vinetur

El canal de venta directa de vino en EE UU sufre su mayor desplome desde 2010

El volumen cae un 15% y el valor un 6% en 2025, arrastrado por la salida de compradores de vinos asequibles

miércoles 28 de enero de 2026



El canal de venta directa al consumidor (DtC) de vino en Estados Unidos experimentó en 2025 la mayor caída registrada desde que Sovos ShipCompliant y WineBusiness Analytics comenzaron a analizar el sector en 2010. Según el informe anual publicado

este lunes, el volumen de envíos directos de vino desde bodegas a consumidores se redujo un 15%, lo que supone 967.000 cajas menos respecto al año anterior. El valor total del canal también descendió, con una pérdida de más de 230 millones de dólares, equivalente a una bajada del 6%. El informe señala que la contracción del canal DtC fue más rápida que la del conjunto del mercado vinícola estadounidense.

El precio medio por botella enviada aumentó un 11% hasta alcanzar los 56,78 dólares, pero este incremento no se debe a que los consumidores estén optando por vinos más caros. El informe explica que se trata de un cambio en la composición del mercado: los compradores de vinos más económicos están abandonando el canal, lo que deja a los vinos de mayor precio con un peso mayor en un mercado cada vez más reducido.

En total, los envíos directos al consumidor sumaron 5,4 millones de cajas y generaron 3.700 millones de dólares en 2025. La cuota del canal DtC sobre el total del mercado off-premise (ventas fuera del local) cayó al 7%, frente al 12% registrado en 2021. El informe subraya que esta tendencia negativa lleva ya cuatro años consecutivos en volumen y dos años en valor.

El análisis por regiones muestra diferencias notables. Napa County fue la única zona que logró aumentar el valor total (+1%), aunque su volumen también cayó un 8%. Napa representa ya el 50% del valor total del canal DtC, con un precio medio por botella cercano a los 100 dólares. Otras regiones como Sonoma (-14% en volumen y -10% en valor), Central Coast (-13% y -12%) y Oregon (-11% y -9%) sufrieron descensos importantes. El resto de California registró la mayor caída en volumen (-32%), mientras que las bodegas fuera de la Costa Oeste vieron reducirse sus envíos un 23%.

Por tamaño de bodega, las grandes productoras (más de 500.000 cajas anuales) fueron las más afectadas, con una reducción del 23% en volumen y del 13% en valor. Las bodegas medianas y pequeñas también retrocedieron, aunque las de producción limitada (menos de 1.000 cajas) lograron aumentar su facturación un 10%, pese a enviar un 5% menos de vino.

El informe destaca que la disminución es especialmente acusada entre los vinos más asequibles. La categoría por debajo de los 15 dólares perdió un 35% de volumen solo en el último año y acumula una caída del 67% desde 2020. Por el contrario, los vinos

con precios superiores a los 200 dólares fueron los únicos que aumentaron su volumen (+10%).

En cuanto a variedades, todas las analizadas sufrieron descensos en volumen. Red Blend, que representa el 13% del total, perdió un 20%. Cabernet Sauvignon fue una excepción parcial en la Costa Central californiana, donde su valor creció un 10%.

California sigue siendo el principal destino para los envíos DtC (27% del total), pero también fue el estado donde más se redujeron: -19% en volumen y -13% en valor, lo que supuso una pérdida de 142 millones de dólares y explicó el 62% del descenso nacional. El informe atribuye parte de esta caída a la menor afluencia a las salas de cata californianas, lo que ha reducido las nuevas altas en clubes de vino y, por tanto, los envíos posteriores.

Entre las causas identificadas para este retroceso estructural figuran factores demográficos (salida progresiva del mercado por parte de la generación Baby Boomer), cambios regulatorios y sociales (mayor presión contra el consumo de alcohol), nuevas tendencias tecnológicas (uso extendido de medicamentos inhibidores del apetito y aislamiento social vinculado al uso intensivo de pantallas), competencia con otras bebidas como el cannabis legalizado y problemas económicos derivados de la inflación.

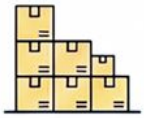
Las previsiones para este año apuntan a una continuación del descenso durante al menos la primera mitad del año. Se espera cierta estabilización si mejoran las condiciones económicas y bajan los tipos de interés hacia finales de año. En cuanto a cambios regulatorios, Delaware abrirá sus puertas al canal DtC en agosto, aunque se prevé que su impacto sea limitado.

El informe recomienda a las bodegas centrar sus esfuerzos en aumentar las visitas presenciales a sus instalaciones, ya que estas visitas son clave para captar nuevos socios para sus clubes y mantener así el flujo de ventas directas al consumidor.

EEUU

El Mercado del Vino DtC en 2025: Un Año de Contracción Sin Precedentes

INDICADORES CLAVE DE 2025



-15% Volumen de Envíos

5.4 millones de cajas, la mayor caída anual en 17 años.



-6% Valor Total

$3.7 mil millones, pérdida neta de $230 millones.



$56.78 Precio Promedio

+11% en 2025, récord histórico por salida de consumidores de bajo costo.

DINÁMICAS Y DESTINOS

Análisis Regional



California
El Mayor Perdedor en Valor:
-$142 millones (62% pérdida total).



Napa
+1% valor



Resto de CA
-32% volumen

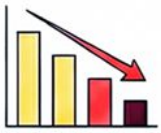


Washington
-6% valor



Oregón
-9% valor

Por Precio y Tamaño



Menos de $15
El Colapso:
-35% en 2025,
-67% desde 2020



Lujo ($200+)
Resiliencia:
+10% volumen, única categoria en crecimiento.



Bodegas Grandes (>500k)
-23% volumen

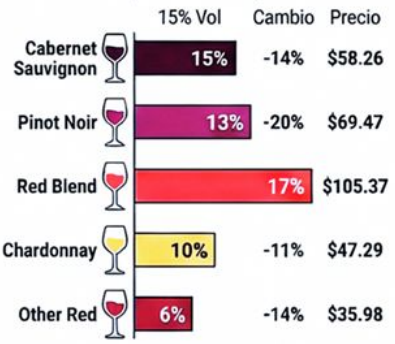


Producción Limitada (<1k)
+10% valor

TOP VARIETALES Y FUTURO

Comparativa Top 5 Varietales

(Volumen 2025)



CONCLUSIONES Y FUTURO (2026)





Factores de Decadencia: Envejecimiento Baby Boomers, movimientos anti-alcohol, medicamentos GLP-1.



Estrategia de Supervivencia: Salas de Degustación vitales para membresias de clubes.



Pronóstico 2026: Caídas continuas 1ª mitad; posible estabilización 2ª mitad sI mejora la economía.

Creado por Vinetur | Fuente Sovos ShipCompliant & WineBusiness Analytics