vinetur

Cómo una bodega californiana está formando a la próxima generación de enólogos en plena crisis

La bodega de Sonoma subvenciona a pequeños elaboradores con asesoramiento, espacio y acceso a sus instalaciones

jueves 7 de mayo de 2026



Una bodega de California está usando su propia estructura para ayudar a nuevos elaboradores de vino a salir al mercado en un momento de tensión para el sector. Obsidian Wine Co., en Sonoma, ha puesto en marcha Rabbit Hole Entrepreneur Program, una iniciativa que ofrece a un productor emergente servicios de elaboración a precio rebajado, asesoramiento y acceso a instalaciones para sacar adelante su marca.

El programa nació en 2021, cuando Justin Michelle Ward Trabue buscaba un lugar donde elaborar los vinos de Ward Four Wines. Había recibido una ayuda de 25.000 dólares para poner en marcha el proyecto, pero los precios de las instalaciones de custom crush en Napa eran demasiado altos para su presupuesto. Según explicó, el coste rondaba los 3.500 dólares por tonelada de uva, una cifra que habría consumido

toda la subvención y le habría dejado sin margen para comprar uva, pagar el transporte hasta la bodega o asumir el material de embotellado.

Trabue amplió la búsqueda a Sonoma y contactó con los responsables de Obsidian Wine Co. Allí encontró una propuesta que encajaba con lo que necesitaba. La bodega ya trabajaba en un programa pensado para apoyar a jóvenes elaboradores que querían lanzar sus marcas sin depender por completo de terceros. Fue la primera participante del Rabbit Hole Entrepreneur Program.

Arpad Molnar, cofundador de Obsidian, explica que el problema no es solo económico. A su juicio, muchos proyectos nuevos se quedan bloqueados por la falta de espacio en bodega, capital y red de contactos. El programa intenta cubrir esas carencias con una tarifa subvencionada durante el primer año y con acompañamiento técnico. En el caso de Trabue, el descuento fue cercano a la mitad de lo que le habían ofrecido otras bodegas.

La diferencia con otros centros de custom crush es que aquí los participantes no entregan todo el trabajo a un equipo interno. Obsidian permite que los emprendedores hagan ellos mismos tareas como el prensado, los remontados, los trasiegos y el embotellado. Eso les da más control sobre el resultado final y les permite aprender cada fase del proceso.

Casey Graybehl, director de producción de Obsidian, impulsó la idea después de haber lanzado su propio proyecto paralelo dentro de la bodega en 2014. El programa toma su nombre de la línea experimental Rabbit Hole, con vinos como Pezsgo, un espumoso elaborado con Petite Sirah, y otras referencias de baja graduación alcohólica. Graybehl señala que esa parte experimental atrae a elaboradores que quieren probar métodos y variedades menos habituales.

Trabue trabaja con uvas como Muscat, Mourvèdre, Barbera y Viognier. Su objetivo es hacer vinos con identidad propia sin perder el control del proceso. También ha encontrado espacio para venderlos fuera del circuito habitual: ofrece catas durante paseos en góndola por el río Napa.

La edición de 2025 del programa fue para Melani Vargas, creadora junto a Deniro Keck de Squish Cellars. Su primer vino fue un Viognier con contacto con pieles. Vargas conoció Obsidian después de seguir el trabajo de Trabue en Instagram y ver que participaba muy activamente en la elaboración. Esa implicación fue uno de los motivos que la llevó a presentar su candidatura.

Obsidian puede asumir este tipo de proyectos porque trabaja con producciones muy pequeñas dentro de su línea Rabbit Hole. Graybehl explica que pocas instalaciones están preparadas para gestionar lotes tan reducidos sin perder eficiencia económica. En muchas bodegas, atender a un cliente que produce una tonelada exige casi el mismo tiempo y recursos que uno que produce cien.

El programa también funciona como una red informal entre participantes. Algunos antiguos beneficiarios han pasado después a orientar a quienes llegan detrás. Blair Feng, seleccionada en 2024 y creadora de Leap of Grapes Wines junto a dos socios, afirma que encontró una ayuda poco habitual en este sector. Ella produce Pinot Noir con intervención mínima y subraya que no cuenta con familiares ni contactos previos en la industria.

Las condiciones para entrar son claras: hay que tener licencias, permisos y seguro, o estar tramitándolos, y no superar las cinco toneladas de producción, unas 300 cajas. Si el proyecto sigue más allá del primer año, Obsidian mantiene una tarifa subvencionada.

Aunque no se diseñó con ese fin, el programa ha terminado reuniendo sobre todo a elaboradores BIPOC. Hasta ahora todos los seleccionados han pertenecido a ese grupo. Trabue recuerda además que fue la única estudiante negra en toda su carrera universitaria de enología.

Obsidian está recibiendo solicitudes para su quinta edición, pero esta vez han llegado menos candidaturas de lo habitual. Graybehl cree que la situación del sector pesa sobre las decisiones de quienes podrían presentarse. Molnar confía en que iniciativas como esta sirvan para abrir espacio a nuevas marcas en un mercado donde entrar sigue siendo difícil para muchos productores pequeños.