vinetur

Estudo conclui que as vendas de vinho do Oregon caíram durante anos após os incêndios florestais de 2020

As perdas mais acentuadas surgiram em 2023, com volumes de vendas a retalho cerca de 23% inferiores nas adegas mais afetadas pelo fumo

terça-feira, 3 de novembro de 2026



O fumo dos incêndios do Labor Day, em setembro de 2020, reduziu as vendas de vinho do Oregon durante anos, segundo um estudo da Oregon State University. A investigação concluiu que os maiores danos nas vendas a retalho só se fizeram sentir muito depois de o fumo se dissipar, quando os vinhos dessa colheita chegaram às prateleiras das lojas.

O estudo, publicado a 15 de outubro no Journal of Wine Economics, analisou se a exposição ao fumo durante os incêndios de 2020 se traduziu em perdas comerciais mensuráveis para as adegas do Oregon. Os autores, os investigadores de economia aplicada Amod Sugiyama e James Sterns, concluíram que as adegas mais expostas ao fumo venderam menos vinho a retalho até 2023 e registaram menos visitas às salas de prova nos meses imediatamente a seguir aos incêndios.

Os resultados apontam para um efeito económico mais prolongado e tardio do que aquele que muitas avaliações de incêndios florestais conseguem captar. As implicações vão além das vinhas. Se as estimativas dos danos se centrarem apenas na época das vindimas ou nos primeiros meses após um incêndio, produtores, seguradoras, financiadores e investidores de todo o setor das bebidas poderão subestimar o risco financeiro associado ao fumo dos incêndios florestais ao tomarem decisões sobre seguros, financiamento e planeamento.

Os investigadores combinaram medições da qualidade do ar baseadas em imagens de satélite com dados comerciais de vendas. Compararam a exposição ao fumo em setembro de 2020 com as vendas a retalho de 171 adegas do Oregon entre 2018 e 2024. Utilizaram também um conjunto de dados mensais separado, relativo a 158 salas de prova, para medir os efeitos a curto prazo nas visitas às adegas e nas vendas diretas. Numa outra parte da análise, agruparam 850 adegas do Oregon por dimensão, para testar se os produtores de maior escala estavam mais protegidos contra perdas relacionadas com o fumo.

O artigo baseou-se em dados de um inquérito segundo os quais mais de 60% das adegas do Oregon afirmaram ter sido diretamente afetadas pelo fumo, percentagem que subiu para 76% no Willamette Valley. Os autores disseram que estes números mostram a dimensão da perturbação, mas não permitem isolar o efeito do fumo de

outros fatores que afetavam o mercado na altura, incluindo a turbulência mais ampla de 2020.

Nas salas de prova, o efeito a curto prazo foi direto. O estudo concluiu que, no mês seguinte à exposição ao fumo, cada aumento de uma unidade na intensidade do fumo ao nível do código postal estava associado a uma redução de 5,8% tanto nas visitas como nas vendas. Outros canais de venda direta ao consumidor foram menos afetados, com uma quebra de 2,7%, o que, segundo os autores, poderá refletir o facto de as encomendas online e por telefone serem menos sensíveis à qualidade do ar local do que as visitas presenciais.

O efeito a longo prazo nas vendas a retalho foi mais acentuado. O estudo mediu a exposição ao fumo com base num aumento de um desvio-padrão, equivalente a cerca de 11,6 microgramas de partículas finas por metro cúbico de ar durante setembro de 2020. Nas adegas com esse nível mais elevado de exposição, os volumes de vendas a retalho foram cerca de 15% inferiores em 2021, 20% inferiores em 2022 e 23% inferiores em 2023, face aos valores de referência de 2019. A diferença diminuiu depois para cerca de 19% em 2024.

O momento em que as perdas ocorreram foi importante. Os autores disseram que a quebra tardia é compatível com a forma como o vinho chega ao mercado. Os vinhos da colheita de 2020 ganharam maior visibilidade nas lojas dois a três anos após os incêndios, e o efeito estimado mais forte surgiu em 2023, quando esses vinhos tinham maior presença nas prateleiras. Os investigadores afirmaram que este padrão mostra por que razão avaliações feitas em 2020 ou 2021 teriam ignorado grande parte dos danos posteriores nas vendas a retalho.

O artigo recomenda também cautela na interpretação das estimativas anuais. A evidência estatística foi mais forte no resultado relativo às vendas a retalho em 2023. Os valores de 2021 e 2022 cumpriram um critério menos exigente, mas não o limiar de significância estatística mais utilizado. Isto significa que o estudo apresenta os argumentos mais sólidos a favor da existência de danos tardios nas vendas a retalho em 2023, embora o padrão geral aponte para perdas ao longo de vários anos.

Nem todos os vinhos foram afetados da mesma forma. O Pinot Gris registou a quebra mais acentuada e persistente, com os volumes de vendas a retalho a recuarem cerca de 24% em 2021 e entre 37% e 38% de 2022 a 2024. O Pinot Noir, que representava cerca de 49% das vendas a retalho da amostra, registou quebras de aproximadamente 21% a 25% até 2023, embora a evidência estatística dessas perdas fosse menos forte do que no caso do Pinot Gris. Em conjunto, o Pinot Gris e o Pinot Noir representavam 75% do volume de vendas a retalho analisado e a maior parte da quebra global.

As outras categorias não apresentaram o mesmo padrão. O estudo não encontrou efeitos significativos no rosé, nos lotes de tintos ou noutros vinhos brancos. Os autores sugeriram que os consumidores poderão associar o Pinot Gris e o Pinot Noir mais estreitamente à reputação do Oregon do que outros estilos, tornando esses vinhos mais vulneráveis a danos reputacionais após um episódio de fumo. O Chardonnay foi excluído da análise porque as suas vendas já seguiam uma trajetória diferente antes dos incêndios, o que dificultava separar o efeito do fumo das tendências preexistentes.

Os preços evoluíram de forma menos consistente do que os volumes. Os preços do Pinot Gris caíram cerca de 3% ao mesmo tempo que os volumes de vendas recuaram. Os preços do Pinot Noir subiram cerca de 3%, apesar da descida dos volumes. O artigo apresentou possíveis explicações para a subida dos preços do Pinot Noir, mas não identificou uma causa única.

O estudo analisou também se as adegas de maior dimensão estavam mais bem preparadas para se proteger, por disporem de mais recursos, equipamento ou acesso a testes de deteção de fumo. Para isso, os investigadores dividiram os produtores do Oregon em três grupos: adegas pequenas, com menos de 5.000 caixas por ano; médias, com 5.000 a 10.000 caixas; e grandes, com mais de 10.000 caixas. Não encontraram diferenças estatisticamente significativas no efeito do fumo entre estas categorias, o que sugere que a escala não protegeu os produtores de maior dimensão das consequências nas vendas a retalho.

Os autores assinalaram que o estudo tem várias limitações. A exposição ao fumo foi atribuída com base na morada comercial registada de cada adega, e não na localização da vinha, o que poderá desvirtuar o nível real de exposição e levar a uma subestimação do efeito. Os dados de vendas a retalho não identificavam a colheita

exata do vinho vendido, pelo que a ligação à colheita de 2020 se baseia no momento em que as vendas ocorreram, e não no acompanhamento de cada garrafa. A análise das salas de prova recorreu à base de clientes anonimizada de uma única empresa, e não à totalidade do setor. O estudo também não mediu eventuais danos mais amplos na reputação coletiva dos vinhos do Oregon, que, segundo os autores, poderão acrescer às perdas visíveis nos dados de vendas de cada adega.