vinetur

Italia pide congelar nuevas plantaciones de viñedo ante una sobreoferta histórica de vino

Las bodegas acumulan 53 millones de hectolitros mientras caen consumo, exportaciones y precios

miércoles 8 de julio de 2026



La Unione Italiana Vini (UIV) pidió este miércoles, 8 de julio, en Roma, medidas inmediatas para ajustar la oferta de vino en Italia ante el aumento de existencias en bodega, la caída del consumo y el descenso de las exportaciones. La organización planteó frenar durante dos años la concesión de nuevas autorizaciones de plantación, reducir rendimientos también en vinos con denominación y evitar planes de arranque financiados con fondos OCM, que a su juicio deben reservarse para inversión, innovación y promoción.

La petición se formuló en la asamblea de UIV celebrada en el Consejo Nacional de la Economía y del Trabajo (Cnel), presidido por Renato Brunetta. El mensaje central de la patronal fue que el sector necesita decisiones rápidas para corregir un desequilibrio entre producción y demanda que ya está presionando los precios y reduciendo el valor del producto.

Según los datos presentados por el Observatorio UIV y expuestos por su secretario, Paolo Castelletti, las existencias en bodega de vino y mosto superaron en mayo de 2026 los 53 millones de hectolitros, un 7,3% más que en mayo de 2025. Ese volumen equivale, según la organización, a una vendimia completa almacenada y supone el nivel más alto desde 2022. La cifra llega después de tres cosechas cortas entre 2023 y 2025, pero también arrastra el efecto de una campaña muy abundante cercana a los 50 millones de hectolitros.

A esa acumulación se suma una demanda más débil. En Italia, las ventas en gran distribución entre enero y mayo de 2026 bajaron un 2% respecto al mismo periodo del año anterior. En el exterior, el primer trimestre cerró con una caída del 4% en volumen y del 8,3% en valor para las exportaciones italianas de vino. UIV añadió que en el primer cuatrimestre de 2026 el retroceso en valor fue aún mayor, del 15,4%, después del -9,2% registrado al cierre del año pasado.

Uno de los efectos más visibles es el aumento de los desclasamientos, es decir, la reclasificación de vinos hacia categorías inferiores para facilitar su salida al mercado. El paso puede ir de Docg a Doc, de Doc a Igt o de Igt a vino común. UIV calcula que esta práctica supone una pérdida de valor de 364 millones de euros en los vinos Dop, equivalente al 10%, y de 152 millones en los Igp, un 14%. En conjunto, la merma

asciende a 516 millones de euros, un 11%.

La organización explicó que muchas bodegas están desplazando existencias hacia la categoría más fácil de vender, la del vino común. Esa estrategia permite dar salida al producto almacenado, pero también rebaja el precio medio. Los datos sobre vino a granel recogidos por UIV apuntan a una bajada del 6% en los Dop y del 7% en los Igp durante los cinco primeros meses del año. En los vinos comunes el descenso llega al 14,4%. Además, esta categoría recibe el 75% de los desclasamientos y registra un precio medio de 54 céntimos por litro.

El presidente de UIV, Lamberto Frescobaldi, afirmó que incluso una vendimia de 44 millones de hectolitros ya no resulta asumible con las condiciones actuales del mercado. A su juicio, la inacción está dañando más al sector que cualquier medida correctora. Frescobaldi defendió que la sobreproducción está afectando al valor y a la rentabilidad a lo largo de toda la cadena y recordó que el vino representa el 1,1% del PIB italiano y aporta un saldo positivo a la balanza comercial de 7.200 millones de euros.

Entre las propuestas concretas planteadas por UIV figura fijar en el 0% durante dos años las nuevas autorizaciones para plantar viñedo. También reclama reforzar la trazabilidad y la transparencia del potencial productivo mediante una mejor coordinación entre el registro vitícola y el sistema informático agrícola Sian, establecer plazos claros para las declaraciones de cosecha e introducir controles más eficaces sobre superficies destinadas a uva de mesa para evitar distorsiones del mercado.

La patronal insiste además en recortar rendimientos productivos incluso en vinos Dop e Igp. Al mismo tiempo rechaza financiar arranques con fondos OCM. Su posición es que esos recursos deben seguir orientados a inversiones empresariales, mejora comercial, innovación y promoción exterior.

La situación del mercado estadounidense ocupó buena parte del debate. Para el vino italiano, Estados Unidos sigue siendo un socio básico, pero también el principal foco de preocupación. Castelletti señaló que entre abril de 2025 y finales de marzo de 2026 las exportaciones italianas hacia ese país cayeron un 17%, con una brecha tendencial en valor cercana a los 340 millones de euros. Según explicó, pesan los aranceles, la

depreciación del dólar y una reducción del consumo de vino en Estados Unidos que ya dura cinco años.

Sobre este punto intervino también Federico Petroni, coordinador para América en Limes y responsable didáctico de su escuela. Su análisis fue que no solo cambia una generación de consumidores en Estados Unidos, sino también la composición social y cultural del país. En su opinión, eso obliga al vino italiano a revisar sus mensajes comerciales si quiere conectar con públicos distintos por edad, origen y territorio.

En relación con los aranceles estadounidenses, Alfredo Conte, vice director general para Europa y director central para Política Comercial Internacional del Ministerio italiano de Asuntos Exteriores, indicó que tras el próximo 24 de julio podrían entrar en vigor medidas equivalentes a las actuales dentro del régimen temporal aplicado bajo la Section 122 del Trade Act. Según dijo, el resultado final no variaría mucho y no superaría el 15%.

Matteo Zoppas, presidente de Ita-Italian Trade Agency, aseguró que Gobierno y diplomacia están trabajando con atención especial sobre el vino italiano y que se han movilizado más recursos para apoyar la promoción empresarial. Citó entre las acciones el respaldo a Vinitaly.Usa y un mayor esfuerzo para facilitar la llegada de compradores internacionales.

UIV considera además que Italia debe reducir su exposición a riesgos geopolíticos y comerciales apoyándose más en otros mercados. En ese análisis aparece la Unión Europea como espacio prioritario para sostener ventas. La organización recordó que las exportaciones italianas de vino dentro de la UE han aumentado un 31% en los últimos seis años, el doble que la media fuera del bloque comunitario.

Sin embargo, varios participantes señalaron que el mercado único europeo sigue fragmentado por barreras técnicas, interpretaciones nacionales distintas y exceso regulatorio. Carlo Alberto Carnevale Maffè, profesor de estrategia en SDA Bocconi School of Management, cifró en unos 57.000 millones de euros el impacto económico anual que esa falta de integración tiene solo para el sector agroalimentario europeo.

El ministro italiano de Agricultura, Francesco Lollobrigida, sostuvo que esta etapa difícil puede superarse si empresas, organizaciones sectoriales e instituciones actúan con mayor coordinación y si las políticas agrarias se orientan más al desarrollo que al simple apoyo a rentas. También anunció un nuevo paso en la campaña institucional italiana sobre cultura del vino y consumo responsable.

La primera ministra Giorgia Meloni envió un mensaje a la asamblea en el que vinculó el vino con el patrimonio cultural italiano y defendió las acciones públicas puestas en marcha para apoyar al agroalimentario. Entre ellas citó inversiones superiores a 16.000 millones de euros en menos de cuatro años y medidas centradas en promoción exterior.

Lo ocurrido en Italia importa al sector de bebidas porque muestra hasta qué punto un exceso de oferta unido a menor consumo puede erosionar precios y márgenes incluso en una potencia exportadora. También anticipa posibles efectos sobre distribuidores, importadores y operadores ligados al vino premium europeo si continúan los desclasamientos y se abarata parte del producto disponible en mercado.

UIV sostiene que Italia sigue siendo el primer productor mundial de vino y el único entre los grandes países productores que ha ampliado superficie vitícola durante los últimos cinco años. Para la organización, ese dato choca con un comercio internacional más débil y con una demanda cada vez más selectiva. Por eso reclama adaptar la producción a la evolución real del consumo dentro y fuera del país antes de que aumente aún más la presión sobre bodegas y precios.