vinetur

La salida de RNDC redibuja la distribución de alcohol en Estados Unidos

Los grandes distribuidores ganan tamaño con una oferta conjunta de cerveza, vino y espirituosos

martes 6 de octubre de 2026



La distribución de bebidas alcohólicas en Estados Unidos atraviesa una reordenación rápida tras la retirada de Republic National Distributing Company (RNDC) de varios estados, la venta de parte de su negocio y su entrada en quiebra. El movimiento está

empujando a grandes grupos de cerveza a ganar peso en vino y espirituosos, al tiempo que los mayoristas tradicionales de estas categorías amplían su oferta hacia un modelo multibebida.

En el sistema estadounidense, el distribuidor es un intermediario central entre productores y puntos de venta, de modo que un cambio de manos en esa parte de la cadena afecta de forma directa a la llegada de marcas a tiendas, bares y restaurantes. Por eso, la redistribución de activos de RNDC puede alterar el acceso al mercado para bodegas, cerveceras, destilerías e importadores, y concentrar más interlocutores comerciales en menos grupos con carteras más amplias.

Craig Purser, presidente y consejero delegado de la National Beer Wholesalers Association, sostiene que, a medida que RNDC salía de distintos estados y cerraba operaciones, fueron las grandes redes de cerveza las que actuaron como apoyo para que los productos siguieran llegando al mercado sin interrupciones. Entre los distribuidores de cerveza que han adquirido mercados procedentes de RNDC figuran Reyes Beverage Group, Quality Brands, Columbia Distributing, Morales Beverage Group y Manhattan Beer & Beverage.

El caso más visible es el de Reyes Beverage Group. El grupo con sede en Chicago, el mayor mayorista de cerveza del país, compró una parte amplia del negocio de RNDC en una operación que abarca 11 mercados con más de 5.000 millones de dólares de ingresos en 2025. Tras esa compra, Reyes Beverage Group Spirits and Wine pasa a ser el tercer mayor mayorista de vino y espirituosos de Estados Unidos, por detrás de Southern Glazer’s y Breakthru.

Tom Day, consejero delegado de Reyes Beverage Group, afirma que la compañía ha ampliado su huella con nuevos mercados, personal, capacidades y acuerdos con proveedores. También señala que el grupo está reforzando herramientas, tecnología, infraestructura y equipo humano para impulsar su estrategia de oferta integral de bebidas. Day participará este jueves, 8 de octubre, en el 50º Impact Marketing Seminar de Nueva York.

El giro no se limita a las empresas nacidas en la cerveza. Los grandes distribuidores de vino y espirituosos también están ensanchando su catálogo hacia cerveza, mezclas listas para beber y bebidas sin alcohol. En julio, Southern Glazer’s, el mayor mayorista nacional de vino y espirituosos, anunció que retirará “Wine & Spirits” de su nombre a comienzos de 2027. Mark Chaplin, presidente de ventas comerciales de la compañía, sostiene que el cambio no responde a una cuestión estética, sino a una orientación de negocio que ya incluía cerveza, RTD y bebidas sin alcohol, sin alterar su apuesta por el vino y los espirituosos.

Southern Glazer’s factura más de 1.000 millones de dólares al año en cerveza. En 2025 acordó la compra de la operación de distribución de Anheuser-Busch en la ciudad de Nueva York y puso en marcha Southern Glazer’s Beverage Company of New York para operar en Manhattan, Queens, Staten Island y el Bronx. En 2026 sumó además la adquisición del mayorista de cerveza Clare Rose, en Long Island, y de Eagle Rock Distributing Company, en Colorado.

Chaplin afirma que la mayor inversión realizada por Southern Glazer’s en estas integraciones ha sido llevar a los equipos de las empresas adquiridas la tecnología que ya usaba en su negocio tradicional. La compañía está unificando sus herramientas comerciales en un único centro digital con la idea de extender ese sistema al conjunto de su actividad.

En Massachusetts también se están produciendo movimientos. En septiembre, Martignetti Companies acordó la compra de Girardi por una cantidad no revelada. Girardi, una empresa familiar de cuarta generación con presencia en el centro y el oeste del estado, distribuye la cartera de Anheuser-Busch junto con otras referencias de cerveza, vino y espirituosos. Martignetti sostiene que la operación reforzará su objetivo de ofrecer a sus clientes de Nueva Inglaterra una gama completa de bebidas alcohólicas, con vino, cerveza, espirituosos y RTD. El cierre está previsto para este otoño.

La adquisición de Girardi sería la tercera expansión de Martignetti en la distribución de cerveza en Massachusetts en los últimos años. La compañía ya había movido ficha con Quality Beverage y con la operación AB One Boston en 2024. El patrón se repite en

otros grupos. Breakthru Beverage amplió su presencia en cerveza con la compra en 2022 de J.J. Taylor en el mercado de Minnesota, una operación con la que reforzó su presencia en varias categorías.

Breakthru también tenía previsto comprar este año los activos de RNDC en Kentucky e Indiana, pero abandonó esa operación en agosto. Después de esa retirada, Keg 1 River City firmó un acuerdo de compra para los activos de Kentucky, mientras Morales Beverage Group suscribió una carta de intenciones para adquirir el negocio de Indiana. Si esos cambios se cierran como está previsto, el mapa de distribución en varios estados quedará en manos de grupos de mayor tamaño, con capacidad para vender cerveza, vino, espirituosos y RTD desde una misma plataforma comercial.