vinetur

El tequila esquiva el retroceso del mercado minorista de destilados en Estados Unidos

Avanza un 1,7% en valor y un 6,1% en volumen, con menor ingreso medio por unidad

jueves 12 de noviembre de 2026



El mercado minorista de destilados en Estados Unidos dejó señales distintas por categorías en las cuatro semanas terminadas el 31 de octubre. Según datos de NielsenIQ (NIQ), las ventas de destilados, excluidos los cócteles listos para beber,

bajaron un 2% en valor y un 1,7% en volumen en comparación con el mismo periodo del año anterior. Dentro de ese grupo, el tequila avanzó un 1,7% en valor y un 6,1% en volumen, mientras el whisky retrocedió un 4,9% y un 5,2%, respectivamente.

La diferencia entre ambas categorías es clara en términos de demanda física. El tequila vendió más unidades, mientras el whisky perdió ritmo tanto en caja como en salida de producto. En el desglose de NIQ, el peor dato dentro del whisky corresponde al canadiense, con una caída del 8,1% en valor y del 6,9% en volumen. El vodka, por su parte, mostró una variación más contenida, con un descenso del 0,4% en valor y del 0,7% en volumen.

La lectura conjunta de los datos del tequila apunta a otro matiz. Si se relaciona el alza del 1,7% en valor con el aumento del 6,1% en volumen, el ingreso medio implícito por unidad vendida se reduce en torno a un 4,1%. Ese cálculo sale de dividir 1,017 entre 1,061 y restar uno. No se trata de una medida directa de inflación ni de rebajas concretas, porque combina precios, promociones y mezcla de productos, pero sí sugiere que el aumento de volumen no se ha traducido en la misma proporción en facturación por unidad.

Ese comportamiento encaja con una situación frecuente en el gran consumo: una categoría puede mover más botellas o más litros y, al mismo tiempo, ingresar menos por cada unidad si pesan más las promociones, los formatos de entrada o las referencias de menor precio. En el caso del tequila, el dato de NIQ no permite aislar cuál de esos factores tiene más peso. La consultora tampoco ha hecho públicos en este desglose los importes absolutos ni las cantidades físicas por categoría, por lo que la comparación se limita a las tasas interanuales.

En el whisky ocurre lo contrario. La caída simultánea de valor y volumen indica una pérdida de tracción más amplia. El descenso del 5,2% en volumen es incluso algo mayor que el del 4,9% en valor, lo que apunta a un deterioro de las ventas físicas sin que el precio medio implícito se resienta con la misma intensidad. Dentro de esa familia, el whisky canadiense muestra una bajada más acusada que la media del conjunto, tanto en facturación como en unidades.

Los datos se refieren al comercio para consumo fuera del establecimiento, es decir, a la venta minorista para llevar y no al consumo total del país. Esa precisión es relevante porque deja fuera otras vías de compra y consumo, como la hostelería. Por eso, las cifras sirven para medir el pulso del canal minorista, pero no equivalen al comportamiento completo del mercado estadounidense de espirituosos.

NIQ, proveedor de medición del consumo con presencia en más de 90 países, presenta así una fotografía de corto plazo en la que el tequila se desmarca del tono general del sector. Mientras el conjunto de los destilados sin RTD pierde un 1,7% en volumen, el tequila suma un 6,1%. Y mientras el whisky cae un 5,2% en esa misma variable, el vodka apenas cede un 0,7%, lo que lo sitúa en una posición más estable dentro del periodo analizado.

La comparación entre categorías también muestra que la debilidad del mercado no es uniforme. El retroceso del conjunto de destilados del 2% en valor queda por encima de la caída del vodka y muy por debajo de la del whisky canadiense, mientras el tequila sigue en positivo en facturación. Sin bases absolutas ni una serie acumulada del año, NIQ no permite medir cuánto pesa cada categoría en el total ni cuánto cambia su cuota, pero el contraste entre el avance físico del tequila y el retroceso del whisky dibuja una diferencia clara en las compras del consumidor estadounidense en ese tramo final de octubre.