vinetur

El vino de alta gama resiste mejor la caída del mercado en Estados Unidos

La mejora se concentra en las referencias más caras, con más fortaleza que los destilados

martes 15 de septiembre de 2026



El mercado del vino en Estados Unidos sigue en negativo, aunque el tramo de precios más alto empieza a dar algunas señales de mejora. El último informe de SipSource, correspondiente a julio, muestra que los vinos de alta gama resisten mejor que los

destilados en la salida de producto desde los almacenes de distribución hacia tiendas y establecimientos de hostelería.

En el conjunto del vino, SipSource cifra en un 6,8% la caída del volumen en los últimos tres meses. Aun así, esa bajada recorta 110 puntos básicos frente a junio. La facturación retrocedió un 4,2%, lo que apunta a una evolución menos dura en valor que en litros.

La mejora se concentra en los segmentos de precio más altos. SipSource sitúa el cambio más claro en los vinos con precios de 16 dólares o más. Dentro de ese grupo, el tramo por encima de 50 dólares logró un alza del 0,9% en facturación durante los últimos doce meses, un dato que contrasta con la debilidad general del mercado.

Por categorías, los avances más visibles en los últimos tres meses corresponden al Champagne, con un aumento del 14,7% en facturación, al Prosecco, con un 10,2%, y al Sauvignon Blanc, con un 3,2%. Esas cifras apuntan a que parte del consumo sigue encontrando apoyo en referencias de mayor precio o con una identidad de producto muy definida.

La comparación con los destilados es clara. SipSource afirma que esa categoría mantiene una presión más fuerte sobre los ingresos y sobre la venta de botellas de precio alto. En los destilados con precios superiores a 50 dólares, la facturación bajó un 8,9%. En la franja de 50 a 99,99 dólares, el descenso fue del 9,5%.

Otro dato común a vino y destilados es la mayor solidez del consumo en locales frente al canal minorista. En los últimos doce meses, el volumen total de vino y bebidas espirituosas vendido en establecimientos cayó un 2,8%, mientras que en las tiendas el retroceso llegó al 7,5%. La diferencia sugiere que la restauración y el consumo fuera del hogar aguantan mejor que la compra para consumo doméstico.

Si se observan juntos el vino y los destilados, SipSource calcula una caída del 6,8% en volumen y del 6,1% en facturación en los últimos doce meses. En el periodo de tres meses, el volumen descendió un 6,2% y la facturación volvió a bajar un 6,1%.

Ese comportamiento del mercado estadounidense coincide con un mal primer semestre para las exportaciones italianas de vino a Estados Unidos. Los datos de Istat recogen ventas por 849 millones de euros entre enero y junio de 2026, un 14,1% menos en valor, y 167,7 millones de litros, con un recorte del 6,8%. Dentro de ese escenario, la evolución del Prosecco en la rotación interna del mercado de Estados Unidos ofrece una señal a favor de los espumosos italianos de mayor implantación.