vinetur

As exportações de vinho do Veneto caíram mais do que as de Itália no início de 2026

A principal região exportadora de vinho do país caiu 8,4% no primeiro semestre, face a uma descida nacional de 6,2% e a uma subida de 2,5% em Friuli-Venezia Giulia

quinta-feira, 5 de novembro de 2026



O Veneto manteve-se como a principal região exportadora de vinho de Itália no primeiro semestre de 2026, mas as vendas para o estrangeiro caíram mais do que a média nacional, enquanto a vizinha Friuli-Venezia Giulia registou um crescimento no mesmo período.

Os dados republicados na quarta-feira, 4 de novembro, pela Qualivita, com base no Messaggero Veneto, mostram que o Veneto exportou vinho no valor de 1,3 mil milhões de euros entre janeiro e junho, menos 8,4% do que no mesmo período de 2025. Em Itália, o valor das exportações de vinho caiu 6,2% nos primeiros seis meses do ano, o que significa que a descida do Veneto foi 2,2 pontos percentuais mais acentuada do que a quebra nacional.

Friuli-Venezia Giulia seguiu a tendência oposta. As exportações de vinho da região cresceram 2,5%, para 121,4 milhões de euros, no primeiro semestre de 2026. A diferença entre as taxas de crescimento das duas regiões foi de 10,9 pontos percentuais, evidenciando uma clara divergência no nordeste de Itália, numa altura em que o setor vitivinícola do país enfrenta uma procura externa mais fraca.

Os dados são relevantes porque o Veneto é a maior região exportadora de vinho do país em valor. Mesmo depois da descida, manteve o primeiro lugar a nível nacional no semestre abrangido pelos dados. Isto significa que um abrandamento no Veneto tem um impacto desproporcionado no desempenho global das exportações italianas, sobretudo em categorias como os espumantes e os vinhos brancos tranquilos, nas quais a região tem uma forte presença internacional.

O artigo de 4 de novembro não apresentou novos dados estatísticos, mas sim uma nova análise baseada em dados de exportação anteriores. O Gambero Rosso já tinha divulgado as mesmas variações do primeiro semestre a 17 de setembro, atribuindo-as ao Istat, o instituto nacional de estatística de Itália. Esta sequência de publicações é importante porque a nova cobertura acrescentou contexto regional a dados que já circulavam na imprensa especializada.

O panorama nacional mais amplo continuou a ser desfavorável no primeiro semestre do ano. Segundo o mesmo artigo, as empresas vitivinícolas italianas registaram uma queda de 4% nos volumes exportados, além de uma descida de 6,2% no valor das

exportações entre janeiro e junho. Isto sugere que o setor vendeu menos vinho no estrangeiro e enfrentou também pressões sobre os preços ou a composição dos produtos. Contudo, a nível regional, não foram disponibilizados dados comparáveis sobre os volumes expedidos pelo Veneto e por Friuli-Venezia Giulia; por isso, os dados não permitem determinar que parte da variação em cada região resultou de menores quantidades, de preços médios mais baixos ou de uma composição diferente dos vinhos vendidos no estrangeiro.

O artigo do Messaggero Veneto, republicado pela Qualivita, apresentou a economia vitivinícola do nordeste como mais resiliente do que a de algumas outras zonas do país, apesar de enfrentar um mercado mais difícil. Indicou que Trentino-Alto Adige registou uma queda mais acentuada do que o Veneto, com as exportações a recuarem 12,2% nos primeiros seis meses de 2026. Isso fez de Friuli-Venezia Giulia a região com melhor desempenho no nordeste entre as regiões referidas.

O artigo apontou também para tensões crescentes no setor vitivinícola nacional. No final de julho, os stocks de vinho nas adegas atingiram 16 milhões de hectolitros, face a 13,6 milhões de hectolitros um ano antes. O aumento dos stocks costuma ser sinal de uma absorção mais lenta pelo mercado e pode intensificar a pressão sobre os produtores para gerirem com maior cuidado a produção, os preços e o armazenamento nos meses seguintes.

Ao mesmo tempo, o artigo referiu alguns sinais de melhoria fora da União Europeia na parte final do ano. As exportações para mercados extracomunitários aumentaram 8% no terceiro trimestre, e o mercado norte-americano voltou a dar sinais de força, segundo o artigo. Ainda assim, o desempenho acumulado das exportações de vinho italianas nos primeiros nove meses de 2026 manteve-se negativo, em -3%, o que sugere que a recuperação apenas compensou parcialmente o início fraco do ano.

Outro indicador mais positivo veio da atividade produtiva. As operações de engarrafamento de vinhos DOC e DOCG aumentaram 5% em setembro, com os espumantes e os brancos tranquilos a registarem ambos cerca de +7%, segundo o artigo. Estas categorias estão estreitamente associadas ao nordeste de Itália, em particular ao Veneto, onde o Prosecco e outros vinhos brancos têm um papel central

nas vendas de exportação. Isto ajuda a explicar por que razão a região, apesar da queda no primeiro semestre, manteve uma larga vantagem na liderança nacional.

Christine Mauracher, professora de economia agroalimentar e diretora do Agrifood Lab da Universidade Ca’ Foscari de Veneza, disse ao Messaggero Veneto que o abrandamento do setor reflete pressões conjunturais e estruturais. Apontou as tarifas, a inflação, a redução do poder de compra e as tensões geopolíticas como fatores imediatos, a par de mudanças de longo prazo no comportamento dos consumidores e nas condições climáticas. Na sua opinião, o nordeste continua a beneficiar de vantagens nas cadeias de abastecimento integradas e em produtos como o Prosecco, mas os produtores de outras categorias de vinho poderão ter de reposicionar-se, diversificar os destinos de exportação e ajustar os níveis de produção.

Estas declarações ajudam a compreender por que motivo a diferença entre o Veneto e Friuli-Venezia Giulia está a chamar a atenção. O Veneto continua a ser o principal motor das exportações de vinho do país, mas a sua queda no primeiro semestre foi mais acentuada do que a contração global de Itália. Friuli-Venezia Giulia, pelo contrário, conseguiu aumentar o valor das exportações no mesmo período. Para os produtores, as associações do setor e as autoridades regionais, esta diferença levanta questões sobre quais os vinhos, mercados e modelos de negócio que estão a resistir melhor, à medida que a procura internacional se torna menos previsível.