vinetur

California arranca tanta viña que el sector ya teme quedarse corto de uva

Productores e intermediarios creen que los arranques ya acercan la oferta al nivel real de consumo

lunes 5 de octubre de 2026



Los arranques de viñedo en California han abierto un nuevo debate en el sector del vino: si el ajuste de oferta, acelerado tras varios años de caída de ventas, puede acabar dejando menos uva de la necesaria en poco tiempo. Peter Ekman, consejero delegado

de Spring Mountain Vineyard, cree que esa posibilidad ya merece atención y sostiene que parte del sector puede estar recortando demasiado.

Ekman, al frente de Spring Mountain Vineyard desde 2023, explica que en sus desplazamientos habituales entre su casa, al norte del puente Golden Gate, y la bodega en St. Helena ha visto desaparecer muchos viñedos en los dos últimos años. En su lugar, dice, han quedado parcelas vacías. A partir de esa evolución, ha elaborado un informe de 16 páginas en el que plantea que el excedente de uva en California puede estar cerca de agotarse.

Su tesis parte de una idea simple: los productores han arrancado ya suficientes viñas y, además, han dejado suficiente fruta sin recoger como para acercar la oferta al nivel actual de consumo. “Toda la industria ha reaccionado en exceso”, afirma. Ekman añade que no aconsejaría levantar más viñedo salvo en parcelas viejas o con bajo rendimiento, porque, a su juicio, “habrá demanda de uva en 2027”.

El ajuste llega después de varios años de deterioro del mercado. El consumo de alcohol en Estados Unidos está en su nivel más bajo en 90 años por segundo año consecutivo, y las ventas de vino bajan cada año desde 2021. Con ese telón de fondo, los viticultores californianos han eliminado decenas de miles de acres de viñedo. Entre el 1 de octubre de 2024 y el 1 de agosto de 2025 se retiraron más de 38.000 acres. A eso se suman miles de toneladas de uva que se dejaron en la cepa, lo que ayudó a llevar las vendimias de 2024 y 2025 a niveles muy bajos en términos históricos.

Este año, además, un invierno cálido adelantó la vendimia y, por ahora, apunta a otra cosecha corta. Para una empresa como Spring Mountain Vineyard, esa cuestión no es menor. Ekman recuerda que la propiedad, de 845 acres, está inmersa en una renovación de 100 millones de dólares tras los daños del incendio Glass Fire de 2020 y bajo la propiedad de una firma de inversión de Nueva York. Entre el 85% y el 95% del negocio futuro de la bodega, afirma, dependerá de la uva, de modo que conocer el punto en el que quedará la oferta resulta clave para su planificación.

Su cálculo sitúa la superficie productiva del estado entre 400.000 y 420.000 acres al cierre de 2026. Para llegar a esa cifra, toma como base la previsión de Allied Grape Growers, una cooperativa que representa a unos 400 productores y que estima que a

final de 2026 se habrán arrancado alrededor de 40.000 acres de viñedo este año. Sobre esa base, Ekman añade otra hipótesis: entre el 5% y el 8% de la superficie total del estado, es decir, entre 17.000 y 42.000 acres, estaría inactiva o abandonada. Él mismo precisa que esa parte del cálculo no es una estadística oficial, sino una suposición analítica.

Jeff Bitter, presidente de Allied Grape Growers, coincide en que California se acerca a una relación más equilibrada entre oferta y demanda, aunque fija el umbral algo más abajo. Hace casi un año situó ese punto en 425.000 acres, pero este jueves explicó que la referencia ha cambiado porque la demanda de vino ha seguido bajando durante el último año. Ahora cree que el ajuste no estará completo hasta que el estado quede por debajo de 400.000 acres de viñedo.

Bitter añade otro elemento que complica las cuentas: el volumen de vino que quedó almacenado de cosechas anteriores. Ese excedente mantiene sin vender millones de galones y deprime el mercado más de lo que reflejaría solo la cifra de superficie plantada. En su opinión, la sensación de equilibrio llegará de forma más clara cuando esa bolsa de vino se reduzca. Mientras tanto, prevé otro año con más arranques de viña.

Glenn Proctor, socio de la firma de corretaje Ciatti, comparte la cautela sobre el riesgo de pasarse en el ajuste. Explica que arrancar viñedo es una de las pocas herramientas directas que tienen los productores para influir en el precio de la uva y que muchos ya se preguntan si no han ido demasiado lejos. “Hay una probabilidad bastante alta de que nos pasemos”, sostiene. “Probablemente quitaremos demasiadas viñas y no lo veremos hasta más tarde”.

Proctor compara la situación con la de 2012. Entonces, tras la debilidad del gasto durante la Gran Recesión, el mercado pasó de un excedente de uva a una etapa de menor disponibilidad cuando el consumo mejoró, no hubo nuevas plantaciones y se encadenaron dos cosechas cortas. Ese cambio empujó al alza los precios de la uva y del vino a granel. Según recuerda, antes de ese episodio el sector ya había pasado por ciclos de escasez cada seis o diez años desde la década de 1970.

Si esa secuencia se repite, el inventario actual de vino a granel podría amortiguar el golpe durante un tiempo. Proctor calcula que California tiene unos 35 millones de galones en existencias, un volumen que serviría como colchón mientras el mercado busca un nuevo punto de ajuste. Para el sector de bebidas, ese dato es relevante porque la superficie arrancada no solo afecta al viticultor: también puede mover la disponibilidad y el precio de la uva y del vino a granel en uno de los mayores polos productores del mundo, con efecto en bodegas, distribuidores y operadores que trabajan con vino base o con marcas de volumen.

Aun así, ni Ekman ni los intermediarios del mercado dan por cerrada la discusión. Proctor advierte de que las ventas de vino y el negocio de la uva siguen bajando de forma bastante constante y que, mientras no se estabilicen, resulta difícil saber si el sector ha tocado fondo. Por eso rechaza las certezas a corto plazo. A su juicio, cualquiera que asegure ahora cómo será el mercado dentro de seis o doce meses habla con más seguridad de la que permiten los datos disponibles.