vinetur

EE.UU. podría encontrarse a las puertas de una crisis vitivinícola sin precedentes

El vino californiano al borde de la muerte: viñedos abandonados, descenso de ventas y precios por los suelos

viernes 12 de julio de 2024



El sector vitivinícola de California se enfrenta a una crisis sin precedentes este año, con una caída en las ventas de vino que se prolonga por otro verano más. Natalie Collins, presidenta de la Asociación de Viticultores de California, destaca que muchos viticultores que no tienen contratos asegurados están tomando decisiones difíciles. Desde el sur hasta el norte de California, se observa cómo muchos viñedos ya no se podan ni se riegan, señal de abandono.

John Hughes, propietario de H&H Brokerage en Napa, comenta en declaraciones al sitio *Wine Searcher* que muchos productores no podrán vender sus uvas, mientras que su vino a granel del año pasado sigue almacenado. Aunque Gallo, la mayor bodega de Estados Unidos, no confirmó ni desmintió estos problemas, se informó que ha arrancado una viña en el condado de Lake y ha cortado los brotes de un viñedo de

Pinot Noir y Chardonnay en el condado de Sonoma para reducir costos de cultivo. Scott Johnsen, director de viñedos de Gallo, declaró al mismo medio que están revisando la productividad y salud de sus viñedos y que están plantando en diversas áreas para optimizar sus operaciones y planificar el futuro.

El mercado del vino en Estados Unidos continúa en declive, con una reducción del 4,4% en las ventas por volumen respecto al año anterior, según Nielsen IQ. Ningún tipo de vino ha sido inmune a esta caída, siendo el rosado el más afectado con una disminución del 8%, seguido del tinto con un 5,4% y el blanco con un 3,1%. Los vinos nacionales han disminuido un 4,9% y los importados un 3,1%. Jeff Bitter, presidente de Allied Grape Growers, menciona que el clima cálido reciente podría reducir el tamaño de la cosecha, lo cual, aunque no beneficia individualmente a los productores, podría ser positivo para la industria en general.

Antes de la pandemia, cuando California tenía una gran cosecha de uvas, surgían nuevas marcas basadas en vino a granel, vendiendo ese excedente a precios accesibles y beneficiando tanto a consumidores como a productores. Sin embargo, ahora, aunque aún se pueden hacer buenos vinos, es muy difícil introducirlos en tiendas y restaurantes. John Hughes destaca que no hay incentivos para comprar uvas, ya que los minoristas han convertido el vino en una mercancía. Además, está vendiendo vino californiano a precios extremadamente bajos, con transacciones recientes de hasta 75 centavos por galón (unos 0,20 dólares por litro).

La situación es aún más complicada debido a que en la última década se han plantado muchas más uvas tintas que blancas, aunque las uvas blancas se venden mejor. Anteriormente, los agricultores que salían del negocio de las uvas se pasaban fácilmente a los almendros, pero ese mercado también ha colapsado, dejando pocas alternativas viables. Collins subraya que la decisión de eliminar un viñedo es difícil y costosa, y los viñedos no atendidos pueden convertirse en focos de plagas y enfermedades.

A pesar de todo, hay señales de esperanza. El analista de la industria Jon Moramarco sugiere que podría estar terminando un periodo de reducción de inventarios por parte de distribuidores y minoristas. California sigue produciendo vinos de alta calidad, y aunque las ventas han disminuido, Estados Unidos sigue siendo el mayor mercado de

vino del mundo. Collins aconseja a las bodegas asegurar sus fuentes de uvas para el próximo año, a pesar de la cautela actual en las compras.