vinetur

El 13% del vino exportado en el mundo se reexporta y mueve 4.600 millones de euros

El Reino Unido, Singapur o Alemania lideran una red que mueve 14 millones de hectolitros en todo el mundo

jueves 9 de octubre de 2025



La Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV) ha publicado su informe temático estadístico de 2025, centrado en el papel de la **reexportación** en el comercio internacional del vino. El documento, titulado “El comercio internacional del vino:

función y relevancia de los centros de reexportación", ofrece por primera vez una estimación detallada de las reexportaciones mundiales de vino y analiza cómo estos flujos influyen en la economía vinícola actual.

La reexportación consiste en que un país vuelve a exportar productos que había importado previamente, sin que hayan sufrido transformaciones importantes. En el caso del vino, esto significa que una partida puede llegar a un país como el Reino Unido o Singapur, donde se almacena, embotella, reetiqueta o simplemente se redistribuye, y después se envía a un tercer país como nueva exportación. Este mecanismo permite que los vinos accedan a nuevos mercados y consumidores a través de centros logísticos y comerciales especializados.

Según los datos recogidos por la OIV, el comercio internacional del vino representa ya el 47% del consumo mundial. Entre 2018 y 2023, las reexportaciones supusieron alrededor del 13% del total de las exportaciones de vino, lo que equivale a unos 14 millones de hectolitros valorados en 4.600 millones de euros. El informe identifica varios tipos de centros de reexportación: desde los tradicionales europeos, como el Reino Unido, hasta plataformas asiáticas como Singapur, pasando por actores regionales emergentes como Canadá y Angola.

El informe detalla diferentes modelos operativos. Por ejemplo, Alemania y Australia actúan como "productores-exportadores", aprovechando su infraestructura para importar grandes volúmenes de vino a granel, embotellarlo y distribuirlo a otros mercados. Alemania importa principalmente vino a granel desde Italia y España, lo embotella y lo envía a países vecinos como Países Bajos, Reino Unido y Bélgica. Australia realiza una operación similar con vinos procedentes de Nueva Zelanda.

En Europa occidental, países como Reino Unido, Bélgica, Países Bajos y Dinamarca funcionan como nodos logísticos clave. El Reino Unido combina la distribución de vinos premium hacia Asia y Estados Unidos con la transformación de vino a granel en productos embotellados para mercados regionales. Tras el Brexit, Bélgica ha incrementado su papel como punto de tránsito hacia el Reino Unido, mientras que Países Bajos mantiene su posición como centro de distribución para el norte de Europa y Escandinavia. Dinamarca se especializa en la importación de vino a granel para su

posterior envasado en formato Bag-in-Box (BiB), muy popular en los países nórdicos.

En Asia, Singapur, Hong Kong y Macao actúan como plataformas para vinos de alto valor. Singapur distribuye principalmente vinos espumosos franceses hacia Japón y otros mercados regionales. Hong Kong y Macao canalizan vinos premium hacia China continental. Macao ha ganado peso recientemente como vía alternativa para los vinos australianos tras la imposición de aranceles por parte de China.

El informe también analiza casos específicos como los países bálticos (Letonia y Lituania), que sirven como puerta de entrada para vinos europeos destinados a Rusia. Canadá, Tailandia y Angola cumplen funciones similares en sus respectivas regiones, facilitando el acceso a mercados vecinos mediante operaciones muy focalizadas.

La OIV subraya que la reexportación no solo facilita la llegada del vino a nuevos consumidores, sino que también añade valor mediante servicios logísticos, almacenamiento, embotellado y control de calidad. Además, estos centros permiten una mayor flexibilidad ante cambios regulatorios o geopolíticos. Por ejemplo, tras el Brexit, parte del flujo comercial se ha desplazado del Reino Unido a Bélgica; y Macao ha asumido un papel relevante para sortear barreras comerciales entre Australia y China.

El informe concluye que la reexportación es un elemento estructural del comercio internacional del vino. Los centros que gestionan estos flujos no solo ofrecen ventajas logísticas, sino que también contribuyen a la creación de valor añadido y a la adaptación del sector ante cambios en la demanda o en las condiciones comerciales internacionales. Comprender estos mecanismos resulta fundamental para anticipar tendencias, mejorar la transparencia del mercado y reforzar la capacidad de respuesta del sector vinícola internacional.