vinetur

El canal de venta directa de vino en EE UU sufre su mayor desplome histórico en 2025

La caída afecta sobre todo a vinos económicos y grandes bodegas, mientras Napa resiste y suben los precios medios

martes 27 de enero de 2026

DIRECT-TO-CONSUMER WINE SHIPPING IN 2025

A year of unprecedented contraction

Largest One-Year Drop in Volume & Value

VOLUME

-15% YoY
to 5.4M cases

VALUE

-6% YoY
to $3.7B



AVERAGE BOTTLE PRICE

Climbs **11%**

Soaring to **$56.78**

All Regions Contract

Volume declined from every region of the U.S.



All Wine Types Recede

Volumes decreased for every varietal tracked



California Shipments Suffer Significant Loss

Top destination state saw a

▼$142M

YoY shipment loss



Representing **62%** **of total channel value decline**

El canal de venta directa al consumidor (DtC) de vino en Estados Unidos registró en 2025 el mayor descenso desde que existen registros, según el informe anual elaborado por Sovos ShipCompliant y WineBusiness Analytics. El estudio, publicado este martes, analiza los envíos directos de bodegas a consumidores y muestra una caída del 15% en volumen y del 6% en valor respecto al año anterior. En total, el canal perdió 967.000 cajas y más de 230 millones de dólares.

El informe señala que la contracción del canal DtC se aceleró durante 2025, superando las caídas observadas en otros canales de venta de vino. El precio medio por botella enviada aumentó un 11%, lo que indica que la reducción de ventas afectó sobre todo a los vinos de menor precio. Los autores del informe explican que, aunque en años anteriores el canal DtC creció por encima del mercado general, ahora sufre una reducción más rápida que otros canales.

Alex Koral, responsable jurídico de Sovos ShipCompliant, explicó que los datos muestran una situación más complicada de lo esperado. Según Koral, el canal DtC amplifica las tendencias generales del sector y no está protegido frente a los problemas que afectan al mercado del vino en Estados Unidos. Añadió que la disminución no puede atribuirse ya a los efectos de la pandemia, sino a factores estructurales y económicos más amplios.

Andrew Adams, analista de WineBusiness Analytics, subrayó que cada vez menos consumidores reciben envíos directos de vino desde bodegas. Ningún segmento del sector ha quedado al margen de esta tendencia. El informe detalla que las bodegas más grandes, aquellas con una producción superior a 500.000 cajas anuales, sufrieron una bajada del 23% en el volumen enviado directamente al consumidor, la mayor entre todos los tamaños de bodega.

Todos los tipos de vino experimentaron descensos en el volumen enviado durante 2025 respecto a 2024. Sin embargo, las bodegas del condado de Napa lograron mantener el valor total de sus envíos directos e incluso aumentaron un 1%, pese a perder un 8% en volumen. Esta resistencia contrasta con la situación general en California, donde se perdieron 142 millones de dólares en envíos directos y se concentró el 62% de la pérdida total del canal DtC en valor.

Fuera de Napa, la región denominada Resto de California sufrió una caída del 32% en volumen respecto al año anterior y acumula un descenso del 47% desde 2021. El informe también indica que los vinos más económicos fueron los más afectados por la bajada en ventas directas. Los compradores de botellas baratas han reducido sus compras o han abandonado este canal con mayor frecuencia que quienes adquieren vinos caros.

El fenómeno conocido como “mix-shift” se refleja en estos datos: aunque hay menos compradores totales, los vinos caros representan ahora una proporción mayor dentro del canal DtC. Esto contradice la idea habitual de que los consumidores cambian vinos baratos por otros más caros; simplemente hay menos compradores para las botellas económicas.

Koral añadió que el tráfico en las salas de cata sigue siendo fundamental para impulsar las ventas directas al consumidor. Las visitas presenciales motivan compras inmediatas, inscripciones en clubes de vino y relaciones duraderas con los clientes. Según el informe, estos elementos son esenciales para mantener un canal DtC fuerte cuando el mercado atraviesa dificultades.

El informe anual Direct-to-Consumer Wine Shipping Report utiliza datos anonimizados procedentes del sistema ShipCompliant y los cruza con información detallada sobre bodegas estadounidenses recopilada por WineBusiness Analytics. El análisis abarca tendencias por tamaño de bodega, región productora, tipo de vino, periodo temporal, destino y precio medio.

El documento completo está disponible para consulta pública e incluye información detallada para bodegas, minoristas y otros agentes interesados en conocer la evolución reciente del mercado estadounidense del vino vendido directamente al consumidor.