vinetur

Cult Wine Investment rebaja pérdidas y ve despegar su negocio

El primer trimestre de 2026 fue el mejor de su historia, con ventas al alza y más clientes repetidores en CultX

miércoles 15 de abril de 2026



Cult Wine Investment, empresa de gestión de carteras de vinos de lujo, ha logrado estabilizar su negocio tras un 2024 con pérdidas antes de impuestos de 5 millones de libras, según las cuentas depositadas en Companies House y las cifras que la compañía

ha ido difundiendo en los últimos meses. Su consejero delegado, Tom Gearing, sostiene que las medidas aplicadas para ajustar la estructura de la empresa ya se reflejan en la actividad comercial y en el comportamiento de su plataforma CultX.

La firma, centrada en la compraventa de vino fino en el mercado secundario, cerró los 12 meses hasta diciembre de 2024 con unas pérdidas antes de impuestos de 5 millones de libras, frente a los 6,4 millones del ejercicio anterior. La facturación cayó un 43% y las obligaciones netas subieron hasta 21,6 millones de libras, desde 17,1 millones un año antes. Aun así, la empresa terminó el ejercicio “en equilibrio”, según sus cuentas.

Gearing explicó al medio The Drinks Business que el primer trimestre de 2026 fue el mejor de la historia de la compañía. Afirmó que las ventas crecieron un 97% frente al trimestre anterior y un 68% interanual. También señaló que febrero fue el mejor mes registrado hasta entonces, pero marzo lo superó, con tres meses seguidos de avance mensual.

El directivo añadió que la actividad de venta se triplicó respecto al cuarto trimestre de 2025. Según dijo, ese dato es relevante porque muestra que el mercado empieza a funcionar con más fluidez. En marzo, la tasa de compradores que volvieron a operar fue del 80%, y el 87% del valor bruto total negociado en la plataforma procedió de clientes repetidores.

La empresa también informó de que los clientes captados en 2026 gastan 6,8 veces más al mes que los incorporados en 2023. Gearing interpretó esa evolución como una señal de mejora del producto y de recuperación del mercado. En una nota publicada en marzo, calificó los datos del inicio de año como “genuinamente alentadores” y habló de una vuelta de la confianza compradora y de una actividad más equilibrada entre oferta y demanda.

Las cuentas correspondientes a 2024 describieron ese ejercicio como un año de recuperación y reajuste. La compañía redujo su plantilla desde unos 65 empleados a tiempo completo hasta 35, recortó los costes laborales un 44% y rebajó el gasto operativo total un 40%. Según sus cálculos, esas medidas generaron unos ahorros anualizados de aproximadamente 4,5 millones de libras al cierre del año.

Los administradores afirmaron que esas decisiones han dejado a Cult Wine en una posición más sólida para crecer cuando el mercado se estabilice. También subrayaron que su base de costes es ahora más ligera y que su infraestructura tecnológica está preparada para escalar.

En paralelo, CultX ha incorporado nuevas funciones. Entre ellas figura un sistema de escaneo de etiquetas con inteligencia artificial que permite apuntar con el móvil a una botella y obtener en segundos datos sobre precio, pujas, ofertas, historial de operaciones y puntuaciones críticas. La plataforma también ha sumado pagos en varias divisas, entregas internacionales en Hong Kong, Singapur, Reino Unido y Estados Unidos, un flujo en directo con las últimas transacciones y una lista “Sell Now” para identificar vinos cuyo precio actual iguala o supera el valor del mercado.

La empresa ha abierto además parte de su histórico de precios a visitantes no registrados. Cualquier usuario puede consultar 12 meses de evolución sin crear cuenta, mientras que los registrados acceden al historial completo y a gráficos con hasta 12 años de datos. Gearing dijo que era el momento adecuado para reducir fricciones en la plataforma ante el regreso parcial de compradores al mercado.