vinetur

El comercio internacional de vino a granel cae un 10,3% en volumen

El valor de las exportaciones retrocede un 11,8% con un precio medio de 0,78 euros por litro

lunes 5 de octubre de 2026



El comercio internacional de vino a granel atraviesa una etapa de menor actividad. En los doce meses comprendidos entre abril de 2025 y marzo de 2026, las exportaciones mundiales bajaron un 10,3% en volumen y un 11,8% en valor, con un precio medio en torno a 0,78 euros por litro, según datos de Del Rey Analysts of Wine Markets difundidos este lunes, 28 de septiembre, por Unione Italiana Vini.

La diferencia entre la caída del volumen y la del valor refleja la presión que soporta este segmento en las operaciones internacionales. Aunque el precio medio se mantuvo cerca de ese nivel, el retroceso del valor fue algo mayor, una señal de que el mercado sigue muy condicionado por la demanda y por la necesidad de ajustar oferta, formatos y destinos comerciales.

Estas cifras llegan antes de la 18ª World Bulk Wine Exhibition, prevista en Ámsterdam el próximo 30 de noviembre y el próximo 1 de diciembre. La cita, organizada por Vinexposium, reunirá a productores, importadores, distribuidores y compradores en un momento en el que buena parte del sector busca nuevas salidas comerciales y fórmulas de suministro más flexibles.

Unione Italiana Vini vincula esta evolución del mercado con decisiones que afectan a la diversificación de la oferta, la logística y la capacidad de responder a cambios en el consumo. En el vino a granel, esas variables pesan de forma directa sobre los márgenes de bodegas, embotelladores y operadores que trabajan con grandes volúmenes. También pueden influir en la renegociación de volúmenes y formatos dentro del negocio de bebidas, donde este segmento tiene un papel relevante para marcas de distribución, envasados alternativos y compras orientadas al precio.

En el caso de Italia, España siguió siendo su principal proveedor en los doce meses cerrados en marzo de 2026, con cerca de 109,5 millones de litros. Francia ocupó la segunda posición, con unos 20,2 millones de litros. Al mismo tiempo, Italia se mantiene entre los tres principales exportadores de vino enviado en contenedores de más de 10 litros, tanto por volumen como por valor.

Junto al frenazo de los intercambios, el sector observa varias vías de negocio. Entre ellas aparecen los vinos blancos y varietales, el formato bag-in-box, las categorías sin alcohol o de baja graduación y la búsqueda de compradores en nuevas áreas geográficas. La combinación de estas líneas apunta a un mercado que intenta abrir espacios fuera de sus circuitos habituales y adaptarse a un consumo menos uniforme.

La feria de Ámsterdam dedicará parte de su programa a esa búsqueda. Vinexposium ha anunciado conferencias, paneles y masterclass centrados en el futuro del mercado internacional del vino a granel, la rentabilidad de las empresas y la creación de valor a

través de las marcas, el envasado y la presentación comercial del producto. Son asuntos especialmente sensibles en una categoría donde unos pocos céntimos por litro pueden alterar el resultado final de una operación.

La directora Caterina Tucci sitúa entre las prioridades la localización de compradores cualificados en África occidental, Asia y Europa central. Esa hoja de ruta sugiere que una parte del negocio pasa por reducir la dependencia de destinos tradicionales y por tejer relaciones más estables con mercados que todavía ofrecen recorrido para este tipo de producto y para formatos distintos de la botella convencional.

La edición de 2026 incorporará además un espacio de debate situado en el centro del área expositiva. En la víspera de la apertura, el próximo 29 de noviembre, se celebrará el International Bulk Wine Competition, el concurso asociado al certamen. Con ese programa, los organizadores buscan que la reunión de Ámsterdam no se limite a la compraventa, sino que sirva también para ordenar las prioridades de un mercado que llega con menos volumen, menos valor y una presión mayor sobre el precio medio.