vinetur

El vino de alta gama recupera estabilidad tras casi tres años de caída

La demanda reaparece de forma selectiva con más peso de Estados Unidos y compras más repartidas

jueves 1 de octubre de 2026



El mercado del vino de alta gama entró en el tercer trimestre con una señal de estabilización después de casi tres años de ajuste de precios. Cult & Boutique sostiene en su informe trimestral, publicado este miércoles, 30 de septiembre, que el sector

volvió a terreno positivo en septiembre de 2025 y que desde entonces los principales índices de Liv-ex muestran una regularidad poco habitual en los últimos años. La firma observa además un regreso selectivo de la demanda, con un papel más visible de Estados Unidos y con compras más repartidas entre países.

El movimiento más claro, añade la empresa, se vio en Borgoña. Con datos de Liv-ex, afirma que esta región superó a Burdeos en septiembre como la zona de vino de alta gama más negociada por valor, algo que no ocurría desde 2022. Burdeos, mientras tanto, ofrece otro perfil de oportunidad: los compradores miran cada vez más a botellas maduras y a añadas anteriores, donde la corrección de precios ha sido más amplia que en otros tramos del mercado.

WineCap calcula que los precios del vino de alta gama siguen alrededor de un 25% por debajo del máximo de 2022. Esa distancia frente a los picos de hace cuatro años abre margen para compradores con una visión de largo plazo, pero también tiene una lectura inmediata para bodegas, distribuidores e importadores del canal de alta gama. Un mercado con precios más contenidos y demanda más repartida entre regiones puede influir en las políticas de compra, en la fijación de tarifas y en la composición de la oferta en restauración y venta especializada.

Cult & Boutique sostiene que la mejora no es lineal. Las tensiones geopolíticas y los cambios en la política comercial han mantenido episodios de cautela entre los compradores, aunque la demanda ha vuelto, sobre todo desde Estados Unidos. Por eso, el cambio de tono no equivale, a juicio de la compañía, al arranque de un nuevo ciclo especulativo, sino a una fase más ordenada y con operaciones más selectivas.

Otro dato que apunta en la misma dirección llega desde la gestión de patrimonios. WineCap recoge que el 97% de los asesores y gestores encuestados en Reino Unido y Estados Unidos prevé que la demanda de sus clientes por vino de alta gama aumente en 2026. La cifra fue la más alta entre las categorías de bienes de colección analizadas por esa firma, por delante de otras alternativas habituales en este tipo de carteras.

El informe de Cult & Boutique también relaciona este movimiento con un mayor peso del vino en las conversaciones sobre inversión alternativa. En septiembre, recuerda la empresa, Michael Burry publicó un texto titulado Shorting the Dollar by Drinking Free

First Growth Bordeaux For Life, en el que analiza Burdeos con criterios que suelen aplicarse a otros activos, como la escasez, el valor relativo, la exposición a la divisa y el poder adquisitivo a largo plazo. La lectura que hace la firma no se centra tanto en el respaldo de un inversor concreto como en el hecho de que el vino entra con más frecuencia en estrategias de diversificación patrimonial.

En Reino Unido, esa conversación coincide con el debate fiscal previo al próximo 28 de octubre, fecha del presupuesto. Cult & Boutique señala que varias informaciones periodísticas han situado el impuesto sobre plusvalías, conocido como Capital Gains Tax, entre las medidas que estudia el Gobierno británico, aunque no hay cambios confirmados. La empresa añade que la recaudación por ese impuesto subió con claridad en el ejercicio 2024-25, lo que ha llevado a muchos inversores a mirar con más atención la fiscalidad de los distintos activos.

En ese terreno, la compañía advierte de que el vino de alta gama no puede valorarse solo por su trato fiscal, pero recuerda que algunos vinos pueden recibir un tratamiento distinto si encajan en la definición británica de “wasting asset”, una categoría aplicada a bienes con vida útil limitada. Para el negocio de bebidas de alta gama, ese encaje fiscal potencial se suma a otras variables que ahora pesan en la toma de decisiones: precios más bajos que en 2022, una demanda internacional menos concentrada y un reparto regional distinto entre Borgoña y Burdeos.

La propia Cult & Boutique asegura que ha aprovechado esta fase para ampliar servicios y categorías, con una nueva web, más actividad en eventos y viajes y una entrada en el whisky japonés raro, con acceso a botellas de destilerías cerradas y a un programa privado de barricas. Ese movimiento refleja cómo una parte del negocio de bebidas de colección busca apoyarse en varias referencias de alta gama mientras el mercado del vino gana estabilidad.