vinetur

El mercado estadounidense de vino y destilados da señales de estabilización

El descenso reciente se modera al 4,8%, con destilados más resistentes que el vino

miércoles 18 de noviembre de 2026



El mercado estadounidense de vino y destilados da señales de menor deterioro, aunque la evolución sigue siendo desigual por categorías, precios y canales de venta. El último informe SipSource de Wine & Spirits Wholesalers of America, con datos de

septiembre difundidos el pasado 10 de noviembre, sitúa la caída conjunta del volumen de vino y destilados en el 6,1% en los últimos doce meses, mientras que los ingresos bajaron un 4,9%.

La lectura a corto plazo es algo menos negativa. En los tres últimos meses analizados, el volumen conjunto retrocedió un 4,8% y la facturación cayó un 3,7%. Para SipSource, esa moderación del descenso apunta a una mayor estabilidad del mercado, aunque no equivale todavía a una recuperación clara.

Los destilados presentan señales algo mejores que el vino. En ese periodo de tres meses, su volumen bajó un 3,1% y los ingresos, un 3,5%. Dentro de esa categoría, el informe sitúa entre los segmentos con mejor evolución al bourbon, otras tequilas y otros whiskies estadounidenses.

El comportamiento por precios también ayuda a entender el momento del mercado. SipSource observa que los destilados con precios de entre 20 y 29,99 dólares aguantan mejor, mientras que los productos situados entre 50 y 99,99 dólares siguen bajo más presión. La lectura es que el consumidor afina más el gasto y da más peso a la relación entre precio y valor percibido. Esa pauta complica la venta de referencias más caras y obliga a ajustar surtidos y promociones.

El vino continúa con más problemas. En los tres últimos meses, su volumen cayó un 6,7% y sus ingresos, un 4,2%. Aun así, no todas las variedades se comportan igual. SipSource recoge aumentos de facturación del 5,9% en sauvignon blanc y del 4,8% en prosecco, dos categorías que siguen encontrando demanda en un mercado más selectivo.

El informe también observa un mejor tono relativo del champagne y de los vinos espumosos en el canal de hostelería. Esa evolución sugiere que el consumo ligado a celebraciones, ocio y momentos concretos mantiene más tracción que otras compras de vino de uso más cotidiano.

Por tramos de precio, la diferencia es clara. Los vinos por debajo de 13 dólares continúan con descensos acusados, mientras que los situados en 16 dólares o más resisten mejor en términos generales. Al mismo tiempo, SipSource alerta de una

pérdida de puntos de distribución, sobre todo en los vinos más baratos y en la hostelería. Eso significa menos presencia en cartas, barras y puntos de venta, un factor que puede pesar tanto como la propia demanda cuando se analiza la evolución de la categoría.

Para bodegas, distribuidores y fabricantes de otras bebidas, estas cifras sirven para localizar qué estilos y qué niveles de precio mantienen mejor el pulso en Estados Unidos. También avisan de un riesgo para el vino: cuando una referencia pierde distribución, suele perder visibilidad y rotación, algo que puede agravar la debilidad comercial de los segmentos de menor precio.

La patronal de mayoristas de vino y destilados de Estados Unidos interpreta que los datos ofrecen un motivo para la cautela, no para el triunfalismo. Hay una desaceleración de las caídas, los destilados muestran una trayectoria algo más favorable y algunas categorías de vino conservan tirón, pero la evolución sigue lejos de ser homogénea.

Los próximos meses servirán para comprobar si esa estabilización se mantiene. Por ahora, SipSource sitúa al mercado estadounidense en una fase de mayor equilibrio que hace unos meses, aunque todavía con presión sobre el vino y con diferencias muy marcadas entre categorías, canales y niveles de precio.