vinetur

La inversión en barricas de whisky deja al comprador sin protección en Reino Unido

Sin supervisión de la FCA, el inversor debe comprobar con el depósito la existencia y titularidad de la barrica

viernes 21 de agosto de 2026



La inversión en barricas de whisky sigue fuera de la regulación financiera en Reino Unido pese a la presión acumulada por varios casos recientes. No hay supervisión de la Financial Conduct Authority (FCA), ni cobertura del Financial Services Compensation

Scheme, ni recurso ante el Financial Ombudsman Service si surge un conflicto. En la práctica, la comprobación de que la barrica existe, está almacenada donde se dice y no se ha vendido dos veces recae en el comprador.

La situación quedó de nuevo bajo foco el 8 de julio, cuando la Advertising Standards Authority (ASA), el regulador británico de la publicidad, resolvió contra Capgroup Int Ltd y dio la razón en las cuatro reclamaciones examinadas. La ASA concluyó que la web de la empresa afirmaba tener 27.023 reseñas “Excellent” en Trustpilot aunque la propia firma admitió que ya no contaba con una calificación equivalente en esa plataforma. También consideró engañoso el uso de logotipos de Sky News, The Times, Daily Mail, GB News, Metro y The Telegraph bajo la fórmula “as seen on”.

El punto más delicado de esa resolución fue, para la ASA, la falta de información suficiente sobre la naturaleza no regulada de la inversión en barricas de whisky y oro físico. El regulador entendió que la empresa no explicaba de forma adecuada que estos productos no tienen la protección del esquema británico de compensación ni la vía del defensor financiero.

Capgroup Int Ltd ya había tenido un precedente con la ASA. La empresa operaba como London Cask Company cuando el regulador prohibió uno de sus anuncios en 2022. Más tarde pasó a llamarse Caskcap Ltd en 2024 y adoptó su denominación actual en mayo de 2025. Los registros de Companies House recogen que Capgroup Int Ltd, con número 13327177 y constituida el 9 de abril de 2021, sigue inscrita como sociedad activa y sin procedimiento concursal. Aun así, esa sucesión de nombres complica la labor de quien intenta revisar el historial completo de una firma antes de invertir.

La falta de supervisión pública no se debe a un vacío administrativo puntual, sino a la forma en que el derecho británico trata este producto. Una barrica de whisky se considera un activo físico, más próximo a la compra de un bien material que a la adquisición de una acción o un fondo. Por esa razón, las empresas que venden estas inversiones no necesitan autorización de la FCA para operar y el cliente queda fuera de las salvaguardas habituales de los productos financieros regulados.

El problema no se limita a la publicidad. En mayo de 2025 quebró Whisky Merchants Trading Ltd, matriz de las marcas Cask 88 y Braeburn Whisky, una compañía que había llegado a estar valorada en más de 80 millones de dólares. No hubo acusaciones de fraude vinculadas a esa caída, pero el caso mostró otra debilidad del mercado: incluso cuando el operador es conocido y mueve mucho dinero, el comprador puede quedarse sin una estructura clara de protección durante la liquidación de la empresa.

El ejemplo más grave citado por las autoridades británicas es Cask Whisky Ltd. El 8 de octubre de 2024, el High Court ordenó su liquidación y nombró liquidador al Official Receiver. La Insolvency Service mantiene en GOV.UK una nota actualizada por última vez el 20 de julio en la que recoge una conclusión central: Cask Whisky Ltd “no es propietaria del whisky almacenado en los depósitos y no tiene ningún derecho sobre él”. Es decir, la sociedad que vendía esas barricas a clientes no era dueña del whisky subyacente.

A partir de ese hallazgo, el Official Receiver renunció a los contratos de almacén de la compañía y publicó la relación de bonded warehouses afectados para que los titulares de barricas pudieran tramitar sus reclamaciones directamente con cada depósito. Esa gestión es importante porque la liquidación de la empresa vendedora no elimina por sí sola la propiedad del cliente sobre una barrica si esa barrica existe de verdad y está almacenada a su nombre en uno de esos recintos aduaneros.

La City of London Police mantiene además una investigación abierta sobre tres empresas: Cask Whisky Ltd, otra sociedad vinculada al mismo entorno mercantil y Whisky Scotland. Entre los casos que han trascendido figura el de una mujer de Brighton que invirtió 76.000 libras en siete barricas y comprobó después que dos no existían y que otras cinco se habían vendido con sobreprecio. Este jueves, 20 de agosto, no constaban cargos penales confirmados en relación con esas acusaciones concretas.

Uno de los problemas más repetidos en este mercado es la falsa seguridad que puede transmitir un “certificado de propiedad”. Ese documento, por sí solo, no prueba de manera independiente que la barrica exista físicamente, que esté en el almacén indicado o que no haya sido comprometida en otra operación. Al estar emitido por el

propio vendedor sobre su inventario, sirve como punto de partida, pero no como verificación definitiva.

Las autoridades y los especialistas del sector coinciden en que la comprobación más útil es obtener confirmación directa del bonded warehouse. Si el depósito acepta verificar la existencia y ubicación de la barrica, el comprador añade una capa de seguridad que no depende solo de la palabra del intermediario. También conviene revisar en Companies House el historial de la sociedad y de todos sus nombres comerciales anteriores, así como la identidad de los administradores que figuran en el registro.

La publicidad sobre rentabilidades es otro foco de riesgo. La propia ASA ha censurado en varias ocasiones promesas o cifras que no estaban justificadas. En un mercado no regulado, una empresa que habla de beneficios garantizados o de porcentajes cerrados ofrece una señal de alerta. Un vendedor serio debería explicar márgenes posibles, plazos, comisiones y riesgos, y dejar claro desde el primer momento que no se trata de un producto financiero supervisado.

Han empezado a aparecer servicios de comprobación independientes, como CaskID, que cruzan datos con almacenes, destilerías y brokers. Pueden ser una ayuda adicional, pero no sustituyen el contacto directo con el depósito ni la revisión del registro mercantil. La verificación, a día de este viernes, 21 de agosto, sigue descansando sobre el inversor.

La posición del comprador se complica más cuando reside fuera de Reino Unido. Para un cliente de Asia-Pacífico, reclamar a una empresa británica, seguir una investigación policial o intentar recuperar fondos desde otro país suele ser más lento y más caro en tiempo y trámites. La jurisdicción de la City of London Police y de la ASA alcanza a las firmas registradas en Reino Unido, pero eso no elimina las dificultades prácticas de quien debe actuar desde miles de kilómetros.

Quien ya tenga una barrica y sospeche un problema debería conservar por escrito toda la correspondencia con la empresa, contactar directamente con el bonded warehouse si dispone de sus datos y, si aprecia indicios de fraude, comunicarlo a Action Fraud, que trabaja con la City of London Police. En el caso concreto de Cask Whisky Ltd, la

Insolvency Service ya ha difundido los contactos de cada almacén afectado para que los clientes puedan dirigirse a ellos sin pasar por la compañía liquidada.

Para el negocio de las bebidas, este escenario va más allá del ahorro privado. La venta de barricas de whisky como activo de inversión abre un frente de cumplimiento normativo y de protección del cliente que puede afectar también a otros segmentos, como el vino o los destilados comercializados con promesas de revalorización. Si una empresa del sector ofrece estos productos sin explicar con claridad que no están supervisados como instrumentos financieros, se expone a sanciones publicitarias, reclamaciones y un daño reputacional que puede trasladarse a toda la cadena comercial.