vinetur

JW Lees firma un año récord con 105,6 millones de libras en ventas

La cervecera elevó un 3,7% sus ventas de barril e invirtió más de 10 millones en pubs y hoteles

lunes 20 de julio de 2026



JW Lees cerró su ejercicio 2026 con cifras récord de ventas y beneficio antes de impuestos, en un año en el que también aumentaron sus ventas de cerveza de barril y aceleró la inversión en su red de pubs, inns y hoteles del noroeste de Inglaterra.

La compañía informó de una facturación de 105,6 millones de libras y un beneficio antes de impuestos de 8,8 millones. En paralelo, las ventas de su gama principal de cerveza de barril subieron un 3,7%.

Entre los factores del ejercicio, JW Lees sitúa el relanzamiento de Boddingtons Cask Bitter, una marca que volvió al mercado tras 12 años fuera y que ahora elabora y distribuye bajo licencia de Budweiser Brewing Group. La empresa vincula esa evolución a su actividad combinada en elaboración de cerveza y hostelería.

Durante el ejercicio, JW Lees invirtió más de 10 millones de libras en su parque ya existente de pubs, inns y hoteles. Esa partida incluyó más de 20 reformas de gran alcance. La empresa también amplió su modelo Retail Operator, ya implantado en ocho pubs del grupo. A cierre del periodo, operaba además 45 locales gestionados directamente y 85 establecimientos bajo el formato Pub Partner.

Tras el cierre del ejercicio, la compañía incorporó dos nuevos pubs: The Royal Oak, en Glossop, y Bull’s Head, en Poynton. JW Lees está invirtiendo en ambos antes de su reapertura prevista para julio y septiembre.

William Lees-Jones afirmó que la empresa registró un año récord tanto en volumen de negocio como en rentabilidad. También atribuyó parte del arranque del ejercicio al largo y caluroso verano de 2025, que, a su juicio, ayudó a impulsar la actividad y la productividad del grupo.

El directivo señaló además que la elaboración de cerveza y la hostelería atraviesan un momento difícil en Reino Unido por las subidas salariales por encima de la inflación, las elevadas tasas empresariales y la falta de apoyo útil por parte del Gobierno. En ese marco, pidió políticas más favorables para la hostelería y sostuvo que podrían favorecer la creación de empleo.

Lees-Jones también criticó los cambios introducidos por Rachel Reeves en el Business Property Relief, al considerar que obligan a empresas familiares como JW Lees a prepararse para niveles más altos de impuesto de sucesiones entre sus accionistas familiares. A su juicio, eso reducirá la inversión empresarial. Añadió que esa situación da ventaja a compañías extranjeras y firmas de capital privado que no soportan esas

cargas del mismo modo.

La empresa aseguró que mantendrá su condición de negocio familiar cuando se acerca a su 200 aniversario en 2028.

Las cifras tienen interés para el sector de bebidas porque muestran que la cerveza de barril puede seguir avanzando en ventas incluso con presión sobre márgenes e impuestos en el canal hostelero. También apuntan a que la inversión en locales y marcas con arraigo puede seguir siendo una vía para ganar cuota en pubs y restauración.