vinetur

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

El informe de Sovos ShipCompliant analiza el retroceso del envío directo de vino y sus causas

miércoles 11 de marzo de 2026

El canal de envío directo al consumidor (DtC) ha sido durante años el motor de crecimiento del mercado del vino en Estados Unidos, superando el ritmo de otros canales de venta. Sin embargo, los datos más recientes muestran que este segmento también está sufriendo una desaceleración más acusada que la del conjunto del sector. Según el informe Direct-to-Consumer Wine Shipping Report 2026, 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 total de ventas de vino, que descendieron un 2% en volumen y un 1,6% en valor.

El informe, que será analizado en un seminario web organizado por Sovos ShipCompliant el próximo 19 de marzo, señala varios factores que explican este retroceso. Entre ellos 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. Estos elementos están afectando tanto al canal DtC como al mercado del vino en general, aunque el impacto es más intenso en el primero.

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 analizarán las fuerzas que están detrás de la caída en los envíos

directos y en el mercado del vino en su conjunto. Además, abordarán las posibles estrategias que pueden adoptar las bodegas para afrontar la situación y prepararse para un eventual repunte cuando las condiciones mejoren.

El informe destaca que el canal DtC, que tradicionalmente ha sido una vía de crecimiento para las bodegas, ahora se enfrenta a una presión significativa. Las bodegas que dependen de este canal deben adaptarse a los nuevos hábitos de consumo y a las restricciones económicas. El seminario está dirigido tanto a bodegas que trabajan con el canal DtC como a otros actores del sector interesados en comprender la situación actual del mercado del vino en Estados Unidos.

La sesión ofrecerá una visión detallada de los factores que están influyendo en la caída de las ventas y propondrá medidas para que las bodegas puedan minimizar las pérdidas y posicionarse mejor de cara al futuro. Los organizadores han anunciado que quienes no puedan asistir en directo podrán acceder posteriormente a la grabación del evento.