vinetur

California arranca viñedos a velocidad récord para frenar el exceso de uvas ante la caída global del consumo de vino

El sector prevé eliminar otras 40.000 hectáreas en 2025 y no espera recuperar el equilibrio hasta 2027 o 2028

lunes 16 de febrero de 2026



El sector vitivinícola de California atraviesa un periodo de ajuste tras varios años de descenso en el consumo de vino a nivel internacional. Esta situación ha provocado un exceso de uvas en el mercado, lo que ha obligado a muchos productores a eliminar parte de sus viñedos para intentar equilibrar la oferta y la demanda.

Según datos presentados por Jeff Bitter, presidente del grupo Allied Grape Growers, en el último simposio Unified Wine and Grape celebrado en Sacramento, entre octubre de 2024 y agosto de 2025 se arrancaron más de 38.000 hectáreas de viñedo en California. Esta cifra representa aproximadamente el 7% del total de superficie dedicada al cultivo de uva para vino en el estado, que ahora se sitúa en torno a las 477.000 hectáreas. Un informe encargado por la Asociación de Productores de Uva para Vino de California estima que la demanda futura se estabilizará en unas 410.000 hectáreas.

Bitter explicó que, aunque la reducción es importante, todavía existe un excedente. Se prevé que durante este año se eliminen otras 40.000 hectáreas y que una cantidad indeterminada quede abandonada debido a las dificultades económicas que atraviesan algunos agricultores. Si este ritmo continúa, la superficie productiva podría acercarse al objetivo del sector antes de finalizar el año, aunque los expertos consideran más probable alcanzar ese equilibrio en 2027 o 2028.

Durante los dos últimos años, la compra de uvas por parte de las bodegas disminuyó y estas aprovecharon para reducir sus inventarios acumulados. El volumen de vino terminado almacenado es un factor clave para determinar la demanda futura de uva. Las bodegas californianas suelen mantener reservas suficientes para cubrir unos 18 meses de ventas. Sin embargo, al cierre de 2023, las existencias alcanzaron los 21,7 meses debido a la caída en las ventas, lo que llevó a muchas bodegas a reducir sus compras. A finales de 2025, el inventario bajó hasta los 19 meses, lo que podría indicar una recuperación progresiva en la demanda.

Bitter señaló que las dos últimas cosechas han sido especialmente pequeñas porque muchas uvas no llegaron a recogerse ante la falta de compradores. En 2024 se dejaron sin cosechar unas 400.000 toneladas y el año pasado esa cifra superó las 820.000 toneladas, cerca del 25% del total producido según estimaciones del sector. El volumen total recolectado fue inferior a los 2,5 millones de toneladas, el más bajo en décadas.

La falta de rentabilidad ha llevado a muchos agricultores a tomar decisiones difíciles. Aquellos sin contratos estables con bodegas han tenido que vender su producción por debajo del coste o dejarla perderse en el campo. La situación financiera ha empeorado porque algunas entidades bancarias han dejado de conceder préstamos anuales necesarios para cubrir los gastos agrícolas.

Randy Baranek, responsable del proveedor agrícola Fowler Brothers Farming en el condado de Stanislaus, supervisó la eliminación de más de 5.000 hectáreas el año pasado y afirma que la demanda para este tipo de trabajos sigue siendo alta. Según Baranek, ya tiene comprometida la retirada de otras tantas hectáreas este año y recibe solicitudes diarias para nuevos encargos.

El número de nuevas plantaciones también ha caído notablemente. El año pasado los viveros californianos vendieron plantas suficientes para cubrir unas 7.200 hectáreas, frente a las más de 20.000 hectáreas cubiertas tres años antes.

Expertos atribuyen el descenso del consumo a varios factores: cambios en las recomendaciones sanitarias sobre el consumo moderado de alcohol, dificultades para atraer a consumidores jóvenes y problemas relacionados con el precio final del producto debido al aumento del coste de vida.

Liz Thach, presidenta del Wine Market Council, señala que aunque las nuevas generaciones consumen menos vino, mantienen una percepción positiva sobre esta bebida asociada a valores como naturaleza, agricultura y sociabilidad. Thach recomienda a las bodegas resaltar aspectos como la ausencia habitual de azúcares añadidos y las prácticas agrícolas sostenibles para conectar con consumidores preocupados por su salud y el medio ambiente.

El sector asume que el mercado será más reducido en los próximos años pero confía en poder adaptarse mediante estrategias orientadas a nuevos públicos y una oferta ajustada a la demanda real.