vinetur

El vino californiano se ahoga en excedentes y la recuperación no llegará antes de 2027

Las bodegas afrontan cierres y ventas forzadas mientras el consumo sigue cayendo y la incertidumbre domina el sector

jueves 29 de enero de 2026



El sector del vino en California atraviesa un periodo de exceso de existencias que no parece que vaya a resolverse a corto plazo. A pesar de que la cosecha de este año ha sido más pequeña, los expertos consideran que no será suficiente para reducir el gran

volumen de vino sin vender que se acumula en bodegas y almacenes. Este martes por la noche, durante la mayor convención vinícola de Estados Unidos, dos analistas reconocidos del sector apostaron 100 dólares sobre si este verano podría haber escasez de uva en California. Rob McMillan, vicepresidente ejecutivo de la división vinícola del Silicon Valley Bank, y Jon Moramarco, socio fundador de bw166, mantienen opiniones opuestas sobre esta cuestión.

La pregunta sobre si habrá falta de uva ha atraído a cientos de agricultores al Unified Wine & Grape Symposium en Sacramento. Muchos buscan respuestas ante la incertidumbre del mercado. Las ventas de vino siguen bajando en todos los rangos de precio, con una caída más acusada en los vinos por debajo de 13 dólares. No se espera una recuperación del consumo antes de 2027. Además, existe preocupación por el número de bodegas que podrían ser vendidas o cerrar sus puertas durante 2026.

Para los propietarios de viñedos, el simposio incluyó un seminario sobre cómo pausar la actividad agrícola o arrancar viñas. La semana pasada, Moramarco afirmó en un seminario web que la producción vinícola californiana fue tan baja en 2025 que para junio las grandes bodegas buscarán uvas desesperadamente. McMillan no comparte esa visión y confía en que no habrá escasez.

La cantidad exacta de uva recogida en 2025 sigue siendo incierta porque el estado ha retrasado la publicación del informe preliminar sobre la vendimia hasta mediados de marzo. Natalie Collins, presidenta de la Asociación de Productores de Uva para Vino de California (CAWG), explicó que el cambio busca mejorar la precisión del informe, ya que muchos agricultores no entregaban sus datos a tiempo.

Jeff Bitter, presidente de Allied Grape Growers, ofreció una visión algo más optimista sobre el equilibrio entre oferta y demanda. Según Bitter, este año California podría producir menos vino del que vende por primera vez en varios años. El estado cuenta con unas 40.000 hectáreas menos de viñedo respecto a hace tres años y se prevé eliminar otras 40.000 este año. Bitter calcula que las existencias actuales en bodegas equivalen a unos 19 meses de ventas, cerca del promedio histórico tras alcanzar los 21,7 meses en 2023.

Bitter considera que la producción actual está por debajo del nivel necesario para mantener el mercado y cree que para 2027 los productores podrán vender toda su cosecha anual. Sin embargo, no espera que esto ocurra este año. Llama la atención que los viticultores más propensos a abandonar sean los ubicados en zonas preferentes como Sonoma County y Central Coast. En Monterey County algunos viñedos han sido reconvertidos para cultivar fresas y arándanos. En el Valle de San Joaquín, donde se produce la mayor parte del vino destinado a supermercados, muchos agricultores sin contratos ya han arrancado sus viñas.

California también acumula grandes cantidades de vino a granel sin vender. Steve Fredricks, presidente de Turrentine Brokerage, señaló que buena parte de ese vino no tiene salida comercial porque no responde a la demanda actual. Los compradores suelen buscar partidas pequeñas para marcas privadas o aprovechan oportunidades puntuales como Cabernet Sauvignon procedente del Valle de Napa a precios bajos, algo impensable hace dos años.

Fredricks advirtió que incluso estos vinos tienen dificultades para venderse si son añadas antiguas y explicó que destilar el excedente para obtener alcohol industrial no resulta rentable en Estados Unidos. A pesar del exceso actual, Fredricks cree que podría haber escasez de vino a granel producido en 2025 y 2026 debido al descenso en la producción reciente.

El consumo mundial también está bajando y otros grandes países productores como Australia, Argentina, Francia, Italia y España buscan exportar más para compensar la caída interna. Los datos procedentes de viveros muestran cambios en las preferencias varietales: el año pasado se vendieron 7,7 millones de plantas nuevas a viñedos californianos; casi la mitad eran Chardonnay o Cabernet Sauvignon y un 8,9% correspondía a Sauvignon Blanc. Otras variedades menos comunes empiezan a ganar terreno y podrían tener presencia relevante dentro de cuatro años.

Durante el simposio se debatió cómo atraer nuevos consumidores al vino. Danny Brager, consultor especializado, mencionó el impacto mediático cuando figuras públicas como Taylor Swift mencionan vinos concretos en sus canciones; según Brager, las ventas del Sancerre aumentaron tras saberse que es uno de sus favoritos.

El sector sigue pendiente del informe oficial sobre la vendimia y observa con atención los movimientos internacionales y las tendencias entre los consumidores jóvenes. Mientras tanto, agricultores y bodegueros buscan fórmulas para adaptarse a un mercado cambiante y reducir el exceso acumulado durante los últimos años.