vinetur

El vino a granel se enfría por costes altos y guerra en Oriente Próximo

La demanda sigue contenida mientras la OIV constata más producción, menos consumo y presión sobre precios y márgenes

lunes 18 de mayo de 2026



Los mercados mundiales del vino a granel han permanecido tranquilos durante abril y los primeros días de mayo, según el informe mensual de Ciatti Company y Robert Selby. La firma atribuye esa falta de movimiento al aumento de los costes de energía,

transporte y fertilizantes, además de la incertidumbre económica ligada a la guerra entre Irán e Israel, que ha reforzado la cautela de los compradores.

El documento señala que en muchos países se han registrado subidas en al menos uno de esos tres apartados y que, en algunos casos, también han aumentado la inflación anual y los tipos de interés. Ese escenario ha frenado las operaciones y ha mantenido a distribuidores y minoristas a la espera de señales más claras sobre precios y disponibilidad.

Al mismo tiempo, las vendimias del hemisferio sur de 2026 ya han terminado y los nuevos vinos empiezan a catarse. Ciatti explica que el interés inmediato del sector está en comprobar cómo responde la demanda en las próximas semanas, cuando esos vinos salgan al mercado y se fijen sus precios. Esa reacción servirá para medir el ritmo que puede tener la campaña de compras de la añada 2026.

La Organización Internacional de la Viña y el Vino calcula en su informe recién publicado, State of the World Wine Sector in 2025, que la producción mundial del año pasado fue de 227 millones de hectolitros. La cifra supone un avance del 0,6% respecto a 2024, que había sido la cosecha más baja registrada desde al menos 1961. Las producciones más cortas de los últimos años han ayudado a ajustar parte de los inventarios de vino de campañas anteriores y eso ha empujado al alza algunos precios de uva y vino a granel en los últimos 12 meses.

Pese a ello, el informe insiste en que el consumo mundial sigue bajando. La OIV estima que en 2025 cayó un 2,7% frente a 2024 y que fue un 14% inferior al nivel de 2018. Entre los diez principales países consumidores, todos registraron descensos salvo Portugal, que subió un 5,6% y entró en ese grupo por delante de Australia, con una caída del 2,2%, y China, con un retroceso del 13%.

Para productores y bodegas, esa evolución deja un mercado con poca presión por parte del comercio minorista. Los distribuidores trabajan además con márgenes ajustados y con la idea de que todavía hay más vino almacenado del que absorbe la demanda. Por eso son más sensibles al precio y comparan con facilidad entre orígenes y ofertas.

Ciatti apunta también a cambios en el tipo de producto que llega al consumidor. El exceso de oferta ha permitido probar nuevas fórmulas para adaptarse mejor a los gustos actuales, entre ellas los vinos sin alcohol o con bajo contenido alcohólico y las bebidas listas para tomar elaboradas con vino. Aun así, el informe precisa que ambas categorías parten todavía de una base reducida dentro del mercado.

La presión no viene solo por el lado del gusto. También pesa el precio final en tienda. En algunos mercados, parte del vino premium se ha desviado hacia granel y han ganado espacio las marcas blancas y las etiquetas rebajadas. Esa política comercial ha permitido ofrecer precios más bajos en lineal, pero el informe advierte de que esa situación puede no ser viable para muchas bodegas ni para los viticultores si se prolonga.

Ciatti añade que los pagos aplazados son frecuentes en varias zonas y que también se están produciendo arranques o abandonos de viñedo en distintas regiones productoras. La empresa recuerda además que su red comercial sigue disponible para poner en contacto a vendedores y compradores mientras se define el comportamiento del mercado en las próximas semanas.