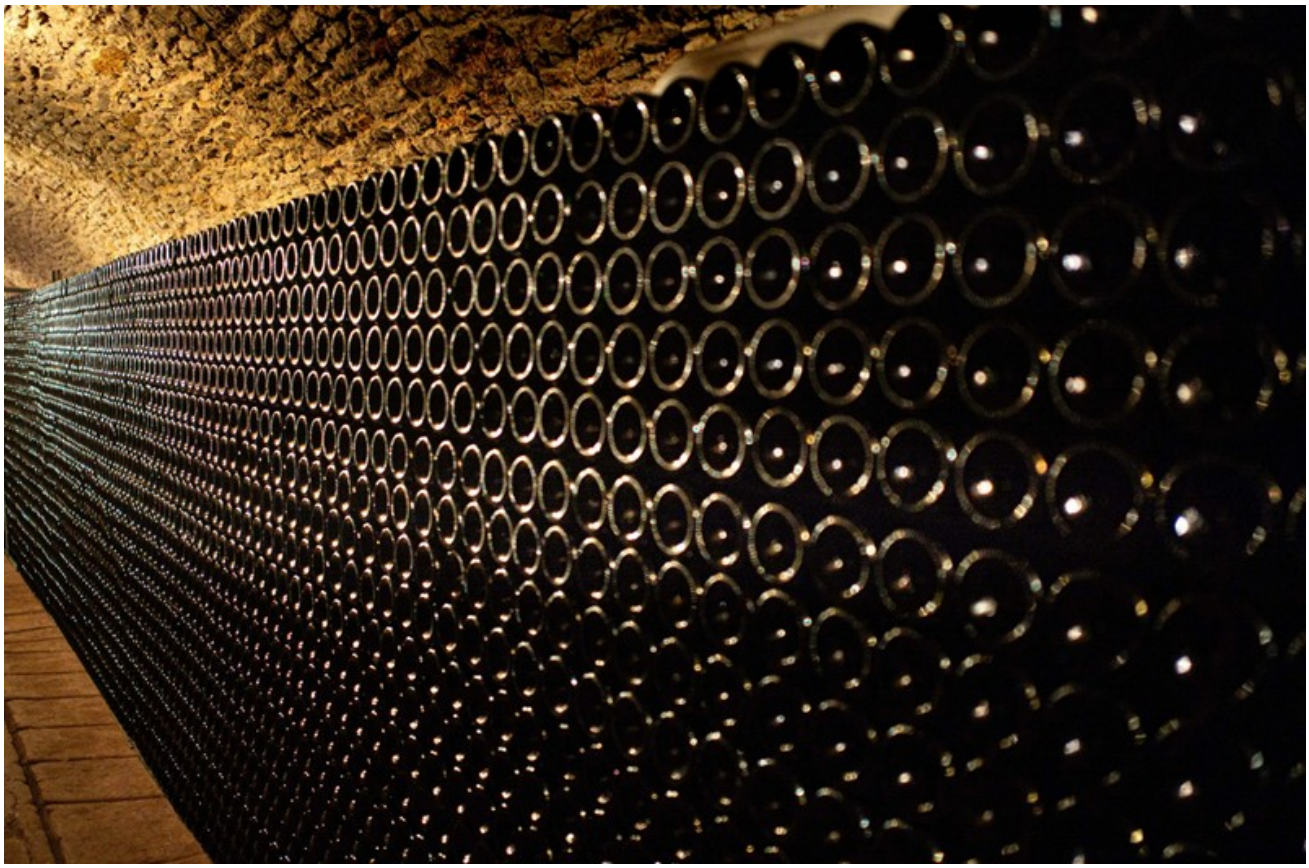
vinetur

Adegas da Califórnia enfrentam quebra de 18% na procura, apesar da remoção de vinhas

Oradores em Napa afirmam que os excedentes de vinho poderão demorar anos a escoar, devido à fraqueza persistente das vendas nos EUA

domingo, 15 de novembro de 2026



A indústria vitivinícola da Califórnia está a reduzir a área de vinha e a escoar um grande excedente de vinho por vender, mas os oradores num simpósio realizado na terça-feira, 10 de novembro, em Napa, afirmaram que a recuperação depende sobretudo da procura. As vendas aos consumidores continuam a cair, apesar de a oferta começar a diminuir, deixando os produtores com capacidade excessiva e demasiados stocks antigos, após anos de expansão assentes num crescimento que nunca se concretizou.

No Wine Industry Financial Symposium, organizado pela WineBusiness e pela CalCPA no Culinary Institute of America at Copia, Jeff O'Neill, fundador e diretor executivo da O'Neill Vintners & Distillers, afirmou que muitos produtores investiram com base numa previsão de crescimento anual das vendas de 4%-5% que nunca se materializou. Segundo disse, a indústria está agora a adaptar-se a uma procura de vinho cerca de 18% inferior à de há cinco anos. O'Neill disse aos participantes que é provável que o setor recupere a uma escala menor e defendeu que os produtores devem tornar o vinho mais fácil de compreender e mais relevante para os consumidores, em vez de dependerem apenas da redução de custos.

Esta perspetiva foi ao encontro de outras previsões apresentadas no evento. Os analistas apontaram para um período prolongado de estagnação da procura de vinho nos EUA até 2027 e 2028, seguido apenas por um crescimento modesto. Audra Cooper, vice-presidente da Turrentine Brokerage, afirmou que a remoção de vinhas está a ajudar a aproximar a oferta do consumo, mas estimou que ainda serão necessários mais oito a 12 meses para escoar o excedente de vinho envelhecido no mercado. O consultor de bebidas alcoólicas Danny Brager afirmou que as tendências de vendas se tornaram mais estáveis, embora continuem abaixo dos níveis registados um ano antes.

Os novos dados divulgados na terça-feira, 10 de novembro, pela SipSource, um serviço da Wine & Spirits Wholesalers of America, vieram confirmar a fraqueza da procura. O volume de vinho dos EUA vendido por distribuidores a retalhistas, bares e restaurantes caiu 6,7% nos três meses até setembro, enquanto a faturação recuou 4,2%. Os vinhos abaixo dos 13 dólares continuaram a enfrentar dificuldades, e as perdas na distribuição agravaram a queda.

O ajustamento da oferta é visível nas vinhas da Califórnia. Cooper afirmou que a área de vinha em produção do estado deverá diminuir cerca de um quarto entre 2020 e 2027. Segundo a LandIQ, a 1 de agosto havia 439,115 acres de vinha no estado, tendo sido removidos 47,229 acres nos 12 meses anteriores, quase 10% do total. O valor compara com os 38,000 acres removidos no período precedente. Na North Coast, foram removidos mais de 8,000 acres, quase 6% da área total da região. O condado de Napa tinha 41,998 acres de vinha e removeu 2,944, uma redução de 6.6%. O condado de Sonoma tinha 55,893 acres de vinha e removeu 3,523, uma redução de 5.9%. O condado de Lake perdeu 667 acres, ou 5.6%, e o condado de Mendocino perdeu 811 acres, ou 4.8%.

Mesmo com estes cortes, o excesso de vinho continua a ser um obstáculo importante. Cooper afirmou que a Turrentine tinha cerca de 25 milhões de galões de vinho a granel à venda, acima dos cerca de 20 milhões de galões de há um ano, mas abaixo do pico de quase 33 milhões de galões registado no início de 2026. Segundo disse, os compradores têm demonstrado pouco interesse em vinhos da colheita de 2024 ou anteriores, sinal de que os stocks mais antigos continuam a pesar sobre o mercado.

O’Neill afirmou que as adegas da Califórnia têm uma capacidade de produção 30%-35% superior às necessidades do mercado. Estimou que uma vindima de cerca de 2.3 milhões de toneladas em 2026 poderá resultar numa produção de vinho inferior ao consumo atual do mercado, mas disse que isso não resolverá de imediato o desequilíbrio, uma vez que os depósitos e armazéns continuam a albergar grandes volumes de colheitas anteriores. Em outubro, o analista do setor Jon Moramarco estimou que os stocks das adegas da Califórnia ascendiam a quase 888 milhões de galões no final de 2025, o equivalente a 22.1 meses de expedições, face a uma média de longo prazo de 18.5 meses. Segundo o seu modelo, os stocks poderão regressar a essa média histórica até ao final de 2028, se a quantidade de uvas processadas no estado for, em média, de cerca de 2.3 milhões de toneladas por ano entre 2026 e 2028 e as expedições de vinho californiano no mercado interno caírem 5% em 2026 e 4% em cada um dos dois anos seguintes.

A quantidade anual de uvas processadas está a diminuir, embora ainda não o suficiente para eliminar rapidamente o excedente. Cooper estimou que a vindima de 2026 totalizará cerca de 2.3 milhões de toneladas em todo o estado. Segundo disse, o ciclo meteorológico El Niño poderá aumentar um pouco a dimensão da colheita de 2027. Em 2025, foram processadas 2.62 milhões de toneladas em todo o estado e 436,000 toneladas na North Coast, em ambos os casos uma descida de pouco mais de 8% face a 2024.

Embora o mercado em geral continue fraco, alguns segmentos estão a ter melhor desempenho. Brager afirmou que as embalagens de menor dimensão, alguns vinhos brancos mais leves e determinados vinhos premium estão a crescer. Os dados da MarketPour, de Moramarco, apresentados no simpósio, mostram que o volume de vinho vendido diretamente ao consumidor caiu 8.8% nos 12 meses até setembro, enquanto a faturação recuou apenas 1%. Os vinhos a 100 dólares ou mais por garrafa registaram um aumento de 1.3% no volume e de 9.3% na faturação.

Um estudo sobre os consumidores apresentado pela NIQ também sugeriu que a queda não se deve simplesmente ao afastamento dos jovens adultos do álcool. Kaleigh Theriault, diretora de liderança de pensamento para bebidas alcoólicas da NIQ, afirmou que 72% das quebras analisadas pela empresa resultaram de menos ocasiões de compra, enquanto 28% se deveram a um menor número de compradores. A despesa por ocasião foi superior e compensou parcialmente a descida. Segundo disse, os consumidores mais jovens continuam a beber, mas abordam o consumo de álcool de forma mais ponderada e esperam uma proposta de valor mais clara.

Esta mudança tem implicações que vão além das adegas. Um lento ajustamento dos stocks de vinho nos EUA pode afetar os preços do vinho a granel, as prioridades dos distribuidores e o espaço disponível nas prateleiras para vinhos importados e outras categorias de bebidas que disputam a mesma despesa dos consumidores. Se o ajustamento demorar mais do que os produtores esperam, poderá continuar a pressionar os vinhos de preço mais baixo e a moldar as oportunidades em todo o setor das bebidas.

O’Neill afirmou que as adegas devem responder eliminando parte da complexidade associada ao vinho, desde regras de serviço rígidas até à linguagem usada nas salas de prova, que pode afastar os consumidores ocasionais. Defendeu também que a sustentabilidade e a transparência podem ajudar a recuperar a confiança. Disse que todos os cerca de 125 viticultores que fornecem a sua empresa, representando aproximadamente 15,000 acres de vinha, têm certificação de sustentabilidade. Cerca de 4 milhões de garrafas de duas das marcas da empresa já incluem rótulos com a lista de ingredientes, e afirmou que o objetivo é alargar esta prática, à medida que as adegas procuram competir de forma mais eficaz não só entre si, mas também com a cerveja, as bebidas espirituosas e outras bebidas que procuram conquistar os mesmos consumidores.