vinetur

Signorello Estate passa para as mãos do credor após leilão de execução hipotecária em Napa Valley sem propostas aceitáveis

A venda falhada da adega reconstruída evidencia a crise do setor vitivinícola da Califórnia, marcada pela procura fraca, pela dívida e pela subida das taxas de juro

quarta-feira, 11 de novembro de 2026



Um leilão de execução hipotecária em Napa Valley, na terça-feira, 10 de novembro, evidenciou a forte deterioração do setor vitivinícola após anos de procura mais fraca, elevado endividamento e aumento dos custos de financiamento.

A Signorello Estate, uma conhecida adega de Napa que foi reconstruída após o incêndio de Atlas, em 2017, passou para as mãos do seu credor, American AgCredit, depois de não ter surgido qualquer proposta aceitável no leilão, segundo a KQED. O desfecho encerrou um esforço longo e dispendioso dos proprietários da adega para regressar ao mercado depois de o incêndio ter destruído as instalações.

O caso tornou-se um dos exemplos mais claros da pressão que está a aumentar em toda a região vinícola da Califórnia. Este ano, várias adegas de Napa e de outras regiões de vinhos de qualidade superior encerraram, entraram em falência ou enfrentaram processos de execução hipotecária, enquanto o setor luta com um desequilíbrio entre a oferta e a procura. Analistas e credores disseram à KQED que é provável que surjam mais dificuldades se as vendas não melhorarem em breve.

Ray Signorello Jr., que fundou a adega com o pai em 1977, afirmou que os problemas vão muito além de uma única empresa. Disse à KQED que o setor atravessa uma situação difícil e que é provável que ocorram mais falências. Descreveu a quebra como uma mudança estrutural, e não como uma recessão de curta duração.

Esta distinção é importante porque, em períodos anteriores de quebra, as adegas conseguiram muitas vezes sobreviver reduzindo custos, reestruturando a dívida ou vendendo a um novo proprietário até o mercado recuperar. Desta vez, dizem veteranos do setor, há menos compradores interessados e os credores estão menos dispostos a esperar.

A Signorello Estate contraiu cerca de 37 milhões de dólares em dívida para reconstruir após o incêndio, noticiou a KQED. Quando o empréstimo foi contraído, em 2018, as vendas de vinho nos Estados Unidos ainda estavam a aumentar. No entanto, quando a adega reabriu, em 2024, o mercado tinha enfraquecido substancialmente.

O problema tem origem numa mudança mais ampla nos hábitos dos consumidores. O consumo de vinho tem vindo a diminuir de forma constante, enquanto a produção se manteve elevada. Os consumidores mais velhos, sobretudo os baby boomers, bebem menos à medida que envelhecem, e os adultos mais jovens não os estão a substituir ao mesmo ritmo. Esta mudança deixou muitas adegas com mais vinho em stock do que o mercado consegue absorver e reduziu a confiança de que os produtores possam gerar dinheiro suficiente para pagar os empréstimos.

Dan Aguilar, um banqueiro reformado que trabalhou com adegas da Califórnia durante três décadas, disse à KQED que até as marcas fortes se tornaram vulneráveis. Afirmou que as execuções hipotecárias por parte dos bancos e as falências de adegas são sinais da gravidade da situação, uma vez que, em crises anteriores, muitos produtores conseguiam encontrar outra saída ou vender a um novo proprietário antes de chegarem a esse ponto.

Essa válvula de escape parece agora menos eficaz. Rob McMillan, responsável pela divisão de vinhos do First Citizens Bank e autor do seu relatório anual State of the U.S. Wine Industry Report, disse à KQED que os credores estão cansados de tentar resolver situações de dificuldade financeira, à medida que algumas adegas ficam sem fluxo de caixa.

Os custos da dívida agravaram o problema. Segundo o relatório, algumas adegas que prolongaram empréstimos contraídos em anos mais favoráveis acabaram por enfrentar taxas de juro muito mais elevadas, que, em certos casos, chegaram aos dois dígitos. Para os produtores que já tinham grandes stocks e vendas mais lentas, estes aumentos reduziram ainda mais a liquidez.

A pressão financeira também está a afetar a avaliação dos ativos vitivinícolas. Em tempos, uma adega de Napa teria atraído o interesse generalizado de investidores ou de operadores concorrentes, sobretudo numa região tão prestigiada. Mas, com a procura em queda e as margens sob pressão, os potenciais compradores tornaram-se mais seletivos. Isso pode deixar os credores na posse de propriedades que esperavam vender com maior facilidade e obrigá-los a reavaliar o valor das adegas, das vinhas e das marcas no mercado atual.

Para o setor das bebidas, as repercussões vão além de uma única região de vinhos de luxo. A crise de Napa mostra como a quebra da procura de bebidas alcoólicas pode rapidamente passar das salas de prova e das vendas de caixas para os mercados de crédito, o valor dos imóveis e as mudanças de propriedade. Se a pressão continuar, poderá acelerar a consolidação do setor vitivinícola dos Estados Unidos, à medida que empresas mais fortes, credores ou grupos de investimento assumem o controlo de ativos em dificuldades, enquanto os operadores mais pequenos lutam para manter a independência.

McMillan disse à KQED que, por dolorosa que seja a atual vaga de falências e execuções hipotecárias, esta também reflete a redução do setor para um nível mais alinhado com a procura. Na sua perspetiva, esse processo é necessário para que as adegas que restarem possam voltar a obter lucros mais saudáveis.

Este ajustamento poderá levar tempo. McMillan afirmou esperar que o setor recupere e que as vendas de vinho da Califórnia voltem a crescer em 2029 e 2030. Até lá, disse à KQED, os consumidores poderão continuar a encontrar preços invulgarmente atrativos, enquanto as adegas escoam o excesso de stock e competem por um grupo mais reduzido de compradores.