Agroalimentario

Informe Sectorial

2026

Cultivar el futuro: inversión, integración y valor

El sector agroalimentario español consolida su recuperación en un contexto todavía exigente

Invertir para competir: el nuevo ciclo de modernización de la industria alimentaria española

Escala, integración y valor: los retos del cooperativismo agroalimentario en España

El sector del vino ante su gran transformación: adaptarse al cambio climático y al nuevo consumidor

CaixaBank Research

INFORME SECTORIAL
Agroalimentario 2026
CaixaBank Research
Enric Fernández Economista jefe
José Ramón Díez Director de Economías y Mercados Internacionales
Oriol Aspachs Director de Economía Española
Sandra Jódar Directora de Planificación Estratégica
Nuria Bustamante Coordinadora del *Informe Sectorial Agroalimentario*
Colaboran en este número Pedro Álvarez Ondina, Sergio Díaz Valverde y David Martínez Turégano
Fecha de cierre de esta edición: 25 de septiembre de 2026

Sumario 2026

02 EL SECTOR AGROALIMENTARIO ESPAÑOL CONSOLIDA SU RECUPERACIÓN EN UN CONTEXTO TODAVÍA EXIGENTE

El sector agroalimentario afronta 2026 desde una posición más sólida que en años recientes.

15 INVERTIR PARA COMPETIR: EL NUEVO CICLO DE MODERNIZACIÓN DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA ESPAÑOLA

La industria de la alimentación no solo es la primera rama manufacturera del país, también se ha consolidado como uno de los grandes motores de inversión del tejido industrial español.

24 ESCALA, INTEGRACIÓN Y VALOR: LOS RETOS DEL COOPERATIVISMO AGROALIMENTARIO EN ESPAÑA

El cooperativismo desempeña un papel decisivo en la competitividad de un sector tan atomizado como el de la agroalimentación.

31 EL SECTOR DEL VINO ANTE SU GRAN TRANSFORMACIÓN: ADAPTARSE AL CAMBIO CLIMÁTICO Y AL NUEVO CONSUMIDOR

Los efectos del cambio climático y de los patrones de consumo están redefiniendo las condiciones en las que opera y en su sostenibilidad.

«Solos podemos hacer muy poco; juntos podemos hacer mucho.»

HELEN KELLER

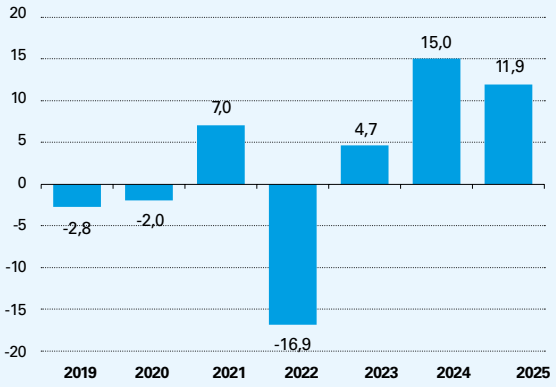
Agroalimentario

CaixaBank Research

SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR AGROALIMENTARIO ESPAÑOL 2026

El crecimiento del sector agrícola entra en una fase de normalización tras la reactivación en 2023-2025

VAB del sector agrícola
Variación (%)



La actividad continuará normalizándose, aunque el sector afronta importantes desafíos

Incremento de los costes
- La **energía** repuntó un 27% interanual en abril
- Los **fertilizantes** han subido cerca de un 20% interanual

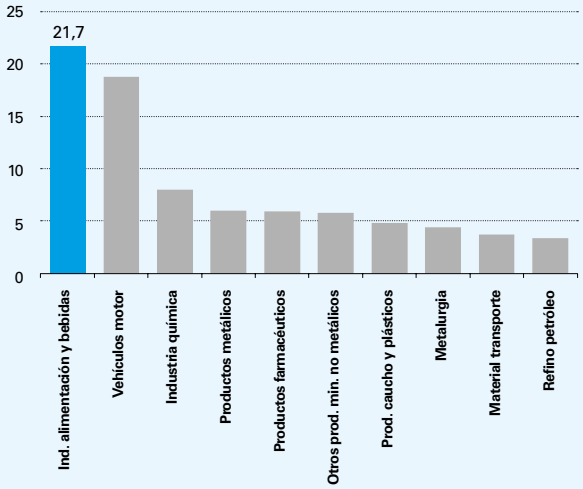
Fenómenos meteorológicos extremos
- El impacto del **cambio climático** ya no se limita a la sequía
- La **siniestrabilidad** en el campo está en torno a máximos

Contexto internacional
- Se mantiene el **proteccionismo** en EE. UU. y China
- Caen las **exportaciones** a socios tradicionales

Aumento de las exigencias regulatorias
- En cumplimiento de los estándares climáticos, medioambientales, sanitarios y de trazabilidad de la UE

La agroalimentaria es la industria manufacturera con mayor volumen de inversión, por delante de la automoción

Inversión sobre el total de la industria manufacturera
% sobre el total



Ganar competitividad exige acelerar la inversión en activos intangibles

- I+D en nuevos productos.
- Desarrollo de marcas y posicionamiento.
- Trazabilidad y digitalización de la cadena alimentaria.
- Sistemas de gestión de datos e IA.
- Automatización avanzada y *software* industrial.
- Certificaciones de calidad, seguridad alimentaria y sostenibilidad.
- Patentes, licencias y propiedad industrial.

Radiografía de la cooperativa agroalimentaria media en España

- Elevada capacidad de generación de valor.
- Predominio de cooperativas de pequeño tamaño.
- Fuerte orientación exportadora.
- Envejecimiento de la base social.
- Baja representación femenina.

El sector del vino se adapta para responder al cambio climático y de los hábitos de consumo

- Recuperación de variedades autóctonas mediterráneas.
- Avance de blancos y rosados.
- Mayor importancia a los vinos con DOP.
- Preservación de la oferta tradicional.
- Apuesta por nuevos consumidores.

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE, del MAPA y de Cooperativas Agro-alimentarias.

Resumen ejecutivo

Adaptación, integración e inversión: respuestas a los retos de un agroalimentario en transformación

El sector agroalimentario español afronta 2026 desde una posición más favorable que la de los últimos años, pero en un entorno aún exigente. La actividad agraria consolida su recuperación y la industria alimentaria mantiene una notable resiliencia, pero los fenómenos meteorológicos extremos, las tensiones geopolíticas, la presión sobre los costes y las barreras comerciales siguen condicionando sus perspectivas. La adaptación es, por tanto, el hilo conductor de este *Informe Sectorial*, que analiza cómo transformar la escala, la inversión y el modelo productivo en mayor competitividad y creación de valor.

Los indicadores de coyuntura apuntan a una progresiva normalización. El VAB real agrario y el empleo mantienen un tono positivo, mientras que la mejora de la producción impulsó la renta agraria en 2025. Las perspectivas por producciones son, no obstante, desiguales: olivar y viñedo presentan rendimientos elevados, frente a una evolución más débil de algunos cultivos herbáceos y del almendro. La mejora hídrica convive con una mayor exposición a tormentas, granizo y olas de calor. En el frente exterior, las exportaciones pierden impulso y el superávit comercial se reduce, en un contexto marcado por las tensiones arancelarias, la competencia internacional y la aplicación provisional del acuerdo entre la UE y Mercosur.

La agenda europea busca responder a estos desafíos con una Política Agraria Común (PAC) más sencilla, mayor atención a la resiliencia climática y una política comercial orientada a diversificar mercados. El reto será compatibilizar la simplificación regulatoria con los objetivos medioambientales, asegurar una financiación para la transición y abrir nuevas oportunidades comerciales sin debilitar la posición de los productores europeos.

La industria alimentaria, la rama manufacturera que más invierte en España, parte de una base sólida. Sin embargo, el esfuerzo inversor se concentra en activos materiales. La siguiente fase de modernización exige complementar la inversión en plantas, maquinaria y eficiencia energética con un mayor desarrollo de activos intangibles, como la innovación, la digitalización, la analítica de datos, la trazabilidad y la marca. No se trata solo de invertir más, sino de elevar el contenido tecnológico y la capacidad de diferenciación.

El cooperativismo es otra palanca esencial. Las cooperativas permiten concentrar la oferta, compartir servicios e inversiones y reforzar la posición negociadora de agricultores y ganaderos. Ganar escala no implica necesariamente reducir su número: también puede lograrse mediante cooperativas de segundo grado, alianzas comerciales, plataformas conjuntas o centrales de compra y logística. Para mejorar la rentabilidad, esa escala debe combinarse con innovación, transformación industrial, marcas, internacionalización y proximidad al consumidor.

El sector vitivinícola ilustra esta transformación. El cambio climático está reduciendo rendimientos, aumentando la volatilidad de las cosechas y alterando el perfil de los vinos, mientras que el consumo retrocede y se orienta hacia productos más ligeros, diferenciados y vinculados al origen y la calidad. España ya avanza mediante variedades mejor adaptadas, una oferta más diversificada y una creciente diferenciación, pero debe trasladar esa adaptación al modelo comercial y exportador para capturar más valor añadido.

En conjunto, el sector dispone de fundamentos sólidos, capacidad inversora y una amplia presencia territorial. Consolidar estas fortalezas requiere avanzar simultáneamente en adaptación climática, innovación, integración, diferenciación y apertura de mercados. El desafío no es producir más, sino hacerlo con mayor resiliencia y convertir la escala alcanzada en productividad y valor añadido.

Situación y perspectivas

El sector agroalimentario español consolida su recuperación en un contexto todavía exigente

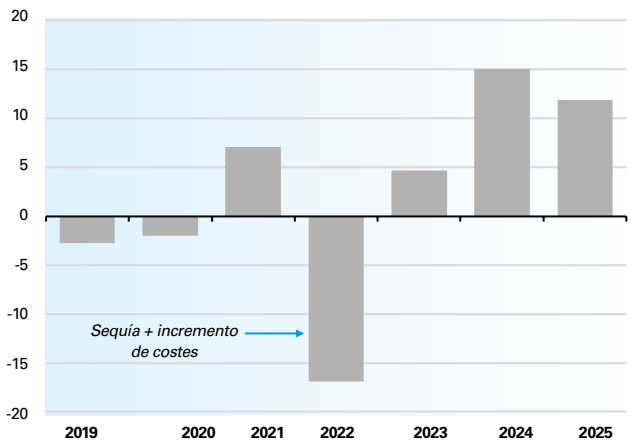
El sector agroalimentario afronta 2026 desde una posición más sólida que en años recientes, apoyado en la normalización progresiva de la actividad agraria, la moderación de la inflación alimentaria y la resiliencia de la industria de la alimentación. Sin embargo, el escenario sigue siendo exigente. Aunque la situación hídrica ha mejorado notablemente, los fenómenos meteorológicos extremos continúan ganando relevancia y elevan la incertidumbre sobre las cosechas. Al mismo tiempo, la guerra en Irán introduce nuevas presiones sobre costes energéticos y fertilizantes, en un contexto internacional que sigue marcado por las tensiones comerciales y una evolución menos favorable de las exportaciones.

El sector agrario prolonga su recuperación en 2026 tras los *shocks* recientes

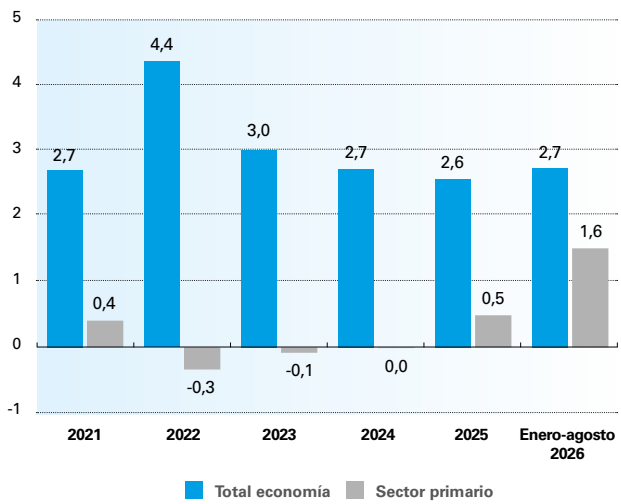
Tras la crisis de 2022, marcada por la sequía y el fuerte aumento de los costes, el sector agrario español registró una notable recuperación, especialmente intensa en 2024 (15%) y 2025 (11,9%). Los datos de 2026 sugieren que el sector sigue creciendo con fuerza tras los extraordinarios registros de los años anteriores (5,6% interanual en la primera mitad del año, frente al 2,6% del conjunto de la economía). El mercado laboral también muestra una mejora gradual y consolida esa tendencia positiva de la actividad: las afiliaciones en el sector primario aumentaron un 1,6% interanual entre enero y agosto respecto al mismo periodo de 2025, dejando atrás la destrucción de empleo observada entre 2022 y 2024.

Normalización de la actividad y recuperación del empleo

VAB del sector agrícola
Variación (%)



Afiliados a la Seguridad Social
Variación anual (%)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE y del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.

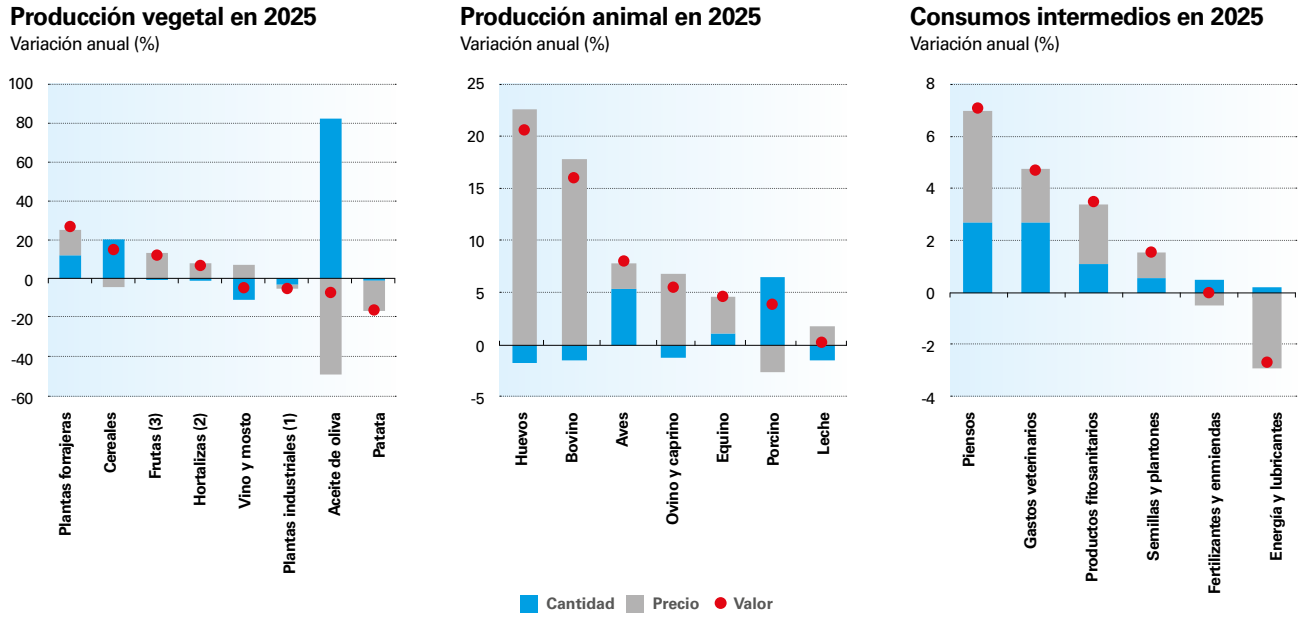
La renta agraria creció con fuerza en 2025 (8,9% nominal), impulsada por un aumento de la producción (+7,5% nominal y +6,7% real) superior a la de los costes (+4,8% nominal y +1,7% real). Este avance refleja la progresiva normalización de las condiciones productivas tras los episodios meteorológicos adversos de años anteriores. La rama vegetal lideró el crecimiento (+7,7% nominal y +9,5% real), especialmente en cereales, frutas y hortalizas, mientras que el aceite de oliva constituyó la principal excepción por el intenso ajuste de precios tras la recuperación de la cosecha. La ganadería también mostró una evolución favorable (+6,9% nominal y +2,6% real), con especial dinamismo en los segmentos de huevos y bovino.

Por el lado de los costes, los consumos intermedios crecieron un 4,8% (+1,7% real), por debajo de la producción, lo que favoreció una mejora de los márgenes. Aunque los piensos siguieron encareciéndose, la estabilidad de los fertilizantes y el descenso de los costes energéticos contrastaron con las fuertes tensiones registradas en 2022 y 2023.

Progresiva normalización de las condiciones productivas tras los episodios meteorológicos adversos de años anteriores

Agroalimentario

Principales macromagnitudes de la renta agraria



Notas: (1) Incluye: remolacha, tabaco, algodón, girasol y otras. Tambien se incluyen las leguminosas de grano. (2) Incluye: flores, plantas de vivero y plantaciones. (3) Incluye: Frutas frescas, cítricos, frutas tropicales, uvas y aceitunas. (4) Renta agraria = VAB – amortizaciones + otras subvenciones – otros impuestos.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del MAPA.

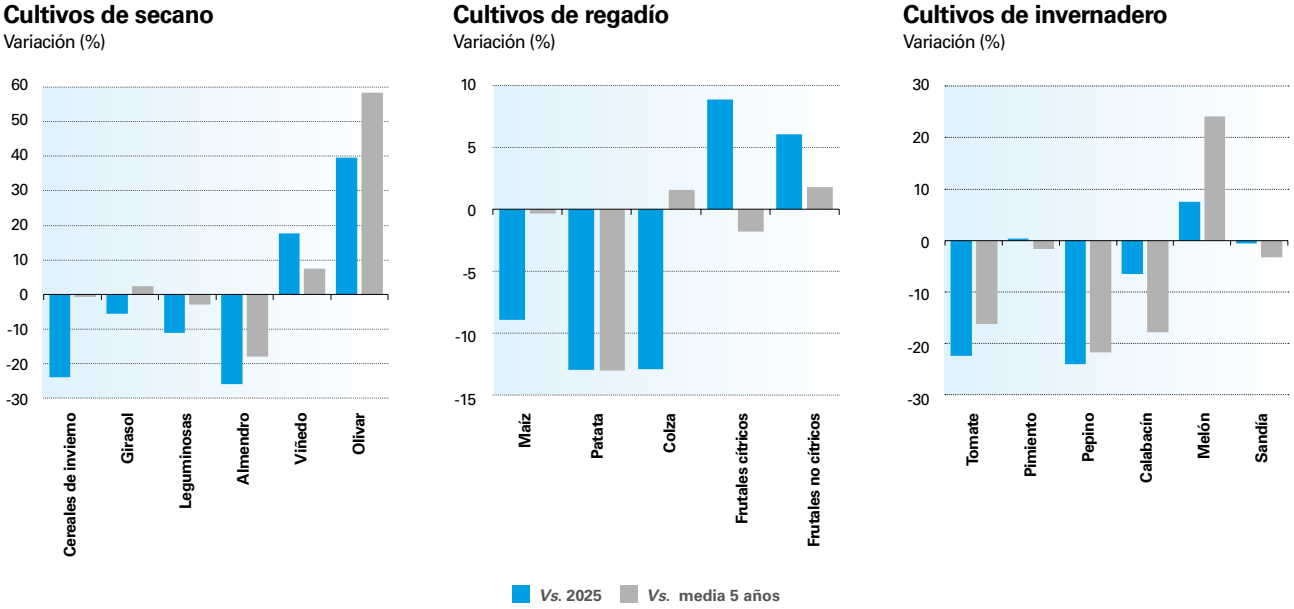
El sector mantendrá el buen tono en 2026, aunque con importantes diferencias por cultivos

La encuesta ESYRCE del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) apunta a un mejor comportamiento de los principales cultivos leñosos mediterráneos, frente a unos cultivos herbáceos con una evolución más heterogénea y, en algunos casos, inferior a la de 2025.[1]

① En el momento de cierre de esta publicación se dispone de los datos de la encuesta ESYRCE de la primera mitad de 2026.

Entre los cultivos de secano sobresalen el olivar y el viñedo. Los rendimientos del primero se sitúan alrededor de un 40% por encima de los de 2025 y cerca de un 60% por encima de la media de los últimos cinco años, mientras que el viñedo registra aumentos cercanos al 20% interanual y también supera claramente su promedio histórico. Todo ello apunta a una campaña muy positiva para dos de los principales cultivos mediterráneos. En cambio, los cereales de invierno, las leguminosas y especialmente el almendro registran caídas de rendimiento respecto a 2025. No obstante, cereales y leguminosas se mantienen próximos a sus niveles habituales al compararlos con la media de los últimos cinco años. El regadío sigue ejerciendo un papel estabilizador, con oscilaciones más reducidas y rendimientos cercanos a los valores históricos.

Rendimiento de los principales cultivos del sector agrario español para 2026



Notas: Se recogen para cada categoría los cultivos más relevantes o para los que existen datos en lo que llevamos de año. Datos disponibles hasta julio de 2026.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del MAPA.

En conjunto, el sector agrario seguirá beneficiándose de unas condiciones más favorables que las observadas en 2022-2023, aunque con una evolución desigual entre producciones y focos de debilidad en algunos cultivos extensivos y hortícolas. Seguirán siendo determinantes las condiciones meteorológicas, los costes de producción y el contexto internacional. A ello se suman unas exigencias regulatorias y ambientales crecientes en ámbitos como el uso de insumos, la gestión del agua, el bienestar animal, la trazabilidad y la reducción de emisiones. Aunque estas medidas refuerzan la sostenibilidad del sector, también pueden elevar los costes de adaptación.

Mejora la situación hídrica, pero aumenta la exposición a eventos extremos

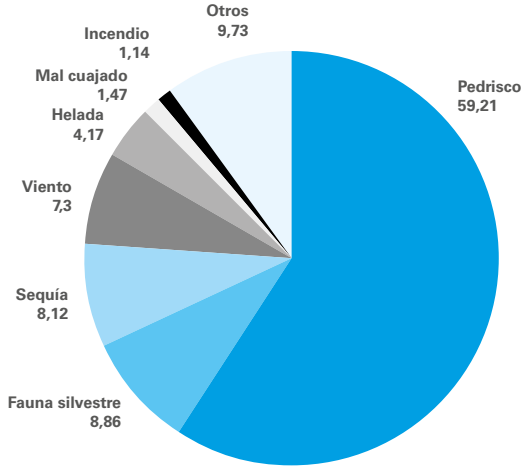
El Observatorio Nacional de Sequía del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico señala que actualmente no hay ninguna región en situación de sequía prolongada ni de escasez coyuntural, salvo en la demarcación del Júcar y el alto Guadiana.[2] Sin embargo, el impacto del cambio climático ya no se limita a la sequía: el sector afronta una mayor recurrencia e intensidad de fenómenos meteorológicos extremos, como tormentas, granizo, danas u olas de calor, que afectan a la producción y elevan la incertidumbre sobre los rendimientos. Según Agroseguro, hasta finales de julio de 2026 estas adversidades habían afectado a cerca de 1,2 millones de hectáreas y generado 374 millones de euros en indemnizaciones, una de las cifras más elevadas registradas para estas fechas.

Además, los efectos del cambio climático van más allá de las pérdidas directas de cosechas. Las altas temperaturas alteran los calendarios agrícolas y procesos clave para el desarrollo de los cultivos, mientras que en la ganadería aumentan los costes y se reduce la disponibilidad de pastos. Todo ello apunta a que el cambio climático se está convirtiendo en un desafío estructural para el sector agroalimentario español, reforzando la necesidad de seguir avanzando en adaptación, eficiencia en el uso del agua y cobertura aseguradora.

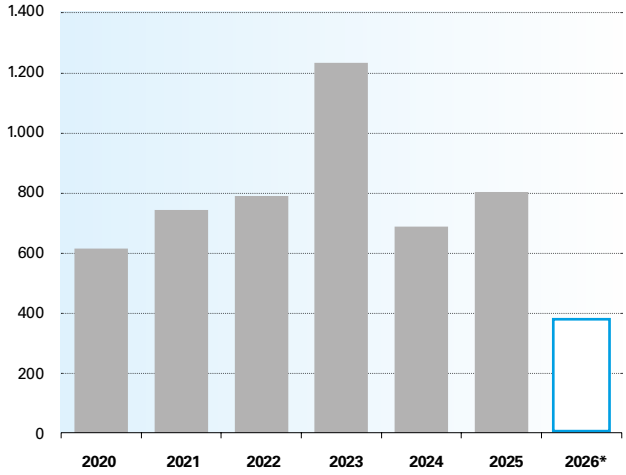
② El MITECO diferencia entre sequía prolongada, fenómeno natural ligado al déficit de precipitaciones y caudales y escasez coyuntural, vinculada a problemas temporales para atender las demandas de agua (abastecimiento, regadío, etc.), que se evalúa mediante escenarios de normalidad, prealerta, alerta y emergencia. Los últimos datos disponibles al cierre de este informe son para el mes de mayo de 2026.

Un campo cada vez más expuesto a los extremos climáticos

Distribución de los siniestros por riesgos (2025)
% sobre el total de siniestros



Evolución de la siniestrabilidad agrícola
% sobre el total de siniestros



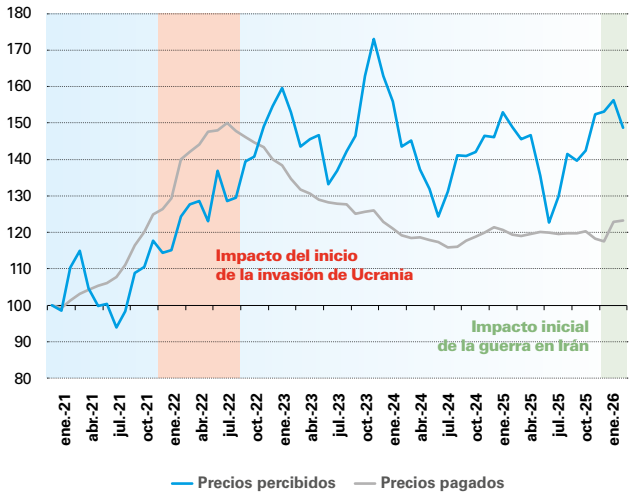
Nota: (*) 2026 corresponde a los datos disponibles hasta el mes de julio.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Agroseguro.

Las tensiones geopolíticas reavivan los riesgos sobre los costes energéticos y los fertilizantes

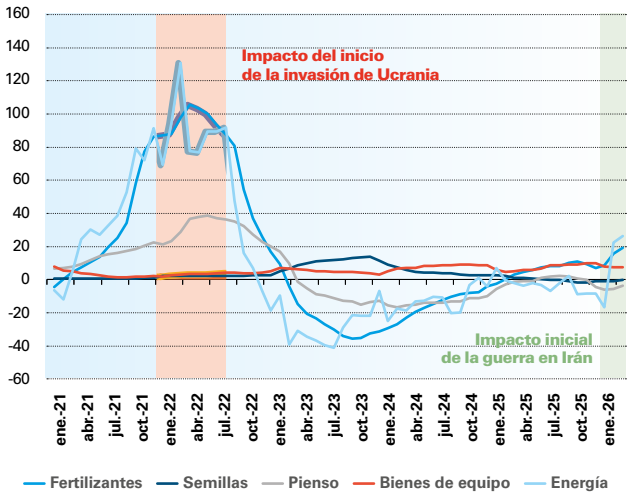
Los últimos datos disponibles del MAPA, correspondientes a abril, ya mostraban aumentos significativos en partidas relevantes para el agricultor español, como la energía (+27% interanual) y los fertilizantes (+19,5%). Por el momento, el encarecimiento, aunque significativo, es inferior a las tensiones registradas tras el inicio de la guerra en Ucrania (véase el siguiente gráfico). En cualquier caso, la evolución en los próximos meses dependerá en gran medida de la guerra en Irán y de la situación del estrecho de Ormuz.

Las tensiones geopolíticas encarecen algunos insumos, sin generar por ahora un *shock* generalizado de costes

Precios percibidos y pagados por el sector agrícola
Índice (100 = enero 2021)



Costes de producción del sector agrícola
Variación interanual (%)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del MAPA.

El comercio exterior pierde impulso en un contexto muy adverso

Las exportaciones agroalimentarias españolas retrocedieron en la primera mitad de 2026 (–1,4% interanual), mientras que las importaciones aumentaron (2,3%), lo que redujo el superávit comercial hasta los 10.331 millones de euros, un 11% menos que un año antes.

Por productos y destinos, el crecimiento exportador se concentra en frutas y hortalizas, y en mercados del centro y norte de Europa, especialmente Alemania, lo que compensa parcialmente el deterioro de las ventas de carne y la menor aportación de China y EE. UU. Las exportaciones de porcino siguen acusando la menor demanda china, consecuencia de la recuperación de su cabaña ganadera y de su mayor autosuficiencia tras la crisis de la peste porcina africana (PPA), a lo que se suman las restricciones comerciales derivadas de los recientes brotes de PPA en Cataluña. Por su parte, la siguiente infografía muestra qué productos (especialmente el aceite de oliva) y regiones (provincias andaluzas y del Levante, entre otras) están más expuestos a la subida arancelaria de EE. UU.

Agroalimentario

Exposición del sector agrolimentario español al comercio con EE. UU.

¿Qué productos agroalimentarios exporta España hacia EE. UU.?

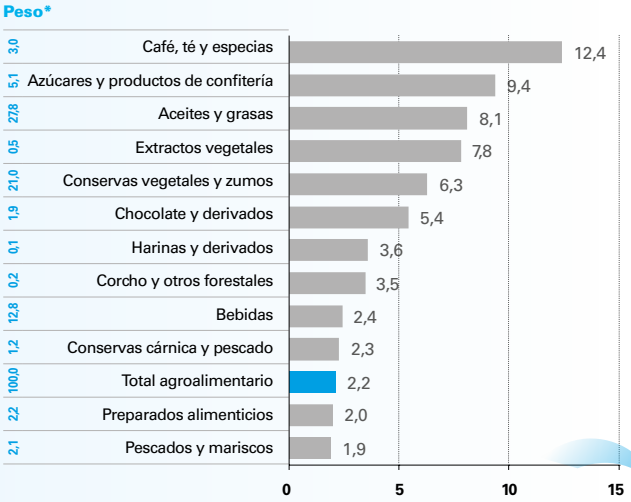
Aceites y grasas, conservas vegetales, bebidas y hortalizas explican algo más del 70%

Distribución de las exportaciones agroalimentarias a EE. UU.
% sobre el total de exportaciones agroalimentarias a EE. UU.

¿Qué sectores son más dependientes de las exportaciones a EE. UU.?

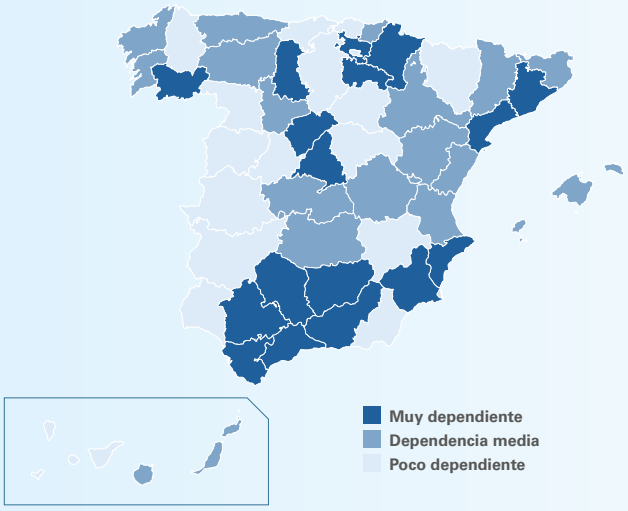
De todo lo que exporta el sector, café y especias, azúcares y repostería, y aceites y grasas son los productos más dependientes

Exportaciones agroalimentarias hacia EE. UU.
% sobre el total exportado por cada producto (TARIC 2 dígitos)



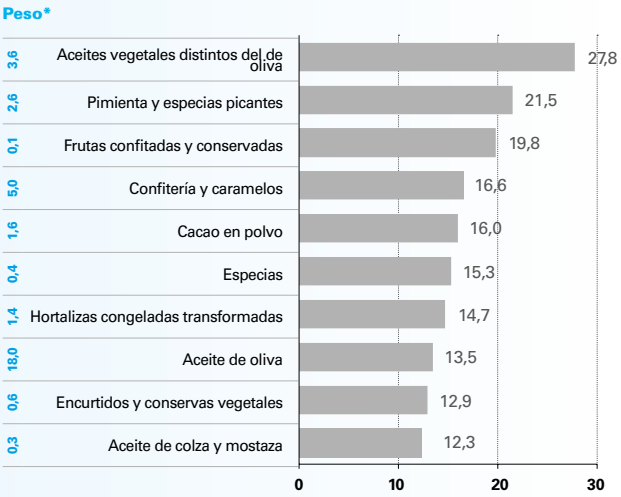
¿Qué provincias tienen un sector agroalimentario más dependiente de las exportaciones hacia EE. UU.?

Exportaciones agroalimentarias hacia EE. UU.
% sobre el total exportado de cada provincia



Desglosando a TARIC 4 dígitos, el aceite de oliva es el de mayor peso en las exportaciones a EE. UU.

Exportaciones agroalimentarias hacia EE. UU.
% sobre el total exportado por cada producto (TARIC 4 dígitos)



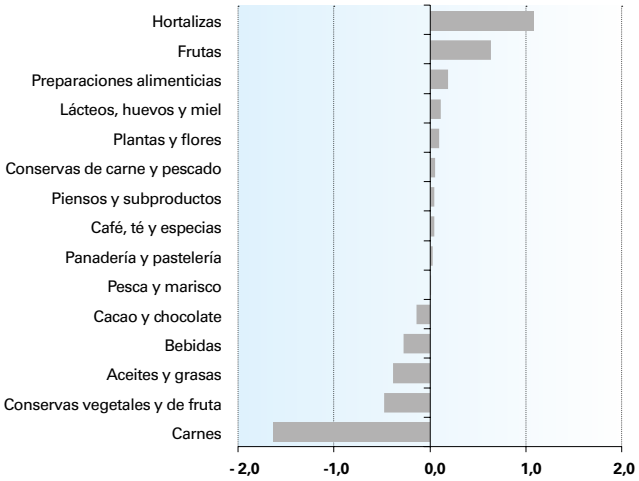
Notas: (*) Porcentaje sobre el total de exportaciones agroalimentarias hacia EE. UU. Datos en volumen para el año 2025.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de DataComex.

Por el lado de las importaciones, la aplicación provisional del acuerdo UE-Mercosur introduce un nuevo elemento de competencia para producciones sensibles como el vacuno, las aves, el azúcar y el arroz. Aunque aún es pronto para evaluar su impacto sobre los volúmenes importados, los precios y la renta de los productores españoles, el sector expresa preocupación por las diferencias en los estándares y costes de producción, así como por la capacidad de los mecanismos de control y salvaguardia para responder con rapidez ante posibles perturbaciones del mercado.

Comportamiento de las exportaciones agroalimentarias españolas

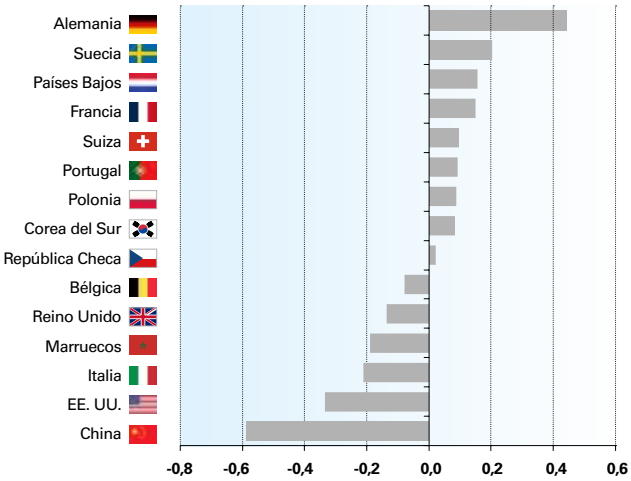
Según las 15 categorías más relevantes

Contribución a la tasa interanual de las exportaciones agroalimentarias (p. p.)



Según los 15 mayores socios comerciales

Contribución a la tasa interanual de las exportaciones agroalimentarias (p. p.)



Nota: Datos acumulados enero-junio 2026.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de DataComex.

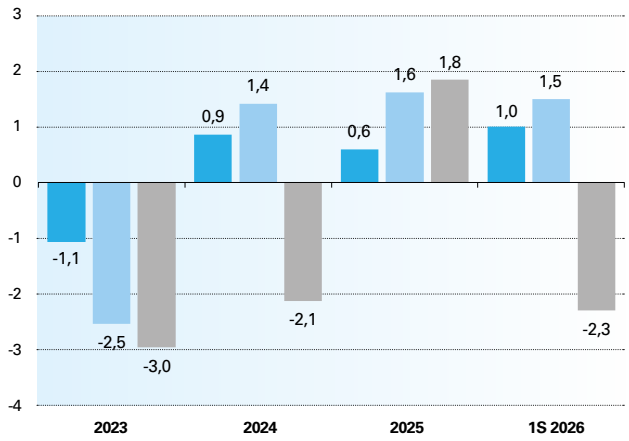
Agroalimentario

Alimentación y bebidas: la cara y la cruz de la industria alimentaria

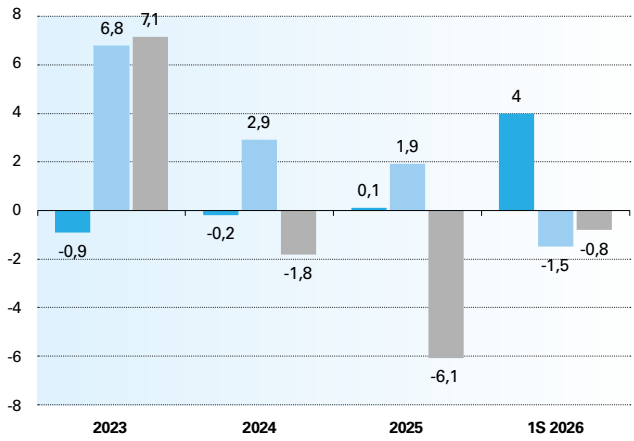
La industria agroalimentaria mantiene una evolución desigual. La alimentación sigue mostrando un mejor comportamiento que el conjunto de las manufacturas, con avances en producción y empleo, apoyada en el carácter esencial de sus productos y en una demanda menos sensible al ciclo económico. En cambio, la fabricación de bebidas presenta un menor dinamismo debido a su mayor exposición a la hostelería, las exportaciones y los cambios en los hábitos de consumo. La alimentación continúa siendo el principal motor de la actividad, mientras que las bebidas dependen en mayor medida de la evolución de los precios para sostener su facturación.

La industria agroalimentaria avanza de forma desigual

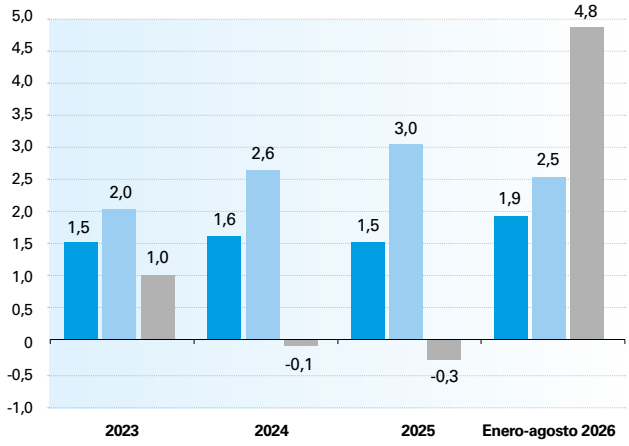
Producción industrial
Variación interanual (%)



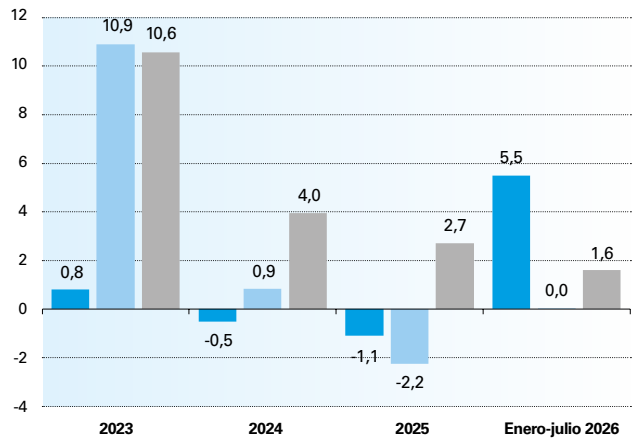
Cifra de negocios
Variación interanual (%)



Afiliados a la Seguridad Social
Variación interanual (%)



Precios de producción
Variación interanual (%)



Industria manufacturera · Alimentación · Bebidas

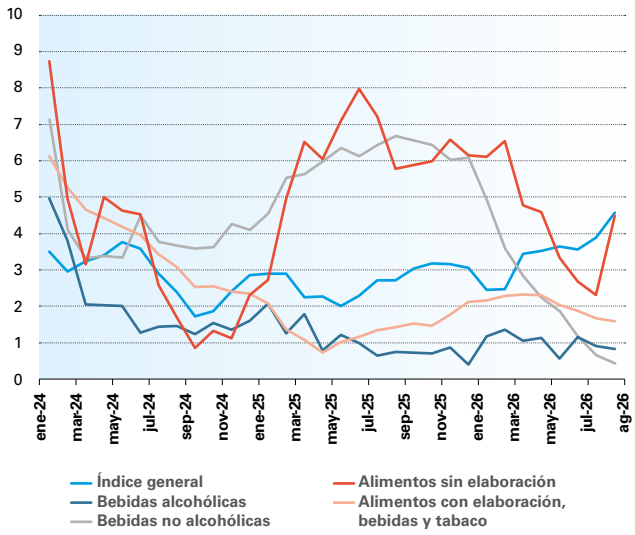
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE.

Persisten los riesgos alcistas en la inflación de los alimentos

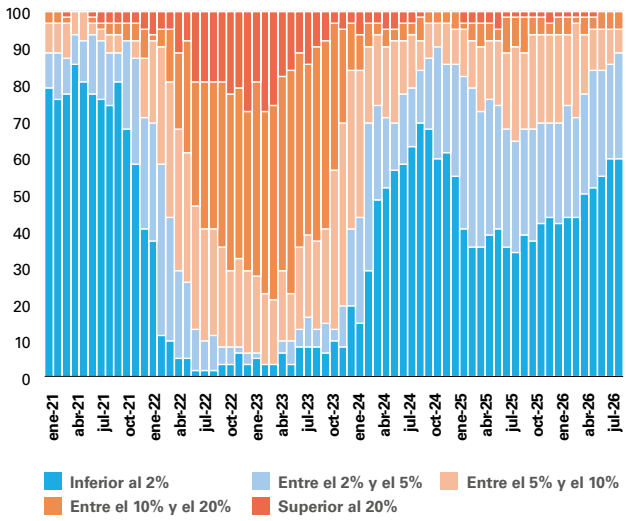
La inflación alimentaria se moderó en la segunda mitad de 2026, hasta situarse cerca del 2% interanual. Esta desaceleración fue especialmente intensa en las bebidas no alcohólicas y en los alimentos sin elaborar, categorías que registraron los mayores aumentos de precios durante 2025 (aunque los precios de los segundos también repuntaron con fuerza en agosto). Por su parte, los alimentos elaborados muestran una trayectoria más estable y las bebidas alcohólicas mantienen tasas de crecimiento reducidas. En conjunto, el semáforo de alimentos refleja una evolución más contenida que en 2025, pero todavía desigual entre sus componentes. Aunque el 60% de las partidas alimentarias crecieron menos del 2% interanual en agosto, el aumento de los costes observado desde abril y el reciente repunte de los alimentos sin elaborar aconsejan mantener la cautela ante la posibilidad de nuevas presiones alcistas en los próximos meses.

Se modera la inflación alimentaria en la primera mitad de 2026, pero persisten los focos de tensión

Inflación de los alimentos
Variación interanual (%)



Semáforo de los alimentos
Rúbricas del IPC sobre el total (%)

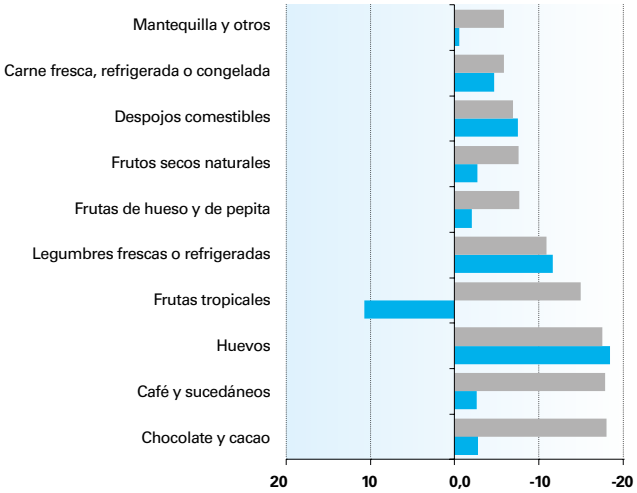


Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE.

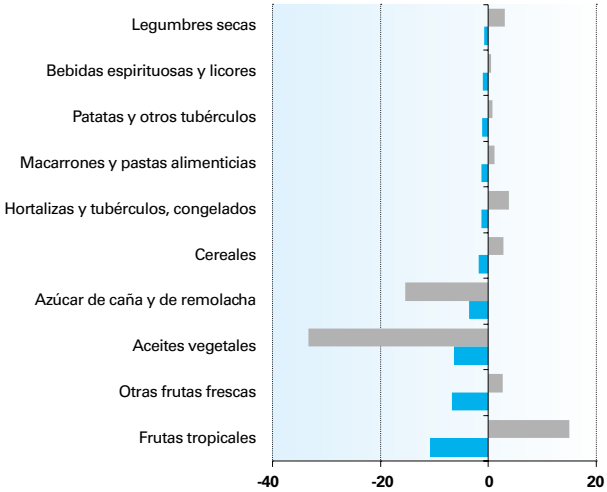
Mientras que en 2025 numerosas partidas registraban aumentos de precios de dos dígitos, en enero-agosto de 2026 predominaron tasas de crecimiento reducidas e incluso caídas en algunos productos. La corrección es especialmente visible en aceites vegetales, azúcar y frutas tropicales, mientras que categorías básicas como cereales, pastas o patatas muestran una notable estabilidad. Todo ello apunta a una normalización progresiva de las condiciones de oferta y de los costes de producción, que sitúa la inflación alimentaria en un entorno mucho más contenido y generalizado que el observado en los años posteriores al *shock* inflacionista de 2022.

¿Cómo se ha comportado la inflación en las partidas de alimentos?

10 alimentos con mayor inflación en 2025
Variación (%)



10 alimentos con menor inflación en enero-agosto 2026
Variación (%)



2025 Enero-agosto 2026

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE.

De cara a los próximos meses, una prolongación de las tensiones geopolíticas podría trasladarse gradualmente a los precios de los alimentos a través de la energía, el transporte y determinados insumos. La intensidad y la velocidad de transmisión dependerán, no obstante, de la duración del episodio, de la evolución de los precios energéticos y de la capacidad de absorción de márgenes a lo largo de la cadena.

La moderación de la inflación y los nuevos hábitos de consumo reconfiguran la demanda

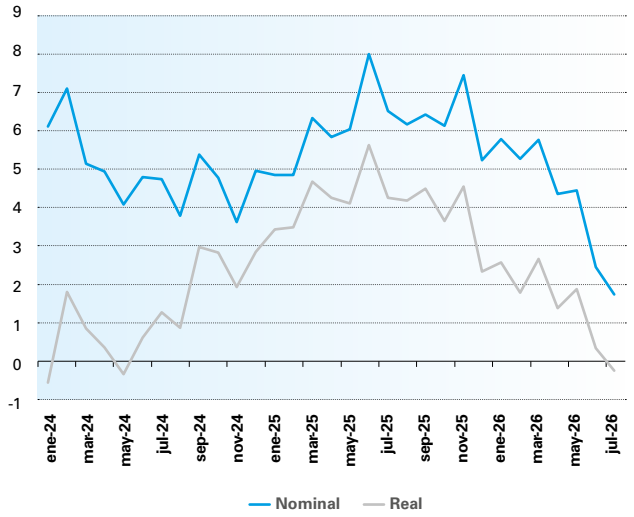
Tras varios años de elevada inflación, las ventas minoristas de alimentación crecieron un 1,5% interanual entre enero y julio en términos reales. Además, los datos del Panel de Consumo Alimentario del MAPA apuntan a una estabilización de las compras de los hogares tras las fuertes oscilaciones registradas en los años posteriores a la pandemia.

Por canales de distribución, el crecimiento de las ventas es especialmente intenso en el pequeño comercio y en los supermercados de proximidad. Aunque responden a modelos de negocio diferentes, ambos se benefician de la preferencia por la compra cercana y de la moderación de la inflación: los primeros por su especialización y cercanía al consumidor, y los segundos por su capacidad para contener precios y el creciente peso de la marca de distribuidor.

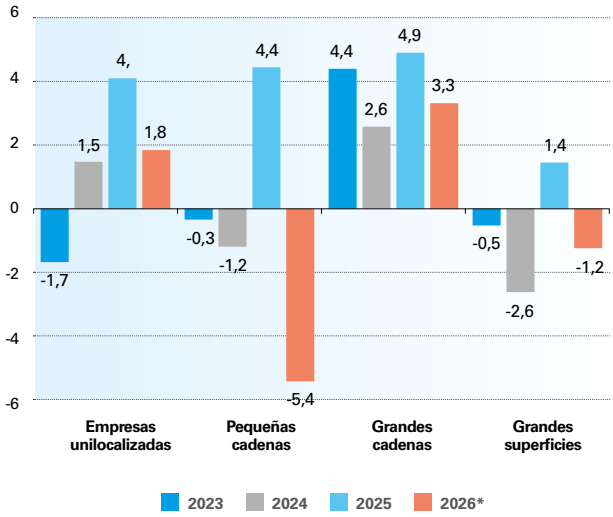
En cuanto a la composición de la cesta de la compra, ganan protagonismo productos percibidos como saludables, nutritivos y asequibles, como los huevos, mientras que retrocede el consumo de categorías relativamente más costosas, como el pescado, las frutas y hortalizas frescas o los lácteos. También destaca el aumento de consumo de aceite (gracias al descenso del precio) y el de los platos preparados, en consonancia con la creciente demanda de productos que ahorran tiempo y esfuerzo en la preparación, compra o consumo de alimentos (la denominada demanda de conveniencia). En conjunto, los patrones de consumo reflejan una combinación de adaptación al encarecimiento acumulado de los alimentos y cambios estructurales en los hábitos de los hogares.

El consumo alimentario se estabiliza y se reorienta hacia los canales de proximidad

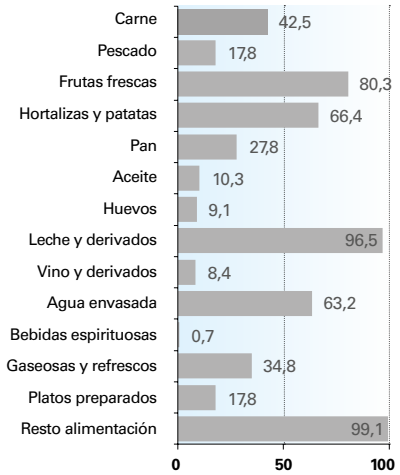
Ventas minoristas en alimentación
Variación interanual (%)



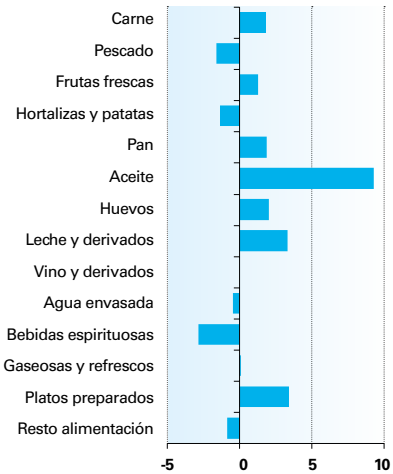
Ventas reales según el modo de distibución
Variación anual (%)



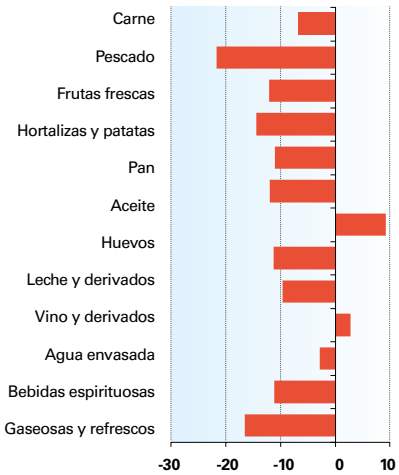
Consumo per cápita de alimentos en 2026**
Kilogramos o litros por persona



Variación del consumo per cápita entre 2024 y 2026**
(%)



Variación del consumo per cápita entre 2019 y 2026**
(%)



Notas: Solo se consideran las 14 principales categorías de consumo en el hogar. (*) Dato acumulado de enero a julio de 2026.
(**) Promedio de 12 meses hasta julio de 2026.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del MAPA.

BOX

Retos y oportunidades de la agenda europea para el sector agroalimentario

La Visión para la Agricultura y la Alimentación, presentada en febrero de 2025 por la Comisión Europea, parte de la siguiente constatación: **el sector agroalimentario europeo debe seguir siendo competitivo en un entorno geopolítico más fragmentado, adaptarse al cambio climático y mantener su legitimidad social y territorial**. De forma específica, reconoce al sector como estratégico, propone una Política Agraria Común (PAC) más simple, justa y orientada a resultados, y pone el foco en renta agraria, relevo generacional, resiliencia climática, innovación, bioeconomía y una posición negociadora más equilibrada de los agricultores dentro de la cadena alimentaria.

1) **El primer eje tangible ha sido la simplificación regulatoria,** alineada con la Brújula de la Competitividad.[1] La Comisión presentó en mayo de 2025 el paquete Omnibus III para reducir y simplificar cargas administrativas de la PAC en ámbitos como la condicionalidad medioambiental, pagos a pequeñas y medianas explotaciones, explotaciones ecológicas y respuesta a fenómenos climáticos extremos. El reto es simplificar sin vaciar de contenido los objetivos medioambientales, en un contexto en el que la adaptación climática ya no es un capítulo accesorio, sino una condición de viabilidad productiva, y en el que la innovación, la digitalización y las nuevas tecnologías están llamadas a desempeñar un papel creciente para compatibilizar sostenibilidad y competitividad. La propuesta fue ratificada por el Consejo en diciembre de 2025 y comenzó a aplicarse en 2026. Las medidas han sido, en términos generales, bien recibidas por buena parte de las organizaciones agrarias, aunque las medioambientales han advertido del riesgo de que determinadas simplificaciones puedan debilitar parte de los incentivos asociados a los objetivos climáticos y de biodiversidad.

2) **El segundo frente es la financiación.** En julio de 2025, la Comisión propuso un nuevo presupuesto comunitario para 2028-2034 de casi 2 billones de euros, con mayor flexibilidad, menos instrumentos y una nueva arquitectura basada en los Planes de Asociación Nacionales y Regionales, que integraría fondos hoy separados –incluidos cohesión, agricultura, desarrollo rural y pesca–.[2] Para el agro, esto abre una oportunidad de mayor coherencia entre inversiones, reformas y necesidades territoriales, pero también un riesgo de dilución de la PAC en una bolsa presupuestaria más competida, presionada por las nuevas prioridades estratégicas (defensa, ampliación, seguridad energética) y la agenda competitiva (innovación, conectividad, *made in Europe*). La propuesta ha suscitado un intenso debate: mientras algunos actores valoran la mayor flexibilidad e integración de inversiones y reformas, otros advierten del riesgo de diluir el carácter común de la PAC y de reducir su visibilidad dentro de una arquitectura presupuestaria más amplia. La configuración final del presupuesto será además determinante para financiar prioridades como la incorporación de jóvenes agricultores, la innovación o la adaptación climática de las explotaciones.

3) **El tercer eje es comercial.** La UE ha acelerado su red de acuerdos para reducir dependencias y compensar mercados más protegidos, en particular en un contexto de creciente proteccionismo en EE. UU.[3] Mercosur –aplicado provisionalmente desde mayo de 2026 en su dimensión comercial– es el ejemplo más visible, pero forma parte de una estrategia más amplia que incluye la modernización de los acuerdos con Chile y México y las negociaciones con Australia, India e Indonesia. Para el sector agroalimentario europeo, estos acuerdos abren oportunidades en mercados de renta creciente y gran potencial de demanda para productos donde la UE goza de ventajas competitivas, favorecen una mayor diversificación de las exportaciones y reducen la dependencia de un número limitado de mercados de destino.[4] Al mismo tiempo, la Comisión ha reforzado las salvaguardas para los productos más sensibles, combinando contingentes limitados de importación, periodos transitorios, mecanismos de vigilancia y cláusulas que permiten restringir temporalmente las importaciones si provocan perturbaciones significativas en los mercados europeos. La filosofía es compatibilizar una mayor apertura comercial con mecanismos que faciliten el ajuste y preserven la confianza de los productores europeos con condiciones regulatorias, sanitarias y medioambientales comparables para los productos importados.

En suma, la nueva agenda europea ofrece una ventana de oportunidad si logra cuadrar tres piezas: una PAC menos burocrática pero no menos común, una transición climática financiable y aceptada socialmente, y una política comercial que abra mercados sin erosionar la confianza de los productores. **La oportunidad es convertir el agroalimentario europeo en un vector de competitividad, resiliencia territorial y autonomía estratégica.**

① Véase el Focus «¿Cuánto ha avanzado la UE con la Brújula de la Competitividad?» en el *Informe Mensual* de abril de 2026.

② Véase el Focus «Presupuesto 2028-2034 para la UE: ¿misión imposible?» en el *Informe Mensual* de septiembre de 2025.

③ Véase el Focus «Diversificación exportadora de la UE más allá de los aranceles de Trump» en el *Informe Mensual* de diciembre de 2025.

④ Véase el artículo «Tensiones arancelarias y reconfiguración de los flujos comerciales: impacto en España» en el *Observatorio Sectorial* del primer semestre de 2025.

Inversión

Invertir para competir: el nuevo ciclo de modernización de la industria alimentaria española

La industria de la alimentación no solo es la primera rama manufacturera del país por actividad, empleo y proyección exterior; también se ha consolidado como uno de los grandes motores de inversión del tejido industrial español. En un entorno marcado por el encarecimiento de costes, la presión regulatoria, la competencia internacional y unas demandas de consumo cada vez más sofisticadas, el sector ha seguido destinando recursos a ganar eficiencia, reforzar la trazabilidad y avanzar en sostenibilidad y seguridad alimentaria. Esta capacidad inversora refleja una característica diferencial: frente a ramas manufactureras más cíclicas, la alimentación combina una demanda relativamente estable con una necesidad permanente de renovación. De cara a los próximos años, el reto será complementar el peso tradicional del capital físico con un mayor esfuerzo en activos intangibles –innovación, digitalización, datos, trazabilidad, marca y capital humano–, claves para elevar la productividad y competir en segmentos de mayor valor añadido.

Un sector líder dentro de la industria manufacturera

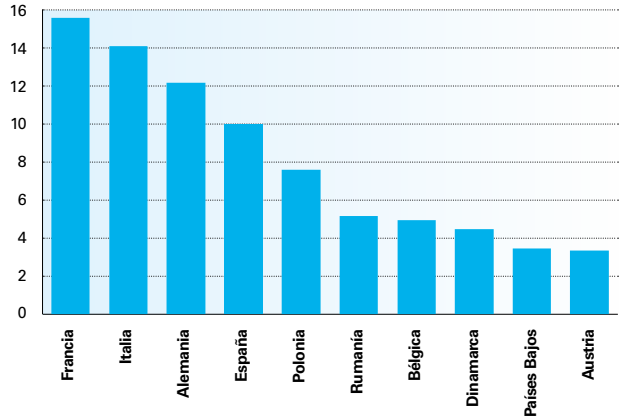
La relevancia de la industria de la alimentación[3] no se explica únicamente por su tamaño –es la primera rama manufacturera del país, con una facturación cercana a los 185.000 millones de euros, un peso del 21,3% del VAB manufacturero y alrededor de medio millón de empleos–, sino también por su contribución a la cohesión territorial, a la generación de valor en la cadena agroalimentaria y al saldo exterior. En 2025, las exportaciones de alimentos y bebidas alcanzaron los 52.565 millones de euros, lo que sitúa al sector como el segundo mayor exportador manufacturero, solo por detrás de la automoción, con un superávit comercial superior a los 14.800 millones de euros, el 0,9% del PIB.[4]

③ **Ramas de alimentación y bebidas (divisiones CNAE 10 y 11), con datos de 2024 para la facturación y el VAB, y de 2025 para el empleo (afiliados a la Seguridad Social), a partir del INE (Estadística Estructural de Empresas [EEE]) y del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.**

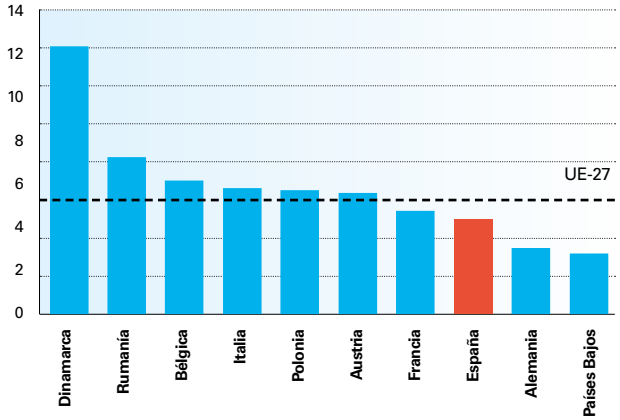
④ **Datos de DataComex.**

Europa: inversión en la industria de alimentación y bebidas

(% sobre el total de la UE)



(% sobre el VAB del sector)



Notas: Inversión en terrenos, edificios y construcciones y activos intangibles; excluye la inversión en bienes de equipo. El dato de los Países Bajos está infravalorado por la no disponibilidad de algunos valores. Datos de 2023.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Eurostat.

En el contexto europeo, España se sitúa entre las principales potencias alimentarias y ocupa el cuarto lugar en la UE en términos de cifra de negocios, por detrás de Alemania, Francia e Italia.

Sin embargo, la especialización de la economía española en esta rama es más elevada: el peso de la alimentación en el VAB manufacturero es del 21,3% frente al 7,6% en Alemania, 18,0% en Francia y 11,1% en Italia.

En términos de inversión, el sector español presenta una intensidad (en proporción del VAB) similar a la de Francia y Alemania, pero por debajo de Italia (véanse los gráficos anteriores): en 2023, el sector español invirtió el 0,8% del VAB en activos intangibles, algo por encima de la media de la UE y de Alemania, pero por debajo del 2,2% de Italia. Esta diferencia apunta a un margen de mejora en los activos tecnológicos e intangibles, especialmente si se compara con el modelo italiano.

El sector también lidera la inversión en las manufacturas

La industria de la alimentación es la rama manufacturera que más invierte en España: 6.889 millones de euros en 2024, el 21,7% del total. Desde 2019, acumula un crecimiento del 32,9%, muy similar al del conjunto de las manufacturas, que avanzó un 32,4%.[5] Este comportamiento confirma que no se trata solo de un sector de gran dimensión, sino de una actividad con un esfuerzo inversor sostenido, incluso en un periodo marcado por *shocks* de costes, incertidumbre y endurecimiento de las condiciones financieras.

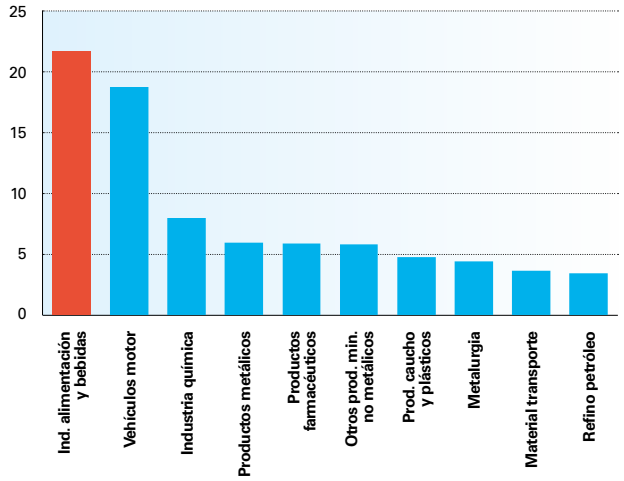
Desde la perspectiva de la intensidad inversora (inversión sobre valor añadido), la industria alimentaria se sitúa en un nivel medio-alto dentro de las manufacturas. Supera claramente a ramas tradicionales como el textil, el mueble o la metalurgia ligera, pero se sitúa por debajo de sectores altamente intensivos en capital, como la industria química o la automoción.

La industria alimentaria presenta un perfil inversor distinto al de ramas como la automoción, la química o los bienes de equipo. Mientras que estas actividades suelen estar más expuestas al ciclo económico y a grandes proyectos de capacidad, la alimentación muestra una inversión más distribuida, continua y vinculada a necesidades operativas recurrentes: modernización de plantas, automatización, seguridad alimentaria, eficiencia energética, trazabilidad y adaptación a estándares regulatorios cada vez más exigentes. Esta estabilidad inversora también implica una exigencia permanente: al tratarse de un sector maduro y muy competitivo, la inversión no solo debe mantener la capacidad instalada, sino elevar la eficiencia, mejorar la calidad, reducir costes y facilitar una mayor diferenciación del producto.

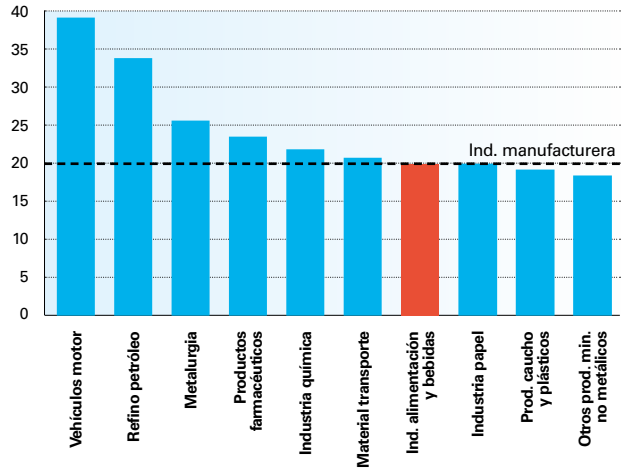
5 Para un análisis en detalle de la evolución de la inversión en los últimos años, por actividades y tipo de activo, véase «Radiografía de la inversión empresarial en España: más intangibles y un patrón cada vez más heterogéneo», en el *Observatorio Sectorial* 1S 2026.

España: inversión por actividad principal

(% sobre el total de la industria manufacturera)



Tasa de inversión*

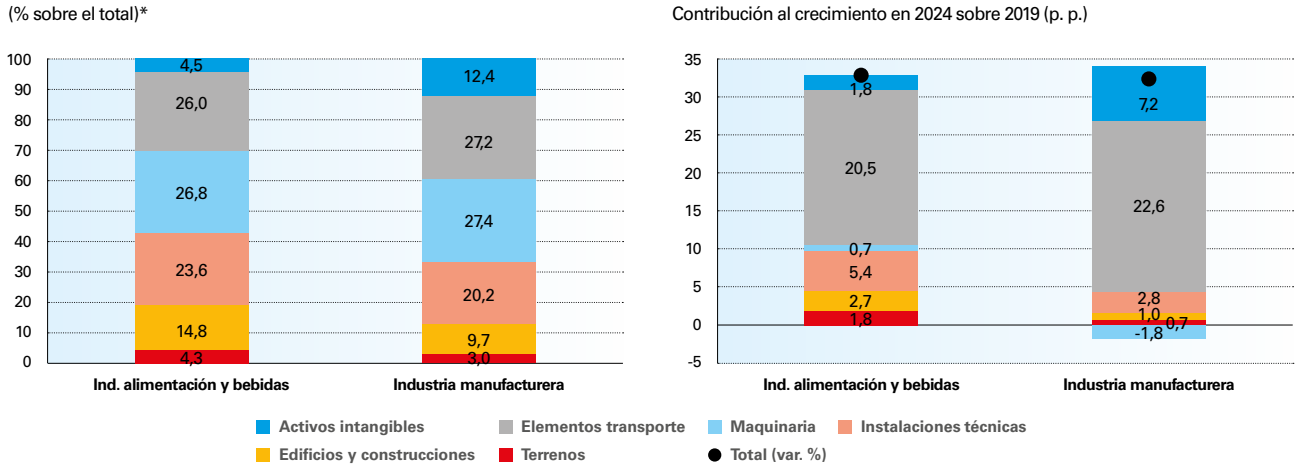


Notas: (*) Porcentaje sobre el valor añadido a coste de los factores en cada sector. Datos de 2024.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE (EEE).

Agroalimentario

La composición de la inversión confirma el carácter industrial y operativo del sector. Los activos materiales concentran la mayor parte del esfuerzo inversor (véanse los siguientes gráficos), especialmente en maquinaria, elementos de transporte, instalaciones técnicas y construcciones. Esta estructura es coherente con una industria donde la escala productiva, la automatización, la logística, la calidad y la seguridad alimentaria son factores decisivos. En este sentido, se observa una creciente orientación hacia inversiones vinculadas a la sostenibilidad (energía, agua, economía circular o reducción de emisiones), sobre todo en las industrias láctea, cárnica, de bebidas y hortofrutícola. En este ámbito, la sostenibilidad no debe entenderse solo como cumplimiento regulatorio, sino como una palanca para reducir costes, asegurar suministros y responder a los nuevos requisitos demandados por consumidores, distribuidores y reguladores.

España: inversión por tipo de activo



Nota: (*) Datos de 2024.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE (EEE).

Por el contrario, aunque muestra un fuerte dinamismo en los últimos años, con un aumento del 44,7% entre 2019 y 2024, frente al 32,9% para el total de la inversión, el papel de los activos intangibles[6] sigue siendo relativamente reducido: representan el 4,5% del total, tres veces menos que en el promedio de la industria manufacturera y claramente por debajo de las actividades más intensivas en conocimiento y tecnología, como maquinaria, farmacia, automoción o material de transporte (alrededor del 25,0%) y, sobre todo, productos informáticos (44,6%).

6 Gastos en I+D, aplicaciones informáticas, propiedad industrial, concesiones administrativas, patentes, licencias, marcas comerciales, diseños, derechos de autor, etc.

Esta brecha no resta valor al esfuerzo inversor realizado, pero sí apunta a la dirección que debería tomar la siguiente fase de modernización. La industria alimentaria seguirá necesitando capital físico –plantas, maquinaria, instalaciones y logística–, pero el rendimiento de esos activos dependerá cada vez más de su combinación con tecnologías y capacidades intangibles: sensores y automatización avanzada, analítica de datos, inteligencia artificial aplicada a procesos industriales, trazabilidad digital, innovación en formatos y productos, gestión avanzada de la cadena de suministro, diseño, marca y cualificación del capital humano. En un sector donde la competencia no se libra solo en precio, estos activos serán cada vez más importantes para capturar más valor.

La inversión y la productividad en la industria de la alimentación van de la mano

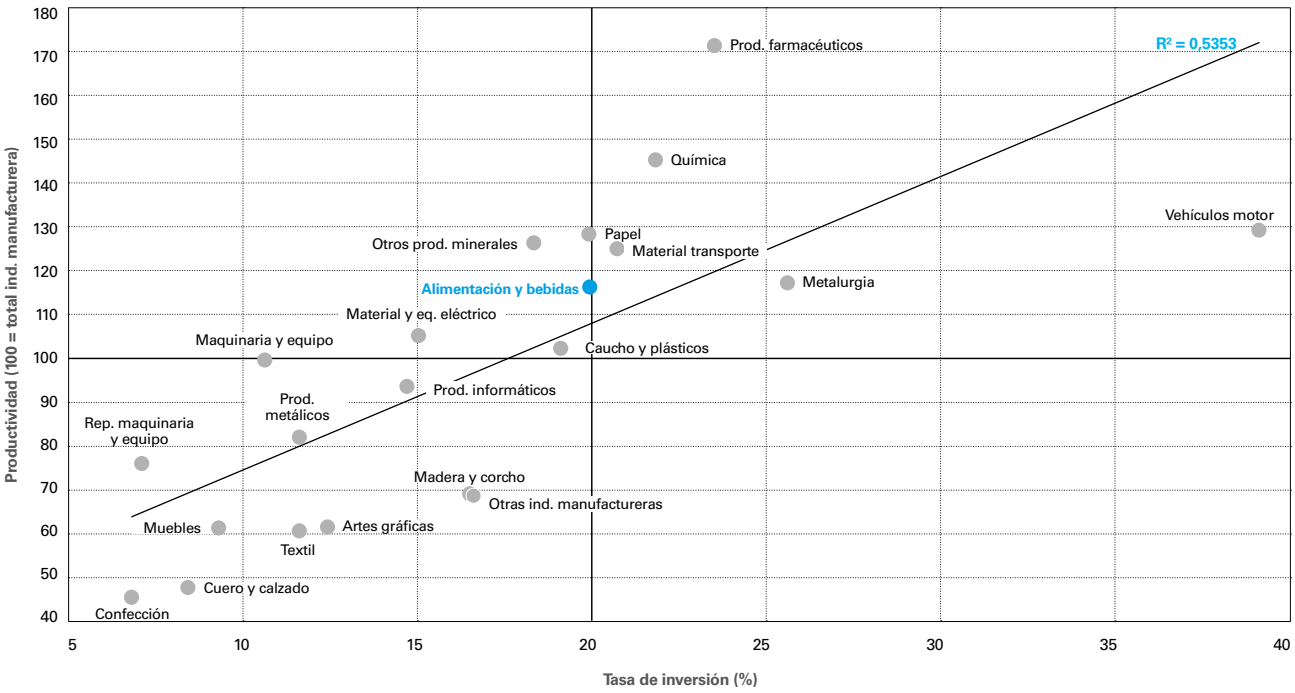
Como se observa en el siguiente gráfico, dentro de la industria manufacturera existe una relación positiva –aunque con elevada dispersión por actividades– entre el esfuerzo inversor y la productividad del trabajo, lo que es coherente con el papel de la acumulación de capital como determinante de la eficiencia productiva.

La industria alimentaria se sitúa en una posición intermedia dentro de las manufacturas, ligeramente por encima de la recta de tendencia, lo que sugiere que obtiene un rendimiento eficiente de su esfuerzo inversor. No alcanza la frontera de productividad de ramas más intensivas en I+D, como la farmacéutica o la química, pero presenta una posición más sólida que varias manufacturas tradicionales y, en términos relativos, parece obtener más productividad por unidad de inversión que sectores mucho más intensivos en capital, como la automoción.

En sectores maduros, las mejoras de productividad no dependen únicamente de aumentar el capital físico, sino de combinarlo con tecnología, organización, datos, innovación y capital humano.

La industria alimentaria se sitúa en una posición intermedia dentro de las manufacturas, lo que sugiere que obtiene un rendimiento eficiente de su esfuerzo inversor

España: productividad *vs.* inversión en la industria manufacturera



Notas: Productividad = valor añadido a coste de los factores sobre personal ocupado medio; tasa de inversión = inversión sobre valor añadido a coste de los factores. Datos de 2024.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE (EEE).

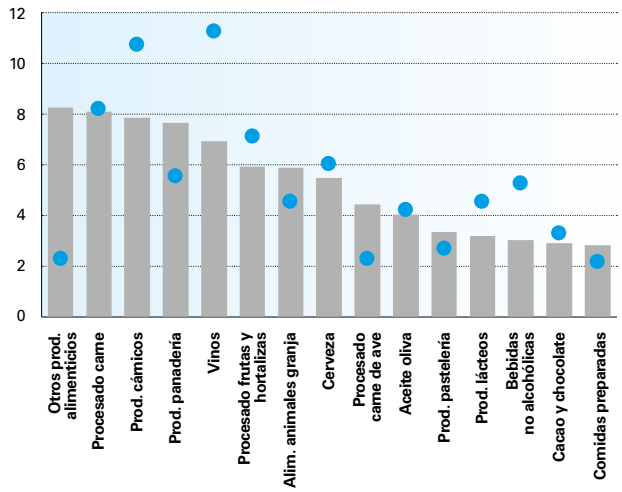
Agroalimentario

Una inversión muy heterogénea por actividades

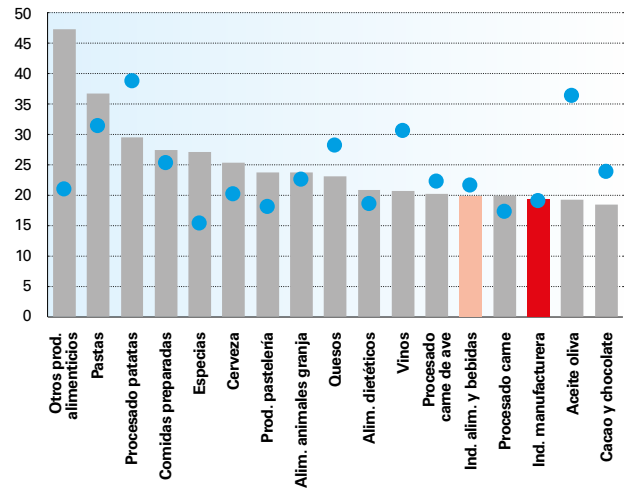
El análisis desagregado revela que no existe un patrón común de inversión en la industria alimentaria. La industria cárnica (procesado, elaboración y conservación) concentra más del 20,0% de la inversión, impulsada por la necesidad de instalaciones especializadas, trazabilidad y cumplimiento sanitario; no obstante, su esfuerzo en términos del VAB se sitúa por debajo de la media (véanse los siguientes gráficos). Entre las principales actividades inversoras en volumen también se encuentran el procesado de frutas y hortalizas y la fabricación de vino (inversiones vinculadas a calidad, marca y posicionamiento) y productos de panadería. En términos de intensidad inversora destacan comidas preparadas, procesado de patatas y pastas.

España: inversión en la industria de alimentación y bebidas por actividades

(% sobre el total)



Tasa de inversión*



2024 2019

Nota: (*) Porcentaje sobre el valor añadido a coste de los factores.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE (EEE).

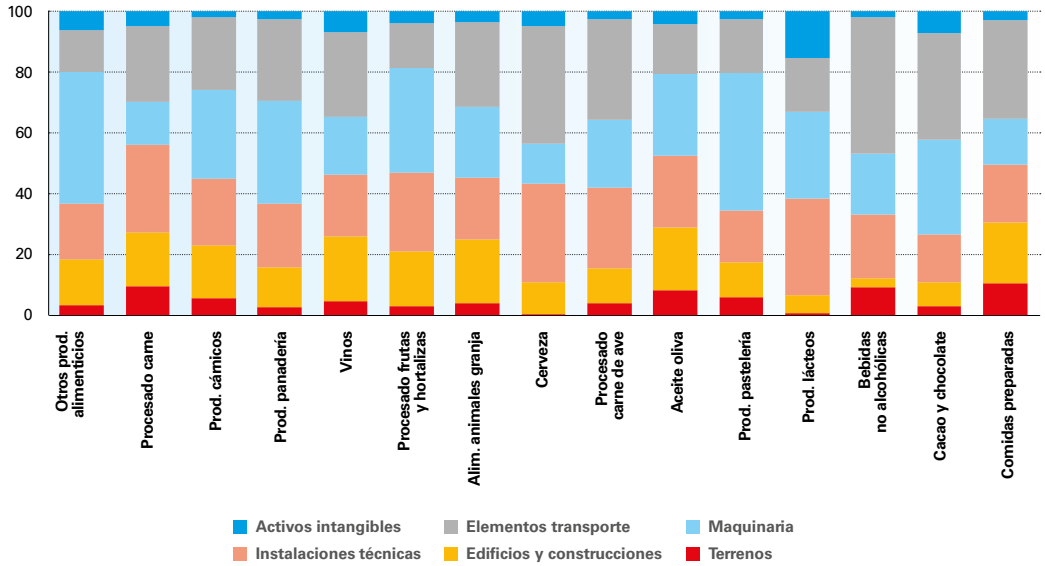
En el desglose por tipo de activos hay un claro predominio de los materiales, principalmente maquinaria e instalaciones técnicas, que superan, en muchos casos, el 50,0% de la inversión total, en línea con procesos industriales estandarizados y automatizables. En el caso de los elementos de transporte, también tienen un peso significativo, pero desigual, especialmente alto en actividades donde la logística y la distribución son parte central del modelo de negocio, como las ramas de fabricación de bebidas. Por su parte, los activos intangibles adquieren mayor relevancia en determinadas ramas, como las de cacao y chocolate, vinos y productos lácteos, donde la innovación, la marca, la calidad percibida y la diferenciación desempeñan un papel más destacado.

No hay que olvidar que la industria alimentaria combina actividades de gran escala y elevada intensidad en capital físico con otras donde el valor se apoya más en la marca, la innovación, la calidad, el diseño o la especialización. Por ello, las palancas de modernización no serán idénticas en todas las ramas: en algunas, el foco estará en la automatización y la eficiencia operativa; en otras, en la diferenciación, la digitalización comercial, la sostenibilidad, la innovación de producto o el posicionamiento internacional.

Los activos intangibles adquieren mayor relevancia en determinadas ramas, como las de cacao y chocolate, vinos y productos lácteos

España: inversión en la industria de alimentación y bebidas por actividades y tipo de activo

(% sobre el total)



Nota: (*) Datos de 2024.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE (EEE).

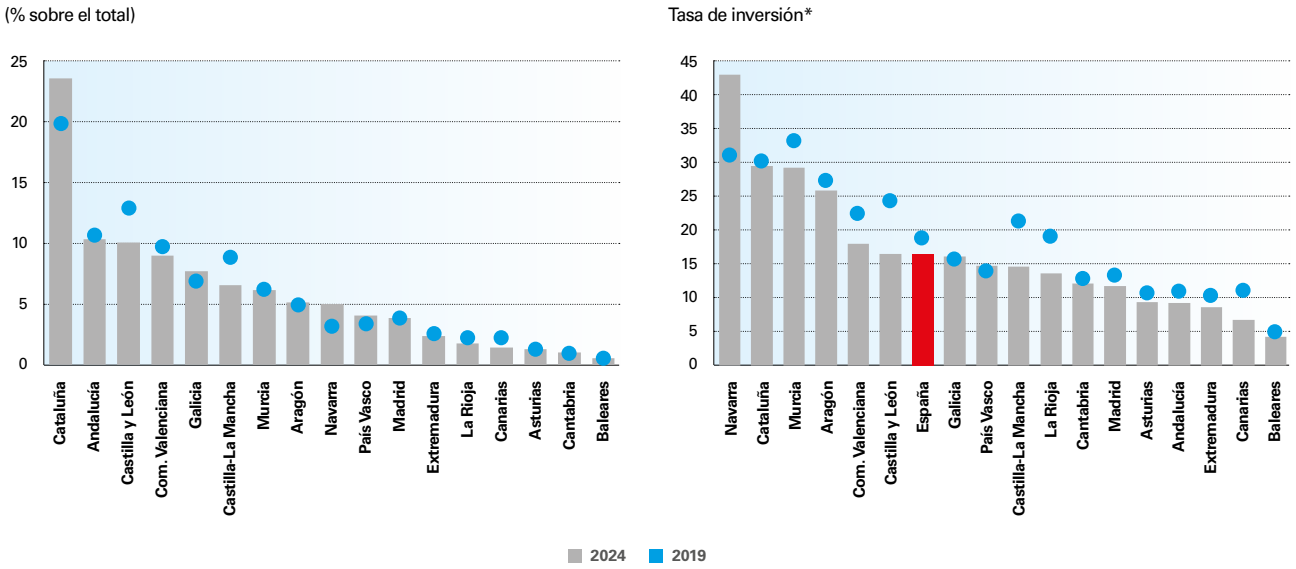
Agroalimentario

Una marcada dimensión territorial

La inversión en la industria alimentaria se concentra en las regiones especializadas en dicha actividad. Más del 53,0% de la inversión material (la EEE no desagrega la inversión en intangibles) se efectúa en cuatro regiones: Comunidad Valenciana, Castilla y León, Andalucía y Cataluña. Esta distribución responde a la base productiva de cada territorio: transformación hortofrutícola en la Comunidad Valenciana, carne y lácteos en Castilla y León, aceite de oliva y hortofrutícola en Andalucía.

Cataluña ocupa una posición especialmente relevante, aporta por sí sola casi la cuarta parte de la inversión total y posee la industria alimentaria más diversificada del país, aunque sobresale la industria cárnica –básicamente porcino–. Además, ha ganado peso relativo de forma significativa en los últimos años: es la única región entre las cuatro primeras del ranking donde esto sucede (véase el gráfico siguiente).

España: inversión en la industria de alimentación y bebidas por CC. AA.



Notas: Inversión en activos materiales. (*) Porcentaje sobre el valor añadido a coste de los factores.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE (EEE).

En porcentaje sobre el VAB del sector, el mayor esfuerzo inversor corresponde a Aragón, Murcia, Cataluña (por encima del 25,0% en todas ellas) y, sobre todo, Navarra, con el 43,1%, 12 puntos más que en 2019: solo la Comunidad Foral, Galicia y el País Vasco (muy levemente en ambos casos) han aumentado su intensidad inversora.

Navarra sobresale tanto por su dinamismo como por su intensidad inversora: entre 2019 y 2024, la inversión se duplicó. Este comportamiento apunta a un ciclo inversor excepcional, posiblemente asociado a una base empresarial de mayor dimensión, orientación exportadora y proyectos relevantes en la industria cárnica y la transformación vegetal.

Conclusiones

La industria alimentaria española destaca por su capacidad inversora, su menor exposición cíclica y su fuerte anclaje territorial. Estas características la convierten en una pieza clave para la modernización del tejido productivo y para la competitividad exterior del sector agroalimentario.

El reto, sin embargo, será cada vez más cualitativo. La inversión en plantas, maquinaria e instalaciones seguirá siendo imprescindible, pero las ganancias de productividad dependerán de forma creciente de la incorporación de tecnología, datos, innovación, marca y capital humano. En definitiva, el sector ya invierte mucho; la cuestión decisiva será invertir cada vez mejor.

> **La inversión en plantas, maquinaria e instalaciones seguirá siendo imprescindible. La cuestión decisiva será invertir cada vez mejor**

Cooperativismo

Escala, integración y valor: los retos del cooperativismo agroalimentario en España

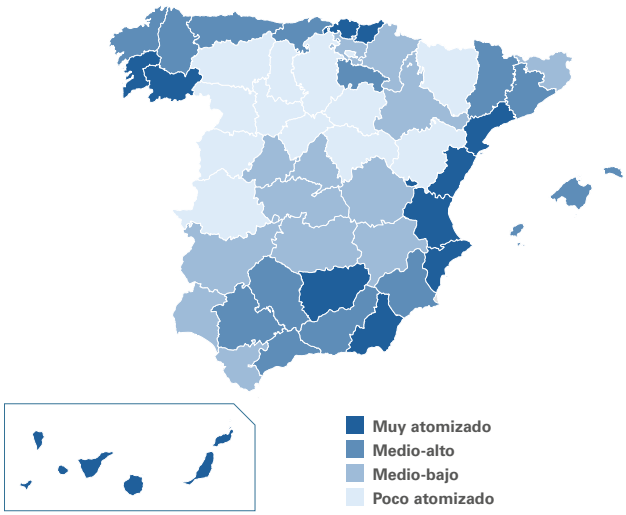
El cooperativismo desempeña un papel decisivo en la competitividad de un sector tan atomizado como el de la agroalimentación. Al concentrar la oferta, compartir inversiones y servicios y facilitar el acceso a los mercados, las cooperativas refuerzan la posición de agricultores y ganaderos en la cadena alimentaria. Sin embargo, su implantación y su capacidad económica varían considerablemente entre territorios y ramas productivas. Los beneficios asociados al tamaño se materializan plenamente cuando van acompañados de estrategias orientadas a la diferenciación, la innovación, la transformación industrial y una mayor proximidad al consumidor. En este contexto, el reto del cooperativismo agroalimentario español no pasa únicamente por seguir ganando escala, sino por fortalecer su capacidad para generar valor añadido y aumentar su poder de mercado.

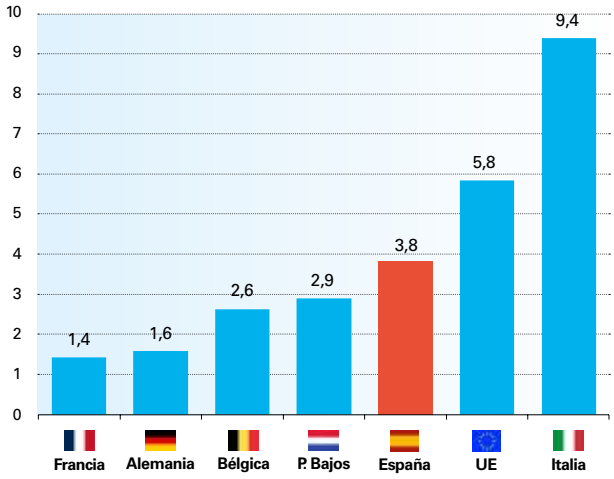
Radiografía de la cooperativa agroalimentaria media en España

El cooperativismo desempeña un papel especialmente relevante en aquellos países, como España, donde la estructura productiva agraria está más fragmentada. España se sitúa entre las grandes economías agrarias con una mayor atomización productiva, solo superada por Italia, aunque por debajo de la media de la UE (países como Rumanía, Grecia o Eslovenia, entre otros, disparan la media de la región). Como se muestra en el siguiente mapa, la fragmentación muestra importantes diferencias territoriales, con una mayor densidad de explotaciones por hectárea de superficie agraria utilizada en el noroeste, algunas provincias del sur y en parte del arco mediterráneo.

El sector agrario español está muy atomizado, sobre todo en determinadas regiones y respecto a otras economías europeas

Número de explotaciones agrarias por cada 100 hectáreas utilizadas





Nota: Datos de 2023.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE y de Eurostat.

A través de las cooperativas, agricultores y ganaderos aúnan esfuerzos para comercializar conjuntamente su producción, compartir servicios e inversiones y acceder a mercados en mejores condiciones. Esto les permite reforzar su capacidad de negociación y aumentar la rentabilidad de sus explotaciones, al tiempo que contribuye al desarrollo económico del medio rural. Ahora bien, ¿qué rasgos definen a la cooperativa agroalimentaria española?

La cooperativa agroalimentaria española promedio es una empresa de pequeño tamaño: el 76% emplea menos de 50 trabajadores. Factura en promedio alrededor de 10,8 millones de euros al año y agrupa a unos 320 socios, principalmente agricultores y ganaderos. Además, una parte significativa presenta una notable orientación exportadora: el 31% de las cooperativas vende al exterior, donde se genera el 28% de su facturación. Su base social sigue siendo mayoritariamente masculina –las mujeres representan el 28% de los socios, el 14,5% de los puestos directivos y apenas el 4,7% de las presidencias– y envejecida, con una participación de jóvenes menores de 40 años cercana al 9%. En definitiva, estas cifras reflejan un modelo empresarial con una extensa base social, un fuerte arraigo territorial con retos importantes de dimensión y relevo generacional.[7]

Modelo empresarial con una extensa base social, un fuerte arraigo territorial con retos importantes de dimensión y relevo generacional

(7) Las cifras empleadas en este artículo proceden del MAPA y del Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agroalimentario Español (OSCAE), cuya última información disponible corresponde a 2023. Estas fuentes sitúan en 3.669 el número de cooperativas agroalimentarias en España y estiman una facturación conjunta de 39.570 millones de euros (44.700 si se incluyen sociedades participadas). No obstante, debe tenerse en cuenta que el número de cooperativas recogido por estas estadísticas permanece estable desde 2018, mientras que los registros del Ministerio de Trabajo y Economía Social (MITES) recogen la constitución de 481 cooperativas agrarias adicionales entre 2019 y 2025.

La cooperativa agroalimentaria media en España

Nota: *Dato promedio.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Intercoop.

Las cooperativas agroalimentarias están muy concentradas territorialmente

La distribución geográfica de las cooperativas agrarias es muy desigual, tal y como recoge el mapa de la izquierda de la página siguiente. Su presencia es especialmente destacada en el sur y en el interior peninsular, con Andalucía y Castilla-La Mancha como principales focos. En conjunto, el 75% de las cooperativas se localizan en solo seis comunidades autónomas: Andalucía, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Cataluña y Extremadura.

El mapa de la derecha de la página siguiente ofrece una perspectiva complementaria al relacionar el número de cooperativas con el de explotaciones agrarias en cada provincia. Este indicador aproxima la densidad o implantación relativa del cooperativismo en el territorio. Los mayores niveles se observan en amplias zonas del interior sur peninsular, especialmente en Extremadura, Castilla-La Mancha y en algunas provincias del valle del Ebro. En cambio, buena parte del norte peninsular presenta una menor ratio de cooperativas por explotación, lo que refleja una menor presencia relativa de entidades cooperativas.

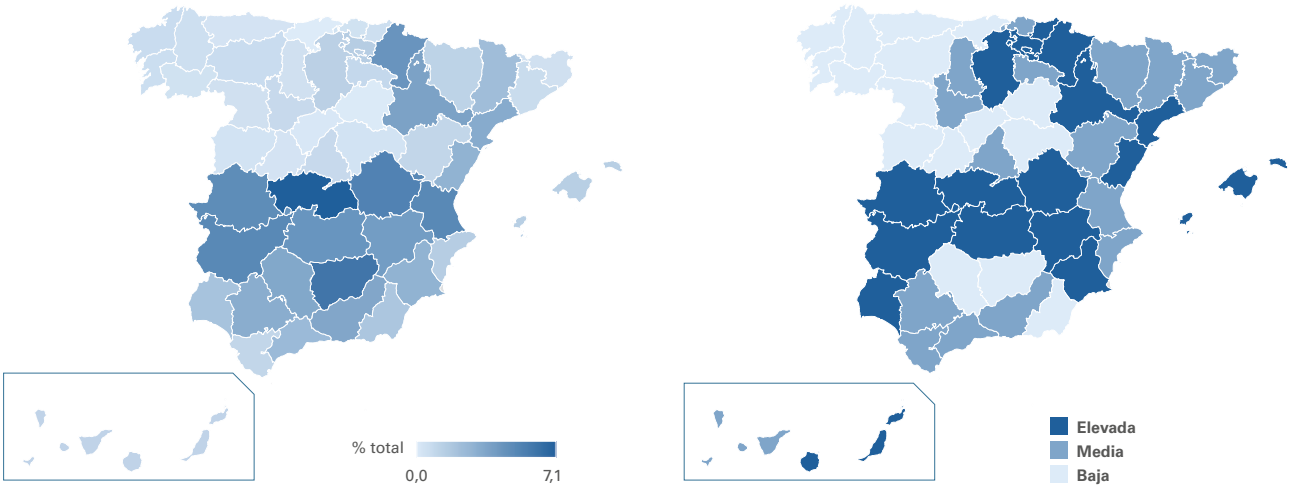
En conjunto, los resultados sugieren que el cooperativismo agrario español ha arraigado con mayor fuerza en aquellos territorios donde la necesidad de concentrar la oferta, realizar inversiones conjuntas y reforzar el poder de negociación de los productores ha favorecido el desarrollo de estructuras cooperativas, especialmente en actividades como el aceite de oliva, el vino o determinadas ramas de la ganadería. Con todo, la intensidad de esta implantación también está condicionada por la estructura productiva, el tamaño de las explotaciones y la evolución histórica del asociacionismo agrario.[8]

(8) Este análisis agregado del cooperativismo agrario español debe interpretarse como una aproximación: no incorpora el número de socios, la facturación, la producción comercializada ni el carácter multisectorial e interregional de algunas cooperativas, por lo que no permite concluir por sí solo que una mayor concentración implique necesariamente cooperativas de mayor dimensión económica o mayor poder de mercado.

Grado de implantación de las cooperativas agrarias en España

% sobre el total de cooperativas en España

Cooperativas por cada 1.000 explotaciones
(distribución por percentiles)



Notas: Datos de 2023. La implantación o densidad relativa es elevada si está por encima del percentil 66 de la distribución, media si está entre P66 y P33, y baja si es por debajo del P33.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Cooperativas Agro-alimentarias de España y Encuesta sobre la estructura de las explotaciones agrícolas del INE.

El modelo de cooperativismo varía mucho según la rama agrícola

El cooperativismo agroalimentario español no responde a un patrón homogéneo. La siguiente tabla permite aproximar esta heterogeneidad a partir de cuatro dimensiones complementarias. En primer lugar, la distribución de las cooperativas por ramas agrarias muestra dónde se concentra el grueso del tejido cooperativo español. En segundo lugar, el número de cooperativas por cada 1.000 explotaciones aproxima la densidad o implantación cooperativa relativa. En tercer lugar, la facturación media por cooperativa ofrece una medida de su dimensión empresarial. Por último, la ratio entre los ingresos de las cooperativas y el valor de la producción agraria permite aproximar su penetración económica, es decir, el peso efectivo del cooperativismo en cada sector.[9]

Un primer rasgo destacable es la elevada concentración del número de cooperativas en unas pocas actividades. El aceite de oliva reúne una cuarta parte del total de cooperativas agroalimentarias españolas (25,3%), seguido por las frutas y hortalizas (13,6%), el vino (12,4%) y los cultivos herbáceos (11,6%). En conjunto, estas cuatro ramas reúnen cerca de dos terceras partes del cooperativismo agroalimentario español, reflejo de la larga tradición asociativa de buena parte de la agricultura mediterránea y extensiva.

Dentro de este grupo destacan los cultivos herbáceos, que presentan una elevada implantación cooperativa, aunque una menor dimensión económica. Con 15,2 cooperativas por cada 1.000 explotaciones presentan una de las mayores densidades organizativas del sector, aunque la facturación media apenas alcanza los 3,6 millones de euros por entidad. Un patrón similar se observa en los frutos secos, la apicultura o las flores y plantas, donde una amplia presencia del cooperativismo convive con organizaciones de tamaño reducido.

9 No se incluyen las cooperativas transversales (suministros, servicios, tiendas agrarias, maquinaria compartida y otras actividades auxiliares), ni las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra. Dado que estas entidades operan simultáneamente en múltiples producciones agrarias, su incorporación dificultaría el análisis comparado por ramas. Cabe destacar el caso de las cooperativas de suministros, que superan las 1.000 entidades en España y representan una parte muy relevante del tejido cooperativo agroalimentario.

Agroalimentario

También sobresalen las actividades que combinan una presencia significativa del cooperativismo con una elevada penetración económica. El ejemplo más representativo es el aceite de oliva, que además de concentrar una de cada cuatro cooperativas genera ingresos equivalentes a 2,4 veces el valor de la producción agraria. También destacan las frutas y hortalizas, el vino y la aceituna de mesa, sectores donde las cooperativas desempeñan un papel central en la comercialización y organización de la oferta.[10]

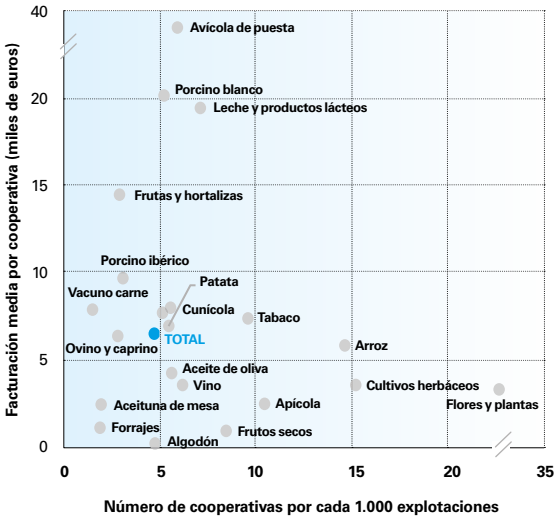
Por el contrario, algunas actividades cuentan con pocas cooperativas, pero de gran dimensión empresarial. Es el caso de la leche y productos lácteos, el porcino blanco, el porcino ibérico o la avicultura de puesta, que registran algunas de las mayores cifras de facturación media. Este patrón sugiere procesos de integración y consolidación más avanzados.

En conjunto, los resultados ponen de relieve la coexistencia de distintos modelos cooperativos: uno característico de buena parte de la agricultura mediterránea, donde las cooperativas son numerosas y desempeñan un papel central en la transformación y comercialización; otro más concentrado y empresarial, asociado principalmente a determinados sectores ganaderos intensivos; y un tercer grupo con elevada implantación territorial, pero entidades de menor dimensión.

(10) Los ingresos de las cooperativas reflejan el valor de las ventas realizadas por estas entidades y no únicamente el valor de la producción agraria primaria de sus socios. En numerosos sectores, las cooperativas desarrollan actividades de acondicionamiento, transformación industrial, comercialización y distribución que incrementan el valor del producto a lo largo de la cadena. Además, la facturación puede incluir operaciones con productos adquiridos a terceros. Como resultado, los ingresos medios por cooperativa pueden superar el valor de la producción agraria de la rama considerada y superar el valor de 1 en la cuarta columna de la tabla.

Penetración y facturación de las cooperativas por tipo de cultivo

	Número de cooperativas[1]		Ingresos[2] por cooperativa	Ingresos[2] de cooperativas / valor de la producción
	% total cooperativas	cada 1.000 explotaciones	millones de €	
Aceite de oliva	25,3	5,6	4,3	2,4
Frutas y hortalizas	13,6	2,8	14,5	0,6
Cultivos herbáceos	11,6	15,2	3,6	1,1
Vino	12,4	6,7	3,6	0,7
Frutos secos	7,9	8,4	1,0	0,8
Aceituna de mesa	4,3	1,9	2,5	1,3
Leche y productos lácteos	2,6	7,1	19,4	0,6
Ovino y caprino	2,5	2,8	6,4	0,2
Vacuno carne	2,1	1,4	7,9	0,2
Forrajes	2,0	1,8	1,1	0,0
Arroz	1,1	14,6	5,9	1,8
Porcino blanco	1,0	5,1	20,1	0,1
Porcino ibérico	0,6	3,0	9,7	0,0
Flores y plantas	0,5	32,7	3,3	0,9
Patata	0,5	5,4	7,0	0,5
Apícola	0,3	10,4	2,5	0,7
Algodón	0,3	4,7	0,2	0,1
Avícola de puesta	0,2	5,9	39,8	0,2
Tabaco	0,2	9,6	7,4	1,0
Cunícola	0,2	5,1	7,7	0,1
Otros	11,1	2,3	8,3	0,3
TOTAL	**100,0**	**2,8**	**10,9**	**0,5**



Notas: (1) No se incluyen cooperativas transversales (suministros, servicios) ni las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra (CEC). (2) Facturación directa sin incluir sociedades de capital participadas. Datos de 2023.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Cooperativas Agro-alimentarias y del INE.

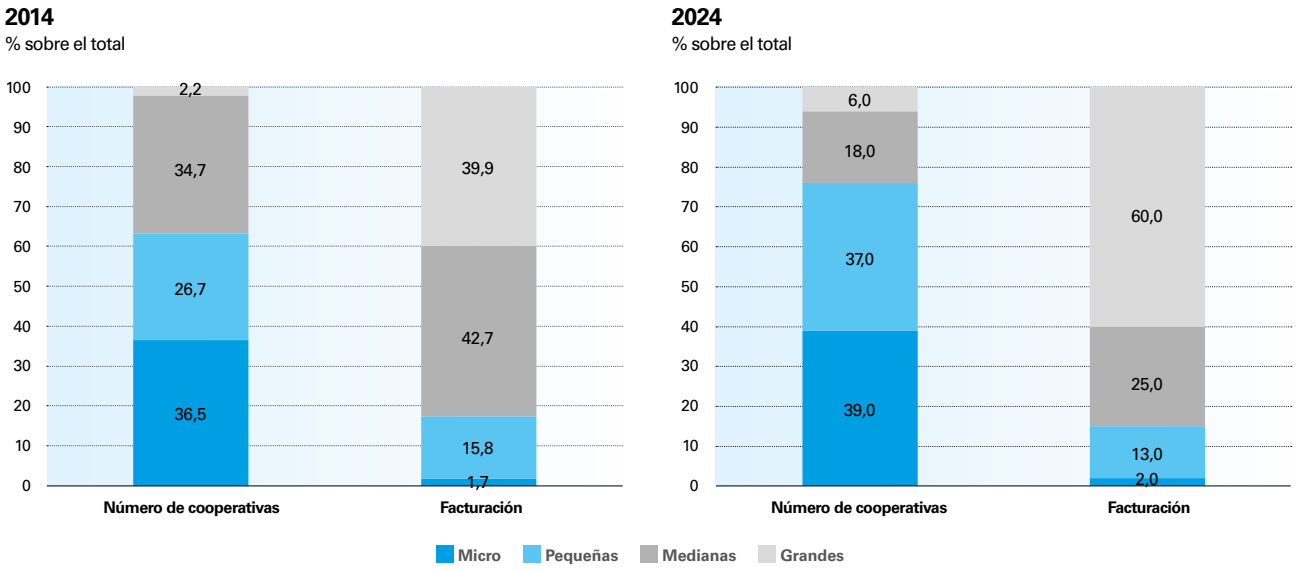
El gráfico de dispersión de la página anterior refuerza esta idea al mostrar que una mayor presencia relativa de cooperativas no implica necesariamente una mayor dimensión empresarial. Sectores como flores y plantas, frutos secos, apicultura o cultivos herbáceos presentan una elevada densidad cooperativa, pero una facturación media reducida. En cambio, frutas y hortalizas, leche y productos lácteos, porcino blanco o avicultura de puesta evidencian que la clave para generar economías de escala reside menos en el número de cooperativas que en su grado de integración y dimensión económica.

Las cooperativas ganan escala, pero existen otras recetas para el éxito

Aunque la estructura del cooperativismo agrario español sigue siendo muy atomizada –en 2024, las microcooperativas y pequeñas cooperativas representaban el 39% y el 37% del total, respectivamente–, la actividad económica se ha desplazado progresivamente hacia entidades de mayor dimensión. Las cooperativas grandes han pasado de concentrar el 40% de la facturación en 2014 al 60% en 2024 y han aumentado su peso en el número total de entidades del 2% al 6%.

No obstante, ganar escala no solo se produce a través de consolidaciones que den lugar a un menor número de cooperativas, pero de mayor tamaño. También se están dando otras fórmulas, tales como el aumento de las cooperativas de segundo grado, las alianzas comerciales, las plataformas conjuntas de comercialización o las centrales de compra y logística.

Tamaño medio de las cooperativas agroalimentarias



Nota: Cooperativa grande si tiene más de 250 trabajadores y factura más de 50 millones de euros; mediana si tiene entre 50 y 250 trabajadores y factura entre 10 y 50 millones; pequeña si tiene entre 10 y 50 trabajadores y factura entre 2 y 10 millones; y micro si tiene menos de 10 trabajadores y factura menos de 2 millones.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de Cooperativas Agro-alimentarias.

Agroalimentario

La dimensión empresarial constituye una condición necesaria para reforzar la posición de los productores en la cadena alimentaria, pero por sí sola no es suficiente. El poder de negociación no depende únicamente de concentrar la oferta, sino también de la capacidad para diferenciar los productos, anticiparse a las tendencias del mercado y retener una mayor parte del valor generado a lo largo de la cadena. Las cooperativas más exitosas son aquellas capaces de combinar las ventajas de escala con estrategias orientadas a reducir la sustituibilidad de sus productos y avanzar en la cadena de valor. La diferenciación mediante marcas, denominaciones de origen, certificaciones de calidad o atributos ligados a la sostenibilidad permite escapar parcialmente de la competencia basada exclusivamente en los precios, mientras que la transformación industrial, el envasado o la comercialización directa favorecen una mayor participación de los productores en el valor final de los alimentos.

La información y la coordinación de la oferta constituyen ventajas competitivas crecientes en mercados agrícolas caracterizados por la volatilidad y las asimetrías informativas. Disponer de un mejor conocimiento de la demanda y de las tendencias de consumo, junto con una planificación conjunta de la producción y de la comercialización, contribuye a reducir desequilibrios de mercado y a fortalecer el poder negociador de los productores. En conjunto, la experiencia de los modelos cooperativos más exitosos de Europa sugiere que la ventaja competitiva no reside únicamente en la concentración de la oferta, sino en la capacidad de transformar la escala alcanzada en innovación, desarrollo de marcas, internacionalización y creación de valor.

Sector del vino

El sector del vino ante su gran transformación: adaptarse al cambio climático y al nuevo consumidor

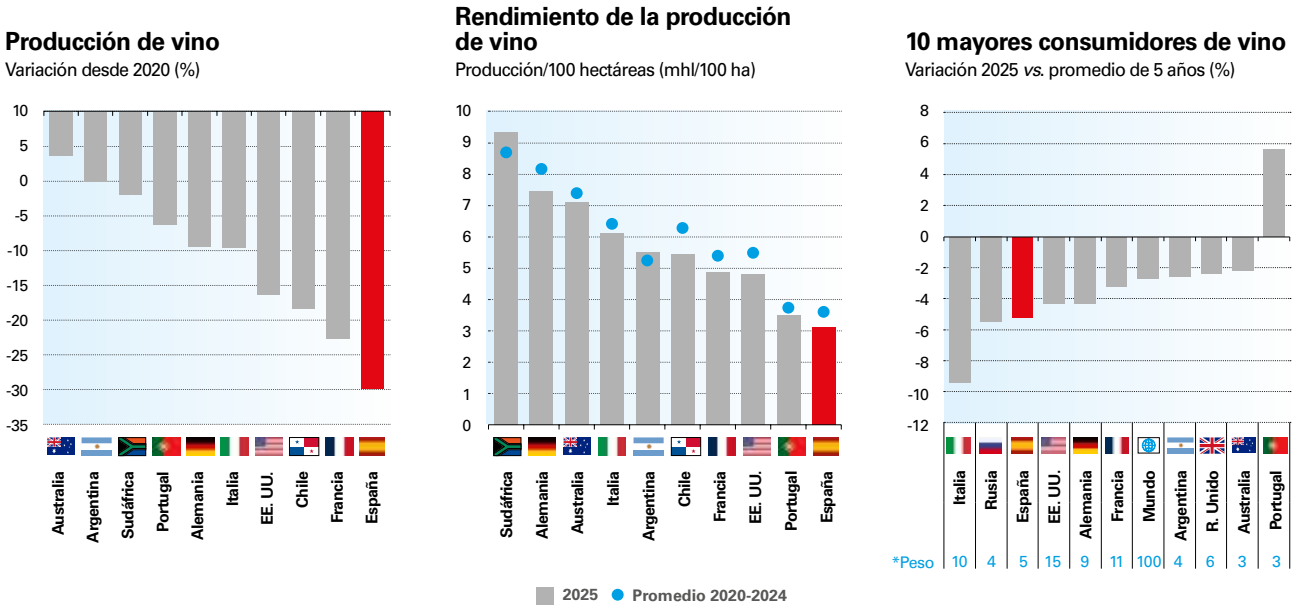
El sector vitivinícola afronta un profundo proceso de transformación: desde mediados de la pasada década, los efectos del cambio climático y de los patrones de consumo están redefiniendo las condiciones en las que opera en su sostenibilidad. En este contexto, mejorar la resiliencia de la producción con variedades más resistentes a las nuevas condiciones climáticas y responder a las nuevas preferencias de consumo son objetivos ineludibles. En España, la adaptación ya está en marcha, con una creciente recuperación de variedades autóctonas mejor aclimatadas al calor y al estrés hídrico, una mayor presencia de los vinos más ligeros y una apuesta cada vez más decidida por la calidad y la diferenciación. Sin embargo, al sector aún le queda margen de recorrido en transformar cómo comercializa y captura valor, especialmente en los mercados internacionales.

Doble desafío estructural para el sector vitivinícola español

El vino ocupa un lugar singular en el sector agroalimentario español. No solo por su relevancia económica –España cuenta con la mayor superficie de viñedo del mundo y figura entre los principales productores y exportadores internacionales–, sino también por su estrecha vinculación con el territorio, la cultura y la dieta mediterránea.[11] A nivel global, y especialmente entre los productores europeos, el sector vitivinícola atraviesa una transformación profunda que está alterando algunas de las bases sobre las que ha sustentado su desarrollo durante décadas. A diferencia de otros episodios de carácter coyuntural, los cambios actuales afectan simultáneamente a la oferta y a la demanda, configurando un entorno más complejo e incierto para productores y comercializadores.

(11) Para una visión estructural del sector vitivinícola español véase el artículo «El sector del vino español, símbolo de tradición y referente mundial» en el *Informe Sectorial Agroalimentario 2021*.

Situación actual del sector del vino a nivel mundial: menor rendimiento y menor consumo



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de la OIVE.

Por el lado de la oferta, la producción mundial de vino muestra una tendencia descendente en los últimos años, especialmente entre los productores europeos. Aunque la superficie mundial de viñedo se ha mantenido relativamente estable, los rendimientos se han reducido de forma apreciable (con las excepciones de Argentina y Sudáfrica). El cambio climático ocupa un lugar central en esta evolución: la creciente frecuencia e intensidad de fenómenos meteorológicos adversos eleva la volatilidad de las cosechas y dificulta la planificación.

España cuenta con la mayor superficie de viñedo del mundo y es uno de los principales productores y exportadores. Sin embargo, los rendimientos se han reducido a causa del cambio climático

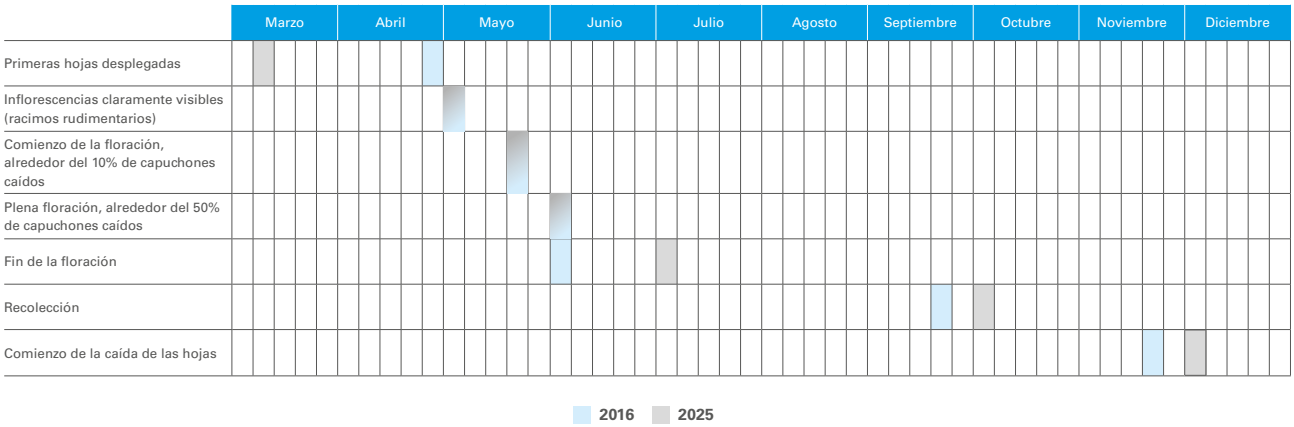
A este desafío se suma un segundo cambio estructural: la transformación de la demanda mundial de vino. Desde mediados de la década pasada, el consumo global mantiene una trayectoria descendente y en 2025 se situó aproximadamente un 3% por debajo de la media de los cinco años anteriores. Detrás de esta tendencia se encuentran múltiples factores, entre los que destacan los cambios en los hábitos de consumo de las generaciones más jóvenes, una mayor preocupación por la salud y la moderación en el consumo de alcohol, así como la creciente competencia de otras bebidas no alcohólicas. La caída no afecta por igual a todos los productos ni a todos los consumidores: retrocede con mayor intensidad el consumo cotidiano y tradicional, y resisten mejor las propuestas asociadas a la calidad, el origen y formas de consumo más vinculadas al ocio, la gastronomía y las experiencias.

Ante este nuevo escenario, la cuestión ya no es únicamente cómo producir vino en condiciones climáticas más adversas o cómo responder a una demanda más débil, sino cómo adaptar la oferta a una realidad distinta. La competitividad dependerá cada vez menos del volumen por sí solo y más de la capacidad del sector para innovar, diferenciar sus productos, incorporar variedades más resilientes, llegar a nuevos consumidores y generar mayor valor añadido.

El aumento de las temperaturas obliga a redibujar el mapa vitivinícola español

La producción de uva para vinificación está estrechamente condicionada por la meteorología a lo largo de todo el ciclo vegetativo. Fenómenos como las heladas tardías, la sequía, las olas de calor o el granizo pueden afectar tanto a los rendimientos como a la calidad de la cosecha. Entre todos ellos, la temperatura desempeña un papel especialmente relevante, ya que determina el ritmo de desarrollo de la vid, modifica el calendario fenológico y condiciona el equilibrio entre azúcares, acidez y compuestos aromáticos. Así pues, el cambio climático no solo plantea un problema de cantidad: también afecta al perfil del vino y a la capacidad de preservar las características que identifican a cada zona productora.

Calendario meteorofenológico sobre el proceso de producción de uva para vinificación



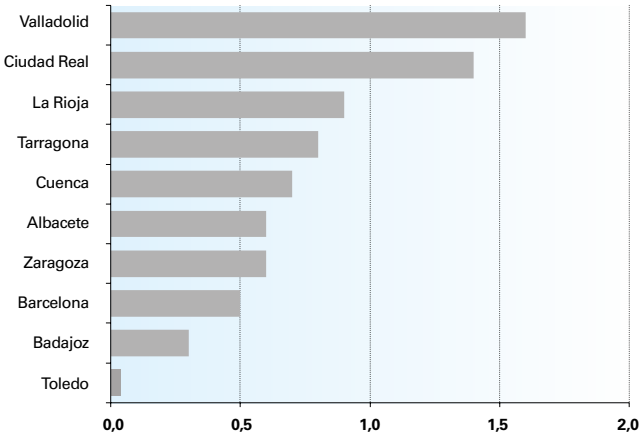
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del MITECO.

> **El cambio climático no solo afecta a la producción, sino al perfil del vino y a la capacidad de preservar las características que identifican a cada zona productora**

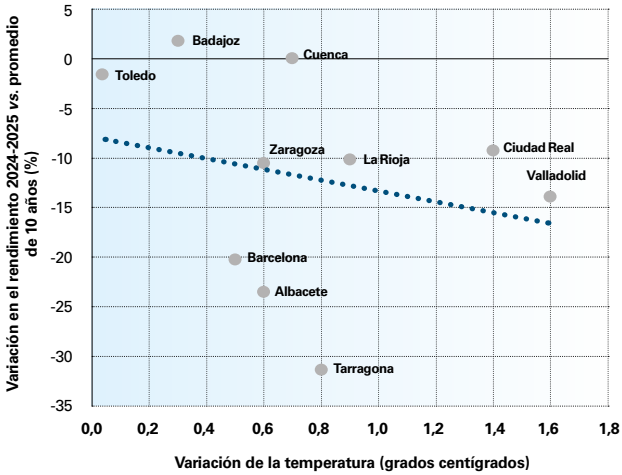
Los datos provinciales señalan que estos efectos ya son visibles en España. Entre 2015 y 2025, las principales provincias productoras registraron aumentos generalizados de las temperaturas máximas, especialmente intensos en territorios como Valladolid, Ciudad Real, La Rioja o Tarragona. Al relacionar esta evolución con los rendimientos observados en las últimas campañas, se aprecia una asociación negativa: las provincias que han experimentado un mayor calentamiento tienden a mostrar un peor comportamiento productivo respecto a su promedio histórico. Aunque esta relación no es uniforme y depende también de factores como la disponibilidad de agua, el tipo de suelo, la altitud o las variedades cultivadas, la evidencia apunta a que el cambio climático está aumentando la volatilidad de las cosechas y dificultando el mantenimiento de los niveles de productividad que tradicionalmente caracterizaban a algunas de las principales zonas productoras españolas.

El aumento de las temperaturas condiciona los rendimientos del viñedo en las principales regiones productoras

Variación de la temperatura máxima entre 2015 y 2025
Grados centígrados



Rendimiento de la producción y temperatura



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE, del MAPA y de la Estadística de las variables meteorofenológicas de la AEMET.

No solo se demanda menos vino, también se consume de una forma distinta

Junto a los desafíos derivados del cambio climático y la creciente competencia internacional, el sector español afronta una transformación de la demanda. El consumo per cápita de vino lleva décadas descendiendo en los mercados tradicionales europeos y España no es la excepción. Detrás de esta tendencia confluyen factores demográficos, cambios en los hábitos de consumo y una menor vinculación de las generaciones jóvenes al vino.

Entre 2019 y 2025, el consumo de vino en el hogar descendió un 11,7%, frente al retroceso del 7,1% registrado por el conjunto de las bebidas, según el Panel de consumo de los hogares del Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación. Sin embargo, la evolución ha sido desigual: es decir, se consume menos, pero también se consume de forma diferente. Mientras que el vino tinto y la mayoría de las categorías tradicionales pierden peso, los vinos blancos y rosados ganan cuota, reflejando una preferencia creciente por productos más ligeros y adaptados a formas de consumo más vinculadas al ocio, la gastronomía y las experiencias.[12] Estas mismas tendencias también se observan fuera del hogar, a pesar del buen momento que vive el sector de la restauración en España, impulsado por el dinamismo del sector turístico.[13]

Asimismo, los vinos de aguja y gasificados y en formatos tradicionales como la botella son las categorías que pierden más cuota. En cambio, los vinos amparados por una DOP (denominación de origen protegida) o una IGP (indicación geográfica protegida) muestran una mayor capacidad de resistencia, lo que apunta a una demanda crecientemente orientada hacia productos diferenciados y de mayor valor añadido.

La dimensión generacional resulta especialmente relevante. Mientras que el consumo apenas varía entre los hogares de mayor edad, cae cerca de un 45% entre los menores de 35 años, especialmente entre jóvenes independientes y parejas sin hijos. Estos patrones reflejan una pérdida de peso del vino en los hábitos cotidianos de las nuevas generaciones, en un contexto marcado por una menor predisposición al consumo de alcohol, una mayor preocupación por la salud y una oferta cada vez más amplia de bebidas sustitutivas.

En conjunto, la evidencia apunta a que el principal desafío del sector no es únicamente una reducción del volumen consumido, sino una transformación de la propia demanda. El consumo frecuente retrocede mientras gana relevancia un consumo más ocasional y vinculado al ocio, la gastronomía y la experiencia. Los consumidores compran menos vino, pero muestran una mayor disposición a pagar por productos asociados al origen, la calidad, la sostenibilidad o el enoturismo. Paralelamente, emergen nuevas oportunidades en segmentos como los vinos de baja graduación o sin alcohol. La capacidad para responder a estas nuevas preferencias será uno de los principales determinantes del crecimiento futuro del sector.

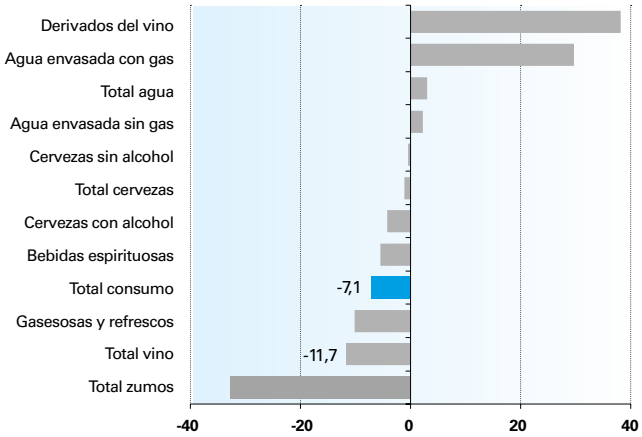
(12) El consumo de vinos no espumosos extranjeros muestra un notable avance desde 2019. Sin embargo, dado que en 2025 apenas representa 0,10 litros por hogar, su impacto sobre el consumo total continúa siendo reducido.

(13) Aunque el análisis de este artículo se centra en el consumo doméstico, las tendencias observadas también se reflejan en el consumo fuera del hogar: entre 2019 y 2025, el consumo per cápita de vino en hostelería se redujo un 35,5%, con descensos especialmente intensos en el vino rosado (–68%), el cava (–48%) y el vino tinto (–45%), entre otras categorías.

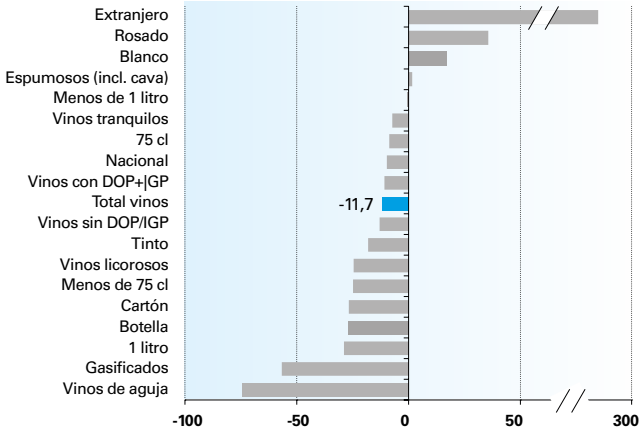
Cambios en los patrones de consumo de bebidas en los hogares españoles

Variación entre 2025 y 2019 (%)

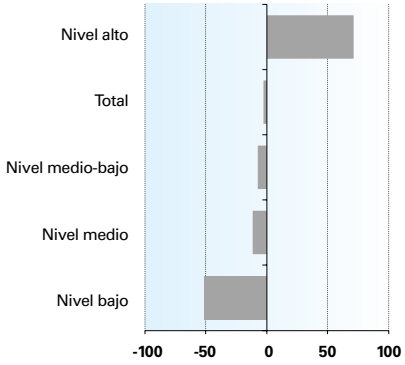
Consumo per cápita de bebidas



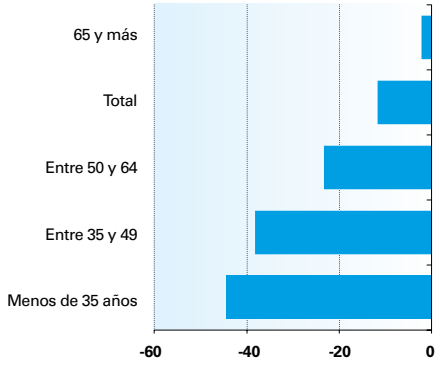
Consumo per cápita de vino



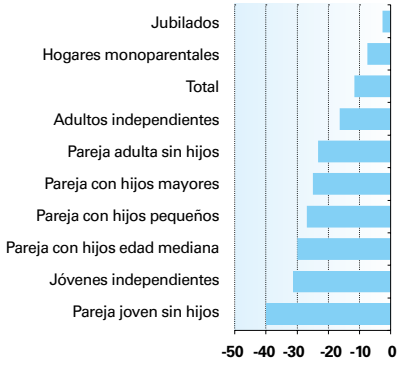
Consumo de vino según nivel económico



Consumo de vino según edad



Consumo de vino según tipo de hogar



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del MAPA.

¿Cómo está respondiendo la oferta del sector vitivinícola a la transformación?

El nuevo contexto de cambio climático ha obligado al sector a ir más allá de las respuestas coyunturales ante cada vendimia. Hasta ahora, se observan dos grandes estrategias complementarias:

i) el desarrollo e implantación de variedades PIWI,[14] concebidas para aumentar la resistencia frente a enfermedades fúngicas y reducir significativamente el uso de tratamientos fitosanitarios, contribuyendo así a una viticultura más sostenible;

ii) la recuperación y revalorización de variedades de uva más adaptadas a las actuales condiciones climatológicas.

(14) Las variedades PIWI (*Pilzwiderstandsfähig* o «resistentes a hongos») son variedades de vid obtenidas mediante cruces y selección genética convencional que presentan una elevada resistencia a determinadas enfermedades criptogámicas. Su principal ventaja es la reducción sustancial del uso de fungicidas, lo que contribuye a mejorar la sostenibilidad y la adaptación del viñedo a las nuevas exigencias ambientales.

Las variedades PIWI permiten reducir costes y dependencia de los fitosanitarios, y se usan principalmente entre los productores centroeuropeos. Por su parte, tal y como se muestra en el siguiente cuadro, el sector español destaca por el uso de variedades de uva autóctonas mediterráneas, tradicionalmente adaptadas a condiciones cálidas y secas, cuya rusticidad y tolerancia al estrés hídrico constituyen una ventaja competitiva en un escenario de cambio climático.[15]

15 En España, las variedades autóctonas mediterráneas mejor adaptadas a condiciones de calor y estrés hídrico incluyen la garnacha, la monastrell, la cariñena o mazuelo y la bobal, además de otras variedades locales como la graciano, la sumoll y la manto negro.

Superficie dedicada a uva de vinificación según diferentes variedades

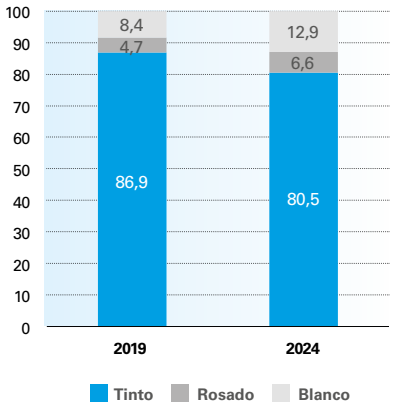
Variedad	2018 (ha)	2025 (ha)	Variación (%)
Garnacha tinta	53.483	57.836	8,1
Monastrell	39.924	32.161	-19,4
Bobal	58.805	50.992	-13,3
Graciano	2.261	2.828	25,1
Cariñena / Mazuelo	5.604	5.647	0,8
Otras variedades	793.149	753.706	-5,0
Total nacional	**953.226**	**903.170**	-5,3

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del MAPA.

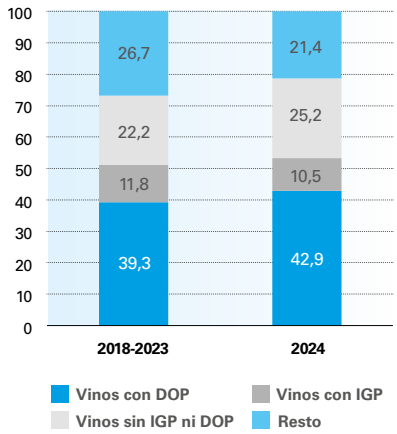
Por otro lado, la composición de la producción muestra que el sector vitivinícola español también está respondiendo, aunque de forma todavía gradual, a los cambios en las preferencias del consumidor comentados más arriba. Los vinos blancos y rosados ganan peso (aunque los tintos siguen predominando), y se observa una elevada presencia de vinos con DOP. En balance, aunque los tintos y los vinos envejecidos continúan ocupando una posición central en la oferta española, también aumenta la diversificación hacia blancos, rosados y vinos más jóvenes. De esta manera, el sector mantiene su oferta tradicional para consumidores de mayor edad o disposición a pagar (perfil de consumo más tradicional), al tiempo que amplía gradualmente su gama para atraer a perfiles más jóvenes y responder a nuevas formas de consumo más ocasionales e informales. Todo parece indicar que este cambio será mucho más evidente en las próximas décadas.

La oferta de vino se adapta gradualmente a las nuevas preferencias del consumidor

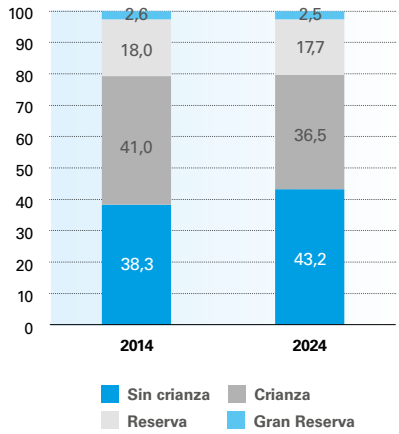
Producción según el tipo de vino
% sobre el total producido



Producción según la calidad
% sobre el total producido



Producción según la maduración
% sobre el total producido



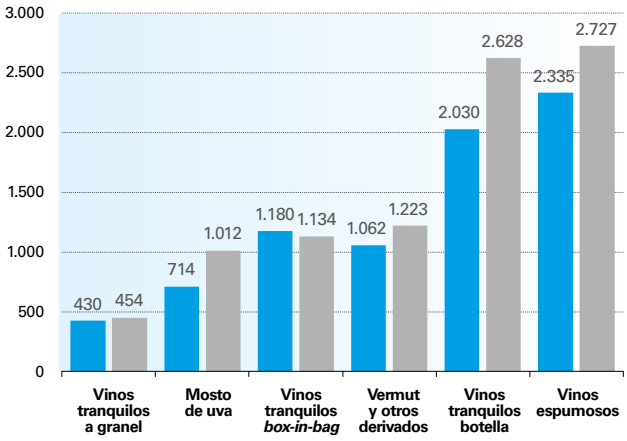
Nota: Se toma solo el ejemplo de la DOP Rioja para ver la producción según el tipo de vino y según la maduración, porque es el único que hace esa separación en sus estadísticas.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de la OIVE y del Consejo Regulador DOP Rioja.

Sin embargo, la adaptación de la oferta española es menos evidente en su estrategia exportadora. Aunque los precios medios de exportación han aumentado en todas las grandes categorías, la composición de las ventas exteriores apenas ha cambiado: los vinos a granel continúan representando más de la mitad del volumen exportado y los vinos embotellados han perdido peso relativo. En consecuencia, España sigue siendo una potencia exportadora en volumen, pero avanza más lentamente en términos de valor añadido.

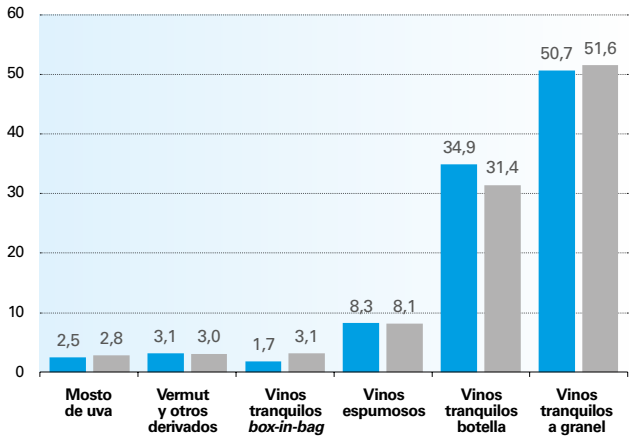
Los progresos más visibles se concentran en los segmentos de mayor calidad y diferenciación, cuyos precios medios han aumentado de forma significativa. Sin embargo, su escasa ganancia de cuota dentro del total exportado sugiere que la transformación del modelo exportador hacia categorías de mayor valor sigue siendo uno de los principales retos del sector.

El sector español mantiene un modelo exportador basado principalmente en el volumen

Precio medio de las exportaciones de vino españolas
Euros por toneladas



Volumen de exportaciones de vino según categoría
% sobre el total de exportaciones de vino



2010-2019 2020-2025

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del DataComex.

Agroalimentario

Principales indicadores del sector agroalimentario

Variación anual, salvo indicación expresa

	Promedio 2000-2007	Promedio 2008-2014	Promedio 2015-2021	2022	2023	2024	2025	2026	Fecha del último dato	Tendencia
Indicadores de actividad										
PIB total economía	3,6	-0,9	0,8	6,4	2,4	3,7	2,6	2,6	2T 2026	
VAB sector primario	1,2	0,6	1,2	-16,9	4,7	15,0	11,9	6,0	2T 2026	
VAB industria agroalimentaria	0,0	3,1	-2,9	-1,2	17,2	-	-	-	2023	
Renta agraria (precios corrientes)	0,0	3,0	2,1	3,4	-3,2	17,2	7,7	-	2025	
Índice de producción industrial: industria manufacturera	1,3	-4,8	0,8	1,8	-1,1	0,9	0,9	1,1(*)	jul.-26	
Índice de producción industrial: alimentación	1,7	0,0	0,6	-0,4	-2,5	1,4	1,6	1,3(*)	jul.-26	
Índice de producción industrial: bebidas	2,3	-1,7	0,8	4,7	-3,0	-2,1	2,8	-2,5(*)	jul.-26	
Índice de cifra de negocios: industria manufacturera	5,6	-3,1	2,6	21,2	-0,9	-0,2	0,0	4,1(*)	jul.-26	
Índice de cifra de negocios: alimentación	4,3	1,1	3,1	19,9	6,8	2,9	2,1	-1,6(*)	jul.-26	
Índice de cifra de negocios: bebidas	4,7	-1,3	1,0	15,5	7,1	-1,8	-6,5	-0,3(*)	jul.-26	
Indicadores de demanda										
Índice de ventas al por menor: total economía	2,7	-4,4	1,0	1,0	3,0	1,8	4,4	2,5(*)	jul.-26	
Índice de ventas al por menor: alimentación	2,1	-2,9	0,3	-2,0	1,8	1,3	4,2	1,5(*)	jul.-26	
Gasto en alimentación	0,0	2,6	-2,1	1,3	-4,9	-	-	-	2023	
Peso del gasto en alimentación (%)	0,0	14,7	15,1	15,6	15,1	-	-	-	2023	
Mercado laboral										
Afiliados total economía	3,5	-2,1	2,3	3,9	2,7	2,4	2,3	3,1	ago.-26	
Afiliados sector primario	-1,4	-0,6	0,0	-3,3	-2,5	-1,5	-1,1	1,6	ago.-26	
Afiliados industria agroalimentaria	-	-0,8	2,2	3,1	1,9	2,3	2,7	2,9	ago.-26	
Ocupados total economía	4,3	-2,4	1,9	3,6	3,1	2,2	2,6	2,3	2T 2026	
Ocupados sector primario	-1,5	-2,3	1,5	-2,4	-3,9	-2,0	1,5	2,9	2T 2026	
Ocupados industria agroalimentaria	-	-1,0	0,8	6,0	3,5	-0,7	3,3	7,9	2T 2026	
Sector exterior										
Exportaciones agroalimentarias	6,3	6,0	6,1	12,9	4,0	6,8	-13,5	1,9(*)	jun.-26	
Exportaciones sector primario	4,7	4,2	5,6	4,8	3,6	5,7	-12,4	4,8(*)	jun.-26	
Exportaciones industria agroalimentaria	7,3	7,0	6,4	17,0	4,2	7,3	-14,0	0,6(*)	jun.-26	
Importaciones agroalimentarias	6,7	2,0	4,6	29,4	3,1	0,9	-11,5	4,7(*)	jun.-26	
Importaciones sector primario	5,2	0,9	5,2	34,9	3,2	-2,4	-12,9	3,1(*)	jun.-26	
Importaciones industria agroalimentaria	7,6	2,5	4,3	26,6	3,0	2,6	-10,8	5,6(*)	jun.-26	
Saldo agroalimentario (% del PIB)	0,1	0,4	7,8	1,0	1,0	1,2	0,9	0,8	2T 2026	
Saldo sector primario (% del PIB)	0,2	0,2	3,9	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	2T 2026	
Saldo industria agrolimentaria (% del PIB)	-0,1	0,2	10,3	0,8	0,8	0,9	0,7	0,6	2T 2026	
Financiación										
Saldo vivo de crédito al sector primario	9,9	-5,0	3,8	-1,6	-7,6	-2,5	-0,6	2,2	1T 2026	
Tasa de morosidad del sector primario (%)	1,3	7,4	-11,6	4,9	5,4	5,5	4,3	-1,3	1T 2026	
Saldo vivo de crédito a la industria agroalimentaria	10,4	-1,8	3,6	4,5	-2,6	-3,3	0,8	1,8	1T 2026	
Tasa de morosidad de la industria agroalimentaria (%)	1,6	7,1	-14,8	3,2	4,1	4,1	3,1	-0,8	1T 2026	

Notas: Para los indicadores marcados con (*), el valor de 2026 corresponde a la variación acumulada del año hasta el último dato disponible. Para el resto de indicadores, se muestra la variación interanual del último dato disponible. Los indicadores de demanda son a precios constantes.

Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del INE, de Datacomex, de la Seguridad Social y del Banco de España.

CaixaBank Research

Los *Informes Sectoriales* y el resto de publicaciones de CaixaBank Research están disponibles en la web www.caixabankresearch.com. A través de nuestros estudios, intentamos estimular el debate y el intercambio de opiniones entre todos los sectores de la sociedad, y favorecer la divulgación de los temas clave del entorno socioeconómico de nuestro tiempo.

Informe Sectorial Inmobiliario 1S 2026
Esta nueva edición del *Informe Sectorial Inmobiliario* (1S 2026) analiza las dinámicas recientes y las perspectivas del sector en España y destaca los principales retos que marcarán la evolución del mercado y la presión sobre los precios en los próximos años: el deterioro de la accesibilidad, la escasez de vivienda disponible y los desequilibrios territoriales.

Observatorio Sectorial 1S 2026
La economía española afronta la primera mitad de 2026 desde una posición de solidez, aunque con una clara moderación del crecimiento tras el fuerte dinamismo de 2025 y en un contexto internacional más adverso. El estallido de la guerra en Irán ha introducido un nuevo shock de oferta que está afectando de forma desigual a los sectores, con mayor impacto en la industria y una mayor resiliencia de los servicios orientados al mercado interno.

Informe Sectorial Turismo 1S 2026
El sector turístico español afronta 2026 con bases sólidas y perspectivas favorables, tras la normalización del crecimiento pospandemia. En 2025, España reafirmó su liderazgo internacional al recibir 97 millones de turistas extranjeros y alcanzar un gasto turístico récord de 135.000 millones de euros, consolidándose como la segunda potencia mundial del sector. El PIB turístico creció un 2,7% y se prevé que mantenga un avance anual sostenido en torno al 2,5%-2,7% en los próximos años.

Informe Mensual
Análisis de la coyuntura económica española, portuguesa, europea e internacional, así como de la evolución de los mercados financieros, con artículos especializados sobre temas clave de la actualidad.

Notas Breves de Actualidad Económica y Financiera
Valoración de los principales indicadores macroeconómicos de España, Portugal, la eurozona, EE. UU. y China, y de las reuniones del Banco Central Europeo y de la Reserva Federal.

Monitor de consumo
Análisis mensual de la evolución del consumo en España mediante técnicas *big data*, a partir del gasto con tarjetas emitidas por CaixaBank, del gasto de no clientes en TPV CaixaBank y de los reintegros en cajeros CaixaBank.

Síguenos en: www.caixabankresearch.com Newsletter CaixaBank Pódcast

El *Informe Sectorial* es una publicación de CaixaBank Research que contiene informaciones y opiniones procedentes de fuentes que consideramos fiables. Este documento tiene un propósito meramente informativo, por lo cual CaixaBank no se responsabiliza en ningún caso del uso que se pueda hacer del mismo. Las opiniones y las estimaciones son propias de CaixaBank y pueden estar sujetas a cambios sin notificación previa. Se permite la reproducción parcial del *Informe Sectorial* siempre que se cite la fuente de forma adecuada y sea remitida una copia al editor.

© CaixaBank, S.A., 2025

Depósito legal: B 3649-2020

PUBLICIDAD

Es (algo) personal

Para ti tu trabajo es más que un trabajo.
Y para nosotros también lo es.

Impulsa tu negocio
en CaixaBank.es

Ponemos a tu disposición
soluciones digitales
y gestores especializados.

Tú y yo. Nosotros.

AgroBank

NRI: 10193-2026/09681

CaixaBank Research

ELEMENTAL CHLORINE FREE GUARANTEED

FSC MIXTO Papel FSC® C015618