vinetur

Bodegas Bellod apuesta por el ‘Vermujito’ para conquistar al público joven y crecer en el mercado nacional

La bodega catalana moderniza instalaciones y lanza nuevos productos para reforzar su liderazgo en vermuts innovadores

martes 10 de marzo de 2026



Bodegas Bellod, ubicada en Sant Joan Despí (Barcelona), ha presentado su estrategia para el año 2026 con el objetivo de consolidar su producto 'Vermujito' y avanzar en nuevas inversiones. La empresa catalana, dedicada a la elaboración de vinos y vermuts, busca reforzar su posición en el mercado y ampliar su base de consumidores.

Según fuentes de la compañía, Bodegas Bellod está centrando sus esfuerzos en aumentar la presencia de sus principales marcas: 'Tous Baró', 'Vermut de Luna' y 'Mas del Nen'. Para ello, la firma ha diseñado una hoja de ruta que incluye tanto el desarrollo de nuevos productos como la mejora de los procesos productivos en sus instalaciones.

El 'Vermujito', una bebida que combina las características del vermut con matices inspirados en el mojito, se ha convertido en uno de los ejes principales de la estrategia comercial de la bodega. La empresa señala que este producto ha tenido buena acogida entre consumidores jóvenes y busca consolidar su posición en el mercado nacional. Para lograrlo, Bodegas Bellod está impulsando campañas promocionales y acuerdos con distribuidores para mejorar la visibilidad del 'Vermujito' en puntos de venta y establecimientos hosteleros.

Además, la compañía prevé realizar inversiones durante este año para modernizar parte de sus instalaciones en Sant Joan Despí. Estas inversiones están orientadas a optimizar la capacidad productiva y garantizar una mayor eficiencia en los procesos. La dirección de Bodegas Bellod considera que estas mejoras permitirán responder mejor a la demanda y mantener los estándares de calidad que caracterizan a sus productos.

La firma también tiene previsto lanzar nuevas referencias dentro de su gama actual, con el fin de adaptarse a las tendencias del mercado y responder a las preferencias cambiantes del consumidor. Entre los planes figura el desarrollo de ediciones limitadas y formatos especiales para fechas señaladas, así como colaboraciones con otros actores del sector.

Bodegas Bellod subraya que uno de sus objetivos prioritarios es atraer a nuevos consumidores, especialmente entre quienes buscan alternativas innovadoras dentro del segmento del vermut. Para ello, la empresa está trabajando en acciones dirigidas tanto al canal tradicional como al digital, incluyendo campañas en redes sociales y colaboraciones con influencers especializados en gastronomía y bebidas.

La compañía cuenta con una trayectoria consolidada en el sector vinícola catalán y espera que las acciones previstas para este año contribuyan a reforzar su presencia tanto a nivel regional como nacional. Con esta hoja de ruta, Bodegas Bellod aspira a mantener un crecimiento sostenido y a posicionarse como referente en innovación

dentro del ámbito del vermut y las bebidas aromatizadas.