vinetur

El 30% de la cosecha de uva en Sonoma Valley no encuentra comprador en plena crisis del vino en Estados Unidos

El cierre de la histórica bodega Mission Bell y el abandono de viñedos reflejan el desplome del sector vinícola estadounidense

lunes 19 de enero de 2026



La bodega Mission Bell, una de las más antiguas de California, cerrará sus puertas próximamente. La decisión la ha tomado Constellation Brands, propietaria de la instalación situada en el condado de Madera. El motivo principal es la caída rápida de la demanda de vinos de marcas genéricas en Estados Unidos. El cierre supondrá la

pérdida de unos 200 empleos y refleja los problemas que atraviesa el sector vinícola estadounidense.

Constellation Brands vendió en 2020 unas 30 marcas a Gallo por 810 millones de dólares. El acuerdo incluía un contrato de producción en Mission Bell durante cinco años, que Gallo ha decidido no renovar. Esta situación se suma a una serie de dificultades que afectan a toda la industria del vino en Estados Unidos, marcada por el descenso del consumo de alcohol y una bajada progresiva en las ventas.

En abril del año pasado, Constellation intentó vender toda su división vinícola. Finalmente, optó por conservar las marcas consideradas premium y traspasar las líneas más económicas, como Woodbridge, Meiomi y Simi, al grupo The Wine Group, el segundo mayor productor del país.

El problema no afecta solo a las bodegas. Los grandes grupos internacionales también han reducido su exposición al mercado estadounidense. A finales de diciembre, la australiana Treasury Wine Estates anunció que eliminaba todo el valor contable de sus activos en California, incluida la bodega Daou adquirida en 2023. La razón es el debilitamiento del mercado para los vinos en Estados Unidos.

Los viticultores afrontan una situación sin precedentes. Stuart Spencer, director ejecutivo de la Lodi Wine Grape Commission, explicó recientemente que los agricultores nunca habían vivido un momento tan complicado. Según datos de Natalie Collins, presidenta de la Asociación de Productores de Uva para Vino de California, entre octubre de 2024 y agosto de 2025 se arrancaron 15.430 hectáreas de viñedo en el estado. A pesar de ello, se calcula que el 30% de la cosecha del pasado otoño en Sonoma Valley no encontró comprador.

El problema se extiende a otras regiones productoras del país. En Oregón, muchos productores no lograron contratos en 2025. En Texas, hasta un 30% de las uvas quedaron sin vender. En Nueva York ocurrió algo similar y en Ohio un 20% de la producción no tuvo salida comercial. En Pensilvania, uno de cada cinco viticultores ha abandonado y eliminado sus viñas; Virginia y Carolina del Norte atraviesan situaciones parecidas.

Ante esta situación, algunos productores han optado por vender su uva al mercado a granel para mantener liquidez. Gran parte del vino resultante acaba embotellado bajo marcas blancas para supermercados o restaurantes. Esto permite a los consumidores acceder a vinos elaborados con uvas de calidad superior a precios bajos. El sector espera que esta estrategia ayude a recuperar el interés por los vinos premium.

California representa más del 80% de la producción vinícola estadounidense registrada en 2024. Muchos agricultores han decidido dejar sus tierras en barbecho para regenerar el suelo y ahorrar costes mientras esperan tiempos mejores, según Karissa Kruse, responsable del colectivo Sonoma County Winegrowers. Sin embargo, mantener los viñedos sin actividad requiere recursos económicos importantes.

Un informe publicado recientemente por Silicon Valley Bank prevé que la caída en la demanda podría prolongarse hasta 2027 o incluso hasta 2028. Esta previsión coincide con las declaraciones realizadas por Sam Fischer, nuevo consejero delegado de Treasury Wine Estates, poco antes de Navidad.