

Agroalimentari

Informe Sectorial

2026

Conrear el futur: inversió,
integració i valor

El sector agroalimentari
espanyol consolida la seva
recuperació en un context
encara exigent

Invertir per competir:
el nou cicle de modernització
de la indústria alimentària
espanyola

Escala, integració i valor:
els reptes del cooperativisme
agroalimentari a Espanya

El sector del vi davant
la seva gran transformació:
adaptar-se al canvi climàtic
i al nou consumidor



INFORME SECTORIAL

Agroalimentari 2026

CaixaBank Research

Enric Fernández Economista en cap

José Ramón Díez Director d'Economies i Mercats Internacionals

Oriol Aspachs Director d'Economia Espanyola

Sandra Jódar Directora de Planificació Estratègica

Nuria Bustamante Coordinadora de l'Informe Sectorial Agroalimentari

Col·laboren en aquest número Pedro Álvarez Ondina, Sergio Díaz Valverde i David Martínez Turégano

Data de tancament d'aquesta edició: 25 de setembre de 2026

Sumari

2026



02 EL SECTOR AGROALIMENTARI ESPANYOL CONSOLIDA LA SEVA RECUPERACIÓ EN UN CONTEXT ENCARA EXIGENT

El sector agroalimentari afronta el 2026 des d'una posició més sòlida que en anys recents.



15 INVERTIR PER COMPETIR: EL NOU CICLE DE MODERNITZACIÓ DE LA INDÚSTRIA ALIMENTÀRIA ESPANYOLA

La indústria de l'alimentació no solament és la primera branca manufacturera del país, també s'ha consolidat com un dels grans motors d'inversió del teixit industrial espanyol.



24 ESCALA, INTEGRACIÓ I VALOR: ELS REPTES DEL COOPERATIVISME AGROALIMENTARI A ESPANYA

El cooperativisme exerceix un paper decisiu en la competitivitat d'un sector tan atomitzat com el de l'agroalimentació.



31 EL SECTOR DEL VI DAVANT LA SEVA GRAN TRANSFORMACIÓ: ADAPTAR-SE AL CANVI CLIMÀTIC I AL NOU CONSUMIDOR

Els efectes del canvi climàtic i dels patrons de consum estan redefinint les condicions en què opera i la seva sostenibilitat.

«Sols podem fer molt poc;
junts podem fer molt.»

HELEN KELLER

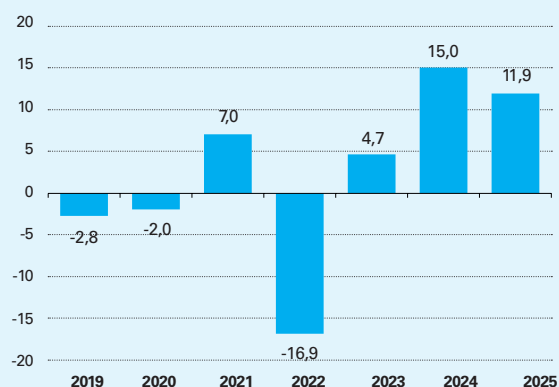


SITUACIÓ I PERSPECTIVES DEL SECTOR AGROALIMENTARI ESPANYOL 2026

El creixement del sector agrícola entra en una fase de normalització després de la reactivació del 2023-2025

VAB del sector agrícola

Variació (%)



L'activitat es continuarà normalitzant, tot i que el sector afronta importants desafiaments



Increment dels costos

- L'**energia** va repuntar el 27% interanual a l'abril
- Els **fertilitzants** han pujat prop del 20% interanual



Fenòmens meteorològics extrems

- L'impacte del **canvi climàtic** ja no es limita a la sequera
- La **sinistralitat** al camp s'apropa a màxims



Context internacional

- Es manté el **proteccionisme** als EUA i a la Xina
- Cauen les **exportacions** als socis tradicionals



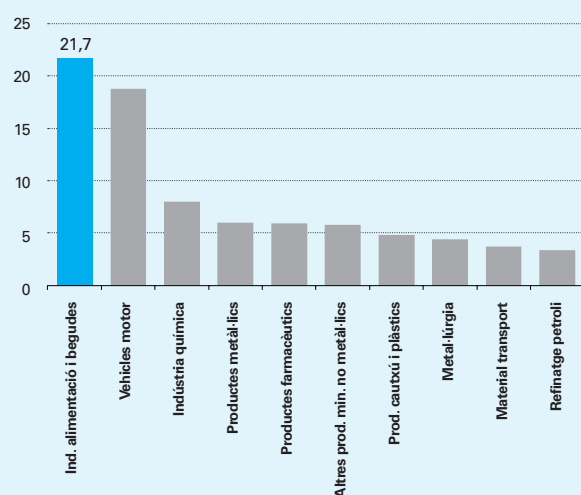
Augment de les exigències reguladores

- En compliment dels estàndards climàtics, mediambientals, sanitaris i de traçabilitat de la UE

L'agroalimentària és la indústria manufacturera amb més volum d'inversió, per davant de l'automoció

Inversió sobre el total de la indústria manufacturera

% sobre el total



Guanyar competitivitat exigeix accelerar la inversió en actius intangibles



R+D en nous productes.

Desenvolupament de marques i posicionament.

Traçabilitat i digitalització de la cadena alimentària.

Sistemes de gestió de dades i IA.

Automatització avançada i *software* industrial.

Certificacions de qualitat, seguretat alimentària i sostenibilitat.

Patents, llicències i propietat industrial.

Radiografia de la cooperativa agroalimentària mitjana a Espanya



- Elevada capacitat de generació de valor.
- Predomini de cooperatives de dimensió petita.
- Forta orientació exportadora.
- Envel·liment de la base social.
- Baixa representació femenina.

El sector del vi s'adapta per respondre al canvi climàtic i dels hàbits de consum



- Recuperació de varietats autòctones mediterrànies.
- Avanç de blancs i de rosats.
- Més importància als vins amb DOP.
- Preservació de l'oferta tradicional.
- Aposta per nous consumidors.

Resum executiu

Adaptació, integració i inversió: respostes als reptes d'un agroalimentari en transformació

El sector agroalimentari espanyol afronta el 2026 des d'una posició més favorable que la dels últims anys, però ho fa en un entorn encara exigent. L'activitat agrària consolida la seva recuperació, i la indústria alimentària manté una notable resiliència, però els fenòmens meteorològics extrems, les tensions geopolítiques, la pressió sobre els costos i les barreres comercials en continuen condicionant les perspectives. L'adaptació és, per tant, el fil conductor d'aquest Informe Sectorial, que analitza com transformar l'escala, la inversió i el model productiu en més competitivitat i en més creació de valor.

Els indicadors de conjuntura apunten a una normalització progressiva. El VAB real agrari i l'ocupació mantenen un to positiu, mentre que la millora de la producció va impulsar la renda agrària el 2025. Les perspectives per produccions són, però, desiguals: oliverar i vinya presenten rendiments elevats, en relació amb una evolució més feble d'alguns cultius herbacis i de l'ametller. La millora hídrica conviu amb una major exposició a tempestes, a calamarsa i a onades de calor. Al front exterior, les exportacions perden impuls i el superàvit comercial es redueix, en un context marcat per les tensions aranzelàries, per la competència internacional i per l'aplicació provisional de l'acord entre la UE i Mercosur.

L'agenda europea busca respondre aquests desafiaments amb una Política Agrària Comuna (PAC) més senzilla, amb més atenció a la resiliència climàtica i amb una política comercial orientada a diversificar els mercats. El repte serà compatibilitzar la simplificació reguladora amb els objectius mediambientals, assegurar un finançament per a la transició i obrir noves oportunitats comercials sense afeblir la posició dels productors europeus.

La indústria alimentària, la branca manufacturera que més inverteix a Espanya, parteix d'una base sòlida. No

obstant això, l'esforç inversor es concentra en actius materials. La següent fase de modernització exigeix complementar la inversió en plantes, en maquinària i en eficiència energètica amb un major desenvolupament d'actius intangibles, com la innovació, la digitalització, l'anàlisi de dades, la traçabilitat i la marca. No es tracta només d'invertir més, sinó d'incrementar el contingut tecnològic i la capacitat de diferenciació.

El cooperativisme és una altra palanca essencial. Les cooperatives permeten concentrar l'oferta, compartir serveis i inversions i reforçar la posició negociadora dels agricultors i dels ramaders. Guanyar escala no implica necessàriament reduir-ne el nombre: també es pot aconseguir mitjançant cooperatives de segon grau, aliances comercials, plataformes conjuntes o centrals de compra i logística. Per millorar la rendibilitat, aquesta escala s'ha de combinar amb la innovació, la transformació industrial, les marques, la internacionalització i la proximitat al consumidor.

El sector vitivinícola il·lustra aquesta transformació. El canvi climàtic redueix els rendiments, augmenta la volatilitat de les collites i altera el perfil dels vins, mentre que el consum recula i s'orienta cap a productes més lleugers, diferenciats i vinculats a l'origen i a la qualitat. Espanya ja avança mitjançant varietats més ben adaptades, una oferta més diversificada i una diferenciació creixent, però ha de traslladar aquesta adaptació al model comercial i exportador per capturar més valor afegit.

En conjunt, el sector disposa de fonaments sòlids, de capacitat inversora i d'una àmplia presència territorial. Consolidar aquestes fortaleeses requereix avançar simultàniament en adaptació climàtica, en innovació, en integració, en diferenciació i en obertura de mercats. El desafiament no és produir més, sinó fer-ho amb més resiliència i convertir l'escala assolida en productivitat i en valor afegit.



Situació i perspectives

El sector agroalimentari espanyol consolida la seva recuperació en un context encara exigent

El sector agroalimentari afronta el 2026 des d'una posició més sòlida que en anys recents, amb el suport de la normalització progressiva de l'activitat agrària, de la moderació de la inflació alimentària i de la resiliència de la indústria de l'alimentació. No obstant això, l'escenari continua sent exigent. Malgrat que la situació hídrica ha millorat de forma notable, els fenòmens meteorològics extrems continuen guanyant rellevància i eleven la incertesa sobre les collites. Al mateix temps, la guerra a l'Iran introdueix noves pressions sobre els costos energètics i sobre els fertilitzants, en un context internacional que continua marcat per les tensions comercials i per una evolució menys favorable de les exportacions.

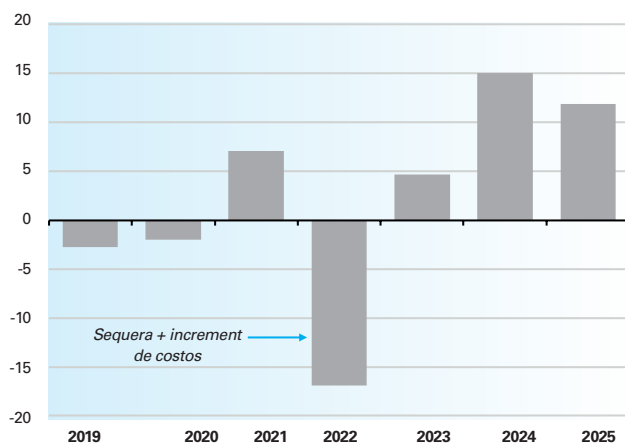
El sector agrari prolonga la seva recuperació el 2026 després dels xocs recents

Després de la crisi del 2022, marcada per la sequera i pel fort augment dels costos, el sector agrari espanyol ha registrat una notable recuperació, especialment intensa el 2024 (el 15%) i el 2025 (l'11,9%). Les dades del 2026 suggereixen que el sector continua creixent amb força després dels extraordinaris registres dels anys anteriors (el 5,6% interanual en la primera meitat de l'any, en relació amb el 2,6% del conjunt de l'economia). El mercat laboral també mostra una millora gradual i consolida aquesta tendència positiva de l'activitat: les afiliacions al sector primari van augmentar l'1,6% interanual entre el gener i l'agost en relació amb el mateix període del 2025 i van deixar enrere la destrucció d'ocupació observada entre el 2022 i el 2024.

Normalització de l'activitat i recuperació de l'ocupació

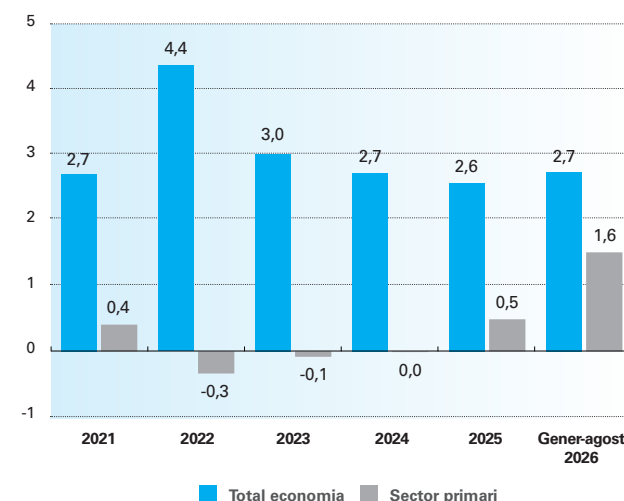
VAB del sector agrícola

Variació (%)



Afiliats a la Seguretat Social

Variació anual (%)



Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE i del Ministeri d'Inclusió, Seguretat Social i Migracions.

La renda agrària va créixer amb força el 2025 (el 8,9% nominal), impulsada per un augment de la producció (el +7,5% nominal i el +6,7% real) superior al dels costos (el +4,8% nominal i el +1,7% real). Aquest avanç reflecteix la normalització progressiva de les condicions productives després dels episodis meteorològics adversos d'anys anteriors. La branca vegetal va liderar el creixement (el +7,7% nominal i el +9,5% real), en especial en cereals, en fruites i en hortalisses, mentre que l'oli d'oliva va ser la principal excepció per l'intens ajust de preus després de la recuperació de la collita. La ramaderia també va mostrar una evolució favorable (el +6,9% nominal i el +2,6% real), amb un dinamisme especial dels segments d'ous i de boví.

Pel costat dels costos, els consums intermedis van créixer el 4,8% (el +1,7% real), per sota de la producció, la qual cosa va afavorir una millora dels marges. Malgrat que els pinsos es van continuar encarint, l'estabilitat dels fertilitzants i el descens dels costos energètics van contrastar amb les fortes tensions registrades el 2022 i el 2023.

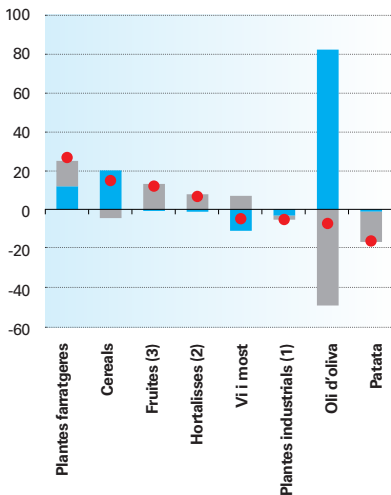
Normalització progressiva de les condicions productives després dels episodis meteorològics adversos d'anys anteriors



Principals macromagnituds de la renda agrària*

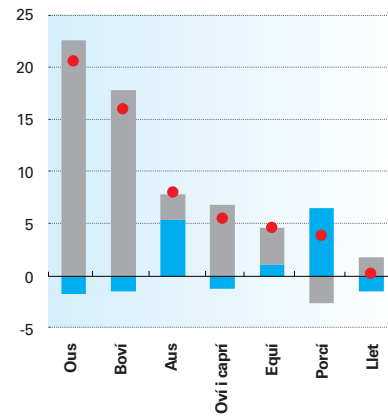
Producció vegetal el 2025

Variació anual (%)



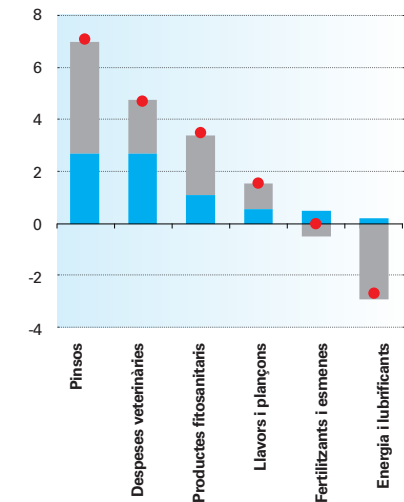
Producció animal el 2025

Variació anual (%)



Consums intermedis el 2025

Variació anual (%)



■ Quantitat ■ Preu ● Valor

Notes: (1) Inclou: remolatxa, tabac, cotó, gira-sol i altres. *També s'inclouen les lleguminoses de gra. (2) Inclou: flors, plantes de viver i plantacions. (3) Inclou: fruites fresques, cítrics, fruites tropicals, raïm i olives. *Renda agrària = VAB – amortitzacions + altres subvencions – altres impostos.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades del Ministeri d'Agricultura, Pesca i Alimentació.

El sector mantindrà el bon to el 2026, tot i que amb importants diferències per cultius

L'enquesta ESYRCE del Ministeri d'Agricultura, Pesca i Alimentació apunta a un comportament més positiu dels principals cultius llenyosos mediterranis, en relació amb uns cultius herbacis amb una evolució més heterogènia i, en alguns casos, inferior a la del 2025.¹

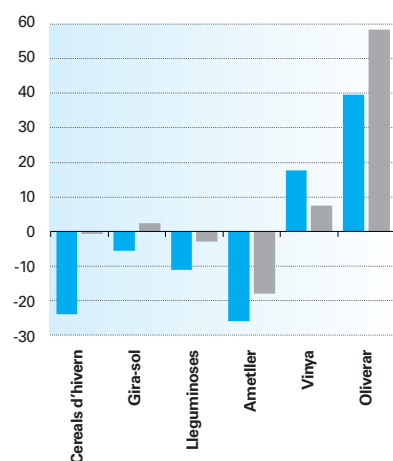
Entre els cultius de secà, destaquen l'oliverar i la vinya. Els rendiments del primer se situen al voltant del 40% per damunt dels del 2025 i prop del 60% per damunt de la mitjana dels cinc últims anys, mentre que la vinya registra augments pròxims al 20% interanual i supera també clarament la seva mitjana històrica. Tot això apunta a una campanya molt positiva per a dos dels principals cultius mediterranis. En canvi, els cereals d'hivern, les lleguminoses i en especial l'ametller registren caigudes de rendiment en relació amb el 2025. No obstant això, els cereals i les lleguminoses es mantenen pròxims als seus nivells habituals si els comparem amb la mitjana dels cinc últims anys. El regadiu continua exercint un paper estabilitzador, amb oscil·lacions més reduïdes i amb rendiments pròxims als valors històrics.

① A l'hora de tancar aquesta publicació, es disposa de les dades de l'enquesta ESYRCE de la primera meitat del 2026.

Rendiment dels principals cultius del sector agrari espanyol per al 2026

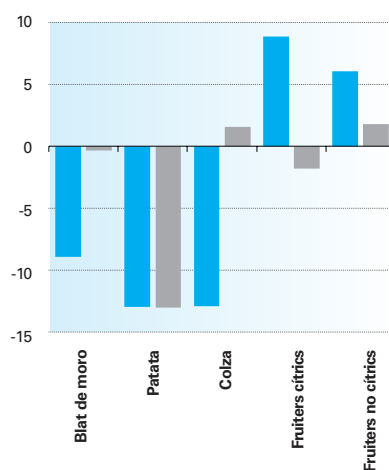
Cultius de secà

Variació (%)



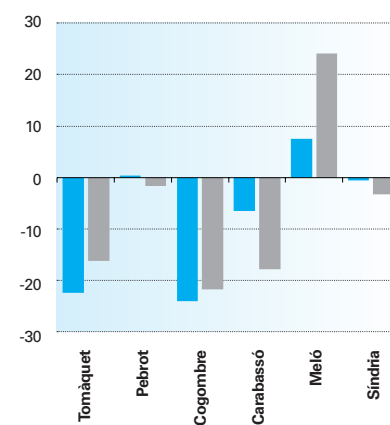
Cultius de regadiu

Variació (%)



Cultius d'hivernacle

Variació (%)



■ Vs. 2025 ■ Vs. mitjana 5 anys

Notes: Es recullen per a cada categoria els cultius més rellevants o per als quals hi ha dades des de l'inici d'enguany. Dades disponibles fins al juliol del 2026.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades del Ministeri d'Agricultura, Pesca i Alimentació.

En conjunt, el sector agrari es continuarà beneficiant d'unes condicions més favorables que les observades el 2022-2023, tot i que amb una evolució desigual entre produccions i amb focus de feblesa en alguns cultius extensius i hortícoles. Continuaran sent determinants les condicions meteorològiques, els costos de producció i el context internacional. A això se sumen unes exigències reguladores i ambientals creixents en àmbits com l'ús d'inputs, la gestió de l'aigua, el benestar animal, la traçabilitat i la reducció d'emissions. Malgrat que aquestes mesures reforcen la sostenibilitat del sector, també poden incrementar els costos d'adaptació.

Millora la situació hídrica, però augmenta l'exposició a esdeveniments extrems

L'Observatori Nacional de Sequera del Ministeri per a la Transició Ecològica i el Repte Demogràfic assenyalava que, en l'actualitat, no hi ha cap regió en situació de sequera prolongada ni d'escassetat conjuntural, llevat de la demarcació del Xúquer i l'alt Guadiana.² No obstant això, l'impacte del canvi climàtic ja no es limita a la sequera: el sector afronta una major recurrència i una major intensitat de fenòmens meteorològics extrems, com tempestes, calamarsa, danes o onades de calor, que afecten la producció i augmenten la incertesa sobre els rendiments. Segons Agroseguro, fins al final de juliol del 2026, aquestes adversitats havien afectat prop d'1,2 milions d'hectàrees i havien generat 374 milions d'euros en indemnitzacions, una de les xifres més elevades registrades per a aquestes dates.

A més a més, els efectes del canvi climàtic van més enllà de les pèrdues directes de collites. Les altes temperatures alteren els calendaris agrícoles i els processos clau per al desenvolupament dels cultius, mentre que, a la ramaderia, augmenten els costos i redueixen la disponibilitat de pastures. Tot això apunta al fet que el canvi climàtic s'està convertint en un desafiament estructural per al sector agroalimentari espanyol i reforça la necessitat de continuar avançant en adaptació, en eficiència en l'ús de l'aigua i en cobertura asseguradora.

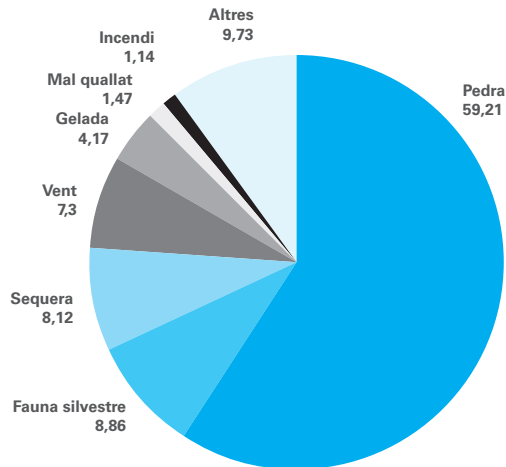
² El Ministeri per a la Transició Ecològica i el Repte Demogràfic diferencia entre la sequera prolongada, fenomen natural vinculat al dèficit de precipitacions i de cabals, i l'escassetat conjuntural, vinculada a problemes temporals per atendre les demandes d'aigua (proveïment, regadiu, etc.), que s'avalua mitjançant escenaris de normalitat, prealerta, alerta i emergència. Les últimes dades disponibles a l'hora de tancar aquest informe són per al mes de maig del 2026.



Un camp cada vegada més exposat als extrems climàtics

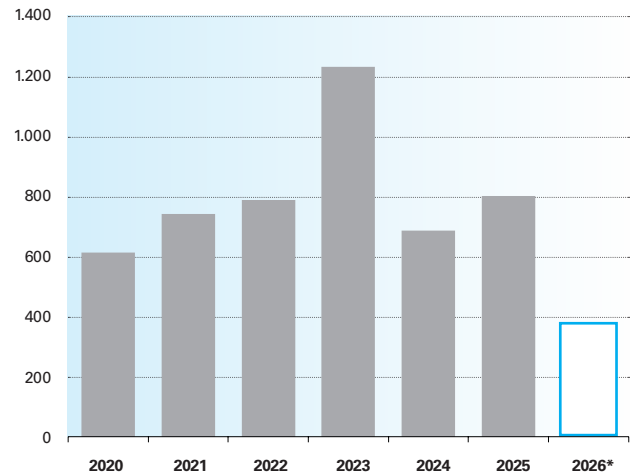
Distribució dels sinistres per riscos (2025)

% sobre el total de sinistres



Evolució de la sinistralitat agrícola

% sobre el total de sinistres



Nota: (*) 2026 correspon a les dades disponibles fins al mes de juliol.
Font: CaixaBank Research, a partir de dades d'Agroseguro.

Les tensions geopolítiques revifren els riscos sobre els costos energètics i els fertilitzants

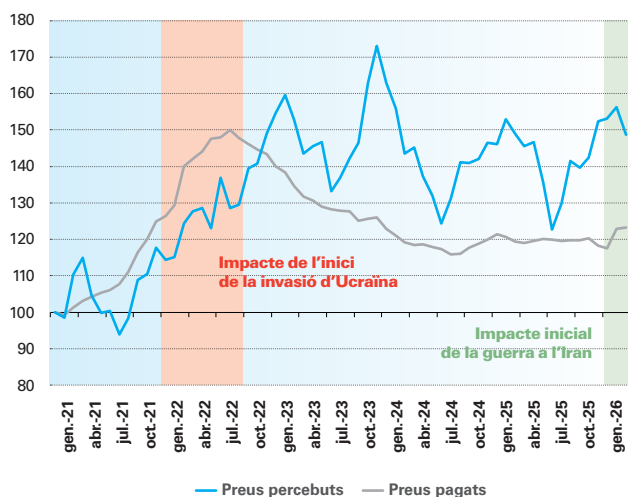
Les últimes dades disponibles del Ministeri d'Agricultura, Pesca i Alimentació, corresponents a l'abril, ja mostraven augments significatius en partides rellevants per a l'agricultor espanyol, com l'energia (el +27% interanual) i els fertilitzants (el +19,5%). Ara com ara, l'encariment, tot i que és significatiu, és inferior a les tensions registrades després de l'inici de la guerra a Ucraïna (vegeu el gràfic següent). En qualsevol cas, l'evolució en els propers mesos dependrà en gran part de la guerra a l'Iran i de la situació a l'estret d'Ormuz.



Les tensions geopolítiques encareixen alguns *inputs*, sense generar, ara com ara, un xoc generalitzat de costos

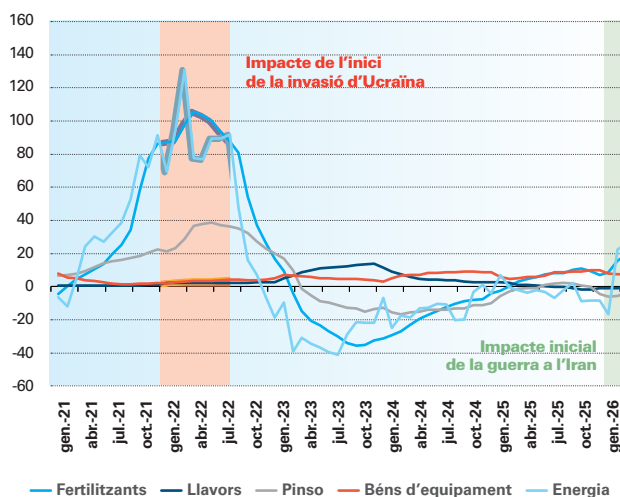
Preus percebuts i pagats pel sector agrícola

Índex (100 = gener 2021)



Costos de producció del sector agrícola

Variació interanual (%)



Font: CaixaBank Research, a partir de dades del Ministeri d'Agricultura, Pesca i Alimentació.

El comerç exterior perd impuls en un context molt advers

Les exportacions agroalimentàries espanyoles van recular en la primera meitat del 2026 (el -1,4% interanual), mentre que les importacions van augmentar (el 2,3%), la qual cosa va reduir el superàvit comercial fins als 10.331 milions d'euros, l'11% menys que un any abans.

Per productes i per destinacions, el creixement exportador es concentra en fruites i hortalisses i en mercats del centre i del nord d'Europa, en especial Alemanya, la qual cosa compensa de forma parcial el deteriorament de les vendes de carn i la menor aportació de la Xina i dels EUA. Les exportacions de porcí continuen patint els efectes de la menor demanda xinesa, conseqüència de la recuperació de la seva cabanya ramadera i de la seva major autosuficiència després de la crisi de la pesta porcina africana (PPA), i de les restriccions comercials derivades dels recents brots de PPA a Catalunya. Per la seva banda, la següent infografia mostra quins productes (en especial l'oli d'oliva) i quines regions (províncies andaluses i del Llevant, entre d'altres) estan més exposats a la pujada aranzelària dels EUA.



Agroalimentari

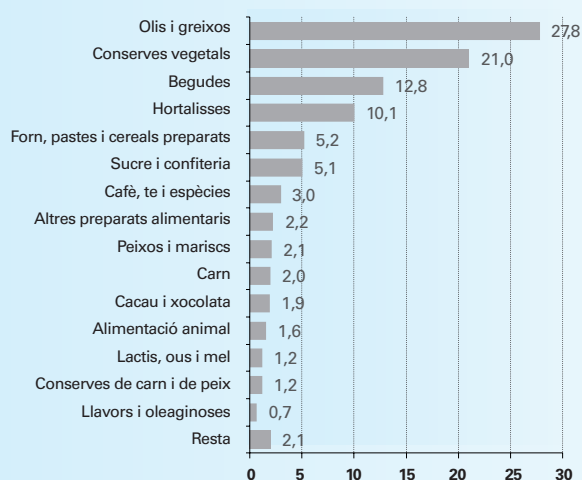
Exposició del sector agroalimentari espanyol al comerç amb els EUA

Quins productes agroalimentaris exporta Espanya als EUA?

Olis i greixos, conserves vegetals, begudes i hortalisses expliquen una mica més del 70%

Distribució de les exportacions agroalimentàries als EUA

% sobre el total d'exportacions agroalimentàries als EUA

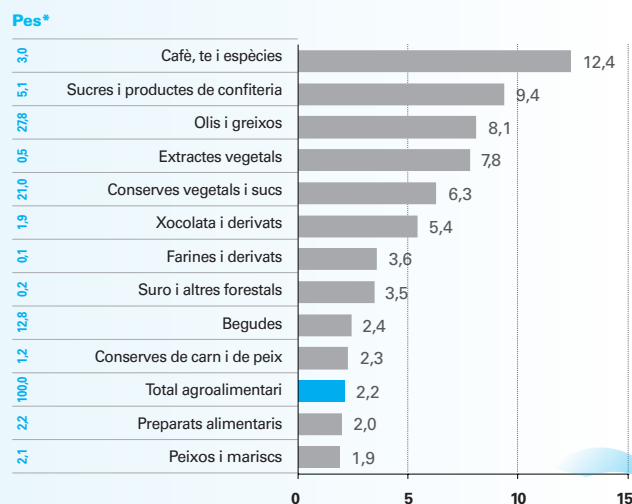


Quins sectors són més dependents de les exportacions als EUA?

De tot el que exporta el sector, cafè i espècies, sucres i rebosteria, i olis i greixos són els productes més dependents

Exportacions agroalimentàries als EUA

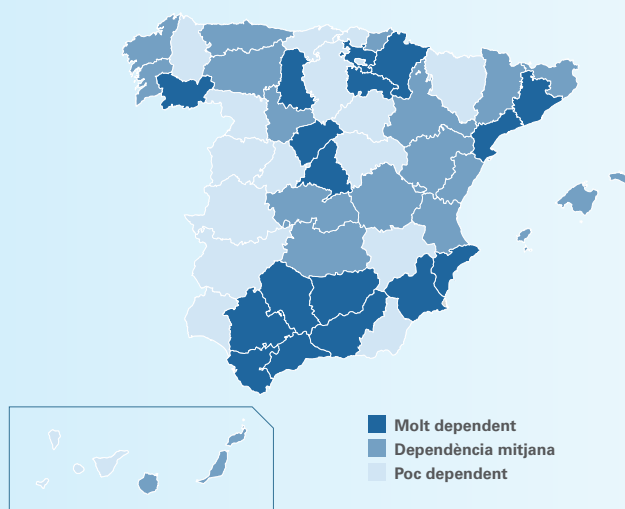
% sobre el total exportat per cada producte (TARIC 2 dígit)



Quines províncies tenen un sector agroalimentari més dependent de les exportacions als EUA?

Exportacions agroalimentàries als EUA

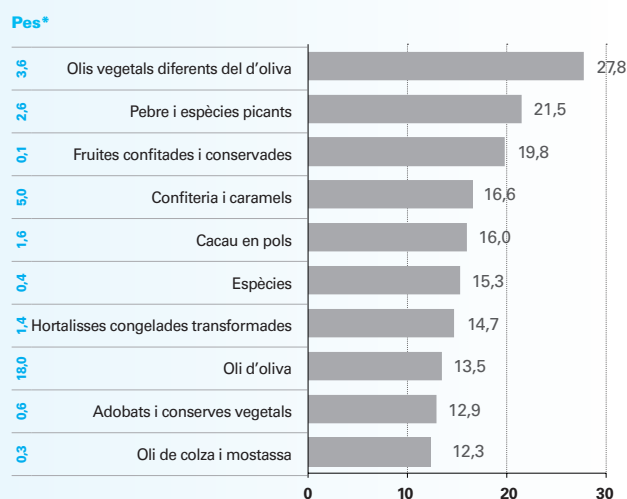
% sobre el total exportat de cada província



Desglossant a TARIC 4 dígit, l'oli d'oliva és el que té més pes en les exportacions als EUA

Exportacions agroalimentàries als EUA

% sobre el total exportat per cada producte (TARIC 4 dígit)



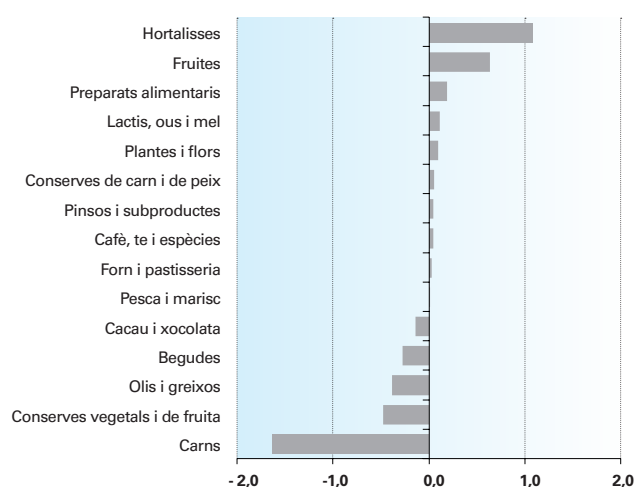
Notes: (*) Percentatge sobre el total d'exportacions agroalimentàries als EUA. Dades en volum per a l'any 2025.
Font: CaixaBank Research, a partir de dades de DataComex.

Pel costat de les importacions, l'aplicació provisional de l'acord UE-Mercosur introdueix un nou element de competència per a produccions sensibles com el boví, les aus, el sucre i l'arròs. Tot i que encara és aviat per avaluar l'impacte sobre els volums importats, sobre els preus i sobre la renda dels productors espanyols, el sector expressa la seva preocupació per les diferències en els estàndards i en els costos de producció, així com per la capacitat dels mecanismes de control i de salvaguarda per respondre amb rapidesa a les possibles perturbacions del mercat.

Comportament de les exportacions agroalimentàries espanyoles

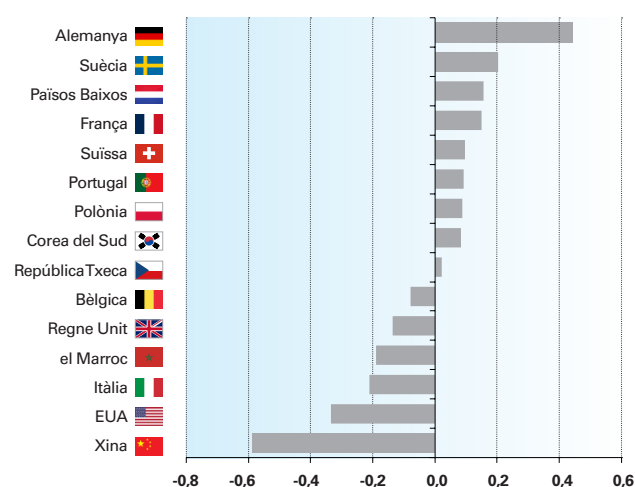
En funció de les 15 categories més rellevants

Contribució a la taxa interanual de les exportacions agroalimentàries (p. p.)



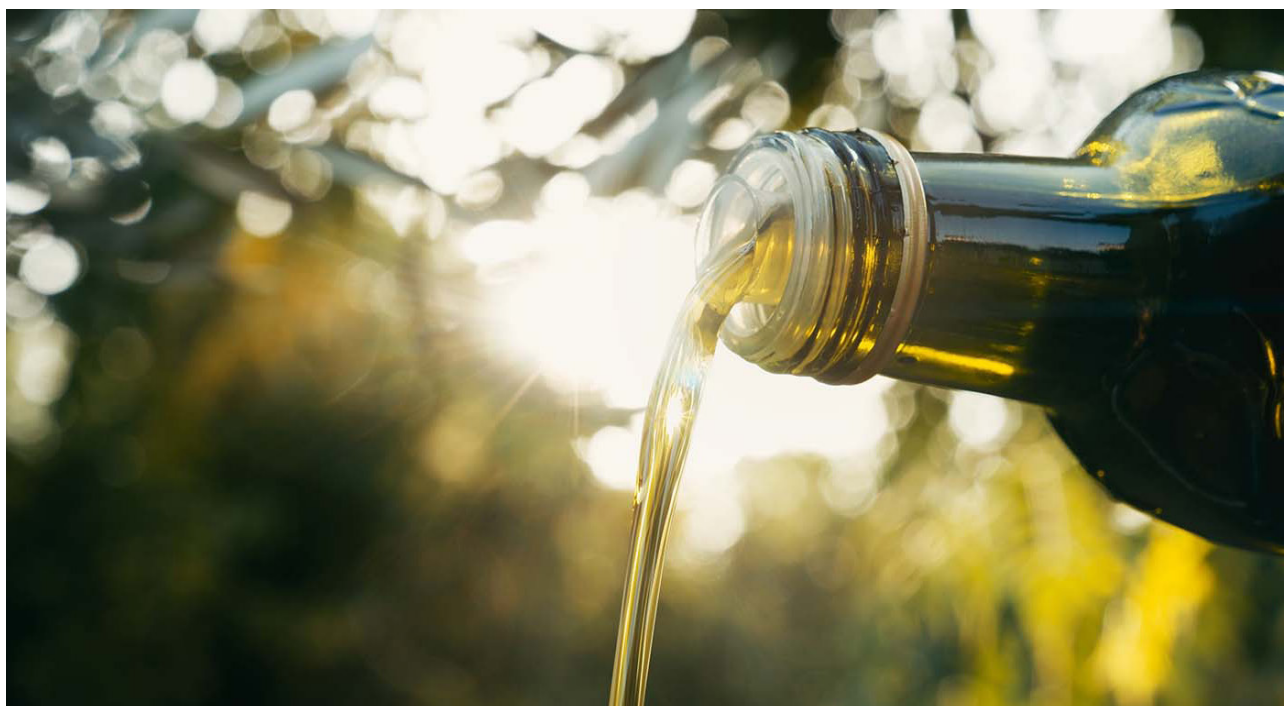
En funció dels 15 majors socis comercials

Contribució a la taxa interanual de les exportacions agroalimentàries (p. p.)



Nota: Dades acumulades del gener al juny del 2026.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de DataComex.





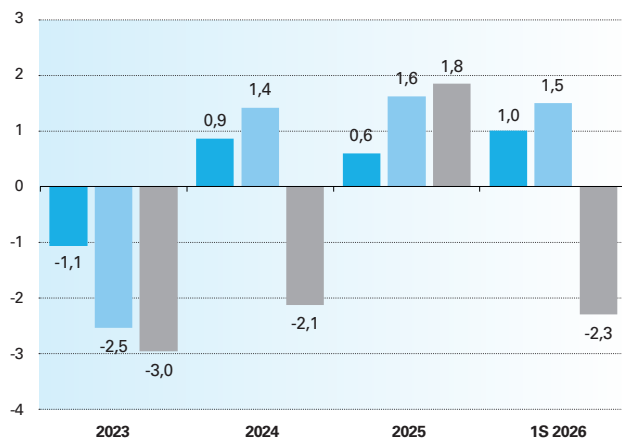
Alimentació i begudes: la cara i la creu de la indústria alimentària

La indústria agroalimentària manté una evolució desigual. L'alimentació continua mostrant un comportament més positiu que el conjunt de les manufactures, amb avanços en producció i en ocupació, amb el suport del caràcter essencial dels seus productes i d'una demanda menys sensible al cicle econòmic. En canvi, la fabricació de begudes presenta un menor dinamisme, a causa de la seva major exposició a l'hoteleria, a les exportacions i als canvis en els hàbits de consum. L'alimentació continua sent el principal motor de l'activitat, mentre que les begudes depenen més de l'evolució dels preus per sostenir la facturació.

La indústria agroalimentària avança de manera desigual

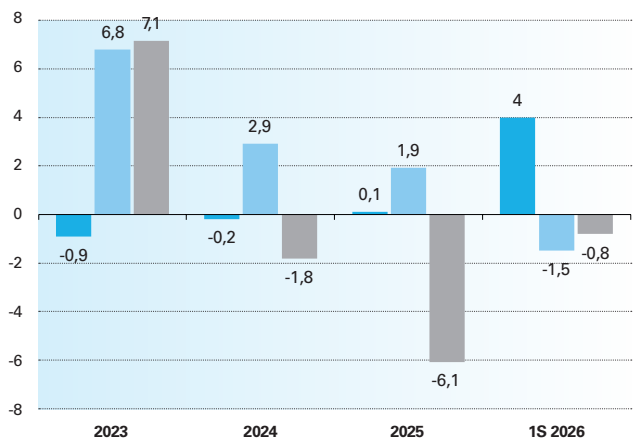
Producció industrial

Variació interanual (%)



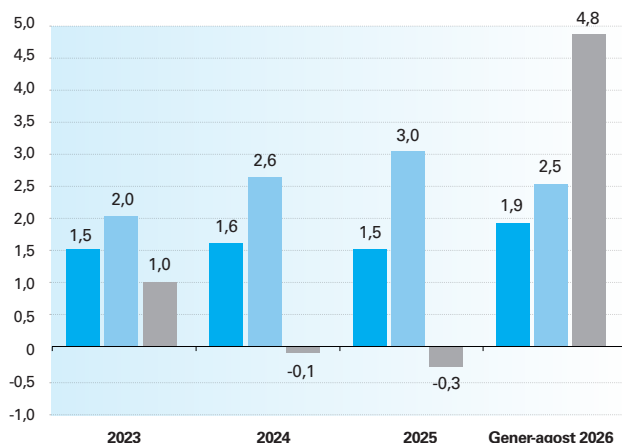
Xifra de negocis

Variació interanual (%)



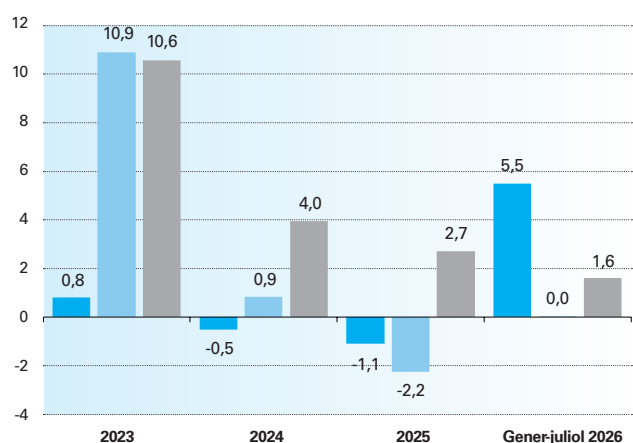
Afiliats a la Seguretat Social

Variació interanual (%)



Preus de producció

Variació interanual (%)



■ Indústria manufacturera ■ Alimentació ■ Begudes

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE.

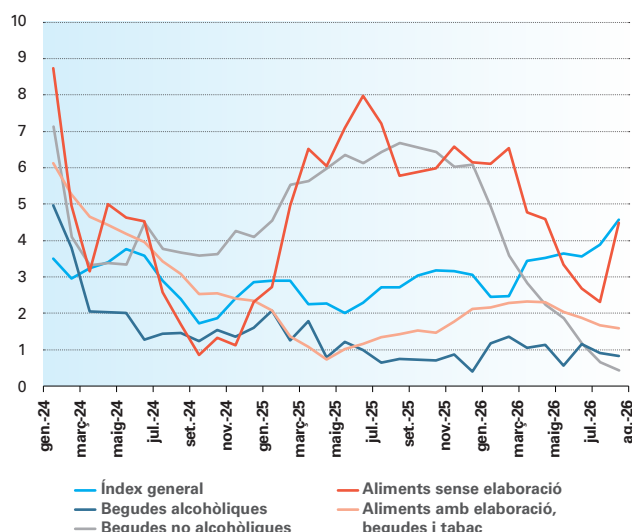
Persisteixen els riscos alcistes en la inflació dels aliments

La inflació alimentària es va moderar en la segona meitat del 2026, fins a situar-se prop del 2% interanual. Aquesta desacceleració va ser especialment intensa en les begudes no alcohòliques i en els aliments sense elaborar, categories que van registrar els majors augments de preus durant el 2025 (tot i que els preus dels segons també van repuntar amb força a l'agost). Per la seva banda, els aliments elaborats mostren una trajectòria més estable, i les begudes alcohòliques mantenen taxes de creixement reduïdes. En conjunt, el semàfor d'aliments reflecteix una evolució més continguda que el 2025, però encara desigual entre els seus components. Malgrat que el 60% de les partides alimentàries van créixer menys del 2% interanual a l'agost, l'augment dels costos observat des de l'abril i el repunt recent dels aliments sense elaborar aconsellen mantenir la cautela davant la possibilitat de noves pressions alcistes en els propers mesos.

Es modera la inflació alimentària en la primera meitat del 2026, però persisteixen els focus de tensió

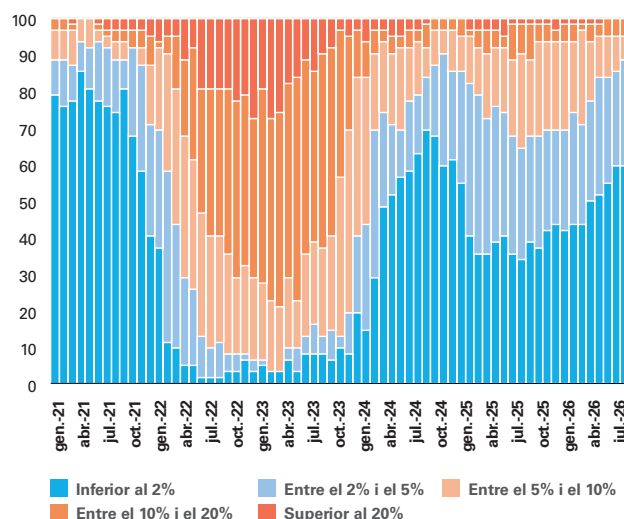
Inflació dels aliments

Variació interanual (%)



Semàfor dels aliments

Rúbriques de l'IPC sobre el total (%)



Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE.

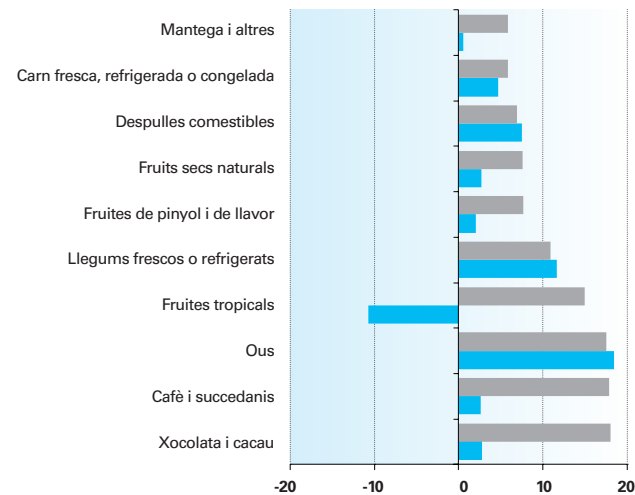
Mentre que, el 2025, nombroses partides van registrar augments de preus de dos dígit, al gener-agost del 2026, van predominar les taxes de creixement reduïdes i fins i tot les caigudes en alguns productes. La correcció és especialment visible en els olis vegetals, el sucre i les fruites tropicals, mentre que categories bàsiques com els cereals, les pastes o les patates mostren una notable estabilitat. Tot plegat apunta a una normalització progressiva de les condicions d'oferta i dels costos de producció, que situa la inflació alimentària en un entorn molt més contingut i generalitzat que l'observat en els anys posteriors al xoc inflacionista del 2022.



Com s'ha comportat la inflació en les partides d'aliments?

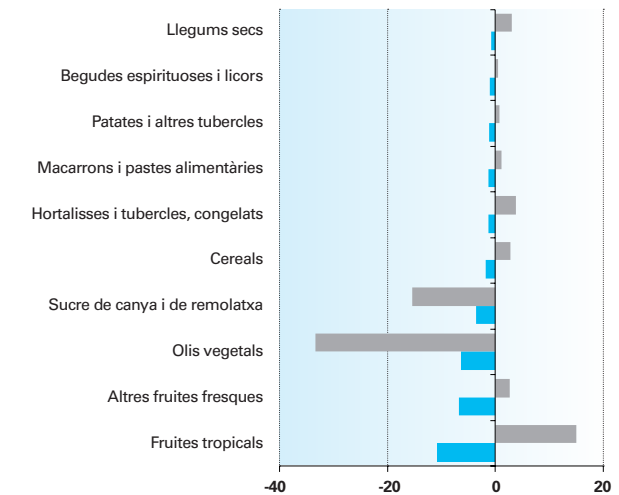
10 aliments amb més inflació el 2025

Variació (%)



10 aliments amb menys inflació al gener-agost 2026

Variació (%)



■ 2025 ■ Gener-agost 2026

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE.

De cara als propers mesos, una prolongació de les tensions geopolítiques es podria traslladar de forma gradual als preus dels aliments a través de l'energia, del transport i de determinats inputs. La intensitat i la velocitat de transmissió dependran, però, de la durada de l'episodi, de l'evolució dels preus energètics i de la capacitat d'absorció de marges al llarg de la cadena.

La moderació de la inflació i els nous hàbits de consum reconfiguren la demanda

Després de diversos anys d'una inflació elevada, les vendes al detall d'alimentació van créixer l'1,5% interanual entre el gener i el juliol en termes reals. A més a més, les dades del Panell de Consum Alimentari del Ministeri d'Agricultura, Pesca i Alimentació apunten a una estabilització de les compres de les llars després de les fortes oscil·lacions registrades en els anys posteriors a la pandèmia.

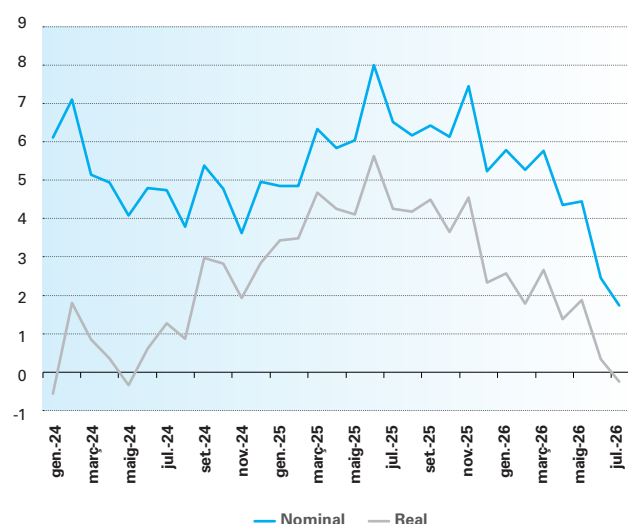
Per canals de distribució, el creixement de les vendes és especialment intens al petit comerç i als supermercats de proximitat. Malgrat que responen a models de negoci diferents, tots dos es beneficien de la preferència per la compra pròxima i de la moderació de la inflació: els primers per la seva especialització i proximitat al consumidor i els segons per la seva capacitat per contenir els preus i el pes creixent de la marca de distribuïdor.

Pel que fa a la composició de la cistella de la compra, guanyen protagonisme productes percebuts com saludables, nutritius i assequibles, com els ous, mentre que recula el consum de categories relativament més costoses, com el peix, les fruites i hortalisses fresques o els lactis. També destaca l'augment de consum d'oli (gràcies al descens del preu) i de plats preparats, d'acord amb la demanda creixent de productes que estalvien temps i esforç en la preparació, en la compra o en el consum d'aliments (l'anomenada demanda de conveniència). En conjunt, els patrons de consum reflecteixen una combinació d'adaptació a l'encariment acumulat dels aliments i als canvis estructurals en els hàbits de les llars.

El consum alimentari s'estabilitza i es reorienta cap als canals de proximitat

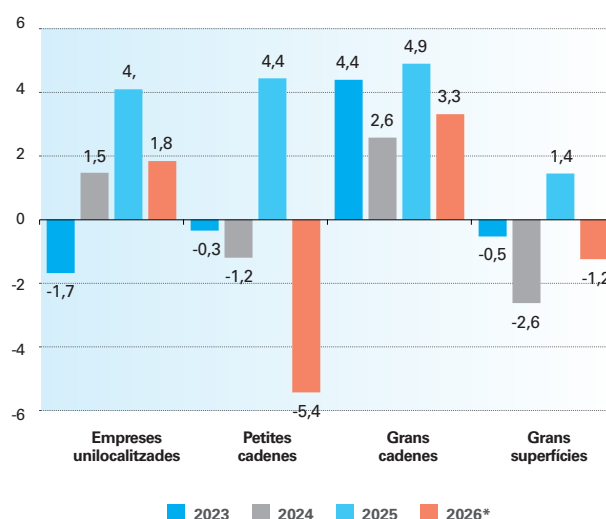
Vendes al detall en alimentació

Variació interanual (%)



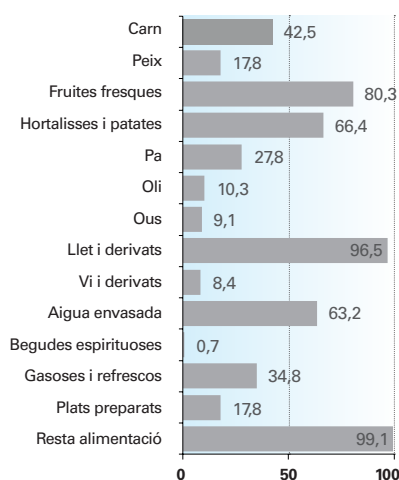
Vendes reals en funció de la distribució

Variació anual (%)



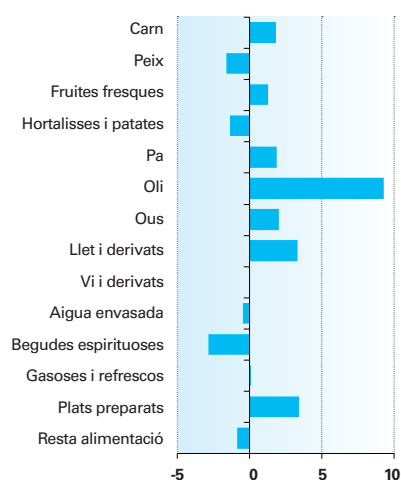
Consum per capita d'aliments el 2026**

Quilograms o litres per persona



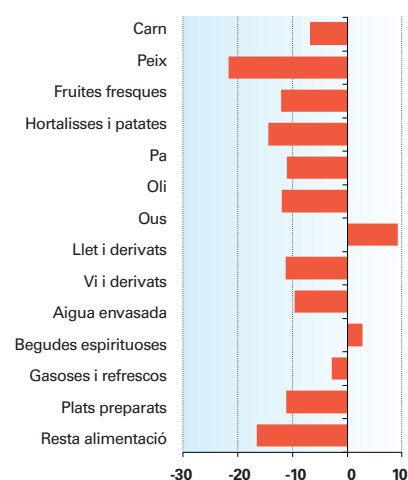
Variació del consum per capita entre el 2024 i el 2026**

(%)



Variació del consum per capita entre el 2019 i el 2026**

(%)



Notes: Només es consideren les 14 principals categories de consum a la llar. (*) Dada acumulada del gener al juliol del 2026.

(**) Mitjana de 12 mesos fins al juliol del 2026.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades del Ministeri d'Agricultura, Pesca i Alimentació.



BOX

Reptes i oportunitats de l'agenda europea per al sector agroalimentari

La Visió per a l'Agricultura i l'Alimentació, presentada al febrer del 2025 per la Comissió Europea, parteix de la següent constatació: **el sector agroalimentari europeu ha de continuar sent competitiu en un entorn geopolític més fragmentat, s'ha d'adaptar al canvi climàtic i ha de mantenir la seva legitimitat social i territorial.** De manera específica, reconeix que el sector és estratègic, proposa una Política Agrària Comuna (PAC) més simple, justa i orientada a resultats, i posa el focus en la renda agrària, en el relleu generacional, en la resiliència climàtica, en la innovació, en la bioeconomia i en una posició negociadora més equilibrada dels agricultors dins la cadena alimentària.

- 1) El primer eix tangible ha estat la simplificació reguladora,** alineada amb la Brúixola de la Competitivitat.¹ La Comissió va presentar, al maig del 2025, el paquet Òmnibus III per reduir i per simplificar les càrregues administratives de la PAC en àmbits com la condicionalitat mediambiental, els pagaments a petites i mitjanes explotacions, les explotacions ecològiques i la resposta a fenòmens climàtics extrems. El repte és simplificar sense buidar de contingut els objectius mediambientals, en un context en què l'adaptació climàtica ja no és un capítol accessori, sinó una condició de viabilitat productiva, i en què la innovació, la digitalització i les noves tecnologies estan cridades a exercir un paper creixent per compatibilitzar la sostenibilitat i la competitivitat. La proposta va ser ratificada pel Consell al desembre del 2025 i es va començar a aplicar el 2026. Les mesures han estat, en termes generals, ben rebudes per una bona part de les organitzacions agràries, tot i que les mediambientals han advertit del risc que determinades simplificacions puguin afeblir una part dels incentius associats als objectius climàtics i de biodiversitat.
- 2) El segon front és el finançament.** Al juliol del 2025, la Comissió va proposar un nou pressupost comunitari per al 2028-2034 de gairebé 2 bilions d'euros, amb més flexibilitat, menys instruments i una nova arquitectura basada en els Plans d'Associació Nacionals i Regionals, que integraria fons avui separats —inclosos la cohesió, l'agricultura, el desenvolupament rural i la pesca—. ² Per a l'agro, això obre una oportunitat de major coherència entre inversions, reformes i necessitats territorials, però també un risc de dilució de la PAC en una bossa pressupostària més competida, pressionada per les noves prioritats estratègiques (defensa, ampliació, seguretat energètica) i per l'agenda competitiva (innovació, connectivitat, made in Europe). La proposta ha suscitat un debat intens: mentre que alguns actors valoren la major flexibilitat i integració de les inversions i de les reformes, uns altres adverteixen del risc de diluir el caràcter comú de la PAC i de reduir-ne la visibilitat dins una arquitectura pressupostària més àmplia. A més a més, la configuració final del pressupost serà determinant per finançar prioritats com la incorporació dels joves agricultors, la innovació o l'adaptació climàtica de les explotacions.
- 3) El tercer eix és comercial** La UE ha accelerat la xarxa d'acords per reduir dependències i per compensar els mercats més protegits, en particular en un context de proteccionisme creixent als EUA.³ Mercosur —aplicat de forma provisional des del maig del 2026 en la seva dimensió comercial— és l'exemple més visible, però forma part d'una estratègia més àmplia que inclou la modernització dels acords amb Xile i Mèxic i les negociacions amb Austràlia, l'Índia i Indonèsia. Per al sector agroalimentari europeu, aquests acords obren oportunitats en mercats de renda creixent i amb un gran potencial de demanda per a productes on la UE gaudeix d'avantatges competitiu, afavoreixen una major diversificació de les exportacions i redueixen la dependència d'un nombre limitat de mercats de destinació.⁴ Al mateix temps, la Comissió ha reforçat les salvaguardes per als productes més sensibles combinant els contingents limitats d'importació, els períodes transitoris, els mecanismes de vigilància i les clàusules que permeten restringir de forma temporal les importacions si provoquen perturbacions significatives als mercats europeus. La filosofia és compatibilitzar una major obertura comercial amb mecanismes que facilitin l'ajust i preservin la confiança dels productors europeus amb condicions reguladores, sanitàries i mediambientals comparables per als productes importats.

En suma, la nova agenda europea ofereix una finestra d'oportunitat si aconsegueix quadrar tres peces: una PAC menys burocràtica però no menys comuna, una transició climàtica finançable i acceptada socialment, i una política comercial que obri mercats sense erosionar la confiança dels productors. **L'oportunitat és convertir l'agroalimentari europeu en un vector de competitivitat, de resiliència territorial i d'autonomia estratègica.**

① Vegeu el Focus «Quant ha avançat la UE amb la Brúixola de la Competitivitat?», a l'[Informe Mensual de l'abril del 2026](#).

② Vegeu el Focus «Pressupost 2028-2034 per a la UE: missió impossible?», a l'[Informe Mensual del setembre del 2025](#).

③ Vegeu el Focus «Diversificació exportadora de la UE més enllà dels aranzels de Trump», a l'[Informe Mensual del desembre del 2025](#).

④ Vegeu l'article «Tensions aranzelàries i reconfiguració dels fluxos comercials: impacte a Espanya», a l'[Observatori Sectorial del primer semestre del 2025](#).

Inversió

Invertir per competir: el nou cicle de modernització de la indústria alimentària espanyola

La indústria de l'alimentació no solament és la primera branca manufacturera del país per activitat, per ocupació i per projecció exterior. També s'ha consolidat com un dels grans motors d'inversió del teixit industrial espanyol. En un entorn marcat per l'encariment dels costos, per la pressió reguladora, per la competència internacional i per unes demandes de consum cada vegada més sofisticades, el sector ha continuat destinant recursos a guanyar eficiència, a reforçar la traçabilitat i a avançar en sostenibilitat i en seguretat alimentària. Aquesta capacitat inversora reflecteix una característica diferencial: en relació amb les branques manufactureres més cícliques, l'alimentació combina una demanda relativament estable amb una necessitat permanent de renovació. De cara als propers anys, el repte serà complementar el pes tradicional del capital físic amb un major esforç en actius intangibles —innovació, digitalització, dades, traçabilitat, marca i capital humà—, claus per incrementar la productivitat i per competir en segments amb més valor afegit.

Un sector líder dins la indústria manufacturera

La rellevància de la indústria de la alimentació³ no s'explica únicament per la seva dimensió —és la primera branca manufacturera del país, amb una facturació pròxima als 185.000 milions d'euros, amb un pes del 21,3% del VAB manufacturer i al voltant de mig milió de llocs de treball—, sinó també per la seva contribució a la cohesió territorial, a la generació de valor en la cadena agroalimentària i al saldo exterior. El 2025, les exportacions d'aliments i de begudes van assolir els 52.565 milions d'euros, la qual cosa situa el sector com el segon major exportador manufacturer, només per darrere de l'automoció, amb un superàvit comercial superior als 14.800 milions d'euros, el 0,9% del PIB.⁴

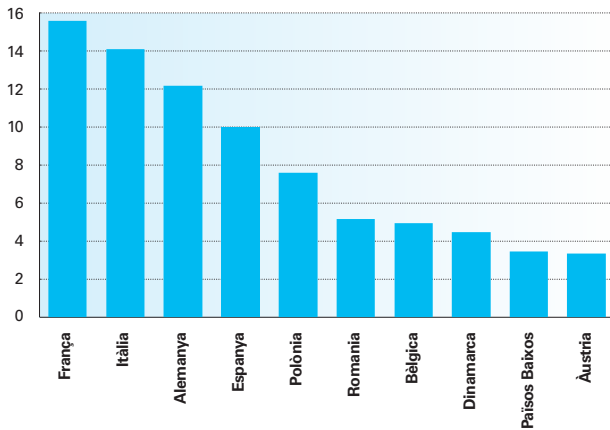
³ Branques d'alimentació i begudes (divisions CNAE 10 i 11), amb dades del 2024 per a la facturació i per al VAB i del 2025 per a l'ocupació (afiliats a la Seguretat Social), a partir de dades de l'INE (Estadística Estructural d'Empreses [EEE]) i del Ministeri d'Inclusió, Seguretat Social i Migracions.

⁴ Dades de DataComex.

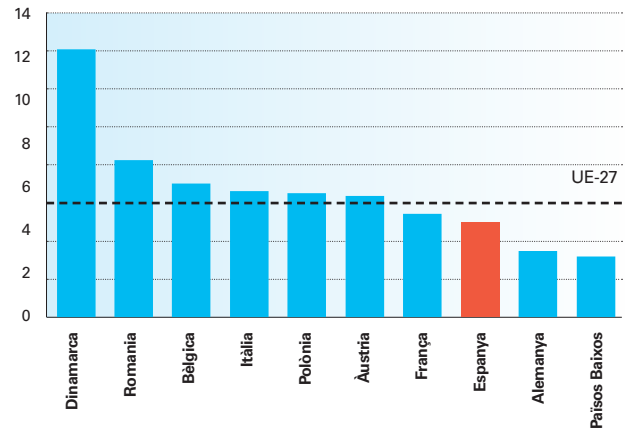


Europa: inversió a la indústria d'alimentació i begudes

(% sobre el total de la UE)



(% sobre el VAB del sector)



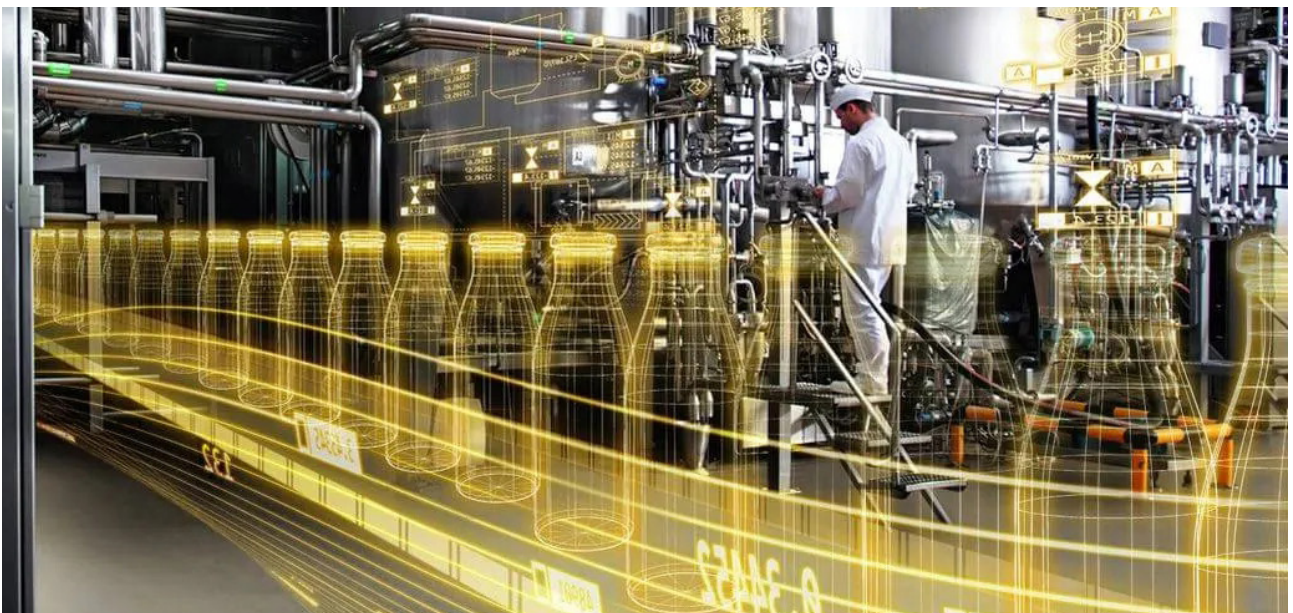
Notes: Inversió en terrenys, en edificis i construccions i en actius intangibles; exclou la inversió en béns d'equipament. La dada dels Països Baixos està infravalorada per la no disponibilitat d'alguns valors. Dades del 2023.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades d'Eurostat.

En el context europeu, Espanya se situa entre les principals potències alimentàries i ocupa el quart lloc a la UE en termes de xifra de negocis, per darrere d'Alemanya, de França i d'Itàlia.

No obstant això, l'especialització de l'economia espanyola en aquesta branca és més elevada: el pes de l'alimentació en el VAB manufacturer és del 21,3%, en relació amb el 7,6% d'Alemanya, el 18,0% de França i l'11,1% d'Itàlia.

En termes d'inversió, el sector espanyol presenta una intensitat (en proporció del VAB) similar a la de França i Alemanya, però se situa per sota d'Itàlia (vegeu els gràfics anteriors): el 2023, el sector espanyol va invertir el 0,8% del VAB en actius intangibles, una mica per damunt de la mitjana de la UE i d'Alemanya, però per sota del 2,2% d'Itàlia. Aquesta diferència apunta a un marge de millora en els actius tecnològics i intangibles, en especial si es compara amb el model italià.



El sector també lidera la inversió en les manufactures

La indústria de l'alimentació és la branca manufacturera que més inverteix a Espanya: 6.889 milions d'euros el 2024, el 21,7% del total. Des del 2019, acumula un creixement del 32,9%, molt similar al del conjunt de les manufactures, que va avançar el 32,4%.⁵ Aquest comportament confirma que no es tracta només d'un sector de gran dimensió, sinó d'una activitat amb un esforç inversor sostingut, fins i tot en un període marcat pels xocs de costos, per la incertesa i per l'enduriment de les condicions financeres.

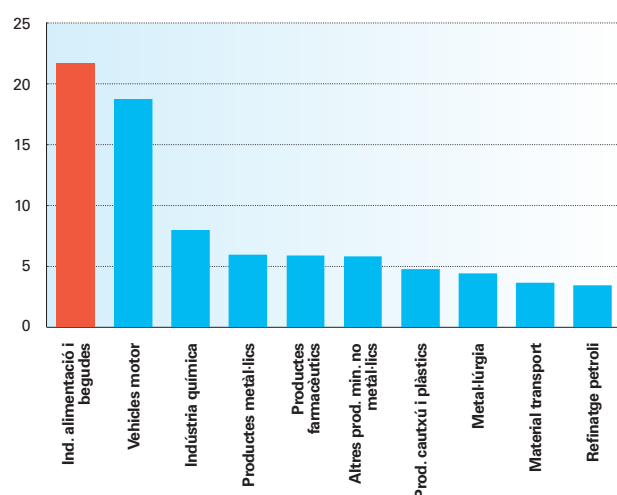
Des de la perspectiva de la intensitat inversora (inversió sobre valor afegit), la indústria alimentària se situa en un nivell mitjà-alt dins les manufactures. Supera clarament branques tradicionals com el tèxtil, el moble o la metal·lúrgia lleugera, però se situa per sota de sectors altament intensius en capital, com la indústria química o l'automoció.

La indústria alimentària presenta un perfil inversor diferent del de branques com l'automoció, la química o els béns d'equipament. Mentre que aquestes activitats solen estar més exposades al cicle econòmic i a grans projectes de capacitat, l'alimentació mostra una inversió més distribuïda, contínua i vinculada a necessitats operatives recurrents: modernització de plantes, automatització, seguretat alimentària, eficiència energètica, traçabilitat i adaptació a estàndards reguladors cada vegada més exigents. Aquesta estabilitat inversora també implica una exigència permanent: en tractar-se d'un sector madur i molt competitiu, la inversió no solament ha de mantenir la capacitat instal·lada, sinó que ha d'incrementar l'eficiència, millorar la qualitat, reduir els costos i facilitar una major diferenciació del producte.

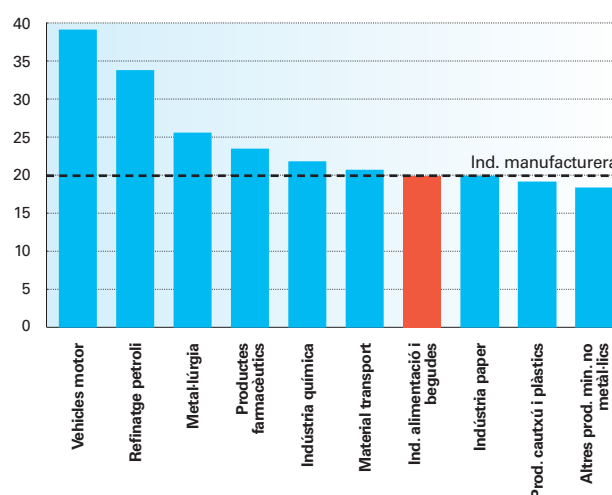
⁵ Per a una anàlisi detallada de l'evolució de la inversió en els últims anys, per activitats i per tipus d'actiu, vegeu «Radiografia de la inversió empresarial a Espanya: més intangibles i un patró cada vegada més heterogeni», a l'Observatori Sectorial 1S 2026.

Espanya: inversió per activitat principal

(% sobre el total de la indústria manufacturera)



Taxa d'inversió*



Notes: (*) Percentatge sobre el valor afegit a cost dels factors a cada sector. Dades del 2024.
Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE (EEE).

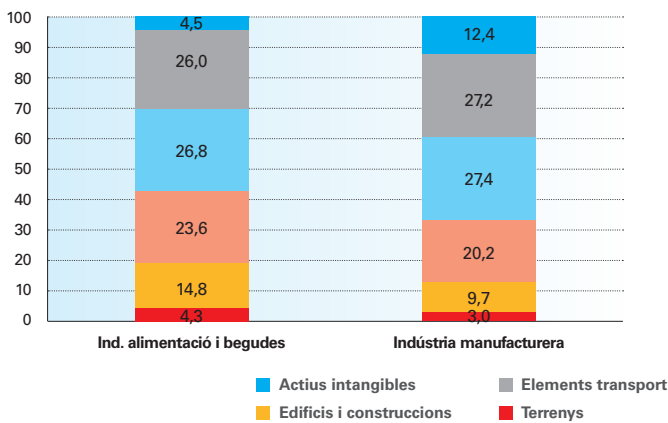


Agroalimentari

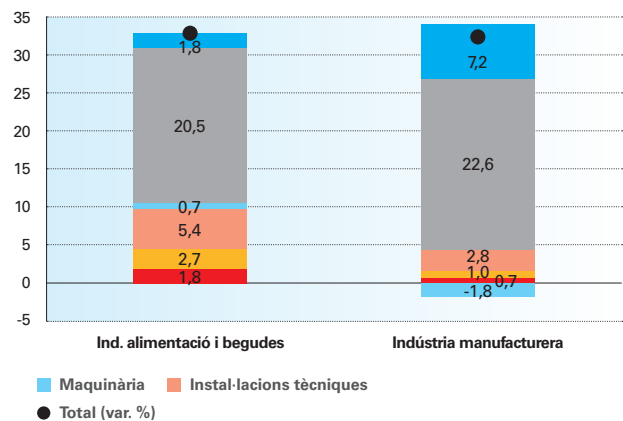
La composició de la inversió confirma el caràcter industrial i operatiu del sector. Els actius materials concentren la major part de l'esforç inversor (vegeu els gràfics següents), en especial en maquinària, en elements de transport, en instal·lacions tècniques i en construccions. Aquesta estructura és coherent amb una indústria on l'escala productiva, l'automatització, la logística, la qualitat i la seguretat alimentària són factors decisius. En aquest sentit, s'observa una orientació creixent cap a inversions vinculades a la sostenibilitat (energia, aigua, economia circular o reducció d'emissions), sobretot a les indústries làctia, càrnia, de begudes i hortofructícola. En aquest àmbit, la sostenibilitat no s'ha d'entendre només com un compliment regulador, sinó com una palanca per reduir els costos, per assegurar els subministraments i per respondre als nous requisits demandats pels consumidors, pels distribuïdors i pels reguladors.

Espanya: inversió per tipus d'actiu

(% sobre el total)*



Contribució al creixement el 2024 en relació amb el 2019 (p. p.)



Nota: (*) Dades del 2024.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE (EEE).

En canvi, tot i que mostra un fort dinamisme en els últims anys, amb un augment del 44,7% entre el 2019 i el 2024, en relació amb el 32,9% per al total de la inversió, el paper dels actius intangibles⁶ continua sent relativament reduït: representen el 4,5% del total, tres vegades menys que en la mitjana de la indústria manufacturera i clarament per sota de les activitats més intensives en coneixement i tecnologia, com maquinària, farmàcia, automoció o material de transport (al voltant del 25,0%) i, sobretot, productes informàtics (el 44,6%).

⑥ Despeses en R+D, aplicacions informàtiques, propietat industrial, concessions administratives, patents, llicències, marques comercials, dissenys, drets d'autor, etc.

Aquesta bretxa no resta valor a l'esforç inversor realitzat, però sí que apunta en la direcció que hauria de prendre la següent fase de modernització. La indústria alimentària continuarà necessitant capital físic —plantes, maquinària, instal·lacions i logística—, però el rendiment d'aquests actius dependrà cada vegada més de la seva combinació amb tecnologies i amb capacitats intangibles: sensors i automatització avançada, anàlisi de dades, intel·ligència artificial aplicada a processos industrials, traçabilitat digital, innovació en formats i en productes, gestió avançada de la cadena de subministrament, disseny, marca i qualificació del capital humà. En un sector on la competència no es lliura només en preu, aquests actius seran cada vegada més importants per capturar més valor.

A la indústria de l'alimentació, la inversió i la productivitat estan estretament relacionades

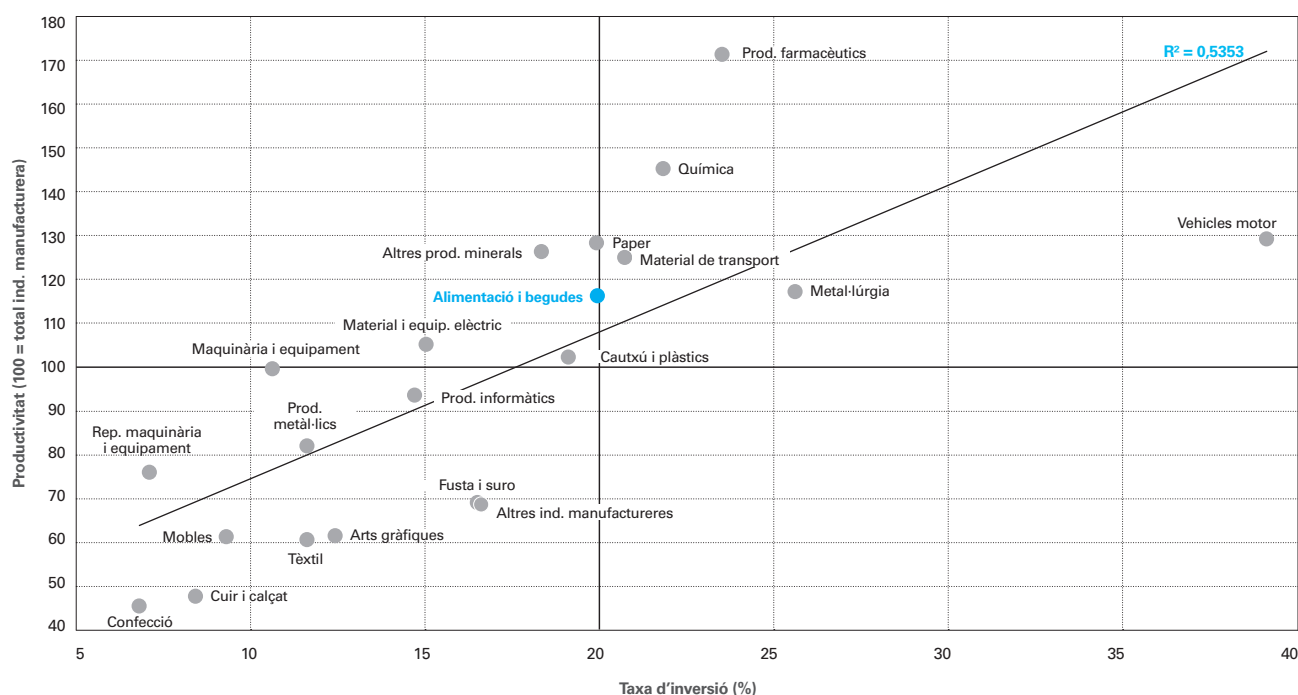
Com s'observa al gràfic següent, dins la indústria manufacturera existeix una relació positiva —tot i que amb una elevada dispersió per activitats— entre l'esforç inversor i la productivitat del treball, la qual cosa és coherent amb el paper de l'acumulació de capital com a determinant de l'eficiència productiva.

La indústria alimentària se situa en una posició intermèdia dins les manufactures, lleugerament per damunt de la recta de tendència, la qual cosa suggereix que obté un rendiment eficient del seu esforç inversor. No assoleix la frontera de productivitat de branques més intensives en R+D, com la farmacèutica o la química, però presenta una posició més sòlida que diverses manufactures tradicionals i, en termes relatius, sembla que obté més productivitat per unitat d'inversió que sectors molt més intensius en capital, com l'automoció.

En sectors madurs, les millores de productivitat no depenen únicament d'augmentar el capital físic, sinó de combinar-lo amb tecnologia, organització, dades, innovació i capital humà.

La indústria alimentària se situa en una posició intermèdia dins les manufactures, la qual cosa suggereix que obté un rendiment eficient del seu esforç inversor

Espanya: productivitat vs. inversió a la indústria manufacturera



Notes: Productivitat = valor afegit a cost dels factors sobre personal ocupat mitjà; taxa d'inversió = inversió sobre valor afegit a cost dels factors. Dades del 2024.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE (EEE).

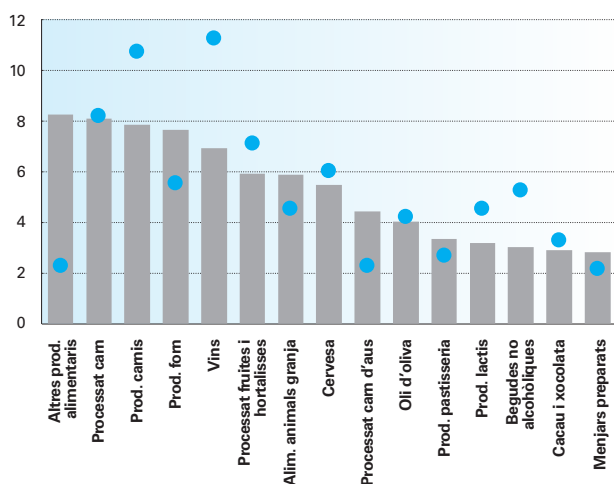


Una inversió molt heterogènia per activitats

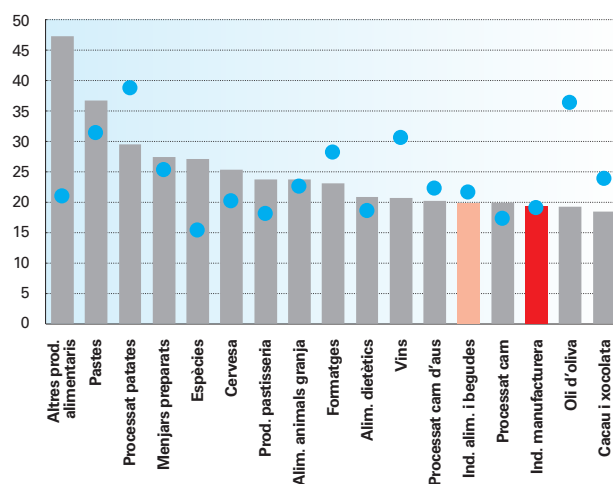
L'anàlisi desagregada revela que no existeix un patró comú d'inversió a la indústria alimentària. La indústria càrnia (processament, elaboració i conservació) concentra més del 20,0% de la inversió, impulsada per la necessitat d'instal·lacions especialitzades, de traçabilitat i de compliment sanitari. No obstant això, el seu esforç en termes de VAB se situa per sota de la mitjana (vegeu els gràfics següents). Entre les principals activitats inversores en volum també es troben el processament de fruites i hortalisses i la fabricació de vi (inversions vinculades a la qualitat, a la marca i al posicionament) i de productes de forn. En termes d'intensitat inversora, destaquen els menjars preparats, el processat de patates i les pastes.

Espanya: inversió a la indústria d'alimentació i begudes per activitats

(% sobre el total)



Taxa d'inversió*



■ 2024 ■ 2019

Nota: (*) Percentatge sobre el valor afegit a cost dels factors.
Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE (EEE).

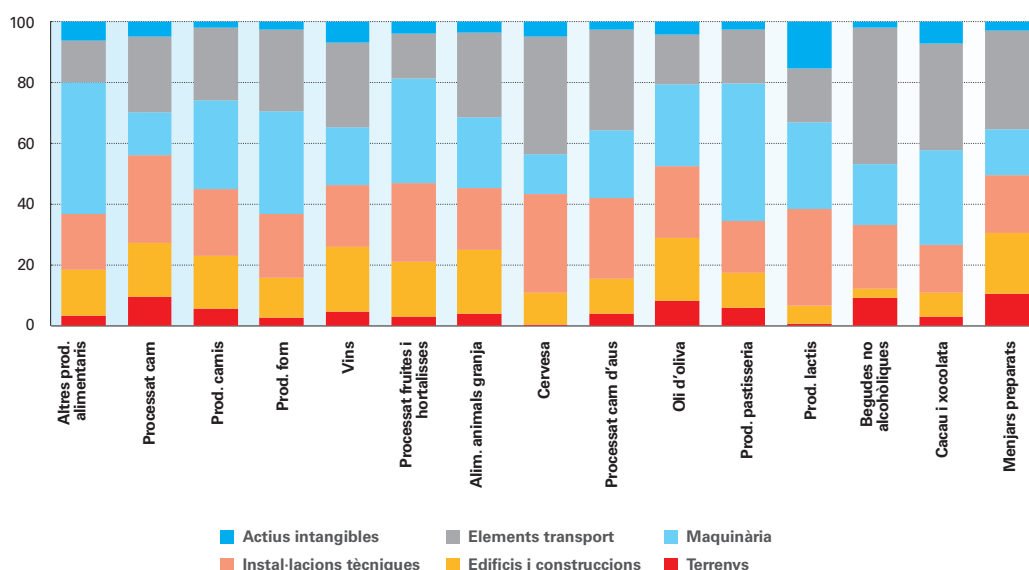
En el desglossament per tipus d'actius hi ha un clar predomini dels materials, principalment maquinària i instal·lacions tècniques, que superen, en molts casos, el 50,0% de la inversió total, en línia amb els processos industrials estandarditzats i automatitzables. En el cas dels elements de transport, també tenen un pes significatiu, però desigual, especialment alt en activitats on la logística i la distribució són una part central del model de negoci, com les branques de fabricació de begudes. Per la seva banda, els actius intangibles adquireixen més rellevància en determinades branques, com les de cacau i xocolata, vins i productes lactis, on la innovació, la marca, la qualitat percebuda i la diferenciació exerceixen un paper més destacat.

Cal no oblidar que la indústria alimentària combina activitats de gran escala i d'elevada intensitat en capital físic amb altres on el valor es basa més en la marca, en la innovació, en la qualitat, en el disseny o en l'especialització. Per aquest motiu, les palanques de modernització no seran idèntiques a totes les branques: en algunes, el focus se centrarà en l'automatització i en l'eficiència operativa; en unes altres, en la diferenciació, en la digitalització comercial, en la sostenibilitat, en la innovació de producte o en el posicionament internacional.

Els actius intangibles adquireixen més rellevància en determinades branques, com les de cacau i xocolata, vins i productes lactis

Espanya: inversió a la indústria d'alimentació i begudes per activitats i per tipus d'actiu

(% sobre el total)



Nota: (*) Dades del 2024.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE (EEE).



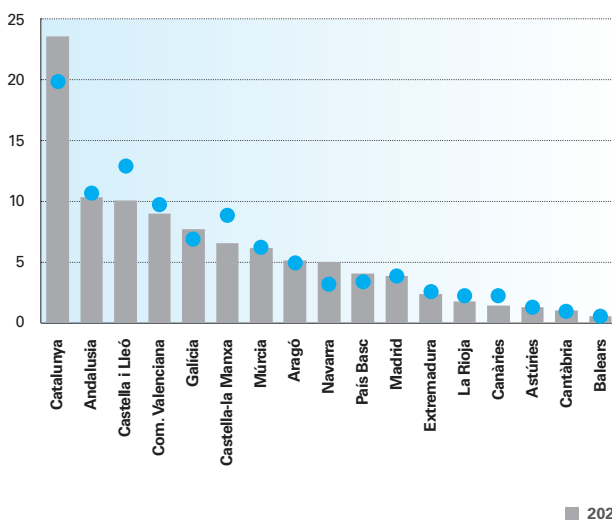
Una marcada dimensió territorial

A la indústria alimentària, la inversió es concentra a les regions especialitzades en aquesta activitat. Més del 53,0% de la inversió material (l'EEE no desagrega la inversió en intangibles) s'efectua en quatre regions: Comunitat Valenciana, Castella i Lleó, Andalusia i Catalunya. Aquesta distribució respon a la base productiva de cada territori: transformació hortofructícola a la Comunitat Valenciana, carn i lactis a Castella i Lleó, i oli d'oliva i hortofructícola a Andalusia.

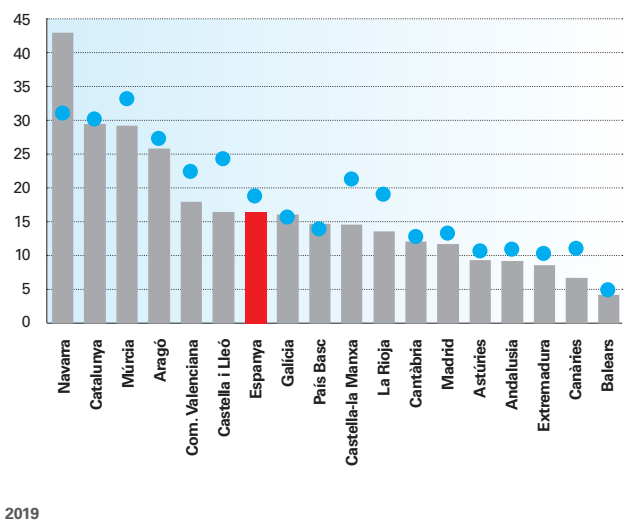
Catalunya ocupa una posició especialment rellevant: aporta gairebé la quarta part de la inversió total i posseeix la indústria alimentària més diversificada del país, tot i que amb el paper destacat de la indústria càrnia —bàsicament porcí—. A més a més, ha guanyat pes relatiu de manera significativa en els últims anys: és l'única regió entre les quatre primeres del rànquing on això succeeix (vegeu el gràfic següent).

Espanya: inversió a la indústria d'alimentació i begudes per CA

(% sobre el total)



Taxa d'inversió*



Notes: Inversió en actius materials. (*) Percentatge sobre el valor afegit a cost dels factors.
Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE (EEE).

En percentatge sobre el VAB del sector, el major esforç inversor correspon a Aragó, a Múrcia, a Catalunya (per damunt del 25,0% en tots els casos) i, sobretot, a Navarra, amb el 43,1%, 12 punts més que el 2019: només la Comunitat Foral, Galícia i el País Basc (molt lleugerament en ambdós casos) han augmentat la seva intensitat inversora.

Navarra destaca tant pel seu dinamisme com per la seva intensitat inversora: entre el 2019 i el 2024, la inversió es va duplicar. Aquest comportament apunta a un cicle inversor excepcional, associat, possiblement, a una base empresarial més gran, a l'orientació exportadora i a projectes rellevants a la indústria càrnia i a la transformació vegetal.



Conclusions

La indústria alimentària espanyola destaca per la seva capacitat inversora, per la seva menor exposició cíclica i pel seu fort ancoratge territorial. Aquestes característiques la converteixen en una peça clau per a la modernització del teixit productiu i per a la competitivitat exterior del sector agroalimentari.

El repte, no obstant això, serà cada vegada més qualitatiu. La inversió en plantes, en maquinària i en instal·lacions continuarà sent imprescindible, però els guanys de productivitat dependran de manera creixent de la incorporació de tecnologia, de dades, d'innovació, de marca i de capital humà. En definitiva, el sector ja inverteix molt. La qüestió decisiva serà invertir cada vegada millor.

La inversió en plantes, en maquinària i en instal·lacions continuarà sent imprescindible. La qüestió decisiva serà invertir cada vegada millor



Cooperativisme

Escala, integració i valor: els reptes del cooperativisme agroalimentari a Espanya

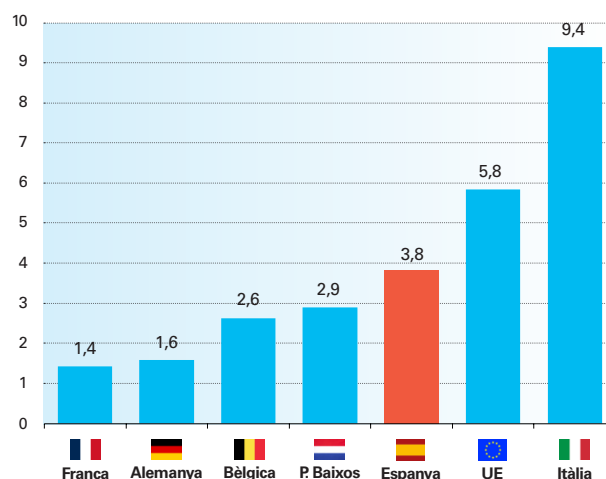
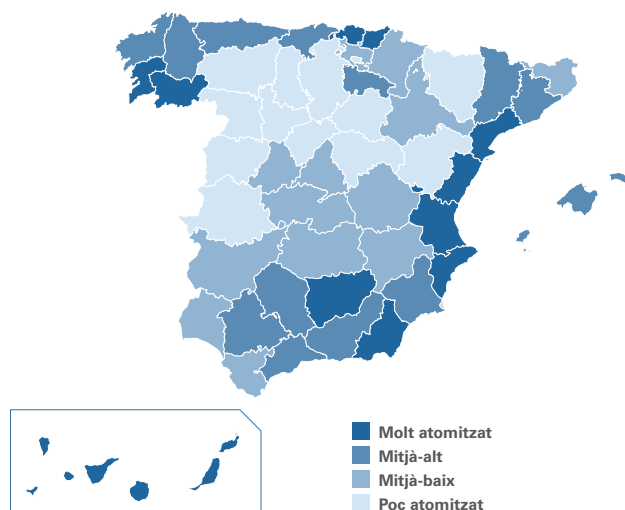
El cooperativisme exerceix un paper decisiu en la competitivitat d'un sector tan atomitzat com l'agroalimentació. En concentrar l'oferta, compartir inversions i serveis i facilitar l'accés als mercats, les cooperatives reforcen la posició dels agricultors i dels ramaders en la cadena alimentària. No obstant això, la seva implantació i la seva capacitat econòmica varien de forma considerable entre territoris i entre branques productives. Els beneficis associats a la dimensió es materialitzen plenament quan van acompanyats d'estratègies orientades a la diferenciació, a la innovació, a la transformació industrial i a una major proximitat al consumidor. En aquest context, el repte del cooperativisme agroalimentari espanyol no passa únicament per continuar guanyant escala, sinó per enfortir la seva capacitat per generar valor afegit i per augmentar el seu poder de mercat.

Radiografia de la cooperativa agroalimentària mitjana a Espanya

El cooperativisme exerceix un paper especialment rellevant en aquells països, com Espanya, on l'estructura productiva agrària està més fragmentada. Espanya se situa entre les grans economies agràries amb una major atomització productiva, només superada per Itàlia, tot i que se situa per sota de la mitjana de la UE (països com Romania, Grècia o Eslovènia, entre d'altres, disparen la mitjana de la regió). Com es mostra al mapa següent, la fragmentació mostra importants diferències territorials, amb més densitat d'explotacions per hectàrea de superfície agrària utilitzada al nord-oest, algunes províncies del sud i en una part de l'arc mediterrani.

El sector agrari espanyol està molt atomitzat, sobretot en determinades regions i en relació amb altres economies europees

Nombre d'explotacions agràries per cada 100 hectàrees utilitzades



Nota: Dades del 2023.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE i d'Eurostat.

A través de les cooperatives, els agricultors i els ramaders uneixen esforços per comercialitzar conjuntament la seva producció, per compartir serveis i inversions i per accedir a mercats en millors condicions. Això els permet reforçar la seva capacitat de negociació i augmentar la rendibilitat de les explotacions, al mateix temps que contribueix al desenvolupament econòmic del medi rural. Ara bé, quins trets defineixen la cooperativa agroalimentària espanyola?

La cooperativa agroalimentària espanyola mitjana és una empresa de petita dimensió: el 76% ocupa menys de 50 treballadors. Factura de mitjana al voltant de 10,8 milions d'euros a l'any i agrupa uns 320 socis, principalment agricultors i ramaders. A més a més, una part significativa presenta una notable orientació exportadora: el 31% de les cooperatives venen a l'exterior, on es genera el 28% de la seva facturació. La seva base social continua sent majoritàriament masculina —les dones representen el 28% dels socis, el 14,5% dels llocs directius i amb prou feines el 4,7% de les presidències— i envellida, amb una participació de joves més joves de 40 anys pròxima al 9%. En definitiva, aquestes xifres reflecteixen un model empresarial amb una extensa base social, amb un fort arrelament territorial i amb reptes importants de dimensió i de relleu generacional.⁷

Model empresarial amb una extensa base social, amb un fort arrelament territorial i amb reptes importants de dimensió i de relleu generacional

⁷ Les xifres utilitzades en aquest article procedeixen del Ministeri d'Agricultura, Pesca i Alimentació i de l'Observatori Socioeconòmic del Cooperativisme Agroalimentari Espanyol (OSCAE), l'última informació disponible del qual correspon al 2023. Aquestes fonts situen en 3.669 el nombre de cooperatives agroalimentàries a Espanya i estimen una facturació conjunta de 39.570 milions d'euros (44.700 si s'inclouen les societats participades). No obstant això, cal tenir en compte que el nombre de cooperatives recollit per aquestes estadístiques es manté estable des del 2018, mentre que els registres del Ministeri de Treball i Economia Social recullen la constitució de 481 cooperatives agràries addicionals entre el 2019 i el 2025.



La cooperativa agroalimentària mitjana a Espanya



Nota: *Dada mitjana.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades d'Intercoop.

Les cooperatives agroalimentàries estan molt concentrades territorialment

La distribució geogràfica de les cooperatives agràries és molt desigual, tal com ho recull el mapa de l'esquerra de la pàgina següent. La seva presència és especialment destacada al sud i a l'interior peninsular, amb Andalusia i Castella-la Manxa com a principals focus. En conjunt, el 75% de les cooperatives es localitzen en només sis comunitats autònomes: Andalusia, Castella i Lleó, Castella-la Manxa, Comunitat Valenciana, Catalunya i Extremadura.

El mapa de la dreta de la pàgina següent ofereix una perspectiva complementària, ja que relaciona el nombre de cooperatives amb el d'explotacions agràries a cada província. Aquest indicador aproxima la densitat o la implantació relativa del cooperativisme al territori. Els nivells més alts s'observen en àmplies zones de l'interior del sud peninsular, en especial a Extremadura, a Castella-la Manxa i en algunes províncies de la vall de l'Ebre. En canvi, una bona part del nord peninsular presenta una ràtio més baixa de cooperatives per explotació, la qual cosa reflecteix una menor presència relativa d'entitats cooperatives.

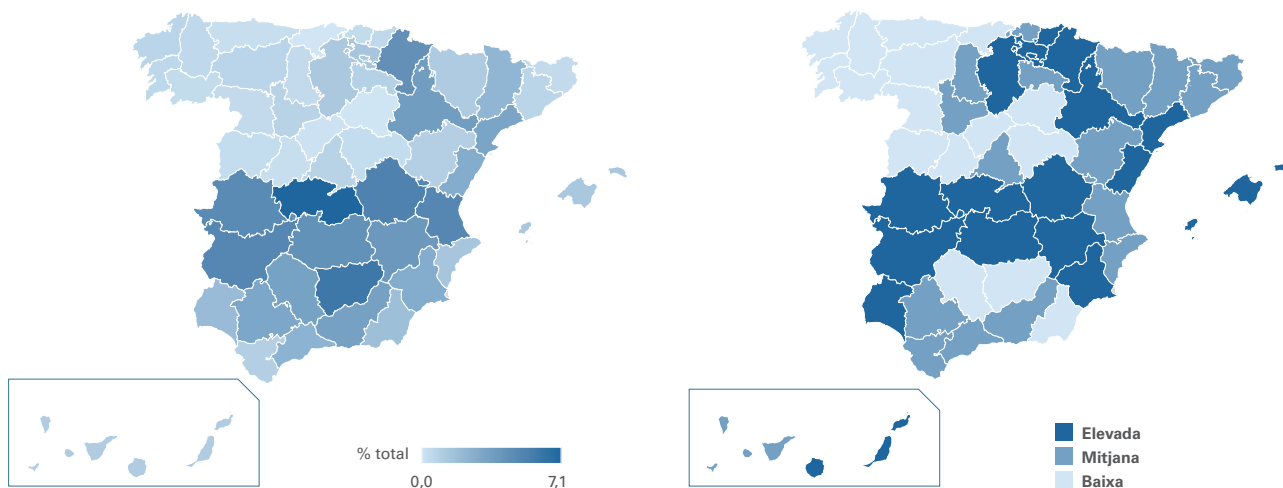
En conjunt, els resultats suggereixen que el cooperativisme agrari espanyol ha arrelat amb més força en aquells territoris on la necessitat de concentrar l'oferta, de realitzar inversions conjuntes i de reforçar el poder de negociació dels productors ha afavorit el desenvolupament d'estructures cooperatives, en especial en activitats com l'oli d'oliva, el vi o determinades branques de la ramaderia. Així i tot, la intensitat d'aquesta implantació també està condicionada per l'estructura productiva, per la dimensió de les explotacions i per l'evolució històrica de l'associacionisme agrari.⁸

⑧ Aquesta anàlisi agregada del cooperativisme agrari espanyol s'ha d'interpretar com una aproximació: no incorpora el nombre de socis, la facturació, la producció comercialitzada ni el caràcter multisectorial i interregional d'algunes cooperatives, motiu pel qual no permet concloure que una major concentració impliqui necessàriament cooperatives de major dimensió econòmica o de major poder de mercat.

Grau d'implantació de les cooperatives agràries a Espanya

% sobre el total de cooperatives a Espanya

Cooperatives per cada 1.000 explotacions
(distribució per percentils)



Notes: Dades del 2023. La implantació o la densitat relativa és elevada si se situa per damunt del percentil 66 de la distribució, mitjana si se situa entre el P66 i el P33, i baixa si se situa per sota del P33.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de Cooperatives Agro-alimentàries d'Espanya i de l'Enquesta sobre l'estructura de les explotacions agrícoles de l'INE.

El model de cooperativisme varia molt en funció de la branca agrícola

El cooperativisme agroalimentari espanyol no respon a un patró homogeni. La taula següent permet aproximar aquesta heterogeneïtat a partir de quatre dimensions complementàries. En primer lloc, la distribució de les cooperatives per branques agràries mostra on es concentra el gros del teixit cooperatiu espanyol. En segon lloc, el nombre de cooperatives per cada 1.000 explotacions aproxima la densitat o la implantació cooperativa relativa. En tercer lloc, la facturació mitjana per cooperativa ofereix una mesura de la seva dimensió empresarial. Finalment, la ràtio entre els ingressos de les cooperatives i el valor de la producció agrària permet aproximar la seva penetració econòmica, és a dir, el pes efectiu del cooperativisme a cada sector.⁹

Un primer tret destacable és l'elevada concentració del nombre de cooperatives en unes poques activitats. L'oli d'oliva reuneix una quarta part del total de cooperatives agroalimentàries espanyoles (el 25,3%), seguit per les fruites i hortalisses (el 13,6%), pel vi (el 12,4%) i pels cultius herbacis (l'11,6%). En conjunt, aquestes quatre branques reuneixen prop de les dues terceres parts del cooperativisme agroalimentari espanyol, reflex de la llarga tradició associativa d'una bona part de l'agricultura mediterrània i extensiva.

Dins aquest grup, destaquen els cultius herbacis, que presenten una elevada implantació cooperativa, tot i que una menor dimensió econòmica. Amb 15,2 cooperatives per cada 1.000 explotacions, presenten una de les majors densitats organitzatives del sector, tot i que la facturació mitjana amb prou feines assoleix els 3,6 milions d'euros per entitat. Un patró similar s'observa en la fruita seca, en l'apicultura o en les flors i plantes, on una àmplia presència del cooperativisme conviu amb organitzacions de dimensió reduïda.

⁹ No s'inclouen les cooperatives transversals (subministraments, serveis, botigues agràries, maquinària compartida i altres activitats auxiliars), ni les cooperatives d'explotació comunitària de la terra. Atès que aquestes entitats operen simultàniament en múltiples produccions agràries, la seva incorporació dificultaria l'anàlisi comparada per branques. Cal destacar el cas de les cooperatives de subministraments, que superen les 1.000 entitats a Espanya i que representen una part molt rellevant del teixit cooperatiu agroalimentari.



Agroalimentari

També destaquen les activitats que combinen una presència significativa del cooperativisme amb una elevada penetració econòmica. L'exemple més representatiu és l'oli d'oliva, que, a més de concentrar una de cada quatre cooperatives, genera ingressos equivalents a 2,4 vegades el valor de la producció agrària. També destaquen les fruites i hortalisses, el vi i l'oliva de taula, sectors on les cooperatives exerceixen un paper central en la comercialització i en l'organització de l'oferta.¹⁰

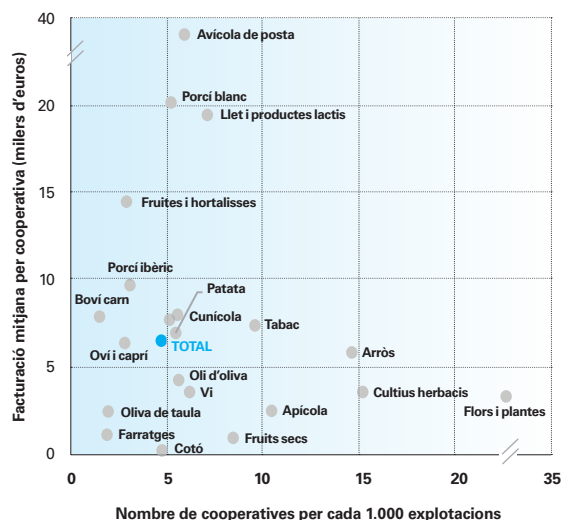
En canvi, algunes activitats compten amb poques cooperatives, però de gran dimensió empresarial. És el cas de la llet i productes lactis, del porcí blanc, del porcí ibèric o de l'avicultura de posta, que registren algunes de les xifres més elevades de facturació mitjana. Aquest patró suggereix processos d'integració i de consolidació més avançats.

En conjunt, els resultats posen en relleu la coexistència de diferents models cooperatius: un primer grup característic d'una bona part de l'agricultura mediterrània, on les cooperatives són nombroses i exerceixen un paper central en la transformació i en la comercialització; un segons grup més concentrat i empresarial, associat principalment a determinats sectors ramaders intensius, i un tercer grup amb una elevada implantació territorial, però amb entitats més petites.

¹⁰ Els ingressos de les cooperatives reflecteixen el valor de les vendes realitzades per aquestes entitats i no únicament el valor de la producció agrària primària dels seus socis. En nombrosos sectors, les cooperatives desenvolupen activitats de condicionament, de transformació industrial, de comercialització i de distribució que incrementen el valor del producte al llarg de la cadena. A més a més, la facturació pot incloure operacions amb productes adquirits a tercers. Com a resultat, els ingressos mitjans per cooperativa poden superar el valor de la producció agrària de la branca considerada i superar el valor d'1 a la quarta columna de la taula.

Penetració i facturació de les cooperatives per tipus de cultiu

	Nombre de cooperatives ¹		Ingressos ² per cooperativa milions de €	Ingressos ² de cooperatives / valor de la producció
	% total cooperatives	cada 1.000 explotacions		
Oli d'oliva	25.3	5.6	4.3	2.4
Fruites i hortalisses	13.6	2.8	14.5	0.6
Cultius herbacis	11.6	15.2	3.6	1.1
Vi	12.4	6.7	3.6	0.7
Fruits secs	7.9	8.4	1.0	0.8
Oliva de taula	4.3	1.9	2.5	1.3
Llet i productes lactis	2.6	7.1	19.4	0.6
Oví i caprí	2.5	2.8	6.4	0.2
Boví carn	2.1	1.4	7.9	0.2
Farratges	2.0	1.8	1.1	0.0
Arròs	1.1	14.6	5.9	1.8
Porcí blanc	1.0	5.1	20.1	0.1
Porcí ibèric	0.6	3.0	9.7	0.0
Flors i plantes	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
Cotó	0.3	4.7	0.2	0.1
Avícola de posta	0.2	5.9	39.8	0.2
Tabac	0.2	9.6	7.4	1.0
Cunícola	0.2	5.1	7.7	0.1
Altres	11.1	2.3	8.3	0.3
TOTAL	100.0	2.8	10.9	0.5



Notes: (1) No s'inclouen les cooperatives transversals (subministraments, serveis) ni les cooperatives d'explotació comunitària de la terra (CEC). (2) Facturació directa sense incloure les societats de capital participades. Dades del 2023.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de Cooperatives Agro-alimentàries i de l'INE.

El gràfic de dispersió de la pàgina anterior reforça aquesta idea, ja que mostra que una major presència relativa de cooperatives no implica necessàriament una major dimensió empresarial. Sectors com flors i plantes, fruits secs, apicultura o cultius herbacis presenten una elevada densitat cooperativa, però una facturació mitjana reduïda. En canvi, fruites i hortalisses, llet i productes lactis, porcí blanc o avicultura de posta evidencien que la clau per generar economies d'escala rau menys en el nombre de cooperatives que en el seu grau d'integració i de dimensió econòmica.

Les cooperatives guanyen escala, però existeixen altres receptes per a l'èxit

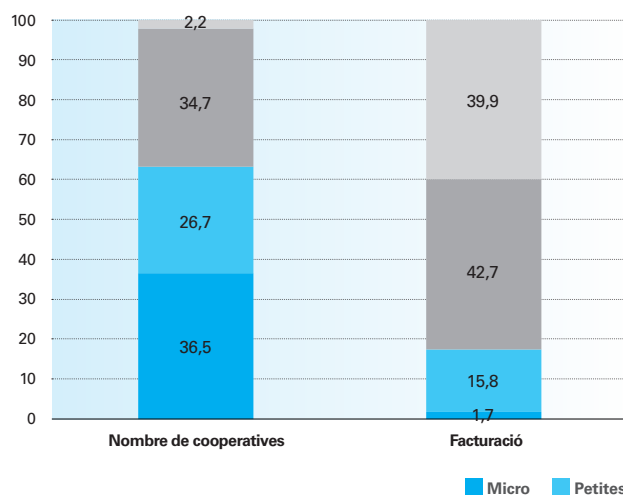
Malgrat que l'estructura del cooperativisme agrari espanyol continua sent molt atomitzada —el 2024, les microcooperatives i les petites cooperatives representaven el 39% i el 37% del total, respectivament—, l'activitat econòmica s'ha desplaçat de manera progressiva cap a entitats més grans. Les cooperatives grans han passat de concentrar el 40% de la facturació el 2014 al 60% el 2024 i han augmentat el pes en el nombre total d'entitats del 2% al 6%.

No obstant això, guanyar escala no solament es produeix a través de consolidacions que donin lloc a un menor nombre de cooperatives, però més grans. També s'estan donant altres fórmules, com l'augment de les cooperatives de segon grau, les aliances comercials, les plataformes conjuntes de comercialització o les centrals de compra i logística.

Dimensió mitjana de les cooperatives agroalimentàries

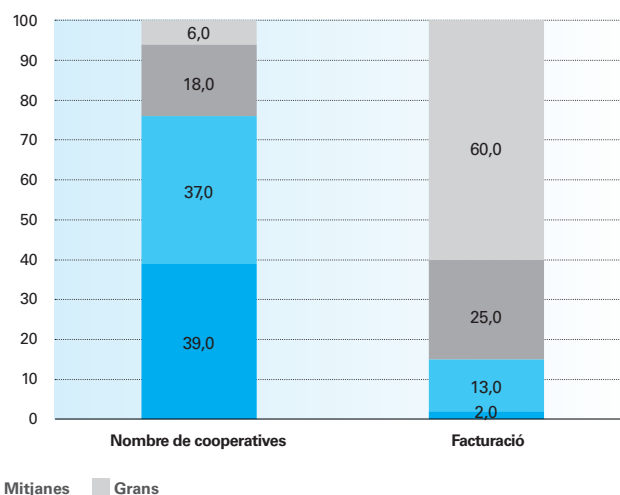
2014

% sobre el total



2024

% sobre el total



Nota: Cooperativa gran si té més de 250 treballadors i factura més de 50 milions d'euros; mitjana si té entre 50 i 250 treballadors i factura entre 10 i 50 milions; petita si té entre 10 i 50 treballadors i factura entre 2 i 10 milions, i micro si té menys de 10 treballadors i factura menys de 2 milions.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de Cooperatives Agro-alimentàries.



La dimensió empresarial és una condició necessària per reforçar la posició dels productors en la cadena alimentària, però no és suficient. El poder de negociació no depèn únicament de concentrar l'oferta, sinó també de la capacitat per diferenciar els productes, per anticipar-se a les tendències del mercat i per retenir una major part del valor generat al llarg de la cadena. Les cooperatives amb més èxit són les capaces de combinar els avantatges d'escala amb estratègies orientades a reduir la substituïbilitat dels seus productes i a avançar en la cadena de valor. La diferenciació mitjançant marques, denominacions d'origen, certificacions de qualitat o atributs vinculats a la sostenibilitat permet escapar parcialment de la competència basada exclusivament en els preus, mentre que la transformació industrial, l'envasament o la comercialització directa afavoreixen una major participació dels productors en el valor final dels aliments.

La informació i la coordinació de l'oferta són avantatges competitius creixents en mercats agrícoles caracteritzats per la volatilitat i per les asimetries informatives. Disposar d'un millor coneixement de la demanda i de les tendències de consum, juntament amb una planificació conjunta de la producció i de la comercialització, contribueix a reduir els desequilibris de mercat i a enfortir el poder negociador dels productors. En conjunt, l'experiència dels models cooperatius amb més èxit d'Europa suggereix que l'avantatge competitiu no rau únicament en la concentració de l'oferta, sinó en la capacitat de transformar l'escala assolida en innovació, en desenvolupament de marques, en internacionalització i en creació de valor.

Sector del vi

El sector del vi davant la seva gran transformació: adaptar-se al canvi climàtic i al nou consumidor

El sector vitivinícola afronta un profund procés de transformació: des de la meitat de la dècada passada, els efectes del canvi climàtic i dels patrons de consum estan redefinint les condicions en què opera en la seva sostenibilitat. En aquest context, millorar la resiliència de la producció amb varietats més resistents a les noves condicions climàtiques i respondre a les noves preferències de consum són objectius ineludibles. A Espanya, l'adaptació ja està en marxa, amb una recuperació creixent de varietats autòctones més ben aclimatades a la calor i a l'estrès hídric, amb una major presència de vins més lleugers i amb una aposta cada vegada més decidida per la qualitat i per la diferenciació. No obstant això, al sector encara li queda marge de recorregut en la transformació de com comercialitza i de com captura valor, en especial als mercats internacionals.

Doble desafiament estructural per al sector vitivinícola espanyol

El vi ocupa un lloc singular al sector agroalimentari espanyol. No solament per la seva rellevància econòmica —Espanya compta amb la major superfície de vinya del món i figura entre els principals productors i exportadors internacionals—, sinó també per la seva estreta vinculació amb el territori, amb la cultura i amb la dieta mediterrània.¹¹ A nivell global, i en especial entre els productors europeus, el sector vitivinícola travessa una transformació profunda que està alterant algunes de les bases sobre les quals ha basat el seu desenvolupament durant dècades. A diferència d'altres episodis de caràcter conjuntural, els canvis actuals afecten simultàniament l'oferta i la demanda i configuren un entorn més complex i més incert per als productors i per als comercialitzadors.

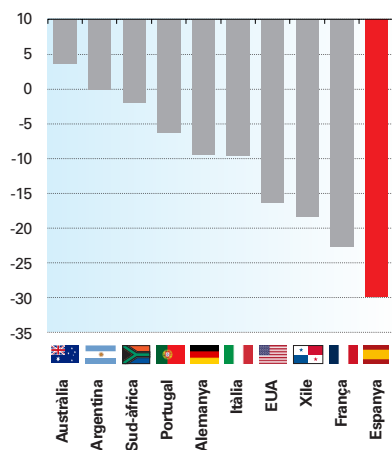
¹¹ Per a una visió estructural del sector vitivinícola espanyol, vegeu l'article «[El sector del vi espanyol, símbol de tradició i referent mundial](#)», a l'*Informe Sectorial Agroalimentari 2021*.



Situació actual del sector del vi a nivell mundial: menys rendiment i menys consum

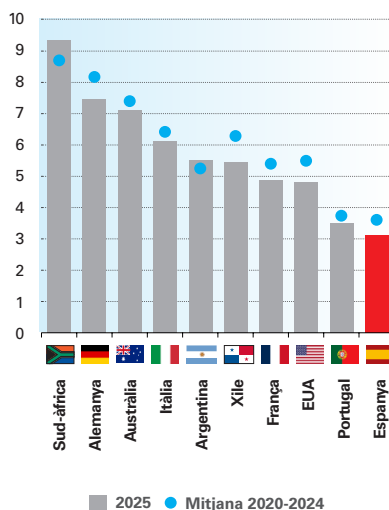
Producció de vi

Variació des del 2020 (%)



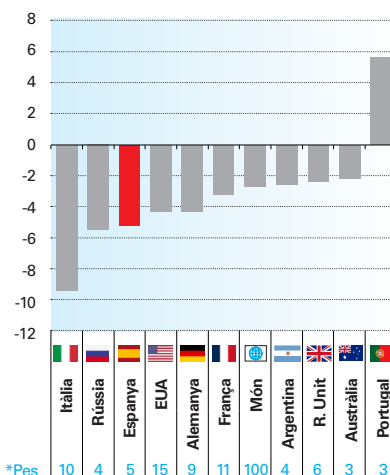
Rendiment de la producció de vi

Producció/100 hectàrees (mhl/100 ha)



10 majors consumidors de vi

Variació 2025 vs. mitjana de 5 anys (%)



Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'OIVE.

Pel costat de l'oferta, la producció mundial de vi mostra una tendència descendent en els últims anys, en especial entre els productors europeus. Malgrat que la superfície mundial de vinya s'ha mantingut relativament estable, els rendiments s'han reduït de manera apreciable (amb les excepcions de l'Argentina i de Sud-àfrica). El canvi climàtic ocupa un lloc central en aquesta evolució: la freqüència creixent i la intensitat dels fenòmens meteorològics adversos incrementen la volatilitat de les collites i dificulten la planificació.

Espanya compta amb la major superfície de vinya del món i és un dels principals productors i exportadors. No obstant això, els rendiments s'han reduït a causa del canvi climàtic

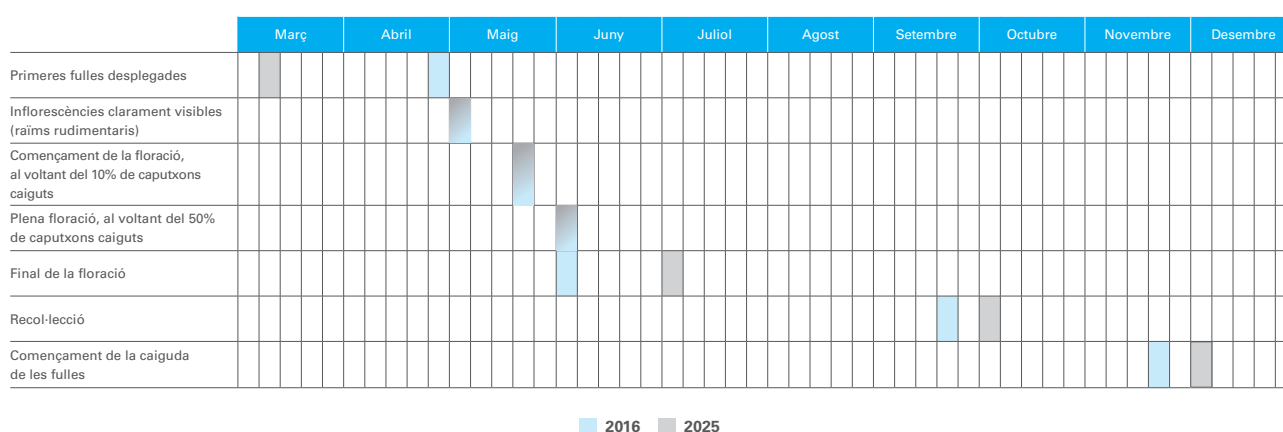
A aquest desafiament se suma un segon canvi estructural: la transformació de la demanda mundial de vi. Des de la meitat de la dècada passada, el consum global manté una trajectòria descendent i, el 2025, es va situar aproximadament el 3% per sota de la mitjana dels cinc anys anteriors. Rere aquesta tendència hi ha múltiples factors, entre els quals destaquen els canvis en els hàbits de consum de les generacions més joves, una major preocupació per la salut i la moderació en el consum d'alcohol, així com la competència creixent d'altres begudes no alcohòliques. La caiguda no afecta per igual tots els productes ni tots els consumidors: recula amb més intensitat el consum quotidià i tradicional, i resisteixen millor les propostes associades a la qualitat, a l'origen i a formes de consum més vinculades a l'oci, a la gastronomia i a les experiències.

Davant aquest nou escenari, la qüestió ja no és únicament com produir vi en condicions climàtiques més adverses o com respondre a una demanda més feble, sinó com adaptar l'oferta a una realitat diferent. La competitivitat dependrà cada vegada menys del volum i més de la capacitat del sector per innovar, per diferenciar els productes, per incorporar varietats més resilients, per arribar a nous consumidors i per generar més valor afegit.

L'augment de les temperatures obliga a redibuixar el mapa vitivinícola espanyol

La producció de raïm per a vinificació està estretament condicionada per la meteorologia al llarg de tot el cicle vegetatiu. Fenòmens com les gelades tardanes, la sequera, les onades de calor o la calamarsa poden afectar tant els rendiments com la qualitat de la collita. Entre tots ells, la temperatura exerceix un paper especialment rellevant, ja que determina el ritme de desenvolupament de la vinya, modifica el calendari fenològic i condiciona l'equilibri entre sucres, acidesa i compostos aromàtics. Així, doncs, el canvi climàtic no solament planteja un problema de quantitat: també afecta el perfil del vi i la capacitat de preservar les característiques que identifiquen cada zona productora.

Calendari meteofenològic del procés de producció de raïm per a vinificació



Font: CaixaBank Research, a partir de dades del Ministeri per a la Transició Ecològica i el Repte Demogràfic.

El canvi climàtic no solament afecta la producció, sinó el perfil del vi i la capacitat de preservar les característiques que identifiquen cada zona productora

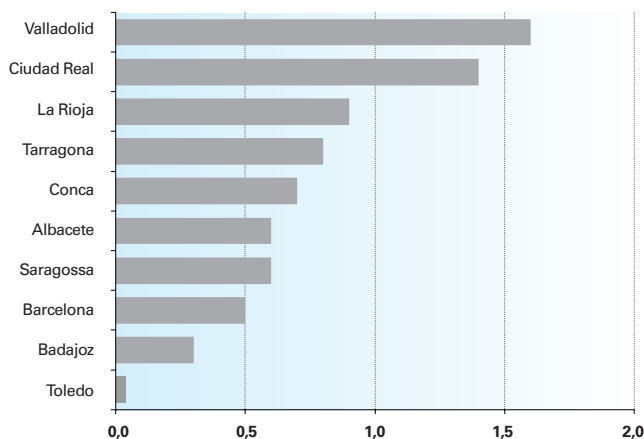


Les dades provincials assenyalen que aquests efectes ja són visibles a Espanya. Entre el 2015 i el 2025, les principals províncies productores van registrar augments generalitzats de les temperatures màximes, especialment intensos en territoris com Valladolid, Ciudad Real, La Rioja o Tarragona. Quan es relaciona aquesta evolució amb els rendiments observats en les últimes campanyes, s'aprecia una associació negativa: les províncies que han experimentat un major escalfament tendeixen a mostrar un pitjor comportament productiu en relació amb la seva mitjana històrica. Malgrat que aquesta relació no és uniforme i depèn també de factors com la disponibilitat d'aigua, el tipus de sòl, l'altitud o les varietats conreades, l'evidència apunta al fet que el canvi climàtic està augmentant la volatilitat de les collites i dificultant el manteniment dels nivells de productivitat que tradicionalment caracteritzaven algunes de les principals zones productores espanyoles.

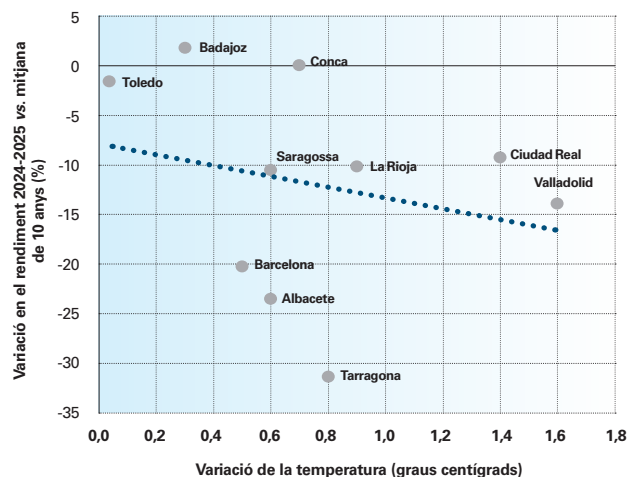
L'augment de les temperatures condiciona els rendiments de la vinya a les principals regions productores

Variació de la temperatura màxima entre el 2015 i el 2025

Graus centígrads



Rendiment de la producció i temperatura



Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE, del Ministeri d'Agricultura, Pesca i Alimentació i de l'Estadística de les variables meteofenològiques de l'AEMET.

No solament es demanda menys vi, també es consumeix d'una forma diferent

Al costat dels desafiaments derivats del canvi climàtic i de la creixent competència internacional, el sector espanyol afronta una transformació de la demanda. Fa dècades que el consum *per capita* de vi recula als mercats tradicionals europeus, i Espanya no és una excepció. Rere aquesta tendència conflueixen factors demogràfics, canvis en els hàbits de consum i una menor vinculació de les generacions joves al vi.



Entre el 2019 i el 2025, el consum de vi a la llar va recular l'11,7%, en relació amb el retrocés del 7,1% registrat pel conjunt de les begudes, segons el Panell de consum de les llars del Ministeri d'Agricultura Pesca i Alimentació. No obstant això, l'evolució ha estat desigual: és a dir, es consumeix menys, però també es consumeix de manera diferent. Mentre que el vi negre i la majoria de les categories tradicionals perden pes, els vins blancs i rosats guanyen quota i reflecteixen una preferència creixent per productes més lleugers i més adaptats a formes de consum més vinculades a l'oci, a la gastronomia i a les experiències.¹² Aquestes mateixes tendències s'observen també fora de la llar, malgrat el bon moment que viu el sector de la restauració a Espanya, impulsat pel dinamisme del sector turístic.¹³

Així mateix, els vins d'agulla i gasificats i en formats tradicionals com l'ampolla són les categories que perden més quota. En canvi, els vins emparats per una DOP (denominació d'origen protegida) o per una IGP (indicació geogràfica protegida) mostren una major capacitat de resistència, la qual cosa apunta a una demanda orientada de forma creixent cap a productes diferenciats i amb més valor afegit.

La dimensió generacional és especialment rellevant. Mentre que el consum amb prou feines varia entre les llars amb persones més grans, cau prop del 45% entre els més joves de 35 anys, en especial entre els joves independents i les parelles sense fills. Aquests patrons reflecteixen una pèrdua de pes del vi en els hàbits quotidians de les noves generacions, en un context marcat per una menor predisposició al consum d'alcohol, per una major preocupació per la salut i per una oferta cada vegada més àmplia de begudes substitutives.

En conjunt, l'evidència apunta al fet que el principal desafiament del sector no és únicament una reducció del volum consumit, sinó una transformació de la pròpia demanda. El consum freqüent recula, i guanya rellevància un consum més ocasional i més vinculat a l'oci, a la gastronomia i a l'experiència. Els consumidors compren menys vi, però mostren una major disposició a pagar per productes associats a l'origen, a la qualitat, a la sostenibilitat o a l'enoturisme. Paral·lelament, emergeixen noves oportunitats en segments com els vins de baixa graduació o sense alcohol. La capacitat per respondre a aquestes noves preferències serà un dels principals determinants del creixement futur del sector.

¹² El consum de vins no espumosos estrangers mostra un avanç notable des del 2019. No obstant això, atès que, el 2025, amb prou feines representava 0,10 litres per llar, el seu impacte sobre el consum total continua sent reduït.

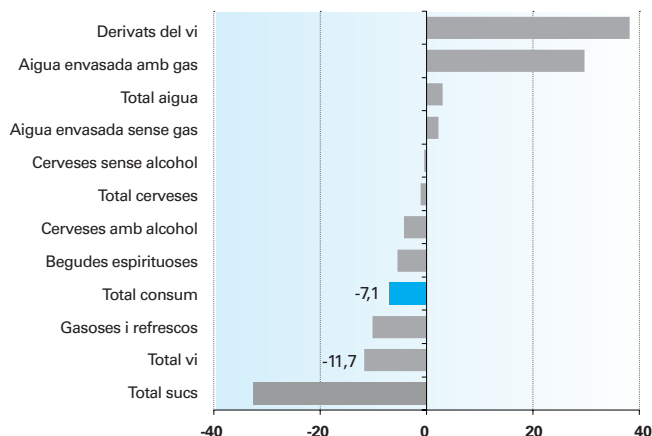
¹³ Malgrat que l'anàlisi d'aquest article se centra en el consum domèstic, les tendències observades també es reflecteixen en el consum fora de la llar: entre el 2019 i el 2025, el consum *per capita* de vi en hotelaria es va reduir el 35,5%, amb descensos especialment intensos en el vi rosat (el -68%), el cava (el -48%) i el vi negre (el -45%), entre altres categories.



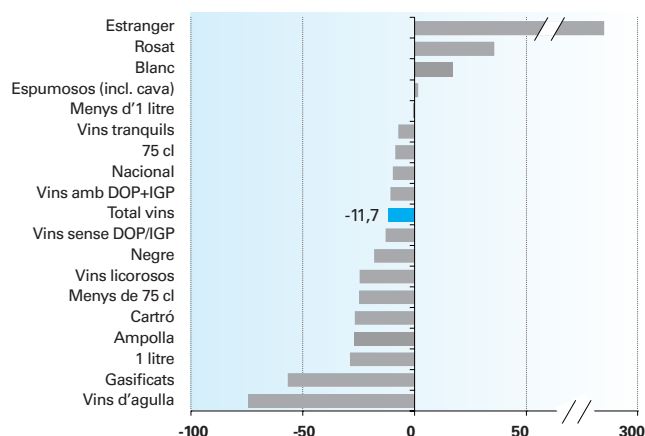
Canvis en els patrons de consum de begudes a les llars espanyoles

Variació entre el 2025 i el 2019 (%)

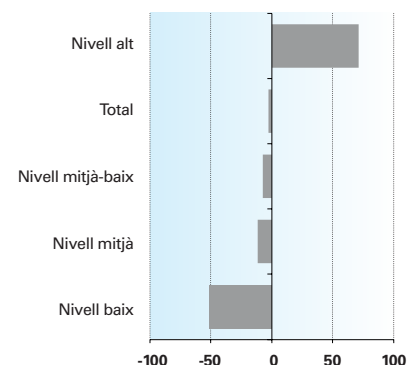
Consum per capita de begudes



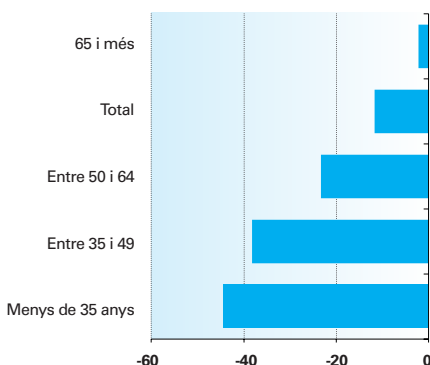
Consum per capita de vi



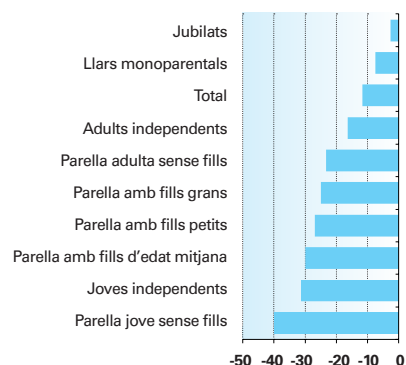
Consum de vi en funció del nivell econòmic



Consum de vi en funció de l'edat



Consum de vi en funció del tipus de llar



Font: CaixaBank Research, a partir de dades del Ministeri d'Agricultura, Pesca i Alimentació.

Com respon l'oferta del sector vitivinícola a la transformació?

El nou context de canvi climàtic ha obligat el sector a anar més enllà de les respostes conjunturals arran de cada verema. Fins ara, s'observen dues grans estratègies complementàries:

- el desenvolupament i la implantació de varietats PIWI,¹⁴ concebudes per augmentar la resistència en cas de malalties fúngiques i per reduir de manera significativa l'ús de tractaments fitosanitaris, la qual cosa, de retruc, contribueix a una viticultura més sostenible;
- la recuperació i la revaloració de varietats de raïm més adaptades a les actuals condicions climatològiques.

¹⁴ Les varietats PIWI (*Pilzwiderstandsfähig* o «resistents als fongs») són varietats de vinya obtingudes mitjançant encreuaments i selecció genètica convencional que presenten una elevada resistència a determinades malalties criptogàmiques. El seu principal avantatge és la reducció substancial de l'ús de fungicides, la qual cosa contribueix a millorar la sostenibilitat i l'adaptació de la vinya a les noves exigències ambientals.

Les varietats PIWI permeten reduir els costos i la dependència dels fitosanitaris i són utilitzades, principalment, pels productors centreeuropeus. Per la seva banda, tal com es mostra al quatre següent, el sector espanyol destaca per l'ús de varietats de raïm autòctones mediterrànies, tradicionalment adaptades a condicions càlides i seques, la rusticitat i la tolerància de les quals a l'estrès hídric són un avantatge competitiu en un escenari de canvi climàtic.¹⁵

¹⁵ A Espanya, les varietats autòctones mediterrànies més ben adaptades a les condicions de calor i a l'estrès hídric inclouen la gamatxa, la monestrell, la carinyena o samsó i la boval, a més d'altres varietats locals, com la morastell, la sumoll i la mantell negre.

Superfície dedicada a raïm de vinificació en funció de les diferents varietats

Varietat	2018 (ha)	2025 (ha)	Variació (%)
Gamatxa negra	53,483	57,836	8.1
Monestrell	39,924	32,161	-19.4
Boval	58,805	50,992	-13.3
Morastell	2,261	2,828	25.1
Carinyena / samsó	5,604	5,647	0.8
Altres varietats	793,149	753,706	-5.0
Total nacional	953,226	903,170	-5.3

Font: CaixaBank Research, a partir de dades del Ministeri d'Agricultura, Pesca i Alimentació.

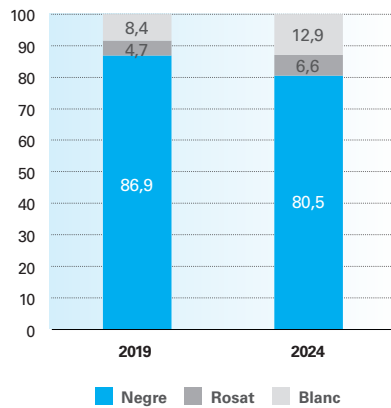
D'altra banda, la composició de la producció mostra que el sector vitivinícola espanyol també respon, tot i que ho fa de forma encara gradual, als canvis en les preferències del consumidor comentats més amunt. Els vins blancs i rosats guanyen pes (tot i que els negres continuen predominant), i s'observa una elevada presència de vins amb DOP. En balanç, malgrat que els negres i els vins envellits continuen ocupant una posició central en l'oferta espanyola, també augmenta la diversificació cap a blancs, rosats i vins més joves. D'aquesta manera, el sector manté la seva oferta tradicional per als consumidors de més edat o amb disposició a pagar (perfil de consum més tradicional) i amplia de forma gradual la seva gamma per atreure perfils més joves i per respondre a noves formes de consum més ocasionals i informals. Tot sembla indicar que aquest canvi serà molt més evident en les properes dècades.



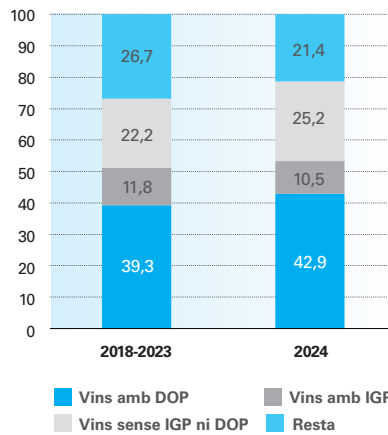


L'oferta de vi s'adapta gradualment a les noves preferències del consumidor

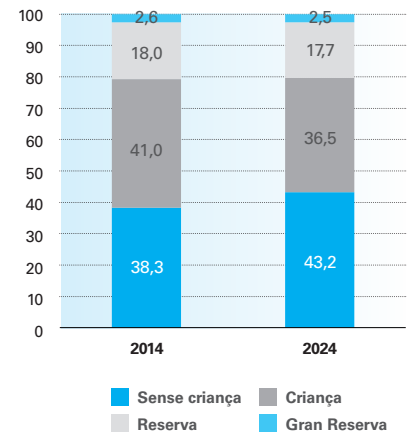
Producció en funció del tipus de vi
% sobre el total produït



Producció en funció de la qualitat
% sobre el total produït



Producció en funció de la maduració
% sobre el total produït



Nota: Es pren només l'exemple de la DOP Rioja per veure la producció en funció del tipus de vi i de la maduració, perquè és l'única que fa aquesta separació a les seves estadístiques.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'OIVE i del Consell Regulador DOP Rioja.

No obstant això, l'adaptació de l'oferta espanyola és menys evident en la seva estratègia exportadora. Malgrat que els preus mitjans d'exportació han augmentat en totes les grans categories, la composició de les vendes exteriors amb prou ferines ha canviat: els vins a granel continuen representant més de la meitat del volum exportat i els vins embotellats han perdut pes relatiu. En conseqüència, Espanya continua sent una potència exportadora en volum, però avança més lentament en termes de valor afegit.



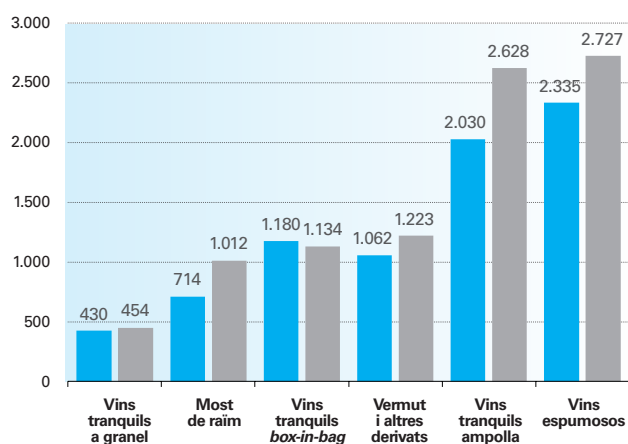


Els progressos més visibles es concentren en els segments de més qualitat i més diferenciació, els preus mitjans dels quals han augmentat de manera significativa. No obstant això, el seu escàs guany de quota dins el total exportat suggereix que la transformació del model exportador cap a categories amb més valor continua sent un dels principals reptes del sector.

El sector espanyol manté un model exportador basat principalment en el volum

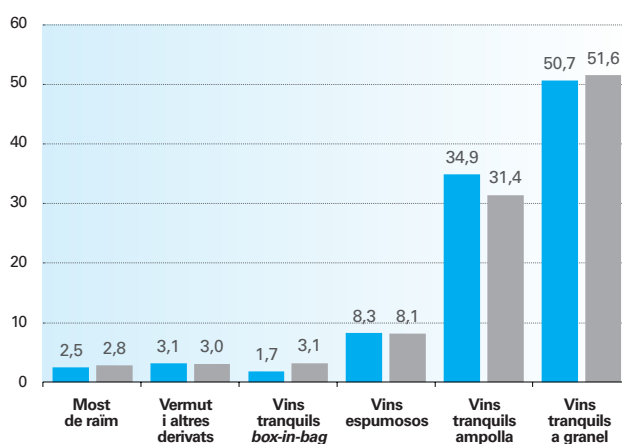
Preu mitjà de les exportacions de vi espanyoles

Euros per tones



Volum d'exportacions de vi en funció de la categoria

% sobre el total d'exportacions de vi



■ 2010-2019 ■ 2020-2025

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de DataComex.



Agroalimentari

Principals indicadors del sector agroalimentari

Variació anual, llevat que s'indiqui el contrari

	Mitjana 2000-2007	Mitjana 2008-2014	Mitjana 2015-2021	2022	2023	2024	2025	2026	Data de l'última dada	Tendència
 Indicadors d'activitat										
PIB total economia	3,6	-0,9	0,8	6,4	2,4	3,7	2,6	2,6	2T 2026	
VAB sector primari	1,2	0,6	1,2	-16,9	4,7	15,0	11,9	6,0	2T 2026	
VAB indústria agroalimentària	0,0	3,1	-2,9	-1,2	17,2	-	-	-	2023	
Renda agrària (preus corrents)	0,0	3,0	2,1	3,4	-3,2	17,2	7,7	-	2025	
Índex de producció industrial: indústria manufacturera	1,3	-4,8	0,8	1,8	-1,1	0,9	0,9	1,1 ^(*)	jul.-26	
Índex de producció industrial: alimentació	1,7	0,0	0,6	-0,4	-2,5	1,4	1,6	1,3 ^(*)	jul.-26	
Índex de producció industrial: begudes	2,3	-1,7	0,8	4,7	-3,0	-2,1	2,8	-2,5 ^(*)	jul.-26	
Índex de xifra de negocis: indústria manufacturera	5,6	-3,1	2,6	21,2	-0,9	-0,2	0,0	4,1 ^(*)	jul.-26	
Índex de xifra de negocis: alimentació	4,3	1,1	3,1	19,9	6,8	2,9	2,1	-1,6 ^(*)	jul.-26	
Índex de xifra de negocis: begudes	4,7	-1,3	1,0	15,5	7,1	-1,8	-6,5	-0,3 ^(*)	jul.-26	
 Indicadors de demanda										
Índex de vendes al detall: total economia	2,7	-4,4	1,0	1,0	3,0	1,8	4,4	2,5 ^(*)	jul.-26	
Índex de vendes al detall: alimentació	2,1	-2,9	0,3	-2,0	1,8	1,3	4,2	1,5 ^(*)	jul.-26	
Despesa en alimentació	0,0	2,6	-2,1	1,3	-4,9	-	-	-	2023	
Pes de la despesa en alimentació (%)	0,0	14,7	15,1	15,6	15,1	-	-	-	2023	
 Mercat laboral										
Afiliats total economia	3,5	-2,1	2,3	3,9	2,7	2,4	2,3	3,1	ag.-26	
Afiliats sector primari	-1,4	-0,6	0,0	-3,3	-2,5	-1,5	-1,1	1,6	ag.-26	
Afiliats indústria agroalimentària	-	-0,8	2,2	3,1	1,9	2,3	2,7	2,9	ag.-26	
Ocupats total economia	4,3	-2,4	1,9	3,6	3,1	2,2	2,6	2,3	2T 2026	
Ocupats sector primari	-1,5	-2,3	1,5	-2,4	-3,9	-2,0	1,5	2,9	2T 2026	
Ocupats indústria agroalimentària	-	-1,0	0,8	6,0	3,5	-0,7	3,3	7,9	2T 2026	
 Sector exterior										
Exportacions agroalimentàries	6,3	6,0	6,1	12,9	4,0	6,8	-13,5	1,9 ^(*)	juny-26	
Exportacions sector primari	4,7	4,2	5,6	4,8	3,6	5,7	-12,4	4,8 ^(*)	juny-26	
Exportacions indústria agroalimentària	7,3	7,0	6,4	17,0	4,2	7,3	-14,0	0,6 ^(*)	juny-26	
Importacions agroalimentàries	6,7	2,0	4,6	29,4	3,1	0,9	-11,5	4,7 ^(*)	juny-26	
Importacions sector primari	5,2	0,9	5,2	34,9	3,2	-2,4	-12,9	3,1 ^(*)	juny-26	
Importacions indústria agroalimentària	7,6	2,5	4,3	26,6	3,0	2,6	-10,8	5,6 ^(*)	juny-26	
Saldo agroalimentari (% del PIB)	0,1	0,4	7,8	1,0	1,0	1,2	0,9	0,8	2T 2026	
Saldo sector primari (% del PIB)	0,2	0,2	3,9	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	2T 2026	
Saldo indústria agroalimentària (% del PIB)	-0,1	0,2	10,3	0,8	0,8	0,9	0,7	0,6	2T 2026	
 Finançament										
Saldo pendent de crèdit al sector primari	9,9	-5,0	3,8	-1,6	-7,6	-2,5	-0,6	2,2	1T 2026	
Taxa de morositat del sector primari (%)	1,3	7,4	-11,6	4,9	5,4	5,5	4,3	-1,3	1T 2026	
Saldo pendent de crèdit a la indústria agroalimentària	10,4	-1,8	3,6	4,5	-2,6	-3,3	0,8	1,8	1T 2026	
Taxa de morositat de la indústria agroalimentària (%)	1,6	7,1	-14,8	3,2	4,1	4,1	3,1	-0,8	1T 2026	

Notes: Per als indicadors marcats amb (*), el valor del 2026 correspon a la variació acumulada de l'any fins a l'última dada disponible. Per a la resta d'indicadors, es mostra la variació interanual de l'última dada disponible. Els indicadors de demanda són a preus constants.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE, de DataComex, de la Seguretat Social i del Banc d'Espanya.

CaixaBank Research

Els *Informes Sectorials* i la resta de publicacions de CaixaBank Research estan disponibles a la web: www.caixabankresearch.com. Mitjançant els nostres estudis, intentem estimular el debat i l'intercanvi d'opinions entre tots els sectors de la societat i afavorir la divulgació dels temes clau de l'entorn socioeconòmic del nostre temps.



Informe Sectorial Immobiliari 1S 2026

Aquesta nova edició de l'*Informe Sectorial Immobiliari* (1S 2026) analitza les dinàmiques recents i les perspectives del sector a Espanya i destaca els principals reptes que marcaran l'evolució del mercat i la pressió sobre els preus en els propers anys: el deteriorament de l'accessibilitat, l'escassetat d'habitatge disponible i els desequilibris territorials.



Observatori Sectorial 1S 2026

L'economia espanyola afronta la primera meitat del 2026 des d'una posició de solidesa, tot i que amb una clara moderació del creixement després del fort dinamisme del 2025 i en un context internacional més advers. L'esclat de la guerra a l'Iran ha introduït un nou xoc d'oferta que afecta de manera desigual els sectors, amb més impacte a la indústria i amb una major resiliència dels serveis orientats al mercat intern.



Informe Sectorial Turisme 1S 2026

El sector turístic espanyol afronta el 2026 amb bases sòlides i amb perspectives favorables, després de la normalització del creixement postpandèmia. El 2025, Espanya va reafirmar el seu lideratge internacional en rebre 97 milions de turistes estrangers i assolir una despesa turística rècord de 135.000 milions d'euros, de manera que s'ha consolidat com la segona potència mundial del sector. El PIB turístic va créixer el 2,7%, i es preveu que mantindrà un avanç anual sostingut al voltant del 2,5%-2,7% en els propers anys.



Informe Mensual

Anàlisi de la conjuntura econòmica espanyola, portuguesa, europea i internacional i de l'evolució dels mercats financers, amb articles especialitzats sobre temes clau de l'actualitat.



Notes Breus d'Actualitat Econòmica i Financera

Valoració dels principals indicadors macroeconòmics d'Espanya, de Portugal, de la zona de l'euro, dels EUA i de la Xina i de les reunions del Banc Central Europeu i de la Reserva Federal.



Monitor de consum

Anàlisi mensual de l'evolució del consum a Espanya mitjançant tècniques de big data a partir de la despesa amb targetes emeses per CaixaBank, de la despesa de no clients als TPV de CaixaBank i dels reintegraments en caixers de CaixaBank.

Segueix-nos a:



www.caixabankresearch.com



Newsletter



CaixaBank



Pòdcast

L'*Informe Sectorial* és una publicació de CaixaBank Research que conté informacions i opinions procedents de fonts que considerem fiables. Aquest document té un propòsit merament informatiu, de manera que CaixaBank no es fa responsable en cap cas de l'ús que se'n pugui fer. Les opinions i les estimacions són pròpies de CaixaBank i poden estar subjectes a canvis sense notificació prèvia. Es permet la reproducció parcial de l'*Informe Sectorial* sempre que se citi la font de manera adequada i sigui remesa una còpia a l'editor.

© CaixaBank, S.A., 2026

És (molt) personal

Per a tu la teva feina és més que una feina.
I per a nosaltres també ho és.

Posem a la teva disposició
solucions digitals
i gestors especialitzats.

Impulsa el
teu negoci a
CaixaBank.cat



Tu i jo.

Nosaltres.





