vinetur

El vino italiano acelera su concentración

Las bodegas buscan tamaño y marcas ante la caída de exportaciones y la presión arancelaria en Estados Unidos

martes 14 de abril de 2026



El vino italiano vive una fase de reajuste marcada por compras de bodegas, menor exportación y más presión en los mercados exteriores. El movimiento se ha acelerado en los últimos meses y afecta sobre todo a empresas familiares, marcas con buena imagen y zonas con denominaciones reconocidas.

La vendimia de 2025 dejó en Italia 47,4 millones de hectolitros, la cifra más alta del mundo, por delante de Francia y España. Ese liderazgo productivo no se traduce en el mismo nivel de ingresos. Italia vende más volumen, pero Francia factura más en

exportación, con más de 11.000 millones de euros y menos litros enviados al exterior.

El comercio exterior italiano cerró 2025 con una caída del 3,7% y 7.800 millones de euros. Los envíos bajaron hasta 21 millones de hectolitros. El golpe más fuerte llegó desde Estados Unidos, primer mercado para muchas bodegas italianas. Allí las ventas retrocedieron un 9,2%, hasta 1.760 millones de euros, con una pérdida de 178 millones respecto al año anterior.

La causa principal fue el aumento de los aranceles aplicados por Washington al vino europeo desde el 3 de abril de 2025. El valor total de esos gravámenes pasó de 81,8 a 492,2 millones de dólares. Desde el 24 de febrero de 2026 rige además un arancel del 10% sobre todas las importaciones europeas en Estados Unidos, con fecha prevista de revisión el 24 de julio. Donald Trump ha dicho que quiere subirlo al 15%, aunque por ahora no consta una orden ejecutiva formal.

Federvini ha avisado de que 2026 será un año clave para medir el efecto real de estas medidas. Los primeros seis meses servirán para ver si la caída en Estados Unidos se mantiene o si parte del negocio logra recuperarse por otras vías.

En ese escenario han ganado peso Europa y algunos mercados fuera del eje tradicional. Las ventas en países europeos avanzaron un 0,7%, con buen comportamiento del espumoso entre 2019 y 2025. También han mejorado destinos como Polonia, República Checa, Rumanía y Bulgaria, además de Brasil y Vietnam.

Sobre esa base se está moviendo una oleada de adquisiciones que está cambiando el mapa del sector. El capital busca denominaciones con prestigio, variedades ligadas al territorio y marcas ya posicionadas en la gama alta.

La operación más reciente fue la compra por parte de Angelini Wines & Estates de la mayoría de Arnaldo Caprai, anunciada el 31 de marzo. Angelini tomó las participaciones que estaban en manos de una rama familiar ajena a la gestión diaria y del fondo Orlean. Marco Caprai mantiene su papel al frente de la bodega y eleva su participación del 25,5% al 35%. La empresa es conocida por haber impulsado el Sagrantino de Montefalco hasta convertirlo en una referencia fuera de Umbría.

Angelini Wines & Estates reúne seis bodegas, unas 1.700 hectáreas en total, 460 plantadas con viñedo, una producción cercana a cuatro millones de botellas al año y unos ingresos de 25 millones de euros. La división forma parte de Angelini Industries, grupo con actividad en farmacia, mecánica, perfumería y vino.

En el sur también se han cerrado operaciones relevantes. Tenuta Ulisse, bodega abruzzesa controlada en mayoría por White Bridge Investments II, compró Montevetrano, una marca muy conocida del sur italiano creada por Silvia Imparato a comienzos de los años noventa. La bodega es célebre por su ensamblaje de Cabernet Sauvignon, Merlot y Aglianico elaborado junto a Riccardo Cotarella. Es la segunda compra del grupo tras Cirelli, también en Abruzzo.

En Campania, Galardi pasó a formar parte del grupo Tenute Capaldo en 2023. En Puglia, Tommasi Family Estates adquirió Tenuta Eméra, en la provincia de Taranto, y Cantina Moros, en Salento. Con esas operaciones su patrimonio vitícola supera los 800 hectáreas. En la misma región, Cantine PaoloLeo compró Candido y la familia Liantonio recuperó el control de Torrevento.

En Piemonte, Oniwines, vehículo inversor ligado a la familia Veronesi y propietario también de Signorvino, compró Pico Maccario en Mombaruzzo en julio de 2025. La bodega cuenta con más de 100 hectáreas y trabaja referencias como Barbera d’Asti DOCG, Nizza, Gavi, Moscato y Barolo. Fue la tercera compra del grupo en un año, después de Villa Bucci en Marche y Podere Guardia Grande en Cerdeña. En el primer trimestre de 2026 sumó además ERT1050, una bodega situada a 1.050 metros.

En Pantelleria, Pasqua Vini tomó el 75% de Serraglia, antes vinculada a la actriz Carole Bouquet y centrada en vinos elaborados con Zibibbo. Paolo Scudieri compró Abraxas, otra etiqueta conocida en la isla. Veraison Group cerró 2025 con tres movimientos: entrada en Cantine Alcesti en Sicilia, una sociedad conjunta con Vallebelbo en Piemonte y la gestión del sello Conti Sertoli Salis en Valtellina.

Detrás de estas operaciones hay tres motivos claros. El primero es el relevo generacional. Muchas bodegas familiares italianas están entrando en cambios societarios que abren la puerta a nuevos socios o compradores. El caso Caprai lo resume bien: la entrada de Angelini resolvió una situación interna y dio a la bodega

acceso a una estructura comercial y financiera más amplia.

El segundo motivo es la construcción de carteras diversificadas. Los grupos que compran no buscan solo sumar volumen. Quieren unir territorios distintos, variedades complementarias y segmentos diferentes para reducir dependencia de un solo mercado o una sola denominación.

El tercero es la búsqueda del segmento alto. En muchos países maduros baja el consumo general, pero sigue habiendo demanda para vinos mejor posicionados y con mayor precio medio. Esa parte del mercado atrae inversión porque ofrece margen para crecer incluso cuando el consumo total se debilita.

El movimiento no se ha cerrado. Hay interés por bodegas como Schiopetto y Volpe Pasini en Friuli o Garofoli y Chiacchiarini-Sartarelli en Marche. También llegan ofertas a casas familiares de Barolo, Chianti Classico y Brunello di Montalcino.

Vinitaly reúne estos días en Verona una fotografía clara del sector: unos 14.000 millones de euros de facturación directa, más de 530.000 empresas y cerca de 870.000 empleos ligados al vino. Es un tejido amplio y muy repartido por el territorio, pero también fragmentado.

Italia cuenta con unas 46.000 bodegas que embotellan vino propio. Esa base da diversidad al sector, pero limita su fuerza frente a grupos más grandes fuera del país. La presión sobre precios y márgenes seguirá marcando las decisiones empresariales mientras continúe la búsqueda de tamaño, marca y acceso estable a los mercados exteriores.