vinetur

Stoli Group vuelve al mercado de Estados Unidos tras cerrar su reestructuración

El acuerdo sobre distribución y deuda permite reactivar suministros con más marcas y existencias ya disponibles en el país

martes 10 de noviembre de 2026



Stoli Group ha anunciado este lunes, 9 de noviembre, su regreso al mercado de Estados Unidos después de cerrar su reestructuración bajo el Chapter 11 y alcanzar un acuerdo con los acreedores de Stoli Group (USA). La compañía sostiene que ese pacto

resuelve los anteriores derechos de distribución y ordena tanto las existencias pendientes como las obligaciones financieras, lo que le permite reanudar el suministro de sus productos en el país.

La reactivación tiene peso para el negocio de las bebidas porque devuelve al circuito comercial de Estados Unidos a un grupo con presencia en varias categorías de espirituosos y con una cartera más amplia que la que tenía antes de la interrupción. Además, el acuerdo desbloquea inventario ya situado en el país y reactiva relaciones con mayoristas en uno de los mayores mercados del mundo para el vodka, el tequila, el ron y el whiskey.

Como parte de esta vuelta, MHW, Ltd. actuará como importador oficial. Stoli Group trabajará con socios mayoristas ya implantados en el mercado estadounidense, entre ellos Empire Merchants en Nueva York y Johnson Brothers. La empresa añade que mantiene conversaciones con otros distribuidores y que irá comunicando novedades a medida que cierre nuevos acuerdos.

La compañía afirma que ya cuenta con existencias en un almacén aduanero de Estados Unidos. Ese punto es relevante porque puede acelerar la atención de pedidos de los distribuidores y facilitar la disponibilidad de producto en los mercados donde se reanuden las ventas. El grupo señala que su objetivo es recuperar una presencia estable y a largo plazo en el país.

Marina Troyanovskaya, directora comercial de Stoli Group, sostiene que Estados Unidos siempre ha sido un mercado de peso para la empresa y que la vuelta se apoya en dos factores: producto ya situado en territorio estadounidense y socios comerciales con experiencia previa en sus marcas. La directiva añade que la intención del grupo es volver a conectar con los consumidores en todo el país.

La oferta con la que regresa Stoli en Estados Unidos será más amplia. A los productos que ya comercializaba, Stoli Vodka y elit Vodka, se suman cinco referencias nuevas: Moskovskaya vodka, los tequilas Rooster Rojo y KAH, y los whiskeys irlandeses The Irishman y Writers' Tears. La cartera también incluye Bayou Rum, elaborado en Lacassine, Luisiana, que llegará con una actualización de la receta, del diseño del envase y de su estrategia de precios.

De cara a los próximos pasos, Stoli Group estudia producir en Estados Unidos sus vodkas saborizados y Stoli Ginger Beer, un mezclador sin alcohol. Troyanovskaya afirma que esta nueva etapa no se limita a volver a vender, sino que busca ofrecer más marcas a los socios comerciales e invertir en su desarrollo en el mercado estadounidense. La compañía prepara nuevas campañas para varias de sus enseñas.

Stoli Group tiene su sede en Luxemburgo y opera en más de 95 países a través de una red de más de 170 distribuidores, según datos de la propia empresa. Además de espirituosos, su cartera incluye vinos y bebidas sin alcohol. También distribuye marcas de Amber Beverage Group, su empresa hermana. Para importadores, mayoristas y cadenas de distribución, la vuelta del grupo puede traducirse en más referencias disponibles en categorías de vino y destilados de gama alta, en un momento en el que la amplitud de catálogo gana peso en la negociación comercial.