vinetur

El acuerdo UE-Mercosur abre la puerta a una avalancha de vinos europeos en Brasil

Los pequeños productores brasileños deberán reinventarse ante la presión de precios y calidad de los importados

jueves 12 de febrero de 2026



El acuerdo comercial entre la Unión Europea y el Mercosur avanza hacia su fase definitiva y prevé la eliminación gradual de tarifas para más de 5.000 productos a partir de junio de 2026. Este tratado, que ha tardado 26 años en concretarse, busca facilitar

el comercio entre ambos bloques y crear mecanismos para equilibrar posibles desequilibrios económicos.

Las negociaciones establecen que las tarifas de importación y exportación se reducirán progresivamente durante un periodo de hasta 30 años, lo que puede traducirse en precios más bajos tanto para productos europeos en Brasil como para productos brasileños en Europa. Entre los sectores que pueden beneficiarse se encuentra el alimentario, donde la reducción de barreras comerciales podría impulsar la integración y la competitividad de las empresas.

En el caso del vino, se espera que los consumidores brasileños tengan acceso a vinos europeos a precios más asequibles. La Unión Europea cuenta con una producción vinícola a gran escala y con costes bajos, debido en parte a los subsidios históricos al sector. Esto puede suponer una presión adicional para los productores brasileños, que deberán competir con productos europeos de calidad reconocida y precios más ajustados.

Según datos de la Organización Mundial de la Viña y el Vino (OIV), Brasil logró una recuperación importante en su producción vinícola en 2025, alcanzando cerca de 2,9 millones de hectolitros. Esta cifra representa un aumento del 38% respecto a la cosecha anterior y un 15% por encima de la media de los últimos cinco años. Sin embargo, las condiciones climáticas adversas, como las olas de calor registradas en enero y febrero, provocaron un adelanto en el ciclo de maduración y una reducción general en la producción.

Expertos señalan que la llegada masiva de vinos europeos puede aumentar la competencia interna y afectar especialmente a los pequeños productores brasileños. Estos deberán adaptarse a un mercado donde el precio ya no será su principal ventaja frente a los importados. La economista Juliana Ianhz, del Insper, explica que aunque existe preocupación por el futuro del sector nacional, también pueden surgir oportunidades si se apuesta por la diferenciación y la calidad.

Un ejemplo es la vinícola Vaz, situada en Morro do Chapéu, en Bahía. Esta bodega cultiva siete variedades diferentes de uvas viníferas y ha apostado por el desarrollo del enoturismo en la región. Según Yanna Vaz, responsable de la empresa, el acuerdo

puede abrir nuevos mercados para los vinos brasileños si se trabaja en fortalecer la identidad local y mejorar la calidad del producto.

La estrategia recomendada por especialistas consiste en dejar de competir únicamente por precio e invertir en valor añadido: calidad, origen regional y experiencias asociadas al producto. Las bodegas que ya cuentan con una marca consolidada o han desarrollado actividades como el enoturismo pueden encontrar ventajas competitivas frente a los grandes productores europeos.

El acuerdo también afectará a otros productos alimentarios como quesos finos o aceites europeos, así como bienes tecnológicos. Se prevé que los primeros efectos sobre los precios comiencen a notarse desde el segundo semestre de 2026, cuando empiece la aplicación gradual del tratado.

Para los consumidores brasileños, esto supondrá una mayor variedad y mejores precios en productos importados. Para los productores nacionales, especialmente los pequeños y medianos, será necesario adaptarse a un entorno más exigente donde la diferenciación y la calidad serán claves para mantener su posición en el mercado.