vinetur

El vino mundial depende cada vez más del precio para sostener su negocio

El futuro apunta hacia un mercado donde vender mejor será más importante que vender más

miércoles 30 de septiembre de 2026



El comercio internacional de vino y mosto cerró el primer semestre de 2026 con una caída del 8,3% en volumen y del 5,2% en valor respecto al mismo periodo de 2025. El aumento del precio medio, del 3,3%, amortiguó parte del descenso de la facturación,

pero no evitó una reducción más intensa de las cantidades vendidas. El análisis lo sitúa como un mercado que pierde volumen a más velocidad que en la segunda mitad del año pasado, aunque con un deterioro algo menor en ingresos.

La evaluación fue presentada este miércoles, 30 de septiembre, por Rafael del Rey, de la consultora Del Rey AWM, para el Observatorio del Mercado del Vino de la Unión Europea, con datos de S&P. Su lectura diferencia con claridad entre el mejor comportamiento de los espumosos, las dificultades del granel y el retroceso de los vinos tranquilos, con un peso especial de la caída de tintos y rosados dentro de las exportaciones europeas de embotellado.

Si se toma solo el vino y se deja fuera el mosto, las exportaciones mundiales del semestre sumaron 15.845,4 millones de euros y 43,1 millones de hectolitros, equivalentes a 4.310 millones de litros. En ese perímetro, el descenso fue del 5,1% en valor y del 8% en volumen. Del Rey recuerda que este desglose por categorías no coincide exactamente con la serie general de vino y mosto, por lo que ambas lecturas deben mantenerse separadas.

La comparación de los tres últimos semestres refleja trayectorias distintas en valor y en volumen. En facturación, la caída interanual del comercio mundial de vino y mosto fue del 2,2% en la primera mitad de 2025, pasó al 9,7% en la segunda y se moderó al 5,2% entre enero y junio de 2026. En cantidades ocurrió lo contrario: el retroceso fue del 3,9% en el primer semestre de 2025, del 5,1% en el segundo y del 8,3% en los seis primeros meses de 2026. Las tres tasas comparan cada semestre con el mismo periodo del año anterior, no con el semestre inmediatamente anterior.

La diferencia, según Del Rey, se explica por la evolución de los precios medios. Tras subir un 1,8% en la primera mitad de 2025 y bajar un 4,8% en la segunda, aumentaron un 3,3% al comienzo de 2026. El analista sitúa los precios internacionales en una banda relativamente estable, en torno a 3,60 y 3,70 euros por litro, después de las subidas excepcionales que siguieron a la pandemia.

Del Rey vincula buena parte de la bajada de precios de la segunda mitad de 2025 a la reacción ante el aumento de los aranceles de Estados Unidos, en especial en Francia. Para 2026 aprecia una tendencia a la estabilización. Esa mejora del ingreso medio por

litro, sin embargo, no se ha traducido en una recuperación del comercio, porque convive con una caída más intensa de los envíos.

Por categorías, el ajuste más fuerte se registró en el granel. Sus exportaciones mundiales alcanzaron 1.113,4 millones de euros, un 12,5% menos, y 14 millones de hectolitros, un 14,5% menos. El hecho de que el volumen baje más que el valor indica que el precio medio subió, aunque no lo suficiente para compensar la pérdida de cantidades comercializadas.

Del Rey relaciona esa evolución con una combinación de cosechas más cortas en muchos países productores, precios más altos y una demanda debilitada. Ese retroceso afectó al comercio entre países de la Unión Europea, a los envíos de Canadá a Estados Unidos y a las ventas de productores alejados de sus mercados principales, como Chile y Nueva Zelanda.

Los vinos tranquilos embotellados siguieron siendo la mayor partida por ingresos, con 10.640,9 millones de euros, pero perdieron un 6,2% de valor. Su volumen bajó un 5,3%, hasta 22,5 millones de hectolitros. A diferencia de lo ocurrido en el granel, en esta categoría la facturación cayó más que las cantidades, de modo que no hubo una mejora del precio medio capaz de suavizar el retroceso.

Los espumosos ofrecieron el balance menos negativo. Sus ventas exteriores sumaron 3.756,7 millones de euros, un 0,3% más, mientras el volumen retrocedió un 1,2%, hasta 4,8 millones de hectolitros. Fueron la única de las cuatro grandes categorías que aumentó su facturación en el semestre, apoyada en la recuperación de los precios medios, aunque también vendió menos cantidad.

El bag-in-box, identificado como BiB en la estadística, registró exportaciones por 334,5 millones de euros y 1,7 millones de hectolitros. Sus descensos fueron del 3,1% en valor y del 2,5% en volumen. El ajuste fue más suave que en el embotellado tranquilo y en el granel, pero tampoco escapó a la contracción general.

La serie larga refuerza la idea de que el problema va más allá de un semestre. Desde 2017, en la estadística que incluye vino y mosto, el valor del comercio mundial aumentó un 5,1%, unos 1.600 millones de euros, pese a haber perdido 18,9 millones de

hectolitros. El precio medio subió un 26,8% en ese periodo, lo que permitió sostener los ingresos con bastante menos producto.

Si se excluye el mosto, el vino acumuló desde 2017 un avance del 4,9% en valor, también cifrado de forma redondeada en 1.600 millones de euros, y una pérdida de 18,7 millones de hectolitros. El crecimiento económico procedió sobre todo de los espumosos y, en menor medida, del bag-in-box, mientras el vino tranquilo embotellado y el granel recortaron ventas.

En ese periodo, los espumosos aumentaron un 40,6% su valor y un 22,9% su volumen. Son la única categoría que ganó cantidades exportadas. Los embotellados tranquilos redujeron su volumen un 20,4%, el granel un 21% y el bag-in-box un 18,8%. En valor, el embotellado tranquilo cayó un 2,5%, el granel un 12,8% y el bag-in-box creció un 20,7%, aunque con menos volumen.

Entre los principales proveedores, casi todos vendieron menos. De los 17 exportadores analizados, solo Sudáfrica evitó una caída del valor en el primer semestre. Entre los tres grandes países europeos, Francia redujo sus ventas un 2,2%, Italia un 6,2% y España un 8,9%. En volumen, la distancia fue mayor: España bajó un 16,8%, Italia un 4% y Francia un 1,5%.

Del Rey atribuye buena parte del retroceso español a la menor salida de granel. También interpreta que Francia redujo precios para defender mejor sus cantidades vendidas, una estrategia que le permitió ganar cuota ante Italia y España. En el caso francés, la pérdida de ingresos fue mayor que la de volumen, pero ambas resultaron mucho más contenidas que en España.

Fuera de ese grupo, Estados Unidos redujo sus exportaciones un 18,1% en valor, Chile un 15,3% y Nueva Zelanda un 11,8%. En volumen, Estados Unidos retrocedió un 11,8%. Canadá, Hungría y Moldavia figuran igualmente entre los países con descensos importantes de cantidades, aunque el análisis no asigna una tasa concreta a cada uno en ese apartado. Las excepciones positivas en volumen fueron Sudáfrica, Argentina y Bélgica.

La debilidad también alcanzó a la mayoría de los grandes compradores. Estados Unidos siguió primero por valor, con unos 2.430 millones de euros, pero sus importaciones cayeron un 25,2%. En volumen compró 5,37 millones de hectolitros, un 16,8% menos. Del Rey aprecia una moderación del deterioro respecto al periodo anterior, aunque sigue siendo una de las correcciones más intensas del mercado internacional.

Reino Unido ocupó la segunda posición por valor, con unos 1.870 millones de euros y una caída del 5,2%. En volumen también fue segundo, con 5,41 millones de hectolitros, un 2% menos, ligeramente por encima de Estados Unidos. Alemania lideró las compras por cantidad, con 6,04 millones de hectolitros, pese a bajar un 7,6%, y fue tercera en valor, con unos 1.230 millones de euros, un 6,2% menos.

Canadá importó por unos 770 millones de euros, un 8% menos, y adquirió 1,75 millones de hectolitros, un 6,8% menos. Países Bajos registró unos 670 millones de euros, con una bajada del 5,1%, y 1,69 millones de hectolitros, también un 6,8% menos. Japón compró por unos 660 millones de euros, un 7% menos, mientras su volumen apenas retrocedió un 0,6%, hasta 1,11 millones de hectolitros.

China mostró un perfil distinto. El valor de sus importaciones bajó un 5,6%, hasta unos 610 millones de euros, pero el volumen perdió un 11,2%, hasta 1,01 millones de hectolitros. Suiza redujo sus compras un 8,5% en valor, hasta unos 550 millones de euros, y un 8,1% en volumen, hasta 0,72 millones de hectolitros. Bélgica importó por unos 530 millones de euros y 1,51 millones de hectolitros, con caídas del 4,7% y del 4,6%, respectivamente. Suecia registró unos 420 millones de euros, un 5,4% menos, y 0,99 millones de hectolitros, un 7,1% menos.

Francia siguió entre los principales compradores por volumen, con 2,40 millones de hectolitros importados, un 15,9% menos. Su gasto cayó un 8,3%, hasta unos 400 millones de euros. Italia recortó aún más sus cantidades, con una bajada del 53,5%, hasta 0,60 millones de hectolitros, mientras el valor descendió un 9,7%, hasta unos 230 millones de euros. Del Rey relaciona estos datos con la debilidad del comercio de granel, aunque las cifras nacionales incluyen el conjunto de vino y mosto.

Entre las pocas excepciones al retroceso general aparecen Dinamarca, Rusia y Brasil. Dinamarca importó por unos 380 millones de euros, un 8,9% más, y 1,02 millones de hectolitros, un 7,9% más. Rusia elevó sus compras hasta unos 280 millones de euros, un 2% más, y 0,94 millones de hectolitros, un 4,5% más. Brasil alcanzó unos 230 millones de euros, con un aumento del 5,9%, y 0,79 millones de hectolitros, un 9,1% más.

En la clasificación por valor también mejoraron Hong Kong, con unos 400 millones de euros y un alza del 11,9%, y Singapur, con unos 320 millones y un 4% más. Noruega, en cambio, redujo el valor de sus compras un 3,5%, hasta unos 220 millones de euros.

España sobresale como importadora por el fuerte aumento de sus compras en volumen. Adquirió 0,65 millones de hectolitros, un 63,8% más. Del Rey vincula ese incremento a las necesidades de granel tras una cosecha muy corta. Ese avance en importaciones coincidió con una caída del 16,8% en sus exportaciones en volumen, dos movimientos que describen posiciones distintas del país como comprador y como vendedor durante el semestre.

En el resto de mercados recogidos por cantidad, Portugal importó 0,84 millones de hectolitros, un 4,1% menos; la República Checa, 0,76 millones, un 9,6% menos; y Polonia, 0,65 millones, un 6,5% menos. El grupo de otros destinos sumó unos 2.540 millones de euros en valor, con una caída del 3,6%, y 6,86 millones de hectolitros en volumen, un 6,1% menos.

La Unión Europea resistió mejor que los proveedores de fuera del bloque en términos de valor. Sus ventas, incluyendo tanto las dirigidas a otros socios comunitarios como las destinadas a terceros mercados, bajaron un 4,3%, mientras las de los exportadores no comunitarios lo hicieron un 8,2%. En la serie mundial, la caída fue del 5,2%.

Con esos datos, la cuota de la UE en el valor del comercio mundial se situó en el 77,4%, frente al 77% del diciembre anterior. El resto del mundo representó el 22,6%. Esa cuota incluye los intercambios entre Estados miembros, no solo las ventas comunitarias a países ajenos a la Unión.

Dentro del bloque, el valor de los intercambios entre socios cayó un 3,9%, mientras las ventas a terceros mercados bajaron un 4,5%. En volumen ocurrió lo contrario: el comercio intracomunitario se redujo un 11,6%, frente al 3% de las salidas hacia fuera de la UE. En conjunto, el volumen exportado por los países comunitarios bajó un 8,1%, ligeramente menos que el 8,7% de los proveedores no comunitarios y que el 8,3% de la media mundial.

La participación europea en el volumen mundial fue del 69,5%. El desglose sitúa el comercio entre socios comunitarios en el 39,7% del volumen total y las ventas de la UE a terceros países en el 29,7%. Del Rey atribuye la mayor caída de los intercambios internos a la contracción del granel entre países productores.

El análisis por colores, referido a las exportaciones europeas de vinos embotellados, sitúa una parte central del problema en los tintos y rosados. Durante el primer semestre, su valor cayó un 7,6%, frente al 3% de los blancos. En volumen, el descenso fue del 5,2% para tintos y rosados y del 4,2% para blancos. La diferencia es más amplia cuando se mira el periodo 2017-2026: tintos y rosados pierden un 27,4% en volumen, mientras los blancos todavía mantienen un avance del 0,9%.

En valor, los tintos y rosados solo aumentan un 2,4% desde 2017, mientras los blancos suben un 35,9%. Del Rey sitúa en esa divergencia una parte esencial de la crisis actual. No se trata solo de que los blancos retrocedan menos en el semestre, sino de que conservan una trayectoria más estable a largo plazo.

La clasificación de los vinos tranquilos embotellados europeos por categorías también muestra diferencias. En el primer semestre, los vinos con denominación de origen protegida redujeron su valor un 6,7% y su volumen un 5,6%. Los de indicación geográfica protegida perdieron un 4,8% en valor y un 4,6% en cantidad. Los varietales bajaron un 3,9% en valor y un 1,9% en volumen, la corrección más suave en cantidades. Los vinos sin indicación de calidad recortaron su facturación un 3,2% y sus envíos un 4,3%.

A más largo plazo, el reparto cambia. Desde 2017, los vinos con DOP ganan un 16,6% en valor, aunque pierden un 11,3% en volumen. Los varietales presentan la evolución más favorable: suben un 38,9% en ingresos y un 6,6% en cantidad, y son la única

categoría de este grupo que mantiene más volumen que en 2017. Los vinos con IGP bajan un 3,8% en valor y un 22,9% en volumen. Los vinos sin indicación de calidad mantienen la facturación casi plana, con un 0,2% más, pero pierden un 34,9% de sus cantidades.