vinetur

California empieza a temer falta de vino a granel tras varios años de excedentes

Ciatti atribuye el giro al ajuste de existencias y a tres vendimias seguidas por debajo de 3,0 millones de toneladas

viernes 13 de noviembre de 2026



La firma especializada Ciatti Company aprecia un posible cambio de ciclo en el mercado del vino a granel y de la uva en California. En su informe mensual difundido este jueves, 12 de noviembre, la compañía sostiene que el temor prolongado a un

exceso de oferta empieza a dar paso a una inquietud todavía prudente sobre una futura falta de producto. La lectura de Ciatti se apoya en dos factores: el ajuste interno de existencias y tres vendimias consecutivas por debajo de los 3,0 millones de toneladas.

Ese movimiento no implica un giro completo del mercado. Ciatti precisa que la cautela sigue marcando la operativa diaria, que muchos compradores aún evitan comprometer volúmenes de suministro y que los precios, en términos generales, continúan bajo presión. Aun así, la firma observa una mejora frente a la situación de hace doce meses y habla de un ambiente algo más sano que el del mismo periodo del año pasado.

La señal más visible de ese cambio aparece en algunas referencias de vino a granel y en determinadas zonas del estado. Ciatti afirma que se han endurecido algunas peticiones de precio en vinos concretos y áreas concretas. La empresa añade que los proveedores con inventarios ajustados a su necesidad pueden estar optando por esperar antes de vender el volumen que les queda, a la espera de comprobar si ese stock vale ahora más que antes de la vendimia.

La compañía también apunta que la demanda no se mueve de igual forma en todo el mapa californiano. En su revisión por áreas y variedades, Ciatti habla de una mejora de la demanda en una zona donde ciertos compradores necesitan vino para marcas ya presentes en el mercado. Además, indica que una variedad concreta concentra buena parte del interés comprador. La firma no precisa en ese avance público ni la zona ni la variedad, pero sí deja claro que el movimiento no es generalizado y que responde a necesidades concretas de suministro.

Otro de los elementos que Ciatti pone bajo observación es la evolución de las ventas de vino embotellado en cajas. La empresa percibe un tono algo más favorable en ese frente, aunque plantea si las cifras confirman de forma nítida una dirección del mercado. Para ello revisa los últimos datos de agotamientos mayoristas de SipSource, un indicador seguido en Estados Unidos para medir la salida de producto desde la distribución hacia el mercado.

Esa referencia tiene peso porque, según explica Ciatti, los distribuidores trabajan con inventarios más reducidos y con compras más ajustadas al ritmo real de ventas. En ese marco, la campaña comercial de octubre, noviembre y diciembre gana relevancia para anticipar la demanda de vino a granel y, por extensión, la de uva en los primeros meses de 2027. Si las salidas en distribución se afianzan durante ese tramo del año, la necesidad de reponer existencias puede trasladarse a las compras de vino base y después a los contratos de materia prima.

Para bodegas, embotelladores y grupos de bebidas con marcas de vino, esta lectura del mercado puede influir en decisiones inmediatas. Un cambio, aunque sea parcial, en el equilibrio entre oferta y demanda afecta a las compras de vino a granel, a la negociación de contratos de uva y a la gestión de existencias. También puede condicionar el momento de compra: cuando el mercado percibe menos excedente, algunos vendedores intentan defender mejor sus precios y algunos compradores retrasan compromisos a la espera de una señal más clara.

El informe mensual de Ciatti actualiza además sus gráficos de inventario de vino a granel, tanto por volumen total en galones como por variedad, y compara la fotografía de este noviembre con la de otros noviembres del periodo de ajuste. La compañía separa además las existencias entre la Costa y el Interior de California, una división habitual en el mercado por las diferencias de perfil productivo y comercial entre ambas áreas.

Junto a esa revisión de existencias, la firma analiza los resultados del proyecto de cartografía del viñedo californiano de 2026 publicado por la California Association of Winegrape Growers. El objetivo, según indica Ciatti, es comprobar hasta qué punto ese mapa del viñedo encaja con la distribución regional del inventario de vino a granel que la empresa tiene actualmente listado. Esa comparación puede servir para medir si la oferta disponible se corresponde con las zonas donde sigue habiendo más superficie de viñedo y, por tanto, más capacidad potencial de producción.

La conclusión que traslada Ciatti es de transición, no de euforia. Tras varios años dominados por el excedente, la suma de tres cosechas cortas y el vaciado de existencias ha reducido parte de la presión sobre el mercado. Sin embargo, la prudencia del comprador sigue presente y la mejora no alcanza por igual a todas las

zonas, variedades ni categorías de vino. El pulso real de las ventas en distribución y el ritmo de reposición de inventarios durante el cierre del año serán las referencias que marcarán los próximos movimientos en California.