vinetur

El vino estadounidense pierde terreno ante el cambio generacional y la caída del consumo

Las bodegas de California recortan producción y empleo tras una reducción del 20% en la superficie de viñedo en 2025

jueves 12 de marzo de 2026



La industria del vino en Estados Unidos atraviesa una de sus peores crisis en décadas, según informaron medios estadounidenses y fuentes del sector. El descenso en el consumo de alcohol entre los jóvenes y el envejecimiento de los “baby boomers” han provocado una caída importante en las ventas y la producción. En 2025, las bodegas

estadounidenses perdieron más de 1.000 millones de dólares en ingresos y la producción se redujo en unos 6 millones de cajas respecto a años anteriores.

California, principal región vitivinícola del país, es la zona más afectada. Grandes bodegas y cooperativas han cerrado instalaciones y despedido a cientos de trabajadores. Jackson Family Wines cesó la producción en su planta de Carneros Hill, Sonoma, el pasado febrero, lo que supuso el despido de 13 empleados. E&J Gallo cerró su bodega Ranch Winery en St. Helena y eliminó cerca de 100 puestos de trabajo en los condados de Napa y Sonoma. Mission Bell Winery, en Madera, tiene previsto cerrar el próximo 31 de marzo, dejando sin empleo a más de 200 personas. También han cerrado pequeñas empresas como Subject to Change Wine Company y Valley Farm Management.

El informe anual sobre la industria del vino elaborado por Silicon Valley Bank señala que las bodegas con peores resultados vieron caer sus ventas un 10% en 2025. Solo un pequeño grupo logró crecer durante ese periodo. La Asociación de Productores de Uva para Vino de California estima que la superficie dedicada al viñedo se situó en 477.475 acres en 2025, lo que supone una reducción del 20% respecto a estimaciones previas.

Al menos el 20% de la uva cultivada para vino no se vendimió ni se procesó durante 2025, según datos publicados por Forbes el pasado noviembre. Stuart Spencer, director ejecutivo de la Lodi Wine Grape Commission, explicó que los productores afrontan el peor momento que recuerdan.

Expertos consultados atribuyen esta situación a varios factores. Por un lado, los consumidores jóvenes beben menos alcohol por motivos relacionados con la salud y el bienestar personal. Una encuesta reciente realizada por Gallup indica que solo el 54% de los adultos estadounidenses consume alcohol, el nivel más bajo registrado en décadas. Andrew Principe, restaurador reconocido por James Beard y copropietario del restaurante Pulcinella en Nueva Orleans, señaló que el grupo demográfico entre los 20 y los 40 años ha reducido notablemente su consumo tanto en restaurantes como fuera de ellos.

Además del cambio generacional, la industria afronta la competencia directa de bebidas como los hard seltzers y productos con THC. Babak Hafezi, profesor adjunto de negocios internacionales en American University y asesor del sector vinícola, considera que no se trata solo de una recesión industrial sino de un cambio demográfico profundo.

El auge de medicamentos GLP-1 para perder peso también podría estar influyendo en la reducción del consumo alcohólico, aunque los expertos piden cautela ante la falta de datos concluyentes sobre su impacto real.

A estos factores se suman problemas económicos derivados de la inflación y una corrección tras el aumento puntual del consumo durante los confinamientos por COVID-19. Tras ese repunte temporal, las ventas volvieron a descender y muchas bodegas acumulan ahora excedentes.

Para adaptarse a este nuevo escenario, algunas bodegas están impulsando las ventas directas al consumidor mediante clubes privados o experiencias en salas de cata. Los expertos consideran que quienes logren diversificar sus canales comerciales tendrán más opciones para superar esta etapa.

El futuro inmediato dependerá de cómo evolucione el consumo entre las nuevas generaciones y la capacidad del sector para adaptarse a las nuevas tendencias sociales y económicas.