vinetur

Edrington reorganiza su red en Estados Unidos con Johnson Brothers en cuatro estados

El grupo escocés refuerza la distribución de The Macallan y otras marcas premium tras varios cambios comerciales recientes

martes 28 de julio de 2026



Edrington ha cerrado una nueva alianza de distribución con Johnson Brothers en Indiana, Nebraska, Dakota del Norte y Dakota del Sur, dentro de su red comercial en Estados Unidos. La operación se conoció este lunes, 27 de julio, y amplía la presencia

de Johnson Brothers en la venta de marcas del grupo escocés en cuatro mercados estatales.

La cartera de Edrington incluye referencias como The Macallan, Highland Park y The Glenrothes. De acuerdo con Impact Databank, la compañía mueve en Estados Unidos un volumen aproximado de 370.000 cajas. Ese dato sitúa el cambio de distribuidor como un movimiento con efecto potencial en la presencia de sus marcas en el canal de bebidas premium, donde la cobertura comercial, la relación con clientes y la capacidad de negociación suelen influir en la rotación del producto.

Juan Campos, vicepresidente sénior comercial para Estados Unidos y Canadá de Edrington Americas, afirmó que Johnson Brothers aporta conocimiento del mercado, orientación al cliente y visión local para impulsar el crecimiento de su porfolio ultra-premium. Campos añadió que The Macallan es el whisky escocés single malt número uno del mundo por valor y señaló que ambas compañías ven oportunidades para generar negocio conjunto.

La alianza en esos cuatro estados se suma a otros cambios recientes en la red de distribución de Edrington en el mercado estadounidense. La empresa también ha pasado a trabajar con Breakthru en Illinois, una decisión que amplía una relación que ya incluía Colorado, Misuri, Wisconsin, Delaware y Minnesota.

Además, en abril Edrington eligió a Southern Glazer’s como distribuidor en el estado de Nueva York. Con ese acuerdo, ambas empresas extendieron una colaboración que ya abarcaba California, Nevada y Tennessee.

Estos movimientos muestran una reorganización de socios comerciales por parte de Edrington en varios puntos del país. En un segmento como el del whisky premium y el resto de bebidas espirituosas de alta gama, los cambios de distribución pueden alterar el alcance comercial de las marcas, su acceso a cuentas clave y el ritmo de ventas en cada estado.