vinetur

California encara la menor cosecha de uva en tres décadas con exceso de vino en el mercado

La falta de liquidez junto al crédito más duro frena compras de uva, vino a granel

viernes 9 de octubre de 2026



La vendimia de 2026 entra en su tramo final en California con una paradoja que mantiene al mercado bajo presión: la cosecha puede ser la menor de los últimos 30 años y, aun así, la oferta de vino sigue por encima de la demanda real. Esa es la

principal conclusión del informe mensual publicado este jueves, 8 de octubre, por Ciatti Company, que describe un mercado de uva y vino a granel muy contenido por la falta de liquidez y por un crédito más duro.

La firma sitúa el cierre de la cosecha con bastante adelanto sobre el calendario habitual, hasta seis semanas antes en algunas zonas. Su análisis repasa los tiempos de vendimia, los rendimientos y la reacción del mercado por regiones y variedades. A juicio de la compañía, el volumen final de uva molturada puede quedar en el nivel más bajo en tres décadas, después de dos campañas ya cortas, las de 2024 y 2025, ambas por debajo de los 3 millones de toneladas.

Ese dato, sin embargo, no ha bastado para activar las compras. Ciatti sostiene que el sector sigue con excedente en relación con sus necesidades y que los compradores de uva y de vino a granel se están moviendo con mucha prudencia. La razón no está tanto en la disponibilidad de producto como en la falta de caja y en la dificultad para acceder a financiación, dos factores que reducen el margen de maniobra de bodegas y operadores.

La compañía añade que los retrasos en los pagos se han extendido y que esa práctica agrava la restricción crediticia en toda la cadena. También alude a informaciones recientes sobre ventas de activos y ejecuciones, en un momento en el que parte de los operadores tiene problemas de solvencia. En su valoración, cualquier mejora del mercado llegará demasiado tarde para algunas empresas.

Pese a ese panorama, Ciatti afirma haber detectado cinco señales positivas, todavía tempranas, que podrían apuntar a un cambio gradual. La firma no detalla en el avance público el contenido de esas señales, pero sí plantea la pregunta de si el mercado ha empezado una transición cauta tras varios años de ajuste.

Los próximos seis meses serán decisivos para medir si esa mejora toma forma. El informe pone el foco en la campaña comercial de octubre, noviembre y diciembre, un periodo clave para las ventas minoristas de vino embotellado, y también en el arranque de la campaña de compra de uva de 2027, prevista para comienzos del próximo año. De ese cruce entre consumo, existencias y capacidad financiera dependerá, en buena parte, la necesidad de vino a granel y de uva durante 2027 y, con ello, la situación

económica del sector.

Para el negocio de las bebidas, esta evolución importa más allá de California. Cuando se frenan las compras de granel y de uva, la presión se traslada a productores, cooperadores comerciales y bodegas, con menos salida para el producto y más tensión en los cobros. Si esa dinámica se prolonga, puede complicar tanto la planificación de la siguiente vendimia como la estabilidad de parte de la oferta, en especial entre operadores con menor acceso a financiación.

En ese escenario, Ciatti está pidiendo a los proveedores de vino a granel que registren sus vinos nuevos de la cosecha 2026 y envíen muestras, sobre todo de blancos, para poder atender la demanda en cuanto aparezca. La empresa también solicita información sobre disponibilidades de la añada 2025.

La misma petición se dirige a los proveedores de uva, a los que anima a comunicar cuanto antes la posible disponibilidad de la cosecha 2027 para encontrar compradores con antelación y dar algo más de certidumbre al trabajo en el viñedo. A su vez, recomienda a los compradores de uva de 2026 y 2027 y a los compradores de vino a granel de 2025 y 2026 que trasladen sus necesidades al mercado lo antes posible para agilizar operaciones y muestras.