vinetur

La vendimia de California entra en su tramo final con rendimientos por debajo de la media

La menor cosecha anima compras puntuales en un mercado aún presionado por las ventas de vino

martes 15 de septiembre de 2026



Ciatti advirtió este lunes, 14 de septiembre, de que la vendimia de uva para vino en California mantiene el adelanto con el que arrancó la campaña y podría llegar a finales de mes con más del 80% de la recolección terminada. La firma lo recoge en su informe

mensual sobre el mercado californiano, en el que revisa el ritmo de entrada de uva, los rendimientos y la respuesta comercial por regiones y variedades.

La conclusión principal es que los rendimientos están siendo, en general, más bajos de la media. Ese menor volumen está reactivando con prudencia parte de la actividad compradora. Algunos operadores buscan reemplazar las cantidades que no van a obtener de sus suministros previstos, en una campaña en la que la rapidez de la vendimia deja menos tiempo para reaccionar.

Pese a esa menor producción, Ciatti matiza que la cosecha está resultando más ligera, pero no corta. La empresa sostiene que sigue habiendo una cantidad amplia de uva sin contrato y que eso permite encontrar volumen alternativo con relativa facilidad. El problema, añade, es que el calendario aprieta y cada semana reduce el margen para cerrar operaciones en condiciones útiles para ambas partes.

Por eso, la compañía pone el foco en la fase final de negociación entre comprador y viticultor. Ciatti afirma que, a estas alturas de campaña, debe quedar muy claro en qué estado tiene que estar el viñedo para formalizar el contrato y si el precio ofrecido cubre las labores agrícolas que todavía faltan. En palabras del informe, “en esta fase tardía, el diálogo entre el posible comprador de uva y el viticultor debe dejar claro en qué estado debe estar el viñedo para cerrar el contrato y si el precio ofrecido cubre las prácticas agrícolas que todavía son necesarias”.

Ese repunte en la compra de uva, sin embargo, no cambia por sí solo la lectura general del mercado. Ciatti considera que otros indicadores siguen mostrando que el problema de fondo del sector apenas se mueve. Entre esos indicadores cita la actividad en vino a granel, el nivel de contratación a varios años y los precios, tres señales que suelen servir para medir la confianza de bodegas y compradores sobre la evolución de la demanda.

La firma vincula esa debilidad, sobre todo, a las ventas negativas de vino terminado en Estados Unidos. Para medir esa evolución, el informe incorpora los últimos datos de SipSource sobre las salidas de vino de los mayoristas estadounidenses. Ese indicador mide el producto que sale de los almacenes de distribución hacia el canal comercial y se utiliza como referencia del pulso real de las ventas. A partir de esos datos, Ciatti

plantea si empiezan a aparecer señales de estabilización, aunque no da por hecho un cambio de tendencia.

El informe también ordena por añada el inventario de vino a granel que la compañía tiene listado en estos momentos. Con ese desglose, Ciatti busca ofrecer a los compradores una imagen más precisa de la disponibilidad y ayudar a los vendedores a valorar mejor la colocación de sus vinos. En un mercado con rendimientos más bajos, pero con mucha oferta todavía sin comprometer, esa información gana peso para ajustar decisiones de compra y de venta.

Con la vendimia acercándose a su cierre y el último trimestre del año ya a la vista, el mercado empieza a mirar a 2027. Ciatti avisa de que, si la demanda de uva antes de la próxima campaña no mejora de manera coordinada antes del cierre del primer trimestre, existe la posibilidad de que el año que viene se arranquen más viñedos de los que ya se retiraron este año.