vinetur

El vino premium gana estabilidad y cuota en Estados Unidos

Los compradores estadounidenses elevaron su cuota desde el 23,3% del primer trimestre hasta el 26,9%

miércoles 15 de julio de 2026



Liv-ex aprecia señales de estabilización en el mercado del vino premium tras una mayor actividad de compra de Estados Unidos en el segundo trimestre de 2026. La plataforma de intercambio y datos del sector sitúa a los compradores estadounidenses como responsables del 26,9% del valor de las compras entre abril y junio, frente al 23,3% del primer trimestre y por encima de la media de 2025, que fue del 20,7%.

La firma publicó este miércoles, 15 de julio, su informe semestral sobre el mercado y sostiene que esa vuelta de la demanda de Estados Unidos ha contribuido a sostener los precios. En los vinos incluidos en el índice Liv-ex Fine Wine 1000, que sigue la evolución de 1.000 referencias de distintos países, los compradores de ese país pagaron en el segundo trimestre un 1,1% por encima del precio de mercado. En el primer trimestre, esa prima había sido del 0,03%.

Tom Burchfield, responsable de inteligencia de decisión de Liv-ex, señala que los grandes índices del vino premium muestran estabilidad media, aunque el comportamiento por marcas y añadas sigue siendo desigual. Dentro del Fine Wine 1000, durante el segundo trimestre bajaron de valor más añadas de las que subieron, pero las que avanzaron lo hicieron con una media del 5,2%, mientras que las que retrocedieron cedieron un 4,1% de media.

Pese a esa mejora en precios, Liv-ex afirma que la estabilidad todavía no se ha traducido en un aumento suficiente de la confianza ni de la demanda como para elevar el volumen total negociado. El segundo trimestre de 2026 registró más actividad que el mismo periodo de 2025, marcado entonces por los aranceles, pero el comercio siguió en niveles contenidos.

El informe también apunta a una diferencia cada vez más clara entre añadas antiguas y recientes, sobre todo en Burdeos. Salvo los vinos jóvenes de 2022, los Burdeos anteriores a 2017 han mostrado más resistencia y han encontrado antes un suelo en precios. Liv-ex pone como ejemplo a Château Lafite Rothschild, donde varias añadas posteriores a 2014 han subido desde comienzos de año.

La firma vincula esa mejor evolución de las añadas antiguas con el comportamiento del mercado primario. En la campaña reciente de Burdeos En Primeur, las salidas con mejor acogida fueron, según Liv-ex, aquellas cuyo precio de lanzamiento para la cosecha 2025 quedaba por debajo del precio actual de mercado de añadas anteriores de calidad similar y coincidían además con referencias antiguas que ya mostraban estabilidad o subidas.

En actividad por valor durante la primera mitad de 2026, Château Lafite Rothschild encabezó las operaciones, seguido por Sassicaia y Pétrus. Para Liv-ex, ese grupo reducido de vinos concentra parte de la demanda activa en un mercado que sigue moviéndose con prudencia.

La compañía añade que Asia ha perdido peso comprador en lo que va de año. Mientras los precios internacionales se han estabilizado, los precios locales han seguido suavizándose y el transporte se ha encarecido tras el inicio de la guerra con Irán. Liv-ex asegura que en algunos casos los gastos de envío llegaron a subir hasta un 60%, con efecto directo sobre las compras.

De cara a la segunda mitad del año, la plataforma considera que la situación es mejor que hace doce meses. A su juicio, algunas marcas y añadas cuentan ya con demanda suficiente a los niveles actuales para sostener precios y mantener operaciones regulares. Con un mercado estadounidense más sano que hace un año, Liv-ex ve probable que continúe esta fase de estabilidad.