vinetur

El precio promedio de una botella de vino de Napa alcanza los 100€

¿Está Napa desafiando al mercado con sus tarifas?

miércoles 13 de septiembre de 2023



El auge de los precios de venta directa al consumidor en Napa ha llevado a los consumidores a desembolsar más de $100 por botella, según informa el reporte anual del Silicon Valley Bank.

Los datos divulgados en agosto del 2023 del informe Direct to Consumer Wine Report, que analiza la situación actual de la industria vinícola en Estados Unidos, revelan que California se ha distinguido especialmente por su estrategia de precios.

En el último año, el precio promedio de una botella de vino del Valle de Napa aumentó en 17 dólares, situando el coste medio de un vino de Napa en 108 dólares para 2023 (100 euros al cambio actual). Paralelamente, las tarifas para los visitantes enoturistas en las salas de cata de Napa se dispararon un 35%, alcanzando un considerable monto de 81 dólares por persona.

En contraposición, el precio medio de una botella de vino en el vecino Sonoma es inferior a la mitad del costo de un vino de Napa, situándose en 57 dólares, mientras que la degustación promedio en Sonoma cuesta 38 dólares.

Estas cifras fueron publicadas en el Direct to Consumer Wine Report del 2023, presentado por First Citizens Bank, quien tomó el relevo después de que el anterior emisor, Silicon Valley Bank, quebrara. First Citizens decidió continuar con la producción del informe anual tras adquirir la división vinícola de Silicon.

Rob McMillan, autor del informe de este año, comentó acerca de su publicación: "Tras enfrentar problemas a principios de año, la producción de la investigación gratuita de SVB directa al consumidor estuvo en peligro. Sin embargo, el sector se manifestó con firme apoyo, dándonos el empuje para seguir adelante. Aunque retrasamos la publicación de nuestro informe anual, finalmente decidimos lanzarlo, si bien dos meses después de lo previsto."

Interdependencia y punto crítico

El informe del 2023 señala que "depender únicamente de la sala de cata como única vía para atraer a los consumidores de vino no es la estrategia más óptima". Continúa sugiriendo que "la industria tiene que reducir su dependencia excesiva del punto crítico que representa la sala de cata".

"Es sorprendente pensar que hace apenas una década, las ventas directas al consumidor representaban solo la mitad de las ventas de una bodega promedio. Hoy en día, estas ventas representan casi el 75% de las ventas totales de una bodega promedio", añade McMillan.

Añade que "en aquel entonces, un cuarto de las bodegas que respondieron a la Encuesta Anual SVB ni siquiera cobraban tarifas por degustación".

El incremento de los precios en Napa coincide con el momento en que el vino no californiano gana terreno en Estados Unidos. En el informe anual DTC del año pasado se mencionó que "las regiones no tradicionales de EE.UU. están produciendo vinos artesanales a precios asequibles y atraen a consumidores más jóvenes al sector".

Además, el hecho de que el año pasado se eliminaron alrededor de 20.000 acres de viñedos en California debido a una disminución en la demanda, plantea la pregunta de si esta política de precios agresivos de Napa es realmente prudente.