vinetur

El boicot de Canadá obliga a vender una bodega californiana por la caída de exportaciones

La bodega familiar de California afronta caída de ventas en un sector presionado por el boicot canadiense

miércoles 23 de septiembre de 2026



McManis Family Vineyards, una bodega familiar de California fundada en 1990, ha puesto a la venta 3.500 acres de propiedades después de sufrir el golpe del boicot canadiense al alcohol de Estados Unidos y de la caída de la demanda. La operación incluye una instalación vinícola en Ripon y 10 viñedos repartidos entre Clarksburg y las afueras de Modesto.

La empresa vende la bodega y los terrenos anexos por 22,5 millones de dólares, de acuerdo con la oferta inmobiliaria. Los precios de los viñedos oscilan entre 800.000 y 14 millones de dólares. Ron McManis, presidente y copropietario, afirmó en una declaración escrita que la decisión fue “muy dura” para él y su familia.

La instalación de Ripon tiene capacidad para procesar 50.000 toneladas de uva al año y embotellar hasta 3 millones de cajas de vino. Ese volumen da una idea del tamaño de una compañía que había apoyado una parte relevante de su negocio en Canadá, el mayor comprador exterior de vinos de California.

Las ventas han empeorado con fuerza desde el verano de 2025. Entre julio de 2025 y julio de 2026, las exportaciones de McManis a Canadá bajaron en unas 74.000 cajas. Ese mercado representaba antes el 40% de sus ventas de exportación y ha pasado al 5%. La bodega también ha visto caer sus ventas a granel a grandes marcas de vino de Estados Unidos, una línea que suele aportar alrededor del 90% de su actividad.

El caso refleja un problema que va más allá de una sola empresa. Cuando un productor de bebidas pierde de forma rápida un mercado exterior de ese tamaño, la presión se traslada al inventario, a los precios, al empleo y a las decisiones de inversión. Si además coincide con exceso de oferta y consumo más débil, el deterioro comercial se acelera.

El sector del vino en California arrastra varios problemas al mismo tiempo. A la debilidad de la demanda se suma una oferta sobrante de uva, y el veto aplicado en varias provincias canadienses al alcohol estadounidense desde marzo ha empeorado la situación. Dale Stratton, consultor del sector con más de tres décadas en puestos directivos en Gallo Wines y Constellation Brands, señaló que, tras 25 años de fuerte expansión para el vino californiano, los últimos cinco han sido muy duros.

Wine Institute, la asociación que representa a las bodegas californianas, informó de que las exportaciones de vino de Estados Unidos sumaron 805 millones de dólares en 2025, un 35% menos que en 2024. La misma organización calcula que los boicots aplicados en varias provincias de Canadá han borrado unos 360 millones de dólares de ingresos que la industria vinícola de Estados Unidos habría obtenido en otras circunstancias.

Stratton advirtió de la gravedad del golpe por la dependencia que muchas empresas tenían de ese mercado. Algunas enviaban a Canadá un tercio de su volumen y otras superaban el 50%, explicó. Wine Institute ha pedido el fin de los boicots y sostiene que estas medidas han obligado a compañías estadounidenses a prescindir de representantes comerciales en Canadá y de otros trabajadores, además de reducir la recaudación fiscal canadiense.

La disputa comercial entre Washington y Ottawa ha ido a más en las últimas semanas. En agosto, Donald Trump anunció aranceles de hasta el 50% sobre bienes canadienses y Canadá respondió con gravámenes sobre productos estadounidenses por valor de 20.000 millones de dólares. El vino no apareció citado de forma expresa en ese anuncio, pero el alcohol de Estados Unidos ya era objeto de boicot en varias provincias canadienses desde marzo, en respuesta a medidas arancelarias anteriores.

McManis no es un caso aislado dentro del vino californiano. Varias empresas han reducido plantilla o han cerrado instalaciones para recortar gastos. Signorello Estate, una bodega de Napa Valley que reconstruyó su actividad tras el incendio Atlas, solicitó en agosto la protección por bancarrota bajo el Capítulo 11.

Gallo comunicó este año su intención de suprimir más de 90 puestos de trabajo antes de finales de enero de 2027 y cerrar una importante instalación de elaboración de vino en Napa Valley. En febrero, Constellation Brands anunció 212 despidos en Mission Bell Winery, en Madera. La compañía, propietaria de los vinos Robert Mondavi y de las cervezas Modelo y Corona, se ha marcado 200 millones de dólares en ahorros hasta 2028 y está girando parte de su negocio desde el vino hacia la cerveza, según sus informes financieros. Ese mismo mes, Foley Family Wines & Spirits inició el cierre de las operaciones en Chalone Vineyard, en Monterey, y prescindió de toda la plantilla de elaboración de vino de esa bodega.

A estos problemas comerciales se suma un cambio en el consumo. Stratton apunta a que los “baby boomers”, que durante años fueron el grupo más fiel al vino, están saliendo del mercado por edad, mientras que las generaciones más jóvenes beben menos alcohol en conjunto y eligen vino con menos frecuencia. En su opinión, la recuperación hasta los niveles anteriores llevará tiempo.