vinetur

La crisis del vino sacude California con cierres de bodegas y despidos masivos

El desplome del consumo y la sobreoferta provocan pérdidas millonarias y el mayor ajuste en décadas en el sector vitivinícola

miércoles 18 de marzo de 2026



La industria vitivinícola de California atraviesa una de sus peores crisis en décadas. El sector sufre el cierre de bodegas, despidos masivos y la reducción de la superficie de viñedos debido a un exceso de oferta y a la caída en el consumo de vino. Según datos recogidos por medios estadounidenses como New York Post y Forbes, la contracción del sector provocó una pérdida superior a 1.000 millones de dólares en ingresos durante el último año y una reducción de cerca de 6 millones de cajas producidas.

La Asociación de Productores de Uvas de California informó que en 2025 la superficie plantada se redujo hasta 477.475 acres, lejos de las cerca de 600.000 acres que se registraban en años anteriores. Esta disminución refleja tanto la sobreoferta como la pérdida de rentabilidad para muchos productores, lo que ha llevado a un ajuste estructural no visto en décadas. Además, durante 2025 al menos el 20% de la cosecha potencial de uva para vinificación no fue recolectada ni procesada, lo que evidencia el desajuste entre oferta y demanda.

Las bodegas más afectadas han registrado caídas en ventas cercanas al 10% en el mismo periodo, mientras que solo unas pocas empresas con mejor posición han logrado mantener su crecimiento, según el Informe sobre el Estado de la Industria del Vino en Estados Unidos elaborado por Silicon Valley Bank en 2026. La combinación del descenso en la demanda, la sobreoferta y los cambios en los hábitos de consumo ha obligado a la industria a reducir su escala productiva. Esto ha tenido consecuencias directas: menos empleo, menor rentabilidad y cierre de bodegas.

Entre las decisiones empresariales más relevantes se encuentra la interrupción de operaciones por parte de Jackson Family Wines en Carneros Hill, Sonoma, en febrero, con el despido de 13 empleados. E&J Gallo cerró Ranch Winery en St. Helena y eliminó alrededor de 100 puestos de trabajo en los condados de Napa y Sonoma. El cierre previsto para el próximo 31 de marzo de Mission Bell Winery en Madera supondrá el despido de más de 200 trabajadores, siendo este el caso más grave registrado hasta ahora. También han paralizado actividades productores más pequeños como Subject to Change Wine Company y Valley Farm Management.

Stuart Spencer, director ejecutivo de la Comisión de Uvas de Vino de Lodi, describió la situación como “la peor que los viticultores han visto en su vida”. Su testimonio refleja el nivel actual de incertidumbre y la urgencia con la que el sector busca alternativas comerciales y nuevas formas para llegar al consumidor.

Las causas del descenso en la demanda van más allá del momento económico y están relacionadas con cambios demográficos y culturales. Voceros y especialistas consultados por Fox News Digital señalan un cambio claro entre los adultos jóvenes. Andrew Principe, restaurador galardonado con el premio James Beard y copropietario

del restaurante Pulcinella en Nueva Orleans, explicó que “el grupo demográfico entre 20 y 30 años ha sido históricamente muy importante a la hora de comer y beber”, pero advirtió sobre una disminución clara del consumo dentro de este grupo.

Una encuesta reciente publicada por Gallup indica que solo el 54% de los adultos estadounidenses consume alcohol, el nivel más bajo registrado en décadas. Principe identificó no solo un desplazamiento generacional sino también una preocupación mayor por la salud y el bienestar entre los consumidores jóvenes. Detalló que es cada vez más frecuente que los clientes reduzcan tanto la frecuencia con la que salen como la cantidad consumida: “Quien antes pedía un entrante, un plato principal y varias copas ahora puede que solo tome una”.

El sector también observa variables nuevas como la popularización reciente de medicamentos GLP-1, desarrollados inicialmente para tratar diabetes pero empleados ahora para perder peso. Estos fármacos podrían estar influyendo en la reducción del deseo por consumir alcohol. Principe señaló a Fox News Digital que existe “evidencia emergente” sobre esta relación aunque subrayó que lo principal sigue siendo un cambio conductual. Algunos estudios sugieren que estos medicamentos disminuyen el interés por el alcohol pero expertos advierten que aún no hay pruebas concluyentes sobre su impacto total.

Babak Hafezi, profesor adjunto en American University y consultor del sector vitivinícola en la Costa Oeste, explicó a Fox News Digital que “no existen datos que prueben un efecto determinante” por parte de los GLP-1 y situó el foco principal en factores demográficos y en productos alternativos como hard seltzers o bebidas infusionadas con THC, además del descenso mundial del consumo alcohólico.

Durante los confinamientos por COVID-19 las ventas aumentaron temporalmente pero ese repunte contribuyó al exceso actual cuando la demanda volvió a niveles previos. Principe relató su experiencia al frente de dos restaurantes y un bar: “Esperaba unos años veinte felices después del COVID pero no ha sido así”. Como muchos otros empresarios del sector hostelero han tenido que ajustar sus estrategias ante unos hábitos cambiantes.

Expertos académicos y consultores recomiendan a las bodegas priorizar ventas directas al consumidor final, clubes privados y experiencias presenciales en salas especializadas para conectar mejor con su público objetivo. Hafezi considera estas vías como alternativas viables para adaptarse al nuevo escenario.

Algunos referentes mantienen cierta esperanza respecto a una posible recuperación futura si cambian las tendencias actuales o si se logra captar nuevos segmentos consumidores.