vinetur

La crisis del vino en California golpea ya a bodegas de perfiles muy distintos

Las insolvencias en Napa y Sonoma reflejan un ajuste extendido hasta el negocio de volumen

sábado 10 de octubre de 2026



La corrección del mercado del vino en California ha entrado en una fase más dura. Este viernes, 9 de octubre, trascendieron nuevos movimientos que reflejan esa presión: Signorello Estate, en Napa Valley, y Gundlach Bundschu, en Sonoma, han solicitado protección por el Capítulo 11 de la ley concursal de Estados Unidos en las últimas semanas, mientras McManis Family puso a la venta a finales de septiembre su principal bodega y 3.500 acres de terreno.

Los tres casos afectan a empresas con perfiles distintos dentro del mismo origen vitivinícola. Signorello Estate y Gundlach Bundschu están ligadas a dos de las zonas más conocidas del vino californiano, con peso en el segmento premium. McManis Family, por su parte, trabaja desde el Valle Central y está más asociada a una oferta de precios más accesibles y de mayor volumen. Que los movimientos aparezcan a la vez en esos escalones apunta a un ajuste que no se limita a un solo nicho.

Napa Valley y Sonoma concentran parte del vino estadounidense de mayor valor añadido, mientras el Valle Central sostiene una parte amplia de la producción orientada a la rotación y al precio. Por eso, la coincidencia de problemas en esas tres áreas tiene una doble lectura: afecta tanto a la parte más visible del negocio como a su base industrial.

Rob McMillan, analista del sector en First Citizens Bank, sitúa el momento actual como el mayor reajuste del vino en 30 años. McMillan afirmó que la industria está entrando en el comienzo del proceso por el que tocaría fondo, una formulación que sugiere que la corrección sigue abierta y que aún no ha llegado su punto final.

En Estados Unidos, el Capítulo 11 permite a una empresa reorganizar su deuda mientras mantiene la actividad. En el negocio del vino californiano, esa vía había sido menos habitual de lo que empieza a ser ahora. La aparición casi seguida de dos solicitudes en bodegas con nombre en Napa y Sonoma refuerza la idea de que la presión financiera ya no puede leerse como una suma de episodios aislados.

McManis Family ha optado por otra salida: vender activos. La compañía ha puesto en el mercado su instalación principal y 3.500 acres de terreno, una decisión que suele leerse en el sector como una búsqueda de liquidez, una reordenación del negocio o ambas cosas a la vez. El dato adquiere más peso porque procede de un productor

orientado al volumen, no de una casa centrada solo en vinos de precio alto.

McMillan sostiene que el origen de esta sacudida es complejo y responde a varios factores al mismo tiempo. Esa lectura encaja con un deterioro que se arrastra desde hace años en California y que ahora se vuelve más visible en concursos, ventas de activos y procesos de reestructuración. Cuando el ajuste alcanza a bodegas de territorios y modelos comerciales tan distintos, el mercado empieza a asumir que el problema va más allá de una mala racha puntual.

Para el conjunto del negocio de bebidas, lo que ocurre en California tiene alcance más amplio. El estado ocupa una posición central en la producción de vino de Estados Unidos y sirve de referencia para distribuidores, importadores, cadenas de alimentación y hostelería. Si aumentan las insolvencias y las ventas de activos, pueden cambiar la oferta disponible, el acceso a financiación y las valoraciones de bodegas y viñedos, con efecto potencial en precios y en operaciones corporativas dentro y fuera del país.

También puede abrirse una etapa de concentración, con compras de propiedades por parte de grupos con más capacidad financiera. En ese escenario, no solo cambiaría la titularidad de algunas bodegas. También podrían moverse volúmenes de producción, contratos de suministro y la presencia de marcas californianas en mercados internacionales. Por ahora, los casos de Signorello Estate, Gundlach Bundschu y McManis Family dejan una imagen clara: la corrección del vino californiano gana profundidad y empieza a hacerse visible en empresas de perfiles muy distintos.