vinetur

El whisky de alta gama retrocede un 16% desde sus máximos de 2022

Las subastas mantienen un fuerte volumen de ventas pese a la corrección de las ediciones limitadas

martes 29 de septiembre de 2026



DramX, una plataforma que reúne resultados publicados de 30 casas de subastas de whisky, sitúa los precios de este mercado en niveles de 2019 y 2020. Su índice comparable, elaborado con 4,8 millones de remates registrados desde 2004, calcula que una botella que en 2016 se vendía por 100 libras llegó a 148 libras en el máximo de 2022 y se mueve en 124 libras a septiembre de 2026, un 16% por debajo de aquel pico.

El ajuste de precios no ha ido acompañado de una caída de la actividad. En 2025 se vendieron 616.496 lotes, frente a 78.160 en 2014, casi ocho veces más. El valor total a martillo reunido por la base de datos asciende a 1.280 millones de libras. DramX precisa que trabaja solo con precios reales publicados por las propias subastas, sin estimaciones ni valoraciones, y que convierte a libras las ventas cerradas en otras divisas.

Para medir la evolución, la empresa compara cada botella con su propio precio de 2016. Con ese método, tres de cada cuatro botellas valen menos que hace tres años. La pérdida mediana es del 17,8% y una de cada cuatro ha cedido más de un tercio. DramX añade que el avance acumulado desde 2016 se ha reducido a la mitad en solo tres años.

La corrección se concentra, sobre todo, en las ediciones limitadas. Una Macallan Harmony Rich Cacao pasó de 312 libras en 2022 a 80 libras ahora. Macallan Archival Folio 5 bajó de 1.931 a 622 libras. Springbank Local Barley pasó de 431 a 194, y GlenAllachie Billy Walker 50th Future, de 145 a 71. En Ardbeg, las botellas del comité siguieron la misma pauta: Fermutation cae un 48% y Scorch, un 46%.

En cambio, las referencias compradas para beber han resistido mejor. GlenDronach Allardice 18 sube de 129 libras en 2022 a 148 en 2026, un 15% más. Balvenie DoubleWood 17 avanza un 8% hasta 172 libras, Caol Ila 18 gana otro 8% y Talisker 18 mejora un 7%. Johnnie Walker Blue Label apenas se mueve: pasa de 110 a 111 libras.

La estructura del mercado también aleja la imagen de un negocio dominado por botellas millonarias. La botella mediana se remata en 95 libras. Más de una cuarta parte se vende por menos de 50 libras y el 73% no supera las 200. La mitad de todos los lotes, el 51,5%, queda por debajo de 100 libras; el 38,3% se mueve entre 100 y

500; el 5,4% entre 500 y 1.000; el 4,4% entre 1.000 y 5.000; el 0,42% entre 5.000 y 50.000; y solo el 0,01% rebasa las 50.000.

Aun así, buena parte del dinero se concentra en una franja muy pequeña del mercado. Los lotes de más de 1.000 libras representan el 4,8% de todo lo vendido, 214.047 lotes, pero reúnen 633 millones de libras, el 49,6% del gasto total a martillo. El resto de botellas, más de cuatro millones, se reparte la otra mitad del dinero.

La presión sobre los precios aparece también en el valor medio por lote. Tras tocar 363 libras en 2022, el remate medio se situó en 224 libras en 2025. En 2014 era de 189 libras. La actividad, por tanto, es mucho mayor que hace una década, pero con importes unitarios muy por debajo del techo de 2022.

Para el comprador, además, la comisión pesa más que antes. DramX calcula que la tasa media pasó del 9,8% del precio de martillo en 2014 al 14,2% en 2025. El resultado es que una parte mayor del pago total recae ahora en esa comisión, al mismo tiempo que el valor medio de la botella queda lejos del máximo de hace cuatro años.

Por procedencia, el whisky japonés es el que más terreno ha perdido. Su valor total a martillo baja un 55% entre 2022 y 2025, frente al 41% del whisky escocés. El precio medio de una botella japonesa pasó de 835 a 370 libras, un 56% menos, mientras el número de lotes vendidos subió ligeramente, de 6.631 a 6.933. DramX relaciona esa corrección con los nombres que lideraron la subida previa, como Karuizawa y Chichibu.

La plataforma también cuestiona la idea de que exista un mes mejor para vender. Al seguir botella por botella y agrupar solo años completos entre 2015 y 2025, observa que la misma botella se mueve dentro de una banda del 3% respecto a su precio anual en once meses de doce. Diciembre es la única excepción, con un 6% menos. La media simple parece favorecer noviembre, un 10% por encima de julio, pero la firma atribuye esa diferencia a que antes de Navidad salen al mercado botellas más caras, no a que una botella concreta obtenga un mejor precio.

DramX añade que los datos se midieron entre el pasado 4 de septiembre y el pasado 8 de septiembre sobre una base de 4.814.313 lotes. El índice comparable y el análisis mensual se recalcularon el pasado 14 de septiembre después de revisar una primera versión que sesgaba el resultado a la baja. La compañía insiste en que solo cuenta

lotes marcados como vendidos por cada casa de subastas y que los precios usados son siempre precios de martillo, salvo cuando se habla de la comisión del comprador.