vinetur

El canal directo al consumidor de vino cae un 15% en volumen y un 6% en valor en 2025

El informe de Sovos ShipCompliant analiza las causas del descenso y propone estrategias para las bodegas

miércoles 4 de marzo de 2026

El canal de venta directa al consumidor (DtC) ha sido durante años uno de los motores de crecimiento del sector vinícola, superando en ritmo al resto de canales tradicionales. Sin embargo, los datos más recientes muestran que esta tendencia se ha revertido de forma notable. Según el informe de envíos directos al consumidor de vino publicado por Sovos ShipCompliant, en 2025 el canal DtC experimentó una caída del 15% en el volumen de envíos y una reducción del 6% en el valor de las ventas. Estas cifras contrastan con las estimaciones de Silicon Valley Bank para el conjunto del mercado del vino, que registró un descenso del 2% en volumen y del 1,6% en valor.

El informe, que será analizado en profundidad en un seminario web el próximo 19 de marzo, señala que el canal DtC está sufriendo las mismas presiones que afectan al sector en general, aunque de forma más acusada. Entre los factores que explican este retroceso se encuentran los cambios en la psicología del consumidor, la evolución de las normas sociales, los mensajes de salud pública y las dificultades económicas persistentes.

El seminario contará con la participación de Alex Koral, asesor jurídico de Sovos ShipCompliant, y Tom Wark, director ejecutivo de la National Association of Wine Retailers. Ambos expertos debatirán sobre las fuerzas que están detrás de la caída tanto en el canal DtC como en el mercado vinícola en su conjunto. Además, ofrecerán

recomendaciones para que las bodegas puedan afrontar la situación, minimizar las pérdidas y prepararse para un posible repunte cuando las condiciones del mercado mejoren.

El evento está dirigido a bodegas que trabajan con el canal DtC, así como a profesionales y observadores del sector interesados en comprender la situación actual del mercado del vino. Los organizadores han destacado la importancia de analizar en detalle los datos y tendencias para que las bodegas puedan tomar decisiones informadas y adaptarse a un entorno que sigue cambiando.

El informe de Sovos ShipCompliant pone de relieve la necesidad de que las bodegas revisen sus estrategias comerciales y de comunicación, teniendo en cuenta los nuevos hábitos de consumo y las preocupaciones de los clientes. El descenso en el canal DtC, más pronunciado que en el resto del mercado, obliga a las empresas a buscar nuevas formas de conectar con los consumidores y a reforzar su propuesta de valor en un momento de incertidumbre para el sector.