vinetur

La crisis del vino responde a décadas de sobreoferta frente a una demanda en caída

El estudio apunta al tinto no premium como foco del excedente que mantiene deprimidos los precios

miércoles 25 de noviembre de 2026



Una investigación de la Universidad de Adelaida concluye que la crisis que vive el vino no responde solo a un bache cíclico ni a las tensiones geopolíticas de los últimos años, sino a un problema de ajuste entre oferta y demanda que se arrastra desde hace

décadas. El trabajo, publicado en Journal of Wine Economics y dirigido por el profesor Kym Anderson, sostiene que el consumo mundial de vino cae a largo plazo mientras la capacidad productiva no se ha reducido al mismo ritmo.

El estudio se apoya en décadas de datos anuales sobre vinos no premium y vinos de alta gama para medir el alcance del problema y plantear posibles salidas. Anderson, director ejecutivo del Wine Economics Research Centre de la universidad australiana, afirma que la situación actual es distinta de otras caídas del pasado porque afecta a todos los grandes países productores al mismo tiempo. En otras etapas, explica, los descensos en unos mercados coincidían con fases mejores en otros. Ahora no ocurre eso.

La investigación sitúa el núcleo del problema en un exceso de vino, sobre todo tinto y de gama no premium, en muchas regiones. Según Anderson, el mundo acumula un gran excedente de este tipo de producto y eso presiona a la baja los precios. El estudio añade que esa sobreoferta no se está corrigiendo con suficiente rapidez, de modo que parte del vino queda almacenado en depósitos y naves, donde pierde valor con el paso del tiempo hasta poder quedar sin salida comercial.

Las cifras que maneja el equipo de Adelaida apuntan a un cambio profundo en los hábitos de consumo. Desde la década de 1960, el consumo mundial de vino ha bajado un 25%, mientras que los volúmenes de cerveza y de bebidas espirituosas se han duplicado. Entre 2013 y 2022, el valor de las ventas de vino premium aumentó un 3,1% al año, pero las de vino no premium cayeron un 2,2% anual. La categoría no premium incluye los vinos que se venden a 10 dólares estadounidenses o menos por botella estándar de 750 mililitros, o su equivalente.

Anderson sostiene que tanto el negocio del vino no premium como el del vino de alta gama atraviesan dificultades, aunque la presión para hacer ajustes es mucho mayor en el primer grupo. A su juicio, cada año se produce demasiado vino no premium en relación con la demanda, sobre todo tinto, y esa diferencia acaba en forma de excedentes. Por eso plantea que los propietarios de esos volúmenes asuman pérdidas cuanto antes mediante rebajas de precio u otras vías de salida, en lugar de mantener existencias que se deprecian.

Australia figura entre los países más afectados, según la investigación, y el autor plantea medidas concretas para viticultores y bodegas. Entre ellas, arrancar los viñedos menos rentables y estudiar la reconversión de las variedades menos adecuadas en las parcelas que sigan en producción. El objetivo, afirma, es adaptar el viñedo tanto a la nueva demanda como al cambio del clima, que también altera qué uvas encajan mejor en cada zona.

El trabajo advierte de que, cuanto más se retrase la eliminación de excedentes y la retirada de viñas no rentables, más tiempo seguirán deprimidos los precios del vino. Anderson añade que el efecto no se limita a las categorías más baratas, sino que puede extenderse también a algunos vinos de más calidad. Para el negocio de las bebidas, esa lectura puede influir en decisiones de producción, de inversión y de reposicionamiento comercial, desde la mezcla de referencias en cartera hasta la elección de variedades y segmentos con más salida.

La investigación también revisa el papel de las administraciones. Anderson recuerda que, en Europa, algunos gobiernos subvencionaron en el pasado la destilación de excedentes para transformarlos en alcohol industrial y ofrecieron ayudas a la exportación. A su juicio, ese tipo de medidas puede retrasar los ajustes porque algunos productores esperan nuevas ayudas en futuras caídas del mercado y aplazan la retirada de viñedo menos rentable.

A ese desequilibrio entre oferta y demanda se suman cambios en la relación del consumidor con el alcohol. Anderson señala que en los países donde se bebe vino hay una mayor preocupación por la salud y una pérdida de atractivo del vino, en especial del tinto, como supuesto producto beneficioso. Según su análisis, los consumidores beben menos vino y, al mismo tiempo, se mueven hacia referencias de mayor calidad y menor graduación alcohólica, en especial blancos, rosados y espumosos, en perjuicio de los tintos con más alcohol.

El autor añade otros elementos que pueden presionar el consumo en los próximos años, como la expansión de los fármacos para perder peso y la legalización de la marihuana en algunos mercados. No los presenta como la causa principal del problema, pero sí como factores que pueden restar cuota al vino dentro del gasto en

bebidas alcohólicas y recreativas.

Pese al diagnóstico, Anderson ve margen de crecimiento a largo plazo en Asia y África. Asia oriental representa en la actualidad menos del 4% del consumo mundial de vino, aunque reúne alrededor de una quinta parte de la población en edad legal de beber. India y África suman juntas solo el 1% del consumo. Desde esa base muy baja, el profesor considera que el aumento de la renta disponible y de la población en esas regiones puede abrir recorrido para el vino, primero en gamas de menor precio y, de forma gradual, también para los vinos premium.