vinetur

La crisis del vino golpea Napa Valley con cierres, insolvencias y ejecuciones de bodegas

La falta de compradores y los intereses altos agravan un ajuste que ya afecta al crédito agrícola

miércoles 11 de noviembre de 2026



La caída del consumo de vino y el exceso de producción están acelerando los cierres, los concursos de acreedores y las ejecuciones hipotecarias en Napa Valley, una de las zonas más conocidas del vino en Estados Unidos. Este martes, 10 de noviembre, una

de esas situaciones se vio en el patio contiguo al juzgado del condado de Napa, donde salió a subasta una bodega, un tipo de activo poco habitual en ese escenario.

Se trataba de Signorello Estate, que finalmente pasó a manos de su prestamista, American AgCredit, al no llegar una oferta aceptable. El caso resume la presión que soportan muchas bodegas del valle: ventas más débiles, inventarios difíciles de colocar, deuda adquirida en años mejores y financiación más cara tras la subida de los tipos de interés.

Signorello Estate quedó destruida en el incendio Atlas de 2017. Sus propietarios asumieron 37 millones de dólares de deuda para reconstruirla. Cuando cerraron el préstamo, en 2018, las ventas de vino en Estados Unidos todavía avanzaban. Pero cuando la bodega reabrió, en 2024, el mercado ya había cambiado de forma profunda.

Ray Signorello Jr., que fundó la empresa con su padre en 1977, sostuvo que la situación no afecta solo a su negocio. A su juicio, el sector atraviesa una transformación de fondo que requerirá tiempo. Su diagnóstico coincide con el de otros analistas: la demanda baja de manera continuada, los consumidores beben vino con menos frecuencia y el relevo generacional no compensa la salida de los baby boomers, que pesan mucho en el consumo.

Ese cambio ha alterado también la relación con la banca. Dan Aguilar, antiguo banquero con tres décadas de trabajo junto a bodegas de California, recordó que en otras recesiones las empresas con una marca sólida solían evitar la quiebra. Ahora, en cambio, el hecho de que haya bancos ejecutando garantías y bodegas declarándose insolventes da una idea del deterioro del mercado, en su opinión.

Rob McMillan, responsable de la división de vino de First Citizens Bank y autor del informe anual sobre la industria vinícola de Estados Unidos de la entidad, señaló que muchos acreedores se han cansado de alargar operaciones problemáticas. Añadió que varias bodegas han llegado al límite de su tesorería. A eso se suma que quienes prorrogaron préstamos contratados en una etapa más favorable acabaron asumiendo intereses más altos, en algunos casos ya de dos dígitos.

La falta de compradores añade otra capa de presión. En ciclos anteriores, una bodega con problemas podía vender el negocio a otro operador y ganar tiempo hasta que mejorara el mercado. Ahora esa salida es menos frecuente. Las empresas que intentan vender encuentran pocos interesados, lo que presiona a la baja el valor de los activos y complica tanto la refinanciación como las salidas ordenadas.

Este ajuste no afecta solo a las bodegas implicadas. También puede trasladarse al conjunto del negocio de bebidas en Estados Unidos. Cuando cae la demanda de vino, el impacto no se queda en la caja de las empresas: llega al crédito agrícola, a la valoración de viñedos e instalaciones y, de forma potencial, a una mayor concentración del mercado en manos de grupos con más capacidad financiera. Si esa pauta se mantiene, podría influir en la oferta disponible, en la política de precios y en la distribución dentro del vino estadounidense.

McMillan considera que la ola de concursos y ejecuciones hipotecarias, por dolorosa que sea para los propietarios, forma parte del ajuste necesario para que la oferta se acerque más a la demanda. Su tesis es que solo así las bodegas que sigan operando podrán volver a márgenes razonables.

El mismo directivo prevé una recuperación del sector, aunque no inmediata. Según sus cálculos, las ventas de vino de California podrían retomar el crecimiento en 2029 y 2030. Hasta entonces, el mercado seguirá marcado por descuentos y por la necesidad de dar salida a existencias acumuladas.

La situación de Napa tiene un valor simbólico por el peso de la zona en el vino premium de Estados Unidos, pero el problema va más allá del valle. El exceso de oferta y la caída del consumo no se limitan a una denominación ni a un solo estado. Por eso el caso de Signorello y de otras bodegas que han cerrado o entrado en insolvencia este año se sigue con atención en todo el sector, desde productores y distribuidores hasta entidades financieras especializadas en agricultura y vino.