vinetur

# C&C compra el negocio mayorista de Asahi UK en Reino Unido por un precio simbólico

La compra integra la distribución directa de Asahi y Nectar Imports en la red mayorista de C&C

lunes 14 de septiembre de 2026



C&C Group ha acordado la compra por una contraprestación nominal de la totalidad del negocio mayorista de Asahi UK en Reino Unido. La operación incluye Nectar Imports y las actividades de distribución directa de Asahi en ese mercado. La empresa informó

del acuerdo el pasado 11 de septiembre y prevé cerrarlo a comienzos de octubre, una vez se cumplan las condiciones habituales para este tipo de transacciones.

El perímetro de la compra va más allá de una simple cesión comercial. Pasarán a manos de C&C las relaciones con clientes y proveedores, la propiedad intelectual vinculada a la actividad, un almacén arrendado, vehículos y existencias. También se incorpora el suministro a los establecimientos de Fuller, Smith & Turner, lo que da continuidad a uno de los contratos incluidos en la operación.

Cuando se complete la adquisición, el negocio se integrará en Matthew Clark Bibendum, la estructura mayorista de C&C en Reino Unido. El grupo espera que esta incorporación aporte una pequeña contribución positiva a su ejercicio 2027. La compañía no ha hecho público el importe exacto de la transacción más allá de definirlo como nominal, ni ha facilitado el número de clientes transferidos.

En términos empresariales, el movimiento responde a dos objetivos distintos. Por un lado, Asahi abandona la distribución directa para concentrar sus recursos en la producción y en sus marcas. Por otro, C&C gana tamaño en hostelería y refuerza su papel como vía de acceso al mercado para cervezas internacionales en Reino Unido.

La referencia a una contraprestación nominal suele indicar un precio simbólico, una fórmula habitual cuando el valor de la operación está en la red comercial, los contratos en vigor, las existencias y la capacidad logística que pasan al comprador. En este caso, C&C incorpora una actividad ya operativa y preparada para integrarse en su plataforma de distribución.

La compra se produce en un momento de concentración del canal mayorista británico. Para los fabricantes, contar con distribuidores con más escala puede facilitar la llegada a pubs, bares y restaurantes. Para los operadores mayoristas, sumar carteras de clientes, almacenes y acuerdos de suministro permite ganar eficiencia en reparto y administración, además de reforzar su posición ante proveedores y cadenas de hostelería.

C&C no ha aportado ingresos, volumen de cerveza, plantilla ni una valoración independiente del negocio adquirido. Tampoco ha desglosado el peso de cada categoría dentro de la actividad que recibe. Ese punto es relevante porque el negocio transferido distribuye varias clases de bebidas y no solo cerveza, de modo que su impacto en las cuentas del grupo irá ligado al conjunto de su oferta mayorista.

La integración en Matthew Clark Bibendum sitúa la operación dentro de la red ya existente de C&C en Reino Unido. Con ello, la empresa busca incorporar desde octubre una base adicional de relaciones comerciales y activos logísticos sin necesidad de levantar una estructura nueva desde cero. Asahi, mientras tanto, reordena su presencia en el mercado británico con una salida del reparto directo y una mayor concentración en la fabricación y la gestión de marca.