vinetur

El negocio del vino de California entra en una de sus peores crisis en décadas

Muchas empresas estudian vender bodegas o arrancar viñas ante el desplome de las ventas en Canadá

jueves 8 de octubre de 2026



El negocio del vino de California, valorado en 84.000 millones de dólares al año, atraviesa una de sus etapas más difíciles en décadas. Bodegas familiares, marcas pequeñas, viticultores independientes y grandes grupos revisan sus cuentas y valoran

arrancar viñas para sustituirlas por otros cultivos con mejor salida. Economistas, agentes inmobiliarios y analistas del sector coinciden en que el deterioro de la demanda, la presión de los gastos y el cierre de parte del mercado canadiense han llevado a muchas empresas a una situación límite.

Uno de los casos que mejor refleja ese momento es el de McManis Family Vineyards, una bodega fundada en 1990 en el norte del valle de San Joaquín y con actividad en zonas como Ripon, Clarksburg y Lodi. La empresa está en venta por 77,95 millones de dólares. La operación incluye la bodega y viñedos asociados de una casa que había ganado reconocimiento por su trabajo en sostenibilidad y por ayudar a dar visibilidad a una zona menos conocida del mapa vinícola californiano.

La presión exterior ha tenido un peso directo. El Wine Institute, organización que representa a las bodegas de California, cifra en 357 millones de dólares el perjuicio causado en 2025 por el veto canadiense a los vinos estadounidenses. La entidad añade que las pérdidas siguen acumulándose en 2026. En el caso de McManis, las ventas a Canadá se han hundido en torno a un 95% entre julio de 2025 y julio de 2026, al pasar de 75.000 cajas a 1.000, una caída que ilustra el alcance del golpe comercial.

Dan Sumner, profesor de economía agraria y de recursos en la Universidad de California en Davis y especializado en el negocio del vino, atribuye parte del problema a los aranceles y a las represalias comerciales. A su juicio, ese cruce de medidas encarece insumos y, al mismo tiempo, presiona a la baja los precios del vino. Sumner recuerda que Canadá había sido el principal mercado exterior para el vino californiano embotellado y considera que esa posición se perdió hace unos 20 meses, en plena escalada política entre ambos países.

El profesor compara el momento actual con algunos de los peores periodos de la historia del sector en Estados Unidos. Señala que ha tenido que remontarse a la Ley Seca para encontrar paralelismos y advierte de que no hay datos que permitan afirmar que el giro ya ha llegado. En su opinión, las estadísticas van por detrás de lo que ocurre sobre el terreno y no ofrecen por ahora pruebas firmes de recuperación.

A la presión comercial se suma un cambio de fondo en el consumo. Jon Maramarco, socio gestor de bw166, firma de análisis del mercado de bebidas alcohólicas, recuerda que entre 1993 y 2017 o 2018 el vino avanzó a mayor ritmo que la cerveza y los destilados. Ese impulso, dice, estuvo muy ligado a la incorporación del vino a la rutina diaria de muchos baby boomers. Ahora, esa generación pierde peso dentro del mercado y el relevo no está siendo suficiente.

Maramarco cree que la industria no ha logrado atraer con la misma eficacia a los consumidores más jóvenes. También apunta a cambios en los hábitos de vida y en la forma de gastar la renta disponible. Entre los factores que cita figuran la menor frecuencia de las cenas familiares entre semana, el tiempo que absorben las actividades deportivas de los hijos y el dinero que parte de los jóvenes destina a las apuestas en línea en lugar de al ocio en bares o restaurantes. Su conclusión es que el negocio no desaparece, pero sí entra en una fase de descenso.

David Crabtree, agente inmobiliario especializado en fincas y bodegas en el condado de San Luis Obispo desde 1990, describe una transformación profunda en Paso Robles. Explica que la zona pasó de ser una parada en carretera a convertirse en un destino por derecho propio. Primero llegaron más viñedos, después bodegas, luego grupos empresariales, restauración, música y oferta de ocio. Ese desarrollo atrajo a nuevos compradores durante años y elevó las expectativas del mercado.

La pandemia reforzó esa dinámica durante un tiempo. Crabtree recuerda que en los primeros meses de la covid el consumo de vino y de otras bebidas alcohólicas se disparó. Pero después llegó un ajuste brusco. La inflación y los gastos laborales siguieron altos, las ventas de alcohol bajaron y la generación Z empezó a consumir menos vino y menos destilados. Según su lectura, muchas decisiones de inversión se tomaron con proyecciones demasiado apoyadas en cifras históricas, lo que dejó al sector con exceso de oferta y una demanda más débil de la prevista.

Las consecuencias ya se ven en el mapa empresarial de algunas zonas vinícolas. Chronic Cellars cerró su sala de catas de Paso Robles en abril de 2026. E&J Gallo clausuró Courtside Cellars y despidió a 47 trabajadores en San Miguel en otoño de 2025. Region SLO, bar de vinos vinculado a Region Sonoma y situado junto al Hotel

SLO, bajó la persiana en julio de 2026. Son ejemplos de un ajuste que afecta no solo a la producción, sino también a la venta directa y a la hostelería ligada al vino.

El mercado inmobiliario rural también se ha convertido en un termómetro del momento. Crabtree comercializa varias propiedades de gran tamaño. Entre ellas figura Locatelli Vineyards and Winery, en San Miguel, una bodega familiar en marcha desde 1996 con 97 acres en total y 37,5 acres netos de viñedo plantado con variedades como cabernet sauvignon, merlot y petite syrah. El precio de salida es de 5,5 millones de dólares. También gestiona la venta de una vivienda de seis dormitorios y siete baños, con 5.277 pies cuadrados, alrededor de 51 acres de viñedo de cabernet sauvignon, petite sirah y sauvignon blanc arrendados a una bodega local, además de otros 21 acres sin plantar, por unos 4,8 millones de dólares.

Crabtree sostiene que el ajuste ha llevado las valoraciones a niveles que no veía desde hace mucho tiempo. Calcula que comprar suelo vacío e instalar pozos, riego y portainjertos puede exigir entre 30.000 y 50.000 dólares por acre. En cambio, algunos viñedos ya productivos se están vendiendo por importes similares. Esa brecha, explica, abre la puerta a compradores con liquidez que acepten esperar varios años para obtener rendimiento.

Esa oportunidad, sin embargo, convive con un riesgo claro para el sector de bebidas. Cuando una región vitivinícola reduce exportaciones, cierra puntos de venta o retrasa nuevas plantaciones, la cadena entera se resiente: distribuidores, restauración, logística y proveedores de insumos reciben menos actividad. En California, además, la caída del vino llega al mismo tiempo que cerveza y destilados compiten por un consumidor más selectivo en su gasto, de modo que el ajuste puede alterar inversiones y planes comerciales en varias categorías alcohólicas.

Pese al deterioro, algunos expertos ven margen para que ciertas bodegas aguanten mejor que otras. Maramarco apunta a los operadores pequeños y medianos que han reforzado su relación con el cliente final mediante visitas, clubes de vino y un uso constante de las redes sociales. A su juicio, ese contacto directo, si se combina con una propuesta clara, puede ayudar a sostener ventas en un mercado más estrecho.

Sumner y Crabtree añaden otro elemento: sigue entrando dinero desde Los Ángeles y Silicon Valley. Ambos observan compras de bodegas y fincas por parte de patrimonios altos que pueden asumir pérdidas durante años a cambio de diversificar inversiones o mantener una propiedad ligada al vino. Ese capital no resuelve la debilidad de la demanda, pero sí mantiene vivas algunas operaciones y evita que parte del mercado quede paralizado por completo.

Para Sumner, esa resistencia tiene que ver con la propia naturaleza del viñedo, una actividad pensada a largo plazo. Los agricultores y elaboradores, señala, suelen invertir con horizontes largos y no con una lógica de rotación rápida. Esa visión explica por qué, incluso en un momento tan duro, siguen apareciendo compradores y proyectos dispuestos a esperar a que el mercado vuelva a dar señales más claras.