vinetur

Estados Unidos prevé menos uva para vino en una campaña clave para bodegas

La revisión oficial deja fuera de la mejora a manzanas, peras, melocotones y aceitunas de mesa

jueves 1 de octubre de 2026



El Departamento de Agricultura de Estados Unidos prevé para 2026 una mayor producción de uva de mesa y de arándano rojo, mientras espera descensos en uvas para vinificación, manzanas, melocotones, peras y aceitunas de mesa. La estimación

fue trasladada este martes, 29 de septiembre, por el Servicio Nacional de Estadísticas Agrícolas del USDA, conocido como NASS, en su revisión más reciente sobre fruta y frutos secos.

La economista de investigación del USDA Catharine Weber vinculó la evolución de la uva de mesa en California a un calendario adelantado por el calor. La cosecha comenzó unas tres semanas antes de lo habitual por temperaturas superiores a la media, señaló.

Ese adelanto tuvo efecto en la comercialización. Weber explicó que los envíos al mercado nacional empezaron antes y que la temporada de expediciones terminó también de forma anticipada. Eso se traducirá en menores volúmenes al final de campaña, en noviembre y diciembre.

La variación no fue igual en todos los cultivos. NASS calcula una subida del 5% en la producción de arándano rojo respecto al año anterior. Weber atribuyó ese avance al aumento interanual en tres de los principales estados productores, con Wisconsin al frente.

En sentido contrario, el organismo federal espera una campaña más corta para las uvas destinadas a la elaboración de vino. También anticipa menores volúmenes de manzana, melocotón, pera y aceituna de mesa. Aunque se trata de productos distintos, la revisión del USDA sirve de referencia para productores, compradores y operadores que ajustan previsiones de oferta y planificación comercial.

Para el sector de las bebidas, el dato sobre las uvas para vinificación tiene un efecto potencial directo. Una producción menor puede influir en las estimaciones de disponibilidad de materia prima en Estados Unidos y en las negociaciones entre viticultores, intermediarios y bodegas, sobre todo en los primeros tramos de la campaña.

El aumento de la uva de mesa no compensa por sí solo la menor previsión para la uva destinada a vino. Son segmentos diferentes, con variedades, usos y canales de venta propios. Por eso, un avance en la fruta para consumo en fresco no se traslada de manera automática al negocio vinícola.

La actualización del USDA fija así una referencia temprana para un mercado que sigue muy de cerca la relación entre volumen, calendario de recolección y ritmo de ventas. En el caso de la uva para vino, esa previsión oficial suele emplearse como una de las bases para calcular oferta disponible y preparar compras y contratos de campaña.