vinetur

Italia se divide ante el exceso de vino y la caída de precios

El sector choca entre recortar producción o impulsar consumo y mercados antes de la vendimia de 2026

martes 9 de junio de 2026



El sector del vino en Italia mantiene un debate abierto sobre cómo corregir el desequilibrio entre la oferta y la demanda en un momento de ventas más lentas, existencias altas en bodega y precios a la baja en origen. La discusión gira en torno a dos vías: reducir producción con medidas como menos rendimientos por hectárea, frenar nuevas plantaciones o incluso arrancar viñedo en algunas zonas, o bien centrar

los recursos en estimular el consumo y abrir nuevos mercados.

La discusión ha ganado peso ante la proximidad de la vendimia de 2026 y tras la entrada en vigor de nuevas herramientas comunitarias incluidas en el llamado “Paquete Vino” de la Unión Europea. Sin embargo, la estructura del viñedo italiano, muy fragmentada y formada por cooperativas, grandes embotelladores, bodegas integradas y pequeñas empresas repartidas por cientos de denominaciones y territorios, hace difícil una receta común.

Federvini se sitúa entre quienes piden priorizar la demanda. Su director general, Gabriele Castelli, ha explicado a WineNews que, si existe más producto del que el mercado absorbe en este momento, los esfuerzos deberían dirigirse a ampliar mercados y estimular el consumo antes que a aplicar recortes generales de producción. Según su planteamiento, muchas denominaciones ya cuentan con instrumentos para ajustar volúmenes, como la reducción de rendimientos respecto a lo previsto en sus pliegos o el almacenamiento.

Castelli considera además que suspender las autorizaciones para nuevas plantaciones tendría un efecto limitado a corto plazo. En su opinión, esa medida no aliviaría de forma inmediata la situación de las empresas con más problemas y podría limitar las opciones de inversión de bodegas que mantienen una evolución favorable. También ve difícil aplicar un recorte lineal de rendimientos para los vinos genéricos y entiende que hablar de arranques de viñedo de forma general para todo el país no responde a la diversidad real del sector.

La posición del Gobierno italiano se mueve en una línea parecida. El ministro de Agricultura, Francesco Lollobrigida, ha defendido que no todas las zonas viven la misma situación y que las respuestas deben adaptarse a cada territorio. En áreas como Veneto, donde algunos vinos mantienen una fuerte salida comercial, hablar de arranque o de freno a la ampliación del viñedo genera rechazo. En otras partes del país, ha admitido, el escenario es distinto.

Lollobrigida también ha restado utilidad a medidas como la destilación de crisis si se aplican como solución general. A su juicio, afectarían a volúmenes reducidos y consumirían recursos públicos sin resolver el problema de fondo. El ministro ha

señalado que ese dinero tendría más recorrido si se destinara a comunicación y al refuerzo empresarial. También ha defendido que las ayudas al campo deben tener en cuenta el papel del agricultor como gestor del territorio y ha mostrado reservas ante financiar con fondos públicos actividades que ya no resultan rentables.

Frente a esa visión, Unione Italiana Vini (Uiv) ha pedido actuar sobre la oferta con más rapidez. La organización presidida por Lamberto Frescobaldi propuso hace unos días una batería de medidas urgentes para corregir el desequilibrio entre producción y ventas. Entre ellas figuran la suspensión temporal de nuevas autorizaciones de plantación, la reducción de rendimientos productivos también para vinos Dop e Igp, la revisión de los límites para los vinos genéricos y un control más estricto sobre las reclasificaciones entre denominaciones.

Uiv apoya su petición en los datos de su observatorio. Según esa información, en abril de 2026 las existencias en las bodegas italianas aumentaron un 7,6% respecto al mismo periodo de 2025. Al mismo tiempo, los precios del vino a granel de las principales Dop e Igp bajaron un 7%. La organización añade que el comercio exterior tampoco ofrece alivio suficiente: tras cerrar 2025 con una caída del 3,7% en valor frente a 2024, las ventas fuera de la UE registraron un -11% en el primer trimestre de 2026.

Pese a reclamar ajustes sobre producción y superficie plantada, Uiv rechaza planes generalizados de arranque del viñedo. Considera que serían poco eficaces y especialmente perjudiciales para zonas de colina y montaña. Su propuesta pasa por diseñar además una estrategia nacional para los próximos cinco o diez años con el fin de adaptar mejor la producción a la demanda real y reforzar la posición del vino italiano tanto dentro como fuera del país.

El mundo cooperativo, que produce más de la mitad del vino italiano y tiene un peso dominante en varias denominaciones, tampoco mantiene una sola voz. Luca Rigotti, presidente del grupo vitivinícola de Confcooperative y máximo responsable de Mezzacorona, reconoce que el sector atraviesa una crisis que no se veía desde hace años. Atribuye parte del problema al deterioro económico general, al encarecimiento del dinero, a la pérdida de poder adquisitivo y al descenso del consumo.

Aun así, Rigotti rechaza soluciones uniformes para todo el país. Cree que cada territorio debe decidir si necesita bajar rendimientos según su tipo de producción y su mercado. Recuerda que algunos vinos genéricos necesitan grandes volúmenes para sostener su modelo comercial y defiende que consorcios y regiones ya tienen margen para actuar mediante almacenamiento, limitación temporal del aumento de superficie o ajustes productivos pactados con la cadena.

Dentro del propio cooperativismo hay posiciones más favorables a intervenir sobre nuevas plantaciones. Legacoop Agroalimentare considera necesaria una suspensión temporal de autorizaciones para plantar viñedo. Su presidente, Cristian Maretti, ha recordado que el sistema actual permite incorporar casi 7.000 hectáreas al año y cree urgente valorar una pausa para no aumentar aún más la oferta en una fase marcada por posibles desequilibrios entre producción y demanda.

Legacoop sostiene además que bajar rendimientos por sí solo no basta. Reclama antes un mapa mucho más preciso de las existencias reales porque entiende que la situación cambia mucho según categorías, tipos de vino y territorios. Desde esa óptica, una evaluación uniforme sería ineficaz porque el mercado no funciona como un bloque único sino como una suma de segmentos con dinámicas distintas.

Maretti no descarta tampoco medidas excepcionales como la destilación o el arranque allí donde existan problemas estructurales claros en determinadas áreas o denominaciones. Esa postura contrasta con la oposición frontal mostrada semanas atrás por la Federación Italiana de Viticultores Independientes (Fivi), presidida por Rita Babini. La organización considera un error incluir el arranque entre las medidas financiables con fondos europeos porque entiende que esos recursos deberían servir para apoyar crecimiento empresarial y capacidad comercial.

El debate llega además en un momento delicado para toda la cadena. Las bodegas trabajan con niveles altos de stock mientras se acerca una nueva cosecha y muchas empresas ven cómo bajan los precios del vino vendido a granel. Al mismo tiempo, no todas las zonas sufren igual: algunas denominaciones mantienen buena salida comercial y otras acumulan mayores dificultades por tipo de producto, dependencia exterior o menor valor añadido.

Esa diferencia territorial explica buena parte del choque entre organizaciones. Las empresas centradas en volumen temen que recortes generales perjudiquen su viabilidad inmediata. Otras entidades creen que seguir aumentando superficie o mantener rendimientos altos agrava el exceso existente y presiona aún más los precios. Entre ambos bloques aparece una tercera vía: combinar ajustes puntuales allí donde sean necesarios con inversión comercial e innovación para generar nuevas ocasiones de consumo.

Por ahora no hay acuerdo cerrado dentro del llamado “Tavolo Vino”, el espacio donde sector e instituciones deben acercar posiciones. Lo que sí parece claro es que Italia entra en los próximos meses con dos certezas compartidas por casi todos los actores: hay demasiado vino almacenado para el ritmo actual del mercado y cualquier decisión tendrá efectos distintos según el territorio, el tipo de empresa y la categoría comercial del producto.