano hanno partecipato per la prima volta nel 2025. Accanto ai principali produttori europei, sono attese aziende delle Americhe, dell’Oceania e dell’Africa, che presenteranno vini rossi, bianchi, rosati e spumanti, oltre a vini biologici, varietali, a denominazione di origine, distillati e prodotti a bassa o nulla gradazione alcolica.

Alla qualità sarà dedicato uno spazio distinto, l’International Bulk Wine Competition, che valuta vini e distillati venduti sfusi. Nel 2025 sono stati premiati 39 vini provenienti da 10 Paesi, tra cui quattro con la medaglia Grand Gold. Dall’avvio del concorso, i vini vincitori hanno rappresentato oltre 63 vitigni e, dal 2019, le giurie hanno incluso professionisti di oltre 40 Paesi.

I risultati dell’edizione 2026 del concorso saranno pubblicati il 29 novembre, il giorno prima dell’apertura della fiera. Gli organizzatori hanno dichiarato che i visitatori potranno partecipare a una degustazione interattiva self-service dei vini vincitori delle medaglie Gold e Grand Gold, valutare quelli preferiti e ricevere una selezione personalizzata sulla base delle proprie scelte. La giuria sarà presieduta dal giornalista enologico spagnolo José Luis Murcia e comprenderà acquirenti, enologi e specialisti di diversi mercati internazionali.

Il programma di conferenze della WBWE Academy prevede 10 sessioni dedicate alle tendenze commerciali, alla redditività, alla tecnologia e alle nuove categorie di prodotto. Tucci e Del Rey apriranno il programma il 30 novembre con una presentazione sullo stato del mercato mondiale del vino sfuso. La Wine & Spirits Shippers Association discuterà inoltre dei cambiamenti nel trasporto internazionale e

delle difficoltà di approvvigionamento che interessano vini e distillati.

Irem Eren interverrà sulle opportunità commerciali dei vini senza alcol e a bassa gradazione alcolica, nonché sulla creazione di valore attraverso il marchio e il packaging. Altre sessioni saranno dedicate agli spumanti e ai frizzanti italiani prodotti con il metodo Charmat, o Martinotti, oltre che all'efficienza produttiva e alle strategie con cui le aziende si stanno adattando all'incertezza economica.

La manifestazione si svolgerà nel Padiglione 5 del RAI Amsterdam. Gli orari saranno dalle 9:30 alle 18:30 il 30 novembre e dalle 9:30 alle 17:00 il 1° dicembre. Gli organizzatori hanno dichiarato che gli operatori avranno accesso a una piattaforma per gli incontri e a una Silent Tasting Room separata, dove gli acquirenti potranno confrontare vini e distillati di diversi fornitori prima di avviare le trattative d'acquisto.