vinetur

# El valor de las bodegas en Estados Unidos cae hasta un 40% y el 25% podría abandonar el mercado

El exceso de inventario y el cambio demográfico hunden los precios y obligan a vender viñedos por debajo de su valor

viernes 16 de enero de 2026



El sector vinícola de Estados Unidos atraviesa un periodo complicado, según el informe anual sobre el estado de la industria elaborado por Rob McMillan, vicepresidente ejecutivo de la división de vino del Silicon Valley Bank. El documento señala que en los próximos dos años se espera que la industria toque fondo, con la venta de decenas de

bodegas y viñedos a precios inferiores a los que sus propietarios esperaban. Esta situación se atribuye a una combinación de factores económicos y demográficos.

Kristin Marchesi, directora general de Metis Mergers & Acquisitions, participó este miércoles en un seminario web sobre el informe y explicó que el valor de las bodegas ha caído entre un 20% y un 40% respecto a hace cinco años. Marchesi indicó que no hay motivos para pensar que los precios vayan a recuperarse en los próximos años. Además, señaló que los compradores buscan actualmente marcas con pocos activos físicos, lo que sugiere que los viñedos han perdido valor incluso más rápido que el resto del sector. Según Marchesi, para algunas bodegas la mejor opción será cesar su actividad. “Tenemos que ser realistas”, afirmó. “Si lo único que tienes para vender es una visión sin apenas beneficios, puede que no haya mucho valor”.

El informe también recoge la opinión de McMillan sobre la necesidad de reducir el tamaño del sector. Según sus datos, aproximadamente el 25% de las bodegas tendrán que buscar estrategias para salir del mercado en los próximos dos años. Muchas ya han vendido inventario, equipos o terrenos para obtener liquidez, pero algunas tendrán que aceptar ofertas por debajo de sus expectativas iniciales.

Uno de los principales problemas identificados es el exceso de inventario en todos los niveles del sector desde el final de la pandemia. Durante ese periodo, tanto bodegas como distribuidores produjeron y compraron más vino del necesario ante la previsión de una demanda mayor. Parte de ese vino sigue almacenado y ralentiza la rotación en el sistema de distribución. McMillan ha seguido la diferencia entre las ventas al por menor y las salidas desde los mayoristas hacia las tiendas. Aunque esa diferencia sigue siendo negativa, ha mejorado en las seis variedades más vendidas. Si la tendencia continúa, McMillan prevé que el exceso podría resolverse en 2028.

El informe atribuye parte del problema a cambios demográficos. Los consumidores nacidos entre 1946 y 1964 (baby boomers) están reduciendo su consumo de vino por razones de edad. La generación Z consume menos vino que generaciones anteriores y las bodegas tienen dificultades para conectar con estos jóvenes adultos. Sin embargo, McMillan señala dos oportunidades: por un lado, la generación X está alcanzando ahora una edad (alrededor de 60 años) en la que tradicionalmente aumenta el consumo de

vino; por otro lado, los millennials más mayores ya tienen poder adquisitivo suficiente para comprar vinos de mayor calidad y podrían incorporarse al mercado.

En cuanto a las estrategias empresariales, McMillan divide las bodegas en cuatro grupos según sus resultados recientes. Un 7% considera 2025 como su mejor año hasta ahora; un 23% lo califica como bueno y un 19% como neutro. Por otro lado, un 29% lo describe como uno de los años más difíciles o directamente el peor. Las bodegas con mejores resultados son aquellas que buscan activamente nuevos clientes y forman a su personal para ofrecer buenas experiencias en las salas de cata. Además, muchas mantienen o suben sus precios en lugar de recurrir a descuentos agresivos.

McMillan advierte que rebajar drásticamente los precios puede dañar la percepción del valor del vino entre los consumidores. Si una bodega vende un vino habitual por 60 dólares y lo ofrece a 20 dólares, el cliente tiende a pensar que su valor real es inferior al anunciado inicialmente.

El informe concluye que aunque muchas bodegas tendrán dificultades para sobrevivir durante los próximos dos años, quienes logren adaptarse podrían beneficiarse cuando el mercado se estabilice previsiblemente a partir de 2028.