vinetur

El Douro afronta un excedente de hasta 60.000 pipas de uva sin salida comercial

El sector calcula un sobrante próximo al 20% con riesgo de uva sin comprador en plena vendimia

viernes 28 de agosto de 2026



La vendimia de 2026 en la Región Demarcada del Douro, en Portugal, puede dejar entre 50.000 y 60.000 pipas de uva por encima de las necesidades comerciales del sector. La estimación que manejan empresas y asociaciones de la zona sitúa la producción en torno a 240.000 pipas para vino de Porto y DOC Douro, frente a una demanda de unas 180.000 a 190.000. En términos absolutos, la diferencia abre un margen de excedente amplio en plena campaña y alimenta el riesgo de uva sin

comprador, más presión sobre los precios y nuevas acumulaciones de existencias.

Esa cifra no es una previsión oficial cerrada. Se trata de un cálculo empresarial en un momento en el que la cosecha todavía no está completada. Aun así, la propia patronal del sector resume el desequilibrio como un sobrante próximo al 20%. La vendimia, además, comenzó este agosto con unos quince días de adelanto sobre lo habitual, lo que ha acelerado la llegada del problema a viticultores y bodegas.

La parte oficial del ajuste para vino de Porto ya está fijada. El Instituto de los Vinos del Douro y de Porto (IVDP) autorizó el 17 de julio la producción de 76.000 pipas de mosto generoso en la vendimia de 2026. El reglamento del organismo define esa pipa en 550 litros y sitúa el volumen autorizado en el equivalente a 57 millones de kilos de uva. La cifra sube en 1.000 pipas respecto a 2025, un 1,3% más, pero sigue 28.000 pipas por debajo de 2023, cuando se autorizaron 104.000, lo que supone un 26,9% menos.

El “beneficio”, como se conoce en el Douro al sistema que fija la cantidad de mosto generoso que cada productor puede destinar a vino de Porto, sigue siendo una pieza básica para la renta de muchas explotaciones. Por eso, el leve aumento de 2026 no basta para despejar la inquietud en el viñedo. Parte de la uva que quede fuera de esa cuota tendrá que buscar salida en DOC Douro o en otros canales comerciales, justo cuando las ventas también se están debilitando.

António Filipe, presidente de la Asociación de Empresas de Vino de Porto, señala que a finales de junio las ventas de DOC Douro acumulaban una caída superior al 10%. En paralelo, Adrian Bridge, consejero delegado de The Fladgate Partnership, sitúa las ventas de vino de Porto alrededor de un 34% por debajo del nivel del año 2000. A su juicio, el origen del desajuste está en una evolución larga: desde ese año, la superficie de viñedo del Douro habría aumentado cerca de un 25%, al mismo tiempo que crecían los proyectos de vinos tranquilos con denominación DOC Douro.

Durante años, ese segmento ayudó a absorber parte de la producción de uva mientras el vino de Porto perdía volumen. Ese papel de salida adicional se ha debilitado. Según datos del IVDP difundidos este año, la región vendió en 2025 vino de Porto por unos 365 millones de euros y DOC Douro por 235 millones, con descensos del 0,2% y del 1,5% sobre 2024, respectivamente. Para una zona en la que buena parte de 18.000

viticultores vive de la viña, la combinación de menos ventas y más oferta golpea a toda la cadena.

Rui Paredes, presidente de la Casa do Douro, denuncia que varios agricultores han recibido cartas de grandes empresas exportadoras comunicándoles que no comprarán más uva que la ya contratada para el “beneficio”. Esa situación, sostiene, deja a muchos productores con pocas alternativas para colocar la cosecha. Filipe rechaza que el problema se limite a las grandes casas y sostiene que afecta también a empresas medianas, pequeñas y cooperativas. Su argumento es que el comercio no puede comprar lo que no logra vender sin poner en peligro su propia viabilidad financiera.

El efecto de ese atasco comercial llega al campo en forma de precios bajos. Manuel Cordeiro, alcalde de São João da Pesqueira, afirma que la uva destinada a vino de Porto lleva cerca de dos decenios moviéndose en torno a 1.000 euros por pipa de 750 kilos, pese al encarecimiento de la producción. En el caso de la uva para DOC Douro, sitúa el precio entre 150 y 400 euros por pipa. Con esos niveles, añade, muchos viticultores dependen cada vez más del “beneficio” para cuadrar cuentas.

La inquietud no es nueva. En 2024 ya hubo uva que se quedó en la cepa por falta de salida comercial, y la Casa do Douro teme que la escena se repita. Paredes habla de un momento muy duro para explotaciones pequeñas y medianas, mientras Cordeiro advierte del riesgo de abandono de viñedo si la actividad deja de ser rentable para muchas familias. Ese posible abandono no tendría solo un efecto económico en una zona protegida por la Unesco, sino también social y territorial.

Las empresas del sector atribuyen parte del frenazo a factores que van más allá de la región. Bridge y Filipe citan un menor consumo internacional de vino, más presión fiscal sobre las bebidas alcohólicas, nuevas exigencias de etiquetado y una financiación más cara. Bridge añade el efecto de los aranceles en Estados Unidos y asegura que las importaciones de vino en ese país cayeron un 26,6% en valor en el primer semestre de 2026, lo que habría llevado a distribuidores y consumidores a retrasar compras.

El Ministerio de Agricultura ya ha reconocido, por boca de su titular, la fragilidad económica de muchos viticultores, el desequilibrio entre oferta y demanda, el aumento de existencias y la presión sobre el precio de la uva. Mientras tanto, el IVDP ha incluido

en su reglamento de vendimia una recomendación a vendedores y compradores para que formalicen por escrito sus contratos de uva o mosto. La Casa do Douro asegura que ha trasladado al Gobierno una propuesta para 2027, aunque por ahora no ha detallado su contenido.