vinetur

El vino a granel se enfría por el exceso de existencias y la caída del consumo

Las ventas mundiales de vino retroceden 5% y los compradores aplazan grandes contratos

miércoles 15 de julio de 2026



La cautela de los compradores sigue marcando el mercado internacional del vino a granel en julio, con operaciones limitadas y compras de pequeño volumen. Así lo señala Ciatti Company en su informe mensual, firmado junto a Robert Selby, que atribuye esta

falta de impulso a tres factores: existencias elevadas en la mayoría de países proveedores, precios con tendencia a la baja y caída continuada de las ventas minoristas de vino en los principales mercados.

La firma explica que el interés inicial por los nuevos vinos de 2026 del hemisferio sur fue bueno, pero perdió fuerza durante junio y a comienzos de julio. El inicio de las vacaciones de verano en el hemisferio norte y del periodo invernal en el hemisferio sur frenó parte de las consultas antes de que se convirtieran en transacciones.

El informe añade que muchos compradores no ven necesidad de asegurar grandes volúmenes por adelantado. Con una demanda comercial débil, pueden cubrir sus necesidades con adquisiciones graduales y ajustadas al momento de entrega.

Ciatti apoya ese diagnóstico en datos recientes de International Wine & Spirits Research (IWSR), que cifran en un 5% la caída del volumen de ventas de vino en 2025 a escala mundial. Ese descenso supera el retroceso del 2% registrado por el conjunto de bebidas alcohólicas. La misma fuente apunta, no obstante, que los espumosos y los vinos sin alcohol avanzaron en ese periodo.

Wine Australia difundió después un desglose de esos datos por grandes países consumidores. Según recoge Ciatti, la bajada del vino embotellado estuvo encabezada por Estados Unidos y también fue amplia en Europa, Reino Unido, China y Argentina.

La compañía sostiene que a esta situación se suman cambios estructurales a largo plazo y las presiones macroeconómicas posteriores a la pandemia. El resultado, afirma, es una demanda minorista lenta que favorece compras incrementales y reduce la urgencia por cerrar contratos amplios.

Pese a esa debilidad comercial, Ciatti considera que el nivel actual de inventarios abre margen para encontrar vinos de calidad y productos innovadores con buena relación entre precio y calidad para ganar espacio en lineal y atraer tanto a consumidores que han dejado la categoría como a nuevos compradores.

En paralelo, el informe recoge una evolución adelantada del viñedo en el hemisferio norte. En Europa, varios productores han regresado antes de tiempo de sus vacaciones previas a la vendimia por un verano muy caluroso. Ciatti señala olas de calor intensas en mayo, junio y julio, con efectos sobre el adelanto del ciclo vegetativo, el estado sanitario de la vid y el potencial productivo.

En California, la evolución va incluso más avanzada que en Europa, aunque por una causa distinta. La compañía atribuye ese adelanto a un periodo anormalmente cálido entre febrero y abril, más que a picos de calor veraniego. Según su evaluación, el envero parecía estar ya prácticamente generalizado en todo el estado para las celebraciones del 4 de julio, lo que podría situarlo como el inicio más temprano en al menos 20 años.

Además del seguimiento del mercado internacional del vino a granel, Ciatti mantiene un informe específico sobre California centrado en el mercado estatal de vino a granel, uva e inventarios disponibles.