vinetur

El comercio mundial de vino a granel cae un 11,8% en valor

El volumen baja un 10,3%, con España aún al frente del mercado internacional

lunes 5 de octubre de 2026



El comercio mundial de vino a granel cerró el periodo comprendido entre abril de 2025 y marzo de 2026 con una bajada del 11,8% en valor y del 10,3% en volumen. En esos doce meses movió 2.330 millones de euros y 30 millones de hectolitros, unos 3.000

millones de litros. Dentro de las exportaciones de vino, esta categoría fue la más golpeada por el retroceso de las ventas al exterior. Pese a ese ajuste, España mantiene el liderazgo en este mercado.

Llevado a cifras absolutas, el descenso equivale a cerca de 312 millones de euros menos y a unos 3,4 millones de hectolitros menos que en el tramo anual anterior. La bajada del valor fue algo mayor que la del volumen, una relación que apunta a una rebaja del precio medio. Con esas magnitudes, el ingreso medio por litro se sitúa en torno a 0,78 euros, ligeramente por debajo del nivel previo.

El dato tiene efecto directo sobre el negocio del vino y también sobre el conjunto del sector de bebidas, porque el granel sigue siendo una vía básica de salida para una parte amplia de la producción. Cuando esta rama pierde tracción, la presión llega con rapidez a los precios, a los márgenes y a la planificación comercial, sobre todo entre operadores que trabajan con mucho volumen y con poca capacidad para absorber ajustes de mercado.

Que España conserve la primera posición tiene una lectura clara para el sector nacional. El país mantiene su papel central en el comercio internacional de vino a granel, una actividad muy ligada a la dimensión de su cosecha y a su capacidad exportadora. Esa posición ayuda a sostener presencia en los mercados, pero no compensa por sí sola una contracción del negocio cuando cae tanto el volumen como el valor total de las operaciones.

El vino a granel suele reaccionar antes que otros segmentos a los ajustes de existencias, a las oscilaciones de cosecha y a los cambios en las compras de embotelladores e importadores. Por eso, una caída simultánea de valor y volumen suele interpretarse en el sector como una señal de menor fluidez comercial. También puede traducirse en más presión sobre las cotizaciones y en renegociaciones de precios tanto en origen como en destino.

Aunque el tamaño del mercado sigue siendo muy grande, con 30 millones de hectolitros intercambiados en un año, el recorte limita la capacidad de generar ingresos en una categoría donde cada céntimo por litro tiene mucho peso. Para bodegas, cooperativas, intermediarios y operadores logísticos, un ajuste de este tipo reduce el

margen disponible para transporte, financiación y almacenamiento, y obliga a afinar mejor la salida comercial del producto.

En el caso español, el mantenimiento del liderazgo evita una pérdida de posición relativa, pero no cambia el hecho de que el mercado se ha hecho más pequeño en valor y en volumen. En un segmento muy sensible al precio, seguir en cabeza no siempre se traduce en una mejora de la facturación. Si el valor medio por litro baja, el efecto se deja notar en toda la cadena, desde la venta a granel hasta las decisiones de compra de los clientes industriales y de los grandes distribuidores.