vinetur

Crimson Wine Group eleva un 20% su facturación trimestral por Raeburn

La venta directa al consumidor retrocede un 5%, con menor aportación de clubes y salas de degustación

viernes 7 de agosto de 2026



Crimson Wine Group elevó un 20% su facturación en el segundo trimestre de 2026, hasta 20,473 millones de dólares, frente a los 17,001 millones del mismo periodo del año anterior. La mejora, recogida en el informe 10-Q que la empresa presentó ante la SEC este jueves, 6 de agosto, se apoyó casi por completo en el canal mayorista y en la incorporación de los vinos Raeburn, adquiridos en febrero.

Entre abril y junio, las ventas mayoristas pasaron de 9,800 a 13,567 millones de dólares, un avance del 38%. En cambio, la venta directa al consumidor retrocedió un 5%, desde 6,305 hasta 5,990 millones, lo que supone 315.000 dólares menos. Esa diferencia entre canales marcó la evolución del trimestre: el negocio que pasa por distribuidores y tiendas ganó peso, mientras el canal propio perdió ingresos.

La propia compañía atribuye el aumento del mayorista principalmente a la entrada de Raeburn en el perímetro del grupo. Las exportaciones se mantuvieron en niveles comparables a los de 2025 y el resto de marcas apenas registró variación, de modo que el aumento total de ventas no responde a una mejora pareja de toda la cartera.

En el acumulado del primer semestre, Crimson Wine Group facturó 38,737 millones de dólares, un 23% más que en enero-junio del año anterior. En ese periodo, el mayorista aportó 8,128 millones de dólares adicionales, con una subida del 46%. Al mismo tiempo, la venta directa cedió 737.000 dólares, un 6%, lo que prolonga la debilidad vista en el trimestre.

Ese retroceso del canal directo coincide con una menor aportación de los clubes de vino, las salas de degustación y el gasto medio por visitante, de acuerdo con la información trasladada por la empresa. Esos tres elementos son relevantes para medir la salud del negocio propio, porque recogen tanto la fidelidad del cliente como el ticket medio en bodega.

Las cifras corresponden a ventas netas de vinos de alta gama en Estados Unidos. En ese mercado, el crecimiento nominal del grupo queda muy condicionado por la compra de Raeburn. Sin esa operación, la evolución del trimestre habría sido mucho más moderada, ya que las exportaciones permanecieron estables y el resto del porfolio apenas avanzó.

La presentación ante la SEC precisa además que las cuentas son provisionales. La empresa no facilita el número de cajas vendidas por canal y tampoco ofrece un desglose que permita separar por completo cuánto del cambio procede del precio y cuánto del volumen. A eso se suma que la adquisición de Raeburn altera la comparación con 2025, lo que limita la lectura directa de la evolución orgánica del negocio.