vinetur

El mercado del vino de Estados Unidos encadena seis años de caída

El volumen caerá por debajo de 300 millones de cajas, un nivel inédito en dos décadas

martes 6 de octubre de 2026



El mercado del vino de Estados Unidos sumará en 2026 su sexto año seguido de descenso, según la edición actual de The U.S. Wine Market: Shanken’s Impact Databank Review & Forecast. El informe calcula que el volumen total comercializado

por la industria caerá un 3,6% al cierre del ejercicio y quedará por debajo de 300 millones de cajas de nueve litros, una cota que no se veía desde hace 20 años.

Impact Databank prevé, no obstante, que el ritmo de bajada se modere en los próximos años. Entre 2026 y 2030, la media anual del retroceso se situaría por debajo del 2%, en buena parte por el avance de los cócteles a base de vino y de otras referencias listas para beber dentro de esa categoría.

Ese cambio importa al conjunto del negocio de bebidas porque Estados Unidos sigue siendo un mercado básico para bodegas, importadores, distribuidores y grupos con presencia internacional. Si el vino tradicional pierde volumen mientras ganan peso los formatos preparados, la mezcla de ventas puede variar no solo entre marcas, sino también entre tipos de envase, canales de distribución y perfiles de consumidor.

El informe calcula que, al final de la década, las bebidas listas para beber a base de vino representarán casi el 11% del volumen total del vino en Estados Unidos. En 2025 su cuota era del 6%. La previsión sugiere que una parte del freno en el consumo de vino convencional se estaría compensando con propuestas de consumo rápido, porciones más pequeñas y sabores más cercanos al segmento del cóctel.

Impact Databank atribuye parte de esa evolución a la respuesta de los consumidores jóvenes. El informe apunta que los cócteles a base de vino conectan con ese público por sus sabores, por la comodidad del formato y por envases de menor tamaño. Añade, además, que algunas novedades recientes incorporan poco azúcar o ninguno, con la intención de atraer a consumidores pendientes de ese aspecto.

La misma fuente avisa de que la innovación seguirá siendo fundamental para mantener el pulso frente a las bebidas listas para beber elaboradas con destilados, un segmento con mayor tamaño dentro del espacio de cócteles monodosis. Esa pugna entre categorías ayuda a explicar por qué grandes grupos cerveceros, vinícolas y de espirituosos están reforzando su presencia en este tipo de productos.

Uno de los movimientos recientes más visibles ha sido el de Anheuser-Busch. Tras la compra de Beatbox a finales de 2025, la compañía pasó a ser el quinto comercializador de vino con más volumen en Estados Unidos, de acuerdo con Impact Databank.

Beatbox, además, también se vende en una versión a base de malta, lo que llevó su volumen total en el país a 7,6 millones de cajas en 2025.

En el segmento estrictamente vinculado al vino, Beatbox fue la primera marca por volumen en 2025 con 6,73 millones de cajas de nueve litros, sin contar sus referencias a base de malta. NielsenIQ e Impact Databank cifran en un 8,2% su aumento de volumen en retail en lo que va de 2026, con datos acumulados hasta el 19 de septiembre.

Por detrás figura Buzzballz, de Sazerac, con 2,25 millones de cajas en 2025 y un avance del 29,8% en volumen en ese mismo periodo de 2026. En su caso, la medición incluye Chillers y Biggies. Impact Databank señala que, si se suman las referencias a base de vino y las de espirituosos, Buzzballz se está acercando a Beatbox y mantiene aumentos de dos dígitos durante 2026.

El tercer puesto fue para Rancho La Gloria, de Patco Brands, con 1,28 millones de cajas en 2025, aunque su volumen en retail baja un 6,8% en lo que va de año. Daily’s, de American Beverage Corp., ocupa la cuarta posición con 0,86 millones de cajas y una caída del 12,8%. Big Sipz, también de Patco Brands, aparece en quinto lugar con 0,73 millones de cajas, aunque la tabla no concreta una tasa comparable de variación anual y la marca figura con la señal “+++”.

En conjunto, las cinco principales marcas de cócteles a base de vino movieron 11,85 millones de cajas de nueve litros en 2025. Su volumen en retail sube un 10,1% en 2026 hasta el 19 de septiembre, según NielsenIQ e Impact Databank, un dato que contrasta con el retroceso previsto para el conjunto del vino en el país.

Fuera de ese grupo, el informe cita entre las marcas con mejor evolución este año a Vibe y Beach Juice, ambas de Gallo; Atomic Boss, de Trinchero; Fuel by Franzia, de The Wine Group; y la versión a base de vino de Monaco RTDs, de Molson Coors. El movimiento de estas enseñas apunta a una apertura cada vez mayor del negocio hacia fórmulas híbridas, con un impacto potencial para exportadores y productores que buscan mantenerse en un mercado que cambia de preferencias y formatos.