vinetur

Exportações de vinho italiano caíram 6,2% no primeiro semestre de 2026

A quebra de 14,1% nas vendas para os EUA, os preços mais baixos e as existências recorde agravaram a pressão sobre os produtores, apesar da recuperação posterior

segunda-feira, 9 de novembro de 2026



As exportações de vinho italiano perderam terreno no primeiro semestre de 2026, apesar da recuperação posterior dos envios para os Estados Unidos, deixando os produtores entre uma procura mais fraca, preços de venda mais baixos e existências elevadas.

O retrato consta de uma análise publicada a 8 de novembro pelo Di Testa e Di Gola, que citou dados do setor e declarações da Unione Italiana Vini, a principal associação italiana do setor vitivinícola. O artigo descreveu a quebra como algo mais do que uma oscilação de curto prazo e apontou para um enfraquecimento mais amplo da procura mundial.

De acordo com os dados citados na análise, as exportações italianas de vinho ultrapassaram os 3,6 mil milhões de euros no primeiro semestre de 2026, mas caíram 6,2% em valor e 4% em volume face ao período homólogo. Nove dos 10 maiores mercados externos de Itália reduziram as compras nesse período. Os Estados Unidos, principal destino das exportações italianas de vinho, registaram uma quebra de 14,1%, enquanto o preço médio de venda recuou 7,8%.

O relatório referiu que a pressão foi particularmente evidente nos 12 meses entre abril de 2025 e março de 2026, um período marcado por tensões tarifárias no mercado norte-americano. Nesse intervalo, as exportações para os Estados Unidos caíram 17%, uma quebra superior a 340 milhões de euros, e os volumes atingiram o nível mais baixo de uma década.

Ao mesmo tempo, os produtores têm sido pressionados pelos custos e pelos preços. A análise indicou que os custos de produção aumentaram 8,9% face ao ano anterior, enquanto os preços do vinho para os consumidores caíram 2,6%. Referiu também uma descida das cotações dos vinhos com denominação de origem protegida, ou vinhos DOP, para 1,57 euros por litro. As existências foram descritas como estando em níveis recorde, agravando a pressão sobre as adegas que procuram escoar os stocks sem reduzir ainda mais os preços.

A quebra não se limitou aos mercados externos. O artigo indicou que as vendas de vinho nos supermercados italianos caíram 2% entre janeiro e maio. As adegas de média dimensão foram apontadas como algumas das empresas mais expostas, por não

disporem nem da escala dos maiores grupos nem da estrutura de elevados volumes das cooperativas.

Ainda assim, os dados também mostraram alguma melhoria mais tarde no ano. No terceiro trimestre, os envios para os Estados Unidos recuperaram quase 17%, segundo a análise, e os preços médios começaram novamente a subir. A China e a Rússia foram descritas como estando ambas a crescer cerca de 20%, enquanto o Brasil manteve valores positivos. O artigo afirmou que Itália resistiu melhor do que França, Espanha e Chile, também confrontados com condições menos favoráveis.

A composição da oferta também foi relevante. Os espumantes e os vinhos brancos foram descritos como as categorias com melhor desempenho, e os engarrafamentos em setembro terão aumentado 5%. A evolução regional foi mais desigual. No Piemonte, uma das principais regiões italianas de vinhos tintos, as quebras variaram entre 2% e 6%, segundo a análise. Só Asti terá perdido 20 milhões de garrafas nos mercados da Europa de Leste.

Lamberto Frescobaldi, presidente da Unione Italiana Vini, foi citado como tendo descrito a quebra como um declínio estrutural da procura mundial, agravado pela redução do poder de compra e pelas tensões geopolíticas. Esta perspetiva é importante para o setor das bebidas em geral, pois sugere que uma recuperação num mercado de exportação fundamental como os Estados Unidos poderá não ser suficiente para compensar a pressão mais ampla sobre os preços e as existências. Se estas condições persistirem, poderão afetar os orçamentos de promoção, as estratégias dos distribuidores e o equilíbrio entre produtos premium e produtos de volume nas bebidas alcoólicas importadas.

O artigo apontou também para um debate no setor sobre a forma de responder. As associações do setor apelaram ao Governo italiano para criar um fundo extraordinário de promoção das exportações. Ao mesmo tempo, a análise defendeu que o apoio financeiro, por si só, não resolverá o problema se a procura mundial continuar fraca e houver demasiado vinho a competir por uma capacidade de fixação de preços demasiado reduzida.

Parte da resposta do setor passou a centrar-se mais no valor do que no volume. A análise associou uma maior resiliência a produtos ligados ao turismo, à identidade regional e a uma experiência de consumo premium, em vez de vinhos vendidos sobretudo como mercadoria. Referiu que o enoturismo continuava a demonstrar forte dinamismo, sinal de que os consumidores poderão continuar dispostos a gastar quando o produto está associado ao lugar, à qualidade e à viagem.

A vindima de 2026 foi descrita como suscetível de ser menor devido à seca e a políticas destinadas a reduzir os rendimentos. Uma colheita mais pequena poderá ajudar a aliviar o excesso de oferta após um período de acumulação de stocks nas adegas, mas o desafio imediato para os produtores mantém-se: recuperar as margens nos mercados de exportação, enquanto a procura interna e as vendas nos supermercados continuam sob pressão.