vinetur

Fulton compra las marcas de Bemidji Brewing para consolidar su red en Minnesota

True North Beverage reunirá producción, distribución, marketing y ventas de varias marcas locales de bebidas

miércoles 12 de agosto de 2026



Fulton Brewing anunció este martes, 11 de agosto, la compra de las marcas y de los derechos de distribución de Bemidji Brewing Company y la puesta en marcha de True North Beverage, una nueva sociedad con sede en Minnesota pensada para agrupar recursos de varias marcas locales de bebidas. El cierre de la operación está previsto para el próximo 31 de octubre y la compañía no ha revelado el importe de la compra.

La adquisición llega después de unos tres años de colaboración entre ambas cerveceras. Durante ese periodo, Bemidji ya utilizaba capacidad de producción de Fulton para elaborar parte de su cerveza fuera de su instalación del centro de Bemidji, una ciudad del norte de Minnesota. Ese acuerdo permitió a la marca ampliar su presencia en Duluth, North Shore y, más tarde, en el área de Twin Cities.

Con la nueva estructura, la producción de Bemidji quedará concentrada en las instalaciones de Fulton. A cambio, la cervecera mantendrá abierto su local del centro de Bemidji, donde seguirá sirviendo sus cervezas y manteniendo su actividad de proximidad. Sus fundadores también seguirán vinculados a la marca a través de ese establecimiento.

Ryan Petz, consejero delegado de Fulton Brewing y de True North Beverage, afirmó que la intención es que marcas con arraigo en Minnesota puedan ampliar su alcance sin perder su identidad. En su explicación, sostuvo que la experiencia compartida con Bemidji mostró que dos empresas complementarias pueden ganar tamaño si ponen en común instalaciones, equipo y conocimiento.

Bemidji Brewing fue fundada en 2012 y, según la propia empresa, había llegado a un punto en el que su fábrica del centro de la ciudad ya no podía asumir más producción. La alternativa de ampliar sus propias instalaciones implicaba una inversión difícil de justificar en el mercado actual de la cerveza artesanal, de acuerdo con Justin “Bud” Kaney, cofundador y presidente de la compañía. Kaney señaló que el acuerdo con Fulton ofrecía otra vía para entrar en mercados que quedaban fuera de su capacidad de producción, al tiempo que la marca mantiene su relación con Bemidji mediante su local.

True North Beverage agrupará, además de Bemidji y Fulton, a FINNEGANS dentro de una misma plataforma de apoyo. La nueva sociedad prestará servicios compartidos de producción, ventas, marketing, distribución, compras y administración. La idea, según Petz, es que cada marca conserve su voz, su historia y su relación con los clientes, mientras la parte industrial y comercial gana eficiencia con una estructura común.

Para Fulton, la operación formaliza una relación que ya estaba funcionando en la práctica. La cervecera de Minneapolis, creada en 2009 por cuatro elaboradores caseros, disponía de capacidad productiva libre y la había puesto al servicio de Bemidji durante los últimos años. Esa fórmula evitó a la segunda empresa tener que levantar una nueva planta o comprar más equipos para seguir creciendo dentro de Minnesota.

El movimiento refleja una vía de consolidación entre pequeñas cerveceras en Estados Unidos basada en compartir capacidad instalada, marcas y red comercial en lugar de multiplicar inversiones fabriles. Fulton sostiene que ese modelo puede servir a otros productores de bebidas que intentan ampliar ventas en un momento de mayores costes de producción, cambios en las preferencias de consumo, presión de mercado e incertidumbre regulatoria en categorías emergentes.

La compra también refuerza la presencia de Bemidji en el sur del estado. La empresa informó de que, con el respaldo de True North Beverage, espera ganar disponibilidad en más puntos de Minnesota, con una presencia más fuerte en Twin Cities, el principal mercado urbano del estado.

Fulton no facilitó cifras de ventas, volumen producido, empleo afectado ni nivel de uso de las instalaciones que pasarán a soportar la nueva estructura. La compañía sí avanzó que futuras alianzas de True North Beverage seguirán un esquema parecido: marcas independientes con apoyo compartido en producción, distribución, compras y administración para ampliar su alcance sin construir nuevas fábricas.