vinetur

El precio del vino de alta gama de Napa Valley cae a mínimos históricos en la subasta anual

El valor medio por botella baja un 39% en tres años y refleja la incertidumbre del sector vinícola estadounidense

martes 24 de febrero de 2026



El pasado sábado se celebró la subasta anual Premiere Napa Valley, un evento que reúne a bodegas de la región y compradores profesionales del sector vinícola. Este año, la cita ha dejado datos que muestran un cambio en el mercado de los vinos de alta gama de Napa Valley. El precio medio por botella alcanzado en la subasta fue de 174 dólares, lo que supone una bajada del 39% respecto a hace tres años, cuando el precio medio era de 286 dólares. Esta cifra se considera una de las más bajas registradas en la historia reciente del evento.

La organización Napa Valley Vintners, responsable de la subasta, optó por no publicar cifras detalladas ni el listado completo de los vinos mejor valorados. La información sobre los resultados solo está disponible en el sitio web de Sotheby’s, encargado de gestionar la puja.

Premiere Napa Valley es conocida por ofrecer vinos únicos elaborados especialmente para esta ocasión. Cada lote suele estar compuesto por entre 60 y 240 botellas, lo que otorga exclusividad a las referencias subastadas. En total, este año se vendieron 15.840 botellas a minoristas y restaurantes, ya que el público general no puede participar directamente en la puja. El precio medio alcanzado no incluye el recargo del 8% que Sotheby’s aplica a los compradores.

A pesar del descenso en los precios medios, algunos lotes lograron cifras elevadas. Los cuatro lotes con mayor precio medio correspondieron a Cabernet Sauvignon, variedad que tradicionalmente ha sido la más valorada en Napa Valley. Siete de los diez lotes más caros también fueron Cabernet Sauvignon. Sin embargo, ninguna referencia alcanzó los 1.000 dólares por botella al por mayor, algo habitual en ediciones anteriores como la de 2014.

Una novedad relevante fue el comportamiento del Cabernet Franc. Aunque solo se ofrecieron 13 lotes frente a los 129 de Cabernet Sauvignon, el precio medio por botella del Cabernet Franc fue superior: 207 dólares frente a los 189 dólares del Cabernet Sauvignon. La menor disponibilidad puede haber influido en este resultado, pero también podría indicar un interés creciente entre algunos compradores por estilos más ligeros.

La semana previa a la subasta estuvo marcada por noticias negativas para el sector vinícola de Napa Valley. Gallo, considerada una de las mayores empresas vinícolas del mundo, anunció el cierre de su bodega Ranch House en St. Helena y el despido de sus 56 empleados. Esta instalación era responsable de gran parte de la producción de vinos Napa Valley para Gallo, aunque no comercializaba ninguna marca bajo ese nombre.

Por otro lado, Trinchero Family Estates comunicó la venta de dos viñedos situados en Napa Valley apenas dos meses después de adquirir las marcas espumosas Mumm Napa al grupo francés Pernod Ricard. Los viñedos vendidos están plantados principalmente

con variedades tintas como Cabernet Sauvignon, Malbec y Petit Verdot. Según Elizabeth Hooker, vicepresidenta de comunicación de Trinchero, esta decisión responde a la necesidad de adaptarse a las condiciones actuales del mercado y asegurar un crecimiento sostenible a largo plazo.

Otra empresa afectada ha sido Treasury Wine Estates, con sede en Australia pero propietaria de varias marcas importantes en Napa Valley como Beringer o Stags' Leap. La compañía suspendió el pago de dividendos y realizó una depreciación contable de 450 millones de dólares sobre sus activos estadounidenses, lo que provocó una caída significativa en su cotización bursátil.

A pesar del descenso generalizado en los precios y las dificultades recientes para algunas bodegas y empresas propietarias de viñedos en Napa Valley, varios minoristas han apostado por adquirir lotes exclusivos durante Premiere Napa Valley con vistas a su futura comercialización. Estos resultados reflejan cambios en las preferencias del mercado y una mayor cautela entre compradores profesionales ante la evolución actual del sector vinícola estadounidense.