vinetur

Italia afronta la vendimia con una cosecha entera atrapada en las bodegas

El desplome de ventas en Estados Unidos y la caída del consumo interno fuerzan rebajas de precios y categoría comercial

lunes 13 de julio de 2026



El sector del vino en Italia llega a la próxima vendimia con más producto almacenado y menos salida en los mercados. La Unión Italiana del Vino, conocida por sus siglas UIV, advirtió este miércoles, 9 de julio, en su congreso anual de Roma, de que las bodegas

acumulan existencias elevadas mientras las exportaciones pierden fuerza, sobre todo en Estados Unidos.

Según los datos difundidos por la organización, las existencias en bodega, entre vinos y mostos, superaron en mayo los 53 millones de hectolitros. La cifra supone un aumento del 7,3% respecto al mismo mes del año anterior y equivale, según la propia UIV, a una vendimia completa inmovilizada en las bodegas.

La patronal del vino italiano explicó que esta situación llega cuando faltan pocas semanas para la nueva cosecha y muchas empresas tienen dificultades para colocar su producto. El problema no se limita al exterior. También afecta al mercado interno. Entre enero y mayo de 2026, el consumo de vino en la gran distribución italiana bajó un 2% interanual. En paralelo, las exportaciones retrocedieron un 8,3% en valor durante el primer trimestre.

El freno es más visible en Estados Unidos, primer mercado extracomunitario para el vino italiano. Entre enero y abril de 2026, las ventas a ese país cayeron un 15,4%, pese a un leve repunte en abril. La UIV atribuye esa bajada a varios factores: los aranceles impuestos por Donald Trump, la depreciación del dólar y, sobre todo, una reducción estructural del consumo de vino en el mercado estadounidense.

La organización calcula que el perjuicio económico para los vinos italianos ronda los 340 millones de euros entre abril de 2025 y marzo de 2026. Dentro de ese escenario, los espumosos, como el Prosecco, muestran una evolución más estable que otras categorías.

El secretario general de la UIV, Paolo Castelletti, puso en duda la idea de que el consumidor estadounidense siga comprando vino italiano con normalidad pese a los aranceles. A su juicio, ese argumento resulta cada vez más difícil de sostener con los datos actuales del mercado.

La acumulación de existencias está empujando además a parte del sector a rebajar la categoría comercial de algunos vinos para facilitar su venta. Según el observatorio de la UIV, varias bodegas están trasladando producto desde las Indicaciones Geográficas Protegidas, IGP, hacia segmentos más fáciles de colocar, como el vino común. La

medida busca limitar pérdidas inmediatas, pero también reduce el valor medio del conjunto del sector.

Ese movimiento ya tiene reflejo en los precios. En los cinco primeros meses del año, el vino a granel bajó un 6% de media. En el caso del vino común, la caída fue del 14,4%, hasta una media de 54 céntimos por litro. Las denominaciones DOC y DOCG registraron un descenso del 6%, mientras que los IGP cedieron un 7%.

El presidente de la UIV, Lamberto Frescobaldi, defendió que la producción debe ajustarse más a la demanda real del mercado. Según señaló durante el congreso de Roma, incluso una cosecha de 44 millones de hectolitros, como la registrada en 2025, ya no resulta asumible con las condiciones actuales de venta.

La situación italiana importa al conjunto del negocio de bebidas porque afecta a uno de los mayores productores y exportadores mundiales de vino. Un exceso prolongado de existencias y una bajada de precios en Italia pueden presionar otros mercados europeos, alterar flujos comerciales y condicionar decisiones de compra en distribución y hostelería. También puede influir en categorías próximas, como los espumosos o los productos derivados de la uva, si las bodegas buscan nuevas salidas para parte del volumen almacenado.

El aviso lanzado por la UIV llega en un momento delicado para muchas bodegas italianas, que deben decidir cómo gestionar sus inventarios antes de la entrada de la nueva uva. Con menos consumo dentro del país y con Estados Unidos perdiendo peso como motor exterior, el sector intenta ordenar oferta y ventas para evitar una mayor caída del valor comercial del vino.