vinetur

La mitad de la uva para vino llega sin comprador a la vendimia en California

La caída del consumo empuja a muchos viticultores a dejar uva sin recoger o retirar viñedo

miércoles 23 de septiembre de 2026



La vendimia de 2026 ha comenzado en California con una parte inusual de la cosecha sin salida comercial. Cerca del 50% de la uva destinada a vino ha llegado a estas semanas de recogida sin contratos de compra, cuando en una campaña habitual esa

cobertura se mueve entre el 70% y el 80%, según trasladó a Associated Press Jeff Bitter, presidente de Allied Grape Growers, una organización que representa a unos 500 agricultores del estado.

Esa diferencia deja a muchos viticultores ante una decisión difícil: recoger la uva y asumir pérdidas, dejarla en la cepa o arrancar viñedo para dedicar la tierra a otros cultivos con más demanda. El problema no afecta solo a explotaciones pequeñas. California produce más del 80% del vino de Estados Unidos y el ajuste ya se deja ver en una parte amplia del viñedo del principal estado productor del país.

Uno de los casos que retrata esa situación es el de Bill Berryhill, productor de tercera generación y propietario de Berryhill Family Vineyards, cerca de Lodi, en el valle de San Joaquín. Berryhill explicó a AP que no ha encontrado comprador para la uva de 80 de sus 202 hectáreas y que prevé retirar 20 hectáreas cuando termine la campaña. Su explotación arrastra pérdidas desde hace tres años y, en sus palabras, la cosecha de este ejercicio es buena, pero no tiene mercado.

Cuando no aparece un comprador para vino, algunos agricultores logran vender la fruta a empresas que elaboran concentrado, aunque a precios que no cubren los gastos. Otros optan por no vendimiar. La falta de contratos presiona a la baja el precio de la uva y complica la rentabilidad en una actividad que depende de una inversión alta y de varios años de trabajo antes de producir plenamente.

El ajuste también se refleja en la superficie cultivada. Desde el máximo alcanzado en la pandemia, con casi 600.000 acres de viñedo, equivalentes a 242.811 hectáreas, los productores habrían retirado o dejado inactiva alrededor de una cuarta parte del total, unas 150.000 acres o 60.700 hectáreas. Allied Grape Growers aclara que esa cifra es una estimación y que suma tanto viñedos arrancados como parcelas que siguen existiendo, pero que han salido de producción de forma temporal.

La razón de fondo está en la caída del consumo. En Estados Unidos, las ventas de vino pasaron de 427 millones de cajas en 2020 a 329 millones en 2025, 98 millones menos, lo que supone un descenso del 23%, de acuerdo con First Citizens Bank, antes Silicon Valley Bank, autor de un informe anual sobre el sector. En ese mismo periodo, el gasto total bajó de US$94.000 millones a US$74.000 millones, un 22% menos.

El giro es amplio para una industria que llevaba décadas apoyada en un consumidor fiel y en una oferta muy asentada. Durante la pandemia, el vino vivió un pico de ventas por el cierre de restaurantes y por un mayor consumo en casa. Después, el mercado cambió. Rob McMillan, estratega jefe de vino en First Citizens Bank, sostiene que el siguiente paso para la recuperación no pasa solo por ajustar oferta y demanda, sino por averiguar qué busca el nuevo consumidor.

Entre los factores que pesan sobre la demanda figuran el relevo generacional, la moderación en el consumo de alcohol entre los jóvenes por razones de salud y de presupuesto, y la pérdida de espacio del vino frente a la cerveza artesanal, los destilados, los cócteles en lata y el cannabis, de acuerdo con las fuentes consultadas por AP. Berryhill resumió esa evolución con una idea sencilla: los jóvenes beben menos y reparten su gasto entre más opciones.

California tampoco encuentra una salida fácil en el exterior. Bitter señaló que vender fuera resulta más complicado por la bajada del consumo en otros países y por los mayores gastos de producción en Estados Unidos frente a orígenes como Argentina o Australia. A eso se suman los aranceles, que han recortado las exportaciones, en especial hacia Canadá, uno de los grandes compradores de vino estadounidense.

La debilidad de la demanda no se limita a Estados Unidos. Según la Organización Internacional de la Viña y el Vino, el consumo mundial de vino bajó un 2,7% en 2025 respecto a 2024 y un 14% en comparación con 2018, con descensos intensos en Europa y China. Ese movimiento reduce la capacidad del mercado internacional para absorber excedentes y complica la salida del vino acumulado en bodega.

El impacto va más allá del viñedo. Kyle Collins, responsable de operaciones de Allied Grape Growers en Lodi, advirtió ante AP de que el dinero que deja de entrar en la cadena del vino tampoco llega a los trabajadores del campo ni a muchos negocios de la zona. La vendimia moviliza mano de obra, transporte, envases, maquinaria y servicios auxiliares, por lo que una campaña con menos compras repercute en la economía local.

Pese a ese panorama, Berryhill asegura que no piensa abandonar el cultivo de la vid. Su abuelo empezó a trabajar estas tierras hace casi un siglo y él mantiene la actividad mientras calcula cuánto perderá este año y qué parte de su explotación podrá

conservar en producción tras la cosecha.