vinetur

California acelera la vendimia con menos viñedo y exceso de vino almacenado

El exceso de inventario y la falta de liquidez fuerzan decisiones tempranas en viñedos y bodegas

jueves 11 de junio de 2026



La firma de intermediación Ciatti Company advirtió este jueves, 11 de junio, de que la vendimia de 2026 en California podría adelantarse y llegar con una oferta limitada, en un mercado que sigue condicionado por el exceso de inventario, la debilidad de las

ventas y los problemas de liquidez en buena parte del sector. La empresa recoge esta valoración en su informe mensual sobre el mercado californiano, firmado junto a Robert Selby.

Según el documento, el desarrollo vegetativo del viñedo avanza por delante de un calendario normal en varias zonas del Estado. Esa evolución acerca la campaña con más rapidez de la habitual y obliga a productores y compradores de uva y vino a granel a tomar decisiones antes de lo previsto. Ciatti señala que muchos viticultores están valorando dejar de trabajar las parcelas sin contrato para lo que queda de temporada, si no lo han hecho ya, una medida que puede reducir la disponibilidad de uva para quienes esperen a comprar al final del verano.

El informe explica que las temperaturas de abril y mayo se movieron en líneas generales dentro de valores normales, pero las lluvias tuvieron un comportamiento irregular. Abril registró niveles por encima de la media, mayo quedó por debajo y, al final del mes, la franja costera recibió episodios intensos de lluvia. Esa combinación ha provocado algunos avisos por corrimiento de flor y por mildiu. Este último punto preocupa más en un momento en el que ya hay viñedos parados o con actividad mínima.

Ciatti indica que esa situación complica las previsiones sobre el tamaño final de la cosecha, aunque apunta a una recogida corta tanto para 2025 como, con mucha probabilidad, para 2026. Para los compradores interesados en vinos de añada reciente, la firma recomienda tener presente esa menor disponibilidad. El mensaje llega cuando parte del mercado sigue operando con abundantes existencias sin vender.

La compañía también revisa el estado del vino a granel almacenado en California por añada y por zona de origen. Aunque algunos programas de venta de vino embotellado muestran una evolución algo mejor y los datos de SipSource recogen señales favorables en las salidas desde mayoristas en Estados Unidos, la estabilización general del mercado todavía no llega. Por ese motivo, Ciatti pide a los proveedores que analicen con rigor sus opciones antes de rechazar ofertas.

El informe cita además el BMO Wine Market Report 2026, publicado hace poco, que ofrece una imagen dura del negocio del vino en Estados Unidos. Ese estudio afirma que, en menos de una década, la cantidad de vino procedente de California que entra en el mercado estadounidense ha caído cerca de un 25%. También recoge una encuesta de WineBusiness Analytics realizada este año entre bodegas del país según la cual solo un 25% no acumulaba inventario sobrante.

A partir de esos datos, Ciatti sostiene que la industria del vino en California atraviesa problemas agudos de crédito y tesorería. Mientras no mejoren las ventas del vino embotellado, la reducción de superficie plantada y el descenso del número de operadores seguirán su curso. La firma vincula esa tendencia tanto al ajuste entre oferta y demanda como a la necesidad de recortar gastos en explotaciones y bodegas.

En paralelo, la empresa está pidiendo a los productores que comuniquen qué uvas tienen disponibles para poder ponerlas en contacto con compradores potenciales. También invita a los proveedores de vino a granel a registrar sus partidas y enviar muestras para activar operaciones cuando aparezca interés. El objetivo es acelerar cruces entre oferta y demanda en una campaña marcada por decisiones tempranas sobre el manejo del viñedo.

Ciatti añade que muchos viticultores están decidiendo si continúan trabajando sus parcelas sin contrato o si las dejan descansar durante el resto del ciclo. Esa duda afecta sobre todo a quienes aún no tienen salida comercial asegurada para su fruta. Si parte de esas fincas deja de cultivarse, los compradores que entren tarde al mercado pueden encontrar menos opciones en variedades o zonas concretas.

La situación fue abordada también por Glenn Proctor, responsable de Ciatti Company, en un episodio reciente del pódcast Small Fortune, producido por Global Wine Partners. En esa conversación con Carol Collison, socia de la firma y presentadora del programa, Proctor repasó el estado actual y las perspectivas del vino californiano. Entre otros asuntos, habló del arranque o parada temporal de viñedos, del comportamiento cambiante de algunas variedades, del interés por nuevas plantaciones y programas comerciales y de la relación con los consumidores más jóvenes.

El mensaje central del informe es que California entra en la recta previa a la vendimia con menos margen para esperar. El adelanto fenológico, las incidencias sanitarias ligadas a la lluvia, el volumen todavía alto de existencias y la presión financiera sobre productores y bodegas están empujando al mercado a moverse antes. En ese escenario, tanto vendedores como compradores ajustan sus planes con más cautela que en campañas anteriores.