vinetur

La crisis del vino golpea a las nuevas regiones de California

Los viticultores sufren precios hundidos y abandono de parcelas ante la caída del consumo en Estados Unidos

jueves 14 de mayo de 2026



Las regiones vitivinícolas más recientes de California atraviesan una caída de la demanda que está golpeando con más fuerza a los viñedos que a las bodegas, según varios expertos del sector citados por Bay City News. Dunnigan Hills, Kelsey Bench, Fiddletown, Edna Valley y Lodi figuran entre las zonas afectadas por unos precios de la uva muy bajos y por el abandono de parcelas que antes seguían en producción.

Erik McLaughlin, consejero delegado de Metis Mergers & Acquisitions, explicó que el problema no se reparte de forma uniforme, pero que ninguna zona vive una situación cómoda. A su juicio, la presión se concentra en el segmento de menor valor del mercado, aunque el efecto alcanza a toda la industria. El ajuste llega después de años en los que plantar viñedo parecía una apuesta segura en California, cuando la demanda superaba la oferta y regiones como Napa y Sonoma marcaban los precios.

Ese escenario cambió cuando el consumo de vino empezó a bajar en Estados Unidos. Andrew Adams, editor de Wine Analytics Report, atribuye parte de esa caída al menor consumo de los baby boomers y al hecho de que las generaciones más jóvenes beben menos vino que antes. Según dijo, el sector vive un reajuste estructural y las fórmulas que funcionaron durante dos décadas ya no sirven igual.

La bajada afecta antes a los viticultores que a las bodegas. McLaughlin señaló que algunas bodegas mantienen inventarios de hasta tres años y pueden ajustar compras y producción para aliviar la presión. Los agricultores, en cambio, deben vender cada cosecha o asumir pérdidas. Añadió que una caída del 5% en las ventas de una bodega puede traducirse en una reducción del 20% al 40% en la compra de uva.

Jeff Bitter, presidente de Allied Grape Growers, recordó que en los años ochenta y noventa proliferaron las denominaciones porque bodegas y productores querían diferenciarse y promocionarse. Ese modelo ayudó durante años a regiones como Lake, Amador, San Luis Obispo, Yolo o Monterey, donde las uvas podían venderse mejor gracias al nombre del área. Pero Bitter advirtió de que tanta diferenciación también puede confundir al consumidor, sobre todo cuando baja el interés por beber vino.

Christian Miller, director de investigación del Wine Market Council, apuntó además a otro factor: hay exceso de uva en todas las regiones y la consolidación empresarial ha dado más poder a grandes grupos como Constellation para fijar precios. Incluso cuando compran fruta fuera de Napa o Sonoma, añadió, el precio suele ser demasiado bajo para dejar margen al productor.

La calidad no es el problema principal en muchas de estas zonas. Miller citó ejemplos como Lake County, con cabernet sauvignon muy valorados; Edna Valley, conocida por sus chardonnays; y Lodi, asociada al zinfandel. Aun así, esa reputación no basta para

sostener los ingresos de los agricultores en un mercado donde algunos varietales han perdido tirón frente a otras mezclas comerciales.

En algunos casos hay alternativas fuera del viñedo. Monterey County cuenta con un exceso de uva pero también con peso agrícola en hortalizas, lo que permite cierta reconversión. En otras zonas esa salida es más difícil por el precio del suelo y por la disponibilidad de agua. También aparecen presiones urbanísticas cuando se arrancan viñas, aunque las normas sobre uso del suelo en California limitan ese proceso.

Parte del sector opta por abandonar parcelas y otra parte las mantiene en pausa con menos riego, menos poda y sin vendimia. McLaughlin cree que no se trata solo de una fase pasajera y ve probable un sector más pequeño, con menos bodegas y menos uva disponible para un número menor de consumidores. Bitter añadió que las grandes compañías están apostando más por marcas homogéneas y vinos genéricos de California que por nombres ligados a una AVA concreta.