vinetur

Los consumidores pagan hasta un 17% más por vino con uvas protegidas del calor extremo

El sombreo se impone al cambio varietal y al traslado de región como adaptación mejor valorada

lunes 31 de agosto de 2026



Los consumidores están dispuestos a pagar más por un vino si saben que la uva fue protegida del calor extremo. Un estudio publicado en junio en la revista científica American Journal of Enology and Viticulture, y difundido el pasado 28 de agosto por la American Society for Enology and Viticulture, calcula que esa prima declarada alcanza

el 17% cuando la adaptación consiste en instalar mallas de sombreo en el viñedo. La investigación compara esa reacción del mercado con otras dos opciones: cambiar Cabernet Sauvignon por una variedad más tolerante al calor, que obtiene un 12% adicional, y trasladar la producción de Napa County a Lake County, con un 11%.

La investigación la firman Bradley J. Rickard, Justine J. Vanden Heuvel y Alex M. Susskind, de Cornell University, junto a Yu Ping Chang, de Penn State University. Su trabajo parte de una pregunta con mucho peso económico para el productor: cuándo compensa seguir igual y cuándo conviene invertir, replantar o mudarse a otra zona para limitar el daño del calor.

Los porcentajes proceden de una encuesta realizada en Estados Unidos a comienzos de 2024. Participaron 308 consumidores de vino y, tras los controles de calidad, quedaron 303 respuestas válidas. A cada participante se le mostraron distintas etiquetas y descripciones de vino asociadas a tres medidas de adaptación al calor: sombreo, cambio varietal y cambio de región. Cuando el encuestado recibía además la información de que esa medida ayudaba a reducir el daño térmico y a preservar la calidad, su disposición a pagar aumentaba. Los autores advierten de que se trata de una intención declarada, no de ventas observadas en tienda o en restauración.

El caso analizado es muy concreto. El modelo se centra en Cabernet Sauvignon en Napa County, una de las zonas con más valor del vino californiano. A partir de ahí, los investigadores evaluaron tres alternativas. La primera fue mantener la variedad y añadir mallas de sombreo para reducir la exposición directa al sol. La segunda fue sustituir Cabernet Sauvignon por Carignane en la misma zona. La tercera fue mantener Cabernet Sauvignon pero llevar la producción a Lake County, una zona próxima y más fresca.

Para medir el resultado económico, el equipo elaboró un modelo de valor actual neto a 30 años por hectárea, con una tasa de descuento del 5%. El cálculo incorporó la inversión inicial, los costes de establecimiento, el mantenimiento del viñedo, los rendimientos y los ingresos previstos. Las cifras de base proceden de estudios de costes de producción de la University of California Cooperative Extension para Cabernet Sauvignon en Napa y Lake Counties y para Carignane en Napa.

El trabajo no ofrece una solución válida para cualquier nivel de calor. Bajo el supuesto de que no hubiera episodios dañinos en esas tres décadas, la alternativa con mayor rentabilidad fue seguir con Cabernet Sauvignon en Napa sin cambios. Esa misma opción siguió siendo la mejor cuando los daños del calor eran leves. En cambio, cuando el modelo simuló daños moderados y repetidos, el sombreo pasó a ocupar el primer puesto. Y en la situación más dura, con pérdidas graves y recurrentes, el mayor retorno correspondió al cambio a una variedad más resistente al calor.

El traslado a Lake County quedó por detrás de las otras opciones en todos los supuestos estudiados. El artículo explica que Lake County parte con costes de implantación y producción más bajos, pero también con ingresos por uva inferiores a los de Napa. En paralelo, Carignane compensa parte de su menor precio con mayores rendimientos, y el sombreo puede mejorar su resultado si el productor logra mantener la calidad y aprovechar la prima que el consumidor asocia a esa práctica.

Los investigadores probaron cuatro supuestos térmicos. En el más severo, los episodios de calor reducían un 40% el rendimiento de Cabernet Sauvignon en Napa en los años 5, 10, 15, 20, 25 y 30. Con sombreo, esa pérdida bajaba al 20%. Para Carignane en Napa y para Cabernet Sauvignon en Lake County, el recorte era del 10%. En el supuesto intermedio, la caída era del 25% para Cabernet Sauvignon en Napa, del 5% con sombreo y del 10% para las otras dos opciones. En el más suave, Cabernet Sauvignon en Napa perdía un 10% y las demás alternativas, un 5%.

La investigación también pone cifras al precio de adaptar el viñedo. En el caso del sombreo, el modelo incluye una inversión inicial estimada en 74.100 dólares por hectárea y gastos de mantenimiento de 12.350 dólares por hectárea cada seis años. Los autores precisan que una tecnología menos cara o una reducción mayor del daño por calor mejorarían la posición relativa de esta medida.

Otro matiz del estudio es que las primas de precio no se mantienen durante toda la vida útil del viñedo. El modelo asume que ese sobreprecio solo se conserva entre el quinto y el noveno año de plena producción y que después el mercado vuelve a precios normales. La razón, según los autores, es que el interés del consumidor por atributos ambientales suele bajar cuando esas prácticas se hacen habituales.

El artículo sitúa además el problema agronómico que hay detrás de estas cuentas. Señala que, en vid, temperaturas superiores a 30°C reducen la fotosíntesis; por encima de 35°C se degradan compuestos fenólicos; y por encima de 40°C aumenta el riesgo de daño celular y de quemadura solar en la baya. En ese marco, las decisiones sobre variedad, infraestructura o ubicación no afectan solo a la producción de una vendimia, sino a inversiones pensadas para varias décadas.

Los propios autores insisten en que el estudio se limita a un caso de Cabernet Sauvignon californiano. Por eso, sus resultados no pueden trasladarse de forma automática a otras regiones, otras variedades o bodegas con estructuras de ingresos y costes distintas.