vinetur

Preocupante: el vino encadena su cuarto año de caída en Estados Unidos

Las ventas bajan un 15% desde 2019 y California sigue atrapada entre exceso de existencias y precios débiles

miércoles 10 de junio de 2026



El mercado del vino de Estados Unidos entra en 2026 sin señales de una recuperación rápida. Así lo recoge la edición de primavera de Winescape, el informe publicado por Terrain, cabecera de American AgCredit, que dibuja un escenario de ventas a la baja,

exceso de existencias, exportaciones dañadas por las tensiones comerciales y un mercado de la uva en California que sigue sin encontrar equilibrio.

El documento sostiene que el ajuste ya no puede explicarse solo por los efectos posteriores a la pandemia. Según el analista sénior de vino y uva de Terrain, Chris Bitter, el descenso responde cada vez más a cambios de fondo en el consumo: se bebe menos alcohol, cambian las pautas entre generaciones, la economía limita el gasto y otras bebidas listas para tomar ganan terreno.

Los datos de 2025 refuerzan esa lectura. El consumo de vino en Estados Unidos encadena cuatro años de caída y se sitúa alrededor de un 15% por debajo del nivel de 2019. El último trimestre del año pasado tampoco aportó la mejora que esperaba el sector. Las ventas bajaron en casi todos los canales y tramos de precio, con una presión especial sobre las referencias más baratas.

En el comercio minorista fuera de hostelería, las ventas retrocedieron un 5% en valor y un 6% en volumen durante 2025. Las salidas al mercado desde bodegas y distribuidores cayeron aún más, con un descenso del 6% en valor y del 9% en volumen. A eso se suma una menor presencia del vino en los puntos de venta: su distribución perdió un 5%.

El informe indica además que las bodegas apenas tuvieron margen para subir precios. En el canal minorista fuera de hostelería, el precio medio del vino permaneció plano por segundo año seguido y solo ha subido un 1% desde 2022. En ese mismo periodo, el conjunto de los bienes aumentó un 9%. Terrain atribuye esa diferencia a consumidores más sensibles al precio y a la necesidad de muchas empresas de dar salida a existencias acumuladas.

La caída no afecta por igual a todo el mercado. La frontera de los 15 dólares por botella marca una división clara. Los vinos vendidos por encima de ese nivel resistieron mejor que las marcas más económicas. El informe apunta que los segmentos premium y de lujo siguen por encima del nivel previo a la pandemia, apoyados por compradores con mayor renta y por consumidores que beben con menos frecuencia pero optan por botellas más caras cuando lo hacen.

También hubo diferencias por tipo de producto. Los vinos blancos y espumosos tuvieron un comportamiento mejor que los tintos, impulsados por variedades como Sauvignon Blanc y por categorías como Champagne y Prosecco. En paralelo, crecieron con fuerza formatos y productos alejados de la botella tradicional. Las bebidas listas para tomar elaboradas a base de vino aumentaron un 30% hasta alcanzar 1.200 millones de dólares, mientras que el vino sin alcohol avanzó un 22%, aunque todavía parte de una base reducida.

Los envases alternativos también ganaron espacio. Las botellas estándar de 750 mililitros siguieron perdiendo volumen, mientras que formatos más pequeños registraron descensos menores. El envase de 500 mililitros aparece en el informe como uno de los pocos puntos favorables dentro del cambio de hábitos. Para Terrain, esto indica que el consumidor no está rechazando el vino en bloque, sino cambiando la forma, el momento y la cantidad en que quiere consumirlo.

Otro foco de debilidad fue la venta directa al consumidor, una vía que durante años dio margen comercial y relación directa con el cliente a muchas bodegas estadounidenses. Los datos citados por Winescape, procedentes de Community Benchmark, muestran una caída del 6% en la facturación total del canal DtC en 2025. En el cuarto trimestre, ese descenso llegó al 9%.

Las ventas ligadas a clubes de vino bajaron un 6%, el número de socios activos cayó un 10% y las bajas aumentaron un 13%. Las visitas a salas de cata descendieron otro 6%. El informe relaciona esta pérdida con el encarecimiento general de la experiencia: subir precios en bodega, viajar más caro y cobrar más por las degustaciones ha reducido el público potencial justo cuando muchos hogares revisan su gasto discrecional.

En este canal directo también pesa la evolución del precio medio. Según los datos recogidos por Terrain, la botella vendida directamente al consumidor subió un 11% en 2025 y ya cuesta un 40% más que en 2019. Ese aumento supera con claridad al índice general de precios al consumo del periodo, situado en torno al 26%. Para parte del público, visitar regiones vitivinícolas o mantener suscripciones periódicas resulta ahora menos accesible.

Las exportaciones fueron otro golpe para el sector. En 2025, los envíos al exterior cayeron un 18% en volumen y un 34% en valor. El mayor deterioro llegó desde Canadá, principal mercado exterior para el vino estadounidense. Las prohibiciones provinciales sobre bebidas alcohólicas procedentes de Estados Unidos provocaron una caída del 77% en valor. China también registró un fuerte retroceso, mientras Japón fue una excepción parcial con una subida del 10%.

El informe añade que los aranceles aplicados a muchos vinos importados tampoco han dado a los productores nacionales la ventaja esperada. Desde abril de 2025 pesa un gravamen del 15% sobre buena parte del vino extranjero, pero muchos importadores habían acumulado existencias antes o decidieron absorber parte del impacto sin trasladarlo entero al comprador final.

La economía tampoco ofrece alivio inmediato. Terrain prevé pocos cambios en la trayectoria general del mercado del vino estadounidense a corto plazo, aunque abre la puerta a una ligera mejora durante la segunda mitad de 2026 si se estabiliza la actividad económica. La inflación sigue por encima del objetivo habitual, la confianza del consumidor permanece débil y la incertidumbre política y comercial frena decisiones de compra e inversión.

Entre los indicadores recogidos por Winescape figuran un crecimiento del PIB real del 1,4% en el cuarto trimestre de 2025 y del 2,2% en el conjunto del año, una tasa de paro del 4,3% al inicio de 2026 y una inflación del 3,1%. La confianza del consumidor se situó en niveles muy bajos al cierre del año pasado. Al mismo tiempo, la buena marcha bursátil ha favorecido a los hogares con mayor patrimonio financiero, lo que ayuda a explicar por qué las gamas altas resisten mejor.

En California, centro principal del viñedo estadounidense, la situación tampoco invita al optimismo inmediato. La vendimia destinada a elaboración alcanzó en 2025 los 2,62 millones de toneladas, la cifra más baja desde 1999 y un volumen un 23% inferior a la media de los últimos cinco años. Sin embargo, fue superior a lo que esperaban muchos analistas, que manejaban previsiones entre dos y 2,4 millones.

Ese dato tiene consecuencias directas sobre las existencias. Al haber entrado más uva en bodega de lo previsto, la reducción del inventario será menor que la deseada por buena parte del sector. Terrain calcula una bajada aproximada de solo 20 millones de cajas entre mediados de 2025 y mediados de 2026. De cumplirse esa previsión, California seguiría teniendo alrededor de 18 meses de suministro al cierre de junio de este año, cuando el nivel considerado equilibrado ronda los 14 meses.

Con ese volumen almacenado, es difícil esperar una mejora clara en la demanda de uva durante esta campaña. El informe avisa a los viticultores sin contrato cerrado para su fruta: no conviene dar por hecho que aparecerá comprador antes de vendimia. La actividad comercial sigue siendo escasa porque muchas bodegas priorizan vender lo ya almacenado antes que comprometer nuevas compras.

La diferencia entre variedades blancas y tintas volvió a hacerse visible también en el viñedo. Por primera vez desde 1996 se molturaron más uvas blancas que tintas en California. Sauvignon Blanc alcanzó un récord histórico con 161.000 toneladas, un 17% por encima de su media quinquenal. Aun así, Terrain advierte contra nuevas plantaciones o reconversiones hacia variedades blancas sin contratos previos, ya que la abundancia actual también está presionando sus precios.

El ajuste alcanza además a la superficie cultivada. Entre las cosechas de 2024 y 2025 se arrancaron unas 38.000 acres de viñedo y se esperan nuevas retiradas durante este año. Muchos agricultores deben decidir entre mantener toda la explotación activa, reducir labores o eliminar parcelas enteras ante unos precios bajos que no compensan bien el trabajo ni los insumos.

Según Winescape, en quince de los diecisiete distritos analizados los precios pagados por la uva no han seguido el ritmo de la inflación durante la última década. En zonas como Lake, Lodi o Clarksburg incluso están por debajo del nivel nominal registrado hace diez años. Napa aparece como excepción: sus uvas cotizan con una prima muy superior respecto a otras áreas vitícolas californianas.

Para las bodegas con necesidades concretas de aprovisionamiento, Terrain aconseja cerrar operaciones cuanto antes si quieren asegurar fruta con determinadas características antes del inicio de vendimia. Para quienes cultivan sin contrato firmado,

las opciones pasan por reducir actividad o arrancar viñas antes que abandonar fincas sin manejo durante largos periodos.

El informe mantiene una visión prudente para lo que queda de año. No espera una vuelta al crecimiento en volumen salvo que repunte el consumo general de alcohol en Estados Unidos. Mientras tanto, las mejores perspectivas siguen concentradas en las gamas altas, los blancos y espumosos, los formatos alternativos y las propuestas capaces de justificar mejor su precio ante un consumidor más selectivo con su gasto.