vinetur

La vendimia de California cae a mínimos de 25 años pese a superar las previsiones del sector

El descenso de la producción ayuda a reducir el exceso de inventario tras la caída del consumo en Estados Unidos

jueves 19 de marzo de 2026



El sector vitivinícola de California ha registrado la menor cosecha de uva para vino en más de dos décadas. Según el informe preliminar del Departamento de Alimentación y Agricultura del estado, la vendimia de 2025 alcanzó algo más de 2,6 millones de toneladas, lo que supone una reducción del 8,4% respecto a 2024. Aunque esta cifra ha

superado las previsiones iniciales de los profesionales del sector, sigue siendo la más baja desde 1999, cuando se recogieron 2,4 millones de toneladas.

El informe también señala que, si se suman las uvas de mesa y pasas destinadas a concentrados y vino, el total de uvas procesadas en 2025 podría situarse en torno a los 2,76 millones de toneladas. Esto representa un descenso del 6,2% respecto a las 2,94 millones de toneladas del año anterior.

La empresa Ciatti Co., dedicada a la intermediación internacional de vinos, había estimado una cosecha aún menor, en torno a los 2,4 millones de toneladas. Sin embargo, los agricultores han informado que las condiciones meteorológicas durante la temporada fueron muy favorables, sin olas de calor importantes ni incidentes relevantes. Esto permitió obtener rendimientos superiores a los previstos.

Jeff Bitter, presidente de Allied Grape Growers, explicó que la mayoría del sector esperaba una cosecha cercana a los 2,2 millones de toneladas. “Yo pensaba que serían unos 2,5 millones”, indicó Bitter. “Para muchos en el sector ha sido una sorpresa la cantidad finalmente recogida”. A pesar del dato final superior al esperado, Bitter subraya que la producción sigue por debajo del volumen necesario para cubrir las ventas anuales equivalentes en vino. “No estamos produciendo suficiente para abastecer doce meses”, afirmó.

Esta reducción puede ayudar al sector a corregir el exceso crónico de existencias acumuladas en los últimos años. El consumo de vino y otras bebidas alcohólicas ha disminuido entre los consumidores estadounidenses y esto ha provocado un aumento del inventario sin salida comercial. Bitter considera que cuando este excedente desaparezca, el equilibrio entre oferta y demanda se recuperará rápidamente porque la capacidad productiva está disminuyendo. Su previsión es que para 2027 se alcance una situación estable en la relación entre superficie plantada y demanda anual.

Bitter lleva tiempo recomendando una reducción progresiva de viñedos en California. Su propuesta era eliminar unas 50.000 hectáreas cada año durante 2024 y 2025. Los agricultores respondieron retirando unas 37.000 hectáreas en 2024 y otras 40.000 tras la última vendimia. Sin embargo, en esos dos años también entraron en producción unas 20.000 hectáreas nuevas cada año.

Según datos preliminares del Departamento estatal, la producción de Cabernet Sauvignon bajó un 4,8% hasta las 432.666 toneladas frente a las 454.606 del año anterior. La variedad Chardonnay descendió un 7%, con un total de 491.036 toneladas frente a las 527.798 previas. Pinot Noir experimentó una caída del 12,9%, quedándose en 189.842 toneladas frente a las 218.022 anteriores.

Por el contrario, Pinot Grigio aumentó un 4,2% hasta alcanzar las 198.619 toneladas y Sauvignon Blanc subió un 16,1% hasta las 160.962 toneladas.

En cuanto a regiones productoras, la Costa Central registró un incremento del 4,5%, impulsado principalmente por una subida del 12,7% en Cabernet Sauvignon local. En cambio, Napa redujo su producción un 2,2% y Lodi lo hizo un 11,2%.

Un análisis reciente realizado por Silicon Valley Bank indica que el mercado podría estar cerca de tocar fondo y prevé una recuperación moderada en los próximos años. Las ventas totales del sector cayeron un 2% en volumen y un 1,6% en valor durante este año respecto al anterior; sin embargo, estas cifras suponen una mejora respecto al descenso registrado en el ejercicio previo.

El informe anual sobre el estado del sector vinícola estadounidense elaborado por Silicon Valley Bank señala que el envejecimiento del consumidor tradicional no está siendo compensado por nuevas generaciones como los Millennials o la Generación Z. Según este estudio, las bodegas que logren priorizar al cliente y utilicen herramientas digitales tendrán mejores resultados en este nuevo escenario comercial.