Le cantine che fanno profitto non lo fanno per caso

scritto da Claudia Meo | 20 Febbraio 2026



Uno studio pubblicato sul Journal of Wine Economics analizza i determinanti della profittabilità in 1.025 cantine europee, il 62% delle quali italiane. I dati del periodo 2015–2021 mostrano che redditività e crescita dipendono da liquidità operativa, produttività del lavoro, scelte di investimento e qualità del contesto normativo. Un'analisi indispensabile per imprenditori e policy maker del settore vitivinicolo.

Da anni osserviamo il vino italiano dall'interno, affiancando le aziende nel loro percorsi di crescita e parlando ogni giorno con imprenditori e manager. Raccogliamo segnali, intercettiamo tensioni, opportunità, preoccupazioni; e condividiamo tutto ciò con chi ci legge. Sentiamo parlare di marginalità che si assottiglia, di investimenti che pesano, di crescita che non sempre si traduce in valore. Ma l'**esperienza**

quotidiana, per quanto preziosa, rischia di rimanere episodica. Per trasformare le percezioni in direzione strategica servono numeri solidi, metodo, confronto su ampia scala. Per questo abbiamo scelto di condividere le risultanze di uno studio autorevole pubblicato a fine 2025 sul *Journal of Wine Economics*rivista ufficiale dell'American Association of Wine Economists (AAWE), firmato da Ivana Tomas Žiković, Jana Katunar e Josipa Višić, che analizza in profondità i **determinanti della profittabilità nelle cantine europee**; per condividerne i risultati e leggerli in chiave utile per le imprese italiane**,** grandi e piccole, con le dovute differenze.

Lo studio prende in esame **1.025 aziende di 14 Paesi europei nel periodo 2015–2021**. La profittabilità viene misurata attraverso il **ROA, il rapporto tra utile prima delle imposte e totale attivo**, analizzando come varia al mutare di variabili finanziarie, non finanziarie, macroeconomiche e istituzionali. È una prospettiva originale perché prende in considerazione non solo indici di bilancio, ma anche **dimensione, forma giuridica, ambiente economico e i contesti istituzionali** in cui le aziende operano. L'analisi permette di separare le aziende medio-piccole da quelle grandi e molto grandi, riconoscendo che le logiche e le conclusioni non sono le stesse per le due categorie.

Il primo dato è netto: **le imprese più indebitate sono meno profittevoli**. Al contrario, **un forte cash flow operativo e la crescita aziendale migliorano la redditività** in tutte le categorie. Non è solo una questione di fatturato, ma di qualità della generazione di cassa. Gli **investimenti in immobilizzazioni tecniche hanno un effetto positivo** sull'intero campione e in particolare sulle SME, mentre per le realtà più grandi l'impatto è meno evidente, anche perché il riconoscimento del prodotto e la forza del brand giocano un ruolo diverso. L'indice di rotazione dell'attivo netto, cioè **la capacità di generare ricavi rispetto agli asset impiegati, incide positivamente sulla**

profittabilità complessiva e soprattutto sulle aziende medio-piccole; **l'uso efficace degli impianti pesa di più dove la tecnologia è relativamente più costosa.**

La **produttività del lavoro** emerge come leva cruciale sia per le piccole-medie imprese che per le grandi aziende: maggiore produttività significa più vendite, maggiore capacità di espansione, margini più solidi. Interessante anche il dato sulla forma giuridica: **le società a responsabilità limitata risultano più profittevoli rispetto alle società di persone o alle imprese individuali,** grazie a un accesso più favorevole al credito e a migliori condizioni negoziali.

Il contesto conta. Il tasso di crescita del **PIL** influenza positivamente la profittabilità delle aziende grandi e molto grandi, più esposte alla domanda aggregata, mentre le più piccole, spesso focalizzate su nicchie premium, mostrano una redditività più stabile e meno legata all'andamento macroeconomico. La **qualità del sistema normativo** incide invece maggiormente sulla performance delle imprese medio-piccole, più vulnerabili in contesti istituzionali deboli: la fiducia nell'applicazione della legge e nella qualità dei contratti riduce l'incertezza e il rischio d'impresa, svolgendo un ruolo positivo più evidente per le imprese di minori dimensioni.

Perché questo studio è enormemente rappresentativo per le cantine italiane?

Perché su 1.025 aziende analizzate, 638 sono italiane: il 62,24% del totale, di cui 447 piccole e medie e 191 grandi o molto grandi. In un'Europa che resta il primo produttore mondiale ma affronta globalizzazione, nuovi competitor e inflazione, con una crescita debole, capire cosa guida davvero la redditività non è un esercizio teorico. È una necessità**. Il numero di cantine diminuisce, mentre crescono le realtà di maggiori dimensioni.** Le economie di scala, l'accesso al credito, la capacità di investimento e la flessibilità

organizzativa diventano variabili decisive. Nella categoria delle aziende più grandi, si riscontra un ROA più elevato tra i produttori più giovani e quelli più piccoli all'interno della categoria, da mettere in relazione con una maggiore flessibilità e una minore inerzia nei confronti delle condizioni in cui si opera.

Questo lavoro parla ai policy maker, chiamati a migliorare accesso al credito, tecnologia e competenze, ma parla soprattutto ai produttori. Aiuta a **interrogarsi sulla dimensione ottimale, sulle scelte di investimento, sull'uso delle risorse, sulla pianificazione delle vendite e sulle strategie di distribuzione nei mercati domestici ed esteri.**

Per Wine Meridian questo approfondimento segna l'inizio di una linea di lavoro che svilupperemo nel tempo, l'apertura di un **filone di analisi.** Trasformeremo queste evidenze, e tante altre su cui metteremo la lente, in strumenti operativi, webinar, approfondimenti dedicati. Perché oggi non basta produrre bene: bisogna **capire dove si crea valore e dove si disperde**.

Chi non è disponibile a cogliere i segnali del mercato si assume una grande responsabilità. Chi sceglie di approfondire avrà qualche elemento in più per competere nel lungo periodo.

E, nel vino, il lungo periodo è l'unico che conta davvero.

Punti chiave

1. **Meno debito, più profitto:** le cantine più indebitate mostrano sistematicamente una redditività inferiore rispetto alle concorrenti con strutture finanziarie più solide.
2. **Cash flow e crescita sono i motori universali della**

profittabilità, validi sia per le piccole imprese che per le grandi realtà produttive.

3. **La produttività del lavoro è una leva cruciale**, in ogni area gestionale: significa margini più solidi e maggiore capacità di espansione sul mercato.
4. **Le PMI sono più esposte alla qualità del contesto normativo e istituzionale**: regole chiare e applicazione della legge riducono rischio e incertezza.
5. **Il 62% delle aziende analizzate è italiano:** i risultati dello studio hanno una rilevanza diretta e immediata per le cantine italiane di ogni dimensione.