vinetur

Inter Rhône propõe plano de abastecimento para 2035 após queda de 500 000 hectolitros nas vendas de vinhos AOC do Rhône

O organismo do setor propõe um plano regional que combina contratos de maior duração e controlos mais rigorosos da produção até 2035

quarta-feira, 11 de novembro de 2026



A Inter Rhône afirmou na terça-feira, 10 de novembro, que pretende reformular a estratégia vitivinícola do Vale do Ródano, apostando numa gestão mais rigorosa da oferta, em contratos de maior duração e num plano comum até 2035, após vários anos de queda dos volumes de venda dos vinhos com denominação da região.

Numa conferência de imprensa, a organização afirmou que Samuel Montgermont apresentou um plano destinado a criar uma vinha mais resiliente e competitiva, nas palavras da própria entidade. O plano surge num contexto de redução dos volumes de venda dos vinhos AOC do Ródano — a designação francesa de qualidade aplicável aos produtos com denominação de origem controlada. Segundo a Inter Rhône, os volumes comercializados de vinhos AOC da região caíram mais de 500 000 hectolitros entre 2021 e 2025.

A quebra equivale a mais de 50 milhões de litros de vinho, ou cerca de 67 milhões de garrafas padrão, e ajuda a explicar por que motivo a organização defende mudanças estruturais, em vez de medidas de curto prazo. A Inter Rhône afirmou que a ideia central é aproximar a produção da procura do mercado, uma mudança que afetaria as decisões relativas às plantações, aos rendimentos e à utilização da capacidade das vinhas em todo o Vale do Ródano.

A organização afirmou também que pretende promover contratos de maior duração ao longo da cadeia de abastecimento. Embora os materiais divulgados na conferência de imprensa apontem para a necessidade de acordos contratuais mais sólidos, o objetivo mais amplo parece ser dar maior previsibilidade a viticultores e compradores num mercado cada vez mais difícil de antecipar. Na prática, contratos mais sólidos podem ajudar a definir volumes, métodos de fixação de preços e compromissos de compra por períodos mais longos, reduzindo parte da incerteza associada às negociações anuais.

A Inter Rhône apresentou a iniciativa como uma estratégia para todo o setor, e não como uma medida de um grupo isolado de produtores. O plano prevê um acordo quanto à orientação a seguir até 2035, o que sugere que o organismo pretende que viticultores, cooperativas, comerciantes e outros intervenientes no mercado trabalhem com base num conjunto comum de prioridades ao longo da próxima década. Este horizonte alargado reflete a natureza da produção de vinho, em que as decisões de

plantação e de reestruturação das vinhas podem demorar anos a produzir resultados.

O Vale do Ródano é uma das principais regiões vitivinícolas de França, e as mudanças na estratégia das suas denominações são acompanhadas de perto pelo setor das bebidas em geral. Qualquer esforço prolongado para reduzir ou redirecionar a oferta poderá alterar o potencial de produção da região e a economia da viticultura, incluindo as receitas por hectare. Contratos mais sólidos poderão também alterar gradualmente a forma como o risco e o poder negocial são repartidos entre viticultores, adegas, comerciantes e grandes canais de distribuição.

A Inter Rhône não apresentou o plano de 10 de novembro como um simples programa de redução da produção. Em vez disso, associou a disciplina da oferta ao objetivo de tornar a vinha mais competitiva no mercado. Esta formulação sugere que a organização procura conciliar duas pressões: proteger o valor num contexto de enfraquecimento das vendas e, ao mesmo tempo, manter os vinhos do Ródano presentes e visíveis nos mercados interno e de exportação.

A pressão sobre os volumes é particularmente importante para os vinhos com denominação, uma vez que os sistemas AOC assentam em áreas de produção, regras e posicionamentos de qualidade definidos. Quando os volumes comercializados diminuem ao longo de vários anos, o impacto pode estender-se das vendas dos produtores aos engarrafadores, comerciantes, operadores logísticos e parceiros retalhistas. Pode também intensificar o debate na região sobre se a melhor resposta passa por preservar a produção, reduzi-la ou alterar a combinação de vinhos oferecida aos compradores.

Ao colocar o ajustamento da oferta e os contratos no centro da sua mensagem, a Inter Rhône sinaliza que considera a organização do mercado uma parte essencial da resposta. Os contratos de longo prazo poderão interessar aos produtores que procuram escoamentos mais estáveis para as uvas e o vinho a granel, enquanto os compradores poderão valorizar a garantia de volumes fiáveis e de condições comerciais mais claras. Estes acordos podem, no entanto, ser sensíveis, pois afetam diretamente os preços, a flexibilidade e o poder negocial numa cadeia de abastecimento fragmentada.

O horizonte de 2035 dá ao organismo do setor margem para implementar mudanças de forma gradual, o que poderá ser necessário numa região composta por numerosas denominações e modelos de negócio. As medidas para ajustar a oferta à procura podem implicar decisões difíceis, sobretudo quando afetam direitos de plantação, volumes de colheita ou o ritmo de renovação das vinhas. Ainda assim, a mensagem da Inter Rhône em 10 de novembro foi que o setor vitivinícola do Ródano precisa de um quadro comum para ganhar robustez após a quebra registada entre 2021 e 2025.