vinetur

Dos regiones italianas recortan la uva disponible para frenar el exceso de vino en bodega

Las dos regiones imponen límites de rendimiento con reservas de cosecha para proteger los precios

jueves 12 de noviembre de 2026



Las denominaciones de Marche y Abruzzo han optado por reducir las cantidades de uva y vino que podrán llegar al mercado tras la vendimia de 2026. El Instituto Marchigiano Tutela Vini, en Marche, ha pedido a la región mantener límites más bajos para el

Verdicchio dei Castelli di Jesi DOC, mientras que la Región de Abruzzo ya ha aprobado un recorte para Montepulciano d’Abruzzo DOC y una reserva obligatoria sobre parte de la cosecha. El objetivo declarado por ambas entidades es frenar el aumento de existencias en bodega y evitar que una oferta excesiva presione los precios a la baja.

La decisión llega después de medidas similares en otras zonas italianas. El informe Cantina Italia del ICQRF sitúa en 47,7 millones de hectolitros el vino almacenado en las bodegas del país a fecha del 31 de octubre, un 7,2% más que en el mismo momento del año anterior. Ese dato ha vuelto a plantear el debate sobre cómo ajustar la producción a una demanda que no absorbe todo el volumen disponible al mismo ritmo que aumenta la oferta.

En Marche, el IMT ha solicitado a la administración regional prorrogar las limitaciones productivas del Verdicchio dei Castelli di Jesi DOC, una de las denominaciones más conocidas de la zona. La propuesta fija el rendimiento máximo en 110 quintales de uva por hectárea, frente a los 140 que permite el pliego de condiciones. La rebaja ronda el 21%. Además, plantea inmovilizar de forma temporal, hasta el próximo 30 de junio de 2027, un máximo de 21 quintales por hectárea producidos por encima de ese umbral.

La medida busca rebajar la disponibilidad acumulada en las bodegas tras una vendimia de 2025 muy abundante. El Verdicchio dei Castelli di Jesi DOC suma unas 1.900 hectáreas repartidas en 25 municipios y registra una producción anual embotellada de alrededor de 90.000 hectolitros. Los datos difundidos por el IMT apuntan, aun así, a una cierta estabilidad comercial: el embotellado subió un 2,7% en el primer semestre de 2026 y las ventas en la distribución nacional bajaron de forma contenida. Su director, Alberto Mazzoni, sostiene que el trabajo debe apoyarse en dos líneas: control de cantidades y promoción continuada de los vinos de Marche durante al menos cuatro años.

En Abruzzo, la región ha aprobado ya las medidas planteadas por el Consorzio Tutela Vini d’Abruzzo para la vendimia de 2026. En el caso del Montepulciano d’Abruzzo DOC, el rendimiento máximo destinado a la denominación pasa de 150 a 135 quintales por hectárea. De ese total, 110 quintales podrán usarse con normalidad y los otros 25 quedarán como reserva de vendimia, sometidos a bloqueo administrativo hasta el

próximo 30 de junio de 2028. El sistema reduce la cantidad disponible de inmediato y deja una parte de la cosecha pendiente de decisiones posteriores.

La misma lógica se aplica al Pecorino IGT Terre d’Abruzzo/Terre Abruzzesi. Para la campaña de 2026, la cantidad máxima amparable se ha fijado en 140 quintales por hectárea. La producción que quede entre 140,01 y 220 quintales deberá permanecer almacenada hasta el próximo 30 de septiembre de 2027, salvo que la administración amplíe ese plazo.

El consorcio abruzzés justifica estas decisiones por el volumen ya existente en bodega. A fecha del 31 de mayo, había más de 1,08 millones de hectolitros de Montepulciano d’Abruzzo DOC y cerca de 240.000 hectolitros de Pecorino de varias tipologías. Su presidente, Alessandro Nicodemi, afirma que la prioridad es mantener el equilibrio entre oferta y demanda para impedir que un exceso de disponibilidad dañe los precios y la rentabilidad de las empresas vitivinícolas.

Las herramientas elegidas por Marche y Abruzzo actúan en momentos distintos de la cadena productiva. La rebaja del rendimiento permitido reduce la cantidad de uva que puede comercializarse con una denominación concreta. El bloqueo administrativo y la reserva de vendimia, por su parte, no eliminan esa producción, pero sí frenan su salida al mercado hasta una fecha fijada por la autoridad competente. Para las bodegas, eso obliga a ordenar mejor los volúmenes, el espacio de almacenamiento y el calendario de ventas.

Su efecto económico no es automático. Una menor oferta inmediata puede ayudar a mantener las cotizaciones, pero el resultado final depende también del ritmo real de ventas, de los gastos de producción y de la capacidad de las empresas para colocar el vino. Para el sector de bebidas, estas medidas tienen además una consecuencia directa: cambian el volumen comercializable de cada campaña y pueden elevar las necesidades de almacén, con impacto en la tesorería y en los márgenes tanto de viticultores como de bodegas.

El debate no se limita a estas dos regiones. En Maremma Toscana, el consorcio de tutela presidido por Francesco Mazzei plantea una vía distinta. Su tesis es que, en esa zona, los rendimientos reales de muchos viñedos ya están por debajo de los topes

fijados por los pliegos de condiciones, por lo que rebajarlos aún más tendría un efecto limitado sobre el volumen producido. La propuesta pasa por revisar el potencial vitícola, con cambios en las autorizaciones para nuevas plantaciones y con arranques dirigidos en áreas menos aptas.

Ese planteamiento introduce otra cuestión de fondo en la política del vino italiana: si el ajuste debe centrarse en medidas inmediatas sobre las existencias o en una planificación más larga sobre el mapa varietal y la superficie plantada. El consorcio toscano llama también la atención sobre la evolución del consumo, con más interés por los vinos blancos que por los tintos, una variación que puede obligar a revisar la orientación productiva de algunos territorios.

El aumento de las existencias que recoge el ICQRF no implica por sí mismo que todo el vino almacenado esté sin salida comercial. Parte de ese volumen responde a los tiempos normales de crianza, afinado y venta de cada categoría. El problema aparece cuando la comercialización se ralentiza y el producto permanece inmovilizado más tiempo del previsto, con gasto financiero y logístico adicional para las empresas. De ahí que varias denominaciones estén recurriendo a límites de rendimiento, reservas de vendimia y almacenamiento temporal para ajustar mejor la oferta a la demanda real.