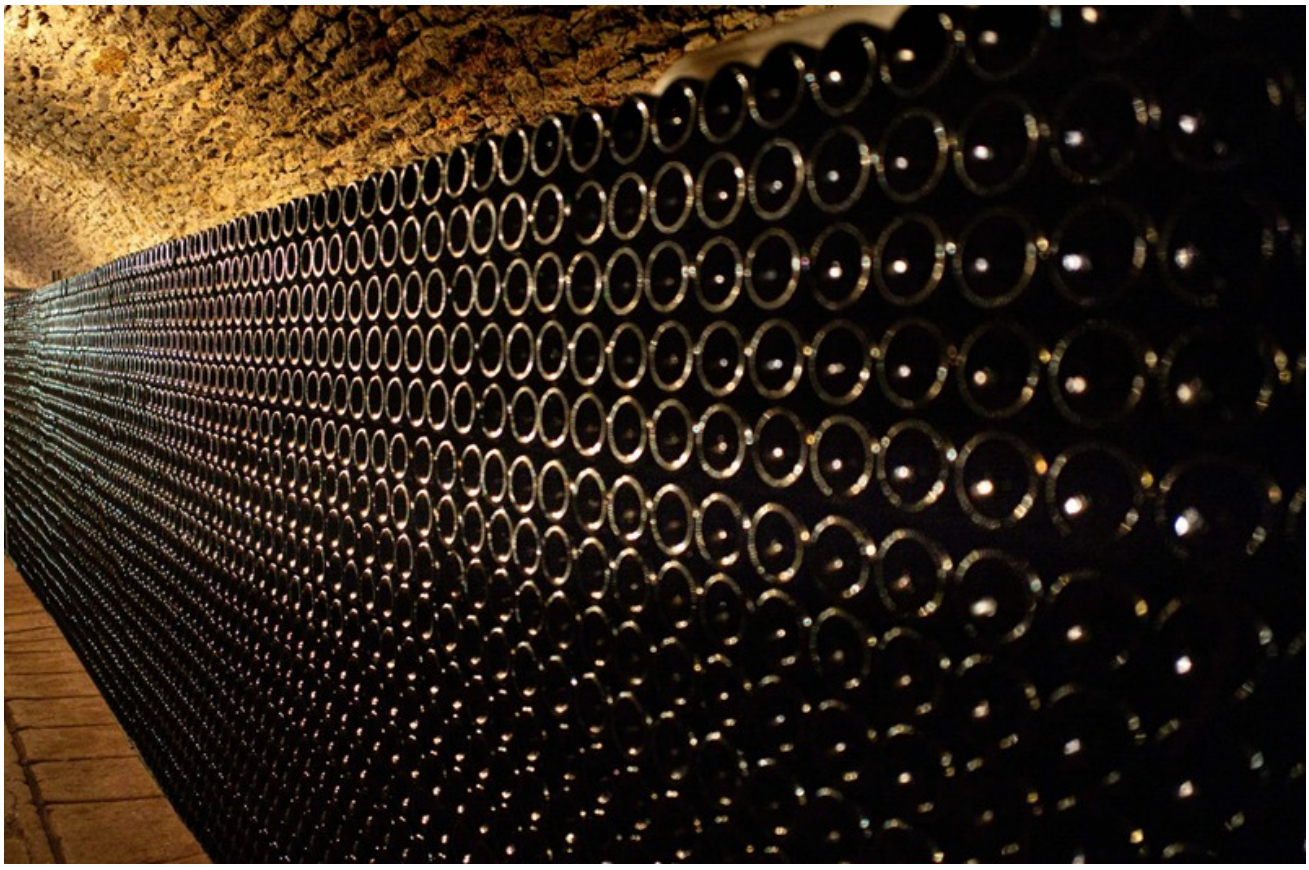
vinetur

El exceso de vino retrasa la recuperación del mercado en Estados Unidos

California recorta viñedo ante inventarios abultados y ventas aún por debajo del año anterior

domingo 15 de noviembre de 2026



California está reduciendo superficie de viñedo, pero el exceso de vino y la caída de las ventas siguen retrasando la recuperación del mercado en Estados Unidos. Esa fue la idea que sobrevoló el simposio financiero del sector celebrado este martes, 10 de

noviembre, en Napa, donde bodegueros, intermediarios y analistas coincidieron en que el ajuste avanza más rápido por la oferta que por la demanda.

Jeff O’Neill, fundador y consejero delegado de O’Neill Vintners & Distillers, afirmó ante los asistentes que muchas empresas ampliaron capacidad contando con subidas anuales de ventas del 4%-5% que nunca llegaron. A su juicio, el sector terminará recuperándose con un tamaño menor, en línea con una demanda de vino que, dijo, se ha reducido un 18% en los últimos cinco años. “No vamos a volver al crecimiento solo recortando gastos. Tenemos que dar al consumidor una razón para valorar lo que hacemos”, sostuvo.

Las intervenciones del encuentro encajaron con la previsión publicada por Silicon Valley Bank en enero, que situó el suelo de la demanda de vino en Estados Unidos entre 2027 y 2028, con una evolución irregular antes de una mejora moderada. Audra Cooper, vicepresidenta de Turrentine Brokerage, explicó que el arranque de viñedo está ayudando a acercar la oferta a la demanda, pero calculó que harán falta entre ocho y 12 meses más para absorber el vino viejo que aún sobra en el mercado. Danny Brager, consultor de bebidas alcohólicas, añadió que las ventas muestran cierta estabilización, aunque siguen por debajo de las del año anterior.

Ese freno se vio también en los datos de SipSource, el servicio de Wine & Spirits Wholesalers of America. En el trimestre cerrado en septiembre, el volumen de vino vendido por distribuidores estadounidenses a tiendas, bares y restaurantes cayó un 6,7%, mientras que la facturación bajó un 4,2%. Los vinos por debajo de 13 dólares continuaron bajo presión y la pérdida de distribución restó ventas.

Por el lado de la oferta, Cooper proyectó que la superficie californiana de viñedo en producción caerá cerca de un 25% entre 2020 y 2027. Añadió que la existencia de parcelas abandonadas y la reducción de labores en campo complican el cálculo. El recuento más reciente de LandIQ situó en 439.115 acres la superficie total de viñedo en el estado a 1 de agosto, después de que se retiraran 47.229 acres en los 12 meses anteriores, cerca de un 10% del total. En el periodo previo, la cifra de arranques fue de 38.000 acres.

En la North Coast, donde se concentran algunas de las zonas de vino premium más conocidas de California, el área retirada superó los 8.000 acres, casi un 6% del total regional, de acuerdo con ese mismo informe. Napa contaba con 41.998 acres en pie y 2.944 acres eliminados, un recorte del 6,6%. Sonoma sumaba 55.893 acres, con 3.523 arrancados, un 5,9%. Lake tenía 11.349 acres y retiró 667, un 5,6%. Mendocino registró 15.986 acres y 811 menos, un 4,8%.

Cooper estimó además que la vendimia californiana de 2026 rondará los 2,3 millones de toneladas. Señaló, no obstante, que el ciclo meteorológico de El Niño podría elevar algo la cosecha de 2027. La vendimia de 2025 se situó en 2,62 millones de toneladas en California y en 436.000 toneladas en la North Coast, con descensos de algo más del 8% en ambos casos respecto a 2024. El primer dato oficial de la cosecha de este año se publicará a comienzos de 2027.

El vino a granel, que refleja producción sobrante almacenada en depósitos, sigue siendo uno de los principales problemas. Turrentine tenía en venta unos 25 millones de galones, frente a alrededor de 20 millones un año antes. La cifra, eso sí, queda por debajo del máximo de unos 33 millones de galones alcanzado durante 2026. Cooper dijo que los compradores muestran poco interés por vino a granel de la añada 2024 o anteriores. “Me gustaría decir que vemos una recuperación completa del mercado, pero ahora mismo no es así”, afirmó.

O’Neill calculó que California mantiene entre un 30% y un 35% de capacidad bodeguera sobrante. Aun así, sostuvo que una vendimia de 2,3 millones de toneladas este año podría dar lugar a menos vino del que está comprando el mercado, aunque las bodegas todavía deben dar salida a inventario antiguo. A principios de octubre, el analista Jon Moramarco estimó las existencias de las bodegas californianas en casi 888 millones de galones al cierre de 2025, el equivalente a 22,1 meses de envíos, frente a una media histórica de 18,5 meses.

El modelo de Moramarco apunta a una vuelta a esa media a finales de 2028 si se cumplen varias condiciones: vendimias cercanas a 2,3 millones de toneladas al año entre 2026 y 2028 y una caída de los envíos nacionales de vino californiano del 5% este año y del 4% en cada uno de los dos siguientes. La lectura de esos datos es que el

reequilibrio depende tanto de seguir recortando excedentes como de que la demanda deje de bajar al ritmo actual.

Brager situó algunas bolsas de mejora en formatos pequeños, ciertos blancos más ligeros y algunos vinos premium. Datos de MarketPour presentados por él muestran que las ventas directas al consumidor bajaron un 8,8% en volumen en los 12 meses cerrados en septiembre, mientras la facturación cedió un 1%. En cambio, los vinos de 100 dólares o más por botella subieron un 1,3% en volumen y un 9,3% en ingresos. En la distribución minorista, cifras de NIQ incluidas en su presentación señalan que las ventas de vino en envases de menos de 750 mililitros aumentaron un 7,2% en valor en las 52 semanas cerradas el 3 de octubre. Los formatos de 750 mililitros o mayores bajaron un 4,6%.

Kaleigh Theriault, directora de análisis sectorial en el negocio de bebidas alcohólicas de NIQ, pidió a las bodegas que no atribuyan los problemas del vino solo a la Generación Z. El análisis de consumidores de su firma atribuye un 72% de los descensos observados a una menor frecuencia de compra y un 28% a un menor número de compradores. El mayor gasto por ocasión compensó parte de ese retroceso. Theriault sostuvo que los adultos jóvenes siguen bebiendo, pero lo hacen de manera más deliberada, y animó a las bodegas a ajustar mejor la relación entre precio y calidad, atraer al consumidor con experiencias útiles y dar motivos para repetir compra.

O’Neill también reclamó revisar reglas y lenguaje de cata que, en su opinión, han complicado el vino sin necesidad. Defendió apoyarse más en la transparencia y en el etiquetado de ingredientes para ganar confianza. Indicó que los cerca de 125 viticultores que abastecen a su empresa, con unas 15.000 acres de viñedo, cuentan con certificación ambiental, y que unos 4 millones de botellas de dos marcas del grupo ya llevan lista de ingredientes. Sobre la agricultura regenerativa, dijo que exige más inversión al principio, aunque puede mejorar los rendimientos tras varios años, y animó a probarla primero en parcelas pequeñas.

Lo que ocurra con ese ajuste en Estados Unidos puede tener efecto más allá de California. Si las existencias siguen pesando sobre el mercado y sobra capacidad de elaboración, los precios del vino a granel pueden seguir condicionados y cambiar el margen de maniobra de exportadores que venden a ese país. También puede influir en

promociones, surtido y espacio en los canales donde el vino comparte comprador con cerveza, destilados y otras bebidas. O’Neill lo resumió con una idea simple: “Si queremos salir de esto, no lo vamos a conseguir simplemente haciendo más vino”.