vinetur

Los cócteles listos para beber sostienen el mercado de bebidas alcohólicas en EEUU

El segmento RTD crece un 30% en dólares mientras vino y destilados siguen en contracción

miércoles 27 de mayo de 2026



El mercado estadounidense de bebidas alcohólicas siguió en contracción durante el primer trimestre de 2026, con una mejora moderada en marzo, sobre todo en los ingresos del vino y en el canal de consumo fuera del hogar. Así lo recoge el informe

SipSource® de Wine & Spirits Wholesalers of America (WSWA), difundido el 21 de mayo en Washington D. C., que atribuye parte de esa evolución al calendario y a un día más de envío frente al primer trimestre de 2025.

El estudio señala que la inflación acumulada, el alza de los precios del combustible, los inventarios ajustados y el comportamiento del consumidor, más orientado al ahorro, siguen presionando a los tres niveles de distribución. Según el analista Danny Brager, el mercado vive una gestión más estricta de las carteras, una reducción de referencias y una demanda más centrada en el valor. Al mismo tiempo, los cócteles listos para beber elaborados con destilados, conocidos como RTD, continúan como uno de los pocos segmentos con avance claro, aunque en un espacio cada vez más saturado.

En destilados básicos, el trimestre cerró con una caída del 4,4% en volumen y del 5,7% en ingresos en la media móvil de 12 meses. En vino, la bajada fue del 8,3% en volumen y del 5,3% en ingresos. WSWA apunta además a una presión sobre la gama alta en varias categorías. En destilados, la tendencia es a productos menos premiumizados en varios tramos de precio, con especial incidencia en tequila y en las referencias por encima de 50 dólares.

En vino, la caída del volumen sigue siendo más acusada que la de los ingresos. El informe indica que los tramos altos resisten mejor que los bajos, pero sin crecer. También observa descuentos relevantes en la parte alta de la oferta, lo que abre dudas sobre la fortaleza real de la premiumización en esta categoría.

Eric Schmidt, director de SipSource en WSWA, afirmó que la herramienta permite ver dónde persiste la presión, qué tendencias se estabilizan y qué espacios de avance aparecen por categorías, canales y tramos de precio. En su lectura, los RTD elaborados con destilados son uno de los casos más claros de avance dentro del mercado.

Ese segmento aumentó un 30% en dólares y ya representa el 28% del volumen total de destilados en el canal off-premise. Los RTD a base de vino subieron cerca del 14%, mientras que los RTD con base malta siguieron a la baja. El informe añade que hay más de 750 marcas de cócteles preparados elaborados con destilados, lo que ha intensificado la pugna entre proveedores por captar al consumidor que busca sabor y comodidad.

La distribución también muestra ajustes. Los puntos de distribución bajaron un 3,2% en el periodo más reciente, aunque menos que el máximo descenso registrado en 2025. El número total de cuentas cayó un 0,5%. En conjunto, el volumen on-premise de vino y destilados retrocedió un 3%, mejor que el canal off-premise, donde la caída fue del 7,4%.

WSWA subraya que el consumo fuera del hogar ha mejorado poco a poco durante el último año, mientras que la debilidad fuera del local se mantiene con más persistencia. En destilados totales, el trimestre terminó con una bajada del 5,1% en volumen y del 5,9% en ingresos. La diferencia entre volumen e ingresos fue la mayor registrada por SipSource y refleja un traslado claro hacia productos más baratos.

Por tramos de precio, el segmento entre 50 y 99,99 dólares cayó un 8,8%, y el tramo superior a 100 dólares bajó un 9,3%. En tequila y espirituosos de agave, cuya cuota sobre el volumen core pasó del 9,4% al 13,3% en seis años, las ventas retrocedieron un 3% en volumen y un 6,6% en ingresos. Hace un año, los ingresos del tequila premium crecían un 4,2%.

En vino, los ingresos mejoraron 80 puntos básicos respecto al cierre de 2025 y terminaron marzo con una caída del 5,3%, mientras que el volumen siguió bajando un 8,3%. El tramo inferior a cinco dólares representa el 22,2% del volumen total y cayó un 19,1%. Entre las pocas categorías con avance en ingresos figuran los cócteles a base de vino (+11,8%), prosecco (+6,1%), champán (+2%), sauvignon blanc (+1,1%) y sake (+1,3%).

En restauración y bares, los ingresos por vino bajaron un 2,3%, frente al descenso del 6% registrado fuera del local. El informe completo SipSource Q1 2026 Industry Overview está disponible para suscriptores a través de la plataforma iDIG.