vinetur

El mercado mundial del vino espumoso alcanzó 54.670 millones de dólares en 2025

El informe de ProWein sitúa al espumoso entre las categorías más resistentes y acelera el auge sin alcohol

martes 23 de junio de 2026



ProWein ha publicado este martes, 23 de junio, su primer informe dedicado en exclusiva al vino espumoso, un análisis que sitúa a esta categoría entre las más resistentes del negocio del vino pese a la caída del consumo de vinos tranquilos, la moderación en el gasto y los cambios en los hábitos de compra. La organización cifra el

valor del mercado internacional del espumoso en 54.670 millones de dólares en 2025 y calcula que el consumo alcanzó 3.320 millones de botellas en 2024, con un ligero retroceso tras varios años al alza.

La entidad pone el foco en un cambio de uso del producto. El espumoso ya no se limita a celebraciones puntuales y gana presencia en aperitivos, cócteles y consumos informales durante todo el año. Luke Tegner, responsable de consultoría de IWSR, sostiene que los consumidores jóvenes están incorporando esta categoría a ocasiones cotidianas, lo que puede elevar la frecuencia de compra y abrir nuevos grupos de clientes.

El informe también recoge una evolución clara hacia productos de mayor valor, estilos más secos, elaboraciones ecológicas y referencias sin alcohol o de baja graduación. Frank Schindler, director de ProWein Düsseldorf, afirma que el mercado del espumoso vive una transformación con nuevos mercados, nuevos estilos y nuevas ocasiones de consumo. El estudio ha sido elaborado por A2 Wine & Things bajo la dirección de la periodista Alexandra Wrann.

Por categorías, Prosecco mantiene el liderazgo por volumen. En 2025 se produjeron 667 millones de botellas de Prosecco DOC, valoradas en unos 3.600 millones de euros, un 1,1% más que el año anterior. Más del 80% se exporta a 164 países. Estados Unidos sigue como primer mercado exterior con un aumento del 8% en los nueve primeros meses del año, mientras Francia registró una subida del 21% y pasó a ocupar la tercera posición por delante de Alemania. El consorcio del Prosecco DOC informa además de que el rosado representa ya cerca del 10% del volumen y de que ha emitido 115 advertencias por usos indebidos del nombre “Prosecco” en otros sectores. También ha implantado códigos QR en las tirillas fiscales para reforzar la autenticidad del producto.

La gama superior Conegliano Valdobbiadene Prosecco DOCG avanzó aún más. Su consorcio comunica un crecimiento del 8% en 2025 hasta 98 millones de botellas elaboradas por 220 bodegas. Diego Tomasi, director del organismo de tutela, señala que Francia es uno de los mercados más dinámicos y que muchos consumidores jóvenes están optando por estas referencias frente al champán.

Champagne sigue ajustando ventas tras el máximo registrado después de la pandemia. En 2025 comercializó 266 millones de botellas, un 2% menos que el año anterior, cuando la caída había sido del 9%. La facturación bajó hasta unos 5.700 millones de euros desde los 6.500 millones previos. Las exportaciones cedieron un 1%, hasta algo menos de 152 millones de botellas, y el mercado francés retrocedió un 3,7%. El informe atribuye parte de esa corrección al freno en las cuvées más caras tras superar lo que varias fuentes del sector consideran un umbral psicológico de precio.

La región francesa intenta reforzar su posición con vinos monovarietales, parcelas concretas y estilos Brut Nature. Christian Josephi, responsable del mercado alemán para el Comité Champagne, apunta que las ventas de Brut Nature se han multiplicado por diez en Alemania en los últimos años. Champagne también acelera su adaptación climática: ya ha autorizado ensayos con Voltis y Chardonnay Rose durante diez años y aspira a que el 100% del viñedo tenga certificación sostenible en 2030. Por ahora, 14.700 hectáreas, el 43% del total, cuentan con el sello Viticulture Durable en Champagne.

Crémant fue una de las categorías con mejor comportamiento. En 2025 rozó los 123 millones de botellas vendidas, un 7,5% más y nuevo récord para esta familia de espumosos franceses. Las exportaciones representan ya el 41% del volumen. La federación francesa de productores atribuye ese avance a una combinación de exigencias técnicas, como vendimia manual y segunda fermentación en botella, junto con precios accesibles. Alsacia sigue como principal origen con unos 41 millones de botellas, seguida por Loira con casi 27 millones y Borgoña con 23,6 millones.

Benoît Defranoux, responsable de exportación para Alemania, Austria y Suiza en Bouvet Ladubay, sostiene que Crémant ha dejado de ser visto solo como una opción más barata que Champagne y que muchos compradores lo buscan por su frescura y su relación entre calidad y precio. El informe añade que Crémant de Bordeaux está ganando terreno a doble dígito mientras la región busca alternativas al descenso del tinto.

En España, Cava cerró 2025 con algo más de 190 millones de botellas vendidas, un 13% menos. Las exportaciones bajaron un 18,7%, hasta 114 millones, mientras el mercado interior cayó un 2,5%, hasta 76 millones. El Consejo Regulador atribuye parte de la presión a varios años de sequía y cosechas cortas. Bélgica, Estados Unidos y Reino Unido siguen entre sus principales destinos exteriores. Alemania cayó hasta la séptima posición tras reducir sus compras un 40%, hasta 6,7 millones de botellas.

La denominación está orientando su estrategia hacia segmentos superiores. El Cava Superior Paraje Calificado pasó de 17.000 a 31.000 botellas en un año y Gran Reserva subió un 6%, hasta 4,2 millones. Javier Pagés, presidente del Consejo Regulador, defiende que el futuro pasa por insistir en calidad e imagen premium. Raventós Codorníu informa por su parte de una producción anual de 16 millones de botellas ecológicas dentro de un total de 57 millones y sitúa sus ingresos brutos en 232 millones de euros tras crecer un 3%.

Alemania continúa entre los mayores mercados mundiales para esta categoría. En 2025 se vendieron alrededor de 234 millones de botellas de sekt alemán, un 4,7% menos. La Asociación Alemana de Productores de Espumoso precisa que las empresas pequeñas y medianas aumentaron sus ventas cerca del 1,7%, mientras casi el 90% del producto se consume dentro del país. Austria, Francia y República Checa figuran entre los principales destinos exteriores.

El informe subraya además una particularidad del mercado alemán: el gusto por estilos más dulces que los habituales fuera del país. El 56% prefiere vinos etiquetados como trocken, con entre 17 y 32 gramos por litro de azúcar residual. También recoge el debate interno sobre una pirámide legal de calidad para diferenciar mejor entre sekt elaborado en depósito y sekt tradicional fermentado en botella. Vanessa Lehmann, portavoz de Henkell Freixenet, afirma que la empresa vería con buenos ojos una clasificación semejante a la existente en otras categorías protegidas.

Austria aparece como ejemplo opuesto por haber implantado desde hace años una estructura reglada bajo la mención Sekt Austria PDO. Su escala distingue tres niveles: Sekt Austria, Reserve y Große Reserve, con requisitos crecientes sobre vendimia manual, fermentación en botella y tiempo mínimo sobre lías hasta llegar a los 36

meses en la categoría superior.

Entre las zonas italianas más pequeñas, Franciacorta consolidó su perfil exterior. En 2024 produjo 19,1 millones de botellas y exportó 2,3 millones tras duplicar sus ventas fuera desde 2011. Su consorcio sitúa a Suiza con el 22% del total exportado como primer destino exterior, seguida por Estados Unidos con el13%, Japón con el11% y Alemania con el11%. Maurizio Zanella, fundador de Ca’ del Bosco, explica que su bodega recibe unos 20.000 visitantes al año dentro del impulso del enoturismo en Brescia, provincia que pasó de 1,8 millones a 3 millones de visitantes entre 2008 y 2023.

Lambrusco mantiene peso comercial pese al descenso reciente. Wine Intelligence, con datos de Circana citados en el informe, calcula unas ventas de 15,1 millones de litros en 2024 por valor de 57,2 millones de euros, un 4% menos en volumen y un3,7% menos en valor. Aun así sigue como tercer vino italiano más vendido. Cantine Riunite & CIV produjo más de 34 millones de botellas en 2025 y lanzó una versión sin alcohol bajo la marca Riunite Rosso Zero Alcohol Free que vendió cerca de 500.000 botellas en su primer año.

El documento recoge además la aparición en Italia de “Custodi del Lambrusco”, asociación creada en 2025 por 26 bodegas para impulsar elaboraciones más artesanales y mejorar la imagen histórica del producto fuera del segmento barato y dulce.

Fuera del núcleo tradicional europeo aparecen nuevos polos productivos. Reino Unido vendió 6,2 millones de botellas en 2024 tras casi triplicar sus ventas en seis años. Wines of Great Britain informa además de que el91% del espumoso británico se consume dentro del país y ya es la segunda opción más popular tras Prosecco. Las exportaciones crecieron un35%, con Noruega, Japón, Estados Unidos o Suecia entre los principales mercados.

Nicola Bates, consejera delegada del organismo británico, sostiene que el aumento gradual de temperaturas está favoreciendo la maduración necesaria para obtener vinos base frescos y ácidos aptos para espumosos de calidad. El precio medio ronda las35 libras por botella debido al peso dominante del método tradicional.

Hungría también gana espacio con producciones entre140.000 y160.000 hectolitros anuales bajo la denominación local Pezsgő. Wines of Hungary calcula que este segmento supone entre el5% y el6% del vino producido en el país y asegura que evoluciona mejor que los vinos tranquilos tanto dentro como fuera del mercado nacional. Las exportaciones representan entre el20% y el25% del total y siguen aumentando cada año. El informe identifica a Furmint como uno de sus rasgos diferenciales por su acidez alta y su estructura fenólica.

En California se produjeron más de110 millones de botellas en 2024 principalmente en zonas frías como Los Carneros o Russian River Valley. El California Wine Institute señala que el espumoso resiste mejor la debilidad general del vino tranquilo en Estados Unidos gracias a su consumo durante todo el año. La mayor parte se queda en el mercado interno aunque Canadá, Nigeria, Reino Unido o Corea del Sur figuran entre sus destinos exteriores.

Tasmania aparece como otro origen al alza dentro del hemisferio sur. En la vendimia de este año produjo unas20 millones de botellas estimadas a partir de23.002 toneladas de uva; alrededor de8,6 millones fueron espumosos elaborados casi siempre mediante segunda fermentación en botella. Wine Tasmania precisa que esa isla apenas aporta el1,2% del volumen australiano pero concentra el6,5% del valor total.

Uno de los motores más claros para los próximos años es la categoría sin alcohol. Alemania vendió recientemente más de22 millones de botellas sin alcohol solo en espumosos; la cifra exacta aportada por ProWein es22,3 millones en2025 tras subir un12%. Eso equivale a casi un9% del mercado alemán total del espumoso.

Henkell Freixenet asegura ser líder mundial en este segmento e informa también de tasas anuales a doble dígito para referencias como Mionetto0.0% o Freixenet0.0%. Los analistas citados por ProWein prevén que esa expansión continúe durante los próximos años tanto por razones sanitarias como por cambios generacionales.

Grand View Research estima que el mercado internacional del vino sin alcohol puede alcanzar los3.780 millones de dólares en2030 con avances anuales cercanos al8%. Dentro de ese negocio, ProWein calcula que los espumosos desalcoholizados representan alrededor del60%, lo que convierte a esta rama en una vía prioritaria para

bodegas y distribuidores que buscan nuevas ventas dentro del vino espumoso internacional.