vinetur

# Italia afronta la vendimia con un atasco histórico de vino tinto en bodegas

Las existencias alcanzan 58,5 millones de hectolitros, con más presión sobre tintos y temor a nuevas rebajas

viernes 28 de agosto de 2026



Italia ha entrado en la vendimia con una o dos semanas de adelanto por el calor, pero las bodegas llegan a la nueva campaña con un problema de espacio. Las existencias de vino no habían alcanzado estos niveles y la mayor presión se concentra en los tintos,

que acumulan salida más lenta en el mercado.

Paolo Mastroberardino, al frente de Terredora Di Paolo en Montefusco, cifra en 58,5 millones de hectolitros el volumen de vino anterior que sigue inmovilizado. A su juicio, el 60% continúa parado. Parte de ese vino permanece en crianza durante años, como ocurre con referencias de guarda como Barolo, Brunello di Montalcino, Amarone, Taurasi o Campi Taurasini, pero entiende que el volumen total es excesivo. Mastroberardino recuerda además que hace un año las existencias rondaban los 40 millones de hectolitros.

El productor sostiene que la situación de Campania y la del conjunto de Italia avanzan en paralelo y que los tintos soportan más presión que los blancos. Esa combinación, unida al adelanto de la uva madura por las altas temperaturas, alimenta el temor a un atasco entre el vino de la cosecha anterior y el que empezará a entrar ahora en depósitos y bodegas.

Para el sector de bebidas, esa acumulación añade tensión a los precios, a la capacidad de almacenamiento y a las decisiones comerciales justo antes de la nueva vendimia. Si buena parte del stock sigue sin rotación, bodegas, distribuidores y hostelería pueden verse obligados a ajustar tarifas, promociones y surtido en un momento delicado de la campaña.

En Campania ya se aprecian movimientos para adaptarse. Mastroberardino observa una tendencia hacia una mayor producción de rosado. En su caso, vinifica el Aglianico en pureza con una separación temprana de los hollejos, una técnica con la que obtiene su Rosaenovae. La idea es responder a un consumo que se inclina por vinos más ligeros y versátiles.

Michele Perillo, uno de los nombres ligados a Taurasi, asegura que en septiembre tendrá que rehacer sus listas de precios. Afirma que la única nota realmente alterada en su negocio llega de Estados Unidos, un mercado que describe como desordenado. Esa revisión de tarifas se produce cuando las bodegas buscan sitio para la nueva uva y tratan de no devaluar en exceso las añadas que aún guardan.

Sabino Basso, conocido por su grupo alimentario y por una producción de 70 millones de botellas de aceite al año bajo la marca Basso, dice que ya había previsto estas dificultades. En vino, su proyecto Villa Raiano ha ido más allá del tinto Cretanera y ha puesto el foco en blancos de parcela como Alimata, 22 y Ponte de Santi. Basso asegura que ese giro va acompañado de un +16%. Su lectura es clara: el tinto se consumía sobre todo entre octubre y marzo, la cocina diaria ha dejado menos espacio a platos como los brasados y el ragú, y la mesa se ha aligerado. Mientras tanto, los aperitivos, el spritz y los espumosos mantienen mejor el pulso.

En esa misma línea, Feudi di San Gregorio apostó por el espumoso con la colaboración del francés Jacques Selosse. Su presidente, Antonio Capaldo, considera que Italia llega tarde a ciertos ajustes que otros países ya han puesto en marcha. Cita a Francia, donde se financian los arranques de viñedo, y menciona también la reducción de producción por hectárea en zonas de gran prestigio como Barolo. Capaldo cree que el 25% es una referencia válida para los grandes vinos y reclama un límite también para la franja baja, porque, a su juicio, rendimientos demasiado altos terminan generando desorden en el mercado. Añade que quienes han creado valor siguen resistiendo, aunque con más esfuerzo.

Feudi, con casi 50 millones de botellas, intenta sostener sus ventas con marca, presencia y enoturismo. La firma utiliza como escaparate su lounge bar en el aeropuerto y el complejo Borgo San Gregorio, pensado para visitas de un día a la bodega. El mensaje que comparten varias empresas de la región es que no basta con esperar a que el mercado absorba el excedente: hay que cambiar producto, formato y forma de vender.

Ilaria Petitto mantiene su apuesta por Taurasi. Afirma que no se arrepiente de esa elección y recuerda que pidió al enólogo Riccardo Cotarella un vino elegante, fino y moderno. Añade que una guía especializada sitúa su Aglianico en primera posición y que ha recibido valoraciones favorables en Canadá. Petitto coincide, no obstante, en el diagnóstico de fondo: las comidas largas con ragú han perdido peso en los hábitos de consumo. La bodeguera ha convocado además para el próximo 1 de septiembre una noche de fuegos en Montefalcione en torno a su bodega Donna Chiara.

En el Sannio, en Castelvenere, Nicola Venditti también está adaptando su oferta. Ha renovado la imagen de In Vignae, su línea más moderna, y trabaja con vinos sin paso por madera, pensados para un público joven. Entre sus propuestas figura servir los tintos con algo de frío, una práctica cada vez más extendida para facilitar el consumo fuera de la temporada invernal.

La presión sobre el stock está llevando incluso a revisar la política de precios en el canal minorista. Giuseppe Lista, responsable de una enoteca en la vía Niutta, en el barrio napolitano del Vomero, explica que está bajando precios incluso en vinos de gama alta. Asegura que ha convencido a productores como Sella delle Spine y a otras bodegas para aplicar esa fórmula con un objetivo directo: vaciar las bodegas antes de que la nueva vendimia reclame más espacio.