vinetur

Casella Wines entra en pérdidas por la crisis del vino australiano

La caída del consumo, los aranceles en Estados Unidos y el exceso de oferta golpean a la mayor exportadora del país

lunes 20 de abril de 2026



Casella Wines, una de las mayores exportadoras de vino de Australia y propietaria de la marca yellow tail, cerró el último ejercicio con unas pérdidas de 5,5 millones de dólares australianos, frente al beneficio de 18,6 millones registrado en 2024 y los 26,5 millones de 2023. La caída refleja la presión que atraviesa el sector del vino en el país, con menos consumo, exceso de oferta, costes más altos y el impacto de los aranceles en Estados Unidos.

La empresa familiar, con sede en Nueva Gales del Sur, explicó que sus márgenes se han visto afectados por el encarecimiento de materias primas, energía y transporte, además de unos tipos de interés más altos y la volatilidad del tipo de cambio. Su director general, John Casella, señaló que el negocio mantiene una posición financiera sólida y que sigue confiando en su evolución futura.

Yellow tail entró en el mercado estadounidense hace 25 años y se convirtió en una de las marcas australianas más conocidas fuera del país. Pero en el último año ese mercado ha sido más difícil para la compañía, según Casella, por los aranceles del 10% y por la caída del consumo de vino importado. Aun así, la empresa afirmó que el aumento de ventas en Reino Unido, Europa, Asia, Canadá y Australia ha compensado parte de esa debilidad.

Las cuentas presentadas ante la Comisión Australiana de Valores e Inversiones muestran también que Casella Wines ha aumentado su deuda en 170 millones de dólares australianos. El informe recoge además que la empresa incumplió una cláusula financiera vinculada a su deuda a 30 de junio, aunque después obtuvo una dispensa temporal por parte del banco en noviembre.

El golpe no se limita a la bodega. Casella compra cerca de la mitad de las uvas para vino que se producen en el área de riego de Murrumbidgee, en la región de Riverina, al sur de Nueva Gales del Sur. Allí, los viticultores llevan años vendiendo por debajo del coste de producción y muchos han abandonado el sector o han reducido sus viñedos.

Jeremy Cass, director ejecutivo de Riverina Winegrape Growers, dijo que las cifras de Casella no sorprenden en un momento complicado para toda la cadena. Según explicó, en los últimos cuatro años han salido del sector 75 de los 275 productores de la zona y la superficie plantada ha bajado desde unas 22.000 hectáreas hasta unas 16.000.

Uno de ellos es Bruno Altin, productor de Nericon, que este año no obtuvo ingresos por sus uvas y está retirando 24 hectáreas de las 124 que cultiva. El agricultor aseguró que no ve futuro para la uva destinada a vino en esa región. Las cepas arrancadas serán quemadas.

Otra bodega familiar grande del área, De Bortoli Wines, también está ajustando su actividad ante un excedente estimado en 2.000 millones de litros. Su director general, Darren De Bortoli, dijo que estudian una reestructuración y un control más estricto del gasto para adaptarse al mercado actual.

Grape and Wine Australia ha pedido al Gobierno federal casi 140 millones de dólares australianos durante tres años para hacer frente al exceso estructural de oferta, recuperar demanda y apoyar a viticultores y bodegas. Entre sus propuestas figuran ayudas para quienes quieran pasar a otros cultivos, préstamos blandos y un mecanismo para retirar del mercado el vino tinto que no encuentra salida comercial.

Bruno Altin pidió incentivos fiscales para quienes arranquen viñas y planten otros cultivos. Según dijo, si un productor sustituye las uvas por almendros u otra alternativa agrícola, debería contar con una exención temporal sobre esos primeros años de producción.