vinetur

Comércio mundial de vinho a granel caiu 14,5% no primeiro semestre de 2026

O vinho a granel caiu 12,5% em valor no primeiro semestre de 2026, para 1,11 mil milhões de euros, segundo a Del Rey AWM

quinta-feira, 5 de novembro de 2026



O comércio mundial de vinho a granel contraiu-se mais acentuadamente do que o mercado vitivinícola em geral no primeiro semestre de 2026, segundo um relatório da Del Rey AWM preparado para a Vinexposium, antes da World Bulk Wine Exhibition, em Amesterdão, nos dias 30 de novembro e 1 de dezembro.

O relatório refere que o vinho a granel continua a representar uma parte menor do negócio mundial do vinho, mas corresponde ainda a 7% do comércio mundial em valor e a mais de 32% em volume. Ainda assim, o segmento tem vindo a encolher há vários anos. Entre 2017 e 2026, o comércio de vinho a granel caiu 21% em volume e 12,8% em valor, com uma forte desaceleração nos 12 meses terminados em junho de 2026.

Nesse período, o volume de vinho a granel transacionado recuou 10,5%, para 29,3 milhões de hectolitros, enquanto o valor caiu 10,7%, para 2,3 mil milhões de euros. Os preços foram descritos como globalmente estáveis, em torno de 0,79 euros por litro.

O relatório aponta para um mercado sujeito a maior pressão do que o setor vitivinícola no seu conjunto. Nos primeiros seis meses de 2026, o mercado mundial do vinho recuou cerca de 4,5%, tanto em volume como em valor. O vinho a granel teve um desempenho muito pior, com uma quebra de 14,5% em volume, para 14 milhões de hectolitros, e uma descida de 12,5% em valor, para 1,11 mil milhões de euros.

Espanha continuou a ser o maior exportador mundial de vinho a granel em volume no primeiro semestre de 2026, apesar de uma quebra acentuada. Os envios espanhóis totalizaram 4,7 milhões de hectolitros, menos 20,9% do que no mesmo período de 2025. A Austrália ficou em segundo lugar, com 1,9 milhões de hectolitros, menos 5,1%, seguida de Itália, com 1,7 milhões de hectolitros, menos 2,5%.

Espanha liderou também o mercado em valor das exportações, com 261 milhões de euros, menos 13,6%. Itália ficou em segundo lugar, com 148 milhões de euros, menos 4,5%, e a Austrália em terceiro, com 132 milhões de euros, menos 3,5%. O relatório assinalou uma quebra particularmente acentuada na Nova Zelândia, cujas exportações de vinho a granel em valor recuaram 27,3%, para 115 milhões de euros.

Do lado das importações, a Alemanha, o Reino Unido e a França foram os principais compradores em volume. A Alemanha importou 3,4 milhões de hectolitros no primeiro semestre de 2026, menos 6,3% do que um ano antes. Seguiu-se o Reino Unido, com 2 milhões de hectolitros, menos 2,4%, e a França, com 1,7 milhões de hectolitros, menos 20%.

Em valor, o Reino Unido foi o maior importador, com compras no total de 262 milhões de euros, menos 8,8%. A Alemanha seguiu-se, com 231 milhões de euros, menos 4,8%, e a França ficou em terceiro lugar, com 104 milhões de euros, menos 13,4%. Os Estados Unidos, em quarto lugar, registaram uma das quebras mais acentuadas, com as importações de vinho a granel em valor a caírem 36,4%, para 86 milhões de euros.

Os números reforçam os sinais de uma pressão mais generalizada no setor vitivinícola, onde a procura mais fraca, a concorrência nos preços e a mudança dos padrões de consumo têm pesado sobre o comércio. No vinho a granel, estas pressões parecem ser mais intensas, uma vez que o segmento é altamente competitivo e está mais exposto a oscilações de preços, mesmo que sejam de apenas alguns cêntimos.

O relatório descreve o vinho a granel como um mercado difícil de acompanhar, em parte porque os preços, as existências e os fluxos comerciais estão dispersos por numerosas fontes públicas e privadas. Esta falta de transparência faz há muito parte do funcionamento do setor, onde os negócios são muitas vezes impulsionados por contactos diretos e pela experiência de mercado, em vez de dados centralizados.

Uma nova ferramenta, denominada Vrac Index, procura mudar esta realidade. Fundada por Michael Bennett, a plataforma reúne dados sobre preços, volumes, existências e fluxos aduaneiros de vinho a granel, provenientes de fontes públicas de países produtores. Segundo o relatório, abrange atualmente 30 países, incluindo Itália, e recorre a 14 fontes oficiais.

Bennett afirmou que o comércio de vinho a granel dependeu historicamente de chamadas telefónicas, relações pessoais e intuição, apesar da existência de dados. O problema, explicou, é que a informação está dispersa por várias fontes oficiais e em diferentes línguas. A Vrac Index, acrescentou, reúne esses fluxos de dados num único painel documentado, para que as equipas comerciais possam consultar o mercado

antes de assinarem contratos.

Afirmou que o objetivo é substituir a opacidade por informação aberta e ajudar todas as partes da cadeia de abastecimento a determinar os preços do vinho com maior rigor. Defendeu também que os dados abertos podem tornar o mercado mais justo, tanto para os produtores como para os compradores. Segundo Bennett, o mapa de cobertura da plataforma pretende mostrar quais os países produtores que já publicam dados de mercado e quais ainda não o fazem, com o objetivo de incentivar uma maior transparência, e não de atribuir culpas.

As conclusões do relatório sugerem que a transparência poderá ganhar importância à medida que o mercado se ajusta à diminuição dos fluxos comerciais e ao aperto das margens. Para produtores, comerciantes e importadores, o primeiro semestre de 2026 mostrou que o vinho a granel não só está a ser comercializado em menor quantidade, como também está a perder terreno mais rapidamente do que o setor vitivinícola em geral.