vinetur

Australia ahoga su vino en una sobreoferta histórica

Las bodegas acumulan 2.060 millones de litros y los precios de la uva se hunden en regiones clave

jueves 21 de mayo de 2026



Australia arrastra una sobreoferta de vino que ya pesa sobre sus bodegas, sus viticultores y sus precios. Wine Australia calcula que, a 30 de junio de 2025, las existencias del país rondaban los 2.060 millones de litros, una cifra que equivale a cerca de dos años de producción. En el ejercicio 2024-25, además, se produjeron unos 52 millones de litros más de los que se vendieron.

La entidad sitúa el exceso en unos 262 millones de litros por encima de lo que consideraría un nivel comercial sano con las ventas actuales. El dato refleja un mercado desequilibrado desde hace varios años, en el que cada vendimia añade más vino a un sistema ya lleno. La presión se nota sobre todo en los vinos comerciales, en especial los tintos, aunque también empieza a afectar a algunos blancos.

El problema no es solo la cantidad almacenada. También importa la relación entre stock y ventas. Ese indicador subió en 2024-25 hasta 1,9, frente a una media histórica de 1,66. En términos prácticos, significa que las bodegas guardan mucho más vino del que el mercado absorbe en un año normal.

Para los productores, la cifra se traduce en otra magnitud: Murray Valley Winegrowers calcula que ese excedente equivale a unas 375.000 toneladas de uva. La organización sostiene que la cosecha nacional tendría que bajar bastante para recuperar equilibrio y apunta a un volumen inferior a 1,5 millones de toneladas al año, quizá cerca de 1,2 millones.

La caída de la demanda agrava la situación. Las exportaciones australianas fuera de China han bajado hasta su nivel más bajo en más de veinte años. A ello se suman la presión sobre el gasto familiar, las preocupaciones sanitarias y el cambio en los hábitos de consumo. Dentro del país, el vino sigue siendo la bebida alcohólica más consumida por cuota, pero el consumo total por persona baja y muchos compradores reducen frecuencia y volumen.

El ajuste se concentra en el segmento premium, donde sí hay demanda para algunas referencias mejor posicionadas. En cambio, sobra vino barato y falta salida para parte del producto de gama baja. Esa diferencia golpea con más fuerza a las regiones interiores orientadas a grandes volúmenes y precios ajustados.

En supermercados y tiendas online ya se ven descuentos agresivos. Algunas botellas se venden incluso por debajo del precio al que costó producirlas con el fin de liberar espacio en almacén. El alivio para el consumidor es inmediato, pero el margen para el productor se estrecha hasta niveles difíciles de sostener.

La tensión es especialmente visible en zonas como Riverland, en Australia Meridional; Riverina, en Nueva Gales del Sur; y partes del Murray Valley. Estas áreas crecieron alrededor del vino a granel y de mezclas tintas asequibles. Con los stocks altos y menos salida exterior, los precios ofrecidos por la uva han caído con fuerza.

En Riverland, las referencias para Shiraz en la vendimia de 2026 se sitúan entre 80 y 120 dólares australianos por tonelada, mientras que los costes de producción superan los 350 dólares por tonelada. Cuando cada tonelada cosechada genera pérdidas, muchos agricultores optan por arrancar viñas o cambiar a otros cultivos.

ABC News y Reuters han informado de miles de hectáreas retiradas ya del viñedo en distintas zonas del país. En Riverina, responsables locales calculan que unas 5.000 hectáreas han salido del sistema y prevén más salidas si no mejora el precio. KPMG ha planteado que podrían retirarse hasta 20.000 hectáreas en todo el país para devolver equilibrio al mercado.

El impacto no se limita al campo. Bodegas, transportistas, contratistas y negocios ligados al turismo rural notan la caída del ingreso agrícola. Cuando baja el valor de la uva, también se resiente una parte amplia de la economía local.

China tuvo un papel central en esta evolución. Antes de 2020 absorbía una parte importante del tinto australiano producido en regiones interiores. Los aranceles y las tensiones políticas cortaron ese flujo y dejaron sin salida una parte del vino que antes viajaba al exterior.

Al mismo tiempo, el consumo mundial también pierde fuerza. En Europa y Norteamérica se bebe menos vino en términos generales y los consumidores jóvenes se inclinan por otras bebidas o por estilos más ligeros y frescos. Eso deja aún más presión sobre categorías como el vino a granel o los tintos básicos.

Algunas bodegas han respondido con rebajas, cambios de marca o desvío hacia otros usos como fortificados o alcohol industrial. Pero esas vías tienen límites y no absorben todo el excedente. El mercado internacional tampoco recoge sin más ese volumen si no hay una propuesta clara de precio y posicionamiento.

Para quien compra vino, la situación tiene dos caras. Hay más ofertas que antes en la franja baja y media-baja del mercado. Pero detrás de esos precios hay pérdidas repartidas por toda la cadena. Cuando una botella sale al mercado por debajo de su coste real, alguien asume esa diferencia.

También hay oportunidades para encontrar vinos mejor hechos a precios rebajados porque necesitan salir del almacén. En ese tramo intermedio aparecen botellas con mejor origen o elaboración que pueden resultar atractivas para el consumidor atento al valor real del producto.

La industria pide ahora ajustes profundos. Australian Grape & Wine reclama apoyo público para facilitar salidas ordenadas de productores, reconversiones y medidas para reforzar las exportaciones y la salud mental en las regiones afectadas. Wine Australia advierte de que sin recortes claros en superficie plantada seguirá habiendo presión sobre los precios de la uva.

El sector vive así una corrección larga que afecta tanto a grandes bodegas como a pequeños viticultores. La oferta sigue por encima de la demanda y cada campaña añade tensión a un mercado ya saturado, mientras muchas explotaciones deciden si siguen produciendo o abandonan parte del viñedo para buscar otra salida económica.