vinetur

# El vino premium de Estados Unidos multiplica su peso en el mercado secundario internacional

Las etiquetas californianas ya suponen el 8% del negocio en Liv-ex frente al 1% de hace una década

martes 16 de junio de 2026



El mercado secundario del vino de alta gama de Estados Unidos gana peso en las operaciones internacionales. Un informe de Liv-ex, la plataforma de referencia para la compraventa de vino premium, señala que los vinos estadounidenses ya representan el

8% del negocio en su sistema, frente al 1% de hace una década. El dato apunta a un mayor interés comprador y a una mayor disposición a pagar por estas etiquetas.

La información fue publicada este martes, 16 de junio, a partir de un análisis de Liv-ex sobre la evolución del vino estadounidense en el segmento de alta gama. Según ese estudio, compradores de distintas regiones del mundo destinan ahora una parte mayor de su gasto a vinos de Estados Unidos que en cualquier otro momento de los últimos diez años.

Liv-ex interpreta que este avance responde más a una mejora en la confianza del mercado sobre el valor de inversión y la capacidad de guarda de estos vinos que a un simple aumento de la oferta en el mercado primario. La plataforma observa además que el valor negociado sube con más fuerza que el volumen, una señal de que no solo se venden más botellas, sino que se pagan precios más altos por ellas.

El motor principal de esa evolución sigue siendo California. De acuerdo con Sophia Gilmour, analista de mercado de Liv-ex, los vinos californianos concentran el 99% del comercio estadounidense dentro de la plataforma. Otras zonas del país todavía no han desarrollado pautas regulares de compraventa en este canal.

Dentro de ese grupo, Screaming Eagle gana presencia y Opus One mantiene un papel central. Gilmour explicó que el Cabernet Sauvignon de Screaming Eagle y Opus One suman juntos entre el 25% y más del 40% del valor negociado correspondiente a Estados Unidos en Liv-ex. En frecuencia de operaciones, cerca de una cuarta parte de todas las transacciones de vinos estadounidenses registradas en 2026 corresponde a esas dos bodegas.

Entre las añadas más activas figura 2018, que lidera tanto por valor como por volumen negociado en lo que va de año. Liv-ex pone como ejemplo Opus One 2018. Tras caer hasta £2.388 por caja de 12 botellas de 75 centilitros en marzo, su precio ha repuntado por encima del nivel ex-négoce, fijado en 225 euros por botella, y también por encima del precio ex-Londres, situado en £2.760 por caja. Las últimas operaciones se han cerrado en torno a £2.800 por caja.

Para Gilmour, ese movimiento sugiere que el nivel alcanzado en marzo puede actuar como suelo para esta referencia, ya que coincide con su mínimo de marzo de 2022 y con su precio inicial en Londres. La analista añade que la frecuencia de negociación ha aumentado precisamente en esa franja, incluso con operaciones cerradas por encima del precio medio del mercado.

Aunque Screaming Eagle y Opus One concentran buena parte del negocio, no son los únicos nombres con actividad. Harlan, Promontory y Dominus reúnen cada uno alrededor del 0,5% del comercio estadounidense dentro de Liv-ex. La plataforma ha registrado además intercambios de más de 140 vinos estadounidenses distintos en lo que va de año, contando al menos una añada por etiqueta. Entre los productores con presencia figuran también Scarecrow, Continuum, Sine Qua Non, Ridge y Joseph Phelps.

Liv-ex considera que Promontory merece atención por la rapidez con la que ha alcanzado niveles altos de negociación, apoyado en el peso comercial asociado a la marca Harlan. No se trata, según la propia analista, de bodegas nuevas en el mercado, pero sí de casos que muestran cómo algunas referencias amplían su espacio dentro del circuito internacional del vino premium.

También cambia el perfil geográfico del comprador. El dominio británico que marcó este segmento hasta 2015 pierde fuerza y aumenta la participación de compradores asiáticos, europeos y estadounidenses. El informe subraya especialmente el papel del comprador de Estados Unidos en el mercado secundario, algo relevante porque durante años se asumió que para ese cliente resultaba más barato adquirir estas botellas dentro del propio país.

Gilmour matiza esa idea y señala que para quienes no recibieron asignaciones iniciales esa ventaja no siempre existe. Añade además que el aumento del peso comprador estadounidense no puede explicarse solo por medidas comerciales o arancelarias. Desde comienzos de 2023, la proporción del gasto total de esos compradores destinada a vino estadounidense sube de forma continuada.

La participación europea y asiática también avanza, lo que refuerza la idea de un cambio impulsado por la demanda y no solo por decisiones políticas puntuales. Esa evolución puede tener efectos sobre precios y estrategias comerciales dentro del sector

de bebidas, ya que confirma una mayor tracción del vino estadounidense de alta gama en los circuitos internacionales y puede influir en cómo bodegas, distribuidores e inversores reparten sus carteras y sus esfuerzos comerciales.

El movimiento resulta relevante para un mercado donde el origen francés ha marcado durante años buena parte del negocio secundario. Que Estados Unidos pase del 1% al 8% en diez años dentro de Liv-ex indica una ampliación real de su espacio entre coleccionistas e inversores. También muestra que ciertas etiquetas californianas han dejado de ser una compra limitada a nichos concretos para convertirse en referencias habituales dentro del comercio internacional especializado.

Por ahora, esa expansión sigue muy concentrada en pocas bodegas y casi por completo en California. Aun así, los datos recogidos por Liv-ex apuntan a una base compradora más amplia y a una disposición mayor a pagar por vinos estadounidenses con trayectoria consolidada. En un momento en que el mercado busca referencias con liquidez y reconocimiento internacional, esa combinación ayuda a explicar por qué estas botellas ganan terreno en valor y presencia dentro del circuito secundario.