vinetur

Greene King estudia vender 65 pubs en el Reino Unido

La operación forma parte del plan para reordenar 300 locales de su cartera británica

martes 11 de agosto de 2026

Greene King ha confirmado este martes, 11 de agosto, que revisa alrededor de 65 pubs en el Reino Unido para una posible venta dentro de su estrategia sobre la cartera de locales. La compañía, que opera pubs y elabora cerveza, estudia cada establecimiento para decidir la vía de salida al mercado más adecuada. Un portavoz del grupo señaló que esa revisión puede desembocar en un proceso abierto de venta o en una aproximación dirigida a compradores concretos, y que los interesados podrán optar por adquirir locales sueltos o varios a la vez.

La operación se enmarca en el plan que Greene King presentó a comienzos de 2026 para convertir o vender cerca de 300 pubs gestionados directamente. La empresa explicó entonces que la medida buscaba preparar el negocio para una expansión rentable en el medio plazo. Aproximadamente la mitad de esos 300 locales, unas 150 unidades, pasarán a modelos de arrendamiento, tenencia o franquicia dentro de la división Pub Partners. El resto queda bajo análisis para una posible venta en los próximos años.

Greene King añade que algunos pubs con un perfil operativo parecido ya se han ofrecido de forma conjunta a posibles compradores. Aun así, esos mismos activos también podrían cambiar de manos de manera individual o en grupos, en función del interés que reciba cada proceso. La compañía no facilita por ahora más datos sobre el desarrollo de esas operaciones.

La revisión de locales forma parte de una reordenación más amplia del grupo. Según ha venido comunicando la empresa, ese ajuste incluye cambios en la oficina central, inversión en herramientas digitales y programas de fidelización, además de una mayor concentración en su red principal de pubs gestionados. Greene King cuenta con alrededor de 2.500 establecimientos en el Reino Unido.

La empresa ya había avanzado que el dinero obtenido con las desinversiones se reinvertirá en su negocio principal. Al mismo tiempo, su división Pub Partners ha seguido ampliando peso con fórmulas de arrendamiento, tenencia y franquicia, lo que apunta a una redistribución gradual entre locales gestionados de forma directa y otros operados por terceros.

Este movimiento puede tener efectos en el sector de las bebidas, porque un cambio de propietario o de modelo de explotación suele modificar la oferta de cerveza, vino y destilados en cada pub, así como las relaciones de compra y distribución. Si Greene King cierra ventas por lotes o acelera la conversión de locales a franquicia y arrendamiento, decenas de puntos de venta de alcohol en el mercado británico podrían cambiar de surtido, de acuerdos comerciales o de estrategia de marcas.