vinetur

El comercio mundial de vino a granel cae un 11,5% por la menor cantidad vendida

El sector busca mercados africanos y categorías de mayor valor ante el retroceso del negocio

miércoles 25 de noviembre de 2026



El comercio internacional de vino a granel atraviesa una fase de menor actividad y el sector busca salidas en nuevos mercados y nuevas categorías de producto. La World Bulk Wine Exhibition (WBWE), la feria especializada en vinos y bebidas espirituosas a

granel, informó este martes, 24 de noviembre, de que las exportaciones mundiales bajaron un 11,5% en volumen y un 11,4% en valor entre julio de 2025 y julio de 2026. El precio medio apenas varió y se situó en 0,78 euros por litro, de modo que la pérdida de ingresos responde sobre todo a una menor cantidad comercializada.

La próxima edición de la feria se celebrará los próximos 30 de noviembre y 1 de diciembre en el recinto RAI de Ámsterdam, en los Países Bajos. La organización sostiene que ese encuentro servirá para revisar cómo está cambiando el negocio y qué mercados ofrecen más recorrido para productores, exportadores, importadores y distribuidores.

La contracción fue más intensa en el arranque de 2026. Caterina Tucci, directora de la WBWE, afirma que en el primer trimestre del año las exportaciones mundiales de vino a granel cayeron cerca de un 19% tanto en volumen como en valor. Para la responsable de la feria, la reducción del comercio internacional y los cambios en los hábitos de consumo están empujando a las empresas a diversificar destinos, ampliar catálogo y aplicar políticas de suministro más flexibles.

La evolución, sin embargo, no fue igual en todos los grandes productores. España, primer exportador mundial de vino a granel, vendió al exterior 10,2 millones de hectolitros en el periodo analizado, el equivalente a 1.020 millones de litros. Esa cifra supone un descenso del 5,2% en volumen, pero la facturación subió un 0,9%. Ese comportamiento implica una mejora aproximada del 6,4% en el precio medio de exportación y sitúa a España en una posición distinta a la del conjunto del mercado.

Sudáfrica también se aparta de la tendencia general. Rafael del Rey, analista de Del Rey Analysts of Wine Markets (AWM) y especialista en comercio internacional del vino, señala que fue el único de los diez principales exportadores que avanzó en el periodo estudiado. La organización ferial no concreta en qué magnitud ni si ese avance se produjo en volumen, en valor o en ambos apartados.

África gana peso en los planes comerciales del sector. La WBWE cita a Costa de Marfil, Ghana y Marruecos como mercados donde suben las importaciones de vino a granel. En el caso español, Costa de Marfil pasó del cuarto al tercer puesto entre los destinos de estas ventas entre 2025 y 2026. Ese cambio apunta a un reparto geográfico menos

concentrado y a una búsqueda de clientes fuera de los mercados tradicionales. La organización también ve margen en África occidental, Asia y Europa central, con atención a China, Japón, Austria, Alemania y Hungría.

Otro cambio de fondo aparece en la propia oferta. Del Rey sostiene que los vinos europeos a granel comercializados con indicación de variedad y añada son la única gran categoría que ha crecido desde 2017. Sus ventas internacionales aumentaron un 16,4% en volumen y un 19,3% en valor. La diferencia entre ambas tasas muestra que también mejoró el precio medio.

Ese dato ayuda a entender una transformación más amplia. El vino a granel ha estado ligado durante años a grandes volúmenes y márgenes ajustados, pero una parte del negocio se desplaza hacia productos más definidos. Los compradores piden perfiles sensoriales concretos, regularidad entre partidas y vinos adaptados a las preferencias de cada mercado. Variedades como Chardonnay, Verdejo, Malbec o Cabernet Sauvignon permiten responder a pedidos más precisos y acceder a franjas de precio más altas.

A eso se suma el desarrollo de marcas propias de alta gama por parte de distribuidores y comercializadores. La compra de vino a granel permite elegir el producto, diseñar el envasado y venderlo con una identidad comercial propia. En ese esquema, el valor final no depende solo del precio en origen, sino también de la calidad del vino, de la presentación y de la capacidad de la empresa para posicionar la marca.

La organización sitúa entre las líneas de diversificación a los vinos blancos, los varietales, los espumosos y formatos alternativos como el bag-in-box. También incluye los vinos desalcoholizados y de baja graduación, las bebidas elaboradas a partir de vino y los cócteles listos para consumir, conocidos en el sector como RTD por sus siglas en inglés. Para los productores de vino a granel, estas categorías abren una vía como proveedores de materia prima para fabricantes de bebidas dirigidas a distintos públicos y momentos de consumo.

La mejora técnica en la desalcoholización tiene un papel en ese movimiento. La WBWE apunta que los sistemas de recuperación de aromas están elevando la calidad sensorial de estos productos. Eso da más importancia a la selección del vino base, que deja de

ser un asunto limitado al mercado vinícola tradicional y pasa a influir en segmentos cercanos a otras bebidas.

La logística también condiciona la rentabilidad de las operaciones. La organización menciona la inestabilidad de los fletes marítimos, las tensiones geopolíticas, la incertidumbre arancelaria, los fenómenos climáticos y las interrupciones en la cadena de suministro como factores que obligan a revisar rutas, almacenes y plantas de envasado. Llevar el vino a granel hasta embotelladoras próximas al mercado de destino puede reducir el transporte de materiales de envasado y mejorar la eficiencia en ciertos casos. La industria, además, está incorporando soluciones multimodales con ferrocarril y vías navegables interiores para depender menos de la carretera.

La feria de Ámsterdam servirá como punto de encuentro para ese reajuste del negocio. Organizada por Vinexposium desde 2024, la WBWE reunió en 2025 a unos 240 expositores de 25 países productores y a 2.150 visitantes profesionales de 60 mercados, además de 17 delegaciones diplomáticas. Durante esa edición se cataron más de 1.000 referencias de vinos y bebidas espirituosas y se celebraron alrededor de 1.000 reuniones comerciales. El 30% de los expositores procedía de fuera de Europa.

Francia, Italia, España, Argentina y Sudáfrica figuran entre los países con mayor presencia. Francia elevó un 45% su número de expositores en tres años y Estados Unidos lo aumentó un 25% en ese mismo periodo. Para la edición de 2026, Sudáfrica registra un alza del 38% en empresas expositoras respecto al año anterior y Argentina, del 12%.

España acudirá a Ámsterdam con 25 expositores inscritos en el momento de difusión de los datos de la organización, lo que la sitúa como tercer país por presencia, por detrás de Francia e Italia. Argentina contará con 19 expositores. Esa participación llega después de Vinexpo Explorer – The Bulk Chapter, celebrado el pasado junio en Mendoza, donde se reunieron 50 bodegas argentinas y 25 compradores internacionales en reuniones de negocio, visitas, seminarios y catas.

La feria también amplía el origen de sus participantes. Los Países Bajos se han incorporado a la oferta expositiva y Mauricio, Panamá y Líbano participaron por primera vez en 2025. A los grandes productores europeos se unirán empresas de América,

Oceanía y África con vinos tintos, blancos, rosados, espumosos, ecológicos, varietales y con denominación de origen, además de bebidas espirituosas y productos sin alcohol o de baja graduación.

La calidad tendrá un espacio propio en el International Bulk Wine Competition, un certamen especializado en vinos y bebidas espirituosas comercializados a granel. En 2025 fueron reconocidos 39 vinos de diez países, con cuatro medallas Gran Oro. Desde la creación del concurso han recibido galardones vinos elaborados con más de 63 variedades de uva y, desde 2019, han pasado por sus jurados profesionales de más de 40 países.

Los resultados de la edición de 2026 se comunicarán el próximo 29 de noviembre, un día antes de la apertura de la feria. Como novedad, los visitantes podrán participar en una cata interactiva de autoservicio con los vinos premiados con Oro y Gran Oro, valorar sus referencias preferidas y recibir una selección personalizada. El jurado estará presidido por el periodista español José Luis Murcia e incluirá responsables de compras, enólogos y especialistas de distintos mercados internacionales.

La WBWE Academy celebrará diez sesiones sobre evolución del comercio, rentabilidad empresarial, innovación tecnológica y nuevas categorías de producto. La jornada inaugural arrancará el próximo 30 de noviembre con una intervención de Caterina Tucci y Rafael del Rey sobre la situación del mercado mundial del vino a granel. Después, la Wine & Spirits Shippers Association analizará los cambios en el transporte internacional y los problemas que afectan al suministro de vinos y bebidas espirituosas.

Irem Eren abordará las posibilidades comerciales de los vinos sin alcohol y de baja graduación y la creación de valor a través de las marcas y el envasado. El programa incluye además una sesión sobre vinos espumosos y de aguja italianos elaborados con el método Charmat o Martinotti, junto a conferencias sobre eficiencia de procesos enológicos y adaptación empresarial a la incertidumbre económica.

La World Bulk Wine Exhibition se celebrará en el pabellón 5 del RAI Amsterdam. El lunes 30 de noviembre abrirá de 9.30 a 18.30 horas y el martes 1 de diciembre, de 9.30 a 17.00 horas. Los profesionales dispondrán de una plataforma para concertar reuniones comerciales y de una sala de cata independiente, la Silent Tasting Room,

donde podrán comparar vinos y bebidas espirituosas de distintos proveedores antes de iniciar las negociaciones de compra.