vinetur

¿Cómo me inicio en la inversión en vino y cómo gano realmente dinero en 2026?

Las claves para obtener beneficios reales con la inversión en vino en 2026

martes 28 de julio de 2026



Ganar dinero con la inversión en vino en 2026 es posible, pero exige selección, tiempo y control de gastos. Los datos del mercado apuntan a una idea clara: no sirve cualquier botella, no conviene entrar por cualquier canal y el beneficio rara vez llega en plazos cortos. El vino premium llega a 2026 tras una corrección intensa desde los máximos de 2022, con señales de estabilización y diferencias marcadas entre regiones.

Los índices de Liv-ex, referencia del mercado secundario del vino premium, muestran que el Fine Wine 1000 sube un 0,7% a un año, pero cae un -9,6% a dos años y un -6,6% a cinco años. Dentro de ese mercado amplio, Italia, Champagne y parte de Borgoña presentan un mejor comportamiento relativo que Bordeaux o el Ródano. El Italy 100 avanza un 3,6% a un año y un 5,6% a cinco años. El Champagne 50 suma un 1,4% a un año y un 10,8% a cinco años. El Burgundy 150 gana un 2% a un año y un 5,2% a cinco años. En cambio, el Bordeaux 500 baja un -1,2% a un año, un -13,1% a dos años y un -17,5% a cinco años.

Esa divergencia es una de las claves para quien quiera empezar. El beneficio ya no depende tanto de comprar nombres famosos como de elegir referencias con liquidez real, precio razonable frente a añadas comparables y procedencia acreditada. Liv-ex señala además que el mercado actual es más amplio que hace una década y menos dependiente de Bordeaux. También ha ganado peso la demanda de blancos y espumosos. Desde 2010, el valor negociado de los vinos blancos en esa plataforma ha subido un 650% y el de los espumosos, un 1.100%, mientras que la actividad en tintos seguía en 2025 un 15% por debajo del nivel de 2010.

La recomendación más repetida entre plataformas especializadas y operadores del sector pasa por la propiedad directa de cajas listas para negociar, conservadas en almacenes profesionales y con trazabilidad completa. La razón es simple: las fricciones reducen mucho la rentabilidad final. Prima de compra, comisión de venta, almacenamiento, seguro, transporte, divisa e impuestos pueden absorber buena parte de la subida del precio si la elección es mediocre o si el inversor entra por canales caros.

Para un particular, los vehículos más habituales en 2026 son cinco: compra directa de botellas o cajas, mercados especializados, carteras gestionadas, estructuras fraccionadas o sindicadas y fondos cotizados del sector de alimentación y bebidas. No todos sirven para lo mismo. La compra directa sigue siendo la vía más eficiente si se busca maximizar el retorno neto porque permite controlar qué se compra y cuándo se vende. Plataformas como CultX aplican una comisión del 2,5% en compra y otro 2,5% en venta, con almacenamiento desde 1,25 libras por botella al año más IVA. WineCap ofrece carteras gestionadas desde 5.000 libras y Cult Wines trabaja con importes superiores mediante carteras segregadas a nombre del cliente.

Los mercados especializados son útiles cuando la prioridad es vender con rapidez y con precios visibles. CultX afirma contar con 100.000 mercados activos y Berry Bros. & Rudd sitúa en más de 50.000 los vinos disponibles en BBX. Para vender cajas estándar y listas para circular en el mercado profesional suelen ser opciones más eficaces que una salida informal entre particulares.

Las carteras gestionadas simplifican la operativa, pero elevan el umbral mínimo de rentabilidad. Cult Wines publica comisiones anuales de entre el 2% y el 2,75%, con almacenamiento y seguro incluidos. WineCap no cobra comisión anual de gestión, pero prevé una comisión del 10% al vender. Eso obliga a exigir más revalorización bruta para obtener beneficio real después de gastos.

También existen fórmulas sindicadas o fraccionadas. WineFi ofrece acceso desde 3.000 libras para inversiones sindicadas con activos asegurados en almacén bonded y horizontes previstos de cinco años; para carteras privadas eleva el mínimo a 25.000 libras. Estas estructuras permiten entrar con menos capital, aunque requieren revisar con detalle quién ostenta la propiedad jurídica del vino, cómo se custodia y qué condiciones rigen la salida.

En cambio, no existe en la práctica minorista un ETF líquido que replique vino físico como ocurre con el oro. La alternativa cotizada son fondos sectoriales ligados a empresas de alimentación o bebidas. Un ejemplo es el iShares STOXX Europe 600 Food & Beverage UCITS ETF. Esa vía da exposición bursátil al negocio del alcohol o la alimentación, pero no al precio de botellas concretas ni al mercado secundario del vino

premium.

La selección rentable se apoya en seis filtros: liquidez, precio relativo, calidad crítica, escasez real, procedencia y momento dentro de la vida comercial del vino. Liquidez significa que haya operaciones frecuentes, precios observables o ventas recientes y varios canales razonables para salir. Por eso suele ser más sensato empezar por cajas de Krug, Dom Pérignon, Sassicaia, Ornellaia o algún First Growth bien comprado que por rarezas sin historial suficiente.

El precio relativo pesa mucho en este momento del mercado. Liv-ex informa de que 14 de los 45 tintos Bordeaux 2016 incluidos en el Bordeaux 500 cotizan por debajo de su precio ex-négociant. También advierte de que durante la campaña En Primeur 2025 varias añadas físicas antiguas podían comprarse por debajo del precio de vinos aún en barrica. Eso abre oportunidades selectivas en Bordeaux, pero obliga a comparar cada referencia con añadas cercanas ya disponibles.

La calidad crítica importa, aunque no basta con perseguir una sola nota extrema. Wine-Searcher recuerda que su puntuación agregada se construye con varias fuentes críticas mediante una media bayesiana. Para anticipar una posible revalorización pesa más un consenso sólido unido a liquidez y precio razonable que una calificación aislada.

La escasez también debe leerse con cuidado. No basta con una producción corta; hace falta además deseo internacional y profundidad suficiente para negociar ese vino cuando llegue el momento de venderlo. En esa línea encaja la Borgoña blanca selectiva. CultX cifra en un +335% la evolución de esa categoría desde 2016 y en +399% la subida acumulada de sus diez principales productores durante ese periodo. Además, su caída desde los máximos de 2022 ha sido menor que la del mercado amplio fuera de esa categoría.

La procedencia forma parte del valor económico del activo. WineCap subraya que la custodia profesional y el almacenamiento in bond ayudan a preservar liquidez y precio. Christie’s recuerda que señales como fugas, nivel bajo del líquido, color alterado o corcho retraído pueden indicar mala conservación. Liv-ex añade controles sobre microimpresión, hologramas, cápsulas o etiquetas verificables bajo luz ultravioleta.

Con esos criterios sobre la mesa, varias regiones aparecen mejor situadas para entrar en 2026. Champagne ofrece buena liquidez y buen comportamiento a cinco años con nombres como Krug, Dom Pérignon o Salon. Italia premium presenta uno de los mejores perfiles relativos del momento con productores como San Guido, Masseto u Ornellaia; Toscana mantiene una actividad alta en mercado secundario y algunas añadas de Masseto avanzan alrededor del +5% en lo que va de año según datos citados por operadores especializados. La Borgoña blanca conserva atractivo histórico pero exige mucha disciplina por valoración elevada y riesgo mayor de falsificación o sobreprecio.

Bordeaux sigue siendo una opción válida si se compra con descuento claro frente a referencias comparables o frente al precio inicial de salida al mercado. Su ventaja es la profundidad comercial: sigue siendo una región muy negociada incluso tras varios años débiles en precios amplios. España ocupa una posición menor dentro del mercado internacional invertible. Su cuota semanal ronda entre el 3% y el 5%, según datos recientes recogidos por Liv-ex sobre negociación regional. Vega Sicilia lidera por valor dentro del segmento español y La Rioja Alta aparece por frecuencia operativa.

Las subastas confirman que sigue habiendo demanda internacional para lotes raros y colecciones bien documentadas. Sotheby’s cerró 2025 con ventas por valor de 127,5 millones de dólares en vinos y destilados, un 12% más interanual. Borgoña representó el 39% del total vendido y Bordeaux repuntó hasta el 28%. Un tercio de los compradores eran nuevos y procedían de 63 países. Christie’s registró resultados similares: la venta Glorious Cellar celebrada en Nueva York alcanzó unos 3,5 millones de dólares con un 93% vendido por lote; además, la serie hongkonesa procedente de Joseph Lau terminó en mayo de 2026 con 275 millones de dólares hongkoneses y pleno vendido por lote en su tramo final.

Pese a esos datos sólidos en subasta, comprar para invertir por esa vía suele ser menos eficiente salvo que el martillo cierre muy por debajo del mercado secundario habitual. BBX Auctions aplica una prima del comprador del 20%, mientras que Sotheby’s fija en Londres una prima del 28% hasta el primer tramo de 1,5 millones de libras adjudicadas. Ese recargo deja al comprador muy penalizado desde el inicio si su objetivo es revender más adelante.

La diferencia entre canales se aprecia mejor con números sencillos. Con una estructura barata tipo marketplace —2,5% al comprar, otro 2,5% al vender y un equivalente anual aproximado del 0,8% entre almacenamiento y seguro— una inversión inicial de 10.000 euros necesita una revalorización bruta cercana al 9,3% en cinco años solo para quedar empatada antes del IRPF sobre plusvalías positivas. Si esa cartera sube un 25%, el beneficio económico previo al impuesto sería cercano a 1.490 euros; si sube un 40%, rondaría los 2.917 euros; si alcanza un 60%, unos 4.820 euros. Aplicando un tipo del 19% sobre la ganancia patrimonial positiva citado por la Agencia Tributaria para ese primer tramo fiscal, esos beneficios netos bajarían aproximadamente a 1.207 euros, 2.363 euros y 3.904 euros.

En una cartera gestionada con comisión anual total del 2,5%, el punto muerto sube hasta cerca del 13,5% acumulado en cinco años antes del IRPF. La comodidad puede compensar para algunos perfiles inversores si reciben mejor selección o acceso preferente a determinadas referencias; si no ocurre eso, la vía directa suele dejar más margen neto.

La liquidez futura debe pensarse antes incluso de comprar la primera caja. La regla práctica consiste en no adquirir nada que no pueda venderse por al menos dos canales distintos desde el primer día: mercado especializado privado más broker; broker más comerciante; o plataforma digital más subasta si se trata de lotes especiales o formatos grandes.

Los riesgos principales son cuatro: fraude o falsificación; deterioro físico; falta de liquidez; y riesgo divisa o contraparte. El fraude se reduce comprando solo a productores directos cuando sea posible, négociants reconocidos o plataformas con autenticación seria. Cult Wines afirma priorizar compras directas o mediante canales designados; Liv-ex describe controles técnicos sobre etiquetas y cierres; Sotheby’s ofrece garantía sobre autenticidad vinculada al productor y la añada descritos.

El deterioro físico exige temperatura estable entre 12ºC y 14ºC y humedad entre el 60% y el70%, parámetros citados por WineCap para conservar valor comercial junto al almacenamiento bonded profesional. La falta de liquidez se combate diversificando no solo por región sino también por facilidad real para vender cada referencia dentro del

mercado secundario internacional.

Para quien quiera empezar este año con poco capital, varios operadores consideran razonable construir una cartera pequeña con tres a seis cajas líquidas entre Champagne e Italia premium e incorporar quizá una posición satélite española si conoce bien ese segmento. En presupuestos medios entre 25.000 euros y50 .000 euros gana sentido repartir alrededor del núcleo entre Champagne e Italia —entre el30%y40%— junto con Bordeaux comprado con disciplina —entre el20%y25%— algo de Borgoña selectiva —entre el10%y20%— y España como posición menor —entre el5%y10%— siempre según las pautas orientativas recogidas por especialistas citados en este mercado.

La secuencia recomendada pasa por revisar siempre seis puntos antes de ejecutar cada compra: caja original; historial completo de custodia; almacenamiento profesional asegurado; presencia reciente en operaciones reales; comparación frente a añadas adyacentes o precios iniciales; consenso crítico amplio; cálculo completo del gasto total ida y vuelta; y plan concreto para vender cuando llegue el momento.

Las métricas útiles para seguir una cartera tampoco son muchas: evolución frente al Liv-ex Fine Wine 1000; fuerza relativa por región; diferencia entre precios compradores y vendedores; número real de operaciones por referencia; descuento o prima frente al release price o frente a añadas físicas comparables; gasto anual total; concentración excesiva por productor; e impacto divisa si las compras están denominadas sobre todo en libras o dólares.

El mercado llega así a mediados de 2026 menos dominado por la euforia que por la selección fina del activo adecuado. Para un particular eso cambia mucho las reglas: gana peso comprar poco pero bien documentado; pagar menos comisiones; evitar botellas sueltas sin trazabilidad; desconfiar del impulso comprador en subasta; dar prioridad a cajas originales listas para circular entre profesionales; y asumir desde el principio que el horizonte mínimo razonable está más cerca de cinco años que de unos pocos meses.