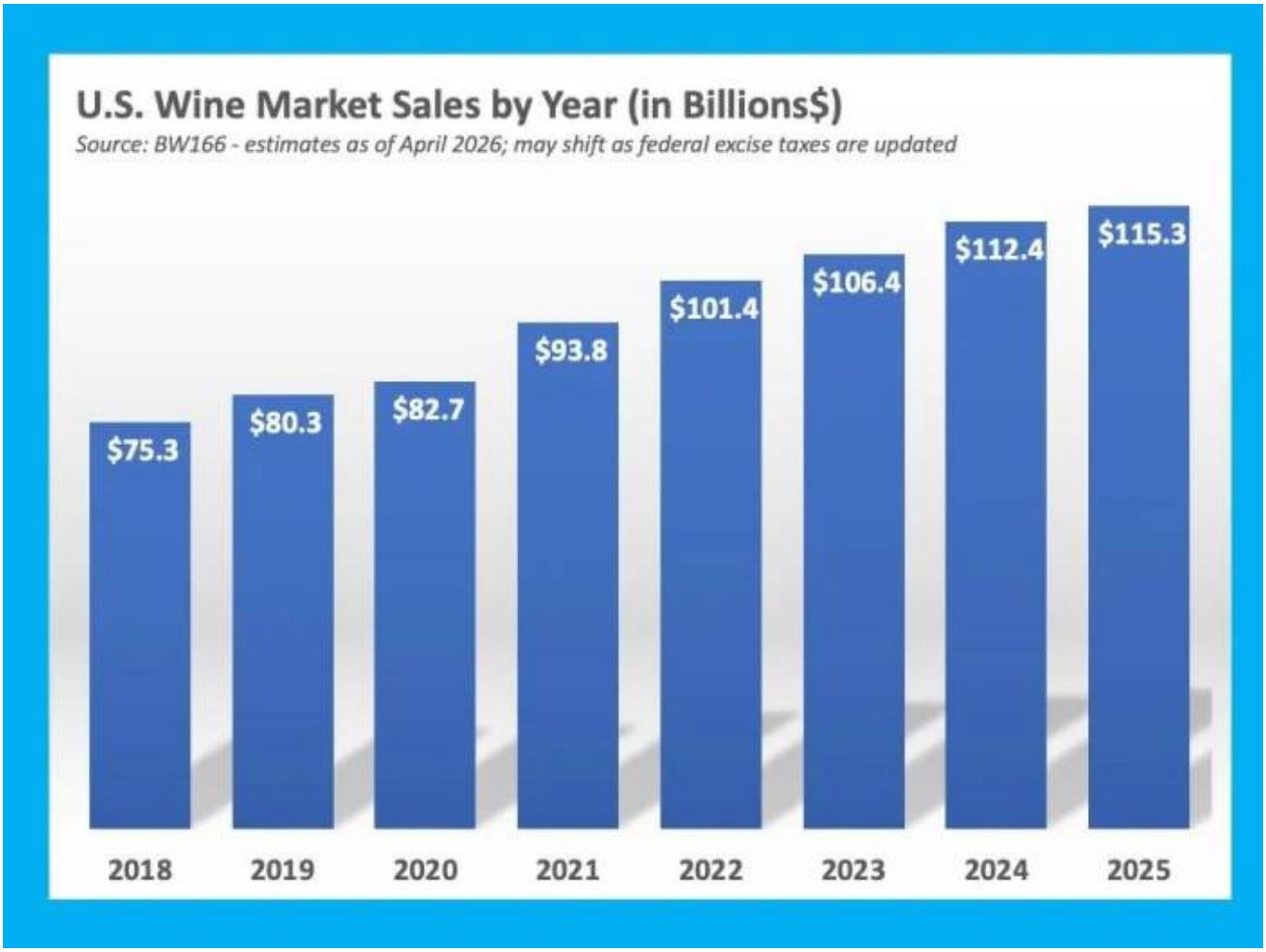
vinetur

El vino bate récord en Estados Unidos pese a vender menos cajas

El gasto supera los 115.000 millones de dólares mientras el volumen cae un 2,4% por el alza de precios y las marcas blancas

martes 14 de abril de 2026



Las ventas de vino en Estados Unidos superaron los 115.000 millones de dólares en 2025, según un informe de la consultora BW166 elaborado a partir de datos oficiales de consumo, impuestos y comercio. La cifra total, que incluye vino nacional e importado,

alcanzó los 115.330 millones de dólares, frente a los 112.477 millones del año anterior, lo que supone un aumento del 2,5%.

Jon Moramarco, socio director de BW166 LLC, explicó en una entrevista en línea que el cálculo se basa en fuentes públicas del Gobierno federal. La firma trabaja con datos del Bureau of Economic Analysis y del Tax & Trade Bureau para estimar el gasto del consumidor en vino en Estados Unidos. Moramarco fundó BW166 en 2009 tras más de cuatro décadas en el sector, con cargos previos como consejero delegado en Constellation International, Winebow y Allied Domecq Wines.

El informe muestra una evolución desigual entre ingresos y volumen. Mientras la facturación subió, las ventas físicas bajaron de 370,7 millones de cajas de nueve litros en 2024 a 361,8 millones en 2025, una caída del 2,4%. La explicación, según Moramarco, está en varios factores que están cambiando la estructura del mercado.

Uno de ellos es la caída de los vinos más baratos y la estabilidad o subida de referencias con precios más altos. Eso eleva el precio medio por botella y empuja al alza el gasto total. Otro factor es el avance de las marcas blancas y las etiquetas propias de cadenas de distribución y restauración. Este tipo de vino se vende bajo la marca del distribuidor o de otra empresa distinta a la bodega que lo produce.

Moramarco señaló que estas referencias ganan terreno en supermercados, restaurantes y grandes cadenas como Costco, donde la marca Kirkland tiene presencia en vino. También indicó que parte de ese volumen no aparece en los sistemas privados de escaneo comercial que usan firmas como NIQ o Circana, pero sí figura en las estadísticas federales. Por eso BW166 recurre a datos oficiales para su informe anual.

A ello se suma el papel de bares y restaurantes. Según Moramarco, estos negocios aplican márgenes sobre las bebidas alcohólicas que elevan el gasto final del consumidor, aunque ese dinero no siempre llega a productores e importadores. El resultado es un aumento del gasto total en vino que no se reparte por igual dentro del sector.

El informe también apunta a la inflación como otro elemento que presiona los precios de vino, alimentos y otras bebidas. En paralelo, varias bodegas e importadores no están viendo un beneficio proporcional y eso está llevando a ajustes de plantilla, ventas de empresas y algunos concursos de acreedores.

Pese a la caída del volumen, Estados Unidos sigue siendo el mayor mercado mundial del vino por valor y por cantidad. También es uno de los principales destinos para los países exportadores. Las últimas cifras citadas por BW166 indican que alrededor del 37% del vino consumido en el país es importado.

Moramarco afirmó que el consumidor estadounidense sigue gastando algo más cada año en vino, pero advirtió de que el mercado sigue siendo duro y muy competitivo. A su juicio, el sector debe adaptarse a cambios demográficos y de hábitos. Los baby boomers beben menos con la edad y los consumidores más jóvenes tienen más opciones entre bebidas con THC, hard seltzers y otras alternativas alcohólicas.

El informe añade que las tendencias ligadas a salud y bienestar también pesan sobre el consumo. BW166 menciona además el uso más extendido de medicamentos GLP-1 como otro factor que puede reducir la ingesta de alcohol.

Moramarco sostiene que las bodegas deben conectar mejor con estilos de vida distintos y con nuevas formas de consumo. También cree que el sector necesita recuperar atractivo en los vinos de menor precio para no quedar fuera del alcance de parte del público joven. Según dijo, muchas marcas reconocidas han subido tanto su precio medio que ya no resultan accesibles para un consumo frecuente.

BW166 calcula que 2025 marca el nivel más alto registrado hasta ahora en gasto total en vino en Estados Unidos. La evolución futura dependerá de si las bodegas consiguen mantener ese ritmo sin perder volumen ni margen frente a otras bebidas alcohólicas presentes en bares, tiendas y hogares estadounidenses.