vinetur

El comercio internacional del vino cae más en volumen que en valor por el repunte de precios medios

Los espumosos muestran más capacidad para mantener valor que los vinos tranquilos

jueves 1 de octubre de 2026



Del Rey AWM ha presentado en la reunión de otoño del Observatorio del Vino de la UE un análisis del comercio internacional del vino en el primer semestre de 2026 que apunta a una caída mayor en volumen que en valor frente al semestre anterior. La

firma sitúa el principal cambio en la mejora de los precios medios, que habría amortiguado parte del deterioro de las ventas medidas en dinero.

El estudio plantea que la evolución de los primeros seis meses de 2026 fue peor en litros comercializados que en facturación, una diferencia que se explica por el repunte del precio medio. Esa pauta llega después de la caída de precios registrada en el segundo semestre de 2025, que Del Rey AWM vincula a la reacción del mercado al aumento de los aranceles de Estados Unidos, con un efecto especialmente visible en Francia.

Para 2026, la consultora aprecia señales de estabilización. No habla de una recuperación amplia del comercio, pero sí de un ajuste menos brusco que el visto en la segunda mitad del año pasado. El cambio de tono se apoyaría, sobre todo, en la corrección de los precios medios tras varios meses de presión bajista.

Del Rey AWM atribuye la contracción del comercio a una combinación de factores. Por un lado, hubo menos envíos de vino a granel y también menos ingresos en esa categoría. La firma relaciona ese movimiento con cosechas más cortas en la mayor parte de los países productores, lo que redujo la disponibilidad exportable. Por otro, los precios más altos y una demanda más débil limitaron las compras en varios mercados.

Ese doble efecto, menos oferta y menor tirón del consumo, tuvo consecuencias en distintos flujos comerciales. La firma cita entre los más afectados el comercio intracomunitario en la Unión Europea, las exportaciones de Canadá a Estados Unidos y los envíos desde productores más alejados de los grandes centros de consumo, como Chile y Nueva Zelanda. En estos casos, el freno de la demanda y el encarecimiento medio del producto se sumaron a una menor disponibilidad de vino.

El ajuste fue distinto según la categoría. Los vinos tranquilos embotellados registraron una caída más acusada que los espumosos. En estos últimos, Del Rey AWM aprecia incluso un avance en valor durante el semestre, apoyado de nuevo en la recuperación del precio medio. Esa diferencia confirma una pauta que ya se observa desde hace tiempo en el mercado: los espumosos resisten mejor que otras categorías cuando el consumo se debilita o cuando suben los precios.

La lectura por segmentos también ayuda a entender el peso del vino a granel en esta fase. Cuando la vendimia es más corta en los países productores, el comercio de grandes volúmenes suele ser uno de los primeros en resentirse, porque depende de la disponibilidad inmediata y porque es más sensible a los cambios de precio. Si a eso se añade una demanda más contenida, el resultado suele ser una caída más rápida en litros que en valor, justo la pauta que Del Rey AWM observa en este arranque de 2026.

En el caso de Francia, la reacción al alza de los aranceles de Estados Unidos durante la segunda mitad de 2025 dejó una presión adicional sobre los precios. La firma considera que ese episodio ayuda a explicar por qué el ejercicio actual muestra un comportamiento distinto: los precios medios ya no caen al mismo ritmo y el mercado parece entrar en una fase de ajuste más ordenada, aunque todavía con menos movimiento comercial que en periodos anteriores.

La evolución del comercio dentro de la UE también refleja esa situación. El intercambio entre socios comunitarios se vio afectado por la menor producción en varios países y por un entorno de consumo menos dinámico. En paralelo, rutas como la de Canadá hacia Estados Unidos o la de Chile y Nueva Zelanda hacia grandes destinos importadores quedaron más expuestas por la distancia y por el peso del transporte en operaciones que necesitan volumen para ganar rentabilidad.

En su análisis de más largo plazo, Del Rey AWM sostiene que el mejor comportamiento relativo de los espumosos ya no es un hecho aislado de este semestre. La categoría lleva tiempo mostrando más capacidad para mantener valor que el vino tranquilo, incluso cuando el conjunto del comercio internacional pierde pulso. Esa brecha entre categorías vuelve a aparecer en 2026 y marca una de las pocas señales favorables dentro de un semestre de menor actividad.