vinetur

Las exportaciones de riesling de Mosela caen un 11% frente al avance de otros blancos europeos

Peor registro que el vino alemán protegido ante el avance exportador de Borgoña, Loira y Burdeos

martes 25 de agosto de 2026



Las exportaciones de riesling de Mosela cayeron un 11% en los cuatro primeros meses de 2026, según cifras de Nomisma Wine Monitor difundidas este lunes, 24 de agosto, por varias publicaciones europeas del sector. En el mismo periodo, el vino alemán con

denominación protegida bajó un 5,5%, de modo que la región rindió peor que su propia categoría nacional en un momento en el que varias zonas europeas de blanco resistieron mejor que las de tinto.

La comparación va más allá de una mala cifra puntual. Los mismos datos sitúan a los blancos de Borgoña y del Loira con un alza del 6% en volumen exportado, mientras que el blanco de Burdeos avanzó un 16%. Eso reduce la idea de una retirada general del consumidor del vino tranquilo o de una pérdida de peso del blanco. En el caso de Mosela, el problema apunta más al precio, la distribución y la dificultad de hacer llegar una categoría compleja a compradores menos especializados.

Por ahora no hay un desglose público que permita ver en qué mercados se concentra la caída, ni cómo se reparte por tamaño de bodega, nivel de precio, perfil de dulzor o valor frente a volumen. Esa ausencia de detalle impide un diagnóstico cerrado, pero la señal preocupa porque Mosela es una de las regiones europeas con mayores costes de producción y con más dependencia de parcelas de ladera trabajadas a mano. Para el negocio del vino, eso puede traducirse en más presión sobre precios de compra, en ajustes de distribución y en menos continuidad para viñas que sostienen parte de la oferta de riesling de alta gama y de gama media.

La propia estructura agraria de la zona agrava el problema. La organización regional del vino de Mosela cifra en unas 3.000 hectáreas la superficie plantada en pendientes superiores al 30%. Son parcelas que requieren mucho trabajo manual y en las que, según la misma entidad, los costes de producción en laderas y terrazas son bastante más altos que en terrenos llanos. Esa forma de cultivo ha dado identidad a la región, pero también limita la mecanización. Cuando el precio de venta se debilita, las viñas más visibles en el paisaje pueden convertirse en las menos rentables de mantener.

La presión ya se aprecia en la estructura de propiedad. La organización regional reconoce que las explotaciones pequeñas, sobre todo las que cultivan menos de cinco hectáreas, están dejando viñedo por falta de relevo generacional y por motivos económicos. Al mismo tiempo, aumenta el peso de las bodegas de más de diez hectáreas. El movimiento no implica que Mosela vaya a desaparecer, pero sí que el viñedo se concentra en menos manos.

Las cifras oficiales de superficie apuntan en la misma dirección. La asociación regional situó el viñedo de Mosela en 8.440 hectáreas al cierre de 2024. El Instituto Alemán del Vino recoge 8.287 hectáreas para 2025. La diferencia, de 153 hectáreas, no debe leerse como una comparación anual exacta porque procede de publicaciones oficiales distintas y no consta aquí si ambas usan la misma metodología. Aun así, el sentido de la evolución coincide con lo que describen las entidades de la zona: menos superficie, salida de pequeños viticultores y más concentración empresarial.

La asociación regional fija además el tamaño medio de las explotaciones en 3,5 hectáreas, un dato que ayuda a entender la fragilidad del tejido productivo. En una investigación aparte, Wine Scholar Guild calculó que alrededor de 170 hectáreas dejaron de cultivarse en un año reciente, sobre todo parcelas pequeñas y fragmentadas, de manejo incómodo. Esa cifra sirve para situar el problema, aunque el apoyo más sólido sigue estando en los totales oficiales de superficie.

En el mercado conviven dos Moselas. En la parte alta, algunas bodegas muy conocidas siguen colocando cantidades escasas en canales internacionales y en subastas a precios elevados. Ese comportamiento existe, pero no representa a la base de la región. Por debajo hay un grupo mucho mayor de bodegas familiares que necesita vender vinos de pueblos, pagos y estilos muy distintos, mientras compite con blancos de zonas más fáciles de trabajar y de explicar al consumidor.

La propia terminología puede actuar como barrera comercial fuera del público más habituado al riesling alemán. Términos como trocken, feinherb, kabinett o spätlese son categorías útiles dentro del vino alemán, pero también exigen más esfuerzo de comunicación a importadores, distribuidores y hostelería. Si a eso se suman precios de salida que deben cubrir una viticultura cara, el acceso de Mosela a audiencias nuevas se vuelve más difícil que el de otras regiones con mensajes más simples y costes más bajos.

La foto general del vino alemán aporta matices. El Instituto Alemán del Vino informó de que en 2025 el volumen exportado por Alemania subió un 1%, mientras que el valor bajó un 2% hasta 377 millones de euros. Estados Unidos retrocedió con fuerza, pero Suecia, Polonia y China avanzaron. Eso sugiere que no hay una caída uniforme del vino

alemán en el exterior. El problema de Mosela parece más ligado a su propia capacidad para convertir el interés internacional por los blancos y por estilos más ligeros en ingresos suficientes para sostener sus viñas más exigentes.

También quedan preguntas abiertas. Cuatro meses de datos no bastan para confirmar un cambio permanente en la demanda. No está claro si la bajada responde a envíos retrasados, a un mal comportamiento en algunos mercados concretos, a una reducción del precio medio o a la combinación de varios factores. Tampoco puede afirmarse todavía que las mejores laderas sean las primeras en abandonarse. Las parcelas más fragmentadas y menos reconocidas comercialmente pueden estar más expuestas.

La consolidación, además, no tiene una sola lectura. Puede permitir que bodegas con más músculo recuperen viñas dejadas por otros productores, y una generación más joven ya ha ganado presencia fuera de Alemania con una lectura más precisa de los pagos y con modelos de venta distintos. Aun así, la cuestión de fondo sigue abierta: si el valor que retorna al productor no cubre el trabajo manual, la fragmentación de la tierra y la lentitud en la rotación de existencias, parte del paisaje vitícola de Mosela corre el riesgo de salir del circuito económico.