vinetur

Produtores ingleses de espumante viram-se para os EUA após queda de cerca de 50% nos preços das uvas

A área de vinha plantada no Reino Unido aumentou 510% desde 2005, ampliando os stocks num mercado de vinhos premium cada vez mais concorrido

terça-feira, 24 de novembro de 2026



O espumante inglês conquistou visibilidade nos Estados Unidos, mas os produtores enfrentam agora o desafio de transformar esse interesse em vendas regulares, enquanto a rápida expansão das vinhas no país aumenta a oferta e pressiona os preços das uvas.

A categoria era praticamente desconhecida no mercado norte-americano quando a Ridgeview enviou a sua primeira remessa, em 2012. Mais de uma década depois, os vinhos ingleses figuram em cartas de restaurantes, despertam o interesse de importadores e atraem investimentos de grandes grupos do setor. De acordo com o Industry Report 2025 da Wines of Great Britain, a área de vinha plantada no Reino Unido aumentou 510% entre 2005 e 2024, atingindo 4.841 hectares.

Este crescimento ajudou a afirmar o espumante inglês como um concorrente credível no segmento premium, mas também criou um problema empresarial básico. Mais vinha significa mais uvas e, com o tempo, mais vinho acabado. Os produtores procuram agora desenvolver a procura externa com rapidez suficiente para absorver essa produção, sobretudo nos EUA, um dos mercados de vinho mais concorridos do mundo.

Para o setor das bebidas, esta mudança tem implicações que vão além de uma categoria de nicho. É um teste precoce à capacidade de novas regiões de espumantes premium para atrair investimento, gerir stocks e disputar espaço nas prateleiras e nas cartas de vinhos com Champagne e outros espumantes estabelecidos. O resultado poderá influenciar os preços, o aprovisionamento e as estratégias de importação dos compradores do setor.

Uma das razões para a ascensão da categoria é o clima. As condições frescas e húmidas de Inglaterra dificultaram durante muito tempo a viticultura, mas o aumento das temperaturas melhorou a regularidade das colheitas e tornou a produção de espumantes mais viável. Um estudo de 2022 sobre as alterações climáticas e a viticultura no Reino Unido concluiu que as regiões vinícolas britânicas mais quentes poderão atingir uma temperatura média de 17 graus Celsius durante a época de crescimento até 2040, face a uma média de 15,7 graus Celsius entre 1999 e 2018. O mesmo estudo estimou que as regiões vinícolas britânicas poderão registar condições semelhantes às da colheita de 2018, de elevado rendimento, em mais de 50% do

tempo.

Este perfil climático ajudou a preservar a acidez elevada que muitos profissionais do vinho consideram uma das principais qualidades do espumante inglês. Alguns compradores afirmam que o estilo atrai consumidores à procura de frescura e estrutura, características que podem ser mais difíceis de encontrar à medida que o aquecimento afeta outras regiões.

Ao mesmo tempo, produtores e importadores afirmam que a categoria está a afastar-se da comparação constante com Champagne, embora o método tradicional, as castas e os solos calcários favoreçam essa associação. Nick Bevan, vice-presidente executivo de negócios internacionais da Jackson Family Wines, disse à SevenFifty Daily que o espumante inglês deverá ser cada vez mais encarado como uma categoria própria, e não como uma cópia de Champagne.

O progresso do setor atraiu capital externo. A Champagne Taittinger criou a Domaine Evremond, em Kent, e lançou a sua primeira colheita em 2025. A Jackson Family Wines, que tinha analisado formas de alargar o seu portefólio de espumantes, também concluiu que Inglaterra oferecia potencial a longo prazo. Investidores de menor dimensão também entraram no setor, incluindo novos compradores de terrenos vindos de Londres, segundo Ana Sugrue, da Sugrue South Downs.

Os produtores estão também a experimentar mais ao nível do estilo e dos métodos de produção. Alguns exploram a vinificação natural. Outros recorrem a sistemas de solera para futuras misturas. A Silverhand Estate está entre os produtores que trabalham com o método Charmat, que poderá abrir caminho a espumantes mais acessíveis numa categoria frequentemente marcada por volumes reduzidos e longos períodos de estágio.

Com o aumento da oferta, as exportações ganharam importância. A Wines of Great Britain afirmou que as exportações globais aumentaram 35% entre 2023 e 2024. Os dados específicos relativos às exportações para os EUA não são acompanhados oficialmente, mas vários produtores e importadores disseram à SevenFifty Daily que o mercado norte-americano se tornou prioritário. A Gusbourne, que começou a exportar para os EUA em 2016, inclui o país entre os seus principais mercados.

Laura Rhys, master sommelier e responsável pelo vinho, comunicação, educação e estilo da Gusbourne, afirmou que o conhecimento da categoria aumentou significativamente na última década. No início, disse, muitos norte-americanos surpreendiam-se com a possibilidade de produzir vinho comercialmente em Inglaterra. Agora, acrescentou, é mais provável que os consumidores encontrem a categoria nas cartas de restaurantes, ouçam falar dela através de amigos ou a experimentem em eventos do setor.

Os importadores afirmam que os restaurantes de inspiração inglesa têm ajudado. Cody Stephenson, responsável pelo portefólio mundial da Skurnik Wines and Spirits, que importa a Wiston Estate, disse à SevenFifty Daily que o crescimento dos pubs gastronómicos britânicos em Nova Iorque e a expansão nos EUA de grupos de restauração sediados em Londres, como Hawksmoor, Ambassador’s Clubhouse e Dishoom, criaram um canal natural para o espumante inglês.

O canal de consumo no local continua a ser central, porque a categoria exige frequentemente explicações à mesa ou numa loja de vinhos. Kate Hamrick Foskett, que fundou a importadora Bubbles of Britain em 2023, disse à SevenFifty Daily que a sua estratégia se tem centrado em colocar os vinhos junto dos compradores certos, em vez de procurar aumentar os volumes. Os importadores descrevem o espumante inglês como um produto que exige venda personalizada: os consumidores podem reconhecer o estilo depois de o provarem, mas muitos ainda precisam de ser convencidos de que Inglaterra tem lugar na conversa sobre espumantes premium.

Este esforço comercial está a tornar-se mais urgente, uma vez que a situação da oferta no Reino Unido se agravou. Ana Sugrue disse à SevenFifty Daily que a sobreprodução se tornou uma grande fonte de pressão para o setor. O aumento do número de vinhas trouxe mais uvas ao mercado, fazendo baixar os preços. Apesar de 2024 ter sido a colheita de menor rendimento desde 2016, foi ainda assim a quarta maior dos 10 anos anteriores, porque as vinhas plantadas mais recentemente começaram a produzir. Seguiu-se a uma colheita muito abundante em 2023, deixando muitas adegas com stocks elevados.

Dermot Sugrue disse à SevenFifty Daily que, após a colheita de 2023, as adegas tinham pouco interesse em comprar mais uvas em 2024, e os preços caíram cerca de 50%. Segundo afirmou, a pressão manteve-se ao longo de 2025, quando as condições favoráveis de crescimento aumentaram a oferta e os preços das uvas atingiram mínimos históricos no final do ano. Em 2026, os preços tornaram-se mais díspares, à medida que mais viticultores e adegas assinaram contratos a preço fixo antes da vindima, mas o problema do excesso de oferta não tinha desaparecido por completo.

Apesar dos benefícios, as alterações climáticas são também um fator de risco. Os rendimentos podem continuar a variar bastante de uma colheita para outra, e a mesma instabilidade meteorológica que favorece um ano pode prejudicar o seguinte. O setor vitivinícola britânico depende também de uma rede em que muitas adegas compram uvas, em vez de cultivarem todas as vinhas de que necessitam. Segundo a Wines of Great Britain, apenas 24 produtores representam 88% das vendas. Esta concentração significa que problemas em algumas grandes empresas podem repercutir-se nos viticultores, nas adegas que produzem por contrato e nos fornecedores.

O mercado norte-americano coloca outro desafio: o preço. O espumante inglês é geralmente posicionado próximo dos Champagne de entrada de gama, devido à produção reduzida, à identificação da colheita e aos longos períodos de estágio. Kate Hamrick Foskett disse à SevenFifty Daily que a categoria se situa num patamar de preço premium que pode ser difícil de justificar a clientes já familiarizados com Champagne, Prosecco ou espumantes nacionais.

Alguns sommeliers defendem que os vinhos continuam a oferecer uma boa relação qualidade-preço. Annie Shi, diretora de bebidas do Dean’s, em Nova Iorque, disse à SevenFifty Daily que o espumante inglês pode oferecer grande qualidade a preços inferiores aos que os vinhos poderiam alcançar se a categoria fosse mais conhecida. Afirmou que vende Hambledon e Hattingley Valley Brut a $105 na sua carta, como alternativas para clientes que procuram algo distinto sem pagar mais por marcas famosas.

A marca continua a ser outra questão por resolver. Os produtores têm discutido nomes mais curtos e fáceis de comercializar para a categoria, incluindo termos como Brit Pop e Britagne, mas nenhum ganhou adesão. Bevan disse à SevenFifty Daily que uma identidade fácil de memorizar poderá ser importante, porque Champagne se tornou não apenas um nome geográfico, mas também uma poderosa referência global para espumantes premium.

Por enquanto, o espumante inglês tem dinamismo, credibilidade e visibilidade crescente nos EUA. Conta também com mais vinhas, mais garrafas e maior pressão financeira do que há alguns anos. A capacidade de transformar prestígio em compras repetidas determinará não só o futuro dos viticultores e das adegas inglesas, mas também até que ponto compradores, importadores e grupos de restauração estarão dispostos a apostar noutra região de espumantes premium num mercado cada vez mais competitivo.