vinetur

Vinho importado atingiu quase um recorde, com 34,5% do mercado dos EUA em 2025

Um relatório do setor conclui que as vendas de vinho continuaram a cair no início de 2026, enquanto os vinhos europeus acondicionados impulsionaram as importações.

segunda-feira, 9 de novembro de 2026



O vinho importado representou 34,5% do mercado de vinho dos EUA em volume em 2025, perto de um máximo histórico, apesar de as vendas globais de vinho terem continuado a cair no primeiro semestre de 2026, de acordo com a edição de outono de 2026 do Winescape, um relatório de mercado da American AgCredit que inclui uma análise da Terrain.

O relatório indicou que o mercado de vinho dos EUA registou um ritmo de queda mais lento entre janeiro e junho, mas não uma recuperação clara. As vendas a retalho medidas pela NIQ caíram 3% em valor e 4% em volume face ao mesmo período de 2025. O resultado foi melhor do que no segundo semestre de 2025, quando as vendas recuaram 5% em valor e 6% em volume, mas a Terrain afirmou que a melhoria se deveu sobretudo a um primeiro trimestre mais forte e que a desaceleração voltou a agravar-se no segundo trimestre.

Os dados sobre as vendas dos distribuidores acompanhados pela SipSource revelaram uma tendência semelhante. Essas vendas caíram 4% em valor e 8% em volume no primeiro semestre de 2026 face ao ano anterior, em comparação com descidas de 6% e 9% no segundo semestre de 2025.

Chris Bitter, analista sénior de vinhos e uvas da Terrain e autor do relatório, afirmou que o mercado continuava fortemente dividido por preço. As marcas abaixo dos 15 dólares continuaram a perder terreno, enquanto os vinhos com preços a partir de 15 dólares registaram ligeiros ganhos em valor e em volume no primeiro semestre de 2026. Segundo o analista, o segmento de luxo parecia estar a estabilizar, embora os descontos parecessem estar a ajudar a sustentar as vendas em caixas.

O relatório concluiu também que os vinhos brancos continuaram a ter um desempenho superior ao dos tintos, em parte graças ao Sauvignon Blanc, e que o vinho espumante registou apenas uma ligeira quebra. Os cocktails à base de vinho continuaram a crescer, mas a um ritmo mais lento do que anteriormente.

As vendas diretas ao consumidor das adegas mantiveram-se aproximadamente estáveis no primeiro semestre de 2026, segundo dados da Community Benchmark e da Enolytics, apesar de as visitas às salas de prova terem caído cerca de 5% e o número de membros dos clubes de vinho ter diminuído. A receita mais elevada por visitante

compensou parcialmente a redução do tráfego. Outro conjunto de dados, da Sovos e da Wine Business Analytics, revelou uma queda de 15% no volume de expedições diretas ao consumidor, embora Bitter tenha afirmado que essa medida provavelmente exagerava a quebra, por contabilizar apenas as encomendas expedidas e não toda a atividade de venda direta.

As exportações também continuaram fracas. As exportações de vinho dos EUA caíram 14% em valor e 13% em volume no primeiro semestre de 2026 face ao ano anterior. O relatório assinalou que a comparação das exportações no segundo trimestre foi favorecida pela forte queda das expedições para o Canadá na primavera de 2025, quando Alberta e Saskatchewan proibiram a venda de bebidas alcoólicas americanas. As exportações para o Canadá recuperaram em parte após o levantamento dessas restrições, mas continuaram cerca de 80% abaixo do nível de dois anos antes. Excluindo o Canadá, as exportações de vinho dos EUA caíram ainda assim 8% em valor e 9% em volume no primeiro semestre de 2026.

A Terrain afirmou não esperar uma melhoria significativa das vendas de vinho no segundo semestre de 2026. As perspetivas para 2027 apontavam para uma recuperação apenas modesta, caso a inflação abrande e os consumidores voltem a dispor de margem para despesas não essenciais. O relatório alertou também que uma descida dos preços das ações poderia afetar mais os vinhos de preço elevado, uma vez que essas vendas dependem mais de compradores abastados.

As importações ganharam importância, em parte, porque as vendas de vinho produzido no país continuaram a diminuir. Em 2025, os Estados Unidos importaram o equivalente a 115 milhões de caixas de 9 litros de vinho, com um valor próximo de 6,2 mil milhões de dólares, segundo o relatório. As adegas dos EUA exportaram menos de 22 milhões de caixas, no valor de cerca de 800 milhões de dólares. A quota do vinho importado no consumo dos EUA subiu de 21% em 2000 para 29% em 2020 e, depois, para 34,5% em 2025.

A Terrain afirmou que essa subida não foi impulsionada sobretudo pelo vinho a granel, apesar de as importações a granel se terem tornado um tema de forte controvérsia no setor. Os vinhos importados já acondicionados representaram cerca de 29% do

mercado dos EUA em 2025, enquanto as importações a granel corresponderam a cerca de 6%. Segundo o relatório, todo o aumento da quota de mercado das importações desde 2020 se deveu ao vinho já acondicionado, e não às expedições a granel.

A Europa foi central nesta mudança. No período de 2021 a 2025, os vinhos europeus representaram cerca de 80% do valor das importações dos EUA e quase 65% do volume. França e Itália, por si só, corresponderam a mais de 70% do valor e a mais de metade do volume. A Terrain estimou que os vinhos europeus representam agora 22% de todo o vinho consumido nos Estados Unidos, em volume.

O relatório indicou que as importações foram particularmente fortes nas categorias em que a procura dos consumidores dos EUA se mostrou mais resiliente. Em 2025, os vinhos estrangeiros detinham 75% do mercado dos distribuidores em valor e 61% em volume no segmento dos espumantes, segundo dados da SipSource citados no estudo. Os vinhos importados representavam também 59% do valor e 57% do volume no Sauvignon Blanc, e 46% do valor e 36% do volume no Pinot Grigio e no Pinot Gris. A sua presença era muito menor nos vinhos tintos em geral: 20% do valor e 22% do volume.

A penetração das importações era também mais forte em restaurantes e bares do que nos pontos de venda a retalho. Os vinhos com denominação de origem estrangeira representaram 44% do valor das vendas dos distribuidores e 39% do volume no canal de consumo no local, face a 34% do valor e 29% do volume nas vendas para consumo fora do local. O relatório observou que estes valores não abrangem totalmente todo o vinho estrangeiro existente no mercado, uma vez que as regras de rotulagem dos EUA podem permitir que algum vinho importado seja loteado em garrafas vendidas com uma denominação de origem americana.

A Terrain afirmou que a pressão concorrencial já não se limitava aos vinhos mais baratos. Os vinhos tranquilos importados representaram 32% do volume no escalão de preços dos 9 aos 15,99 dólares e 26% no escalão dos 16 aos 29,99 dólares. A quota descia para 17% nos vinhos tranquilos com preços a partir de 30 dólares. Nos espumantes, porém, as importações dominavam o segmento premium, captando quase todas as vendas no escalão dos 40 dólares ou mais.

Bitter afirmou que o problema central era a competitividade em termos de custos. O relatório sustentou que os custos de produção de vinho na Califórnia quase duplicaram na última década, enquanto o custo de importar vinho a granel do Chile, da Austrália e da Nova Zelândia pouco mudou desde 2017. A título de exemplo, a análise estimou que o Chardonnay australiano importado a granel poderia ser entregue nas cubas de uma adega dos EUA por cerca de 8,75 dólares por equivalente a uma caixa de 9 litros, incluindo frete e direitos aduaneiros. Segundo os pressupostos do relatório, uma adega californiana teria apenas 4,35 dólares por caixa disponíveis para pagar as uvas, depois dos custos de transformação, se quisesse igualar esse preço — cerca de 295 dólares por tonelada. Bitter afirmou que esse valor não cobriria os custos de cultivo das uvas.

O relatório indicou que essa diferença dificulta a recuperação de quota por parte dos produtores dos EUA nos vinhos de entrada de gama e que as melhores oportunidades deverão estar nos segmentos popular premium e premium, onde as adegas nacionais podem competir mais pela qualidade do que pelo preço. Bitter sugeriu que viticultores e adegas se concentrem em melhorar a qualidade das uvas, reduzir os custos de produção sempre que possível e construir marcas mais fortes em categorias como os vinhos brancos frescos e os espumantes, nas quais as importações são mais fortes.

Ao mesmo tempo, o relatório afirmou que a vindima curta de 2026 na Califórnia poderá trazer algum alívio ao mercado de uvas dos EUA. A Terrain descreveu a colheita como excecionalmente precoce e potencialmente uma das mais pequenas do século, depois de uma onda de calor na primavera ter acelerado o desenvolvimento da vinha e causado problemas na formação dos frutos. Em algumas regiões, a vindima estava duas a cinco semanas adiantada em relação ao normal, e as produções em certas zonas tinham caído até 50%, embora não em todo o estado.

Apesar da colheita mais pequena, continuava disponível um grande volume de uvas sem contratos, uma vez que as adegas ainda tinham inventários significativos de vinho a granel e engarrafado de vindimas anteriores. Bitter afirmou que uma terceira vindima curta consecutiva, juntamente com o arranque de vinhas e reduções temporárias da produção, poderia ajudar a escoar esses inventários e aproximar o mercado de uvas do equilíbrio em 2027.

A Terrain afirmou que continua a existir uma oportunidade significativa para substituir parte do vinho importado por produção nacional. Mantendo a dimensão total do mercado ao nível de 2025, o relatório estimou que um aumento de 5 pontos percentuais na quota de mercado nacional teria representado mais 16,6 milhões de caixas de vinho dos EUA vendidas. Mas acrescentou que essa substituição não seria automática, uma vez que os consumidores valorizam origens diferentes, o vinho importado é importante para algumas adegas americanas e o vinho estrangeiro a granel pode ajudar a atenuar as oscilações da oferta nacional.