vinetur

El exceso de inventario ahoga a los gigantes mundiales del whisky, coñac y tequila

Las destilerías frenan la producción tras acumular stock valorado en 22.000 millones de dólares y caída global de ventas

miércoles 28 de enero de 2026



La industria internacional de bebidas espirituosas atraviesa una situación complicada. Según un informe reciente del Financial Times, los principales productores de whisky, coñac y tequila acumulan inventarios sin precedentes de bebidas añejas que no logran

vender. El valor de este stock supera los 22.000 millones de dólares y ha obligado a las empresas a tomar medidas drásticas para ajustar su operativa.

Durante la pandemia, el consumo de alcohol aumentó en muchos países. Las restricciones y el cierre de bares y restaurantes llevaron a un mayor consumo en el hogar. Ante este aumento, las compañías del sector decidieron invertir más en producción y llenaron barricas con la previsión de que la demanda seguiría creciendo durante años. Sin embargo, la situación cambió tras la reapertura económica. La inflación, la reducción del poder adquisitivo y una mayor preocupación por la salud han provocado que el consumo vuelva a niveles anteriores o incluso inferiores.

El problema afecta sobre todo a las bebidas que requieren largos periodos de envejecimiento, como el whisky escocés o el coñac francés. En estos casos, las decisiones de producción se toman con muchos años de antelación. Si se produce más de lo necesario, el exceso no puede corregirse rápidamente. Ahora, los grandes grupos del sector —Diageo, Pernod Ricard, Campari, Brown-Forman y Rémy Cointreau— se encuentran con almacenes llenos y dificultades para dar salida a sus productos.

Las cifras reflejan la magnitud del problema. El inventario acumulado por los cinco mayores productores cotizados alcanza los 22.000 millones de dólares. En el caso de Rémy Cointreau, su stock equivale casi al doble de sus ingresos anuales. Las exportaciones de coñac francés cayeron un 72% interanual en febrero de 2025. En México hay almacenados 500 millones de litros de tequila, lo que representa casi un año completo de producción. En Estados Unidos, las ventas de bebidas espirituosas descendieron un 3,4% a finales de 2025.

Para hacer frente a esta situación, las empresas han comenzado a frenar la producción e incluso a cerrar destilerías temporalmente. Diageo ha pausado la actividad en algunas plantas en Estados Unidos y Escocia. Jim Beam no producirá whisky en una de sus principales destilerías durante todo 2026. Brown-Forman ha vendido una tonelería y reducido su plantilla internacional, además de cerrar una destilería escocesa.

El exceso de inventario está elevando el endeudamiento del sector y forzando ajustes operativos importantes. Los fabricantes se ven obligados a aceptar precios más bajos para intentar reducir sus existencias. Sin embargo, existe el riesgo de que si recortan

demasiado la producción ahora y la demanda repunta en unos años, puedan encontrarse con escasez y subidas bruscas de precios.

El caso del coñac es especialmente delicado debido a los problemas comerciales entre Francia y China, uno de sus principales mercados exteriores. Las exportaciones han caído con fuerza y los productores han tenido que rebajar precios para intentar vender sus reservas añejas.

El tequila también sufre esta situación pese a haber superado hace poco las ventas del whisky estadounidense en Estados Unidos. El mercado se ha saturado y los productores mexicanos acumulan grandes cantidades sin vender.

Los analistas señalan que parte del problema reside en la rigidez del modelo productivo del sector. A diferencia de otras industrias donde se puede ajustar la oferta rápidamente, en las bebidas espirituosas añejas las decisiones tomadas hoy afectan al mercado dentro de varios años. La pandemia llevó a muchas empresas a sobrevalorar el crecimiento futuro del consumo.

Además del factor económico, influyen cambios sociales como una mayor conciencia sobre los efectos del alcohol en la salud y nuevas tendencias como el consumo de bebidas con THC o alternativas sin alcohol.

La industria se encuentra ante una situación incierta: no está claro si esta caída es temporal o si marca un cambio estructural en los hábitos mundiales respecto al consumo de licores añejos. Por ahora, los grandes productores intentan adaptarse reduciendo costes y ajustando su estrategia comercial mientras esperan señales claras sobre la evolución futura del mercado.