vinetur

Napa da luz verde a visitas sin cita previa en sus bodegas para aliviar la caída de ventas

La propuesta aún debe ser ratificada por la Junta de Supervisores del condado

martes 10 de noviembre de 2026



La Comisión de Planificación del condado de Napa aprobó por unanimidad el pasado 4 de noviembre una batería de cambios normativos con la que busca reactivar la actividad de sus bodegas en un momento de ventas más débiles y exceso de vino sin

vender. La propuesta elimina la obligación de concertar cita previa para visitas y catas, flexibiliza las restricciones sobre eventos de promoción y duplica el límite de producción permitido a las microbodegas.

La reforma no es definitiva. Tras el visto bueno de la comisión, el expediente pasa ahora a la Junta de Supervisores del condado de Napa, que tendrá la última palabra sobre su entrada en vigor.

Si ese órgano la ratifica, los visitantes podrían acudir a muchas bodegas de Napa Valley sin reserva previa para recorridos y degustaciones, una práctica que durante años ha marcado la relación entre productor y consumidor en la zona. El cambio también abriría más margen para organizar actos comerciales y daría a las microbodegas más capacidad para elaborar vino dentro de los límites que fija el condado.

La iniciativa llega mientras el negocio del vino en Estados Unidos atraviesa una etapa de menor consumo y sobreoferta. El informe State of the U.S. Wine Industry 2026 sitúa la facturación del sector en 74.300 millones de dólares en 2025, frente a 75.500 millones en 2024, una bajada aproximada del 1,6%. El volumen de ventas pasó de 335,9 millones de cajas a unas 329 millones, un recorte cercano al 2%.

Ese mismo informe señala que el exceso de existencias sigue siendo uno de los principales problemas en toda la cadena del vino, desde la elaboración hasta la distribución. Rob McMillan, autor histórico del estudio, afirma que las bodegas de vino premium notan la presión entre retrasar la salida de su próxima referencia o rebajar el precio de una añada actual que avanza con lentitud.

En Napa, una de las regiones de mayor referencia internacional para el vino, la revisión de estas normas puede tener efecto más allá del ámbito local. La posibilidad de recibir visitantes sin cita previa y de dar más margen a determinados eventos puede favorecer la venta directa al consumidor y el enoturismo, dos vías que muchas bodegas utilizan para mover existencias cuando el mercado pierde ritmo.

La duplicación del límite de producción de las microbodegas también apunta en esa dirección. Aunque la medida no resuelve por sí sola el exceso de inventario señalado por el informe sectorial, sí modifica una regla histórica de una zona donde el equilibrio

entre producción, visitas y comercialización tiene un peso central en la rentabilidad de las empresas.

La comisión de planificación presentó estos cambios como una fórmula para dar más flexibilidad a las bodegas de Napa Valley. La decisión final quedará en manos de los supervisores del condado, que deberán valorar si esa apertura ayuda a una región con prestigio internacional a adaptarse a un mercado con menos ventas y demasiado vino almacenado.