vinetur

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

El sector afronta recortes históricos en superficie y busca adaptarse a la caída de ventas y al cambio generacional

martes 10 de febrero de 2026



Productores de uva en California podrían eliminar cerca de 40.000 hectáreas de viñedos este año, según las estimaciones de Jeff Bitter, presidente de Allied Grape Growers. Esta medida responde a un exceso estructural de uvas en el estado, que ha llevado a la industria a buscar un equilibrio entre la oferta y la demanda. Desde la última vendimia, los agricultores han intensificado la retirada de viñedos, siguiendo las recomendaciones realizadas por Bitter para los años 2024 y 2025.

En 2024 se eliminaron aproximadamente 37.000 hectáreas y, tras la vendimia de ese año, se sumaron otras 40.000. Sin embargo, en los dos últimos años también se han plantado unas 20.000 hectáreas nuevas cada año. Según datos del Wine Institute, en 2024 California contaba con unas 239.000 hectáreas de viñedos productivos y no productivos. Si se cumplen las previsiones y se eliminan 117.000 hectáreas en tres años, la superficie total bajaría hasta las 191.000 hectáreas.

Bitter explicó que si se mantiene el ritmo actual de ventas de vino y no se producen grandes subidas de precios, podría haber suficiente demanda para absorber toda la producción disponible. Añadió que esto podría suponer la primera vez en cuatro años que el sector logra equilibrar oferta y demanda. En 2025, se estima que el 30% de las uvas para vino en todo el estado no encontraron comprador, según la asociación Sonoma County Winegrowers.

El volumen de uva procesada en la próxima campaña podría verse limitado tanto por las compras que realicen las bodegas como por el descenso en la producción derivado del abandono y eliminación de viñedos. Bitter calcula que solo el año pasado se retiraron decenas de miles de hectáreas.

El futuro inmediato del sector fue uno de los temas principales durante el simposio Unified Wine and Grape Symposium celebrado en Sacramento entre el 27 y el 29 de enero. En una mesa redonda sobre el estado del sector participaron Jeff Bitter junto a otros expertos como Mike Veseth (The Wine Economist), Danny Brager (Azur Associates), Steve Fredricks (Turrentine Brokerage) y Liz Thach (Wine Market Council). Los organizadores señalaron que esta edición supuso un cambio en el enfoque del sector estadounidense del vino y la uva, pasando del reconocimiento de los problemas del mercado a la planificación para su estabilización y nuevas oportunidades.

Natalie Collins, presidenta de California Association of Winegrape Growers y coorganizadora del evento, señaló que existe una disposición clara a afrontar las dificultades actuales y a buscar soluciones conjuntas para preparar al sector ante los próximos años.

El simposio coincidió con un análisis realizado por Silicon Valley Bank que apunta a una posible recuperación moderada del mercado en los próximos años tras tocar fondo. Las ventas del sector cayeron un 2% en volumen y un 1,6% en valor durante 2025, aunque estas cifras suponen una mejora respecto a los descensos registrados en 2024.

El informe anual sobre el sector vinícola estadounidense elaborado por Silicon Valley Bank advierte también sobre el envejecimiento del público tradicional consumidor de vino y la falta de relevo generacional entre los jóvenes adultos. Según este estudio, las empresas que logren priorizar al cliente e incorporar herramientas digitales tendrán más posibilidades de mantener su posición en el mercado.

La situación actual refleja un momento clave para los productores californianos, que buscan ajustar su capacidad productiva a una demanda cambiante mientras afrontan cambios demográficos y nuevas tendencias de consumo.