vinetur

Italia acelera la compra de bodegas para blindar el vino premium

Las exportaciones flojean por los aranceles de Estados Unidos y empujan una ola de fusiones en el sector

miércoles 15 de abril de 2026



El sector del vino italiano vive una fase de reorganización marcada por compras de bodegas, menor ritmo exportador y más presión en mercados clave del exterior. El movimiento responde a varios factores: el relevo generacional en muchas empresas

familiares, el interés de grupos inversores por etiquetas de gama alta y el impacto de los aranceles y de la demanda cambiante fuera de Italia.

La vendimia de 2025 da una idea del tamaño del sector. Italia prevé una producción de 47,4 millones de hectolitros, por delante de Francia, con 37,4 millones, y de España, con 29,4 millones. Pero ese liderazgo en volumen no se traduce en ingresos equivalentes. Italia vende más vino que ningún otro país, aunque factura menos que Francia, que supera los 11.000 millones de euros en exportaciones con menos volumen.

El balance comercial de 2025 fue flojo. Las exportaciones italianas de vino bajaron 3,7% hasta 7.800 millones de euros y los volúmenes cayeron a 21 millones de hectolitros. El principal golpe llegó desde Estados Unidos. Las ventas allí descendieron hasta 1.760 millones de euros, un 9,2% menos, o 178 millones menos, después de la entrada en vigor de aranceles sobre los vinos europeos el 3 de abril de 2025. El valor total de los derechos aplicados al vino pasó de 81,8 millones de dólares a 492,2 millones.

El escenario arancelario sigue abierto. Desde el 24 de febrero de 2026 rige un gravamen del 10% sobre todas las importaciones europeas en Estados Unidos, con vencimiento previsto para el 24 de julio de 2026. Donald Trump ha dicho que quiere devolver la tasa al 15%, aunque por ahora no se ha publicado ninguna orden ejecutiva formal. Federvini, la patronal italiana del vino, advierte que 2026 será “el año de verdad”, porque en los primeros seis meses se verá el efecto real del nuevo marco comercial.

Europa ayudó a amortiguar parte del golpe. Las exportaciones a mercados europeos subieron 0,7% y los espumosos registraron un avance fuerte entre 2019 y 2025, con un alza del 72%. También hubo movimiento en Europa del Este, con Polonia, República Checa, Rumania y Bulgaria entre los destinos que tiraron del negocio, junto con plazas emergentes como Brasil y Vietnam.

En ese escenario se ha acelerado una oleada de fusiones y adquisiciones que está cambiando el mapa del vino italiano. Las operaciones siguen una lógica parecida: el capital se dirige a denominaciones con buena reputación, variedades con identidad

propia y marcas ya situadas en el segmento premium.

La operación más reciente llegó el 31 de marzo, cuando Angelini Wines & Estates compró una participación mayoritaria en Arnaldo Caprai. Angelini adquirió las acciones que tenían parte de la familia fundadora no vinculada ya a la bodega y el fondo Orlean. Marco Caprai, que impulsó la transformación del Sagrantino di Montefalco desde una uva casi olvidada hasta una denominación reconocida fuera de Italia, elevó su participación del 25,5% al 35% y sigue como presidente y consejero delegado.

Angelini Wines & Estates reúne ahora seis bodegas, unas 1.700 hectáreas en total y cerca de 460 hectáreas plantadas. Produce alrededor de cuatro millones de botellas al año y declara unos ingresos de 25 millones de euros. La división vinícola pertenece a Angelini Industries, un grupo con facturación de 1.600 millones en farmacia, maquinaria, perfumería y vino.

En el sur del país también hubo movimientos relevantes en 2025. Tenuta Ulisse, bodega abrucesa cuyo accionista mayoritario es White Bridge Investments II, compró Montevetrano, una de las etiquetas más conocidas de Campania. Fundada por Silvia Imparato a comienzos de los años noventa y conocida por un coupage de Cabernet Sauvignon, Merlot y Aglianico desarrollado con Riccardo Cotarella, Montevetrano pasa así a formar parte de una estrategia más amplia para construir una plataforma multirregional centrada en referencias del centro y sur italianos. Tenuta Ulisse ya había comprado antes Cirelli, también en Abruzzo.

En Puglia, Tommasi Family Estates adquirió Tenuta Eméra, en la provincia de Tarento, y Cantina Moros, en Salento; ambas centradas en vinos Primitivo y Negroamaro de gama alta. Las viñas del grupo superan ya las 800 hectáreas. En la misma región, Cantine PaoloLeo compró Candido, productor histórico del Salento, mientras la familia Liantonio recuperó el control de Torrevento en Alta Murgia.

En Piamonte, Oniwines, vehículo inversor de la familia Veronesi que también controla la cadena Signorvino, compró Pico Maccario en Mombaruzzo en julio de 2025. La finca supera las cien hectáreas y produce vinos que van desde Barbera d’Asti DOCG y Nizza hasta Gavi, Moscato y Barolo. Fue la tercera compra del grupo en un año después de Villa Bucci en Marcas y Podere Guardia Grande en Cerdeña. A comienzos de 2026

también entró en ERT1050, una bodega situada a 1.050 metros.

En Pantelleria, Pasqua Vini compró el 75% de Serraglia, antes propiedad de la actriz Carole Bouquet y conocida por sus vinos elaborados con Zibibbo. Paolo Scudieri adquirió Abraxas, otro productor conocido en la isla. Veraison Group cerró 2025 con tres operaciones: una inversión en Cantine Alcesti en Sicilia, una sociedad conjunta con Vallebelbo en Piamonte y la gestión comercial de la marca Conti Sertoli Salis en Valtellina. El grupo ya ha anunciado otras dos operaciones para comienzos de este año.

La primera razón detrás de esta ola es el cambio generacional. Muchas bodegas familiares italianas están entrando en procesos sucesorios que abren la puerta a capital externo. El caso Caprai es uno más: la entrada de Angelini resolvió un problema interno sobre la propiedad familiar y dio a la bodega acceso a recursos financieros y comerciales para competir fuera con más fuerza en el segmento premium.

La segunda razón es la estrategia de cartera. Los grupos activos están reuniendo colecciones complementarias por regiones, variedades y niveles de precio: tintos estructurados, espumosos, marcas icónicas y vinos ligados al territorio. La diversificación no es un fin por sí mismo; responde a la volatilidad del mercado y a la dependencia excesiva respecto a un solo país o una sola denominación.

La tercera razón es el posicionamiento por calidad. En los mercados maduros occidentales baja el consumo per cápita, pero sigue habiendo disposición a pagar más por vinos mejor valorados. El segmento fine wine mantiene interés inversor y mueve unos 30.000 millones de euros a escala internacional; las previsiones apuntan a un avance anual entre el 4% y el 6% hasta 2030.

Pueden llegar más operaciones. Hay informaciones sobre interés por Schiopetto y Volpe Pasini en Friuli Venezia Giulia; Garofoli y Chiacchiarini-Sartarelli en Marcas; y varias bodegas familiares que producen Barolo, Chianti Classico y Brunello di Montalcino han recibido ofertas por parte de grupos mayores.

En Vinitaly esta semana en Verona, el sector se presenta como grande pero fragmentado: 14.000 millones de euros en ingresos directos, más de 530.000 empresas y unos 870.000 trabajadores dentro del sistema ampliado. Sin embargo, solo unas

46.000 bodegas embotellan vino a una escala que les da presencia real fuera del país.

La cuestión central no es el volumen sino el valor. Francia ingresa más por exportaciones con menos vino vendido fuera. La respuesta italiana pasa por comprar marcas con identidad propia, construir carteras premium y repartir riesgos entre regiones y mercados mientras los aranceles alteran las reglas del comercio exterior.