vinetur

Exportações chilenas de vinho engarrafado caíram 5,2% nos primeiros nove meses de 2026

A quebra de 27,7% nas vendas para os Estados Unidos anulou os ganhos no Brasil e no Reino Unido, deixando as receitas nos 902,7 milhões de dólares

terça-feira, 3 de novembro de 2026



As exportações chilenas de vinho engarrafado caíram nos primeiros nove meses de 2026, uma vez que a redução dos volumes vendidos se sobrepôs à estabilidade dos preços, segundo o relatório de exportações de setembro da Vinos de Chile, baseado em dados da IRDATA.

Entre janeiro e setembro, o setor exportou vinho engarrafado no valor de 902,7 milhões de dólares, menos 5,2% do que no mesmo período de 2025. O volume exportado caiu 5,3%, para 33,2 milhões de caixas, enquanto o preço médio se manteve praticamente inalterado, subindo 0,1%, para 27,2 dólares por caixa.

Com base nas variações percentuais publicadas, os valores representam uma perda de cerca de 49,5 milhões de dólares em receitas de exportação e de aproximadamente 1,86 milhões de caixas face ao período de janeiro a setembro de 2025. A quebra não se distribuiu de forma uniforme pelos mercados. A procura mais forte no Brasil e no Reino Unido ajudou a limitar a descida, mas esses ganhos foram superados por um forte recuo nos Estados Unidos e por um desempenho mais fraco em algumas zonas da Ásia.

Os dados mais abrangentes do setor da Vinos de Chile mostram a importância dos mercados externos para o setor vitivinícola do país. Um infográfico incluído no relatório indica que, em 2025, as exportações corresponderam a 70% da produção de vinho, ano em que o Chile tinha 323 exportadores ativos. Estima ainda que, em 2025, foram consumidos diariamente 19 milhões de copos de vinho chileno em todo o mundo. Estes valores referem-se à totalidade do setor vitivinícola chileno, enquanto os resultados comerciais de janeiro a setembro de 2026 dizem respeito apenas ao vinho engarrafado.

Entre os 10 principais destinos de exportação, os Estados Unidos registaram o maior recuo. As vendas para esse mercado caíram 27,7%, para 64,78 milhões de dólares, enquanto os envios diminuíram 20,5%, para 2,67 milhões de caixas. Isto significa que as adegas venderam menos vinho nos Estados Unidos e também receberam, em média, menos por caixa. Com base nas variações publicadas do valor e do volume, a receita por caixa nesse mercado caiu cerca de 9,1%, para aproximadamente 24,3 dólares.

A quebra nos Estados Unidos foi particularmente significativa, uma vez que representou cerca de metade da descida líquida das receitas de exportação chilenas de vinho engarrafado. Com base na taxa de recuo comunicada, a queda das vendas para os Estados Unidos rondou os 24,8 milhões de dólares. No relatório, este mercado ocupou o quinto lugar em valor e o quarto em volume entre os destinos do Chile, mas a sua contração teve um efeito desproporcionado no total nacional.

A China e o Japão também pesaram nos resultados. A China foi o terceiro maior mercado chileno de vinho engarrafado em valor, com vendas de 70,48 milhões de dólares, menos 11,6%. Os envios para a China caíram 13,1%, para 2,03 milhões de caixas, colocando o mercado na quinta posição em volume. Como o volume diminuiu mais do que as receitas, o retorno médio por caixa subiu ligeiramente, cerca de 1,7%, para aproximadamente 34,7 dólares.

O Japão ocupou o terceiro lugar em volume e o quarto em valor. Comprou 2,8 milhões de caixas, menos 15,2%, no valor de 68,17 milhões de dólares, uma descida de 14,4%. Tal como na China, a quebra em quantidade foi mais acentuada do que a redução em valor, o que sugere que a receita média por caixa resistiu um pouco melhor do que os níveis de expedição. Com base nas variações comunicadas, o Chile perdeu cerca de 9,2 milhões de dólares na China e aproximadamente 11,5 milhões no Japão. Em conjunto com a quebra nos Estados Unidos, estes três mercados representaram cerca de 45,5 milhões de dólares em receitas perdidas, antes de serem considerados os ganhos e as perdas noutros destinos.

O Brasil manteve-se como o maior comprador do Chile e deu o maior contributo positivo. As exportações para o Brasil aumentaram 7,9%, para 165,78 milhões de dólares, enquanto o volume cresceu 5,3%, para 6,72 milhões de caixas. No período de janeiro a setembro, o Brasil representou 18,4% das receitas de exportação e 20,2% do volume exportado. O aumento acrescentou cerca de 12,1 milhões de dólares às receitas face ao ano anterior, o maior acréscimo absoluto entre os 10 mercados incluídos no relatório.

O mercado brasileiro cresceu tanto devido ao aumento do volume como à melhoria do retorno médio por caixa. Com base nas variações comunicadas, a receita por caixa aumentou cerca de 2,5%, embora o preço médio, de aproximadamente 24,7 dólares por caixa, tenha permanecido abaixo da média global do Chile, de 27,2 dólares. Isto sugere que a importância do Brasil resultou sobretudo da dimensão do mercado e do seu crescimento sustentado, e não de preços premium.

O Reino Unido também contribuiu para as receitas de exportação. Ocupou o segundo lugar tanto em valor como em volume, com os envios a aumentarem 2,9%, para 3,04 milhões de caixas, e as receitas a subirem 5,5%, para 83,26 milhões de dólares. O aumento correspondeu a cerca de 4,3 milhões de dólares face ao mesmo período de 2025. Em conjunto, o Brasil e o Reino Unido representaram 249,04 milhões de dólares, ou 27,6% do valor das exportações chilenas de vinho engarrafado. Ainda assim, o ganho combinado destes dois mercados, de cerca de 16,5 milhões de dólares, não compensou a perda registada apenas nos Estados Unidos.

Alguns mercados aumentaram as receitas apesar de terem comprado menos caixas. O Canadá comprou 1,64 milhões de caixas, menos 2,1%, mas a despesa subiu 3,5%, para 58,66 milhões de dólares. Isto corresponde a um aumento de cerca de 5,7% na receita média por caixa, colocando o Canadá nos aproximadamente 35,8 dólares por caixa, o valor mais elevado entre os 10 destinos do relatório. O México registou uma tendência semelhante. As receitas aumentaram 2,6%, para 36,53 milhões de dólares, apesar de o volume ter recuado 0,1%, para 1,56 milhões de caixas. O retorno médio por caixa subiu cerca de 2,7%.

A Rússia registou a maior taxa de crescimento entre os 10 principais mercados, embora partindo de uma base menor. As vendas aumentaram 27,6%, para 29,88 milhões de dólares, e os envios cresceram 27%, para 1,63 milhões de caixas. O aumento acrescentou cerca de 6,5 milhões de dólares às receitas. A maior parte do crescimento parece ter resultado do aumento do volume, e não dos preços. Com cerca de 18,3 dólares por caixa, a Rússia teve o retorno médio mais baixo entre os mercados enumerados, o que ajuda a explicar que tenha ocupado o sétimo lugar em volume, mas apenas o décimo em valor.

Nos Países Baixos e na Irlanda, as receitas diminuíram menos do que o volume, o que indica alguma melhoria na composição do valor. Os Países Baixos compraram 1,4 milhões de caixas, menos 8,8%, no valor de 43,56 milhões de dólares, uma descida de 2,2%. A Irlanda importou 1,23 milhões de caixas, menos 6,8%, no valor de 33,77 milhões de dólares, menos 2,9%. Com base nestas variações, a receita média por caixa melhorou cerca de 7,2% nos Países Baixos e 4,2% na Irlanda, mas não o suficiente para evitar uma redução das vendas totais.

Os 10 principais destinos geraram, em conjunto, 654,87 milhões de dólares em vendas e 24,72 milhões de caixas, o equivalente a 72,5% do valor e 74,5% do volume das exportações chilenas de vinho engarrafado. Cinco desses mercados aumentaram a despesa, mas apenas três — Brasil, Reino Unido e Rússia — também aumentaram os envios. Esta diferença mostra que, em vários mercados, os exportadores conseguiram melhorar a receita por caixa apesar da quebra dos volumes físicos.

A pressão também se fez sentir nos segmentos de preço do setor. Os vinhos com preços superiores a 60 dólares por caixa geraram 129 milhões de dólares, menos 13,3%, a maior quebra percentual entre os seis escalões de preços do relatório. Este segmento representou 14,3% das receitas totais, mas a sua descida correspondeu a cerca de 19,8 milhões de dólares, ou aproximadamente 40% da quebra global das receitas de exportação de vinho engarrafado.

O escalão de vendas mais elevado, que inclui vinhos com preços entre 20 e 30 dólares por caixa, também registou uma quebra significativa. As receitas desta categoria diminuíram 6,7%, para 280,8 milhões de dólares, ou 31,1% do total. A descida correspondeu a cerca de 20,2 milhões de dólares. Em conjunto, as categorias de 20 a 30 dólares e acima de 60 dólares perderam perto de 40 milhões de dólares, ou aproximadamente 81% da quebra líquida das receitas de exportação.

Os vinhos com preços até 20 dólares por caixa geraram 225,1 milhões de dólares, menos 2,8%. Em conjunto com o segmento de 20 a 30 dólares, estas categorias de preços mais baixos representaram 505,9 milhões de dólares, ou 56% do total das vendas de vinho engarrafado para exportação. Na gama intermédia, os vinhos com preços entre 30 e 40 dólares por caixa recuaram 0,7%, para 149,1 milhões de dólares,

enquanto a categoria de 40 a 50 dólares caiu 3,2%, para 81,8 milhões de dólares.

O único escalão de preços a registar um aumento das receitas foi o dos vinhos entre 50 e 60 dólares por caixa. As vendas nesta categoria cresceram 0,6%, para 36,9 milhões de dólares. Foi também o mais pequeno dos seis segmentos publicados, representando 4,1% das receitas totais de exportação. O aumento foi modesto, cerca de 220 000 dólares face ao período de janeiro a setembro de 2025, e contrastou fortemente com as quebras de vários milhões de dólares nos segmentos de maior dimensão e de preços mais elevados do setor.