vinetur

Exportações de vinho italiano para os EUA recuperam quase 17% após fortes perdas provocadas pelas tarifas

Os vinhos espumantes lideraram a recuperação, depois de uma quebra de 12 meses ter retirado mais de 340 milhões de euros às vendas

terça-feira, 3 de novembro de 2026



As exportações de vinho italiano para os Estados Unidos dão sinais de recuperação após um ano marcado por perdas causadas pelas tarifas, mas o mercado continua frágil e grande parte da resiliência continua a dever-se aos vinhos espumantes.

Dados publicados na terça-feira, 3 de novembro, pela Fondazione Qualivita, citando uma notícia do La Stampa e números do observatório da Unione Italiana Vini, mostram que as exportações de vinho italiano para os EUA caíram 17% entre abril de 2025 e março de 2026, após a introdução de tarifas de 15%. A quebra traduziu-se em mais de 340 milhões de euros em vendas perdidas. Os volumes exportados diminuíram 9%, atingindo o nível mais baixo dos últimos 10 anos.

A pressão manteve-se nos primeiros meses de 2026. Segundo o relatório, o valor das exportações de vinho italiano para os EUA caiu 13% no início do ano, sobretudo devido às tarifas adicionais. No entanto, a tendência melhorou durante o verão. No trimestre de julho a setembro, as exportações para os EUA recuperaram quase 17%, apontando para uma recuperação parcial das encomendas do mais importante mercado externo de vinho para Itália.

Os EUA continuam a ser o principal destino do vinho italiano e o mercado mais estratégico para os produtores. Representam 24% das exportações de vinho de Itália, ou cerca de 2 mil milhões de euros, segundo os números citados no relatório. Por isso, a recente recuperação é acompanhada de perto não só pelas adegas, mas também por todo o setor das bebidas, já que as alterações da procura nos EUA podem afetar o planeamento de encomendas, os stocks e a exposição ao risco comercial de exportadores, importadores e distribuidores.

A recuperação não foi uniforme entre as categorias. Os vinhos espumantes foram o único segmento que continuou a crescer, embora apenas ligeiramente, com o Prosecco a liderar o desempenho. O relatório referiu também que o Prosecco registava um forte desempenho em França. Vinhos de gama alta como o Brunello e o Barolo resistiram melhor do que o mercado em geral, apesar da forte queda dos preços das uvas. Segundo o relatório, as empresas vinícolas de maior dimensão têm estado sob maior pressão do que os produtores mais pequenos.

Estas diferenças sugerem que o posicionamento das marcas e a composição da oferta estão a influenciar a forma como os produtores italianos absorvem o impacto das tarifas. As marcas premium têm demonstrado maior resiliência, enquanto os vinhos espumantes continuam a ser a fonte mais clara de sustentação das vendas de exportação. Para os produtores mais expostos aos EUA, a recente retoma oferece algum alívio, mas surge depois de uma contração muito mais acentuada nos 12 meses anteriores.

Apesar da fraqueza do mercado, as adegas italianas continuaram a investir na sua presença nos EUA. O relatório indicou que 300 empresas participaram na terceira edição da Vinitaly USA, a primeira realizada em Nova Iorque, depois de duas edições anteriores em Chicago. O evento reuniu 3.000 participantes de 20 estados norte-americanos e 40 países.

Os produtores aproveitaram a feira para se reunirem com compradores e distribuidores e procurarem acordos comerciais relacionados não só com a venda de vinho, mas também com o turismo, através de contactos com operadores turísticos.