vinetur

Distil reorganiza su negocio en Reino Unido con un nuevo distribuidor desde 2026

La alianza con Fortitude Drinks busca recortar costes y acelerar lanzamientos con apoyo industrial de ICB Drinks

lunes 13 de julio de 2026



Distil PLC ha nombrado a Fortitude Drinks para gestionar la distribución de sus marcas en el Reino Unido a partir de agosto de 2026, según comunicó la propia empresa a través de Investegate. La compañía explicó que el cambio forma parte de una reorganización de su operativa en ese mercado y que busca mejorar la eficiencia en logística y envasado.

La decisión afecta a una parte central del negocio de Distil, grupo británico de bebidas espirituosas con presencia en categorías como ginebra, vodka, ron y formatos listos para beber. Con este movimiento, la empresa traslada la gestión de la distribución británica a Fortitude Drinks y vincula esa actividad a la capacidad industrial de ICB Drinks, firma relacionada con la nueva estructura.

Distil indicó que esta fórmula le permitirá apoyarse en la línea de enlatado de ICB Drinks, una instalación valorada en 10 millones de libras. La empresa considera que esa infraestructura puede acelerar el desarrollo y la salida al mercado de nuevos productos, entre ellos referencias RTD, siglas habituales para las bebidas listas para tomar.

La compañía también señaló que espera obtener ahorros en áreas como la logística y el envasado. Aunque no detalló una cifra concreta sobre el recorte previsto en gastos, sí presentó el acuerdo como una vía para simplificar procesos y ganar rapidez en la cadena comercial del Reino Unido.

El anuncio tiene interés para el mercado británico de bebidas porque apunta a una mayor integración entre distribución, producción y desarrollo de producto. Ese tipo de cambios puede influir en los plazos de lanzamiento y en los márgenes de marcas con presencia en el canal minorista, sobre todo en segmentos donde el formato listo para beber gana peso y obliga a ajustar tiempos, envases y transporte.

En el caso de Distil, esa reorganización puede tener efecto sobre enseñas ya conocidas dentro del negocio de espirituosos del Reino Unido. El grupo opera en un momento en el que muchas compañías buscan fórmulas para reducir gastos operativos y responder con más rapidez a cambios en la demanda, especialmente en categorías donde los nuevos formatos tienen una rotación más alta.

La elección de Fortitude Drinks sugiere además una apuesta por un socio con capacidad para coordinar tanto la llegada al punto de venta como la relación con procesos industriales ligados al producto final. En bebidas espirituosas, esa conexión entre distribución y fabricación resulta cada vez más relevante cuando las empresas quieren introducir nuevas referencias sin ampliar demasiado su estructura propia.

Distil no precisó en el comunicado otros cambios asociados al relevo ni ofreció más detalles sobre contratos anteriores o sobre el volumen exacto que pasará a gestionar Fortitude Drinks. Tampoco informó sobre posibles efectos laborales derivados del ajuste. La comunicación se centró en la fecha de entrada en vigor del nuevo esquema y en las ventajas operativas que espera obtener desde agosto.

Para el sector, el movimiento puede servir como señal del rumbo que siguen algunas empresas medianas del mercado británico: menos dispersión entre proveedores y más concentración de funciones alrededor de socios capaces de cubrir varias fases del negocio. En categorías como ginebra, vodka o ron, y también en RTD, esa estrategia puede ayudar a acortar tiempos entre el diseño del producto, su envasado y su llegada al lineal.

El acuerdo entrará en funcionamiento el próximo agosto de 2026. A falta de más datos financieros por parte de Distil, el alcance real del cambio se medirá por su efecto sobre los gastos logísticos, la velocidad de lanzamiento y la evolución comercial de sus marcas en el Reino Unido.