vinetur

Más de la mitad de los pubs de Reino Unido gana menos pese a ventas estables

La mejora de ingresos alcanza al 38,6% de los negocios, lejos del deterioro del margen

martes 22 de septiembre de 2026



Los datos difundidos este lunes, 21 de septiembre, en la preparación del MA Pub Report 2026 dibujan un mercado de pubs en Reino Unido con ventas relativamente estables y beneficios bajo presión. El 38,6% de los operadores consultados afirma que su

facturación sube este año, mientras el 36,4% dice que baja y el 25,0% la sitúa sin cambios.

Dentro del grupo con mejora de ingresos, el 26,5% habla de un avance moderado y el 12,1% de una subida amplia. Entre quienes registran descensos, el 19,7% informa de una caída acusada y el 16,7% de un retroceso menor. La diferencia entre los negocios que venden más y los que venden menos es de 2,2 puntos, una distancia corta que refuerza la idea de un mercado dividido.

La rentabilidad ofrece una imagen peor. El 56,8% de los encuestados comunica beneficios más bajos: el 31,1% señala una bajada amplia y el 25,8% una reducción menor. Solo el 24,2% dice que su rentabilidad mejora y el 18,9% la mantiene estable.

La comparación entre ambas series apunta a que una parte del sector logra sostener las ventas sin trasladar ese movimiento al margen. El propio informe cifra en 20,5 puntos porcentuales la distancia entre quienes declaran una caída de la rentabilidad y quienes registran una bajada de la facturación. En el lado opuesto, la proporción de negocios con mejora de beneficios queda 14,4 puntos por debajo de la que comunica más ventas.

Ese desfase suele aparecer cuando el ingreso por caja aguanta, pero los gastos absorben una parte mayor del negocio. En un pub, esa presión puede llegar por varias vías, como salarios, energía, alquileres, alimentación o financiación, aunque los datos difundidos no reparten ese peso entre partidas concretas. Para los operadores, vender más y ganar menos reduce el margen para invertir, renovar locales o revisar precios.

La evolución tiene además consecuencias para el sector de bebidas. Los pubs son un canal básico para cerveza, destilados, vino y refrescos en Reino Unido, y unos márgenes más estrechos pueden limitar la renovación de cartas, las promociones y algunos acuerdos con proveedores. También pueden empujar a los establecimientos a priorizar referencias con mayor margen o a ajustar el tamaño de la oferta.

El MA Pub Report 2026 se publicará el próximo 28 de septiembre. Sus responsables avanzan que el trabajo revisará la situación del mercado británico de pubs y analizará establecimientos arrendados, cadenas gestionadas directamente, negocios independientes y grandes grupos propietarios. El informe incluirá además una

clasificación de los 50 mayores grupos de pubs por tamaño de red y un balance de los movimientos del sector durante los últimos doce meses.