vinetur

Rémy Cointreau mejora sus previsiones de margen y deuda tras crecer un 4,4% en ventas

El beneficio neto retrocede un 9,8% pese al avance del negocio ordinario

miércoles 25 de noviembre de 2026



Rémy Cointreau cerró el primer semestre de su ejercicio 2026-27 con ventas de 510,9 millones de euros, un 4,4% más que en el mismo periodo del año anterior, y con un beneficio operativo recurrente un 16,6% superior. El grupo francés de espirituosos

informó este miércoles, 25 de noviembre, de una revisión al alza de sus previsiones sobre margen y deuda para el conjunto del ejercicio, aunque el beneficio neto cayó un 9,8%.

El aumento de la facturación equivale a unos 21,5 millones de euros más que un año antes. La evolución del beneficio operativo recurrente fue más rápida que la de las ventas, una relación que suele ir ligada a una mejora de la rentabilidad del negocio ordinario. Esa lectura encaja con la decisión de la empresa de elevar sus objetivos de margen.

La caída del beneficio neto muestra, sin embargo, que la mejora de la actividad no pasó de forma íntegra a la última línea de la cuenta de resultados. En una compañía de bebidas de alta gama, el beneficio operativo recurrente mide la marcha del negocio antes de otros efectos financieros, fiscales o contables que sí influyen en el resultado final. Rémy Cointreau comunicó ese retroceso del 9,8% en el beneficio neto al mismo tiempo que revisaba sus previsiones para el cierre del ejercicio.

La actualización de los objetivos de deuda apunta también a una posición financiera más favorable de la prevista con anterioridad. En un grupo de espirituosos, la deuda, los inventarios y la generación de caja son variables muy observadas porque parte de la actividad requiere largos periodos de envejecimiento y un volumen alto de existencias, en especial en categorías como el coñac.

Las cuentas de Rémy Cointreau tienen interés más allá de la propia empresa. Sus cifras se usan como referencia para seguir la evolución del coñac y la rentabilidad de los grandes grupos internacionales de destilados, dos asuntos muy vigilados por fabricantes, distribuidores e inversores. Cuando una compañía de este tamaño mejora previsiones de margen y deuda, el dato puede servir para medir hasta qué punto se está recuperando el negocio de mayor valor añadido y cómo avanza el ajuste financiero del sector.

Para el mercado de bebidas, el crecimiento del 4,4% en ventas también ayuda a calibrar la normalización de la demanda tras varios trimestres de revisión de existencias, precios y objetivos en distintos segmentos. Que el resultado operativo recurrente avance a un ritmo bastante mayor que la facturación sugiere una

combinación comercial más rentable, aunque esa mejora no haya tenido el mismo reflejo en el beneficio neto.

La atención del mercado se dirige ahora a la segunda mitad del ejercicio. Tras mejorar sus previsiones de margen y deuda, Rémy Cointreau tendrá que confirmar en los próximos meses si mantiene esa evolución en ventas y rentabilidad en un negocio donde la marcha del coñac sigue siendo una referencia para buena parte de las bebidas espirituosas.