vinetur

La crisis del Riesling amenaza la continuidad de cientos de bodegas en Mosela

Las exportaciones caen un 11% y el vino a granel se paga por debajo del coste de producción

lunes 3 de agosto de 2026



La Mosela, una de las regiones más conocidas del vino alemán, atraviesa una etapa de fuerte presión para buena parte de sus pequeñas bodegas. El deterioro de las exportaciones de Riesling, la caída de los precios del vino a granel, la acumulación de

existencias y la dificultad de rentabilizar los viñedos en ladera están poniendo en cuestión la continuidad de muchas microempresas.

Los datos reunidos por Nomisma Wine Monitor sitúan el retroceso de las exportaciones de Riesling de Mosela en un 11% entre enero y abril de 2026. En ese mismo periodo, el conjunto de los vinos alemanes con denominación de origen protegida registró una bajada del 5,5%. La diferencia es de 5,5 puntos porcentuales y coloca a la Mosela en una posición peor que la media nacional. Las cifras se manejan como una señal del deterioro comercial del sector, aunque no precisan si esa caída corresponde a valor o a volumen.

La pérdida de pulso no afecta por igual a todos los segmentos. La presión se concentra sobre todo en el vino a granel y en las botellas de gama baja y media-baja. En cambio, los Riesling más cotizados, los procedentes de viñedos concretos y las referencias escasas mantienen precios altos. Esa división interna deja fuera del problema a una parte pequeña del mercado, pero no resuelve la situación de cientos de explotaciones familiares que dependen de ventas más amplias y márgenes mucho menores.

Uno de los puntos más delicados está en el Fasswein, el vino vendido a comerciantes y embotelladores para canales de gran distribución. Algunas partidas se pagan entre 0,60 y 0,70 euros por litro, cuando producirlas cuesta al menos el doble, según el diagnóstico sectorial recogido por distintos analistas y medios alemanes. La distancia entre ingreso y gasto resulta todavía más dura en las parcelas escarpadas, donde la poda, el tratamiento del viñedo y la vendimia requieren mucha mano de obra y apenas admiten mecanización.

La economista del vino Simone Loose, profesora en Geisenheim, cifra en alrededor de 1.000 las microempresas vitivinícolas de Mosela con perspectivas frágiles. A su juicio, menos de la mitad podría conservar su viabilidad económica. Su valoración apunta al núcleo del problema: no se trata de una caída de calidad del Riesling de la zona, sino de un modelo que no remunera suficiente el trabajo en explotaciones pequeñas y en pendientes muy pronunciadas.

La venta directa ha servido durante años como apoyo para muchas bodegas de Mosela, con ingresos medios superiores a los obtenidos en otras áreas alemanas más orientadas al granel, como Rheinhessen o Pfalz. Pero esa vía también pierde fuerza. Un productor de la Mittelmosel citado por la cadena pública SWR sostiene que vender una botella por debajo de 7 o 8 euros franco bodega hace muy difícil vivir solo del cultivo en laderas empinadas. Si se añaden logística, distribución y márgenes comerciales, el precio final al consumidor tendría que ser bastante mayor para cubrir gastos.

Esa presión alcanza sobre todo a los Riesling vendidos por debajo de 15 euros y a parte del tramo intermedio. Son vinos que pueden tener buena aceptación entre aficionados y profesionales, pero muchas veces no cuentan con suficiente reconocimiento comercial para trasladar al precio el esfuerzo que exige producirlos. Cuando falta una red sólida de distribución, varias bodegas terminan acumulando stock o desviando al mercado del granel partidas que inicialmente iban a embotellarse.

El problema tampoco parece ligado a un único estilo. Los Riesling secos más económicos sufren por la presencia de blancos más simples y baratos. Los Kabinett, Feinherb y otras versiones con azúcar residual dependen más del exterior, donde las clasificaciones alemanas siguen siendo difíciles para parte del mercado. La lectura que hacen varios observadores del sector es que pesa más el canal de venta y el nivel de precio que el perfil concreto del vino.

En la parte alta del mercado la situación es distinta. Las subastas del VDP dedicadas a vinos de Mosela, Saar y Ruwer superaron en 2025 los 1,5 millones de euros en ingresos brutos. La demanda sigue firme para Riesling raros, selecciones parcelarias y Prädikatswein elaborados por productores muy conocidos. Sin embargo, ese negocio representa volúmenes pequeños frente al total regional y no refleja lo que ocurre en las bodegas familiares que venden botellas entre 8 y 20 euros.

La tensión económica ya tiene efectos visibles sobre el paisaje vitícola. En distintos puntos del valle aumentan las parcelas abandonadas porque dejan de ser rentables. Cuando cesa el cultivo, la vegetación gana terreno y se deterioran terrazas y muros. En una región donde gran parte del viñedo está plantado en pendientes extremas, ese abandono complica además el mantenimiento general de las laderas.

Loose ha puesto ejemplos concretos del cierre progresivo de explotaciones. En Kröv han dejado la actividad ocho o nueve empresas en un año. En Mehring otros cinco productores han manifestado su intención de parar. Son cifras locales, pero ayudan a medir hasta qué punto la pérdida de rentabilidad ya no es una hipótesis sino un proceso en marcha.

También las bodegas centradas en venta directa notan el cambio en el consumo. Un productor de Longen con unas 60.000 botellas comercializadas al año ha registrado una caída cercana al 10% en sus ventas. Parte de su clientela habitual pertenece a generaciones mayores, mientras que los consumidores jóvenes compran menos vino, cambian con más frecuencia de etiqueta o prescinden por completo del alcohol.

Las proyecciones elaboradas desde Geisenheim apuntan además a una reducción profunda del consumo interno alemán durante las próximas dos décadas, hasta situarse en torno a la mitad del nivel actual. Esa previsión añade presión sobre regiones como Mosela, muy dependientes tanto del mercado nacional como del exterior para sostener miles de pequeñas estructuras productivas.

A ello se suma el peso del vino importado en Alemania. Alrededor del 60% del vino consumido en el país procede del extranjero, mientras la producción nacional cubre cerca del 40%. Italia, Francia y España operan con volúmenes mayores y estructuras productivas que permiten trabajar con precios difíciles de igualar desde los viñedos escarpados alemanes.

La crisis ya ha alcanzado nombres históricos. En la primavera de 2025, Dr. Wagner, bodega histórica de Saarburg, renunció a embotellar la cosecha 2024, vendió ese vino a granel y arrendó gran parte del viñedo. A comienzos de 2026 cerró también Weingut Von Hövel, firma fundada en 1803 en la región del Saar y miembro histórico del VDP. En este último caso concurrieron también cuestiones familiares y societarias.

Ante esta situación se ha organizado la Zukunftsinitiative Deutscher Weinbau, creada en mayo de 2025 para agrupar a viticultores preocupados por el futuro del sector alemán. La asociación reúne 172 miembros y cuenta con el apoyo adicional de centenares de familias productoras. Según sus promotores, esas empresas suman unos 85 millones de litros y han otorgado representación al viticultor Thomas Schaurer.

Su campaña “Dein Wein von hier”, traducible como “Tu vino de aquí”, pide a los consumidores alemanes sustituir cada año una botella importada por una botella nacional. La iniciativa asegura que no pretende aumentar el consumo total de alcohol, sino desviar una pequeña parte del gasto hacia productores locales. Sus impulsores recuerdan que en Alemania se consumen unos 20 litros per cápita al año y solo ocho corresponden a vino alemán.

La movilización tendrá uno de sus actos centrales el próximo 30 de agosto con el primer “Tag des Deutschen Weins”, o Día del Vino Alemán. La propuesta anima a comprar una botella alemana adicional o bien optar por vino sin alcohol o zumo de uva producido en el país. Con ello, parte del sector intenta ganar apoyo directo entre los consumidores ante una situación que combina menores ventas exteriores, precios por debajo del umbral rentable y un número cada vez mayor de pequeñas bodegas con continuidad incierta.