vinetur

El vodka resiste mejor la caída del mercado estadounidense de espirituosos

SipSource prevé descensos más suaves hasta 2027 y una estabilización gradual en varias categorías

viernes 3 de julio de 2026



El mercado estadounidense de espirituosos seguirá en terreno negativo durante los próximos meses, aunque con una caída algo menor, y el vodka podría comportarse mejor que el conjunto del sector. Esa es la previsión que ha difundido SipSource, la

herramienta de análisis de Wine & Spirits Wholesalers of America (WSWA), en un informe trimestral sobre la evolución de las ventas al canal medidas en cajas de nueve litros.

La proyección abarca desde el segundo trimestre de 2026 hasta el segundo trimestre de 2027 y analiza siete grandes categorías: brandy y coñac, ron, tequila y destilados de agave, vodka, whiskey estadounidense, whiskey irlandés y whisky escocés. El cálculo se centra en el llamado mercado principal de espirituosos en Estados Unidos y deja fuera los productos listos para beber.

Según SipSource, las salidas de producto del mercado principal de espirituosos cayeron un 4,19% en los doce meses cerrados a finales de marzo de 2026. La herramienta prevé una ligera mejora a medida que avance el año, con un descenso del 3,91% en el cuarto trimestre de 2026 y del 3,68% en el segundo trimestre de 2027. La lectura general es que el ajuste continúa, pero con una pérdida algo menor que la registrada hasta marzo.

Dentro de ese escenario, el vodka aparece como una de las categorías con mejor comportamiento relativo. SipSource calcula que seguirá bajando, pero menos que el conjunto del mercado principal de espirituosos. Es decir, no se espera una vuelta al crecimiento a corto plazo, aunque sí una evolución más favorable que la media del sector.

La previsión también apunta a una estabilización del segmento de agave. En este caso, WSWA indica que los tramos medios de precio muestran un mejor rendimiento dentro de la categoría. Aun así, el balance total seguiría siendo negativo durante el periodo analizado.

En cambio, ron, whiskey irlandés y brandy o coñac quedarían por debajo del comportamiento medio del mercado principal. Las cuatro categorías citadas por SipSource —vodka, ron, whiskey irlandés y brandy o coñac— continuarían en descenso durante 2026 y en los primeros compases de 2027, aunque con diferencias entre ellas.

Para el whisky escocés y el whiskey estadounidense, la previsión es algo más favorable a medida que se acerque 2027. SipSource espera una mejora gradual impulsada por franjas de precio ligadas a una oferta accesible dentro del segmento premium. Según esa lectura, esos niveles podrían rendir mejor que otros durante todo el periodo estudiado.

Francis Creighton, presidente y consejero delegado de WSWA, señaló que el mercado de espirituosos sigue siendo difícil, pero que las últimas previsiones apuntan a una posible estabilización durante el próximo año, aunque todavía en cifras negativas. También indicó que los datos refuerzan la necesidad de una planificación empresarial disciplinada y de una relación más precisa con el consumidor.

La fotografía del vodka ayuda a entender esa previsión. De acuerdo con datos del Distilled Spirits Council of the US citados por The Spirits Business, la facturación total de esta categoría cayó un 3% el año pasado hasta 7.000 millones de dólares. El volumen también bajó un 2,2%, hasta 72,5 millones de cajas de nueve litros. Pese a ese retroceso, SipSource considera que su evolución puede ser menos débil que la del resto del mercado principal en Estados Unidos.

El movimiento tiene interés para fabricantes, distribuidores y cadenas de venta porque puede influir en decisiones sobre inventario, surtido y política de precios en un momento todavía débil para muchas bebidas alcohólicas. Si el vodka mantiene una caída menor que otras categorías, algunas empresas podrían dar más peso a esa familia en sus planes comerciales mientras revisan su exposición al ron, al brandy o al whiskey irlandés.

También sirve como referencia para bodegas y grupos con cartera diversificada en vino, cerveza y destilados que operan en Estados Unidos o venden allí a través de importadores. Un ajuste más lento en vodka y una mejora paulatina en whiskey estadounidense y whisky escocés pueden orientar campañas promocionales y compras para los próximos trimestres, sobre todo en segmentos medios y premium donde SipSource ve un comportamiento relativamente mejor.

Otro elemento que pesa sobre esta lectura es la presión del formato listo para beber. IWSR informó el mes pasado de que esa categoría superó al vodka en valor a escala mundial durante el último ejercicio. Aunque la comparación no es directa con el mercado principal analizado por SipSource, porque este excluye los RTD, sí muestra cómo cambia el reparto del gasto entre tipos de bebida y por qué las marcas tradicionales vigilan cada vez más la rotación por categoría y tramo de precio.

La previsión publicada el pasado 2 de julio no anticipa una recuperación rápida del mercado estadounidense de espirituosos. Lo que plantea es una corrección menos intensa si se compara con los datos acumulados hasta marzo. Dentro de ese marco, el vodka aparece como uno de los productos con mayor capacidad para limitar pérdidas en los próximos doce meses.