vinetur

El envío directo de vino en Estados Unidos cae a niveles previos a la pandemia

Bodegas y distribuidores afrontan menor demanda y cambios regulatorios mientras buscan recuperar consumidores y adaptarse a nuevas tendencias

viernes 10 de abril de 2026



El envío directo de vino al consumidor en Estados Unidos atraviesa un periodo de descenso tras años de crecimiento. Según el último informe elaborado por Sovos ShipCompliant y WineBusiness Analytics, tanto el volumen como el valor de los envíos han bajado de forma notable desde los máximos alcanzados durante la pandemia. En 2025, el mercado regresó a cifras similares a las de 2018, lo que ha generado preocupación entre bodegas y distribuidores.

El canal directo al consumidor (DtC, por sus siglas en inglés) se consolidó tras la sentencia del Tribunal Supremo en 2005 que permitió a las bodegas enviar vino directamente a clientes en la mayoría de los estados. Durante casi dos décadas, este sistema creció hasta superar los 4.000 millones de dólares en ventas anuales en 2020. Sin embargo, tras el impulso excepcional provocado por la pandemia, la demanda ha caído y no se prevé una recuperación inmediata.

Entre las causas principales del descenso figuran la incertidumbre económica y un cambio en los hábitos de consumo. El vino es percibido como un producto de lujo y muchos consumidores han optado por reducir su gasto en este tipo de bienes. Además, existe una tendencia social hacia productos considerados más saludables, lo que ha impulsado alternativas con bajo o nulo contenido alcohólico.

Otro factor relevante es la disminución de visitas a salas de cata, especialmente en California. Estas visitas son fundamentales para que las bodegas establezcan relaciones directas con los clientes y fomenten la afiliación a clubes de vino, que generan ventas recurrentes. La caída del turismo y las visitas presenciales ha afectado sobre todo a pequeñas bodegas que dependen del canal DtC para mantener su actividad.

En el ámbito legislativo, algunos estados han modificado sus normativas recientemente. Arkansas y Mississippi cambiaron sus leyes en 2025 para facilitar el envío directo, aunque la implementación fue compleja y no tuvo un impacto inmediato en las ventas. En contraste, Maine introdujo nuevas exigencias relacionadas con la gestión de envases retornables que dificultan el cumplimiento para bodegas fuera del estado, lo que provocó una fuerte reducción de envíos hacia esa región.

Delaware también aprobó una ley para permitir el envío directo, pero contiene restricciones que han llevado a asociaciones del sector a recomendar cautela antes de operar bajo ese marco legal. Actualmente solo Utah y Delaware permanecen cerrados al canal DtC, lo que limita las posibilidades de expansión mediante la apertura de nuevos mercados estatales.

El futuro del envío directo dependerá principalmente de la capacidad del sector para recuperar consumidores dentro de los estados donde ya opera. Las bodegas estudian estrategias como ajustar precios, mejorar su comunicación o crear paquetes turísticos para atraer visitantes y reactivar las ventas directas. El informe señala que la liberalización normativa ya no puede ser el motor principal del crecimiento y que será necesario adaptarse a las nuevas preferencias del público.

La regulación sigue siendo un elemento clave para el funcionamiento del canal DtC. Los estados con normas claras y procedimientos sencillos facilitan la actividad comercial y permiten a las bodegas llegar a más clientes. Por el contrario, requisitos complejos o restrictivos pueden frenar el desarrollo del sector.

A pesar del retroceso actual, el canal directo mantiene su importancia para muchas bodegas estadounidenses. El sector confía en que una mejora económica y un renovado interés por el vino puedan estabilizar el mercado e impulsar nuevas oportunidades en los próximos años.