vinetur

El comercio del vino blanco de lujo se dispara un 650% desde 2010

Liv-ex atribuye el cambio a compradores que buscan botellas para beber antes, no para guardar años

jueves 14 de mayo de 2026



El valor del comercio de vino blanco en Liv-ex ha aumentado 650% desde 2010, según datos difundidos por esta plataforma especializada en vino de alta gama con sede en Londres. En el mismo periodo, el comercio de espumosos ha subido 1.100%, mientras que la actividad del vino tinto ha caído 15% desde 2025, de acuerdo con la misma fuente.

Liv-ex, que reúne datos y operaciones del mercado secundario de vino de alta gama, atribuye este cambio a una modificación en los hábitos de compra. La empresa señala que una parte mayor de los compradores busca vinos para consumir antes y no tanto para guardar durante años. Esa tendencia favorece a los blancos, que suelen estar listos para beber antes que los tintos.

La evolución no ha sido igual en todas las categorías. Los espumosos vivieron un fuerte impulso durante el periodo de alza ligado a la pandemia y después corrigieron con fuerza. Los blancos, en cambio, mantuvieron una demanda más estable y han resistido mejor las fases de incertidumbre del mercado.

Dentro del vino blanco, Borgoña ocupa ya la primera posición en Liv-ex por valor negociado. Según la plataforma, ese avance responde a dos factores: un mayor volumen de transacciones de blancos de precio más bajo y una estabilidad relativa en la parte alta del mercado. En paralelo, el blanco de Burdeos ha perdido peso y su valor negociado ha bajado 17,6% desde 2011.

La analista de mercado Sophia Gilmour explica que el cambio puede tener tanto que ver con la forma de comprar como con la forma de beber. A su juicio, cada vez hay más clientes que adquieren vino con la intención de abrirlo pronto. Añade que los blancos de Borgoña encajan bien en ese perfil y que algunos blancos de Burdeos tienen buena calidad, aunque su precio es alto y su reconocimiento comercial es menor que el de Borgoña en niveles similares.

En el caso del champán, Liv-ex observa una trayectoria propia, pero con una lógica parecida. La bebida se compra en gran parte para ser consumida y esa condición le ha ayudado a mantener interés entre comerciantes y compradores en un periodo en el que muchos operadores prefieren no acumular stock.

La empresa subraya también que el mercado está premiando cada vez más las decisiones basadas en datos. En un escenario más selectivo, disponer de información precisa sobre precios, liquidez y volumen negociado se ha vuelto una herramienta central para seguir la evolución del comercio de vino de lujo y entender qué regiones mantienen mejor su actividad.