vinetur

Los envíos de cerveza en Estados Unidos caen un 3,9% por la debilidad del mercado

El ajuste de 5,5 millones de barriles presiona producción, compras y niveles de inventario

jueves 19 de noviembre de 2026



Los envíos de cerveza en Estados Unidos siguieron a la baja en los nueve primeros meses del año. Beer Marketer's Insights calcula que el volumen enviado entre enero y septiembre cayó un 3,9% respecto al mismo periodo del año anterior, lo que supone

unos 5,5 millones de barriles menos.

La misma fuente sitúa el descenso del tercer trimestre en una cifra cercana al 4%. Ese dato apunta a que la debilidad no se concentró solo en el arranque del ejercicio y que también se mantuvo durante los meses de verano, una etapa de mucho peso para la cerveza en ese mercado.

Beer Marketer's Insights añade un matiz sobre la lectura del sector: la evolución de las bebidas listas para beber, conocidas como RTD por sus siglas en inglés, y de las exportaciones modifica la imagen general del negocio de bebidas alcohólicas. Aun así, la publicación sostiene que el volumen de cerveza sigue bajo presión y que esas dos variables no cambian el retroceso de fondo en la categoría.

Los envíos son una referencia muy seguida por la industria porque permiten medir la salida de producto desde las cerveceras hacia mayoristas y otros canales. No equivalen de forma exacta al consumo final, pero sí sirven para anticipar la dirección del mercado, los niveles de existencias y el ritmo con el que fabricantes y distribuidores ajustan sus planes.

Por eso, la caída tiene efecto más allá de la propia cerveza. Para productores, importadores, distribuidores y cadenas de venta, una bajada de casi el 4% hasta septiembre puede obligar a revisar previsiones de producción, compras, capacidad industrial y almacenamiento. También puede influir en la mezcla de categorías a la que se da más espacio en supermercados, bares y restauración, sobre todo si otras bebidas resisten mejor.

La reducción de 5,5 millones de barriles ayuda a medir el tamaño del ajuste. En un mercado tan amplio como el estadounidense, esa pérdida de volumen en solo nueve meses refleja una corrección de peso y complica la recuperación del nivel previo. Sin cifras adicionales sobre precios o valor, el dato publicado se centra en el movimiento físico de producto, que es una de las variables más útiles para seguir la salud de la categoría.

La referencia a los RTD y a las exportaciones también introduce una diferencia importante para el análisis del sector de bebidas. Si esas áreas evolucionan de forma más favorable, pueden amortiguar parte del descenso cuando se observa el conjunto del mercado alcohólico. Sin embargo, la conclusión que traslada Beer Marketer's Insights es que la cerveza, analizada por separado, continúa por debajo del año anterior.

Esa lectura puede condicionar decisiones en los próximos meses. Cuando el volumen enviado baja de esta forma, la cadena de suministro suele revisar con más cuidado la planificación de lotes, la reposición en los puntos de venta y el nivel de inventario con el que se entra en el siguiente ejercicio. En un negocio donde el ajuste entre producción y demanda afecta de forma directa a márgenes, transporte y rotación, este tipo de estimaciones se convierte en una referencia para todo el sector de bebidas.