vinetur

California encara la vendimia más temprana en una generación

El adelanto deja menos margen para comprar uva y revisar inventarios de vino a granel

viernes 14 de agosto de 2026



Ciatti Company publicó este jueves, 13 de agosto, su informe mensual sobre el mercado californiano del vino y situó la vendimia de uva para vinificación de 2026 como la más temprana del estado en una generación. La firma, junto con Robert Selby, sostiene que una parte importante de la recogida va camino de quedar completada

antes de que termine septiembre, un calendario que acelera las decisiones tanto en el mercado de la uva como en el del vino a granel.

El análisis repasa la situación por variedades y zonas de producción, con atención al momento de vendimia, los rendimientos y la calidad. A partir de la información que llega desde los viñedos, Ciatti examina cómo están reaccionando los mercados de vino a granel y de uva ante una campaña que avanza con rapidez.

Una de las cuestiones que plantea la compañía es si unos rendimientos más cortos pueden traducirse en nuevas contrataciones de uva. El propio informe avisa de que el ritmo de la vendimia deja poco margen a los compradores que estén valorando operaciones de última hora. Ciatti señala que algunas posibles ventas de uva se han complicado porque los niveles óptimos de Brix, la medida del azúcar en la fruta, ya se habían superado mientras las conversaciones seguían abiertas.

La firma también se pregunta si una cosecha más ligera puede empujar la demanda de vino a granel, incluidas añadas anteriores. Para seguir esa evolución, el informe actualiza sus gráficos mensuales de inventario y revisa existencias por variedad, año de cosecha y ubicación. En ese punto, Ciatti considera que una campaña más corta en 2026, después de las de 2024 y 2025, ambas por debajo de la media de cinco años, podría ayudar a reequilibrar la relación entre oferta y demanda.

Pese a esa posibilidad, la compañía sostiene que la imagen de la vendimia será mucho más clara en septiembre. A partir de entonces, añade, se podrá medir mejor la dirección que pueden tomar durante el próximo año el mercado de la uva y el del vino a granel en California.

Ciatti vincula además cualquier recuperación de precios a la evolución de las ventas de vino terminado. La firma afirma que, para que las cotizaciones suban de forma más amplia desde niveles que considera inviables y para que vuelvan los contratos a varios años, debe frenarse la caída de las ventas de cajas de vino. El informe incorpora los últimos datos de salidas de mayoristas en Estados Unidos elaborados por SipSource para seguir esa referencia.