vinetur

# As exportações de vinho de Itália caíram 6,2% no primeiro semestre de 2026

O Veneto manteve a liderança nas vendas ao estrangeiro, enquanto o Prosecco e os vinhos brancos tranquilos ajudaram o Nordeste a superar a quebra nacional

quarta-feira, 4 de novembro de 2026



Os exportadores de vinho italianos perderam terreno no primeiro semestre de 2026, mas as regiões do Nordeste, que sustentam as vendas do país ao estrangeiro, resistiram melhor do que a tendência nacional, graças à procura continuada de vinhos brancos tranquilos e de espumantes, liderados pelo Prosecco, segundo dados destacados na quarta-feira, 4 de novembro, pela Fondazione Qualivita.

Os dados mostram que as empresas vinícolas italianas registaram uma quebra de 6,2% no valor das exportações nos primeiros seis meses de 2026, face ao mesmo período do ano anterior. Os volumes exportados diminuíram 4% no mesmo intervalo, sinal de que o enfraquecimento da procura internacional está a afetar tanto os preços como os envios.

O Veneto manteve-se como a principal região exportadora de vinho de Itália, com vendas ao estrangeiro de 1,3 mil milhões de euros, embora este valor tenha recuado 8,4% face ao ano anterior. O Trentino-Alto Adige registou uma descida mais acentuada, de 12,2%, enquanto o Friuli Venezia Giulia foi a exceção no Nordeste, com uma subida de 2,5%, para 121,4 milhões de euros.

O relatório da Fondazione Qualivita afirma que o Nordeste manteve a liderança nos mercados externos, em grande medida, graças à força dos vinhos brancos e dos espumantes. O Prosecco continua a desempenhar um papel central: a análise aponta para cerca de 670 milhões de garrafas de Prosecco DOP, um volume que ajuda a explicar por que razão a região tem resistido melhor do que outras zonas do setor vitivinícola italiano.

Christine Mauracher, professora de economia agroalimentar e diretora do Agrifood Lab da Ca’ Foscari University, em Veneza, afirmou que o setor enfrenta pressões tanto de curto como de longo prazo, após décadas de expansão. Entre os desafios imediatos, apontou as tarifas, a inflação, a perda de poder de compra e as tensões geopolíticas, a par de mudanças mais duradouras nos hábitos de consumo e dos efeitos das alterações climáticas.

Mauracher afirmou que o Nordeste continua a beneficiar de produtos com forte notoriedade, sobretudo o Prosecco, que descreveu como parte de uma cadeia de abastecimento integrada e capaz de inovar, incluindo através de categorias como o

rosé. Defendeu, porém, que outros tipos de vinho precisam de recuperar dinamismo, reinventando-se e segmentando os produtos numa gama mais ampla de preços, incluindo opções mais acessíveis.

Afirmou também que os produtores precisam de diversificar os destinos de exportação, uma vez que as vendas estão frequentemente concentradas num número limitado de mercados externos. Na sua opinião, o setor terá ainda de reduzir a produção, uma mensagem que ganha maior peso à medida que os stocks continuam a acumular-se.

Os stocks armazenados nas caves atingiram 16 milhões de hectolitros no final de julho, face a 13,6 milhões no ano anterior. O aumento das existências tornou-se um sinal de alerta para os produtores, sobretudo numa altura em que a procura internacional é menos previsível e o desempenho das regiões é cada vez mais desigual.

Surgiram alguns sinais de melhoria mais tarde no ano. As exportações para mercados fora da União Europeia aumentaram 8% no terceiro trimestre, e o mercado norte-americano deu sinais de recuperação, segundo os dados citados pela Qualivita. Ainda assim, o saldo dos primeiros nove meses de 2026 continuou negativo, com as exportações a recuarem 3%.

Os dados da produção também revelaram um quadro mais matizado do que aquele que os números do comércio externo do primeiro semestre, por si só, sugeriam. Em setembro, os engarrafamentos de vinhos DOC e DOCG aumentaram 5%, com os espumantes e os vinhos brancos tranquilos a liderarem essa subida, de cerca de 7%. O relatório destacou ainda o reforço do enoturismo como um fator de apoio ao setor.

Este cenário tem implicações que vão muito além das vinhas, uma vez que o Veneto continua a ser a principal plataforma de exportação de vinho italiano, e as mudanças na região podem influenciar as decisões de produção, as estratégias de preços e os mercados de destino em todo o setor das bebidas. Para produtores, importadores e distribuidores, os números sugerem que o antigo modelo, baseado na dependência de alguns grandes mercados externos e de marcas consolidadas, poderá ser menos fiável à medida que os padrões de consumo mudam e aumenta a pressão sobre os volumes e as margens.

As vozes do setor citadas na análise defenderam também uma ação estrutural mais abrangente e uma maior coordenação entre os seus intervenientes. O debate reflete a preocupação crescente de que nem mesmo as regiões com marcas globais fortes possam depender apenas do sucesso das exportações no passado, sobretudo quando os produtores têm de equilibrar a produção com uma procura mais fraca e um mercado mais fragmentado.