vinetur

Maioria das adegas dos EUA prevê voltar a reduzir o investimento em equipamento em 2026, revela inquérito

Os orçamentos disponíveis privilegiam a automatização, as modernizações e as reparações para reduzir a mão de obra, prolongar a vida útil dos equipamentos e melhorar a eficiência

terça-feira, 3 de novembro de 2026



As adegas dos EUA estão a reduzir o investimento em equipamento em 2026, mas o dinheiro que ainda será aplicado está a ser canalizado para a automatização, as modernizações e os sistemas capazes de reduzir a necessidade de mão de obra e melhorar a eficiência, segundo o inquérito anual sobre equipamento da WineBusiness Monthly, publicado a 1 de novembro.

O inquérito concluiu que 53% das adegas do país planeiam gastar menos em equipamento em 2026. A WineBusiness Monthly afirmou que a despesa global deverá diminuir pelo quarto ano consecutivo, à medida que a estagnação das vendas de vinho e o enfraquecimento das condições de mercado levam muitos produtores a adiar compras não essenciais. Quando questionadas sobre o que planeavam comprar, a resposta mais frequente foi «nada». Em Sonoma, quase 70% dos inquiridos escolheram essa resposta.

Os cortes são generalizados. Quarenta e dois por cento dos inquiridos afirmaram esperar gastar menos em equipamento de vinificação, e as adegas de todas as regiões abrangidas pelo inquérito reportaram uma redução média de 53% nos orçamentos previstos para equipamento. O valor foi ligeiramente superior ao de 2025, quando os inquiridos disseram que reduziriam esses orçamentos em média 50%.

Os dados regionais revelaram diferentes níveis de contenção, mas apontaram todos na mesma direção. Os produtores do Napa Valley reportaram cortes orçamentais médios de 37%, os inquiridos de Sonoma ficaram perto dos 46%, e as adegas da Costa Central e a leste das Montanhas Rochosas registaram 53%. O Noroeste do Pacífico reportou a maior redução média, ligeiramente acima de 60%.

O inquérito sugere que a retração se deve menos a uma perda repentina de interesse pela tecnologia do que à pressão financeira sentida em todo o setor do vinho. Entre as adegas que não estão a comprar equipamento, 34% afirmaram simplesmente não precisar de nada novo. Mas pouco mais de um quarto apontou a estagnação ou a quebra das vendas da adega, 18% referiram a debilidade do mercado global do vinho e 12% disseram estar a produzir menos vinho.

Esta pressão está a alterar a forma como as adegas avaliam novas máquinas. Bryan Tudhope, diretor executivo da VA Filtration, disse à publicação que o setor é sensível aos custos e que os compradores comparam as opções de forma mais rigorosa do que há três ou quatro anos. Eric Kiser, da Carlsen Associates, um fornecedor de equipamento e serviços do condado de Sonoma, afirmou que muitos produtores foram aconselhados a trabalhar com o que já têm, uma vez que os orçamentos de investimento foram reduzidos ou eliminados.

O inquérito mostra também que as adegas que ainda aumentam o investimento em equipamento são uma minoria e que, mesmo nesses casos, os aumentos são moderados. Entre os produtores que planeiam gastar mais, o aumento médio do orçamento foi de 33%. Na região a leste das Montanhas Rochosas, essa média subiu para 35%. As adegas mais pequenas, que produzem entre 1.000 e 4.999 caixas por ano, reportaram um aumento médio de 36%.

Estes investimentos seletivos destinam-se a equipamentos que possam gerar um retorno rápido. As adegas disseram à WineBusiness Monthly que a falta de eficiência e a lentidão do funcionamento estão entre os principais problemas dos equipamentos que utilizam atualmente. Em resposta, os compradores estão a dar prioridade a máquinas e software capazes de executar o mesmo trabalho em menos tempo e com menos pessoas, protegendo ao mesmo tempo a qualidade do vinho.

Esta mudança é visível na forma como os produtores estão a gerir os equipamentos mais antigos. Em vez de substituírem por completo cubas, bombas ou equipamento de receção e esmagamento, muitos estão a investir em manutenção, reparações e melhorias. Jordan Fiorentini, vice-presidente de enologia e vinhas da Epoch Estate Wines, em Paso Robles, afirmou que a adega dispõe do que precisa e está a dar prioridade à manutenção e conservação, embora gostasse de substituir um desengaçador. Na Beaulieu Vineyard, em Rutherford, Nate Weis, enólogo principal e diretor-geral, disse que o foco está na manutenção preventiva e na melhoria contínua, para garantir que o equipamento funcione de forma fiável e eficiente ao longo de todo o ano.

Os fornecedores afirmam que as reparações e modernizações passaram a ser uma parte importante do mercado. Ryan Filippini, diretor-geral da Omnia Technologies, disse à publicação que as adegas estão a atualizar cubas e máquinas mais antigas para que possam comunicar com sistemas de controlo mais recentes. Este trabalho está a ganhar importância à medida que os custos laborais aumentam e as adegas procuram formas de funcionar com equipas mais reduzidas sem perder precisão ou capacidade de supervisão.

O interesse por equipamento «inteligente» é especialmente forte quando a automatização pode reduzir o trabalho manual na adega. Os responsáveis da Omnia disseram que os sistemas integrados de receção e esmagamento, nos quais várias máquinas funcionam sob um único sistema de controlo, estão a despertar interesse por poderem melhorar a precisão desde a receção da uva até ao enchimento das cubas, sob a supervisão de um ou dois trabalhadores. Entre as outras tecnologias em expansão estão os desengaçadores com seleção automatizada e os sistemas de remontagem que podem ser monitorizados à distância e necessitam de menos limpezas.

Para o setor das bebidas, esta tendência é relevante para além do vinho, pois aponta para as tecnologias que continuam a atrair investimento num mercado em contração. O padrão poderá ajudar as adegas e os fornecedores de equipamento a perceber onde os orçamentos de modernização têm maior probabilidade de gerar poupanças e constitui um sinal para outros produtores de bebidas de que a automatização, as melhorias de eficiência e uma melhor utilização das máquinas existentes poderão continuar a ser mais fáceis de justificar do que instalações novas de grande escala.

O aumento dos custos é outra razão pela qual as adegas optam por melhorias em vez de expansão. A WineBusiness Monthly citou estimativas de Octavio Llamas, da Llamas Financial, que afirmou em junho que os custos de produção das adegas aumentaram entre 15% e 30% na maioria das principais categorias desde 2021. A publicação referiu também os custos mais elevados dos materiais, da viticultura e da regulamentação, que aumentaram a pressão sobre os orçamentos operacionais.

Mesmo neste contexto, algumas adegas continuam a investir quando a produção está a crescer ou quando um equipamento específico pode melhorar a qualidade. JW Ray, proprietário da JOLO Winery and Vineyards, em Pilot Mountain, na Carolina do Norte, afirmou que a adega está a gastar mais em equipamento à medida que aumenta a área de vinha e a produção. Uma das aquisições recentes é um conjunto de cubas de betão em forma de pirâmide, introduzido para a vindima de 2026. Ray disse procurar equipamento que melhore a qualidade, a flexibilidade, a capacidade e a eficiência.

Os dados do inquérito sobre filtração revelam um padrão semelhante de investimento seletivo. Oitenta e quatro por cento dos inquiridos afirmaram filtrar o vinho antes do engarrafamento, e a maioria disse possuir e operar o seu próprio equipamento de filtração, em vez de alugar uma unidade móvel. Tudhope afirmou que o impulso a favor dos vinhos não filtrados, observado há dois ou três anos, perdeu força por poder produzir resultados inconsistentes e aumentar o risco de deterioração ou de má evolução em garrafa.

Os enólogos continuam divididos quanto ao método de filtração que preferem. No conjunto das regiões, 33% afirmaram utilizar filtração por placas. Cerca de 30% disseram recorrer à filtração tangencial, um método mais recente que pode ser mais delicado para o vinho e mais eficaz, mas que também implica um custo inicial mais elevado. A utilização da filtração tangencial era mais comum em regiões de gama alta, como Napa, Sonoma e a Costa Central. Entre as adegas que utilizavam sistemas próprios ou alugados, mais de metade afirmou recorrer à filtração tangencial, enquanto 62% disseram utilizar filtração esterilizante.

Alguns produtores continuam a fazer aquisições específicas nesta área. A Willamette Valley Vineyards comprou um filtro rotativo de tambor a vácuo e novos filtros para o seu sistema de filtração tangencial, após obter maus resultados com membranas de fibra oca. Terry Culton, diretor de enologia e vinhas da empresa, disse à publicação que a adega passou a utilizar membranas cerâmicas por serem mais fáceis de higienizar, apresentarem uma taxa de falha inferior e durarem mais tempo.

Ray afirmou que a JOLO utiliza um filtro de membrana de 0,45 mícron em todos os vinhos antes do engarrafamento, para garantir a estabilidade microbiológica sem perder aroma. Disse também que manter a filtração e o engarrafamento na própria adega lhe dá maior controlo sobre as decisões finais, em vez de ter de se adaptar ao calendário de um serviço móvel externo.

No conjunto, o inquérito descreve um setor do vinho que está a gastar menos, mas a ponderar com mais cuidado onde a tecnologia pode resolver problemas operacionais imediatos. As novas compras de equipamento tornaram-se mais difíceis de justificar apenas com base no crescimento. Em 2026, o investimento que subsiste será canalizado para sistemas capazes de poupar mão de obra, prolongar a vida útil dos equipamentos existentes, melhorar o controlo dos processos e manter a produção em funcionamento com orçamentos mais apertados.