vinetur

La vendimia más temprana en Santa Bárbara acelera las decisiones del vino en California

Ciatti sitúa al sector ante ventas inciertas, menos margen en bodega y dudas sobre uva sin contrato

jueves 9 de julio de 2026



La campaña vitivinícola de California ha entrado en una fase de presión anticipada tras una vendimia que se ha adelantado de forma inusual. Ciatti Company informa de que el 30 de junio se recogieron uvas para espumoso en el condado de Santa Bárbara, la

fecha más temprana que recuerdan sus autores para ese tipo de recolección en la zona. Ese adelanto, según la firma, está obligando a productores, bodegas y operadores del mercado de vino a granel a tomar decisiones con menos tiempo del habitual.

La compañía, en un análisis firmado junto a Robert Selby, señala que el desarrollo vegetativo de la vid va por delante del calendario y que se acerca con rapidez el momento en que los viticultores con uva sin contrato deberán decidir qué hacer con ella. Entre las opciones que menciona están seguir cultivando esas parcelas o recurrir a la maquila de vinificación. Ciatti añade que está observando qué prácticas de cultivo se están exigiendo para cerrar operaciones de compraventa de uva y que también está ofreciendo orientación sobre la alternativa de elaborar por encargo.

El adelanto de la campaña también está afectando al vino a granel almacenado en bodega. Según explica Ciatti, algunos proveedores necesitan colocar su vino cuanto antes para liberar espacio en los depósitos antes de la nueva entrada de uva. Otros, en cambio, están dispuestos a conservar existencias porque consideran que, si la cosecha termina siendo más corta, el valor de ese vino podría subir. La firma apunta que esa decisión debe tomarse teniendo en cuenta nuevos movimientos del mercado de graneles y la evolución de los inventarios por volumen y por variedad.

Más allá del calendario de vendimia, Ciatti sitúa el principal problema del sector en la falta de visibilidad sobre la demanda real de vino. La empresa sostiene que todavía no se conoce cuál será el nuevo nivel normal de consumo y que, mientras no se estabilicen las ventas de vino embotellado en cajas, será difícil planificar a largo plazo tanto el suministro como la inversión. A su juicio, esa incertidumbre empuja a muchas empresas a priorizar la supervivencia inmediata frente a decisiones de expansión.

Para seguir esa evolución de la demanda, la firma remite a los datos de SipSource sobre salidas de producto desde mayoristas. Al mismo tiempo, incorpora una actualización de Saxco sobre el avance de las botellas ligeras y, en general, de los envases de menor peso. Según indica Ciatti, ese cambio responde al intento de reducir los gastos de transporte.

La compañía también lanza un mensaje directo al mercado para tratar de ajustar oferta y demanda en plena aceleración de la campaña. Recomienda a los viticultores que comuniquen qué uvas tienen disponibles para poder ponerlas en contacto con compradores. Del mismo modo, invita a los proveedores de vino a granel a registrar sus vinos y enviar muestras con el fin de canalizar el interés comprador cuando aparezca.

Ciatti añade que muchos productores están valorando en estas semanas si continúan trabajando sus viñedos sin contrato o si los dejan en reposo durante el resto de la temporada. Por eso, pide a los posibles compradores de uva que trasladen sus necesidades potenciales para poder avisar a los agricultores afectados. La firma extiende esa petición a quienes busquen comprar uva o vino a granel a través de su equipo de intermediación.

El cuadro que describe la empresa es el de una cadena que se mueve con más prisa de la prevista y con menos certezas sobre la salida comercial del vino. La recolección temprana en Santa Bárbara ha servido como señal de arranque de una campaña en la que el ritmo del viñedo, la capacidad de depósito y la debilidad de la demanda están obligando al sector californiano a ajustar decisiones casi sobre la marcha.