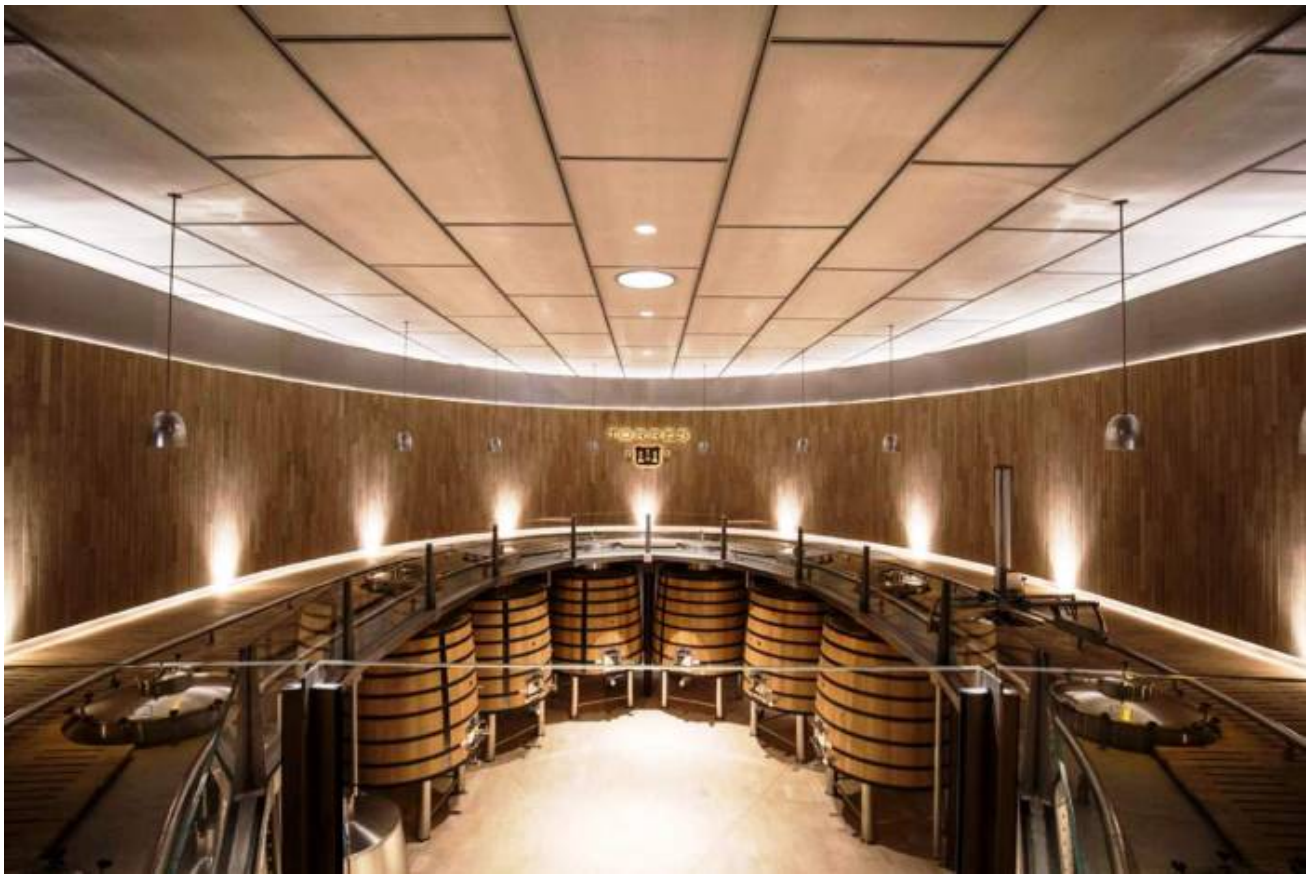
vinetur

Familia Torres negocia con la banca la reestructuración de una deuda de 70 millones en plena crisis del sector

La bodega catalana busca aliviar su situación financiera tras reducir pérdidas y afrontar el descenso del consumo y la sequía

jueves 9 de abril de 2026



Las bodegas Familia Torres han iniciado conversaciones con CaixaBank y Banco Santander para renegociar su deuda, que ronda los 70 millones de euros. El proceso se encuentra en una fase inicial y todavía no se ha presentado ninguna propuesta concreta para modificar la estructura financiera de la empresa. Familia Torres, con sede en Cataluña y dedicada a la producción y venta de vinos y licores desde hace más de un siglo, ha contratado a la firma Argoss Partners como asesora en este proceso. Argoss Partners está especializada en reestructuraciones empresariales y ha participado en otros procesos similares en España.

Por parte de los bancos acreedores, CaixaBank y Banco Santander suman más de la mitad del pasivo total. Estas entidades han recurrido a KPMG para coordinar las negociaciones desde el punto de vista financiero, mientras que el despacho Garrigues asesora en el ámbito legal.

La empresa señala que estas negociaciones forman parte de la gestión habitual de su estructura financiera. Sin embargo, reconoce que la situación actual responde a varios factores. Entre ellos figuran el descenso del consumo de vino en España y otros mercados, la devaluación del peso chileno —país donde Familia Torres tiene una bodega— y la sequía que ha afectado a Cataluña durante los últimos años.

Según las últimas cuentas auditadas, correspondientes al año 2024, la cifra de negocios de Familia Torres descendió un 2% hasta los 234,29 millones de euros. Más de la mitad de las ventas proceden del mercado internacional. La empresa logró reducir sus pérdidas un 60%, pero cerró el ejercicio con unos números rojos de 4,8 millones de euros. La compañía atribuye parte de esta mejora a ajustes comerciales recientes y a una apuesta por productos sin alcohol, segmento en el que cuenta con una marca líder mundial.

Familia Torres también menciona que las lluvias registradas en los últimos meses en Cataluña han supuesto un alivio para el sector vitivinícola local. Además, afirma haber incrementado su cuota de mercado en la categoría de vinos con Denominación de Origen en España durante 2025. Para contrarrestar la caída del consumo, la empresa ha lanzado nuevas referencias tanto en vinos como en bebidas espirituosas.

En el plano organizativo, Familia Torres vivió un relevo directivo el pasado año. Fabrice Ducceschi asumió el cargo de director general tras su paso por Adam Foods. Este cambio se produjo mientras se preparaba el traspaso generacional entre Miguel Torres y la siguiente generación familiar.

Por otro lado, Familia Torres culminó recientemente una fusión interna. El pasado 25 de febrero, Miguel Torres, S.A., absorbió a Torres Distribución Vinos y Destilados, S.L.U., según acuerdo adoptado por ambas sociedades en junta universal. La operación se realizó conforme a lo previsto por la ley al tratarse de una fusión por absorción entre sociedades del mismo grupo. Los socios y acreedores tienen derecho a consultar los acuerdos adoptados y oponerse a la fusión durante el plazo legal establecido.

La dirección actual mantiene que afronta el ejercicio 2025 con planes para mejorar resultados y reforzar su posición comercial tanto dentro como fuera de España.