vinetur

Los RTD ganan terreno en el Reino Unido y presionan a los espirituosos

Las bebidas listas para tomar ya mueven 704 millones de libras y crecen por precio, comodidad y nuevos hábitos de consumo

miércoles 3 de junio de 2026

Los RTD, las bebidas listas para tomar, ganan terreno en el comercio minorista del Reino Unido y ya mueven 704 millones de libras en ventas, según un informe de la Wine and Spirit Trade Association (WSTA) basado en datos de NIQ. La categoría creció un 12% en volumen y un 17% en valor respecto al año anterior, en un momento en que otras familias de bebidas alcohólicas muestran una evolución más débil en tiendas y supermercados.

El informe Sip 2 de la WSTA señala que los RTD figuran entre las pocas categorías del alcohol que avanzan en el canal off-trade, el que agrupa las ventas para consumo fuera del local. Dentro de ese grupo se incluyen las bebidas con espirituosos y mezclas, los cócteles en lata, los cócteles embotellados y los hard seltzers. La asociación sostiene que estas referencias ya se han consolidado como una categoría propia, por su comodidad, su formato individual y la variedad de sabores.

Los datos también apuntan a una caída en las ventas de espirituosos en ese mismo canal. En los tres meses hasta el 3 de enero de 2026, la categoría perdió algo menos de 40 millones de libras en ventas frente al mismo periodo del año anterior. La WSTA añade que el 44% del gasto en RTD procede de consumidores que han trasladado parte de su compra desde los espirituosos hacia estas bebidas preparadas.

La asociación vincula este cambio al precio y a la facilidad de consumo. Durante la pandemia, preparar cócteles en casa ganó presencia entre los consumidores y después esa costumbre convivió con una presión mayor sobre el presupuesto familiar. Según el informe, eso ha impulsado la demanda de RTD más asequibles y ha ayudado a que los volúmenes en el canal off-trade suban un 17% desde 2024.

El consejero delegado de la WSTA, Miles Beale, afirmó que las cifras ofrecen “un punto positivo” dentro de unas ventas que siguen bajo presión para el sector británico de espirituosos. Beale relacionó la caída del negocio con la subida más fuerte de impuestos especiales en casi 50 años, aplicada en agosto de 2023, y criticó la política fiscal del Gobierno por elevar los gravámenes sobre el alcohol al ritmo de la inflación.

La tendencia no se limita al Reino Unido. En declaraciones recientes al medio especializado The Drinks Business, Zach Poelma, vicepresidente sénior de Southern Glazer’s, explicó que muchos consumidores buscan opciones más parecidas a un cóctel y que por eso están ganando peso los RTD con mayor graduación alcohólica. Según Poelma, el comprador decide cada vez más qué bebe según la ocasión y valora formatos que ofrezcan una experiencia similar a la del bar, pero con más comodidad.

Para la WSTA, este cambio refleja también un traslado del gasto desde categorías tradicionales hacia bebidas listas para tomar. Beale pidió apoyo para los destiladores innovadores del país y defendió que necesitan respaldo para seguir impulsando inversión, empleo y actividad en el sector. En su opinión, las bebidas para llevar en envases pequeños encajan con un consumidor que busca facilidad sin renunciar al sabor.