vinetur

Las bebidas listas para tomar de gama alta impulsan el mercado británico

Las RTD premium crecen un 17% en valor hasta 704 millones de libras frente al retroceso de los espirituosos

martes 7 de julio de 2026



Las bebidas listas para tomar de gama alta ganaron peso en el comercio minorista del Reino Unido durante 2025, con un avance del 12% en volumen y del 17% en valor, según un análisis de datos de NIQ incluido en el informe Sip 2 de la Wine and Spirit Trade Association, la patronal británica del vino y los espirituosos. El estudio sitúa la facturación de esta categoría en 704 millones de libras en el canal de alimentación y venta para consumo fuera del local.

La información, publicada por Harpers Wine & Spirit Trade News, confirma el buen momento de las RTD premium, siglas en inglés de ready to drink, una familia de bebidas ya preparadas que incluye mezclas con alcohol listas para consumir. El avance se produce en un mercado donde otras categorías no siguen la misma dirección. En los tres últimos meses de 2025, las ventas de espirituosos en conjunto perdieron alrededor de 40 millones de libras, siempre según los datos citados por ese medio.

El director ejecutivo de la WSTA, Miles Beale, señaló que estos resultados suponen una noticia positiva dentro de unas cifras de ventas con señales desiguales. Su valoración apunta a que las RTD se han convertido en uno de los pocos motores del lineal en un momento de menor empuje para parte del negocio tradicional de destilados.

La evolución tiene interés para fabricantes, distribuidores y cadenas de supermercados porque puede alterar el reparto del espacio en tienda y las decisiones de surtido. Si una categoría gana volumen y valor a este ritmo, es previsible que reciba más atención comercial y más inversión en promoción, mientras otras bebidas pueden perder presencia relativa. Ese movimiento afecta no solo a las marcas de espirituosos, sino también al conjunto del sector de bebidas, que observa cómo cambia la demanda en el canal minorista.

El dato de valor por encima del volumen indica además que el consumidor está aceptando precios más altos dentro de esta categoría. Esa diferencia entre el 12% de aumento en litros o unidades vendidas y el 17% en ingresos sugiere una mejora del precio medio o una mayor inclinación hacia referencias con más valor añadido. En otras palabras, no solo se venden más RTD, sino que una parte del mercado compra opciones más caras.

Para el comercio británico, esta tendencia refuerza el papel de las bebidas listas para tomar como producto con capacidad para atraer compras rápidas y ampliar ocasiones de consumo doméstico. Su formato encaja con hábitos ligados a la conveniencia, al control de la ración y a una oferta sencilla para consumir sin preparación previa. En un escenario donde parte del gasto se reparte con más cuidado, estas ventajas ayudan a explicar su avance.

La cifra total de 704 millones de libras también da una medida del tamaño alcanzado por la categoría en el off-trade británico, es decir, el canal donde la bebida se compra para consumir fuera del establecimiento. Ahí entran supermercados, tiendas especializadas y otros puntos de venta minorista. Que las RTD hayan llegado a ese nivel refuerza su papel dentro del negocio alimentario y especializado.

El contraste con la caída registrada por los espirituosos al cierre de 2025 añade presión sobre las marcas clásicas para revisar su oferta y su posición en tienda. Aunque los datos disponibles no detallan qué segmentos concretos pierden más ventas dentro de los destilados, sí muestran un cambio claro: una parte del gasto se está desplazando hacia formatos preparados y de precio superior.

Para los operadores españoles con intereses en exportación o seguimiento del mercado británico, la lectura es relevante. El Reino Unido sigue siendo una plaza muy observada por productores y grupos internacionales, y sus movimientos suelen influir en decisiones comerciales más amplias. Si las RTD premium mantienen este ritmo, podrían ganar fuerza negociadora frente a otras categorías y abrir más espacio a nuevas referencias listas para beber dentro del comercio minorista.