vinetur

McManis Family Vineyards mette in vendita 3.500 acri in California

Un calo di 74.000 casse nelle spedizioni verso il Canada ha aggravato un più ampio rallentamento del vino, segnato da domanda debole ed eccesso di uva.

mercoledì 23 settembre 2026



Una grande azienda vinicola familiare californiana è stata messa in vendita dopo un forte calo delle esportazioni in Canada e un più ampio rallentamento del settore vinicolo che ha aggiunto pressione alle sue finanze.

McManis Family Vineyards, fondata nel 1990, vende circa 3.500 acri tra le contee di San Joaquin e Sacramento, compresi la sua cantina a Ripon e 10 proprietà vitate che si estendono da Clarksburg all'area di Modesto. L'operazione segue mesi di tensione

legati al boicottaggio canadese degli alcolici statunitensi, alla domanda dei consumatori più debole e a un eccesso di uva da vino in California.

L'azienda ha rifiutato di commentare pubblicamente la vendita. In una dichiarazione scritta fornita al Sacramento Bee, Ron McManis, presidente e comproprietario dell'azienda, ha detto che la decisione è stata molto difficile per lui e per la sua famiglia.

Secondo un annuncio immobiliare, la struttura della cantina di Ripon e il terreno nelle vicinanze sono offerti per 22,5 milioni di dollari. Le proprietà vitate sono quotate separatamente, con prezzi richiesti compresi tra 800.000 e 14 milioni di dollari. La cantina ha una capacità di pigiatura di 50.000 tonnellate di uva all'anno e di imbottigliamento fino a 3 milioni di casse di vino.

Le vendite dell'azienda in Canada sono crollate nell'ultimo anno. Il Sacramento Bee ha riferito che le esportazioni di McManis in Canada sono diminuite di circa 74.000 casse tra luglio 2025 e luglio 2026. Le spedizioni verso il Canada avevano un tempo rappresentato il 40% dell'attività export dell'azienda, ma quella quota è scesa al 5%. Nello stesso tempo, l'azienda ha registrato anche vendite di vino sfuso più deboli verso i grandi marchi statunitensi, che in genere rappresentano circa il 90% della sua attività.

La vendita è uno dei segnali più chiari finora di come la disputa commerciale tra Stati Uniti e Canada stia entrando nel settore delle bevande. Per i produttori di vino e le altre aziende del beverage, la situazione mostra quanto rapidamente un mercato di esportazione chiave possa contrarsi quando le tensioni politiche si riversano sugli scaffali dei negozi di alcolici e sulle politiche di acquisto provinciali. Evidenzia inoltre il rischio commerciale di mantenere grandi scorte in un momento in cui la domanda è debole e l'offerta di uva resta elevata.

Il Canada è il più grande mercato estero per il vino californiano, il che rende il boicottaggio particolarmente dannoso per i produttori che hanno costruito una parte significativa del loro business sulla distribuzione canadese. Il Wine Institute, che rappresenta le cantine della California, ha affermato che le esportazioni di vino statunitensi hanno totalizzato 805 milioni di dollari nel 2025, in calo del 35% rispetto al 2024. Il gruppo ha detto che i boicottaggi provinciali in Canada da marzo 2026 hanno

cancellato circa 360 milioni di dollari di ricavi che l'industria vinicola statunitense avrebbe altrimenti incassato.

Dale Stratton, consulente del settore vinicolo che in precedenza ha ricoperto ruoli di leadership in Gallo Wines e Constellation Brands, ha detto che il colpo è stato severo per le aziende fortemente esposte al Canada. Ha detto che alcune imprese destinavano a quel mercato un terzo del loro volume di vendite, mentre altre ne inviavano più del 50%.

Il boicottaggio è arrivato dopo il peggioramento della guerra commerciale tra Washington e Ottawa. Il mese scorso, il presidente Donald Trump ha annunciato dazi fino al 50% sui beni canadesi e il Canada ha risposto con dazi ritorsivi su 20 miliardi di dollari di prodotti americani, secondo il rapporto. Il vino non è stato specificamente menzionato in quell'azione, ma diverse province canadesi avevano già iniziato a boicottare gli alcolici statunitensi a partire da marzo in risposta ai dazi precedenti sui beni canadesi.

Il Wine Institute ha esortato il Canada a porre fine ai boicottaggi. Il gruppo sostiene che le restrizioni abbiano danneggiato le aziende vinicole statunitensi, portato a perdite di posti di lavoro tra i rappresentanti di vendita canadesi e altri lavoratori e ridotto le entrate fiscali per i governi canadesi.

La vendita di McManis arriva in una fase difficile per il vino californiano nel suo complesso. Dopo decenni di crescita, il settore è stato colpito da più problemi contemporaneamente: domanda più bassa, eccesso di uva, costi in aumento e un cambiamento generazionale nelle abitudini di consumo. I consumatori più anziani, in particolare i baby boomer, sono stati a lungo la clientela principale del settore. I giovani adulti, al contrario, tendono a bere meno alcol in generale e hanno meno probabilità di scegliere il vino.

Quelle pressioni hanno già portato a licenziamenti, richieste di fallimento e chiusure di impianti in tutto lo Stato. Signorello Estate nella Napa Valley ha presentato il mese scorso istanza di protezione fallimentare ai sensi del Chapter 11. La cantina era stata ricostruita dopo la distruzione della sala degustazione nell'incendio di Atlas, ma ora deve fare i conti con pressioni sul debito. All'inizio di quest'anno, E. & J. Gallo Winery ha

detto che prevede di licenziare più di 90 dipendenti entro la fine di gennaio 2027 e di chiudere un importante impianto di vinificazione nella Napa Valley.

A febbraio, Constellation Brands ha annunciato piani per tagliare 212 posti di lavoro nel suo Mission Bell Winery di Madera. La società, proprietaria dei vini Robert Mondavi oltre che delle birre Modelo e Corona, ha reso noto un piano per ottenere 200 milioni di dollari di risparmi sui costi entro il 2028 e ha spostato sempre più la propria attenzione lontano dal vino e verso il suo in crescita business della birra. Nello stesso mese, Foley Family Wines & Spirits ha progressivamente chiuso le attività di Chalone Vineyard nella contea di Monterey e ha licenziato l'intero personale di vinificazione lì impiegato.

Dirigenti e consulenti del settore dicono che queste mosse riflettono più di uno shock commerciale temporaneo. Indicano uno squilibrio strutturale tra quanto vino la California può produrre e quanto i consumatori sono disposti a comprare ai prezzi attuali. Quando la domanda estera si indebolisce nello stesso momento in cui la domanda interna è già sotto pressione, coltivatori e cantine hanno meno modi per collocare il prodotto, e la tensione finanziaria può crescere rapidamente.

In questo contesto, il boicottaggio canadese è diventato un moltiplicatore dei problemi già esistenti. Un'azienda che dipende da un solo mercato estero per una grande quota delle sue esportazioni può perdere volume quasi da un giorno all'altro, pur continuando a sostenere i costi dei vigneti, le spese di produzione e le scorte invendute. Questa combinazione sembra aver contribuito a spingere verso la vendita una delle più grandi operazioni vinicole familiari della California.