vinetur

Las RTD ganan terreno en Estados Unidos pese al auge del consumo barato

Las bebidas listas para tomar ya rozan el 28% del volumen de espirituosos vendidos fuera del local.

miércoles 3 de junio de 2026

Las bebidas listas para tomar, conocidas como RTD por sus siglas en inglés, siguen ganando espacio en el mercado de Estados Unidos, incluso en un momento en el que parte del consumo se mueve hacia productos más baratos. Según datos de NielsenIQ citados por operadores del sector, las RTD elaboradas con espirituosos crecen a doble dígito y ya representan cerca del 28% del volumen de espirituosos vendidos en el canal off-premise, es decir, fuera del local de consumo.

El avance se produce en un escenario de downtrading, un cambio de compra que lleva a muchos consumidores a elegir referencias de menor precio. Pese a ello, las marcas de RTD mantienen una evolución positiva gracias a su formato práctico, su precio de entrada y su presencia en tiendas y supermercados. Para los fabricantes, este comportamiento confirma que la categoría sigue teniendo recorrido en un mercado muy sensible al valor.

Los datos apuntan a que el consumidor estadounidense no ha abandonado estas bebidas, sino que ajusta su gasto dentro de la misma categoría. En ese movimiento, las RTD han ganado terreno frente a otras opciones alcohólicas, entre ellas el vino, que puede notar parte de esa sustitución en el consumo doméstico. El canal off-premise concentra buena parte de esta evolución porque es donde se toman muchas decisiones de compra para el hogar y para reuniones informales.

Las empresas del sector observan además que la categoría ya no depende solo de lanzamientos puntuales o de marcas asociadas al ocio nocturno. Las RTD basadas en espirituosos han ampliado su oferta con sabores, grados alcohólicos y formatos distintos, lo que les permite llegar a públicos más amplios. Esa variedad ayuda a sostener la demanda en un mercado donde el consumidor compara más y busca opciones rápidas de consumir.

Para bodegas y distribuidores, este avance obliga a seguir de cerca los cambios en los hábitos de compra. Si las RTD continúan ganando cuota en el lineal y mantienen ritmos altos de crecimiento, su peso puede alterar la distribución del gasto entre categorías alcohólicas en Estados Unidos y condicionar estrategias comerciales, precios y promociones en los próximos meses.