vinetur

El canal directo de vino en EEUU frena su caída tras casi tres años de descensos

Las bodegas logran estabilizar ventas y mejoran indicadores clave, aunque la recuperación completa aún no está asegurada

miércoles 4 de marzo de 2026



El informe Snapshot de febrero de 2026, publicado por Enolytics, señala una estabilización cautelosa en el canal de venta directa al consumidor (DTC) de vino en Estados Unidos. La empresa, con sede en Atlanta y especializada en análisis de datos para bodegas, ha detectado que el sector muestra señales de adaptación tras casi tres

años de caídas continuadas.

Según el informe, los datos de febrero reflejan que las bodegas están ajustando sus estrategias a una nueva situación del mercado. Cathy Huyghe, cofundadora y directora ejecutiva de Enolytics, explica que aunque un solo mes no marca una recuperación completa, la mejora constante en varios indicadores sugiere que la contracción del sector se está moderando. Huyghe añade que existe un optimismo prudente ante la evidencia de resiliencia y disciplina operativa, a pesar de que persisten problemas generales en el mercado.

El informe subraya la importancia de centrarse en la gestión operativa durante 2026. El avance sostenido dependerá ahora de la capacidad para convertir a los visitantes de las salas de cata en clientes habituales y reforzar las estrategias de relación con los compradores. Los datos muestran que las bodegas que logran mantener su base de compradores, incluso con una frecuencia de compra algo menor, estarán mejor posicionadas para aprovechar una posible recuperación más amplia.

En cuanto a los resultados concretos, las ventas netas de vino en febrero se mantuvieron prácticamente estables respecto al año anterior, con una variación del -0,1%, pese a contar con un fin de semana menos que en febrero de 2025. El número de cajas vendidas bajó un 2,4%, lo que supone una mejora frente a los descensos del 5% al 6% registrados durante gran parte de 2023 y 2024.

La evolución a largo plazo también muestra cierta mejora. Las ventas netas acumuladas en los últimos doce meses pasaron del -2,9% al -2,4%, mientras que las cajas vendidas mejoraron del -2,5% al -2,3%. Los pedidos realizados durante ese mismo periodo avanzaron casi un punto porcentual, pasando del -3,6% al -2,6%. Febrero representa el quinto mes consecutivo con mejoras en estos indicadores clave.

Los resultados acumulados hasta febrero refuerzan esta tendencia hacia la estabilización. En los dos primeros meses de 2026, tanto las ventas netas como las cajas vendidas se sitúan en el -0,4%, lo que supone un avance importante respecto a los descensos registrados durante todo 2024 (-3,4% y -5,3%, respectivamente).

Enolytics publica este informe mensual para ofrecer datos agregados y transparentes al sector vitivinícola. El informe completo de febrero está disponible públicamente y sin coste en la web oficial de la empresa.

La información utilizada para este análisis proviene de datos anónimos y agregados procedentes de cientos de bodegas DTC estadounidenses. Se recopila a través de diversas plataformas comerciales y puntos de venta como Commerce7, WineDirect o Shopify. Para garantizar la fiabilidad comparativa entre años, solo se incluyen bodegas con datos completos en ambos periodos analizados. Todos los indicadores se calculan a partir de registros reales de ventas y visitas a salas de cata; no se emplean encuestas ni estimaciones.

Enolytics es una empresa fundada y dirigida por mujeres que ofrece soluciones tecnológicas basadas en análisis avanzados para empresas del sector vinícola y bebidas espirituosas. Su plataforma integra datos procedentes tanto del canal directo como mayorista y proporciona herramientas visuales e informes para ayudar a las bodegas a mejorar su rendimiento comercial.