vinetur

El precio de una copa de vino en San Francisco sube hasta un 16% y supera los 35 dólares

Aranceles, costes laborales y menor consumo juvenil disparan las tarifas y obligan a bares a buscar alternativas más asequibles

miércoles 29 de octubre de 2025



El precio de una copa de vino en San Francisco ha alcanzado cifras que sorprenden tanto a clientes como a profesionales del sector. En varios restaurantes de la ciudad, el precio de una copa puede superar los 25 dólares, situándose por encima de otras

bebidas alcohólicas como la cerveza o los cócteles. En el restaurante La Mar Cebichería, por ejemplo, una copa de chardonnay del Russian River Valley cuesta 35 dólares, mientras que un riesling alsaciano grand cru se ofrece por 24 dólares. Sommeliers y propietarios de bares reconocen que estos precios son mucho más altos que hace solo unos años.

El aumento no se limita a establecimientos de lujo. En restaurantes como Octavia, el precio medio de una copa de vino blanco ha subido un 12,5% en los últimos dos años, pasando de unos 16 a más de 18 dólares. En Prospect, el precio medio de una copa de vino tinto ha subido más de un 16% desde la primavera de 2024, pasando de 18 a 21 dólares. En Dalida, un restaurante en Presidio, varias opciones superan los 30 dólares por copa, y ninguna baja de 18 dólares.

El encarecimiento del vino en San Francisco responde a varios factores. Uno de los principales es la imposición de un arancel del 15% a todos los vinos procedentes de la Unión Europea desde agosto. Aunque esta tasa es menor que la inicialmente propuesta por la administración Trump, ha provocado un aumento en los precios mayoristas que ahora se traslada al consumidor final. Además, los costes laborales han subido de forma constante, lo que obliga a los propietarios a buscar fórmulas para mantener sus márgenes.

Algunos empresarios, como Bahman Safari de Bar Bibi, han optado por estrategias como los “mixed markups”, que consisten en subir ligeramente el precio de algunas copas para poder bajar el de otras y así ofrecer opciones más asequibles. Safari también evita importar vinos sujetos a altos aranceles y promueve variedades menos conocidas y más económicas, animando a su personal a recomendar alternativas a los clientes que buscan ahorrar.

El impacto total de los aranceles aún no se ha sentido por completo. Algunos distribuidores aconsejan a los bares y restaurantes hacer pedidos cuanto antes, ya que prevén nuevas subidas en las próximas semanas. Otros establecimientos han conseguido amortiguar el golpe porque sus proveedores y las bodegas europeas han asumido parte del incremento, pero no saben cuánto tiempo podrán mantener esa situación.

El descenso en el consumo de vino entre las generaciones más jóvenes también influye en la situación. Según algunos representantes del sector, muchos jóvenes prefieren pedir un cóctel o limitarse a una sola copa debido a los precios elevados. La percepción de que el vino es caro facilita que los establecimientos suban los precios sin perder demasiados clientes, aunque algunos propietarios reconocen que esto puede afectar a la fidelidad a largo plazo.

En El Chato, un bar de vinos español en el barrio de Mission, sus propietarios trabajan cada noche detrás de la barra para reducir gastos de personal y poder ofrecer precios más ajustados. Erin Rickenbacker, una de las propietarias, explica que prefiere tener el local lleno aunque eso suponga ganar menos por cada copa. Considera que la inflación tiene también un componente psicológico y que es más fácil subir el precio de productos ya considerados caros.

Algunos restauradores intentan mantener precios bajos para atraer a clientes descontentos con las tarifas habituales. Adam Manson, propietario de Big Finish, ha apostado por ofrecer la mayoría de sus vinos por copa a 16 dólares o menos. Según él, esta política ha permitido fidelizar a una clientela local que valora poder disfrutar de una copa sin pagar precios excesivos.

El sector reconoce que la subida de precios puede no ser sostenible a largo plazo. Tras varias cosechas con bajos rendimientos y fenómenos climáticos adversos en regiones como Burdeos y Borgoña en 2021, las bodegas europeas aumentaron sus tarifas. Sin embargo, incluso después de buenas cosechas en 2022 y 2023, los precios no han bajado. Algunos profesionales temen que, si la tendencia continúa, muchos consumidores opten por reservar el consumo de vino en restaurantes solo para ocasiones especiales.

Mientras tanto, los bares y restaurantes buscan fórmulas para adaptarse a la nueva situación. Algunos recurren a vinos de países menos habituales, como Croacia, donde los precios son más competitivos. Otros ajustan constantemente sus cartas para aprovechar ofertas puntuales o liquidaciones de inventario. La situación obliga a todos los actores del sector a replantear su estrategia para no perder clientela y mantener la viabilidad de sus negocios.