vinetur

El vino italiano agrava su caída y revela una fragilidad estructural del sector

Los embotellados bajan un 5,4% mientras las pequeñas bodegas sufren más la pérdida de demanda exterior

miércoles 17 de junio de 2026



El vino italiano ha arrancado 2026 con una nueva caída en los embotellados. Valoritalia sitúa el descenso en el 5,4% en los cinco primeros meses del año, después de que 2025 cerrara con una bajada del 2,1% respecto a 2024. La entidad presentó estos

datos este miércoles, 17 de junio, en Roma, durante la exposición de su informe anual sobre el vino de calidad en Italia.

La fotografía que traza Valoritalia apunta a una pérdida de demanda en los mercados internacionales tras el impulso posterior a la pandemia. Aun así, la evolución no es igual en todas las categorías. En 2025, los vinos DOC y DOCG avanzaron un 1%, mientras que los IGT retrocedieron un 11%. También mantuvieron una evolución positiva los espumosos, con un alza del 1,7%; los rosados, con un 5,7%; y los blancos tranquilos, con un 6,3%. En cambio, los tintos registraron una caída superior al 13%.

La entidad sostiene que las denominaciones de tamaño medio y grande están resistiendo mejor las fases de mercado más difíciles, con variaciones más moderadas que la media. Las microdenominaciones, por el contrario, quedan más expuestas a los cambios de la demanda. Esa misma pauta se observa, añade Valoritalia, en el tamaño de los consorcios de tutela: cuanto mayor es el volumen y la representatividad, mayor es también la capacidad de reacción.

Francesco Liantonio, presidente de Valoritalia, llamó la atención sobre la estructura del sector. Las primeras 15 denominaciones concentran el 81% de los volúmenes certificados y los primeros 14 consorcios de tutela reúnen el 83%. Entre las empresas embotelladoras también hay una fuerte concentración: las cinco primeras agrupan casi el 19% del volumen total y las 40 primeras superan el 55%.

Al mismo tiempo, la base productiva sigue muy fragmentada. Más del 75% de las empresas embotella menos de 500 hectolitros al año. Para Valoritalia, ese dato confirma el peso de las pequeñas y medianas empresas en la conservación de la diversidad productiva y del arraigo territorial del vino italiano.

“En un momento de grandes problemas debemos pararnos, analizar los cambios y aprender de los errores”, afirmó Liantonio. El presidente de la entidad añadió que la sostenibilidad se está convirtiendo en un factor determinante para la posición comercial de las empresas y para su acceso a los mercados internacionales. A su juicio, hacen falta políticas capaces de responder a las distintas necesidades de empresas y territorios, además de una revisión del reparto de márgenes económicos a lo largo de la cadena de distribución y una actuación sobre la sobrecapacidad productiva.

Giuseppe Liberatore, director general de Valoritalia, señaló que los datos provisionales de este inicio de año reflejan “una fragilidad estructural”, sobre todo en las realidades más pequeñas. Liberatore sostuvo que la tecnología puede ayudar a los consorcios a adoptar medidas rápidas para regular la oferta y reducir el retraso con el que hasta ahora llegaba parte de la información necesaria para actuar.

Ese papel lo atribuye Valoritalia a TESSA, una plataforma desarrollada junto a Microsoft y EOS que incorpora herramientas de inteligencia empresarial para procesar en tiempo real millones de datos procedentes de los procesos de certificación. La entidad considera que esta herramienta abre una nueva etapa en el uso del volumen de información que maneja. Valoritalia certifica más del 60% del vino de calidad producido en Italia, trabaja con 219 denominaciones de origen certificadas y cuenta con 37 sedes operativas repartidas por el país.

La presentación del informe reunió en Roma a representantes empresariales e institucionales para abordar la evolución normativa, la situación comercial de las denominaciones y el papel de la sostenibilidad como vía para ganar posición en el mercado. En ese debate participó también Denis Pantini, responsable agroalimentario de Nomisma, que presentó un estudio sobre sostenibilidad aplicado al vino italiano.

Pantini afirmó que este factor pesa cada vez más tanto en las decisiones del consumidor como en las estrategias de los consorcios de tutela. Según sus datos, dos de cada tres italianos consideran importante la sostenibilidad incluso al elegir destino para sus vacaciones. Esa percepción gana valor además por el nuevo marco normativo europeo, que reconoce esta materia como elemento ligado a las denominaciones DOP e IGP.

Paolo De Castro sostuvo que el nuevo reglamento europeo sobre indicaciones geográficas incorpora instrumentos voluntarios para que las denominaciones pongan en valor prácticas ya presentes en muchas cadenas productivas. En su opinión, certificar esos recorridos aporta transparencia al consumidor y refuerza la posición comercial en mercados internacionales.

Letizia Cesani apuntó que las certificaciones vinculadas al turismo sostenible pueden elevar la facturación de las empresas agrarias si van acompañadas de una mayor promoción ante el consumidor y del respaldo económico adecuado para quienes optan por certificarse. También reclamó inversión por parte de las instituciones territoriales.

Giangiacomo Gallarati Scotti Bonaldi afirmó que el sistema italiano de indicaciones geográficas atraviesa una fase profunda de cambio y recordó que los consorcios asumen nuevas funciones en gestión de oferta, sostenibilidad, digitalización y enoturismo. A su juicio, hacen falta más cooperación entre consorcios, inversión tecnológica, recursos específicos y una estrategia nacional compartida en objetivos pero flexible en sus instrumentos.

Riccardo Ricci Curbastro explicó que Equalitas cuenta ya con unas 500 empresas certificadas y más de 300 en proceso de certificación. Esa base representa cerca del 20% de la producción vinícola italiana. Añadió además que su estándar ya ha iniciado su expansión en España y el norte de Europa y que está reconocido por distribuidores internacionales y monopolios públicos del norte europeo y Canadá.

La evolución desigual entre DOC y DOCG frente a IGT, junto con la caída general del embotellado, puede tener efectos más allá del vino italiano. Para el sector de bebidas, estos datos apuntan a un escenario en el que la planificación fina de la oferta, el uso rápido de datos y las certificaciones pueden ganar peso a la hora de ordenar producción, ajustar volúmenes y defender márgenes comerciales tanto dentro como fuera de Italia.