vinetur

Diamond Estates dispara ingresos y márgenes gracias al tirón de su negocio vinícola en Ontario

La caja operativa mejora con fuerza y permite recortar la deuda a plazo en 4,6 millones

miércoles 29 de julio de 2026



Diamond Estates Wines & Spirits cerró su ejercicio fiscal 2026 con una mejora de ingresos, márgenes y generación de caja, apoyada sobre todo en el avance de su división de bodega en Ontario. La compañía canadiense, cotizada en el TSX Venture

Exchange con el código DWS, comunicó este martes, 28 de julio, que facturó 29,9 millones de dólares canadienses en el ejercicio terminado el 31 de marzo de 2026, frente a los 24,5 millones del año anterior.

El aumento fue de 5,4 millones. De esa cifra, 5,9 millones procedieron del negocio de bodega, cuyas ventas subieron un 22%, mientras que la división de agencia redujo sus ingresos en 0,5 millones por una menor actividad en ventas de bajo margen en el oeste de Canadá.

La rentabilidad también mejoró. El margen bruto pasó del 52,7% al 60,1%, y el beneficio bruto avanzó desde 12,9 hasta 18,0 millones de dólares canadienses. Diamond Estates atribuye esa mejora principalmente a la evolución de la división vinícola. El EBITDA ajustado subió de 0,8 a 3,8 millones, con un alza de 3,0 millones. El EBITDA aumentó de 1,1 a 2,4 millones. La pérdida neta se redujo desde 2,5 hasta 1,3 millones.

La empresa informó además de un cambio relevante en caja. Antes de variaciones en capital circulante no monetario, generó 1,8 millones en actividades operativas, frente a una salida de 1,1 millones en el ejercicio previo. Tras incorporar esos cambios de circulante, la caja generada por operaciones alcanzó 5,5 millones, cuando un año antes había registrado una salida de 1,1 millones. Ese flujo permitió rebajar la deuda a plazo en 4,6 millones durante el ejercicio, desde 16,0 hasta 11,4 millones.

En el cuarto trimestre fiscal, correspondiente a los tres meses cerrados el 31 de marzo de 2026, los ingresos totales fueron de 5,7 millones de dólares canadienses, 1,6 millones más que en el mismo periodo del año anterior. De ese incremento trimestral, 1,1 millones correspondieron a la división de bodega.

La comparación trimestral tiene varios ajustes contables. La compañía precisa que los ingresos del cuarto trimestre del ejercicio previo quedaron reducidos en torno a 1,0 millón por apuntes registrados entonces, sobre todo por un ajuste en la provisión del reembolso VQA y por un cambio en la presentación del canal de consignación. Si se excluyen esos elementos, el aumento interanual del trimestre habría sido de unos 0,4 millones.

El margen bruto trimestral fue del 57,0%, frente al 53,1% del cuarto trimestre del ejercicio anterior. Diamond Estates añade que, si se corrigen los efectos extraordinarios del año previo y la liberación de un ajuste de costes indirectos de producción registrado entonces, el margen comparable del cuarto trimestre de 2025 habría sido aproximadamente del 52,3%.

El EBITDA ajustado del trimestre fue de alrededor de 0,1 millones, frente al equilibrio del mismo periodo anterior. La empresa señala que el cuarto trimestre previo se vio favorecido por unos 0,4 millones en partidas puntuales netas, entre ellas la liberación de desviaciones históricas en costes indirectos de producción y abonos a provisiones salariales y promocionales, compensados en parte por el ajuste del reembolso VQA. Sin esos elementos no recurrentes, el EBITDA ajustado trimestral habría mejorado unos 0,4 millones interanuales.

El EBITDA trimestral fue negativo en 0,6 millones, frente a una pérdida de 0,2 millones un año antes. La caída se debió a mayores cargos no recurrentes registrados en el trimestre actual, incluida una provisión por deterioro de 0,4 millones sobre activos mantenidos para la venta dentro de la división vinícola. La pérdida neta trimestral fue de 1,5 millones, frente a 1,1 millones en el mismo tramo del ejercicio anterior. Diamond Estates vincula ese empeoramiento al nuevo deterioro contable de 0,4 millones y al efecto comparativo de las partidas puntuales registradas un año antes. Si se excluyen esos factores, la pérdida neta habría mejorado unos 0,4 millones.

Andrew Howard, presidente y consejero delegado del grupo, afirmó que el ejercicio fiscal 2026 fue “un año de gran crecimiento” para la empresa y lo relacionó con mejoras aplicadas durante los tres últimos años. Howard sostuvo que la expansión minorista en Ontario, un mayor apoyo público al vino VQA y la preferencia del consumidor por comprar producto local siguieron impulsando la división vinícola al cierre del ejercicio.

La referencia al consumo local tiene interés más allá de esta empresa porque ofrece una señal sobre cómo pueden comportarse las ventas y los márgenes en bebidas alcohólicas en Norteamérica cuando hay tensiones comerciales y cambios en las preferencias del comprador. Para bodegas, distribuidores y operadores con cartera

mixta de vino y espirituosos, estos datos pueden servir para medir demanda y gestión de inventario en un mercado donde el origen del producto gana peso.

Diamond Estates produce vinos y sidras y actúa además como agente comercial para más de 120 marcas de bebidas alcohólicas en Canadá. Opera cuatro instalaciones, tres en Ontario y una en Columbia Británica. En su cartera propia figuran marcas como 20 Bees, Creekside, EastDell, Lakeview Cellars o Shiny Apple Cider. A través de Trajectory Beverage Partners representa también marcas internacionales de vino, espirituosos, cerveza y bebidas listas para tomar.

Tras el cierre del ejercicio se produjeron varios movimientos financieros y societarios. En mayo de 2026, Lassonde Industries, principal accionista del grupo, acordó conceder a Diamond Estates un anticipo no garantizado por importe principal de 1,0 millón de dólares canadienses. Ese préstamo devengaba intereses al tipo preferente del Bank of Montreal más un 2,25% anual. La compañía indicó que estaba subordinado a su deuda garantizada y que quedó totalmente devuelto este mes de julio.

En junio de 2026, Diamond Estates firmó un acuerdo para vender todas las acciones emitidas y en circulación de De Sousa Wines Toronto Inc., cuyo principal activo es una licencia vinícola anterior a 1993 que no está operativa. La contraprestación total pactada asciende a 250.000 dólares canadienses. El cierre sigue sujeto a condiciones habituales y a autorizaciones regulatorias.

La empresa comunicó además que desde mediados de julio ha dejado de trabajar con ImpactDeck para servicios de relaciones con inversores. También informó de que emitió un total agregado de 226.785 unidades DSU con fecha efectiva del 30 de junio de 2026 para liquidar una remuneración diferida acumulada a consejeros por valor de 31.750 dólares canadienses.

Diamond Estates mantiene actividad tanto con marcas propias como con enseñas representadas en restauración, bares y canales minoristas. En vino comercializa referencias procedentes de Francia, Argentina, Australia, Nueva Zelanda, Italia, España o Portugal; en espirituosos incluye tequilas mexicanos, whiskies escoceses y canadienses o licores europeos; y en cerveza y RTD trabaja con marcas canadienses y alemanas.

La compañía sostiene que ve perspectivas favorables para los mercados canadiense e importador de bebidas alcohólicas y que ha ampliado su foco exportador más allá de China para depender menos de ese destino. También considera que los vinos canadienses y en especial los icewines mantienen un posicionamiento premium entre consumidores internacionales.