vinetur

Ventas de vino en Estados Unidos caen un 8% en 2024

La restauración estadounidense sufre para mantener la demanda de vino, según informe de SipSource

miércoles 5 de febrero de 2025



Las ventas de vino en Estados Unidos han registrado un descenso del 8% en 2024, según un informe de la Wine and Spirits Wholesalers of America's SipSource. Este retroceso refleja un cambio en los hábitos de consumo de los estadounidenses, que cada vez más reducen su ingesta de alcohol o buscan alternativas sin contenido alcohólico.

El informe señala que el descenso afecta tanto a las ventas en restaurantes como en tiendas especializadas. En el canal on-premise (bares, restaurantes y clubes), las ventas de vino han caído un 7,9%, con un rendimiento inferior al de otras categorías de bebidas alcohólicas. Los vinos de mesa, que representan el 75% de los ingresos totales del sector, han bajado un 8%, mientras que los espumosos y el champán, con un 16,8 % del mercado, también han experimentado la misma reducción.

Según el análisis de SipSource, la restauración sigue sufriendo importantes dificultades para mantener la demanda de vino y licores. Los consumidores han cambiado sus hábitos de compra y prefieren cada vez más consumir fuera del canal tradicional de bares y restaurantes. Además, la popularidad de alternativas sin alcohol está modificando la percepción sobre el consumo de vino.

El Dr. Raj Dasgupta, especialista en medicina interna en Huntington Health en Los Ángeles, ha señalado a Fox News Digital que este descenso no le sorprende. En su opinión, el aumento de la conciencia sobre los riesgos para la salud relacionados con el alcohol es un factor determinante en esta tendencia. "Ahora sabemos que incluso el consumo moderado puede aumentar el riesgo de enfermedades como el cáncer, problemas hepáticos y cardíacos", ha afirmado Dasgupta. La discusión sobre los efectos del alcohol, junto con iniciativas para incluir etiquetas de advertencia en las bebidas alcohólicas, está llevando a muchos consumidores a replantearse sus hábitos.

Otro factor que podría estar influyendo en la caída de las ventas de vino es el auge de las bebidas sin alcohol. Dasgupta ha señalado que las nuevas generaciones optan cada vez más por alternativas como los mocktails, cócteles sin alcohol que ofrecen una experiencia social similar sin los efectos adversos para la salud. "Las bebidas sin alcohol son más accesibles y cómodas, lo que hace que el vino parezca menos atractivo en comparación", ha explicado.

Este cambio en las preferencias de los consumidores sugiere que el sector del vino en Estados Unidos deberá adaptarse a una demanda en transformación. Las bodegas y distribuidores tendrán que explorar nuevas estrategias para atraer a un público cada vez más inclinado hacia opciones saludables y experiencias de consumo diferentes.