vinetur

El mercado estadounidense del vino y los espirituosos frena su caída por tercer mes consecutivo

La hostelería limita el retroceso ante una demanda todavía débil en tiendas y supermercados

miércoles 19 de agosto de 2026



El mercado estadounidense del vino y de los espirituosos siguió en negativo en el segundo trimestre, aunque con una caída más lenta que en los meses anteriores. La Wine & Spirits Wholesalers of America (WSWA), a partir de los datos de SipSource,

informó el pasado 12 de agosto de que el descenso conjunto de volumen e ingresos se moderó por tercer mes consecutivo hasta junio, con una evolución mejor en hostelería que en la venta minorista.

En los doce meses móviles cerrados en junio, el volumen combinado de vino y espirituosos bajó un 6,5%, frente al 6,9% de mayo y el 7,1% de abril. Los ingresos retrocedieron un 5,5%, también por debajo del 5,9% de mayo y del 6,1% de abril. La asociación añade que la tendencia de los tres últimos meses fue mejor que la de los doce meses móviles, aunque avisa de que un solo trimestre no basta para dar por terminado el ajuste del mercado.

“Estos datos muestran un mercado que está encontrando una mayor estabilidad, pero que aún no ha cambiado de rumbo”, afirmó Francis Creighton, presidente y consejero delegado de WSWA. En su valoración, la caída no se ha invertido, pero sí pierde velocidad, y la mejora del canal hostelero apunta a un recorrido más estable para el sector.

El mejor comportamiento siguió concentrado en el consumo en bares y restaurantes. En los últimos doce meses, el volumen del canal hostelero cayó un 2,5%, muy por debajo del 7,3% registrado en la venta para consumo fuera del local. En vino, los ingresos en hostelería apenas cedieron un 1%, frente al 5,5% del comercio minorista. En espirituosos, la bajada fue del 3,6% en hostelería y del 6,7% fuera de ella. WSWA recuerda que el canal minorista reúne cerca del 73% de los puntos de distribución conjuntos del vino y los espirituosos, de modo que una recuperación más amplia sigue ligada a una demanda más firme en tiendas y supermercados.

Por categorías, los espirituosos resistieron mejor en volumen, con una caída del 4,9% en los doce meses móviles, frente al 8,2% del vino. Con ello, suponen ya alrededor del 51% del volumen conjunto recogido en la base agregada que utiliza SipSource. El vino, en cambio, tuvo una evolución menos negativa en ingresos, con un retroceso del 4,6%, frente al 6,1% de los espirituosos, que todavía aportan cerca de dos tercios de la facturación conjunta.

La distribución también ofreció señales de estabilización. Los puntos de distribución del vino cayeron un 3,3%, frente al 3,8% que registraban al cierre de 2025. En espirituosos, el descenso fue del 2,2%, lo que supone una mejora de 120 puntos básicos desde enero. El total de cuentas atendidas por los mayoristas en todo el país bajó solo un 0,4%, mientras que las cuentas del canal minorista subieron un 0,9%.

Dentro del vino, el mejor tono se concentró en los importados, con Italia y Francia a la cabeza, además del champán, los espumosos, el vino blanco de mesa y los formatos alternativos de envasado. En espirituosos mejoraron el vodka sin sabor y el tequila añejo. En este último caso, la caída de ingresos pasó del 15,6% en los doce meses acumulados al 6,6% en los tres últimos meses.

Los datos por edades apuntan a una mejora más repartida entre los consumidores. Junio fue el primer mes de 2026 en el que los tres grandes grupos de edad —21 a 39 años, 40 a 59 y 60 o más— registraron aumentos de ingresos tanto en vino como en espirituosos. WSWA matiza que hacen falta más meses para confirmar si ese patrón se mantiene.

La evolución por regiones siguió siendo desigual. En vino, las divisiones del Pacífico, Sur Central, Noreste y Atlántico Sur se situaron por encima de la media nacional. En espirituosos, las mejores lecturas llegaron del Noreste, el Pacífico y el Atlántico Sur. La asociación subraya que la estabilización del mercado no avanza al mismo ritmo en todo el país.

WSWA pide prudencia con la lectura del trimestre. Recuerda que las caídas de volumen rondaban el 5,2% al final del verano de 2025 antes de agravarse durante la segunda mitad del año y en los primeros meses de 2026. Por eso, los datos de junio suponen un avance respecto a los niveles más débiles del ciclo, pero todavía no devuelven al sector a las cifras de un año antes.

De cara al tercer trimestre, la asociación espera una mejora modesta, ayudada por una comparación interanual más favorable. Aun así, vincula una recuperación duradera a una mayor demanda en el canal minorista y a una confianza del consumidor más firme. SipSource, la plataforma utilizada para este seguimiento, cubre el 70% del volumen mayorista de vino y espirituosos en los 50 estados con datos aportados por miembros

de WSWA, cuyas empresas asociadas distribuyen más del 80% del vino y los espirituosos vendidos en Estados Unidos.