vinetur

El cierre de bodegas acelera la concentración del sector vinícola en Estados Unidos

La caída del 3% en el número de bodegas y la reducción de distribuidores marcan un cambio estructural en el mercado

miércoles 11 de marzo de 2026



El sector del vino en Estados Unidos ha experimentado cambios importantes en el último año, según el informe anual de Wine Business Monthly presentado durante la sesión State of the Industry del Unified Symposium. Los datos muestran que el número

total de bodegas en el país cayó un 3% en 2025, pasando de 11.450 a 11.107. Esto supone que, de media, cerró una bodega cada día durante ese año. Aunque cada año se abren nuevas bodegas, el balance neto es negativo y la tendencia afecta a casi todos los estados.

La reducción en el número de bodegas no se limita a una región concreta. En todos los estados, salvo Missouri, se registraron cierres. Missouri mantuvo su cifra en 253 bodegas. California, que concentra la mayor parte de la producción y del número de bodegas del país, fue el estado con más cierres. En el extremo opuesto, Pensilvania solo perdió una bodega, pasando de 402 a 401.

El informe también recoge datos sobre Canadá, donde la cifra de bodegas bajó de 860 en 2025 a 831 en 2026. Las provincias con más productores son Columbia Británica (317 bodegas), Ontario (284) y Quebec (163). En todas ellas se han registrado descensos respecto al año anterior.

En cuanto a la producción, el mercado estadounidense está dominado por unas pocas empresas muy grandes. Gallo sigue siendo la mayor compañía vinícola del país y del mundo por volumen, con una producción estimada de 90 millones de cajas en 2026. Esta cifra es inferior a los 94 millones del año anterior pero superior a los 75 millones registrados en 2016. El grupo ha ampliado su cartera con adquisiciones recientes y ha diversificado su actividad hacia otras bebidas como High Noon, una marca de bebidas preparadas con vodka.

Otras grandes empresas del sector son The Wine Group (43 millones de cajas en 2026), Trinchero Family Estates (17 millones), Delicato Family Wines (16 millones) y Deutsche Family Wine & Spirits (12 millones). La evolución de estas cifras muestra que algunas compañías han reducido su producción respecto a años anteriores, mientras que otras han crecido o mantenido sus niveles.

Constellation Brands, que llegó a ser el mayor productor mundial hace una década, ocupa ahora el puesto número 28 con solo 750.000 cajas producidas. La empresa ha cambiado su estrategia y ahora centra sus esfuerzos en su cartera de cervezas mexicanas, aunque mantiene marcas reconocidas como Robert Mondavi.

El informe señala que las grandes bodegas tienen recursos para adaptarse a las dificultades actuales del mercado, pero tampoco están exentas de problemas. La caída de cuatro millones de cajas en la producción anual de Gallo es un ejemplo claro del impacto que está teniendo la situación actual.

Uno de los principales problemas identificados por Wine Business Monthly es la distribución. El sistema estadounidense obliga a pasar por un modelo de tres niveles: productor, distribuidor y minorista. Este sistema está muy concentrado en pocas empresas distribuidoras y apenas ha cambiado en los últimos años. Southern Glazer’s sigue siendo el principal distribuidor nacional, seguido por Republic National, que abandonó California el año pasado pero mantiene su posición.

El número total de distribuidores activos es ahora de 1.061, una cifra ligeramente inferior al año anterior y muy alejada del volumen existente hace unas décadas. La tendencia actual entre minoristas y distribuidores es centrarse en menos referencias para asegurar ventas estables y márgenes aceptables. Según Gene Sullivan, director comercial y de marketing de Southern Glazer’s, los clientes buscan productos que les garanticen resultados y no apuestan por una gran variedad.

Estos datos reflejan un cambio estructural tanto en la producción como en la distribución del vino en Estados Unidos y Canadá. El sector afronta un momento marcado por la reducción del número de bodegas activas y por una concentración cada vez mayor tanto entre productores como entre distribuidores.