vinetur

# La caída del consumo deja sin comprador a casi la mitad de la uva para vino de California

Muchos viticultores afrontan pérdidas o estudian arrancar viñas ante un ajuste que ya golpea a las bodegas

lunes 5 de octubre de 2026



La caída del consumo de vino en Estados Unidos está dejando a muchos viticultores de California con una pregunta inmediata: qué hacer con una cosecha que no tiene comprador. En el principal estado productor del país, responsable de alrededor del 80%

del vino estadounidense, cerca de la mitad de la uva para vinificación ha llegado a la vendimia sin contratos de compra.

Esa falta de acuerdos obliga a muchos agricultores a elegir entre tres salidas poco favorables: dejar la uva en la cepa, recogerla aunque la operación suponga pérdidas o sustituir el viñedo por otro cultivo. En la uva para vino, una parte amplia de las compras suele cerrarse antes de la vendimia. Llegar a ese momento sin contrato reduce mucho el margen de maniobra del productor y complica cualquier intento de cubrir el coste de la campaña.

Las ventas de vino californiano han bajado más de 20% en cinco años. A la vez, la cantidad de vino de California que entra en el mercado de Estados Unidos se ha reducido cerca de 25%. El repunte que se vio durante la pandemia, cuando muchos consumidores hicieron acopio en los meses de confinamiento, ha dado paso a una fase de descensos continuados. Parte del cambio se explica, de acuerdo con los datos recogidos en Estados Unidos, por una menor afinidad de los consumidores jóvenes con el vino, tanto por motivos de salud como de presupuesto.

Bill Berryhill, viticultor de tercera generación, ha puesto voz a esa frustración. Berryhill lamenta que un agricultor pueda sacar adelante una buena cosecha y verse después obligado a tirarla al suelo por falta de salida comercial. “Es triste. Todo tu trabajo se va por el desagüe”, afirma al referirse a una campaña que, en sus palabras, ofrece una añada “muy buena” y aun así no encuentra comprador para buena parte de la fruta.

El ajuste también se refleja en la estructura del sector. El número total de bodegas en Estados Unidos cae 3% en lo que va de año, de acuerdo con los registros sectoriales citados en esas informaciones. Al mismo tiempo, el gasto del consumidor no retrocede al mismo ritmo que el volumen. Las ventas en valor subieron 3%, hasta superar los 115.000 millones de dólares, mientras el mercado en volumen cayó 4%, hasta 362 millones de cajas de 9 litros.

Esa diferencia entre valor y volumen apunta a un cambio de patrón: se vende menos vino, pero a precios más altos. Adam Beak, director gerente y responsable de Vinos y Espirituosos de BMO, sostiene que no se trata de una pausa temporal, sino de un reajuste del mercado. A su juicio, el encarecimiento mantiene elevado el valor total de

las ventas, pero al mismo tiempo tapa una caída estructural del consumo. Beak añade que cada vez hay menos personas que beben vino y que quienes lo consumen lo hacen con menor frecuencia.

El ejecutivo de BMO también sitúa otros cambios en marcha. Asegura que la oferta se reduce, que la distribución está variando y que la venta directa al consumidor ya no avanza al ritmo de hace unos años. En ese escenario, afirma, las bodegas que consigan adaptarse serán las que ajusten precios, formatos y forma de llegar al mercado, en lugar de esperar a que el consumidor vuelva por sí solo.

Para el sector de bebidas, lo que ocurre en California tiene un alcance mayor que una mala campaña agrícola. El desequilibrio entre oferta y demanda en el principal mercado vinícola de Estados Unidos presiona a la baja el precio de la uva y puede acelerar recortes de capacidad en bodegas y viñedos si el consumo sigue flojo. Cuando una zona concentra una parte tan alta de la producción nacional, cualquier corrección de compras se traslada con rapidez a toda la cadena, desde el campo hasta la distribución.

Ese efecto no se limita a la vendimia de este año. Un viñedo exige inversiones a varios años y no se ajusta con la rapidez con la que cambian los hábitos de consumo. Por eso, la falta de contratos no solo afecta a la cuenta de resultados inmediata de los agricultores, sino que también puede influir en decisiones sobre arranque de viñas, replantación y elección de variedades en próximas campañas.