vinetur

El vino en primeur busca salvarse con menos intermediarios y más control

Burdeos estrecha la distribución tras comprobar que bajar precios no reactiva la demanda

martes 23 de junio de 2026

El futuro de la venta de vino en primeur pasa más por el control de la distribución que por nuevas rebajas de precio, según sostiene Max Lalondrelle, director general de compras de vino premium de Berry Bros. & Rudd. En una entrevista publicada este martes, 23 de junio, el directivo afirma que la campaña ha dejado un problema de fondo: bajar tarifas no garantiza por sí solo más ventas.

Lalondrelle plantea una pregunta para medir ese cambio: si un château que este año solo logró vender el 40% de su cosecha en primeur hubiera recortado su precio un 20%, no está claro que hubiera colocado más vino. A su juicio, aunque Berry Bros. & Rudd vendió mucho durante la campaña, “nadie acertó” del todo con los precios. En su valoración, acertar significaría agotar una referencia en minutos, algo que, dice, apenas ha ocurrido y ya no sucede como antes.

El responsable de compras considera que existe una falta de interés y de demanda. Añade que un mejor precio puede reactivar parte del mercado e incluso algo de especulación, pero no asegura resultados porque quizá parte de esos compradores ya no esté ahí. Por eso sostiene que el sistema “tiene que cambiar”.

Lalondrelle sitúa el punto de inflexión en la añada 2025. Pese a calificar su calidad entre las dos o tres mejores que ha visto en 25 años al frente del área de vino premium de la firma, cree que esa campaña ha dejado al descubierto un problema estructural. En 2024, señala, una cosecha más floja había ocultado parte de esas tensiones porque el mercado ya esperaba un comportamiento más débil. En cambio, este año, con una añada muy buena y precios “bastante buenos”, el modelo funcionó en muchas propiedades, pero no en la mayoría.

Su conclusión es que, si las ventas no suben al bajar el precio, esa vía no puede ser la solución principal. En su opinión, las bodegas tendrán que revisar para qué sirve hoy el en primeur desde el punto de vista del consumidor y corregir la falta de demanda con otros mecanismos, entre ellos cambios en el modelo de distribución.

Una de las fórmulas que ya se está aplicando en Burdeos es reducir intermediarios y reforzar acuerdos exclusivos. Lalondrelle cita el caso de Château Larcis-Ducasse, en Saint-Émilion. Antes vendía solo 124 botellas en Reino Unido durante la campaña en primeur y ahora comercializa una cantidad mucho mayor después de convertir a Berry Bros. & Rudd en su socio exclusivo en ese mercado. El directivo sostiene que esa exclusividad hace que la marca pase a ser prioritaria para la empresa y permite acompañar mejor al cliente. También asegura que así el comprador sabe que no encontrará Larcis-Ducasse más barato en Reino Unido.

Otros productores también están estrechando su red comercial. Château Petit-Village ha reorganizado recientemente su relación con La Place de Bordeaux y ha reducido su grupo de négociants de 20 a cuatro, además de trabajar con un solo courtier. Han seguido una línea parecida Château Cantemerle, en Haut-Médoc, y Château Beauséjour, en Saint-Émilion, que ahora opera con un único négociant y un pequeño grupo de comerciantes.

Para Lalondrelle, esa concentración da a los châteaux más capacidad para controlar a qué precio se vende el vino tanto en el lanzamiento inicial como cuando el stock ya está físicamente disponible. El objetivo es limitar el riesgo de que algún négociant saque producto al mercado secundario con descuentos para obtener liquidez o porque no haya logrado venderlo antes.

Ese punto tiene efectos directos sobre el negocio del vino. Un mayor control del reparto puede ordenar mejor los stocks, reducir ventas a la baja y proteger la formación de precios en el mercado secundario. También puede influir en la liquidez del sistema, porque muchas bodegas dependen del dinero adelantado del en primeur para financiarse.

Reducir el volumen vendido cada año en primeur tampoco resulta sencillo. Lalondrelle admite que liberar menos vino ahora obligaría a vender más adelante más producto entregable o stock físico, pero hacerlo deprisa exigiría una financiación muy elevada al alcance de muy pocos operadores. A su juicio, las bodegas sí pueden rebajar con el tiempo su dependencia del flujo de caja procedente del en primeur, aunque avisa de que sería un proceso largo y que pedir ese giro de un día para otro pondría en apuros a una parte amplia del sector, incluso entre las casas más altas del mercado.