vinetur

El mercado del vino en Estados Unidos sigue en retroceso pese al tirón de los espumosos

Champagne, Prosecco y Sauvignon Blanc avanzan frente a una caída del 6% en volumen y valor

jueves 17 de septiembre de 2026



Este miércoles, 16 de septiembre, SipSource, el sistema de seguimiento de la Wine & Spirits Wholesalers of America (WSWA), confirmó que el mercado del vino en Estados Unidos sigue en retroceso en términos agregados, pero con un apoyo claro de los

espumosos y de las referencias de mayor precio. En los tres últimos meses, los ingresos del Champagne subieron un 14,7%, los del Prosecco un 10,2% y los del Sauvignon Blanc un 3,2%.

La comparación con el conjunto del mercado muestra un contraste amplio. El vino y las bebidas espirituosas registraron en ese mismo periodo una caída del 6% tanto en volumen como en valor. Eso sitúa al Champagne 20,7 puntos por encima de la tendencia general, al Prosecco 16,2 puntos y al Sauvignon Blanc 9,2 puntos.

SipSource también recoge un mejor comportamiento en los vinos por encima de 16 dólares. Dentro de ese grupo, el tramo de 50 dólares o más avanzó un 0,9%, y fue el único nivel de precio del vino que logró mantenerse en positivo dentro de un mercado que retrocede alrededor del 6%.

Los datos apuntan a que una parte del gasto del consumidor sigue concentrándose en botellas vinculadas a celebraciones o a compras puntuales de mayor importe. Esa pauta ayuda a entender por qué las burbujas ganan terreno incluso cuando el negocio en su conjunto vende menos y factura menos. También sugiere que la caída no se reparte de forma uniforme entre categorías ni entre niveles de precio.

Para bodegas, importadores, mayoristas y hostelería, esta diferencia de comportamiento puede influir en decisiones de surtido, precios e inventario en Estados Unidos. Si la demanda continúa concentrándose en espumosos y en vinos de alta gama, esas categorías pueden ganar peso en lineales, cartas y promociones, mientras los segmentos más baratos seguirían soportando más presión.