vinetur

Marston’s eleva un 18,4% su beneficio subyacente pese a vender menos en Reino Unido

La cadena mejora el margen sobre ingresos con una reconversión prevista en al menos 100 pubs

miércoles 25 de noviembre de 2026



Marston’s comunicó este martes, 24 de noviembre, que cerró las 52 semanas terminadas el 26 de septiembre con un beneficio subyacente antes de impuestos de 85,4 millones de libras, un 18,4% más que en el ejercicio anterior, pese a que sus

ingresos bajaron un 1,6%, hasta 883,4 millones. La compañía británica, que opera 1.315 pubs, prevé además reconvertir al menos otros 100 locales a sus nuevos formatos durante el ejercicio 2027.

La comparación entre ambas magnitudes refleja una mejora de la rentabilidad del negocio ordinario. Con las cifras comunicadas por la empresa, el margen de beneficio subyacente antes de impuestos sobre ingresos pasa de cerca del 8,0% al 9,7%. En términos absolutos, eso supone unos 13,3 millones de libras más de beneficio subyacente con alrededor de 14,4 millones menos de facturación.

Si se toma como referencia la variación interanual facilitada por la empresa, Marston’s habría obtenido en el ejercicio previo unos ingresos próximos a 897,8 millones de libras y un beneficio subyacente antes de impuestos de alrededor de 72,1 millones. El avance del resultado con ventas algo más bajas apunta a una mejor conversión de ingresos en beneficio, aunque la compañía no cambió en esa presentación el dato de red: su negocio sigue apoyado en una base amplia de pubs repartidos por Reino Unido.

La previsión para 2027 añade un elemento operativo relevante. La reconversión de al menos 100 pubs a nuevos formatos implica que Marston’s quiere seguir modificando parte de su parque de locales para adaptarlo a su estrategia comercial. En una cadena con 1.315 establecimientos, ese plan equivale a actuar sobre cerca del 7,6% de la red en un solo ejercicio, una escala suficiente para influir en surtido, precios, promociones y acuerdos con proveedores.

El dato también tiene interés más allá de la propia empresa. El pub británico es un canal de venta muy seguido por cerveceras y por proveedores de vino y destilados, de modo que la evolución de Marston’s ofrece una referencia útil sobre la demanda y la rentabilidad en uno de los mercados de consumo fuera del hogar con más peso en Europa. Cuando un operador de este tamaño gana margen aun con menos ingresos, el sector de bebidas suele leer esa señal con atención, porque puede anticipar cambios en la mezcla de ventas, en la política comercial y en el ritmo de inversión en locales.

El concepto de beneficio subyacente antes de impuestos se usa de forma habitual para medir la marcha del negocio recurrente al margen de apuntes extraordinarios. Por eso, para analistas e inversores, ese indicador sirve para evaluar con más claridad la

capacidad de una empresa para generar rentabilidad en su actividad habitual. En el caso de Marston’s, la mejora del 18,4% contrasta con el retroceso de la facturación y coloca el foco en cómo está gestionando su base de pubs.

Llevado a una media simple y solo a efectos orientativos, los 883,4 millones de libras de ingresos equivalen a unas 672.000 libras por pub al año, mientras que el beneficio subyacente antes de impuestos ronda las 65.000 libras por local. Esa aproximación no refleja las diferencias entre establecimientos, pero sí ayuda a dimensionar el negocio y la relevancia que tienen pequeños cambios de margen cuando se aplican sobre una red tan amplia.

Marston’s presentará así el ejercicio 2027 con dos mensajes principales: una mejora del beneficio en el último año cerrado y una nueva fase de transformación física y comercial de su cartera de pubs. Para fabricantes y distribuidores de cerveza, vino y espirituosos, la evolución de un operador de este tamaño puede influir en volúmenes, referencias presentes en barra y lineal, y condiciones de negociación en el canal de hostelería británico.