vinetur

El vino californiano pierde terreno por el desplome de la demanda y la avalancha de importaciones baratas

Las bodegas afrontan despidos, cierres y un descenso del 35% en exportaciones tras el boicot canadiense y los aranceles

miércoles 4 de marzo de 2026



La industria del vino en California atraviesa una de sus etapas más complicadas en décadas. Stuart Spencer, propietario de St. Amant Winery y director ejecutivo de la Lodi Winegrape Commission, calcula que el pasado otoño dejó sin recoger unas 50 toneladas de uva en Lodi, ya que los costes de cosecha y procesamiento superaban el valor de venta. Según explica, la situación se debe a una combinación de factores: una demanda débil, un exceso de oferta de uva y la llegada masiva de vinos a granel importados a bajo precio, lo que ha provocado una caída en los precios del vino a granel californiano.

A estos problemas se suman los aranceles, que han encarecido materiales como etiquetas, cápsulas y corchos. Además, han generado una reacción negativa en Canadá, principal consumidor internacional de vinos californianos. Como consecuencia, bodegas de todos los tamaños han comenzado a despedir empleados y cerrar instalaciones para reducir gastos.

Dale Stratton, consultor del sector vinícola con más de 30 años en empresas como Gallo Wines y Constellation Brands, señala que muchas empresas están revisando sus cuentas y tomando decisiones difíciles. Tanto Gallo como Constellation Brands, dos de los mayores productores estadounidenses, han anunciado despidos importantes recientemente.

El problema central es el desequilibrio entre oferta y demanda: hay demasiada uva y pocos compradores. El consumo está disminuyendo porque los baby boomers, tradicionalmente grandes consumidores de vino, están dejando el mercado por cuestiones generacionales. Las nuevas generaciones consumen menos alcohol y prefieren otras bebidas como cervezas premium o destilados.

El pasado mes, Gallo notificó al estado el despido de 93 personas y el cierre de una planta en St. Helena. Ese mismo día, Jackson Family Wines comunicó el cierre de su bodega Carneros Hills en abril y el despido de 13 trabajadores. Constellation Brands informó el 3 de febrero sobre el despido de 212 empleados en su bodega Mission Bell en Madera. Esta empresa ha fijado un objetivo de ahorro de 200 millones de dólares para 2028 y está orientando su negocio hacia la cerveza.

Foley Family Wines & Spirits también ha cesado la actividad en su viñedo Chalone en Monterey y ha despedido a todo el personal encargado de la elaboración del vino allí. Aunque planea seguir produciendo vino bajo la marca Chalone, la plantilla dedicada a la producción ha sido eliminada.

En las bodegas pequeñas es más difícil cuantificar los despidos porque la ley californiana solo exige notificación previa a empresas con más de 75 empleados. Sin embargo, estas bodegas sufren las mismas presiones económicas. Un productor de Paso Robles afirma haber despedido a más de una docena de personas y eliminado cientos de hectáreas de viñedos debido a la incertidumbre actual.

La historia del vino californiano se remonta a las misiones españolas del siglo XVIII. Tras la prohibición del alcohol en 1920, solo unas pocas bodegas sobrevivieron elaborando vino para fines religiosos. El sector resurgió tras la Segunda Guerra Mundial y alcanzó fama internacional tras la cata conocida como “Juicio de París” en 1976, donde expertos franceses situaron vinos californianos por encima de los franceses.

Durante décadas posteriores, el sector creció gracias al trabajo de figuras como Robert Mondavi. Incluso cuando la demanda empezó a estabilizarse en 2017, muchas bodegas siguieron ampliando viñedos e instalaciones. La pandemia alteró las previsiones: durante dos años aumentaron las ventas porque la gente gastaba menos en ocio fuera del hogar y más en bebidas alcohólicas para consumo doméstico. Sin embargo, ese aumento fue temporal.

Desde el año pasado, las bodegas que dependen de las exportaciones han sufrido especialmente por el boicot canadiense al vino estadounidense. Esta medida fue una respuesta a los aranceles impuestos por Estados Unidos a productos canadienses durante la presidencia de Donald Trump. Según un informe reciente del Wine Institute —la asociación que representa a las bodegas californianas— las exportaciones estadounidenses sumaron 805 millones de dólares en 2025, un descenso del 35% respecto al año anterior. El boicot canadiense ha supuesto una pérdida estimada en torno a 360 millones de dólares.

El Wine Institute ha pedido al gobierno canadiense que ponga fin al boicot argumentando que ha obligado a despedir personal tanto en Estados Unidos como en Canadá y ha reducido ingresos fiscales para ambos países.

El congresista Mike Thompson presentó en diciembre una propuesta legislativa para compensar con fondos públicos las pérdidas sufridas por los productores estadounidenses debido a los aranceles. La iniciativa cuenta con apoyo bipartidista pero aún debe superar varios trámites parlamentarios.

Otro factor que agrava el exceso actual es que grandes productores están importando cada vez más vino barato desde Chile o Australia para mezclarlo con producto local. La normativa permite comercializar estos vinos como estadounidenses si contienen hasta un 25% de vino extranjero. Esta práctica perjudica especialmente a pequeños productores californianos que antes vendían su excedente como vino a granel.

Mientras tanto, algunos pequeños proyectos logran adaptarse mejor al nuevo escenario. Andrew Jones, fundador de Field Recordings en Paso Robles, afirma haber registrado un buen crecimiento el año pasado gracias a su flexibilidad y enfoque hacia consumidores jóvenes entre 21 y 50 años. Su bodega emplea a 14 personas con una media de edad baja y produce vinos blancos ácidos o tintos ligeros pensados para ser consumidos fríos.

Jones también apuesta por formatos alternativos como el bag-in-box —cajas con tres litros— que resultan más económicos para transportar que las botellas tradicionales. Según él, existe margen para captar nuevos consumidores jóvenes interesados en vinos frescos y diferentes frente al perfil clásico preferido por generaciones anteriores.

La situación actual obliga al sector vinícola californiano a buscar nuevas estrategias para adaptarse tanto al cambio demográfico como al entorno económico internacional adverso.