vinetur

Los destilados tradicionales encadenan su cuarto año de caída en Estados Unidos

Las bebidas preparadas evitan por ahora el retroceso del mercado total de espirituosos

jueves 1 de octubre de 2026



Los destilados tradicionales de Estados Unidos siguen perdiendo volumen mientras las bebidas preparadas mantienen en positivo el conjunto del mercado. La edición de 2026 del informe The U.S. Spirits Market: Impact Databank Review & Forecast sitúa al

segmento de whisky, vodka, ron, tequila y otras categorías de graduación completa, sin contar los formatos listos para beber o servir, en su cuarto año seguido de descenso.

La señal más inmediata llega del canal minorista. Los datos de NIQ recogidos por Impact Databank muestran que el volumen acumulado hasta el pasado 19 de septiembre cayó un 3,9% interanual en Estados Unidos para los destilados tradicionales. La medición se limita a la venta minorista y no incluye la hostelería, por lo que retrata solo una parte del negocio, aunque sirve para ver la dirección del mercado en 2026.

El contraste aparece al ampliar la foto al conjunto del sector. Si se suman los cócteles premezclados listos para beber o servir, el mercado total de destilados aún podría cerrar 2026 con una subida y encadenar así 31 años consecutivos al alza, hasta 313,4 millones de cajas de nueve litros. Impact Databank aclara que esa cifra es una previsión anual y no un dato cerrado. También lo es la estimación de caída para los destilados tradicionales al cierre del ejercicio.

La diferencia entre ambos bloques se ha ido haciendo más visible en los últimos años. Las bebidas preparadas siguen sumando volumen y compensan el retroceso de las categorías clásicas. Esa divergencia explica que el total del mercado pueda continuar en aumento mientras el núcleo histórico del negocio pierde terreno. En 2025, de acuerdo con Impact Databank, los destilados tradicionales movieron 228,5 millones de cajas de nueve litros en Estados Unidos.

Dentro de ese volumen, el peso de las grandes marcas sigue siendo elevado. Las diez enseñas con más ventas sumaron en 2025 cerca de 65 millones de cajas, en concreto 64,97 millones, lo que equivale al 28,4% del volumen tradicional. Es decir, casi tres de cada diez cajas vendidas en ese segmento correspondieron a ese grupo de marcas.

El ranking lo lidera Tito’s, con 11,83 millones de cajas en 2025. Además, es la única entre las diez primeras que logra avanzar en el canal minorista en lo que va de 2026, con una mejora del 0,1% hasta el pasado 19 de septiembre. El dato confirma la fortaleza de la marca dentro de un mercado que, en conjunto, va a la baja.

El resto de grandes nombres cae. Crown Royal retrocede un 10,1%, el peor dato entre las diez primeras. New Amsterdam baja un 9,3% y Smirnoff, un 8,8%. Bacardí pierde un 6,6% y Captain Morgan, un 6,3%. José Cuervo cede un 5,7% y Jim Beam, un 5,3%. Fireball y Jack Daniel’s registran ambos una caída del 4,5%.

La clasificación completa refleja también el tamaño de cada una de esas marcas en 2025. Tras Tito’s aparecen Fireball, con 7,65 millones de cajas; Smirnoff, con 7,51 millones; Crown Royal, con 6,99 millones; Jack Daniel’s, con 5,84 millones; Bacardí, con 5,64 millones; Jim Beam, con 5,45 millones; New Amsterdam, con 5,14 millones; José Cuervo, con 4,80 millones, y Captain Morgan, con 4,12 millones. Varias de esas referencias incluyen sabores en sus cifras de volumen, como ocurre con Crown Royal, Jack Daniel’s y Jim Beam.

Impact Databank atribuye parte de la debilidad del mercado a la presión económica y a la inflación. En tequila, por ejemplo, el informe prevé una ligera bajada en 2026 pese al buen comportamiento de algunas etiquetas concretas en los lineales. La firma cita la debilidad de los tramos de precio más altos como uno de los factores que explican esa pérdida de pulso.

Esa mezcla de marcas que crecen dentro de categorías que caen aparece también en otros segmentos. Fifth Generation, propietaria de Tito’s, se ha estrenado en tequila con Lalo tras su compra en 2025, y esa marca avanzó un 247% en las últimas 52 semanas medidas por Circana hasta el pasado 6 de septiembre. En el mismo canal, Lunazul subió un 31%, Tequila Ocho un 23% y Espolòn un 12%. Aun así, el informe mantiene su previsión de descenso para el tequila en el conjunto del año.

En whisky sucede algo parecido. Sazerac está obteniendo buenos resultados con varias referencias en los datos de Circana, con Svedka al alza un 29% y con whiskies como Buffalo Trace, un 21%; Weller, un 61%; Eagle Rare, un 29%, y Colonel E.H. Taylor, un 96% en ese mismo periodo. Pese a esos avances, Impact Databank espera que el bourbon cierre 2026 con otra bajada anual, la cuarta consecutiva.

La evolución de las bebidas preparadas es ahora la pieza que sostiene el agregado del sector. El informe recuerda que en 2025 ese bloque ya había superado en volumen a la categoría de vodka por primera vez. También señala que, el año pasado, el mercado

estadounidense de destilados en su conjunto, al incluir esos formatos, superó por primera vez desde 1979 el volumen de la industria del vino del país.

La previsión a medio plazo, sin embargo, no elimina la presión sobre el negocio. Impact Databank espera que los formatos listos para beber o servir pierdan ritmo antes de que termine la década. Si eso ocurre, el conjunto del sector tendrá menos apoyo de la categoría que ahora tira del mercado. A eso se suma la incertidumbre comercial: los aranceles siguen siendo un riesgo para los destilados importados en Estados Unidos y las medidas de respuesta de otros países continúan perjudicando las exportaciones estadounidenses.