vinetur

California encara el cierre de la vendimia con más del 80% de la uva recogida

La abundancia de uva sin contrato permite cubrir compras pese a la cosecha más ligera

lunes 14 de septiembre de 2026



La vendimia de uva para vino en California avanza este septiembre con un calendario más temprano de lo habitual y podría dejar más del 80% de la recogida terminada al cierre del mes. Así lo recoge el informe mensual de Ciatti Company, elaborado junto a

Robert Selby y difundido el pasado 11 de septiembre, que sitúa el ritmo de recolección como una de las claves inmediatas para entender el mercado de uva y vino a granel en el estado.

La firma indica que los rendimientos están entrando, en general, por debajo de la media. Esa menor producción por hectárea está llevando a algunos compradores a buscar uva para cubrir volúmenes que no van a obtener de sus viñedos o de sus acuerdos iniciales. Aun así, Ciatti no describe una falta amplia de oferta. Su lectura es que la cosecha llega más ligera, pero no escasa, porque sigue habiendo un volumen elevado de uva sin contrato en el mercado.

Esa combinación deja una situación con dos planos distintos. Por un lado, hay operaciones de compra motivadas por rendimientos menores. Por otro, la existencia de uva disponible fuera de contrato hace que encontrar reemplazos todavía sea posible. El problema, según la compañía, es el tiempo. Cuanto más avanza la vendimia, menos margen queda para cerrar acuerdos con seguridad y para decidir qué trabajos agronómicos pendientes siguen siendo necesarios antes de cortar la fruta.

Ciatti advierte de que, en esta fase de la campaña, la conversación entre comprador y viticultor debe ser muy precisa. La empresa sostiene que ambas partes necesitan fijar con claridad en qué estado debe encontrarse el viñedo para formalizar el contrato y si el precio ofrecido incluye las labores agrícolas que aún falten por hacer. Esa precisión importa porque, en un mercado con prisas y con rendimientos por debajo de la media, una diferencia sobre el estado de maduración, la sanidad de la uva o las tareas pendientes puede alterar el valor real de la operación.

El informe añade que la actividad puntual en uva no cambia, por sí sola, el problema de base del sector. Ciatti remarca que otros indicadores del mercado, como el movimiento de vino a granel, el nivel de contratación a varios años y los precios, siguen apuntando a una debilidad de fondo ligada a las ventas de vino terminado en caja. En términos comerciales, esa referencia mide la salida de producto en el canal y sirve para valorar si las bodegas necesitan más vino o si, por el contrario, siguen trabajando con exceso de existencias.

En esa misma línea, la compañía incorpora datos recientes de SipSource sobre las salidas de vino desde los mayoristas de Estados Unidos. La lectura que plantea no es la de una recuperación confirmada, sino la de una posible estabilización de las ventas. Es un matiz relevante para el mercado californiano: si el consumo deja de caer, aunque sea de forma limitada, la presión sobre los inventarios puede aliviarse. Si no ocurre, el exceso de vino y de uva disponible seguirá pesando sobre los precios y sobre la contratación futura.

El análisis también ordena por añada el inventario de vino a granel que Ciatti tiene listado en estos momentos. Esa clasificación busca dar a los compradores una imagen más precisa de qué vino hay disponible y, al mismo tiempo, ayudar a los proveedores a medir mejor sus opciones de venta. En un mercado con más oferta que demanda en varios segmentos, la antigüedad de cada partida puede influir en la rapidez de la operación y en el valor que el comprador está dispuesto a pagar.

Con la vendimia avanzando hacia su tramo final, la atención empieza a desplazarse ya a 2027. Ciatti plantea que, si la demanda de uva antes de la próxima campaña no mejora de forma clara antes de que termine el primer trimestre, el estado podría ver el año que viene más arranques de viñedo que los registrados en 2026. La advertencia enlaza con un ajuste que buena parte del sector lleva tiempo observando: cuando el consumo no absorbe la producción y el precio no compensa, algunos productores optan por retirar superficie para reducir oferta.

El mensaje de la firma al mercado va en esa dirección. A los viticultores les pide que comuniquen o actualicen la uva que tengan disponible para facilitar el cruce con la demanda. A los proveedores de vino a granel les propone registrar sus partidas y enviar muestras para poder activar ventas cuando aparezca interés comprador. También anima a los posibles compradores de uva a trasladar sus necesidades con antelación para poder avisar a los productores adecuados.

La fotografía que deja septiembre en California es la de una vendimia rápida, con rendimientos más cortos que la media y con actividad de compra que responde más a ajustes de volumen que a un cambio de tendencia en el negocio. La disponibilidad de uva sin contrato evita, por ahora, una tensión amplia en la oferta, pero el mercado sigue pendiente de algo más básico: que las ventas de vino terminado dejen de dar

señales débiles y permitan reactivar la contratación con más continuidad de cara a 2027.