

El suministro de bebidas sostiene la actividad hostelera durante todo el año

Noticias 24hs | 07-09-2026 | 11:52



Distribuciones Martín Muñoz

Para bares, restaurantes, hoteles y otros establecimientos del sector Horeca, disponer de bebidas de manera constante es una parte importante de la gestión diaria. La demanda puede aumentar de forma considerable durante los meses de mayor actividad turística, fines de semana, fiestas locales o temporadas de vacaciones, pero el consumo no desaparece durante el resto del año. Por eso, contar con un distribuidor mayorista que conozca las necesidades de cada negocio permite planificar los pedidos y reducir el riesgo de quedarse sin productos en momentos de mayor movimiento.

En este contexto, los distribuidores de Mahou y Alhambra en Piedralaves cumplen una función vinculada directamente con el abastecimiento de la hostelería. La disponibilidad de marcas reconocidas facilita a bares, restaurantes y alojamientos mantener una oferta que los clientes ya conocen y buscan. Mahou San Miguel cuenta actualmente con más de 50 marcas nacionales e internacionales, entre ellas Mahou, San Miguel y Alhambra, además de otras categorías de bebidas.

La importancia de esta red se entiende también a partir del peso que mantiene la cerveza dentro del consumo hostelero. Según el informe socioeconómico del sector correspondiente a 2025, presentado en julio de 2026 por Cerveceros de España, la cerveza representa el 44% del total de bebidas consumidas en hostelería y supone alrededor del 25% de la facturación del sector, porcentaje que llega al 40% en los establecimientos pequeños.

Estos datos muestran por qué la disponibilidad del producto es una cuestión operativa y comercial. Una carta puede estar bien diseñada y un local puede contar con una buena afluencia, pero si una bebida de alta rotación no está disponible, el establecimiento pierde una oportunidad de venta. La tarea del distribuidor mayorista consiste precisamente en facilitar que los productos lleguen al

negocio en los tiempos acordados y en las cantidades necesarias.

Durante la temporada alta, esta planificación adquiere todavía más relevancia. El incremento de visitantes y de consumo en terrazas, bares, restaurantes y alojamientos puede generar una mayor rotación de determinados formatos. Sobre este tema, desde Distribuciones Martín Muñoz, afirman que ¿el empresario necesita entonces prever sus necesidades, ajustar los pedidos y disponer de un proveedor que pueda responder ante cambios en la demanda?.

El abastecimiento, sin embargo, no debería limitarse a los meses de mayor actividad. Mantener una relación estable con un distribuidor permite organizar las compras durante todo el año, controlar mejor el inventario y evitar pedidos de urgencia. También facilita adaptar el surtido a las preferencias de los clientes, incorporando diferentes formatos y opciones, incluidas las cervezas sin alcohol, cuyo consumo creció un 4,6% en 2025 y ya representa el 14% de la cerveza consumida en España.

Para los negocios, elegir un distribuidor no implica solamente buscar un catálogo amplio. También supone valorar la regularidad de las entregas, la disponibilidad de referencias, la capacidad de respuesta y el conocimiento de las necesidades del establecimiento. Una gestión ordenada del suministro permite trabajar con mayor previsión y dedicar más atención al servicio que recibe el cliente.

En un sector donde cada jornada puede presentar una demanda diferente, disponer de proveedores capaces de acompañar esa dinámica aporta estabilidad. La relación entre hostelería y distribución seguirá siendo necesaria tanto en los meses de mayor actividad como durante el resto del calendario, porque mantener una oferta disponible también forma parte de brindar un buen servicio.

Autor: Redacción