vinetur

Tres cerveceras artesanales de Estados Unidos entran en concurso por el deterioro del mercado

La caída del 4% en el volumen y la presión de costes estrechan el margen de las cerveceras pequeñas

jueves 12 de noviembre de 2026



Este miércoles, 11 de noviembre, tres empresas estadounidenses del segmento de la cerveza artesanal —Clipper City, Corktown Taphouse y Hidden Springs Ale Works— se acogieron al Capítulo 11 de la ley concursal de Estados Unidos, una fórmula que permite reorganizar deudas y seguir operando mientras negocian con acreedores. Los tres casos se producen en un momento de ajuste en uno de los mayores mercados de cerveza artesanal del mundo.

La coincidencia de estas solicitudes apunta a una presión que va más allá de situaciones aisladas. El sector arrastra cambios en el consumo, una oferta muy amplia y gastos operativos altos, factores que estrechan los márgenes de muchas compañías pequeñas y medianas. A eso se suma la necesidad de mantener presencia en barras, tiendas y canales de distribución con un volumen de ventas que ya no acompaña como en etapas anteriores.

El movimiento llega después de que el volumen de cerveza artesanal en Estados Unidos bajara un 4% en el primer semestre, según datos sectoriales. Esa caída es relevante porque el negocio cervecero depende en gran medida de la rotación: cuando se venden menos litros, el impacto se reparte por toda la cadena, desde la fábrica hasta el distribuidor y el punto de venta. En empresas con una estructura más ajustada o con deuda acumulada, una corrección de esa magnitud puede acelerar la entrada en insolvencia.

El Capítulo 11 no implica el cierre inmediato de una compañía. En el sistema concursal estadounidense, esa vía busca dar tiempo para ordenar pagos, revisar contratos y tratar de mantener la actividad. Para una cervecera, eso puede incluir la revisión de alquileres, acuerdos de suministro, calendarios de pago y capacidad de producción. La intención es ganar margen para que el negocio siga funcionando, aunque no siempre acaba en continuidad.

En la cerveza artesanal, esta herramienta se ha convertido en una salida cada vez más usada cuando la empresa todavía conserva marca, clientela o red comercial, pero no puede atender sus obligaciones con normalidad. La reestructuración permite intentar una segunda etapa sin recurrir de entrada a la liquidación. Aun así, el procedimiento también suele ir acompañado de recortes, venta de activos o cierre de algunas líneas

de negocio.

La situación importa al conjunto del sector de bebidas porque Estados Unidos es un mercado de referencia para la cerveza artesanal y cualquier ajuste allí puede tener efectos sobre proveedores y distribuidores. Cuando varias compañías reducen actividad o renegocian su operativa, puede haber menos pedidos de materias primas, envases, barriles o servicios logísticos. También puede cambiar la relación con mayoristas y locales, que revisan surtidos y priorizan marcas con mayor estabilidad financiera.

Para los productores artesanales, el problema no se limita a vender menos. También pesa la dificultad de trasladar al precio final el aumento de muchos gastos fijos y variables sin perder rotación. En un mercado con mucha oferta, cualquier subida puede penalizar la salida de producto. Eso obliga a muchas empresas a operar con menos margen durante más tiempo, una situación que erosiona su capacidad para invertir, renovar instalaciones o sostener campañas comerciales.

Los tres expedientes conocidos este miércoles, 11 de noviembre, refuerzan así la idea de que el sector estadounidense de cerveza artesanal está en plena reordenación. La combinación de menor volumen, presión financiera y exceso de capacidad está empujando a parte del mercado a renegociar deuda para ganar tiempo. Mientras avanzan esos procesos, acreedores, distribuidores y puntos de venta siguen de cerca si estas reorganizaciones logran preservar la actividad o si terminan en cierres y ventas de activos.