vinetur

# Lark prevé un arranque más débil por el freno de sus canales internacionales

La destilería elevó un 15,1% sus ventas netas, con 2,4 millones de litros en maduración

viernes 20 de noviembre de 2026



Lark Distilling Co. Ltd anticipa un primer semestre más débil en su ejercicio 2027 por el lento avance de sus canales internacionales. La empresa trasladó esa previsión este jueves, 19 de noviembre, durante su junta anual, en una intervención que contrasta con la mejora registrada en las ventas del ejercicio cerrado en junio y con el volumen de whisky que mantiene aún en maduración.

La compañía, con sede en Tasmania, produce y comercializa whisky de malta y ginebra. Su principal mercado es Australia y, según indicó ante sus accionistas, también tiene exposición comercial a China, un punto relevante para valorar el ritmo al que puede ampliar su distribución fuera de su base doméstica.

En el ejercicio 2026, Lark obtuvo ventas netas de 18,0 millones de dólares australianos, frente a 15,6 millones del periodo anterior. La diferencia ronda los 2,4 millones de AUD. La empresa situó el avance en el 15,1%, un porcentaje calculado sobre cifras no redondeadas.

A la vez, Lark comunicó que dispone de existencias de whisky en maduración de aproximadamente 2,4 millones de litros, expresados al 43% de alcohol. Ese dato se refiere solo al whisky y no equivale a ventas ya cerradas, sino a producto que sigue en proceso de envejecimiento y que deberá pasar después por embotellado y comercialización.

La advertencia sobre el primer semestre del ejercicio 2027 no lleva, por ahora, una cuantificación precisa. Lark no puso una cifra concreta a esa debilidad esperada, pero la vinculó al menor ritmo del previsto en sus canales internacionales. Esa previsión tiene valor orientativo y no describe un resultado ya observado.

La combinación de ambos datos dibuja una situación con dos planos distintos. Por un lado, la empresa cerró el ejercicio 2026 con más ventas netas que un año antes. Por otro, avisa de que el arranque del siguiente ejercicio puede ser más flojo si la expansión comercial fuera de Australia no gana velocidad.

En una destilería de whisky, unas existencias amplias pueden dar margen para futuras ventas, pero también suponen capital inmovilizado durante periodos largos. El sector depende de los tiempos de maduración y de la capacidad de colocar el producto en

cada mercado, de modo que el valor económico del inventario no se traslada de forma automática a la cuenta de resultados.

En el caso de Lark, además, conviene separar bien las magnitudes. Las ventas netas de 18,0 millones de AUD corresponden al conjunto de la actividad de la empresa, mientras que los 2,4 millones de litros comunicados se refieren a whisky en maduración. No son cifras comparables entre sí de manera directa, aunque juntas permiten medir el tamaño del inventario pendiente de comercializar y el peso que puede tener la distribución exterior en la evolución de los próximos meses.

La referencia a China añade un elemento de seguimiento para el mercado. Para una compañía australiana de bebidas, la exposición a ese país puede abrir una vía de crecimiento, pero también introduce más dependencia del ritmo de entrada en distribuidores, importadores y canales de venta. En la junta de este jueves, 19 de noviembre, Lark mantuvo las cifras del ejercicio cerrado en junio y puso el acento en esa parte de su negocio al anticipar un inicio de 2027 más débil.