vinetur

Mövenpick apuesta por la inversión digital en vino ante el desplome del consumo mundial

La compra de Liquid Grape impulsa la transformación del grupo suizo en un mercado marcado por caídas históricas y nuevos retos

lunes 9 de marzo de 2026



Mövenpick, empresa suiza conocida por su actividad en el sector vinícola, ha adquirido la firma alemana Liquid Grape, especializada en inversiones en vino. Esta operación se produce en un momento de cambios importantes en el consumo y el comercio del vino tanto a nivel internacional como en Suiza. Según datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV), el consumo mundial de vino descendió en 2024 más de un

3%, situándose en el nivel más bajo desde 1961. En Suiza, la caída fue aún mayor, cercana al 8%, lo que ha llevado al Bundesamt für Landwirtschaft a calificar la situación como preocupante.

La dirección de Mövenpick, bajo el liderazgo de Nikolas von Haugwitz, ha iniciado una reorientación estratégica. A finales de enero se comunicaron varios cambios internos: Michél Weber asumió la dirección general de Mövenpick Wein Alemania, Samuel Schawalder se incorporó como responsable de Ontrade y Offtrade en Suiza y Nikolaus Eggers tomó las riendas del nuevo departamento de desarrollo de negocio.

La compra de Liquid Grape representa un paso más en la transformación del modelo empresarial de Mövenpick Wein. Fundada en 2019, Liquid Grape se dedica a la adquisición, gestión y compraventa de vinos finos como forma de inversión. Sus clientes pueden gestionar sus colecciones y seguir la evolución del valor de sus carteras a través de aplicaciones digitales. Además, ofrecen asesoramiento personalizado, paquetes estructurados para invertir y opciones tanto para la compraventa como para la recompra.

El objetivo declarado es combinar la presencia física en más de 40 ubicaciones entre Suiza y Alemania con servicios digitales como el seguimiento de carteras, informes sobre inversiones y asesoría online. Los fundadores de Liquid Grape, Annie Dörfelt y Henrik Maass, continuarán al frente del desarrollo estratégico de la plataforma tras la integración.

Nikolas von Haugwitz explica que los vinos finos son bienes tangibles con una evolución estable y que pueden ofrecer resultados atractivos frente a otras formas tradicionales de inversión. Señala que el vino, debido a su disponibilidad limitada y a una oferta que disminuye por el consumo junto con una demanda internacional al alza, puede ser una base sólida para inversiones a largo plazo.

Sin embargo, el mercado atraviesa dificultades. El índice Liv-ex Fine Wine 100, referencia para los vinos más cotizados del mundo, subió tras la pandemia pero desde finales de 2023 ha caído cerca del 10% en dos años. Los vinos franceses han sufrido especialmente: los 500 principales vinos de Burdeos han perdido alrededor del 17% de su valor en ese periodo; los grandes vinos de Borgoña han bajado un 19%, los

californianos un 15% y los italianos un 8%.

Entre las causas inmediatas figura la imposición de aranceles estadounidenses, que han reducido notablemente la demanda. Según Liv-ex, los compradores estadounidenses adquirieron un 44% menos de estos vinos exclusivos durante el año pasado. A pesar del descenso, Estados Unidos sigue siendo el mayor mercado mundial para el vino con un consumo total superior a los 32 millones de hectolitros, cifra que multiplica por seis al mercado chino.

La apuesta por las inversiones en vino responde así a una búsqueda por parte de Mövenpick Wein de nuevas vías para adaptarse a las tendencias actuales del sector y compensar la caída del consumo tradicional.