vinetur

El vino a granel de California mejora sin salir de la crisis

La menor vendimia y algo más de optimismo no frenan la falta de liquidez ni el ajuste del sector

martes 14 de abril de 2026



El mercado del vino a granel en California entra en la primavera con un tono algo más favorable, aunque todavía sin datos firmes que permitan hablar de una recuperación clara. Así lo recoge el informe de abril de 2026 de Ciatti Company, que apunta a una mejora del ánimo en el sector tras la cosecha de uva para vinificación más corta en 26 años en el estado.

La firma de intermediación explica que esa menor vendimia, unida a una percepción algo mejor sobre las ventas de vino embotellado en Estados Unidos, ha ayudado a cambiar parte del ambiente entre productores y compradores. Pero también advierte de que ese cambio no se ha traducido aún en cifras sólidas ni en una reactivación clara del mercado.

Según el informe, la industria sigue inmersa en un ajuste de capacidad. En distintas zonas de California continúan arrancándose viñas o quedando fuera de producción parcelas que antes estaban activas. También se están reduciendo espacios de elaboración y almacenamiento, mientras algunas empresas recortan tamaño, se fusionan o cierran.

Ciatti señala que, a corto plazo, sigue siendo difícil prever qué ocurrirá con los mercados de uva y vino a granel en los próximos seis a 12 meses. Esa falta de visibilidad mantiene la prudencia entre los operadores. Las compras se hacen con mucha cautela y con la situación financiera como principal criterio.

El informe describe un mercado marcado por la falta de liquidez y por problemas de crédito. Esa tensión hace que muchos compradores eviten cerrar operaciones, incluso cuando aparecen oportunidades que podrían resultar favorables más adelante. En los casos en los que sí se firman acuerdos, los pagos tienden a retrasarse.

La compañía añade que su inventario de vino a granel sigue aumentando. En esta edición del informe pone el foco en Cabernet Sauvignon, Pinot Noir y Zinfandel, tres variedades con presencia relevante en las existencias disponibles. También recoge la actividad reciente en operaciones con uva y vino a granel.

Otro punto del documento es la evolución del consumo mayorista en Estados Unidos, a partir de datos actualizados de SipSource. Ciatti incluye además referencias al impacto que pueden tener factores externos sobre el negocio del vino, entre ellos el conflicto en Oriente Próximo, que añade presión a un sector que busca recuperar ventas.

El informe incorpora también una mención a un reciente recordatorio del Colegio Americano de Cardiología sobre los posibles beneficios para la salud del consumo moderado de vino. La referencia aparece en un momento en el que parte del sector

intenta recuperar espacio frente a mensajes sanitarios más restrictivos que han ganado peso en los últimos años.

Ciatti invita a productores y compradores a seguir moviendo inventario y a comunicar disponibilidad de vinos y uvas para facilitar futuros cruces comerciales. La empresa pide a los proveedores que registren sus vinos de 2025 y sus existencias de 2024, y anima a los viticultores a informar sobre posibles uvas disponibles en 2026 para poder conectar oferta y demanda cuando surjan operaciones.