vinetur

Los destilados en Estados Unidos seguirán en negativo hasta 2027

WSWA prevé una lenta estabilización del mercado tras varios trimestres de caídas generalizadas

jueves 2 de julio de 2026



La asociación estadounidense Wine & Spirits Wholesalers of America (WSWA) ha publicado una nueva previsión de SipSource que apunta a una mejora lenta del mercado de destilados en Estados Unidos entre la segunda mitad de 2026 y el primer semestre de 2027, aunque el conjunto del sector seguiría en tasas negativas durante todo ese periodo.

La información se difundió este miércoles, 1 de julio, a través de PRNewswire. El informe ofrece una visión adelantada hasta el segundo trimestre de 2027 sobre la evolución de las salidas al mercado mayorista, una referencia muy seguida por fabricantes, distribuidores e importadores para medir el pulso real del negocio.

Según WSWA, el mercado total de core spirits, que agrupa las principales categorías de espirituosos y deja fuera los combinados listos para beber elaborados con base alcohólica destilada, registró una variación interanual móvil de doce meses del -4,19% en el primer trimestre de 2026. La previsión sitúa esa caída en -3,91% al cierre del cuarto trimestre de 2026 y en -3,68% en el segundo trimestre de 2027. La lectura que hace la patronal es que el deterioro pierde intensidad, pero no desaparece.

El presidente y consejero delegado de WSWA, Francis Creighton, señaló en la nota que el mercado sigue siendo duro para las bebidas espirituosas, aunque las condiciones podrían empezar a estabilizarse durante el próximo año. También indicó que los datos refuerzan la necesidad de una planificación comercial disciplinada y de una relación más precisa con el consumidor.

SipSource basa su previsión en una base amplia de datos de depletion, es decir, ventas desde el mayorista hacia el siguiente escalón comercial. WSWA afirma que el sistema incorpora información de más de 20 grandes distribuidores, datos de estados con control público sobre la venta de alcohol y varios indicadores macroeconómicos. La organización añade que su cobertura alcanza el 70% del volumen mayorista en los 50 estados y que sus miembros distribuyen más del 80% del vino y los destilados vendidos en el país.

El informe revisa siete grandes categorías: brandy y coñac, ron, tequila y agave, vodka, whiskey estadounidense, whiskey irlandés y whisky escocés. En todas ellas se mantiene un terreno negativo en mayor o menor medida, aunque con ritmos distintos.

En tequila y agave, WSWA prevé una estabilización tras la fuerte desaceleración observada al inicio de 2026. La asociación indica que los segmentos intermedios de precio podrían ayudar a compensar parte de la debilidad general de la categoría. Aun así, no espera una vuelta al crecimiento positivo en el horizonte analizado.

El vodka aparece como una de las familias con mejor comportamiento relativo dentro del grupo principal. La previsión sitúa a esta categoría por encima del promedio del mercado total de destilados. En cambio, ron, whiskey irlandés y brandy/coñac quedarían por debajo del conjunto del mercado. Esa diferencia no implica crecimiento: WSWA calcula que las cuatro categorías seguirán con descensos durante lo que queda de 2026 y al inicio de 2027.

Para el whiskey estadounidense y el whisky escocés, la previsión apunta a una recuperación gradual conforme avance el calendario hacia 2027. En este caso, WSWA atribuye buena parte de esa mejora a los tramos de precio que define como “lujo asequible”, es decir, referencias situadas por encima del nivel básico pero todavía al alcance de un público amplio.

La asociación subraya además la fiabilidad reciente del modelo. Según sus datos, las previsiones publicadas durante los últimos 24 meses han superado el 90% de acierto. En su ejemplo más reciente, compara la previsión emitida para el tercer trimestre de 2025 con los resultados reales del primer trimestre de 2026 y asegura haber alcanzado un 99,8% de precisión para el conjunto de core spirits.

Aunque se trata de un informe centrado en Estados Unidos y en bebidas espirituosas, su utilidad va más allá del mercado local. Para bodegas con negocio allí, grupos cerveceros con interés en la evolución del consumo fuera del hogar y empresas de licores que trabajan por segmentos de precio, estas señales pueden servir para ajustar compras, promociones, surtido y márgenes con más cautela. También ofrecen pistas sobre qué franjas resisten mejor cuando el consumidor reduce gasto o cambia sus prioridades.

La lectura comercial es relevante porque Estados Unidos sigue siendo uno de los grandes mercados mundiales para vinos y destilados premium. Si las categorías principales continúan en negativo durante varios trimestres más, aunque sea con

caídas menores, proveedores y distribuidores pueden verse obligados a revisar objetivos y calendarios de lanzamiento. En paralelo, la mejor respuesta prevista para algunos niveles intermedios sugiere que parte del consumo podría desplazarse desde gamas altas hacia opciones algo más accesibles sin abandonar por completo el valor añadido.

SipSource fue desarrollado con apoyo de especialistas sectoriales y científicos de datos de la consultora Kearney y cuenta con infraestructura tecnológica de VIP. WSWA comercializa esta herramienta entre operadores del sector para ofrecer previsiones por categoría, clase de producto y tramo de precio.

La publicación llega en un momento en el que buena parte del negocio busca referencias más precisas sobre inventarios y rotación tras varios ejercicios marcados por ajustes en demanda y distribución. En ese escenario, las cifras adelantadas sobre depletion se han convertido en una guía habitual para anticipar movimientos del mercado antes de que aparezcan otros indicadores más amplios sobre consumo o ventas finales.