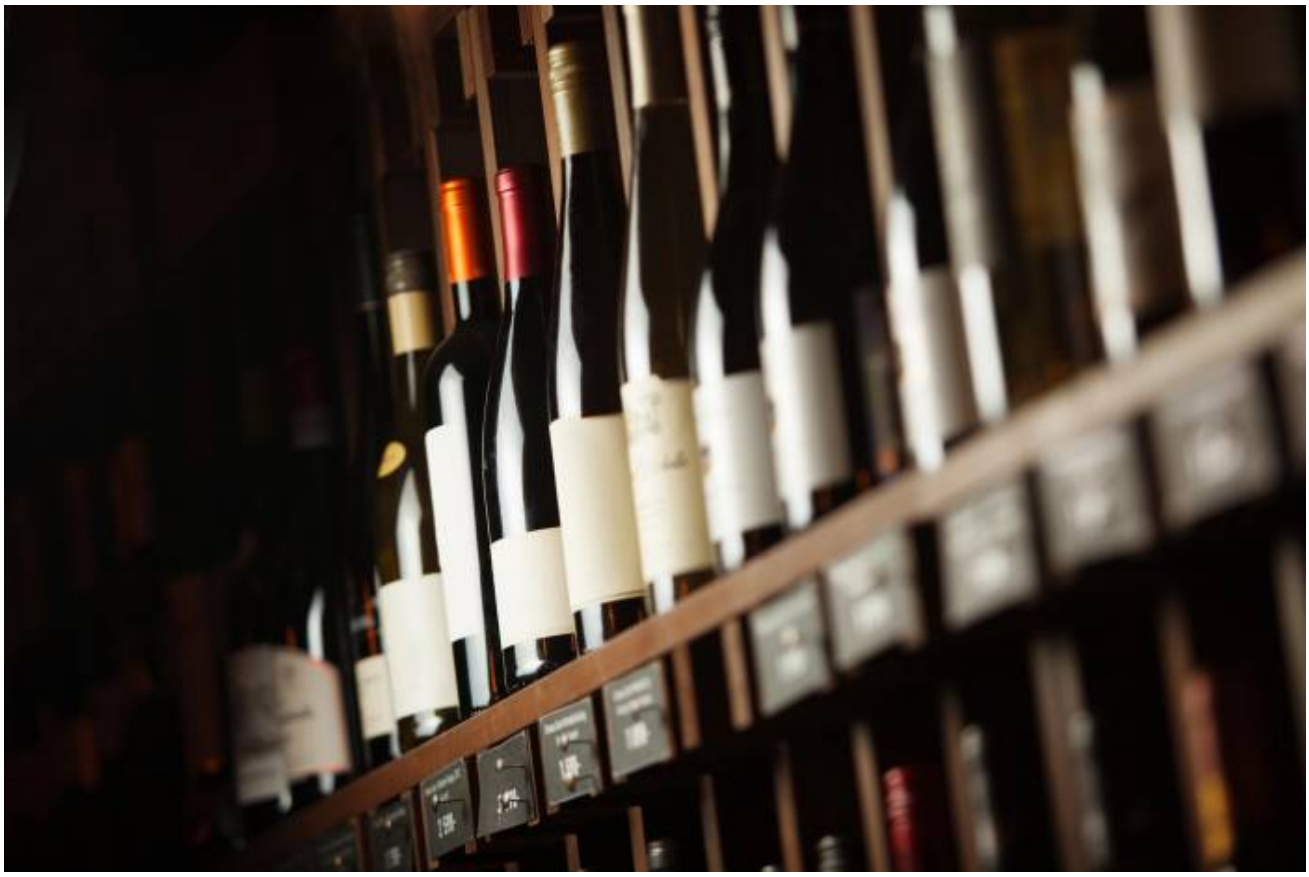
vinetur

El vino de alta gama afronta un cambio de ciclo con la mirada puesta en Asia

El índice de referencia Liv-ex 100 acumula una caída del 27% desde su máximo histórico, poniendo a prueba la resistencia de productores e inversores.

miércoles 1 de octubre de 2025



El mercado del vino de alta gama atraviesa un momento de cambio tras tres años de corrección, según el análisis presentado en el último seminario web de Liv-ex, la plataforma internacional de datos y transacciones de vinos de alta gama. El evento, dirigido por Sophia Gilmour y Henry Johnson, abordó los problemas recientes del sector y las posibles vías para su recuperación.

El índice Liv-ex 100, referencia del sector, ha caído un 27% desde su máximo histórico y un 5% en lo que va de año. Los precios se sitúan cerca de los niveles previos al auge provocado por la pandemia. Este ajuste prolongado ha puesto a prueba la resistencia de productores, comerciantes e inversores. El repunte experimentado en el primer trimestre del año, con cifras récord de participantes y transacciones, se vio interrumpido en marzo por la amenaza de nuevos aranceles estadounidenses. Esta situación marcó el inicio de una etapa más compleja, con caídas adicionales y cambios en la dinámica entre oferta y demanda.

Uno de los factores que más ha influido en el mercado durante 2025 ha sido la retirada parcial de los compradores estadounidenses. En 2024, estos representaban el 35% del valor negociado y solían adquirir vinos a precios superiores debido a las particularidades del sistema de distribución en Estados Unidos. Su demanda abarcaba regiones como España, Ródano y Piamonte. La simple amenaza de nuevos aranceles provocó una retirada inmediata de sus ofertas, lo que generó un desequilibrio entre oferta y demanda y caídas notables en índices como el Champagne 50.

La campaña En Primeur 2024 en Burdeos tampoco logró recuperar la confianza. Los productores no quisieron bajar precios pese a las dificultades económicas, mientras que los coleccionistas se mostraron cautos tras años de ver cómo sus inversiones perdían valor. Vinos emblemáticos como Lafite o Mouton permanecieron disponibles meses después del lanzamiento, algo inusual hace una década. Además, algunas añadas recientes comenzaron a venderse por debajo del precio inicial en el mercado secundario.

Durante el verano se observó cierta estabilización. Tras las caídas rápidas de primavera, los precios atrajeron a nuevos compradores, especialmente desde Asia. Clientes privados en Hong Kong mostraron interés por Borgoña y algunos Cabernet

Sauvignon californianos. Este movimiento estuvo motivado por tipos de interés más bajos, precios atractivos y una mejora económica local reflejada en el índice Hang Seng. El agotamiento del stock acumulado durante años también impulsó nuevas compras para abastecerse antes del periodo navideño.

Para evaluar si la recuperación es real, Liv-ex analiza varios indicadores adelantados. El ratio entre ofertas de compra y venta (bid:offer) es uno de los principales barómetros del sentimiento del mercado. Un aumento indica mayor confianza entre los compradores. En septiembre, este ratio alcanzó 0,7 para el Liv-ex 100, su nivel más alto desde abril de 2023. Otros índices como Champagne 50 también muestran señales positivas.

La relación entre precios de transacción y precios medios del mercado es otro dato relevante. En Burdeos 2021, por ejemplo, aunque los precios bajaron mucho al principio, ahora las operaciones se cierran cada vez más cerca del precio medio, lo que indica que los compradores perciben valor sin exigir grandes descuentos.

Desde el punto de vista técnico, muchos índices están cerca o han tocado los mínimos alcanzados en 2020. Estos niveles suelen actuar como soporte psicológico para compradores y vendedores. Sin embargo, hay excepciones: el índice Bordeaux 500 ha caído incluso por debajo del mínimo registrado en 2020 y se acerca al nivel de 2015, lo que apunta a problemas estructurales específicos en esta región.

El entorno macroeconómico también influye sobre el sector. La concentración de riqueza mundial puede aportar capital al mercado del vino premium, pero existe un límite práctico al consumo individual. Además, la Generación Z consume menos vino debido a motivos económicos. Un posible catalizador para una recuperación más amplia serían unos tipos de interés más bajos; históricamente esto ha favorecido tanto la inversión como el consumo en activos alternativos como el vino de alta gama.

Los expertos señalan que la recuperación no será rápida ni tomará la forma de un fuerte repunte como ocurrió en 2021. Se espera un periodo prolongado de estabilidad o movimientos laterales que permita la entrada gradual de nuevos compradores y reconstruya la confianza perdida.

Para asegurar un crecimiento sostenible a largo plazo, el sector debe centrarse en dos aspectos clave: mejorar la transparencia y comunicación a lo largo de toda la cadena comercial e invertir en atraer a nuevas generaciones de consumidores con valores y hábitos diferentes a los tradicionales. La digitalización y una justificación clara de los precios serán fundamentales para conectar con estos nuevos perfiles.

El seminario concluyó que aunque persisten obstáculos importantes y algunas regiones sufren problemas propios, existen señales objetivas que apuntan hacia una estabilización progresiva del mercado internacional del vino premium.