vinetur

El bourbon de Estados Unidos se atasca con 16,1 millones de barriles sin vender

La caída del consumo y el frenazo exportador obligan a destilerías como Jim Beam a parar equipos hasta 2027

lunes 25 de mayo de 2026



La industria del alcohol en Estados Unidos ha entrado en una fase de ajuste tras varios años de expansión rápida durante la pandemia. La menor demanda, la presión de la inflación y la debilidad de las exportaciones están obligando a los productores a

recortar ritmos de fabricación y a revisar planes de crecimiento que hasta hace poco parecían sólidos.

Uno de los casos más claros se encuentra en Kentucky, el principal estado productor de bourbon del país. Allí se calcula que hay unos 16,1 millones de barriles sin vender, una cifra que equivale a casi diez años de suministro si se mantiene el ritmo actual de consumo. El exceso se explica por las fuertes inversiones que hicieron muchas destilerías durante la crisis sanitaria, cuando el consumo en casa subió mientras bares y restaurantes permanecían cerrados.

Ese aumento llevó a ampliar capacidad, almacenar más producto y apostar por inventarios a largo plazo. Pero el mercado ha cambiado. El consumo se ha frenado, las ventas al por menor han perdido impulso y muchos almacenes siguen llenos. En ese escenario, varias marcas han reducido sus calendarios de producción o han paralizado parte de su actividad para ajustar la oferta a una demanda más débil.

La situación también está ligada al comportamiento del gasto de los hogares. La subida de precios en alimentación, vivienda y servicios ha reducido el margen para compras discrecionales, entre ellas las bebidas alcohólicas premium. En bares y restaurantes, donde los precios de los cócteles han subido con fuerza en los últimos años, algunos consumidores están moderando su gasto.

Bloomberg ha informado de que cócteles en torno a los 20 dólares resultan cada vez más difíciles de justificar para una parte del público. Como respuesta, algunos locales y empresas del sector están lanzando opciones más baratas, con ingredientes menos caros, para sostener el volumen de ventas.

A ello se suma un cambio en los hábitos de consumo. Entre los consumidores jóvenes gana peso la moderación, junto con las bebidas con menos alcohol y las alternativas sin alcohol. Esa tendencia está modificando la demanda en Estados Unidos y también en otros mercados importantes.

Las exportaciones añaden otra fuente de presión. Las tensiones comerciales y los aranceles han frenado el avance exterior de varias categorías de bebidas espirituosas estadounidenses, entre ellas el bourbon. Con menos salida fuera del país, muchas

empresas dependen más del mercado interno justo cuando ese mercado muestra señales de fatiga.

En este escenario, algunas destilerías han optado por parar equipos o retrasar inversiones. Según The Wall Street Journal, la histórica planta de Jim Beam en Kentucky ha detenido su alambique al menos hasta 2027. La decisión refleja las dificultades que atraviesa el sector, con inventarios altos, consumo más débil y márgenes más ajustados.

Durante la pandemia, muchas compañías ampliaron capacidad y almacenaron grandes volúmenes pensando en una demanda que seguiría al alza. Ese cálculo ya no sirve igual. El sector se mueve ahora entre costes operativos más altos, ventas menos dinámicas y una oferta que tardará tiempo en absorberse.

Para los productores de bourbon y para otras empresas del alcohol en Estados Unidos, el foco pasa ahora por gestionar existencias, contener gastos y adaptar su oferta a un consumidor más prudente. En ese ajuste también se observa un efecto indirecto sobre otros mercados vinculados al vino y a las bebidas premium, que dependen en parte del mismo gasto discrecional del consumidor.