vinetur

Vendas de Champagne desafiam a quebra do vinho nos EUA com subida de 14,7% nas receitas

Os dados da SipSource mostraram que o Prosecco e as garrafas acima de 50 dólares também tiveram melhor desempenho durante uma quebra de mercado de três meses.

quinta-feira, 17 de setembro de 2026



As vendas de vinho nos EUA continuaram sob pressão nos últimos meses, mas os vinhos espumantes e as garrafas de preço mais elevado registaram ganhos que se destacaram face ao declínio mais amplo, segundo novos dados divulgados na quarta-feira pelo monitor SipSource da Wine & Spirits Wholesalers of America.

Os números mostram que, nos últimos três meses, as receitas de Champagne subiram 14,7% e as de Prosecco aumentaram 10,2%. O Sauvignon Blanc também avançou, com as receitas a subir 3,2%. Estes ganhos surgiram mesmo com vinho e bebidas espirituosas a registarem em conjunto uma queda global de 6% tanto em volume como em valor, sublinhando um mercado dividido em que algumas categorias continuam a atrair compradores enquanto o negócio mais amplo enfraquece.

Os dados da SipSource também apontaram para um desempenho mais forte no segmento de gama alta do mercado. Os vinhos com preço acima de 16 dólares tiveram melhor desempenho do que as faixas de preço inferior, e o segmento de 50 dólares ou mais registou uma subida de 0,9%. Segundo o monitor, isso fez dele a única faixa de preço do vinho a permanecer em terreno positivo durante uma queda de mercado de cerca de 6%.

Os números sugerem que os consumidores continuam a gastar em garrafas associadas a celebrações e ocasiões especiais, mesmo com a retração das compras de vinho mais rotineiras. Champagne e Prosecco, ambos intimamente ligados a eventos sociais e convívios, superaram largamente o mercado mais vasto. O crescimento do Sauvignon Blanc foi mais modesto, mas também se destacou face ao declínio geral.

Essa divergência é importante em todo o setor das bebidas, porque pode moldar decisões de curto prazo sobre gama de produtos, preços e inventário. Para grossistas, retalhistas e produtores que operam no mercado norte-americano, os dados mais recentes podem oferecer um sinal mais claro sobre quais os segmentos de vinho que estão a resistir melhor num ambiente de procura mais fraca. Se esse padrão se mantiver, as empresas poderão dar maior ênfase aos vinhos espumantes e às ofertas premium, em vez de tentarem perseguir volume em categorias mais fracas.

Os dados da SipSource acrescentam-se a um retrato de um mercado que não está a cair de forma uniforme entre produtos. Embora a direção geral continue negativa, os ganhos nos vinhos espumantes e nas faixas de preço mais elevadas indicam que a retração do consumo é mais seletiva do que generalizada. Os compradores parecem estar a cortar em algumas áreas, mas continuam a deixar espaço para produtos vistos como de maior qualidade ou mais associados a ocasiões.

O aumento de 14,7% nas receitas de Champagne foi o melhor resultado citado no relatório, seguido pelo Prosecco, com 10,2%. Estes ganhos de dois dígitos foram notáveis tendo em conta o pano de fundo do mercado em geral. A subida de 3,2% do Sauvignon Blanc foi mais modesta, mas ainda assim representou uma evolução positiva numa altura em que a maior parte do mercado estava a perder terreno.

O contraste entre o vinho premium e o de preço mais baixo ficou também claro nos dados de preços. Os vinhos acima de 16 dólares superaram as garrafas mais baratas, e o facto de o segmento acima de 50 dólares ter permanecido positivo, ainda que por uma margem estreita de 0,9%, sugere que alguns consumidores continuam a subir de gama apesar da pressão sobre a categoria no seu conjunto. Isso pode ser importante para as margens, uma vez que as garrafas premium costumam gerar retornos mais fortes do que o vinho de preço acessível.

A SipSource, que acompanha tendências de escoamento e vendas através do canal grossista nos EUA, é seguida de perto por produtores e distribuidores em busca de sinais de mudança na procura. Neste caso, a mais recente leitura de três meses aponta para resiliência num conjunto limitado de categorias, em vez de uma recuperação generalizada do vinho. O mercado mais amplo continua em queda, mas o melhor desempenho dos vinhos espumantes e dos cuvées premium indica que algumas partes do negócio continuam a encontrar apoio entre consumidores dispostos a gastar em compras associadas a ocasiões.