vinetur

Bordeaux abre la campaña en primeur con subidas puntuales y un mercado frío

La vendimia 2025 apunta a gran calidad, pero el precio final decidirá si los compradores responden

viernes 15 de mayo de 2026



A pocos días de la Semaine des Primeurs 2026, organizada por la Union des Grands Crus de Bordeaux a finales de abril, los châteaux han empezado a fijar sus precios para la campaña 2025 y el panorama es desigual. Tras dos añadas con fuertes recortes en los precios de salida, algunas propiedades han optado por subir, otras por bajar y varias han preferido moverse con cautela. La vendimia 2025 recibe, en las primeras valoraciones, una lectura muy positiva en calidad, pero con rendimientos bajos.

Ese equilibrio entre calidad alta y poca cantidad debería empujar los precios al alza. Sin embargo, el mercado no responde con el mismo impulso que en otras etapas. El interés por Bordeaux se ha enfriado en los últimos años y el sistema en primeur ya no ofrece las ventajas que tuvo durante décadas. Para muchos négociants y distribuidores, inmovilizar capital durante dos o tres años antes de recibir las botellas ha perdido atractivo frente a la compra de vinos ya disponibles.

Entre los primeros nombres que han movido ficha figura Cheval Blanc, que ha fijado su precio ex-négociant en 366 euros por botella, un 20% más que en 2024. También han subido La Fleur-Pétrus, con 1.450 libras por caja en Londres, un 7% más, y Pontet-Canet, que ya había publicado sus tarifas a finales de abril con un precio internacional recomendado de 756 libras por caja, un 5% más. En sentido contrario, Château Batailley ha situado su precio en 289 libras por caja en Londres, un 3,4% menos que en la campaña anterior. Haut-Batailley ha elevado un 10% su precio ex-négociant, hasta 363 libras por caja, y Château du Tertre se mueve en una línea parecida, con 288 libras por caja.

La lectura del mercado sigue siendo prudente. Tom Burchfield, responsable de inteligencia de mercado de Liv-ex, explica que entre los miembros de la plataforma persiste la reticencia hacia el en primeur de Bordeaux y que este año prevén otra caída de ventas. Aun así, recuerda que la región sigue siendo la más importante del mundo del vino y conserva un peso central en las bodegas de muchos coleccionistas internacionales. Según Burchfield, la cuota de Bordeaux sobre el valor negociado en Liv-ex ha pasado del 85% hace 15 años al 35% actual.

El analista añade que las condiciones son distintas a las de hace un año. En los últimos ocho meses, los precios han tendido a estabilizarse, sobre todo en las añadas 2021 y anteriores. También señala que 2025 parece mejor que 2024 y que eso puede ayudar a esta campaña si los precios de salida quedan por debajo de los niveles actuales de mercado para añadas comparables.

La baja producción también pesa en la ecuación. Burchfield apunta que las reducciones de superficie plantada y el traslado de más uva al segundo vino están limitando la oferta en la parte alta de la pirámide bordelesa. Pero advierte de que esa menor

disponibilidad no ha protegido los precios por sí sola. En su opinión, el factor decisivo seguirá siendo el precio final al que salga cada vino.

Desde Italia, varios distribuidores coinciden en esa lectura. Cesare Turini, responsable de Heres, afirma que la calidad técnica media de Bordeaux está en un nivel muy alto y que la vendimia 2025 puede quedar entre las grandes añadas históricas del área. Pero añade que el mercado mira ahora con más atención la liquidez y la rentabilidad real de cada operación. En una fase económica compleja, muchos operadores prefieren vinos ya listos para vender y consumir antes que compras anticipadas con dinero inmovilizado durante años.

Marcello Meregalli sostiene una idea parecida. A su juicio, el sistema en primeur ya no funciona como antes y seguirá perdiendo peso. Considera que no tiene sentido adelantar compras dos años cuando el mercado cambia con rapidez y cuando todavía hay botellas disponibles a precios similares o incluso más bajos una vez lanzadas al mercado.

Alessandro Sarzi Amadè también ve tensión por la situación económica internacional y cree que solo los crus más conocidos tendrán una respuesta clara si mantienen precios razonables. Para las propiedades de segunda línea prevé una campaña más floja. Carlo Alberto Sagna insiste en otro punto: la calidad ya no basta si no va acompañada de coherencia entre precio y valor real para el distribuidor.

Alessandro Rossi, responsable nacional de categoría vino en Partesa, resume el momento como una fase más pragmática. Señala que ya no existe un automatismo entre prestigio y compra y que el mercado premia sobre todo la credibilidad comercial. Según explica, algunos châteaux han entendido ese cambio y han ajustado sus tarifas; otros siguen intentando sostener posiciones más agresivas.

En paralelo, varios operadores observan un interés mayor por los blancos de Bordeaux y por vinos ya disponibles en el mercado secundario. También se repite una idea: Bordeaux sigue siendo una referencia mundial para el vino tinto, pero su relación con compradores y distribuidores ha cambiado. El prestigio continúa ahí; lo que ha variado es la forma en que el mercado acepta pagar por él.

Gianluca Telloli, de Proposta Vini, cree que puede abrirse una etapa de mayor estabilidad tras varios años de malestar por los espiantos y por la caída del interés en algunas gamas. Pietro Pellegrini habla de una relación calidad-precio muy interesante en algunas referencias concretas y pide esperar a ver cómo evoluciona la campaña porque todavía han salido pocas etiquetas.

En Montecarlo, Gennaro Iorio apunta otra lectura: considera arriesgado subir precios en este momento y pone como ejemplo la añada 2023, que ve infravalorada frente a su nivel real en copa. Mientras tanto, las primeras salidas del Bordeaux “en primeur” 2025 van marcando una campaña sin una dirección única, con subidas puntuales, ajustes a la baja y un mercado que sigue midiendo cada movimiento con cautela.