

CAMPAÑA 2025-2026

ARTÍCULO DE OPINIÓN
18 de Agosto de 2025

Una visión “darwiniana” del reto de seguir cultivando
las uvas y diversificando sus usos

*Los números y el compromiso facilitan el presente,
la constancia construye el futuro*

Ramiro Martínez – CEO de JULIAN SOLER S.A.

A LAS PUERTAS de la generalización de una nueva vendimia, de esperada calidad pese a los retos climáticos, ya iniciada en algunas zonas de España con algunas variedades tempranas como Chardonnay, Moscatel y Sauvignon Blanc, algunos días de retraso con respecto al año pasado, y cifras que nos acercarán a una campaña algo más generosa que las inmediatamente anteriores según las últimas estimaciones del propio sector productor cooperativista ([COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS](#)), que pronostican un volumen para el total nacional de 38 millones de hectolitros (Mhl) entre vino y mosto en esta próxima vendimia 2025, con una aportación regional de Castilla-La Mancha de alrededor de 24 Mhl (un 6% superior a la cosecha regional 2024/25, lo cual no hace difícil pensar que el total nacional pudiera estar levemente por encima de los 40 Mhl si la cifra de Castilla-La Mancha se confirmara en función de la climatología de estas últimas semanas), NO HAY QUE OLVIDAR el esfuerzo de quienes han facilitado las mermadas y difíciles vendimias anteriores: LOS AGRICULTORES, máximos representantes de nuestro sector primario que han seguido cultivando las uvas y diversificando el destino de las mismas entre las distintas industrias (vinos, mostos, vinagres, alcoholes), ya sea con su entrega a bodegas privadas (sabedores del uso final de las mismas) o mediante decisión cooperativista a través del creciente y profesionalizado modelo cooperativo español.

El MODELO MIXTO de entrada de materia prima que llevamos trabajando en JULIAN SOLER desde 1968, con entrada de uva de más de 300 agricultores de La Manchuela conquense, junto a la cooperación constante con más de 70 cooperativas y bodegas privadas para la elaboración de mostos azufrados tintos y blancos que concentrar en nuestros equipos evaporadores, y así obtener una cifra superior a las **40.000 toneladas/año de mosto concentrado** (equivalente a cerca de 200 millones de kilos de uva), nos facilita una imagen muy completa de la evolución y esfuerzo de los que están en la base de nuestro negocio, los viticultores, los agricultores de la uva, especialmente de aquellos con predominio de variedades tintas en estos últimos años.

Como anticipado, esta nueva campaña, se presenta aparentemente con CIFRAS MAS CONFORTABLES en términos generales de calidad y volumen, pero no sólo en España, sino también en los otros dos grandes productores europeos, Italia y Francia. La previsión de cosecha 2025 en el caso italiano se sitúa en línea con la media de los últimos años, con una primera estimación de producción de 45 millones de hectolitros (2% superior sobre la anterior de 43,97 MHL - [Col-diretti / AGEA](#)), con comportamientos dispares por regiones, pero con crecimientos importantes en zonas importantes para el mosto como en Puglia (+20%). En caso francés, la vendimia se presenta con una fuerte recuperación, con un volumen previsto entre 41-42 MHL (+17%), tras haber registrado en 2024 la cosecha más baja en más de seis décadas ([AGRESTE](#)).

En el continente europeo, la nota dispar la tendríamos en Portugal, con una vendimia que rondaría provisionalmente los 6,2 Mhl ([IWV](#)), lo que supone un descenso del 11% respecto al 2024 y un 12% por debajo de la media de las últimas cinco campañas, debido fundamentalmente a la inestabilidad meteorológica primaveral que favoreció el desarrollo del mildiu.

En el caso del hemisferio sur, sin profundizar en el detalle, con sus dos grandes productores, Argentina en mostos blancos y Chile en mostos tintos, y ya con las campañas finalizadas que podríamos resumir en situación de estabilidad en volúmenes positivos en el caso argentino ([INV](#)), así como, por contrario, de menor producción en el caso Chileno ([ANIAE](#)) sobre lo previsto inicialmente, debido al menor rendimiento constatado en las variedades tintas una vez se generalizó la vendimia.

Ahondando en el pronóstico para la cosecha española, de igual forma y atendiendo a la diferenciación de *colores* al estilo de Argentina (blanco) y Chile (tinto), no sería justo ampliar comentarios sin diferenciar por color para la también diversa producción nacional, pues **hay realidades muy distintas entre uvas tintas y blancas** cuando consideramos su destino como zumo de uva concentrado y directo, pues como pasa en el mundo del vino, no todas las variedades de uva aportan lo mismo y, por tanto, no se deberían valorar igual.

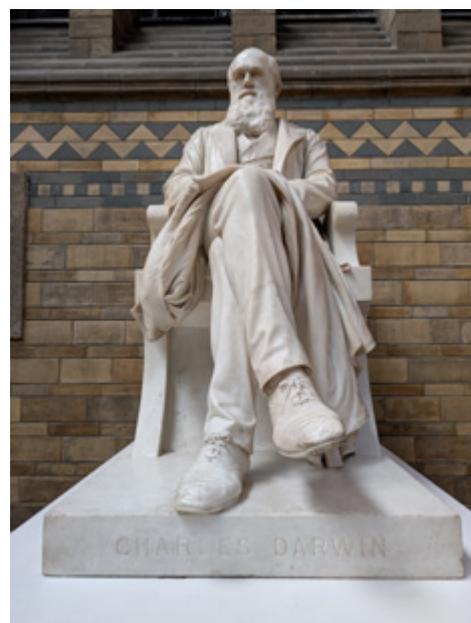
Ahora bien, ambas realidades las podríamos interpretar, si me lo permiten, siguiendo los preceptos del reconocido naturalista y científico inglés del siglo XIX CHARLES DARWIN y su Teoría de la Evolución, la cual da respuesta a cómo las especies se transforman y se adaptan a lo largo del tiempo.

El *darwinismo* se basa en la idea central de la SELECCIÓN NATURAL, en la que las especies evolucionan a lo largo del tiempo como resultado de la *variación genética* y de aquellos rasgos que confieren a los individuos VENTAJAS ADAPTATIVAS en un entorno específico. Selección natural que tiene por tanto en cuenta la competencia en una naturaleza con recursos limitados, donde las propias condiciones naturales van beneficiando a ciertos individuos en función de las características que poseen y, a lo largo de las generaciones sucesivas, la frecuencia de los genes asociados con estos rasgos va aumentando, lo que lleva a la adaptación de la población a su entorno para garantizar su supervivencia.

La CALIDAD DEMANDADA por clientes nacionales e internacionales del mosto concentrado español ha ido *seleccionando naturalmente* las variedades tintas BOBAL y TINTORERA de La Manchuela, y la variedad blanca AIRÉN de La Mancha, como las uvas más adecuadas para la elaboración de mostos concentrados tintos y blancos de calidad.

Ahora bien, la decisión de seguir no sólo cultivando estas uvas sino también de **DIVERSIFICAR SUS USOS O DESTINOS**, entre vino, mosto, vinagre y alcohol, es probablemente, siguiendo a Darwin, otro de aquellos *rasgos beneficiosos que confieren ventajas adaptativas en un entorno específico*, y que, en caso de los agricultores de la uva y/o sus respectivas cooperativas, puede garantizar la supervivencia ante cualquier escenario. En el caso que nos atañe, escenarios de producción irregulares cada vez más frecuentes (escasez vs. excedente) y/o de situaciones cambiantes de mercado (con modificación en los patrones de consumo, guerras, aranceles, etc.) a los que la producción y comercialización de los productos vinícolas se viene enfrentando de manera reiterativa y, probablemente con mayor intensidad, en los últimos años.

La realidad del recién terminado año agrícola 2024 en España no ha sido desfavorable en términos generales de volumen para la variedad blanca Airén, si bien mejorable en cuanto al grado Brix-Baumé finalmente cosechado, con el consiguiente incremento en el coste de transformación para los industriales del mosto concentrado con destino la industria de zumo, alimentación y bebidas, junto con la todavía tendencia de precios altos en los vinos blancos y mostos con destino vinificación como consecuencia del giro del consumidor hacia los mismos. Italia mejoró en 2024 sus números con respecto a la muy baja vendimia de 2023, y en 2025 se espera mejore nuevamente los mismos y esté en cifras de cosecha media. Ante este escenario, la demanda esperable por parte de Italia hacia el mercado español en esta próxima campaña 2025 debería seguir siendo menor que en la cosecha anterior del 2024 donde ya se percibió esa menor presión o necesidad de aprovisionamiento, fundamentalmente en la calidad estándar o convencional. Otro análisis diferente merecería el de las calidades especiales como mosto Free So2 o virgen, orgánico/bio, sostenible, baby food, etc., donde Italia sigue siendo deficitaria.



En este escenario continuista de volumen positivo en producción de Airén para España en 2025, y esperemos que también de calidad deseada, la fortaleza en la demanda y el precio del vino blanco (incluidos mostos blancos para vinificación) se configura como el principal determinante en la formación del precio en los mostos azufrados blancos y, por ende, de sus mostos concentrados y rectificadas, incluso por encima de la influencia del precio de otros concentrados de otras frutas intercambiables en algunos usos con la uva como la manzana fundamentalmente, cuya producción se estima estable a nivel Unión Europea para esta cosecha 2025 con respecto a la anterior ([WAPA](#)), si bien continúa siendo un 7,5% inferior con respecto al promedio de los últimos 3 años.

Cambiando de color a tinto, centrándonos en las variedades mejor adaptadas según nuestra visión darwiniana para el mosto concentrado, las uvas Bobal y Tintorera de La Manchuela han experimentado una realidad muy distinta a la de su vecina blanca Airén. Producciones con rendimientos inferiores en más de un 50% en el año 2023 con respecto a una cosecha media, o un 15% inferior al promedio en la pasada vendimia 2024, con especial disminución en el caso de la variedad Bobal, han puesto a prueba la resistencia de los proveedores tradicionales de uva de estas dos variedades para mosto tinto, los cuales han seguido apostando por la elaboración de mostos y haciendo valer su esfuerzo y visión estratégica hacia la diversificación para **seguir construyendo el futuro**, no sólo animados por la dificultad general en la comercialización de los vinos tintos, aunque fueran de otras variedades, sino también por su compromiso con los industriales del mundo de la alimentación y bebidas, a los que da servicio JULIAN SOLER. Gracias a todos ellos.

Este 2024 ha sido una campaña de minoración de las existencias de vinos tintos, con salida de las partidas almacenadas, y cierto cartel de *todo vendido* también en los volúmenes que venían sufriendo retraso en sus retiradas por la apatía del mercado. Todo ello acompañado por un leve repunte positivo en el precio de los vinos tintos en la última parte de la campaña.

Ante esta perspectiva, la nueva temporada 2025 en tintos, con esperado volumen más cercano a una cosecha media, vendría a equilibrar de nuevo el binomio de uvas tintas destinadas fundamentalmente a vino y a mosto, en cantidad suficiente para mantener sin estrés tanto la reposición de los volúmenes a elaborar de vino tinto, que se esperan mayores como efecto de las menores existencias finales, como las cantidades necesarias para dar continuidad al nicho de mercado del mosto concentrado tinto, tal y como se ha venido haciendo en las más mermadas vendimias anteriores.

El esfuerzo y compromiso de dichas cosechas cortas en La Manchuela, donde los costes de estructura de los agricultores y cooperativas de tamaño medio principalmente, con sus bobales y tintorerías, se han visto grandemente afectados, esperemos reciba ahora un balón de oxígeno con la, a priori, más confortable cosecha 2025 y poder seguir no sólo con su compromiso, sino también con la constancia de seguir buscando la calidad en sus vendimias y hacer valer la ventaja adaptativa de sus variedades, garantizando así la *supervivencia darwiniana* de sus explotaciones y cooperativas. Ante esto, un escenario continuista en volúmenes y precios, en cuanto a nuestro negocio del mosto se refiere, parece el más que probable escenario, si las condiciones climáticas permiten el desarrollo normal de vendimia.

El devenir y competencia en el MERCADO, la estandarización de calidades, la automatización de procesos... en ocasiones propicia que nos olvidemos de lo más básico y relevante que es el ORIGEN, la uva, o mejor dicho LAS UVAS, pues no todas son iguales como hemos dicho, de igual forma que no lo son los requerimientos de calidad de los clientes, que demandan mostos concentrados competitivos y de calidad estandarizada pero dentro de la singularidad de sus propias recetas o usos finales, lo cual a su vez podría parecer contradictorio, estandarización vs. singularidad, o al menos no fácilmente alcanzable si no se cuenta con esa constancia en la calidad y suministro de materia prima suficiente para la correcta ejecución de un proceso industrial bien definido, que permita obtener dicha SINGULARIDAD ESTANDARIZADA, siempre con la calidad demandada por los clientes en el entorno cambiante de cada vendimia.

Aquí el CLIENTE del mosto concentrado, y sus pretensiones de calidad, volumen y precio objetivo al principio de cada campaña, también juega un papel decisivo en el deseable equilibrio de todos los que formamos parte de esta cadena de valor, donde la base, los agricultores, facilitan que los demás tengamos la materia con qué trabajar, enfrentándose a sus propios retos ajenos a los nuestros del mercado, como la dificultad de encontrar mano de obra para las labores agrícolas, el relevo generacional, la próxima redefinición de la PAC, entre otros. Todos estos desafíos cuando no hay remuneración suficiente o precio, *falta de azúcar*, son más amargos y difíciles de digerir.

Desde JULIAN SOLER, el foco siempre ha estado, en palabras de nuestro fundador, en concebir "la empresa como el instrumento principal de servicio a la sociedad", especialmente de La Manchuela y la región de Castilla-La Mancha donde nos encontramos. Dotando de ESTABILIDAD tanto a nuestros proveedores, en la retirada de la materia prima producida y comprometida, como a nuestros clientes, en su demanda de suministro a lo largo de todo el año de un producto hecho "a la carta", incluso en las circunstancias más difíciles de mercado, volumen o calidad.

Generando una **relación de largo plazo y fidelidad** donde la confianza y la certidumbre, tanto en retiradas como en suministro, se renueva año tras año, siendo lo más valorado en múltiples ocasiones, incluso por encima del diferencial de precio que se podría obtener si se operase de una forma más especulativa, máxime cuando finalmente el mercado alinea precios. O ¿no debería seguir siendo importante el minimizar el riesgo de tener los depósitos de materia prima sin retirar en la fecha acordada o el evitar sufrir una parada por falta de mosto concentrado en la línea de producción de cualquier receta de nuestros clientes?... y todo ello sin dejar de escuchar las nuevas tendencias y requerimientos del mercado para ir acomodando nuestras inversiones tecnológicas y humanas a las calidades más exigentes demandadas por los clientes dentro de su propia evolución darwiniana (low So2, Free So2, high color red, sostenible, ecológico, babyfood, low color white, etc.)

Cuando hablamos desde la óptica de las estrategias de marketing o comercialización, rápidamente entendemos lo de “trabajar globalmente desde lo local” o dicho de otra forma **“PENSAR GLOBALMENTE, ACTUAR LOCALMENTE”**, que implica adaptar estrategias globales a las peculiaridades del entorno local, buscando el equilibrio entre la estandarización y la personalización para garantizar la adaptación del producto o negocio a la peculiaridad local (estilo, idioma, economía, cultura...), y por tanto garantizar el éxito y supervivencia del mismo.

Sin embargo, a menudo se olvida este enfoque en el sector primario cuando hablamos desde la óptica del productor o proveedor de la materia prima agrícola, tendiendo a globalizar su peculiaridad, “actuando globalmente” con comparaciones con realidades (en este caso variedades de uva o decisiones del destino/uso final de las mismas) muy distintas a la suyas, y que dificultan la supervivencia de su modelo de negocio.

Probablemente deberíamos actuar más localmente, atendiendo y facilitando “LA SUPERVIVENCIA DEL MÁS APTO”, frase utilizada por Darwin por primera vez en la 5ª edición de su obra *El Origen de las especies*, publicada en 1869, diez años después de la edición inicial. De aquel que ha sabido adaptarse al entorno con decisiones estratégicas para garantizar la disponibilidad de las variedades más adecuadas para la calidad de nuestros zumos de uva concentrados y directos, así como el volumen constante de la mismas, gracias a la diversificación en el destino final de sus uvas año tras año, y que garantizan seguir disponiendo de materia prima adecuada y suficiente para **seguir construyendo el futuro de todos los que formamos parte de esta cadena de valor** con la máxima certidumbre posible. Un año más, una nueva cosecha nos brinda otra oportunidad de actuar.

Hay decisiones y consejos, que sólo se entienden con el paso del tiempo, y aún transcurrido el mismo, no tienen por qué llegar a ser compartidas, si bien al menos siempre respetadas.

Como pudimos comentar desde JULIAN SOLER en una de las recientes reuniones con algunos de nuestros viticultores para la preparación de la presente campaña, LO DIFÍCIL NO ES DECIR LO QUE UNO HACE, SINO HACER LO QUE UNO DICE.

Veamos cómo se desarrolla esta campaña 2025/26, qué “hacemos” y “decimos” todos los involucrados (agricultores, cooperativas, industriales, clientes) en la misma, y cómo afrontamos nuestra propia evolución darwiniana.

BUENA VENDIMIA 2025!

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Julian Soler', with a long horizontal flourish extending to the right.



JULIAN SOLER
NOTHING BUT GRAPES

YOUR GLOBAL GRAPE SOLUTION SUPPLIER