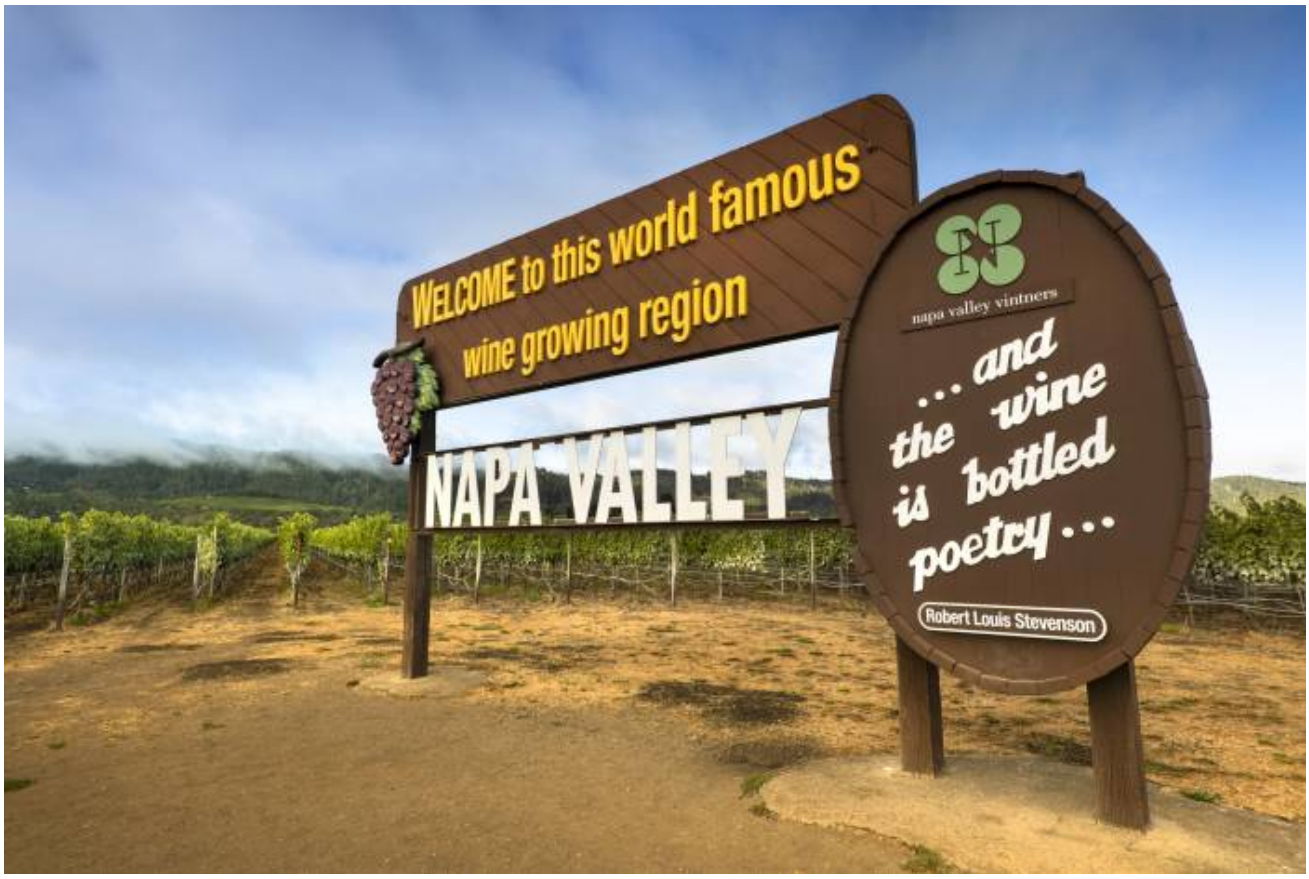
vinetur

California acelera la reducción de viñedos para equilibrar el mercado del vino

El exceso de inventario y la caída de nuevas plantaciones fuerzan ajustes y cambios en la oferta vitivinícola californiana

jueves 29 de enero de 2026



El sector vitivinícola de California se encuentra en un proceso de ajuste para lograr un equilibrio entre la producción y la demanda. Jeff Bitter, presidente de Allied Grape Growers, explicó durante su intervención en el simposio Unified Wine & Grape

Symposium en Sacramento que, tras varios años pidiendo la reducción urgente de superficie de viñedo, la situación podría acercarse a un punto de equilibrio si en 2026 se eliminan unas 40.000 hectáreas más. Según Bitter, esta medida permitiría alcanzar una superficie productiva que se adapte mejor a las necesidades del mercado a largo plazo.

En los últimos años, la industria ha retirado más viñas de las que ha plantado. En concreto, se han perdido cerca de 40.000 hectáreas netas en los últimos tres años debido a una política más agresiva de arranque de viñedos frente a nuevas plantaciones. Sin embargo, Bitter señaló que el factor principal que está influyendo en las decisiones de compra no es solo la reducción de superficie, sino el volumen de vino almacenado. Los datos muestran que el inventario al final de 2024 superó los 20 meses, aunque se espera que baje a unos 19 meses en 2025.

La cosecha estimada para este año ronda los 2,25 millones de toneladas, lo que supone otra vendimia pequeña y con uva sin recoger. Además, el informe anual sobre viveros realizado por Allied indica que las nuevas plantaciones han disminuido cada año durante los últimos tres ejercicios. Las variedades Cabernet Sauvignon y Chardonnay siguen siendo las más plantadas, especialmente en zonas costeras.

Bitter subrayó que para lograr una mejor salud del mercado es necesario eliminar el exceso de inventario hasta alcanzar un objetivo de 18 meses, reducir la superficie productiva hasta unas 410.000 hectáreas y estabilizar los envíos de vino para evitar nuevas caídas anuales.

Esta tendencia no es exclusiva de Estados Unidos. Francia también está reduciendo su superficie mediante arranques, mientras que España e Italia han optado por disminuir rendimientos o buscar nuevos mercados. En Chile, parte del viñedo se ha sustituido por cultivos más rentables como la cereza. Australia también ha reducido superficie y ha reabierto parcialmente el mercado chino tras el cierre provocado por la pandemia.

En California sigue habiendo grandes volúmenes de vino a granel disponibles para la venta. Steve Fredricks, de Turrentine Grape Brokerage, explicó que actualmente hay unos 28 millones de galones californianos en venta y que los compradores buscan principalmente vinos jóvenes de las cosechas 2024 o 2025. El perfil del comprador es

prudente y prefiere cantidades pequeñas destinadas a marcas privadas o ventas directas al comercio minorista.

Fredricks estima que este año podrían salir del sistema otras 50.000 hectáreas o quedar inactivas, lo que situaría la superficie productiva por debajo de las 450.000 hectáreas. Según él, el futuro apunta a una oferta menor y será importante calcular bien el volumen necesario para evitar problemas por falta de existencias.

En cuanto a tendencias positivas dentro del sector, Fredricks mencionó el aumento del interés por variedades blancas ligeras como Sauvignon Blanc, cuya demanda ha impulsado nuevas plantaciones.

Liz Thach, presidenta del Wine Market Council, aportó varias recomendaciones para conectar mejor con los consumidores actuales. Entre ellas figuran asociar el vino a momentos informales y divertidos y no solo a celebraciones especiales o alta gastronomía; ofrecer vinos bajos o sin alcohol; incluir información nutricional y etiquetas sobre ingredientes; y comunicar mejor los esfuerzos ecológicos realizados en viñedo y bodega.

Thach también sugirió ampliar la gama con vinos blancos ligeros y rosados como Sancerre o Sauvignon Blanc, ya que estos estilos están funcionando bien entre los consumidores jóvenes. Además, señaló la importancia de mostrar el vino junto a cocinas internacionales como sushi, mexicana o india para llegar a nuevos públicos.

Danny Brager, consultor especializado en análisis del sector vitivinícola, indicó que formatos alternativos como latas o botellas pequeñas están ganando terreno porque permiten consumir vino en diferentes situaciones sociales o personales. Brager añadió que las variedades blancas y sus mezclas están superando en ventas a los tintos y rosados gracias a su versatilidad gastronómica y precios más asequibles.

El sector vitivinícola californiano sigue ajustando su producción para adaptarse a una demanda cambiante y busca nuevas formas de conectar con los consumidores mediante innovación en productos y formatos.