vinetur

Mosela afronta una crisis que pone en duda la viabilidad de 1.000 pequeñas bodegas

La caída del Riesling, el granel a pérdidas y las existencias elevadas presionan a las explotaciones pequeñas

jueves 6 de agosto de 2026



Alrededor de 1.000 microempresas vitivinícolas de Mosela presentan una situación económica frágil y menos de la mitad podría mantener su viabilidad, de acuerdo con la economista Simone Loose. La advertencia llega en un momento de presión para esta

zona vinícola alemana, donde coinciden la caída de las exportaciones de Riesling, precios del vino a granel por debajo de los gastos de producción, acumulación de existencias y el riesgo de abandono de viñedos en laderas cuya mecanización es muy limitada.

La situación afecta sobre todo a pequeñas bodegas y explotaciones con poca dimensión, muy expuestas a la evolución de los precios y a la salida comercial de sus vinos. En Mosela, una parte relevante del viñedo se sitúa en pendientes muy pronunciadas, lo que obliga a más trabajo manual y encarece la producción. Esa estructura hace que cualquier descenso en el precio final tenga un efecto directo sobre los márgenes.

Loose sitúa el problema en dos niveles. Por un lado, determinadas partidas de vino a granel se están vendiendo a entre 0,60 y 0,70 euros por litro. Por otro, los gastos de producción serían al menos el doble de esos importes, lo que deja a esas operaciones por debajo de un umbral rentable. En esas condiciones, vender vino sin embotellar se convierte para muchas explotaciones en una salida comercial que apenas permite cubrir gastos o directamente genera pérdidas.

La presión es aún mayor en los viñedos escarpados. Para ese tipo de parcelas, la venta directa por debajo de 7 a 8 euros por botella a la salida de bodega se considera difícilmente sostenible. Ese nivel de precio se usa en el sector como referencia mínima para compensar el mayor peso de la mano de obra, las limitaciones técnicas y la menor capacidad de mecanización en comparación con otras zonas vitícolas menos abruptas.

A esa debilidad interna se suma el retroceso del comercio exterior. Las exportaciones de Riesling de Mosela bajaron un 11% entre enero y abril de 2026, frente al 5,5% de descenso registrado por el conjunto de los vinos alemanes con denominación de origen protegida. La diferencia es de 5,5 puntos porcentuales, lo que sitúa a la región en peor posición que la media nacional en ese arranque de año.

Los datos disponibles sobre exportación no aclaran si ese 11% corresponde a valor o a volumen, pero sí apuntan a una pérdida de ritmo comercial en una denominación muy vinculada al Riesling. Esa variedad tiene un peso central en la imagen exterior de Mosela y en buena parte de su negocio, por lo que una caída más intensa que la media

alemana añade presión a las bodegas pequeñas, que suelen contar con menos margen financiero y menos capacidad para diversificar mercados.

El problema no se limita a vender menos fuera de Alemania. El sector arrastra también existencias elevadas, un factor que dificulta sostener precios y complica la salida de nuevas cosechas. Cuando el vino almacenado tarda más en colocarse, aumenta la necesidad de liquidez y se reducen las opciones de negociación para productores de tamaño reducido. En ese escenario, el recurso al granel a precios bajos puede aliviar caja a corto plazo, pero empeora la cuenta de resultados.

La consecuencia más sensible para la zona es el posible abandono de viñedos. En Mosela, muchas parcelas en pendiente requieren un trabajo intensivo y apenas admiten mecanización, de modo que dejar de cultivarlas no solo responde a una mala campaña puntual, sino a una falta de rentabilidad repetida en el tiempo. Si el precio del vino no compensa esos gastos y las ventas al exterior pierden fuerza, las explotaciones con menos escala quedan en una posición muy frágil.

El diagnóstico que maneja el sector reúne referencias de análisis económicos y académicos, entre ellos los vinculados a Geisenheim y a la consultora Nomisma, y traza una fotografía de fondo más que una nueva serie estadística cerrada. Aun así, la combinación de precios de granel de 0,60 a 0,70 euros por litro, gastos de producción al menos dobles, ventas directas por debajo de 7 a 8 euros por botella en viñedos escarpados y una caída exportadora del 11% dibuja una presión clara sobre la base más pequeña del tejido bodeguero de Mosela.