vinetur

Comprar champagne de prestigio sigue siendo más fácil que venderlo

Los compradores muestran un renovado interés por algunas marcas reconocidas, pero la abundancia de botellas limita las subidas de precios

miércoles 23 de septiembre de 2026



El mercado del vino de alta gama mantiene en 2026 una pauta de precios casi plana, con el champagne de prestigio entre los segmentos que mejor resisten, pero todavía dentro de un escenario favorable al comprador. Esa es la lectura que comparten varios operadores del sector, apoyados además por la evolución reciente de los índices de Liv-ex, una de las principales plataformas de compraventa para el comercio especializado.

Geraint Carter, de Bordeaux Index y de la plataforma de negociación LiveTrade, afirma que los precios de los vinos de alta gama han estado “bastante planos” durante 2026, aunque algunas referencias de primer nivel avanzan ligeramente en la comparación interanual tras una recuperación suave a finales de 2025. En la misma línea, Miles Davis, de Vinum Fine Wines, sostiene que “en conjunto los precios son estables”, pero añade que sigue siendo “un mercado de comprador” y que todavía se pueden encontrar oportunidades.

Los datos de Liv-ex apuntan en esa dirección. El índice multirregional Liv-ex 1000 avanzó un 1,2% en los doce meses cerrados el 30 de julio. Dentro de ese conjunto, el subíndice Champagne 50 tuvo un mejor comportamiento: subió un 0,9% en julio y un 2,6% en un año. A cinco años, el balance es de un 8,7%, aunque la evolución no ha sido lineal y ha pasado por fases de corrección.

Uno de los ejemplos que maneja Liv-ex es Salon 2012. La plataforma señala que esa añada se mueve con actividad en una horquilla de entre 7.000 y 8.000 libras por caja de 12 botellas de 75 centilitros, sin impuestos liquidados. Esa misma referencia salió al mercado en 2021 a 5.800 libras, llegó con rapidez a 13.300 libras y después retrocedió con la caída posterior del mercado. La secuencia resume bien lo ocurrido en parte del champagne de prestigio: un fuerte empuje entre 2020 y 2022 y un ajuste posterior que ha dejado precios más contenidos.

Carter considera que el champagne de la franja alta ya ha absorbido buena parte de esa corrección. A su juicio, la combinación entre calidad disponible y precios más asentados convierte el momento actual en una oportunidad para comprar. No espera, sin embargo, un repunte brusco a corto plazo. La razón principal, explica, es que aún hay mucho producto disponible.

Esa abundancia también aparece en la valoración más amplia de Bordeaux Index sobre Champagne. La firma entiende que el mercado se ha instalado en una posición incómoda pero conocida. Tras la euforia de 2020 a 2022 y el ajuste posterior, los precios del champagne de prestigio se han asentado en una fase de poca tracción. En la parte más amplia del mercado, además, el consumo y los envíos siguen bajando. Para la casa británica, la prioridad pasa por recuperar el consumo, lo que reduce el margen para nuevas subidas de precios en el corto plazo.

A esa presión se suma la oferta que aún debe llegar. Bordeaux Index recuerda que las añadas 2018, 2019 y 2020, consideradas muy buenas, siguen avanzando dentro del sistema comercial y aportarán más volumen al segmento de prestigio. La firma añade que una bajada del volumen total no genera por sí sola capacidad para subir precios si la demanda se mantiene plana y las existencias continúan en niveles altos. También apunta que, a más largo plazo, Champagne necesitará precios más altos para compensar el aumento del coste en la última década y la mayor volatilidad meteorológica, pero matiza que ese ajuste no parece inminente.

En el negocio diario ya se observan diferencias según el canal y el tipo de cliente. Vinum Fine Wines registró en julio un repunte visible en las ventas de Champagne, con Salon al frente. Entre las referencias más vendidas también figuraron Cristal Rosé, Krug y Jacques Selosse. Ese movimiento sugiere que, incluso con un mercado plano, los compradores siguen activos cuando encuentran botellas con recorrido, marcas reconocidas o precios que consideran razonables frente a los máximos recientes.

Otro foco que vigilan los operadores es el de las subastas en Estados Unidos durante este otoño. Charles Antin, responsable internacional de subastas de Zachys, afirma que las ventas recientes han sido “excepcionalmente fuertes” y que la firma está revisando al alza sus estimaciones para acompasarlas a un mercado con más tracción de la prevista, una señal positiva para los vendedores. En su revisión de mitad de año, Zachys también observó un aumento de la demanda de los llamados “super second” de Burdeos, entre ellos Château Montrose, así como un mayor interés de los coleccionistas por vinos punteros de California.

Para el sector de bebidas, estas señales tienen valor más allá del nicho inversor. Los movimientos de Liv-ex y del Champagne 50 suelen marcar el tono del mercado secundario y sirven de referencia para bodegas, distribuidores, comerciantes y compradores profesionales. Si las existencias siguen altas y la demanda del tramo más amplio del mercado continúa floja, la presión sobre los precios puede influir en la política comercial, en el ritmo de salida de nuevas añadas y en la rotación de inventario en vinos premium.

La situación, por tanto, combina dos fuerzas. Por un lado, hay estabilidad en los precios y una demanda selectiva que sostiene a ciertas marcas de Champagne. Por otro, persiste un exceso de oferta que limita la posibilidad de subidas rápidas. En esa combinación, el comprador mantiene ventaja y el mercado sigue atento a dos variables: cuánto tarda en normalizarse el stock y si el consumo vuelve a ganar ritmo en los próximos meses.