

Organización Interprofesional
del Vino de España (OIVE)

El Dilema del Vino Español

Análisis de Exportaciones a Septiembre de 2025:
La caída del vino envasado enmascara la fortaleza del granel.

Noviembre 2025

Diagnóstico General: Las exportaciones caen un -2,2% en valor, revelando dos realidades opuestas.

Facturación Total (Ene-Sep 2025)

€2.114,7 M (-2,2%)

Volumen Total (Ene-Sep 2025)

1.437,4 M L (-0,8%)

El rendimiento global de las exportaciones españolas hasta septiembre de 2025 muestra una ligera contracción. Sin embargo, esta cifra oculta una divergencia crítica: una preocupante caída en los vinos envasados, nuestro segmento de mayor valor, está siendo parcialmente compensada por un robusto crecimiento en las exportaciones de vino a granel. El volumen total exportado se sitúa en su nivel más bajo de los últimos nueve años para este periodo.

Vinos Envasados

Valor: €1.691,2 M **(-4,0%)**

Volumen: 599,4 M L **(-5,7%)**

Vinos a Granel

Valor: €423,5 M **(+5,8%)**

Volumen: 838,0 M L **(+3,1%)**

El granel suma €23M al total, pero la caída de los envasados con DOP resta €41M.

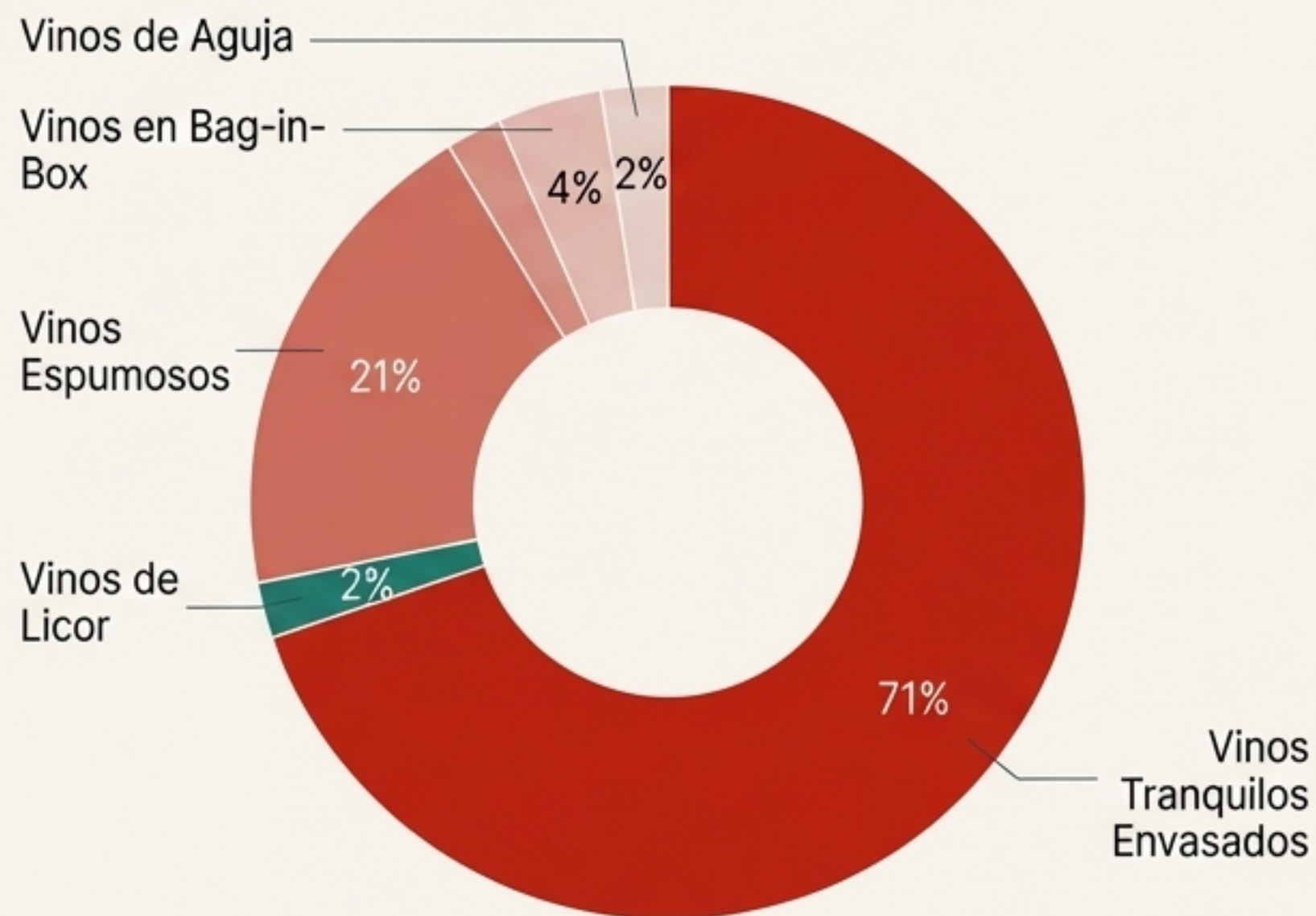
Contribución al Cambio en la Facturación por Producto (Ene-Sep 2025 vs. 2024, en M€)



Los vinos con DOP envasados son responsables de la mayor parte de la caída en facturación. El crecimiento del granel, aunque significativo, no es suficiente para compensar las pérdidas en los segmentos de mayor valor.

El Vino Envasado Sufre: Los vinos tranquilos impulsan la caída con una pérdida de €66M en valor.

Desglose de Vinos Envasados (Ene-Sep 2025)



La categoría de vinos envasados, que representa el 80% del valor total exportado, cayó un -4,0%. El principal responsable es el vino tranquilo, que por sí solo ha reducido su facturación en 66,1 millones de euros.

Vinos Tranquilos Envasados: €1.202,9 M. **Caída del -5,2% en valor y -6,6% en volumen.**

Vinos Espumosos: €363,9 M. **Caída del -0,6% en valor y -3,5% en volumen.**

Vinos en Bag-in-Box: €64,6 M. **Caída del -2,9% en valor y -5,1% en volumen.**

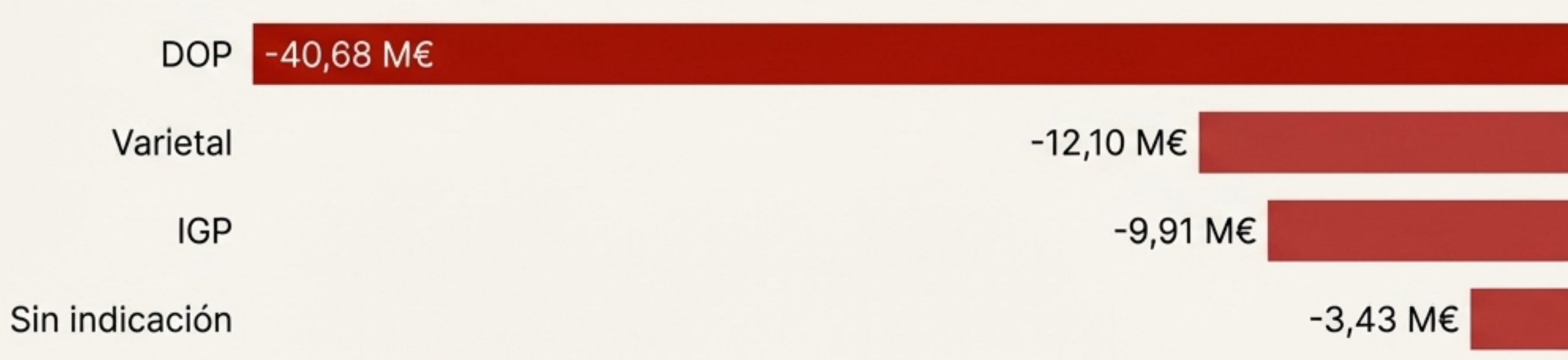
Vinos de Licor: €36,9 M. **Crecimiento del +4,9% en valor.**

Vinos de Aguja: €22,9 M. **Caída del -2,6% en valor.**

El Corazón del Problema: La caída del vino con DOP representa el 62% de la pérdida total de los vinos tranquilos.

**Vinos con DOP Envasado:
-€40,7 Millones (-4,6%)**

Diferencia en Facturación de Vinos Tranquilos (Ene-Sep 2025 vs 2024, en M€)



A pesar de tener el precio medio más elevado (€5,09/litro, +3,2%), los vinos con DOP envasados sufren la caída más drástica, perdiendo 13,4 millones de litros. Esta erosión en el segmento de mayor valor añadido es la principal amenaza estratégica para la facturación global.

Vinos Espumosos: La fuerte caída del Cava oculta un crecimiento explosivo en el resto de espumosos.



Cava (DOP)

Valor: €261,1 M **(-6,1%)**

Volumen: 69,0 M L **(-13,0%)**

Precio Medio: €3,79/L (+8%)



Resto de Espumosos

Valor: €102,8 M **(+16,7%)**

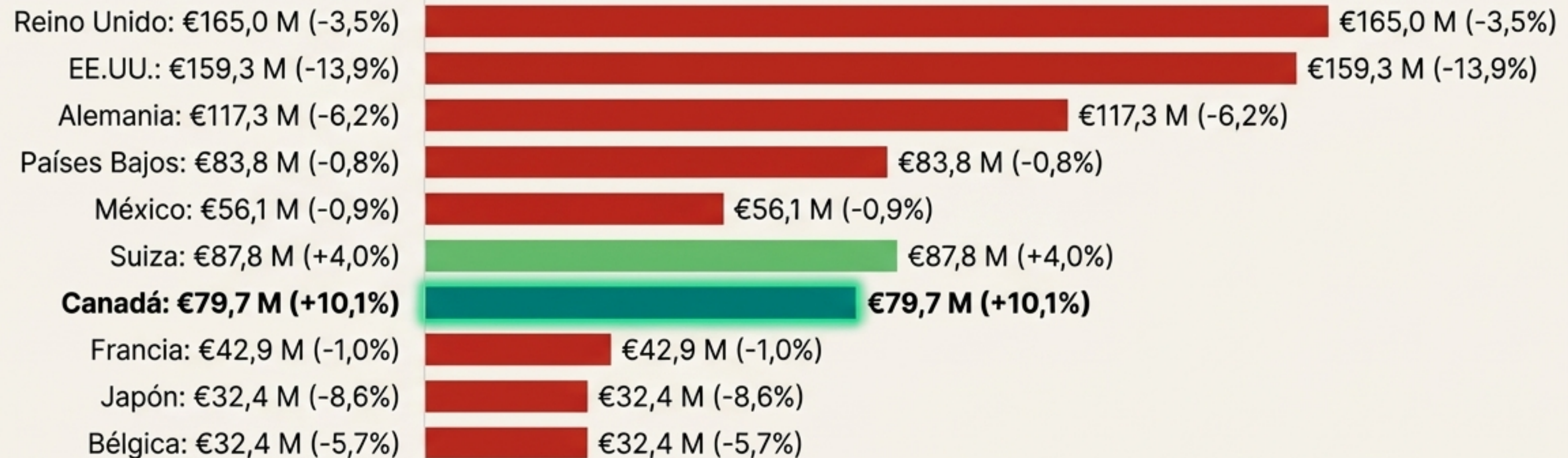
Volumen: 37,6 M L **(+20,7%)**

Precio Medio: €2,74/L (-3,3%)

La caída es especialmente severa en mercados clave como Alemania, que pasa de ser el 4º a 7º mercado en valor con una caída del -42,3%. En contraste, EE.UU. (+1,1%) y Bélgica (+2,5%) se mantienen como destinos principales y estables.

El Campo de Batalla Global: Canadá es el único mercado principal que crece en un entorno de caídas generalizadas.

Top 10 Mercados para Vinos Envasados (no espumosos) en Valor (Var. % 25/24)



Entre los 15 principales mercados, solo Canadá registra un crecimiento sólido tanto en valor (+10,1%) como en volumen (+11,5%). La fuerte contracción en EE.UU. (-13,9%) y la tendencia negativa en casi todos los mercados europeos subraya la urgencia de diversificar y apoyar los mercados con potencial de crecimiento.

El Motor de Crecimiento: El vino a granel impulsa las exportaciones con un aumento de €23,3M en valor.

Valor Total

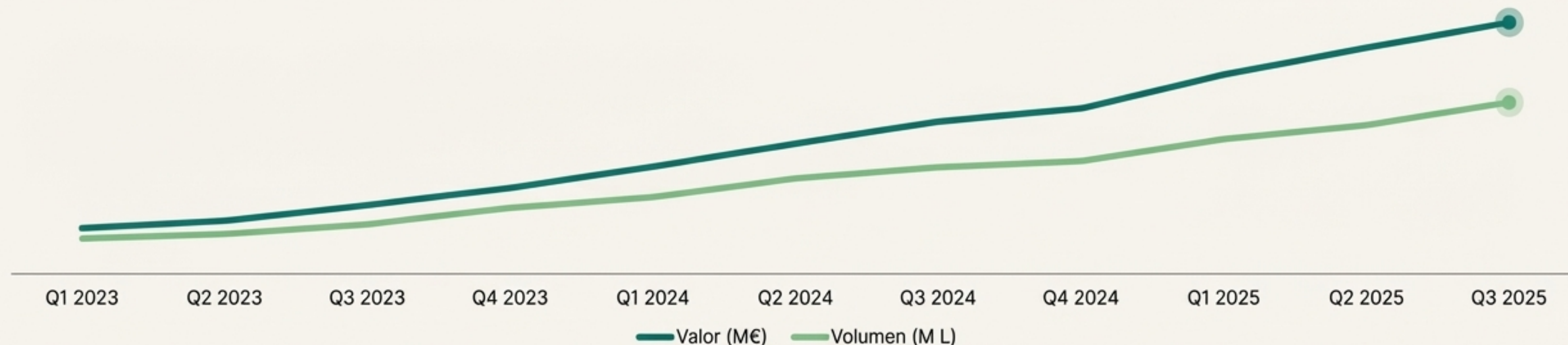
€423,5 M (+5,8%)

Volumen Total

838,0 M L (+3,1%)

Precio Medio

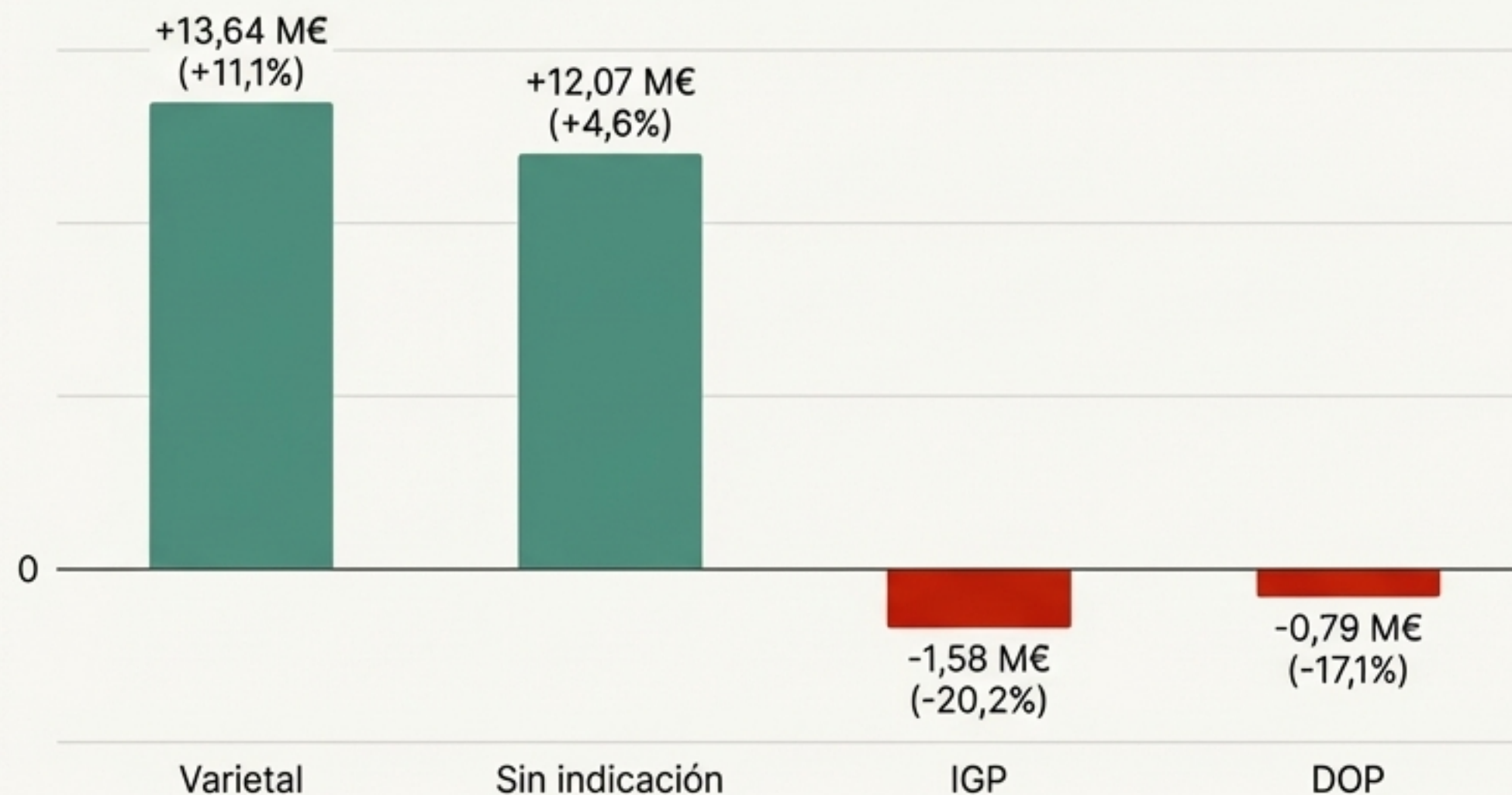
€0,51 / L (+2,7%)



En claro contraste con los vinos envasados, el granel muestra una evolución positiva en todos los indicadores. Este segmento no solo ha aumentado su volumen exportado en **25,1 millones de litros**, sino que también ha logrado una subida en su **precio medio**, consolidándose como un pilar fundamental para el sector en 2025.

El Impulso Varietal: Los vinos a granel con indicación de variedad y sin indicación lideran el crecimiento.

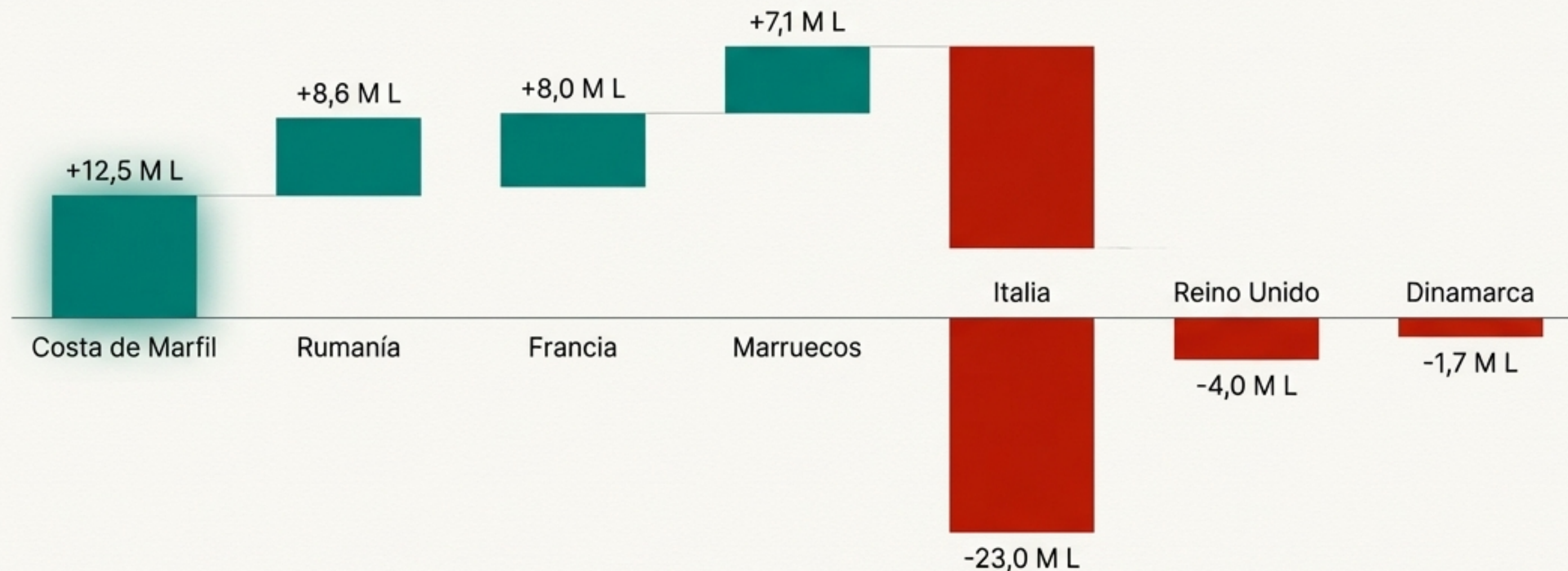
Variación en Facturación de Vino a Granel (Ene-Sep 2025 vs 2024, en M€)



El vino varietal a granel es la estrella, aumentando sus exportaciones en 27 millones de litros (+11,4%) y 13,6 millones de euros. Junto con el vino sin indicación, estos dos segmentos son los responsables de todo el crecimiento de la categoría, demostrando una fuerte demanda internacional por el vino español de volumen con calidad definida.

Nuevas Fronteras para el Granel: Costa de Marfil se consolida como el 5º destino y el de mayor crecimiento absoluto en volumen.

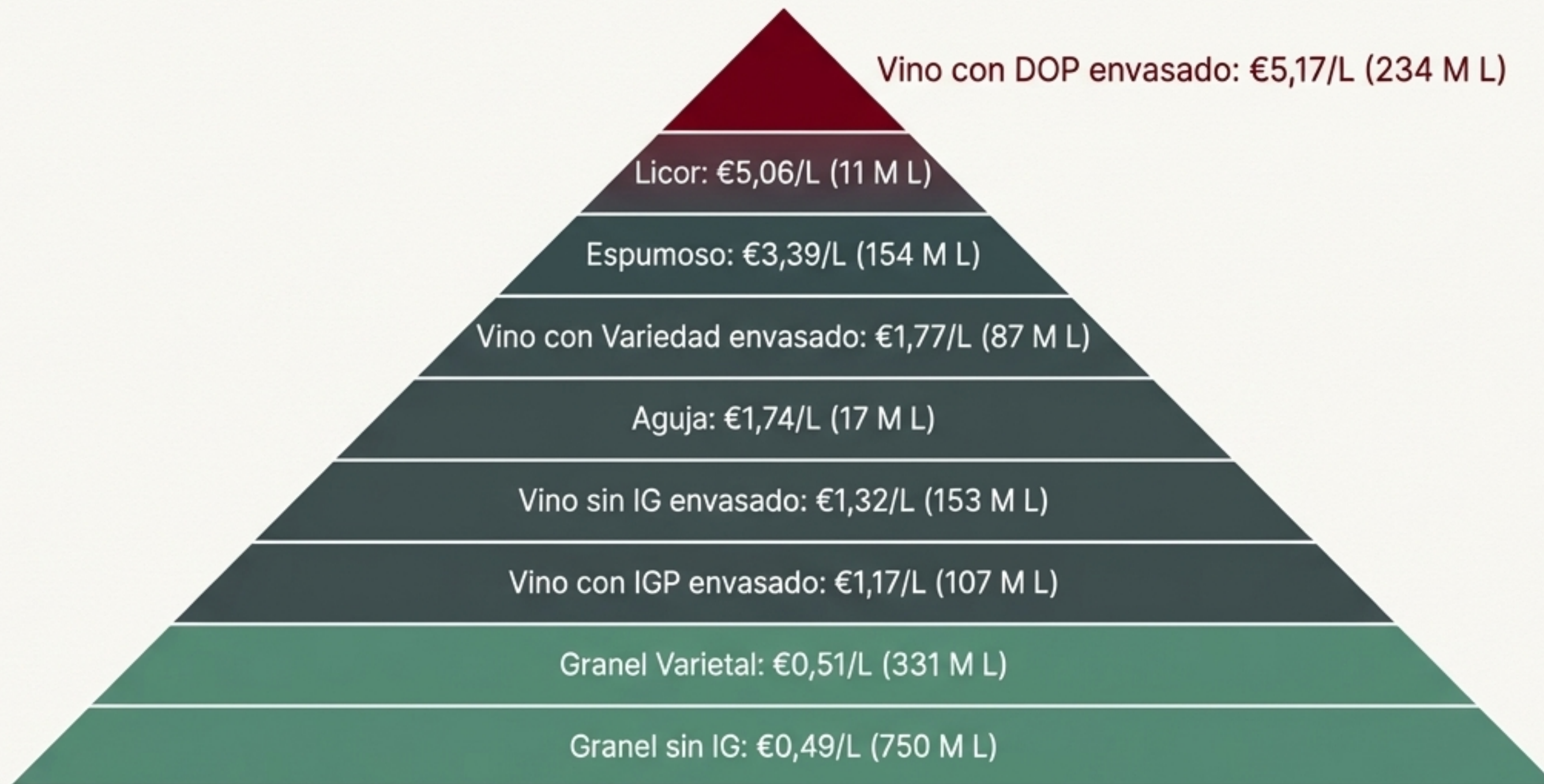
Mercados con Mayor Variación en Volumen (Millones de Litros)



Mientras los mercados tradicionales como Alemania (+1,3%) y Francia (+3,4%) crecen moderadamente, Italia registra una drástica caída del -21,8% en volumen.

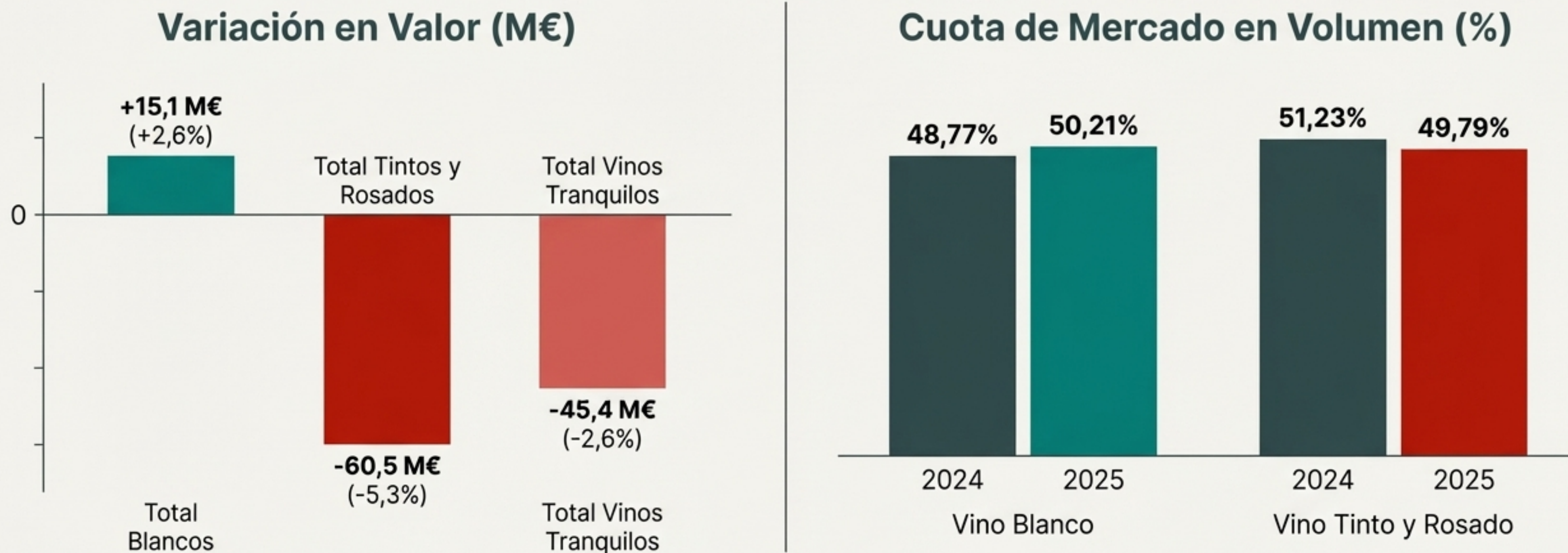
Costa de Marfil no solo lidera el crecimiento en volumen (+12,5 M de litros), sino que aumenta un **+42% en valor** y un **+33% en volumen**, posicionándose como un mercado estratégico clave para el futuro del granel español.

La Pirámide de Valor de la Exportación Española



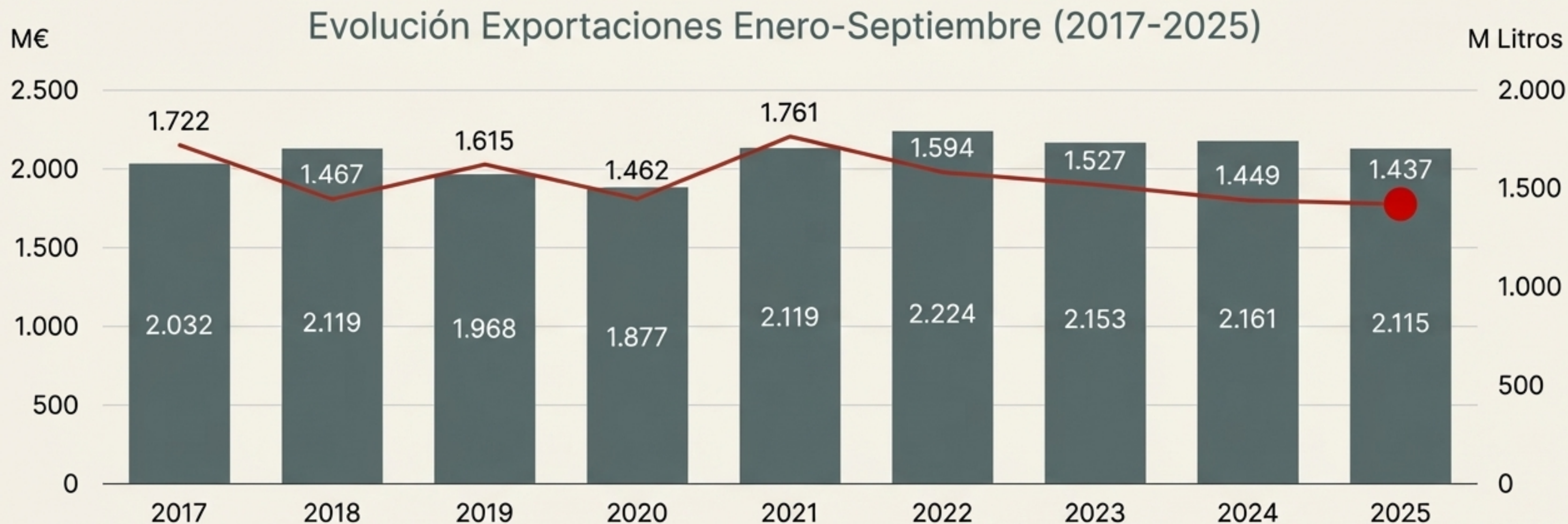
La estructura de precios y volúmenes evidencia el dilema actual: la base de la pirámide (granel) se expande, asegurando volumen, mientras que la cúspide (DOP envasado), que genera el mayor valor por litro, se contrae.

Un Vistazo por Color: El vino blanco crece y gana cuota frente a la caída de los tintos y rosados.



Las exportaciones de vino blanco tranquilo han crecido un +2,6% en valor y un +2,5% en volumen, superando por primera vez el 50% del volumen total de vinos tranquilos exportados. En contraste, los tintos y rosados, que representan una mayor parte del valor, cayeron un -5,3% en facturación.

Perspectiva Histórica: La facturación se mantiene en niveles altos, pero el volumen exportado marca un mínimo de nueve años.



La facturación de €2.115 millones en los primeros nueve meses de 2025 es el sexto mejor registro desde 2017, lo que indica una resiliencia en el valor. Sin embargo, el volumen de 1.437 millones de litros es la cifra más baja de los últimos nueve años, una señal de alerta sobre nuestra presencia y cuota en los mercados internacionales.

Síntesis Estratégica: Desafíos en el valor, oportunidades en el volumen.

EL PROBLEMA CENTRAL

La erosión del valor proviene de los **vinos envasados con DOP** (-€40,7 M), que no logran defender su posición en mercados clave. La caída de **Cava** (-13% en volumen) agrava la situación en espumosos.

EL MOTOR DE RESILIENCIA

El **vino a granel** (+€23,3 M), especialmente el **varietal** (+11,1% en valor), actúa como un contrapeso crucial, asegurando volumen y generando crecimiento en facturación gracias a una demanda sólida.

EL CAMPO DE BATALLA

Los mercados tradicionales para el vino envasado están en contracción (ej. **EE.UU. -13,9%**). **Canadá (+10,1%)** emerge como una excepción vital y un modelo de mercado con potencial de crecimiento a estudiar.

LA NUEVA FRONTERA

El futuro del crecimiento en volumen parece estar en mercados emergentes para el granel. **Costa de Marfil**, ahora 5º destino, lidera una tendencia de diversificación geográfica que presenta oportunidades significativas.

El dilema para el sector es claro: cómo revitalizar los segmentos de alto valor añadido mientras se capitaliza de forma rentable la creciente demanda de volumen en nuevas geografías.