Leterogeneo mondo del vino sfuso

scritto da Fabio Piccoli | 6 Dicembre 2019

C’era una volta il vino sfuso, un prodotto anonimo che risiedeva nello “scantinato” del comparto vitivinicolo mondiale. Un segmento produttivo che per molti anni è stato tenuto quasi nascosto quasi testimoniasse il volto più negativo di ogni Paese produttore.
Da un po’ di anni si è voltato veramente pagina e per capire cosa oggi rappresenta il vino sfuso, in tutte le sue forme, si deve necessariamente venire alla World Bulk Wine Exhibition di Amsterdam.
È da un po’ di anni che seguiamo questa manifestazione (giunta quest’anno alla sua 12a edizione) e ad ogni edizione osserviamo impressionati l’evoluzione di questo segmento produttivo.

Un segmento che è stato ben raccontato da Rafael del Rey, direttore generale di Oemv (Osservatorio spagnolo del mercato del vino), uno dei maggiori esperti sui mercati internazionali del vino.
Nella sua relazione Rafael del Rey ha evidenziato come il mercato del vino sfuso è sempre più grande, diversificato e competitivo.
Si tratta di un segmento, è bene ricordarlo, decisamente strategico per l'economia vitivinicola nel suo complesso. Nel 2018, infatti, ha sviluppato un volume di 32,7 milioni di hl (con un prezzo medio di 0,81 euro/litro), per un valore complessivo di 2,639 miliardi di euro.
"È un segmento " ha detto del Rey " che sta crescendo di più in valore che in volume, ricalcando in qualche misura quanto sta avvenendo nel settore dell'imbottigliato. Si potrebbe affermare che anche nello sfuso stiamo assistendo ad un processo di "premiumisation".
Ma l'elemento più importante, a nostro parere, evidenziato dal responsabile di Oemv è la stratificazione di questo segmento oggi caratterizzato da una serie di sub-categorie in relazione alla qualità, ai prezzi, alle varietà, ai mercati, agli agenti, agli esportatori, ecc.
"Ogni sub-categoria " ha spiegato del Rey " evidenzia di anno in anno numerose mutazioni ed è per questo che è necessario osservare questo segmento in maniera costante e da vicino".
In maniera macroscopica è possibile classificare il vino sfuso in tre categorie:

- vino sfuso destinato a produttori di tutto il mondo a prezzo basso;
- vino sfuso destinato a consumatori finali a prezzi sotto la media;
- vino sfuso destinato a consumatori finali a prezzi sopra la media.

Queste tre fasce di vino sfuso stanno evolvendo in maniera differente.

La prima fascia, quella commercializzata all'interno del mondo produttivo – soprattutto in Europa, ma anche in Nord America in sempre più anche in Australia e Sud Africa " ha visto evolvere il prezzo medio dagli 0,45 euro/litro del 2017 agli 0,55 euro/litro del 2018; la seconda fascia (quella destinata ai consumatori finali con prezzo sotto la media) è passata da 0,56 euro/litro a 0,64 euro/litro; la fascia invece a prezzo sopra la media è cresciuta da 0,93 euro/litro a 1,05 euro/litro.
Complessivamente la prima fascia oggi rappresenta un volume di 12,1 milioni di hl per un valore di 665,3 milioni di euro; la seconda, invece, ha un volume di 4,9 milioni di hl e un valore di 331,8 milioni di euro; la terza, infine, ha oggi un volume di 15,8 milioni di hl per un valore di 1,662 miliardi di euro.
"Allo stato attuale " ha sottolineato del Rey " sembrerebbe proprio la fascia a prezzo più alto quella che sta conoscendo gli incrementi di valore maggiori a testimonianza che è in atto anche nel segmento dello sfuso una ricerca di prodotti qualitativamente più interessanti".
Sicuramente uno dei principali responsabili di questa crescita di interesse dello sfuso a "prezzo interessante" sono alcuni attori della grande distribuzione che stanno investendo notevolmente nelle loro private label.
Del Rey ha inoltre evidenziato gli "spostamenti" del vino sfuso nel mondo.
Nella prima fascia è sicuramente la Spagna l'attore principale con esportazioni del loro sfuso in particolare in Francia, Germania, Italia e Portogallo. L'Italia mantiene ancora in questa fascia un ruolo importante nell'export in Germania e Francia. Lo sfuso australiano arriva in particolare in Germania, Italia e Portogallo, mentre quello sud africano viene esportato soprattutto in Germania, Francia e Italia. Infine quello cileno è destinato soprattutto in Argentina.
L'universo del vino sfuso sta inoltre evidenziando sempre una maggiore "trasparenza" di destinazione di utilizzo. È sempre più chiara, a tal riguardo, la separazione dai bag in box che rappresentano il 20% del totale in valore e dell'11% in

volume.
A questo riguardo, ha spiegato del Rey, “il bag in box ha raggiunto nel 2019 un prezzo medio di 1,52 euro/litro mentre complessivamente lo sfuso dovrebbe scendere a 0,76 euro/litro, rispetto agli 0,81 euro/litro della fine del 2018”.
In conclusione si tratta di un segmento in grande fermento dove la Spagna mantiene la sua leadership rappresentando 1/3 delle vendite mondiali in volume e del 21% in valore. La Spagna è seguita da Australia (13% valore), Cile (12%), Italia (12%), Nuova Zelanda e Usa (rispettivamente 9%), Francia (8%) e Sud Africa (5%).
Sul fronte degli importatori è la Germania la leader con il 24% in volume e il 21% in valore, seguita da Regno Unito (15% valore), Francia (11%), Usa (8%), Cina (6%) e Portogallo (3%).
Usciamo dalla WBWE di Amsterdam con la conferma che per chi vuole capire bene gli andamenti dei mercati del vino è essenziale seguire le evoluzioni delle sfuso in tutte le sue forme.
Ad Amsterdam ogni anno ormai vanno in scena circa 450 attori chiave del mercato dello sfuso e i 6.000 visitatori provenienti da ben 60 diversi Paesi sono oggi tra i principali responsabili delle evoluzioni del mercato del vino nel mondo.