vinetur

Lucro subjacente antes de impostos da Marston’s sobe 18,4%, para 85,4 milhões de libras, apesar da quebra das vendas

A operadora de 1.315 pubs registou receitas de 883,4 milhões de libras, menos 1,6%, e prevê reconverter pelo menos mais 100 pubs em 2027

quarta-feira, 25 de novembro de 2026



A Marston’s anunciou que o lucro subjacente antes de impostos aumentou 18,4%, para 85,4 milhões de libras, nas 52 semanas terminadas a 26 de setembro, apesar de as receitas terem recuado 1,6%, para 883,4 milhões de libras. Os resultados evidenciam uma maior rentabilidade num dos maiores operadores de pubs do Reino Unido, apesar da quebra das vendas.

A empresa, que explora 1.315 pubs, divulgou os valores nos resultados preliminares do exercício fiscal de 2026. A Marston’s afirmou também que prevê reconverter pelo menos mais 100 pubs para os seus formatos mais recentes no exercício fiscal de 2027, prolongando uma estratégia que, à luz dos resultados deste ano, parece ser central para os planos relativos à sua rede de estabelecimentos.

A combinação de receitas mais baixas e lucros subjacentes mais elevados sugere que a Marston’s conseguiu melhorar o desempenho dos resultados num mercado de consumo difícil, apesar de as vendas não terem crescido. A declaração preliminar da empresa, tal como resumida nos valores divulgados, não alterou a tendência geral dos principais indicadores: o volume de negócios recuou ligeiramente, enquanto o lucro subjacente antes de impostos aumentou a um ritmo bastante superior.

Para investidores e fornecedores, os resultados oferecem uma leitura atentamente acompanhada das condições do mercado de pubs no Reino Unido. A dimensão da Marston’s faz com que o seu desempenho possa servir de referência útil para avaliar a procura no canal de consumo no local, onde cervejeiras, empresas de vinho e fornecedores de bebidas espirituosas dependem da afluência aos pubs e da venda de bebidas. Um resultado mais forte em termos de lucro num grande grupo de pubs não confirma, por si só, uma recuperação generalizada do setor, mas pode indicar que os principais operadores estão a encontrar formas de proteger as margens e continuar a investir na sua rede de estabelecimentos.

Isto é relevante para os produtores de bebidas porque os pubs continuam a ser um canal de venda fundamental para a cerveja à pressão e um importante ponto de venda para vinhos e bebidas espirituosas. Se os grandes operadores continuarem a remodelar os estabelecimentos e a transferi-los para formatos que consideram ter melhor desempenho, isso pode influenciar as bebidas disponíveis, o volume que os fornecedores podem esperar vender e o destino das verbas promocionais. Por isso, o plano da Marston’s de reconverter pelo menos mais 100 pubs em 2027 poderá ser acompanhado também por empresas ligadas à venda de cerveja, vinho e bebidas espirituosas, para além do setor da hotelaria e restauração.

O valor das receitas, de 883,4 milhões de libras, mostra que a Marston’s continuou a enfrentar pressão sobre as vendas ao longo do ano, apesar de ter melhorado a rentabilidade subjacente. A medida de lucro citada no comunicado foi o lucro subjacente antes de impostos, que exclui alguns itens e é habitualmente utilizada por empresas cotadas para apresentar o desempenho operacional. Nos 85,4 milhões de libras, este indicador ficou bastante acima do valor do ano anterior, segundo a comparação da própria empresa, registando uma subida de 18,4%.

A dimensão da rede da Marston’s também confere peso aos seus planos futuros. Com 1.315 pubs, as decisões sobre reconversões e formatos operacionais podem ter um impacto significativo nos padrões de compra, nas necessidades de pessoal e na concorrência local em todo o mercado britânico de pubs. O compromisso de reconverter pelo menos mais 100 estabelecimentos em 2027 indica que a administração continua a considerar possível reformular a rede, em vez de se limitar a

mantê-la.

A atualização surge num momento em que os operadores de pubs são avaliados não só pelo crescimento das vendas, mas também pela capacidade de defender as margens, gerir a carteira de imóveis e adaptar os formatos à evolução do comportamento dos clientes. Os resultados mais recentes da Marston’s sugerem que, por enquanto, a rentabilidade melhorou mais rapidamente do que as receitas e que o grupo pretende continuar a alterar a composição da sua rede de pubs no novo exercício fiscal.