vinetur

Los RTD frenan la caída del alcohol en el retail estadounidense

El vino y los espirituosos retroceden, mientras las bebidas listas para tomar avanzan a doble dígito en valor

jueves 7 de mayo de 2026

Las ventas de bebidas alcohólicas en el retail de Estados Unidos cayeron un 3,3% en valor en las cuatro semanas cerradas el 25 de abril, hasta 8.200 millones de dólares, según NielsenIQ. El retroceso afectó al vino y a los espirituosos, mientras que los RTD siguieron al alza y amortiguaron parte de la caída del mercado.

En ese periodo, el vino bajó un 5,6% en valor y un 6,7% en volumen. Los espirituosos cedieron un 5,8% en valor y un 5,1% en volumen. Los RTD subieron un 3% en valor, aunque su volumen de cajas cayó un 1,7% en el mes previo al 25 de abril.

Dentro de los RTD, los elaborados con vino y con espirituosos avanzaron a doble dígito en valor y superaron a los FMB, las bebidas de malta aromatizadas. El dato refuerza el peso de esta categoría en el lineal y su capacidad para captar compras que antes iban a otras bebidas alcohólicas.

Entre los espirituosos, el whisky fue el más afectado, con una caída del 6,5% en valor y del 6,7% en volumen. La vodka retrocedió un 5% en valor y un 4,6% en volumen. El tequila bajó un 4,8% en valor y un 1,5% en volumen. También descendió el segmento “All Other”, arrastrado por el brandy y el coñac.

Las bebidas sin alcohol con base de espirituosos siguen ganando terreno desde una base pequeña. NielsenIQ calcula que su volumen subió casi un 53% y su valor aumentó un 33,5%.

Entre los principales grupos de espirituosos en Estados Unidos, el comportamiento fue desigual. Diageo, primer proveedor por ventas en dólares, registró una caída superior al 10% en valor. Sazerac subió un 2,4%. Bacardi bajó un 5,1% y Suntory un 7,9%. Fifth Generation, propietaria de Tito’s vodka y Lalo Tequila, avanzó un 2,4%.

En vino, la presión siguió durante el mes. El vino tranquilo encabezó las caídas y el espumoso también perdió terreno, con descensos del 3,8% en valor y del 4,6% en volumen. Las cinco mayores bodegas del país —Gallo, The Wine Group, Deutsch, Trinchero y Delicato— cerraron el periodo con menos ventas en dólares.

Por zonas, Ohio y Nueva Jersey registraron subidas de volumen de un solo dígito. Michigan siguió en negativo, aunque con una caída limitada del 0,4% en valor.