vinetur

Borgoña vende más botellas fuera de Francia con una facturación menor

El peso creciente del Crémant y el retroceso del tinto rebajan el valor medio exportado

jueves 8 de octubre de 2026



Borgoña cerró los doce meses hasta julio de 2026 con una señal doble en su negocio exterior: exportó más botellas, pero ingresó menos dinero. Según los datos del Comité des Vins de Bourgogne, la región superó los 100,2 millones de botellas de 750 ml

vendidas fuera de Francia, un 2,3% más que en el mismo periodo anterior. Al mismo tiempo, el valor de esas exportaciones bajó un 2,4%, hasta 1.630 millones de euros.

La distancia entre ambas cifras apunta a una rebaja del valor medio implícito por botella. Si se divide la facturación total entre el volumen exportado, el retroceso ronda el 4,6%. Esa referencia no equivale a un precio oficial por botella y puede responder a varios factores a la vez, como la evolución de los precios, el peso de cada mercado, las añadas comercializadas y la mezcla entre denominaciones y estilos.

El cambio de composición dentro de Borgoña ayuda a entender esa divergencia. Las ventas de vino tranquilo cayeron un 1,3%, hasta 166 millones de botellas, unas 2,2 millones menos. Sin embargo, al sumar el Crémant de Bourgogne, el conjunto quedó casi plano, con una variación del 0,05% y un volumen cercano a 200 millones de botellas. Es decir, el espumoso compensó buena parte del retroceso del resto de categorías.

Dentro de ese reparto, el vino tinto perdió terreno. Los tintos bajaron un 4,9% en el periodo analizado y los Grand Cru tintos de la Côte-d’Or retrocedieron un 12%. Los blancos, en cambio, avanzaron un 0,4% y llegaron a 116 millones de botellas. El Crémant mantuvo una trayectoria de alza más clara, con un aumento del 6,5%.

Ese empuje del espumoso también se ve en su peso dentro del total. En 2021, el Crémant suponía el 12% de las ventas de Borgoña. En los doce meses cerrados en julio de 2026, esa cuota alcanzó el 17%. Son cinco puntos más en cuatro años, una variación que confirma un cambio en la mezcla comercial de la región y una menor dependencia relativa del vino tinto.

Los datos por países muestran además un reparto desigual de la demanda. Estados Unidos redujo sus compras en valor un 21,2%, hasta 292,4 millones de euros. Reino Unido avanzó un 3% y llegó a 243,37 millones. Italia registró una subida del 21,1% en valor y del 15,4% en volumen. Con esos movimientos, Borgoña gana botellas en el exterior, pero no lo hace al mismo ritmo en ingresos, y parte de esa diferencia coincide con la caída del mercado estadounidense y con un peso mayor de categorías distintas dentro de la cesta exportadora.

La evolución de las existencias añade otra pieza a la situación de la región. Los inventarios bajaron un 2,3% en el periodo. Aun así, la posición no es la misma en todos los segmentos. Los blancos equivalen a algo más de un año de ventas, mientras que los tintos representan casi dos años. En términos comerciales, esa distancia muestra que el blanco trabaja con una cobertura más ajustada y que el tinto tiene más volumen pendiente de salida.

El reparto del stock encaja con la evolución de las ventas. Mientras el blanco se mantiene y el Crémant gana espacio, el tinto pierde ritmo tanto en el conjunto de la categoría como en la gama Grand Cru de la Côte-d’Or. Para una región muy asociada a sus tintos de mayor valor, ese giro altera el equilibrio entre volumen y facturación y explica por qué el aumento de las exportaciones no se traduce, por ahora, en más ingresos.