vinetur

# El vodka Arkhangelskaya aumenta un 49% su volumen comercial en Rusia

Novabev atribuye el avance a la distribución y al marketing en cadenas de todo el país

viernes 9 de octubre de 2026



Novabev Group informó este jueves, 8 de octubre, de que el volumen comercial de su vodka Arkhangelskaya en Rusia aumentó un 49% en el tercer trimestre de 2026 frente al mismo periodo de 2025. La cifra forma parte del desglose por marcas de la compañía

en la categoría de vodka y sitúa a Arkhangelskaya entre las referencias con mejor evolución de su cartera propia durante julio y septiembre.

La agencia Finmarket recogió ese avance dentro de los resultados operativos del grupo. Novabev no publicó el volumen absoluto de Arkhangelskaya, por lo que el dato permite medir la variación interanual, pero no cuántos litros o cajas adicionales movió la marca en ese periodo. En el sector de las bebidas alcohólicas, este tipo de indicador suele usarse para reflejar la salida de producto al canal comercial.

La empresa vincula la marcha de sus marcas al trabajo en distribución y a la ampliación del surtido en cadenas de ámbito federal en Rusia. También atribuye parte del resultado al apoyo de marketing orientado a impulsar la demanda y a elevar el conocimiento de sus enseñas entre los consumidores.

Dentro del vodka, Arkhangelskaya no fue la única referencia con subidas de doble dígito. Novabev cifró en un 65% el aumento de Beluga, su marca principal, y señaló que ese avance reforzó su posición en el segmento superpremium. Orthodox subió un 131% y Belaya Sova, un 35%. En el caso de Arkhangelskaya, la compañía la presenta como líder del mercado ruso en el segmento low premium.

El comportamiento de Arkhangelskaya se conoce al mismo tiempo que el grupo comunicó una mejora más moderada en el conjunto del negocio. Entre enero y septiembre, Novabev elevó un 4,3% sus expediciones totales, hasta 10,9 millones de decalitros. Las marcas propias sumaron 8,7 millones de decalitros, un 3,7% más que un año antes, mientras que las importadas alcanzaron 2,2 millones, con una subida del 6,6%.

La comparación entre el 49% de Arkhangelskaya y el 4,3% del grupo exige cautela porque se trata de periodos distintos. El dato de la marca corresponde al tercer trimestre, mientras que la cifra consolidada recoge los nueve primeros meses del año. Aun así, ambas referencias apuntan a una evolución positiva de la cartera en Rusia, con más impulso en algunas marcas concretas que en el total de la compañía.

Fuera del vodka, Novabev también comunicó avances en otras categorías. El vermut Tête de Cheval multiplicó por más de cuatro su volumen, la ginebra Green Baboon subió un 29% y el brandy Sokrovishche Tiflisa y el espumoso Tête de Cheval crecieron un 16% cada uno. Entre las marcas importadas, el ron Planteray avanzó un 60%, Barcelo un 57%, el brandy Torres un 49% y los vinos Concha y Toro, Masi y Calvet registraron alzas del 148%, 74% y 64%, respectivamente.

En la actividad minorista, la red WineLab aumentó un 24% sus ventas entre enero y septiembre, también de acuerdo con los datos difundidos por la empresa. Novabev es uno de los mayores productores y distribuidores de bebidas alcohólicas de Rusia y cuenta con cinco destilerías, la explotación vinícola Pomestie Golubitskoe, una red propia de distribución y la cadena de tiendas WineLab.