vinetur

El comercio mundial de vino a granel pierde un 11,8% de valor

Con 30 millones de hectolitros exportados, el segmento cede terreno frente al resto del mercado

lunes 28 de septiembre de 2026



El comercio mundial de vino a granel cerró los doce meses terminados en marzo de 2026 con una caída más intensa que la del conjunto del sector. El análisis elaborado por Del Rey AWM para la World Bulk Wine Exhibition sitúa las exportaciones en 30 millones de hectolitros y €2.330 millones, lo que supone descensos del 10,3% en volumen y del 11,8% en valor.

Trasladado a cifras absolutas, la contracción equivale a unos 3,4 millones de hectolitros y cerca de €312 millones menos que en el periodo anterior, siempre sobre importes redondeados. Con ese retroceso, el ejercicio previo habría rondado los 33,4 millones de hectolitros y los €2.642 millones.

El vino a granel, que se comercializa sin embotellar y suele enviarse para su envasado posterior en el país de destino, mantiene un peso importante en litros, pero pierde terreno en ingresos. Su precio medio se situó en torno a €78 por hectolitro, es decir, €0,78 por litro. Como el valor cayó 1,5 puntos más que el volumen, el dato apunta a una ligera bajada adicional del valor unitario o a un cambio en la composición de las ventas.

La comparación con el conjunto del comercio mundial de vino refuerza esa lectura. Mientras el mercado total retrocedió un 8,8% en valor y un 6,6% en volumen, el granel lo hizo 3 puntos más en facturación y 3,7 puntos más en cantidad. Esa diferencia indica que este segmento está perdiendo dinamismo a mayor velocidad que el resto del negocio.

La tendencia de fondo va en la misma dirección. Desde 2017, el volumen exportado de vino a granel ha bajado un 19,3% y su valor, un 11,7%, de acuerdo con el estudio. En ese mismo periodo, su cuota sobre el valor total del comercio mundial del vino pasó del 8,5% al 7,1%, una pérdida de 1,4 puntos. Pese a ello, sigue representando aproximadamente un tercio del volumen negociado a escala internacional, lo que refleja que su aportación económica es menor que su peso en litros.

España mantiene la primera posición en este mercado y aparece como una de las pocas excepciones entre los grandes vendedores. El país logró aumentar un 0,9% el valor de sus exportaciones de granel a pesar de vender un 5,2% menos en volumen. Ese cruce entre ambas magnitudes sugiere una mejora aproximada del 6,4% en el valor unitario implícito, un avance que contrasta con la evolución general del segmento.

El estudio recoge también descensos de doble dígito en valor para varios países con presencia relevante en este negocio. Nueva Zelanda redujo sus ventas un 20,6%, Australia un 15,4% e Italia un 11,3%. En conjunto, esos movimientos refuerzan la idea

de una pérdida de peso económico del granel frente a otras categorías con mayor valor por litro, como el vino embotellado.

La World Bulk Wine Exhibition volvió a difundir este lunes, 28 de septiembre, en China, el análisis de Del Rey AWM, aunque las cifras ya habían sido publicadas el pasado 17 de septiembre. Los datos corresponden al balance cerrado en marzo de 2026 y no a una revisión estadística posterior.

La evolución del granel suele estar muy ligada a decisiones de compra de grandes envasadores, a la cosecha disponible en los países exportadores y a los movimientos de precios en origen y en destino. Cuando el valor retrocede más que el volumen, como ha ocurrido en este caso, el mercado suele reflejar una mayor presión sobre los precios o una menor presencia de partidas de más precio.

Con los datos de los últimos doce meses, el comercio internacional de vino a granel mantiene su relevancia por cantidad, pero sigue perdiendo parte de su capacidad para generar ingresos dentro del negocio mundial del vino. España conserva el liderazgo y mejora su posición relativa en valor, mientras otros grandes proveedores registran caídas más intensas.