vinetur

El vino italiano frena su caída en Estados Unidos con un repunte cercano al 10% en valor

El alza responde sobre todo al precio medio, con una caída acumulada todavía del 11%

viernes 18 de septiembre de 2026



Las exportaciones de vino italiano a Estados Unidos volvieron a avanzar en julio tras varios meses de retroceso. El análisis del Observatorio de la Unione Italiana Vini (UIV), elaborado con datos oficiales y difundido este viernes, 18 de septiembre, sitúa la

subida interanual en casi un 10% en valor, con un aumento del 1,3% en volumen y un alza del precio medio superior al 8%.

La relación entre esas cifras apunta a que la mejora de julio se apoyó sobre todo en el precio y menos en la cantidad enviada. El mercado estadounidense compró algo más de vino italiano, pero el avance de la facturación fue mucho mayor que el del volumen, una señal de que el ajuste comercial sigue muy presente.

Ese repunte ha rebajado la caída acumulada de los siete primeros meses de 2026. Entre enero y julio, el descenso queda en el 11%, frente al 14% que se registraba al cierre de junio. UIV añade que agosto apunta a un resultado aún mejor, aunque el punto de comparación favorece esa lectura: en el bimestre de verano de 2025, las ventas al mercado estadounidense llegaron a perder cerca del 30% en conjunto.

Paolo Castelletti, secretario general de UIV, pide cautela y sostiene que aún es pronto para hablar de un cambio firme en los envíos al otro lado del Atlántico. A su juicio, el consumo en Estados Unidos no ha retomado todavía un ritmo suficiente. Aun así, recuerda que no se veían dos meses seguidos en positivo desde el arranque de 2025, lo que reduce la tensión en el mercado antes de las citas comerciales del otoño con el canal profesional de EE UU, entre ellas Vinitaly en Nueva York, previsto para octubre.

Castelletti añade que el mercado europeo en Estados Unidos sigue condicionado por varios factores. Entre ellos cita la investigación por sobrecapacidad, que podría derivar en nuevos aranceles, además de la inflación y la pérdida de poder adquisitivo. En ese escenario, la presencia comercial en EE UU gana peso para las bodegas que quieren mantener relaciones con importadores y distribuidores.

Los datos del año comercial comprendido entre el 1 de agosto de 2025 y el 31 de julio de 2026 reflejan, además, una corrección de mayor alcance. UIV calcula que la variación real frente a los cinco años comerciales anteriores es del -15%. La organización atribuye esa diferencia a la combinación de aranceles, debilidad del dólar y una bajada estructural de la demanda de vino en el mercado estadounidense.

Carlo Flamini, responsable del Observatorio de UIV, considera que el mercado atraviesa una transformación profunda que venía gestándose desde hace al menos cinco años y que los aranceles han acelerado. En su análisis, el consumo se está desplazando dentro del propio segmento del vino hacia espumosos, cócteles y bebidas listas para tomar, y también hacia otras categorías, como hard teas y kombucha.

Ese movimiento está ligado, añade Flamini, a nuevas ocasiones de consumo y a formatos que priorizan la portabilidad y la comodidad. Para el negocio de las bebidas, la mejora de julio en Estados Unidos tiene interés porque se produce en un destino prioritario y combina avance en facturación, volumen y precio medio, una mezcla que puede influir en las decisiones de inventario y de posicionamiento comercial de bodegas, importadores y distribuidores de cara a la campaña de otoño.