vinetur

El vino y los espirituosos siguen perdiendo terreno en Estados Unidos

Los RTD ganan peso mientras caen las gamas premium y el consumo se inclina hacia opciones más baratas

miércoles 27 de mayo de 2026



Las ventas de vino y espirituosos en Estados Unidos siguieron a la baja en el primer trimestre de 2026, según datos de SipSource difundidos por la Wine & Spirits Wholesalers of America (WSWA). La asociación atribuyó la caída a la inflación, al

aumento del precio del combustible y a un gasto más prudente de los consumidores, que optaron por productos más baratos.

En espirituosos, el volumen de las categorías principales bajó 4,4% en términos interanuales y los ingresos retrocedieron 5,7%. En vino, el descenso fue mayor: el volumen cayó 8,3% y la facturación se redujo 5,3%. WSWA señaló que la diferencia entre volumen e ingresos en espirituosos fue la mayor desde que SipSource sigue este mercado, una señal de que ganan terreno las marcas de menor precio.

Las categorías premium también perdieron tracción. Los productos situados entre 50 y 99,99 dólares bajaron 8,8%, mientras que las botellas por encima de 100 dólares registraron una caída de 9,3%. En tequila y destilados de agave, una de las familias que mejor había funcionado en los últimos años, el volumen descendió 3% y los ingresos 6,6%.

El vino siguió una evolución parecida. Aunque la facturación mejoró levemente frente al final de 2025, el volumen general continuó débil. La franja de menos de 5 dólares, que representa más del 22% del volumen total de vino, cayó 19,1% durante el trimestre. Las gamas altas resistieron mejor, pero no volvieron al crecimiento y los descuentos siguieron siendo habituales en varios segmentos.

Marzo dejó algunas señales limitadas de estabilización, sobre todo en los ingresos del vino y en el canal de consumo fuera del local. WSWA advirtió, sin embargo, que ese resultado pudo verse favorecido por un día adicional de envío respecto al primer trimestre de 2025. En conjunto, el volumen en hostelería bajó 3%, mientras que en venta minorista descendió 7,4%. La actividad de distribución también siguió bajo presión, con una caída de 3,2%, aunque mejoró frente al descenso del 5% registrado durante 2025. El número total de cuentas minoristas retrocedió 0,5%.

Los cócteles listos para beber fueron el segmento con mejor comportamiento del mercado. WSWA indicó que los RTD elaborados con espirituosos crecieron 30% en ventas en dólares y ya suponen 28% del volumen total de espirituosos en el canal minorista fuera del local. Los RTD a base de vino subieron casi 14%, mientras que los elaborados con malta siguieron cayendo.

Danny Brager afirmó que el mercado está cada vez más condicionado por una gestión más ajustada de las carteras, por la reducción del número de referencias y por un consumidor más orientado al valor. Eric Schmidt añadió que los últimos datos muestran dónde persiste la presión y dónde siguen apareciendo oportunidades por categorías y tramos de precio.