vinetur

Mercado californiano de vinho a granel dá primeiros sinais de recuperação após anos de excesso de oferta

Três vindimas abaixo dos 3,0 milhões de toneladas e o reequilíbrio das existências apertaram algumas categorias, mas os compradores continuam a pressionar os preços em geral

sexta-feira, 13 de novembro de 2026



O mercado californiano de vinho a granel e de uvas para vinho dá os primeiros sinais de mudança após anos de excesso de oferta, segundo a Ciatti Company. A empresa afirmou que a redução dos volumes das vindimas e os ajustamentos das existências começaram a atenuar o desequilíbrio que tem condicionado os preços e as decisões de compra.

No seu relatório sobre a Califórnia de novembro de 2026, publicado na quinta-feira, 12 de novembro, a Ciatti afirmou que a indústria vitivinícola do estado parece estar a afastar-se do receio prolongado de excesso de oferta e a aproximar-se de uma preocupação mais cautelosa com a possibilidade de a oferta em algumas categorias se tornar mais escassa. Segundo a empresa, o sentimento geral é mais favorável do que em novembro de 2025, graças ao reequilíbrio interno das existências e a três vindimas consecutivas na Califórnia abaixo dos 3,0 milhões de toneladas.

O relatório não descreveu uma recuperação generalizada do mercado. Em vez disso, apontou para uma subida seletiva de alguns preços pedidos para determinados vinhos a granel em áreas específicas. A Ciatti afirmou que alguns fornecedores com existências agora mais alinhadas com a procura poderão estar a aguardar para perceber se os stocks remanescentes valem mais do que antes da vindima de 2026.

Ao mesmo tempo, a empresa afirmou que a cautela continua a dominar a atividade quotidiana. Os compradores mantêm-se hesitantes em assumir compromissos e, em geral, os preços continuam sob pressão. Esta combinação sugere que o mercado ainda não entrou num ciclo de forte subida, embora algumas das piores condições de excesso de oferta comecem a atenuar-se.

Esta mudança é importante para o setor das bebidas, porque o mercado de vinho a granel funciona muitas vezes como uma válvula de ajustamento da oferta para as adegas e os programas de vinhos de marca. As empresas recorrem ao vinho a granel para satisfazer necessidades de volume, apoiar marcas em diferentes escalões de preço e gerir existências sem dependerem exclusivamente da sua própria produção de uvas. Quando os stocks de vinho a granel diminuem ou os preços pedidos começam a subir em segmentos específicos, isso pode influenciar a compra de uvas, os contratos de fornecimento e o planeamento de stocks nos portefólios de vinhos.

A Ciatti afirmou que a atividade não está a melhorar de forma uniforme em todas as regiões ou castas. Na apresentação pública do relatório, a empresa indicou que numa região a procura tinha aumentado por parte de compradores que precisam de abastecer marcas e que uma casta tinha sido alvo de particular procura. A apresentação não identificou a região nem a casta.

A empresa afirmou também que o tom em torno das vendas de vinho engarrafado, ou de vinhos embalados, se tornou um pouco mais positivo, mas questionou se os dados de vendas disponíveis já permitem identificar uma tendência clara. O relatório de novembro de 2026 analisou os dados mais recentes da SipSource sobre o escoamento nos grossistas, que acompanham as expedições a partir dos stocks dos distribuidores. Segundo a Ciatti, os distribuidores estão a operar com stocks mais reduzidos e geridos numa lógica just-in-time, o que torna o período de vendas entre outubro e dezembro especialmente importante para avaliar a provável procura de vinho a granel e, por consequência, a procura de uvas no início de 2027.

Este aspeto é importante porque as adegas adiam muitas vezes as decisões de compra até terem uma imagem mais clara das vendas aos consumidores e das necessidades dos distribuidores. Se as vendas durante a época festiva melhorarem e os distribuidores mantiverem os stocks reduzidos, as adegas poderão ter de voltar a comprar de forma mais ativa no mercado de vinho a granel e, mais tarde, garantir uvas para as próximas colheitas. Se a procura continuar fraca, os compradores poderão continuar à espera, limitando a subida dos preços, mesmo nas categorias em que a oferta se tornou mais escassa.

O relatório atualizou também os gráficos mensais da Ciatti sobre as existências totais, em galões, e por casta, discriminando os stocks anunciados entre as regiões costeiras e do interior. A empresa afirmou que estes valores foram comparados com os níveis de existências registados em novembro de anos anteriores durante o recente período de reequilíbrio. Além disso, a Ciatti indicou que o relatório analisou o California Winegrape Mapping Project de 2026, da California Association of Winegrape Growers, e avaliou em que medida as suas conclusões coincidem com a distribuição regional das existências de vinho a granel atualmente anunciadas à empresa.

Mesmo na apresentação pública limitada, as orientações da Ciatti aos clientes sugeriam que os intervenientes no mercado se estão a preparar para um período mais ativo de reposicionamento. A empresa instou os fornecedores de vinho a granel a registarem os vinhos acabados de produzir da colheita de 2026 e quaisquer lotes disponíveis da colheita de 2025. Incentivou também os fornecedores de uvas a comunicarem antecipadamente a disponibilidade potencial para 2027, para que os compradores possam encontrar uvas mais cedo e os produtores tenham maior segurança no planeamento das explorações.

A Ciatti aconselhou ainda os potenciais compradores de uvas para 2027 a contactarem a sua equipa de corretagem e recomendou que os compradores de vinho a granel das colheitas de 2025 e 2026 comunicassem as suas necessidades, para que as amostras pudessem ser enviadas rapidamente. Estas recomendações refletem um mercado onde a cautela continua elevada, mas em que alguns vendedores e compradores começam a agir perante a possibilidade de o equilíbrio entre a oferta e a procura de vinho na Califórnia estar a mudar.