vinetur

El espumoso inglés busca ventas estables en Estados Unidos tras disparar su producción

La expansión del viñedo deja más existencias y más presión sobre el precio de la uva

martes 24 de noviembre de 2026



El espumoso inglés ha pasado en poco más de una década de ser una rareza en Estados Unidos a ocupar un lugar reconocible en cartas de vino y en el discurso de importadores y sumilleres. El primer envío de Ridgeview llegó a ese mercado en 2012

y, desde entonces, la categoría ha ganado peso. Ahora entra en una fase distinta: debe convertir el prestigio y la curiosidad que despierta en ventas estables al tiempo que absorbe una oferta mucho mayor.

Los datos de Wines of Great Britain muestran la velocidad de ese cambio. La superficie plantada aumentó un 510% entre 2005 y 2024, hasta 4.841 hectáreas. Ese avance ha ido acompañado de más inversión, mejoras en viticultura y elaboración, y la entrada de grupos internacionales, desde la región de Champagne hasta California. Pero el mismo crecimiento ha traído exceso de existencias, presión sobre el precio de la uva y dudas sobre cómo ampliar la demanda fuera del Reino Unido. Para el sector de bebidas, la evolución de esta categoría sirve como señal sobre inversión, equilibrio entre oferta y demanda y fijación de precios en un segmento de espumosos que rivaliza con referencias ya asentadas.

Una parte de la explicación está en el clima. Productores y analistas coinciden en que el aumento de las temperaturas ha hecho más viable y más regular el viñedo inglés, pese a que el país mantiene un clima fresco y húmedo. Un estudio publicado en 2022 sobre el efecto del cambio climático en la viticultura británica calculó que las regiones más cálidas del Reino Unido podrían alcanzar una temperatura media de 17 grados centígrados durante la temporada de crecimiento en 2040, frente a los 15,7 grados de media registrados entre 1999 y 2018. Ese trabajo también prevé que las regiones vinícolas del país podrían vivir condiciones parecidas a las de la cosecha de 2018, una de las más abundantes, en más del 50% de los años.

Ese entorno climático ayuda a explicar uno de los rasgos más valorados del espumoso inglés: una acidez alta. Annie Shi, restauradora y directora de bebidas del local Dean’s, en Nueva York, afirma que ese perfil le recuerda al Champagne más clásico, cuando la acidez era mayor de forma general. A su juicio, muchos aficionados al vino echan de menos ese estilo. Aun así, la comparación con Champagne pierde fuerza a medida que el sector inglés madura. Nick Bevan, vicepresidente ejecutivo de negocio internacional de Jackson Family Wines, sostiene que no se trata de una copia, sino de una categoría distinta, con rasgos propios.

El interés del capital exterior confirma esa percepción. La maison Taittinger puso en marcha Domaine Evremond en Kent y lanzó su primera añada en 2025. Jackson Family Wines, que buscaba ampliar su oferta de espumosos en Estados Unidos, estudió primero la opción de Champagne, pero acabó inclinándose por el Reino Unido al ver más recorrido a largo plazo. Ana Sugrue, copropietaria de Sugrue South Downs y docente en Plumpton College, la escuela de viticultura inglesa, habla también de la llegada de compradores londinenses que adquieren tierras y plantan viñedo, algunos por imagen y otros con un plan empresarial claro. Según su experiencia, también están apareciendo nuevas bodegas impulsadas por gente joven.

La ampliación del viñedo ha abierto además espacio para más pruebas en bodega. Sugrue señala que las elaboraciones naturales van ganando terreno. En Domaine of the Rose and Bear, la enóloga Sarah Stott utilizará una parte de su Blanc de Blancs para iniciar un sistema de solera destinado a futuras cuvées. Otras empresas, como Silverhand Estate, ensayan con el método Charmat para producir espumosos con precios más accesibles. Esa diversificación importa también a distribuidores y minoristas, porque amplía el abanico de estilos y escalones de precio en una categoría que hasta ahora se ha movido sobre todo en la franja premium.

Las exportaciones son cada vez más importantes para absorber la producción. Wines of Great Britain cifra en un 35% el aumento de las exportaciones internacionales entre 2023 y 2024. No hay un seguimiento público específico de las ventas dirigidas a Estados Unidos, pero varias bodegas sitúan ese país entre sus destinos principales. Gusbourne, que exporta allí desde 2016, lo considera uno de sus mercados de referencia. Laura Rhys, responsable de vino, comunicación, educación y estilo de la casa, recuerda que hace diez años aún tenían que explicar que en el Reino Unido se cultivaban uvas y se elaboraba vino. Ahora percibe más familiaridad: los consumidores lo ven en cartas, oyen hablar de él o lo prueban directamente.

Parte de esa entrada se ha apoyado en la restauración. Cody Stephenson, responsable de cartera internacional en Skurnik Wines and Spirits, importadora de Wiston Estate en Estados Unidos, relaciona el avance del espumoso inglés con la aparición de más gastropubs británicos en ciudades como Nueva York. A eso se suma la apertura en territorio estadounidense de grupos nacidos en Inglaterra, como Hawksmoor,

Ambassador’s Clubhouse o Dishoom. Esa red de restaurantes ayuda a presentar de forma conjunta cocina y vino británicos, algo útil para una categoría que todavía necesita explicación en sala.

Kate Hamrick Foskett, fundadora de la importadora Bubbles of Britain, sostiene que el canal de hostelería sigue siendo el más adecuado porque estos vinos requieren recomendación directa. Su prioridad, dice, no es maximizar el volumen, sino colocar las botellas en manos de profesionales capaces de explicarlas. Stephenson añade que muchos programas de espumosos en restaurantes y tiendas se organizan por estilo y precio, no solo por país, y eso da al vino inglés una oportunidad: puede resultar novedoso y familiar a la vez para el cliente estadounidense.

El problema aparece cuando la oferta crece más deprisa que la demanda. Ana Sugrue afirma que el sector del vino inglés pasa por dificultades por varias razones, entre ellas la sobreproducción. Hay más viñedos y, por tanto, más uva, lo que empuja los precios a la baja. Aunque 2024 fue la cosecha de menor rendimiento desde 2016, también fue la cuarta mayor de los últimos diez años porque nuevas plantaciones empezaron a producir. Esa vendimia llegó, además, justo después del enorme volumen de 2023. Dermot Sugrue explica que muchas bodegas ya estaban cargadas de existencias y apenas tenían interés en comprar más uva, de modo que los precios bajaron en torno a un 50%.

La presión continuó en 2025 pese a unas buenas condiciones de cultivo, y Dermot Sugrue asegura que el precio de la uva cayó a mínimos históricos al cierre de ese año. En 2026 la situación ha sido desigual: más viticultores y compradores han cerrado contratos con precios fijos antes de la vendimia, lo que introduce cierta estabilidad en parte de las operaciones. Aun así, la volatilidad del clima sigue pesando. Aunque la evolución de las temperaturas haya favorecido a Inglaterra en comparación con otras zonas, las oscilaciones de rendimiento de una añada a otra siguen siendo amplias y mantienen la incertidumbre.

También influye la estructura del propio sector. La industria inglesa del vino se apoya en una red de viticultores y elaboradores, y muchas bodegas compran uva en lugar de cultivarla toda. A la vez, las ventas están muy concentradas. Wines of Great Britain

calcula que solo 24 productores reúnen el 88% de las ventas. Para Ana Sugrue, ese desequilibrio es una fuente de riesgo: si los grupos grandes pasan apuros, el efecto se extiende al conjunto de la cadena.

En Estados Unidos, el otro gran freno es el precio final. Hamrick Foskett compara el posicionamiento del espumoso inglés con el de un Champagne asequible. Explica que la mayoría de las referencias que importa se elaboran en cantidades pequeñas, con largas crianzas y solo en añadas concretas, y que todo eso eleva el coste de producción. Bevan cree que, además, la categoría necesita una identidad comercial más fácil de recordar. Se han probado nombres como Brit Pop o Britagne, pero ninguno ha cuajado. A su juicio, Champagne cuenta con una ventaja de marca muy clara y el espumoso inglés todavía busca un término que resuma su propuesta con la misma eficacia.

Pese a esas limitaciones, algunos profesionales del vino ven una oportunidad clara. Annie Shi ofrece en Nueva York Hambledon y Hattingley Valley Brut por 105 dólares y considera que, a ese nivel, la relación entre calidad y precio es muy buena para el cliente. En un momento en el que muchas cartas repiten los mismos nombres y el vino se ha encarecido, varios compradores e importadores miran al espumoso inglés como una opción con identidad propia y margen para crecer en restauración y tiendas especializadas.