vinetur

Repunta el vino a granel en el noroeste de Estados Unidos

Los precios hundidos reactivan compras pequeñas y alivian el exceso de existencias en bodegas y operadores

martes 28 de abril de 2026



Las ventas de vino a granel han empezado a repuntar en el Pacífico Noroeste de Estados Unidos después de varios años de actividad floja, según informa Northwest Wine Report. El movimiento llega tras una etapa de precios muy bajos y de exceso de producto almacenado en bodegas y operadores de la zona.

Adam Schulz, propietario de Incredible Bulk Wine Company, en Pasco, Washington, asegura que desde el inicio de 2026 ha notado más contratos y más consultas. Según explica, la primera semana del año firmó tantos acuerdos como en todo el invierno de 2025 y 2024. Para su negocio, ese cambio supuso una ruptura clara con la parálisis que vivió en 2024, cuando apenas había movimiento.

El repunte se apoya en precios muy bajos para varias referencias. El Cabernet Sauvignon de Napa Valley se está ofreciendo a 15 dólares por galón, el Pinot Noir de Willamette Valley a 11 dólares por galón y el Cabernet de Washington a 5 dólares por galón. Con esos niveles, solo compran quienes creen que podrán colocar el vino con rapidez en el mercado.

Schulz señala que los compradores siguen siendo pocos, pero ya no son solo grandes empresas. También han vuelto operadores pequeños y medianos, que adquieren partidas de entre 600 y 1.000 galones. A su juicio, esa reaparición apunta a una mejora leve en la actividad comercial del sector.

El distribuidor añade que también ve clientes repetidores. En algunos vinos de Washington vendidos en el primer trimestre, dice que las compras se han reactivado con más velocidad que en 2022 y 2023. Esa mayor rotación ayuda a mover existencias y a liberar espacio en almacén.

La presión sobre los precios tiene efectos directos sobre la producción. Cuando el vino a granel se vende tan barato, baja el incentivo para seguir elaborando al mismo ritmo, porque resulta más barato comprarlo hecho que producirlo y criarlo. Eso también reduce la demanda de uva.

Schulz sostiene que parte del ajuste llegará por dos vías: más ventas y menos producción. En Washington y Oregón, varios grandes productores prevén elaborar menos vino en 2026 para reducir el volumen acumulado. Si esa estrategia funciona, la salida del excedente podría abrir paso a una recuperación más amplia del mercado.

El sector confía en que en 2027 vuelvan los compradores de uva con más fuerza, algo que sería señal de una mejora en toda la cadena. Mientras tanto, el simple hecho de mover vino ya aporta liquidez a las empresas y reduce los gastos de almacenamiento, un factor que pesa mucho en un mercado con márgenes ajustados.