vinetur

Los cócteles en lata aceleran su avance en Estados Unidos frente al desplome del Scotch

Los RTD crecieron un 21,8% en mayo en mercados regulados mientras las ventas totales de espirituosos siguieron cayendo

lunes 29 de junio de 2026



Los cócteles listos para beber en lata ganaron terreno en mayo en los estados con control de venta de alcohol de Estados Unidos, mientras el whisky escocés siguió a la baja en casi todos esos mercados. Los datos proceden de la National Alcohol Beverage Control Association (NABCA), que agrupa la información de 18 mercados donde la distribución o la venta de bebidas alcohólicas está regulada por el Estado.

Según esa estadística, la categoría de “cocktails”, que incluye los productos ready to drink o RTD en lata, aumentó un 21,8% en volumen respecto a mayo de 2025. En valor, el avance fue del 21,7%. El ritmo fue menor que el registrado en abril, cuando las ventas de esta categoría habían subido cerca de un tercio tanto en volumen como en valor, pero se mantuvo en tasas de dos dígitos.

En sentido contrario, el Scotch cayó un 8,1% en volumen y un 7,9% en valor en el conjunto de esos 18 mercados durante mayo. NABCA señala que el descenso se produjo en casi todos los estados y que Oregón fue la única excepción.

La evolución del tequila también fue negativa, aunque más moderada. Esta categoría bajó un 0,2% en volumen y un 4,2% en valor. Junto a los cócteles preparados, la única familia de espirituosos que avanzó fue la cachaça, el segmento más pequeño del grupo analizado. Sus ventas subieron un 10,4% en volumen y un 21,5% en valor.

Tras el whisky escocés, las mayores caídas por volumen correspondieron al whisky canadiense, con un retroceso del 7,4%; la ginebra, con un 6,9%; el brandy y el Cognac, con un 6,7%; el ron, con un 6,5%; y el whiskey irlandés, con un 5,9%. En valor, el mayor descenso entre las categorías de espirituosos fue para el whisky canadiense, que perdió un 9,5%. También bajaron el ron, un 7,3%, y tanto el whiskey irlandés como el brandy/Cognac, ambos un 6%.

El balance general del mercado de espirituosos en esos estados fue negativo en mayo. Las ventas totales cedieron un 1,7% en volumen y un 4,4% en valor. Si se toma como referencia el acumulado de los doce meses hasta mayo de 2026, la caída fue del 1,1% en volumen y del 3,1% en valor.

El detalle por estados muestra una mejora limitada. Solo Michigan, Mississippi, Iowa y Carolina del Norte aumentaron sus volúmenes de venta de espirituosos durante mayo. En valor, únicamente Mississippi registró una subida, con un alza del 5,6%.

La debilidad también se trasladó al canal hostelero. En mayo, las ventas de espirituosos para consumo en bares y restaurantes descendieron un 3,1% en volumen y un 5,2% en valor. La mayoría de los estados comunicaron bajadas. Idaho, Michigan y Carolina del Norte fueron las excepciones. En los últimos doce meses, ese canal anotó una leve subida del 0,4% en volumen, aunque el valor retrocedió un 1,7%.

Estos datos apuntan a un cambio de mezcla dentro del mercado estadounidense de bebidas alcohólicas. El avance de los RTD presiona a varias categorías tradicionales y puede influir en las decisiones comerciales de grupos con presencia en whisky, ron o ginebra. También ofrece una señal para distribuidores y cadenas sobre qué formatos están captando más gasto del consumidor en uno de los principales mercados internacionales para los espirituosos.