vinetur

El vino tinto pierde peso en el mundo frente al avance del blanco y el espumoso

El cambio ya se nota en la producción, las plantaciones y el precio pagado por la uva

jueves 8 de octubre de 2026



El vino tinto ha pasado de representar aproximadamente el 52% del consumo mundial en 2012 al 43% en 2025, mientras el blanco ha subido del 31% al 34% y el espumoso del 8% al 13%, según los datos de IWSR difundidos este miércoles, 7 de octubre, por

Wine Australia. La organización australiana interpreta ese cambio como un movimiento de fondo en la demanda, porque ya se refleja en la composición de las vendimias, en las decisiones de plantación y en el precio pagado por la uva.

La pérdida del tinto equivale a nueve puntos porcentuales y a una reducción cercana al 17,3% sobre su cuota de partida. En el caso del espumoso, el avance es de cinco puntos y del 62,5% respecto a 2012. El blanco gana tres puntos y refuerza su peso en un mercado que, además, viene consumiendo menos vino en términos totales desde finales de la década de 2010. Wine Australia precisa que las cuotas mundiales proceden de estimaciones de IWSR y deben leerse como una aproximación a la evolución del mercado entre 2012 y 2025.

La entidad sitúa el origen de este giro en varios factores a la vez: incertidumbre económica, mayor atención a la moderación en el consumo de alcohol, cambios en los hábitos sociales y más opciones de bebida para los consumidores jóvenes. En su análisis, el tinto ha estado ligado durante décadas a comidas largas, cenas formales y meses fríos, mientras que blancos y espumosos encajan mejor en reuniones informales, consumo en casa y encuentros al aire libre.

Wine Australia también apunta a un relevo generacional que no está favoreciendo al tinto en la misma medida que antes. Los estudios que cita señalan que los consumidores jóvenes beben alcohol con menos frecuencia y alternan más entre vino, cerveza, destilados, bebidas listas para tomar y opciones sin alcohol. Ese cambio reduce el espacio del vino en muchas ocasiones de consumo y obliga a los productores a ajustar su oferta a momentos y públicos más concretos.

En el caso del blanco, la organización atribuye su mejor comportamiento a su encaje con hábitos de consumo más flexibles. Añade que el aumento de platos con pescado, propuestas vegetales y cocinas de distintos países ha abierto más ocasiones para variedades como sauvignon blanc, pinot grigio, chardonnay o riesling. El espumoso, por su parte, ha ampliado su presencia fuera de las celebraciones tradicionales y ha ganado terreno en el consumo cotidiano, algo que Wine Australia vincula tanto a la pandemia de covid-19 como al empuje de formatos sociales como los spritz.

El ejemplo que emplea para explicar ese salto es el prosecco. Según la entidad, este vino ha pasado en dos décadas de ser un producto regional italiano a ocupar un lugar reconocible para un público muy amplio, con precios accesibles y uso tanto en celebraciones como en ocasiones informales. A juicio de Wine Australia, ese recorrido no solo ha restado espacio a otras categorías, sino que también ha creado nuevas ocasiones de consumo dentro del vino.

La organización considera que la mejor prueba de que no se trata de una oscilación pasajera está en la producción. Con datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino, recuerda que el vino blanco superó al tinto en volumen elaborado alrededor de 2013. Ese reajuste se observa en varios grandes países productores: Italia ha reforzado el peso del prosecco y del pinot grigio, Nueva Zelanda ha consolidado un perfil muy apoyado en el sauvignon blanc y Francia ha visto más tracción en Champagne, los blancos de Borgoña, el Loira y el rosado de Provenza.

Australia ofrece una señal clara de esa adaptación. Su cosecha de uva de 2026 se quedó en 1,27 millones de toneladas, la menor desde 2000. Las variedades tintas bajaron un 29%, hasta unas 596.000 toneladas, mientras las blancas retrocedieron un 9%, hasta alrededor de 669.000. Como resultado, las blancas alcanzaron el 53% del total, su mayor proporción desde 2012 y la primera vez desde ese año que superan la mitad de la vendimia nacional.

Ese cambio llega en un país que ha construido buena parte de su reputación exterior sobre shiraz, cabernet sauvignon y otras variedades tintas. Wine Australia señala que la reapertura del mercado chino ha dado algo de aire a parte del sector exportador, pero añade que la sobreoferta internacional y la menor demanda de vino tinto siguen pesando en los precios, sobre todo en los segmentos comerciales que dependen de grandes volúmenes.

Los precios de compra de uva muestran esa presión con claridad. El promedio ponderado nacional cayó un 6% en 2026 y quedó en A$570 por tonelada, pese a que la cosecha fue más corta. Para Wine Australia, ese dato indica que la presión de la demanda sigue siendo mayor que el recorte de la oferta.

La situación es más visible en las grandes zonas cálidas del interior australiano, que concentran una parte relevante de la producción comercial de tinto. En Riverland, Murray Darling-Swan Hill y Riverina, el precio medio bajó de A$351 por tonelada en 2025 a A$329 en 2026, alrededor de un 18% por debajo de la media de largo plazo. En esas regiones, la relación entre tintas y blancas se ha invertido: la uva blanca se pagó de media a A$350 por tonelada, frente a A$290 para la tinta, una diferencia de A$60 y de aproximadamente el 21%.

La caída de la uva tinta cálida es aún más clara si se compara con el máximo de 2020. Entonces superó A$650 por tonelada, impulsada por la demanda exterior y por la expansión de la producción de vino tinto. En 2026 bajó a A$290, lo que supone una pérdida de más del 55% desde aquel techo. La uva blanca de esas mismas zonas, en cambio, pasó de A$285 por tonelada en 2016 a más de A$400 en 2021 y en 2026 se mantuvo en A$350.

En las regiones frías, donde se concentran muchas elaboraciones de alta gama, la distancia entre tintas y blancas también se ha reducido. Las uvas tintas alcanzaron un máximo de A$1.700 por tonelada en 2020 y bajaron a unos A$1.440 en 2026. Las blancas pasaron de menos de A$1.000 en 2016 a A$1.360 en 2026, de modo que la diferencia entre ambas quedó por debajo de A$100 por tonelada.

Wine Australia sitúa al chardonnay entre las variedades con más valor estratégico por su demanda interna y por el reconocimiento ganado fuera del país. La entidad cita a Margaret River, Adelaide Hills, Yarra Valley y Tasmania como algunas de las zonas que han consolidado esa posición. Al mismo tiempo, plantea que el tinto sigue teniendo un papel central, sobre todo en gamas altas, y menciona vías de ajuste como estilos más ligeros, servicio frío y vinos con menos graduación para abrir espacio en ocasiones de consumo más informales.