vinetur

Expedições de vinho a granel mais baratas reduzem receitas de exportação da Argentina, apesar do aumento dos volumes

As exportações cresceram 5,4%, para 169,16 milhões de litros, entre janeiro e outubro, mas as receitas FOB caíram 2,6%, para 540,38 milhões de dólares

quarta-feira, 11 de novembro de 2026



A Argentina exportou mais vinho nos primeiros 10 meses do ano, mas obteve menos receitas com essas vendas, uma vez que o crescimento das expedições de vinho a granel, a preços mais baixos, compensou a quebra das exportações de vinho engarrafado.

As exportações de vinho atingiram 169,16 milhões de litros entre janeiro e outubro, mais 5,4% do que no mesmo período de 2025, enquanto as receitas de exportação em base FOB recuaram 2,6%, para 540,38 milhões de dólares, segundo o Instituto Nacional de Vitivinicultura da Argentina (INV). O relatório de comércio externo de outubro, elaborado com base na base de dados SIM-INV atualizada até 2 de novembro, indica que os valores são provisórios e poderão sofrer alterações devido a declarações tardias ou correções.

A diferença entre o volume e as receitas foi significativa. A Argentina exportou mais 8,61 milhões de litros do que no ano anterior, mas arrecadou menos 14,47 milhões de dólares. O preço médio de exportação caiu 7,6%, para 3,19 dólares por litro, face a 3,46 dólares no mesmo período de 2025.

O vinho a granel foi responsável por todo o aumento líquido do volume de exportação. As expedições a granel cresceram 30,6%, para 47,60 milhões de litros, mais 11,15 milhões de litros do que no ano anterior. No entanto, as receitas dessas vendas aumentaram apenas 7,4%, para 37,58 milhões de dólares, uma vez que o preço médio caiu 17,8%, de 0,96 para 0,79 dólares por litro. O vinho a granel representou 28,1% do volume de vinho exportado pela Argentina no período, face a 22,7% no ano anterior, mas gerou apenas cerca de 7% do valor das exportações do setor.

O vinho acondicionado, designado no relatório como fraccionado, continuou a gerar quase todas as receitas de exportação. Rendeu 502,80 milhões de dólares, cerca de 93% do total, mas este valor ficou 3,3% abaixo do registado no ano anterior. O volume desta categoria caiu 2,1%, para 121,56 milhões de litros, e o preço médio recuou 1,3%, para 4,14 dólares por litro. A quebra de 17,06 milhões de dólares nas receitas do vinho acondicionado foi muito superior ao aumento de 2,60 milhões de dólares gerado pelo vinho a granel.

Os vinhos brancos foram responsáveis pela maior parte do aumento do volume exportado. As expedições de vinho branco cresceram 29,5%, para 34,14 milhões de litros, mas as receitas aumentaram apenas 1,2%, para 84,87 milhões de dólares. A expansão centrou-se no vinho branco a granel, cujo volume disparou 176,4%, para 12,17 milhões de litros. O volume de vinho branco acondicionado manteve-se praticamente estável, nos 21,97 milhões de litros, com uma subida de apenas 0,03%.

Por categoria, os vinhos varietais continuaram a ser o núcleo das exportações argentinas. Representaram 88,2% do valor total das exportações, gerando 476,61 milhões de dólares, menos 2,8% do que no mesmo período de 2025. O volume aumentou 1,1%, para 138 milhões de litros, mas o preço médio caiu 3,9%, para 3,45 dólares por litro. Entre os varietais, as exportações de vinho acondicionado renderam 443,06 milhões de dólares, menos 3,1%, enquanto as receitas dos varietais a granel cresceram 1,6%, para 33,55 milhões de dólares.

A diferença entre volume e receitas foi ainda maior nos vinhos sem indicação varietal. As exportações deste segmento aumentaram 33,5%, para 25,73 milhões de litros, mas as receitas caíram 3,2%, para 40,23 milhões de dólares. O preço médio recuou 27,5%, para 1,56 dólares por litro, à medida que as expedições a granel nesta categoria quase triplicaram. Os espumantes registaram aumentos em ambos os indicadores, embora a ritmos diferentes. Atingiram 5,40 milhões de litros, mais 12%, e 23,31 milhões de dólares em receitas, mais 1,3%, enquanto o preço médio caiu 9,5%, para 4,32 dólares por litro.

As garrafas continuaram a ser o formato dominante do vinho acondicionado. Representaram 96,8% do volume de exportação desta categoria, com 117,67 milhões de litros, menos 1,6%. As exportações em Tetra Brik caíram 16,3%, para 3,70 milhões de litros. As expedições em bag-in-box aumentaram 320,5%, mas partiram de uma base muito reduzida: atingiram 166 000 litros, apenas 0,1% do volume de vinho acondicionado exportado.

Os resultados de outubro melhoraram o balanço acumulado do ano, embora não tenham sido suficientes para eliminar a quebra das receitas acumuladas do vinho. Em outubro, a Argentina exportou vinho no valor de 68,09 milhões de dólares, mais 19,3%

do que em outubro de 2025, com um volume de 21,85 milhões de litros, superior em 28%. Foi o segundo mês consecutivo de crescimento homólogo das receitas, após uma subida de 17,8% em setembro. Estes aumentos sucederam a fortes quebras de 43,8% em julho e de 27,3% em agosto. Com base nos valores mensais do relatório, setembro e outubro geraram, em conjunto, mais 22,32 milhões de dólares em receitas do que nos mesmos meses do ano anterior.

O vinho acondicionado liderou a recuperação do valor em outubro. As receitas deste segmento aumentaram 16,1%, para 62,75 milhões de dólares, enquanto o volume cresceu 10,9%, para 14,73 milhões de litros. Ao contrário da tendência acumulada no ano, o preço médio mensal subiu, atingindo cerca de 4,26 dólares por litro, mais 4,7% do que em outubro de 2025. O volume de vinho a granel disparou 87,8%, para 7,12 milhões de litros, e o seu valor aumentou 76,2%, para 5,34 milhões de dólares. Ainda assim, o maior peso das expedições a granel, de preço mais baixo, fez cair cerca de 6,8% o preço médio de exportação de todo o vinho, para 3,12 dólares por litro.

Em outubro, os principais destinos variaram consoante se considerasse o valor ou o volume. Os Estados Unidos foram o principal mercado em receitas, com 18,39 milhões de dólares — cerca de 27% do valor das exportações do mês — e 4,50 milhões de litros. O Reino Unido ficou em primeiro lugar em volume, com 5,13 milhões de litros, mas gerou 9,73 milhões de dólares. A diferença refletiu a composição das expedições: o mercado britânico recebeu 3,68 milhões de litros de vinho a granel, mais de metade de todo o vinho a granel exportado pela Argentina em outubro, enquanto as compras dos Estados Unidos se concentraram no vinho acondicionado.

O Brasil recebeu mais 9,37 milhões de dólares em vinho, num total de 2,51 milhões de litros, todos de vinho acondicionado. O Canadá representou 4,98 milhões de dólares e 1,65 milhões de litros. Entre os varietais, o malbec correspondeu a 69,2% do volume de exportação de varietais em outubro, com 12,89 milhões de litros, e gerou 39,68 milhões de dólares. Este valor equivaleu a cerca de 58,3% do valor total das exportações de vinho nesse mês. O cabernet sauvignon contribuiu com 7,40 milhões de dólares e o chardonnay com 3,84 milhões.

Mendoza dominou a origem das expedições de outubro, com 20,09 milhões de litros e 63,12 milhões de dólares, equivalentes a 91,9% do volume e 92,7% do valor das exportações nacionais. Fora de Mendoza, Salta gerou 1,98 milhões de dólares com 382 900 litros, enquanto San Juan registou 1,06 milhões de dólares com 1 milhão de litros. As exportações de San Juan foram lideradas pelo vinho a granel, ao passo que as de Salta seguiram em garrafas, uma diferença que ajuda a explicar o desfasamento das receitas por litro.

O vinho não foi a única categoria de exportação incluída no relatório. O mosto de uva ajudou a compensar parte da quebra das receitas do vinho nos primeiros 10 meses do ano. As exportações combinadas de vinho e mosto totalizaram 657,96 milhões de dólares, menos 1% do que no mesmo período de 2025. O mosto concentrado e sulfitado rendeu 117,59 milhões de dólares, mais 6,8%, acrescentando 7,49 milhões de dólares e atenuando parte da perda de 14,47 milhões de dólares registada no vinho.

O aumento foi impulsionado pelo mosto concentrado. As exportações cresceram 18,2%, para 81 355 toneladas métricas, enquanto as receitas subiram 8,1%, para 111,62 milhões de dólares. Tal como no vinho, o volume cresceu mais do que o valor. O preço médio caiu 8,5%, de 1 500 para 1 372 dólares por tonelada. O mosto sulfitado seguiu a tendência oposta, com o volume a cair 8,8%, para 201 713 hectolitros, e as receitas a recuarem 12,8%, para 5,97 milhões de dólares.

No conjunto, as exportações de mosto foram mais fracas em outubro. As receitas caíram 11%, para 12,14 milhões de dólares. O valor do mosto concentrado manteve-se praticamente estável, nos 12,07 milhões de dólares, e o volume aumentou 4,5%, para 8 960 toneladas. A quebra deveu-se ao mosto sulfitado, cujas receitas em outubro caíram para 65 000 dólares, face a 1,57 milhões de dólares em outubro de 2025. Incluindo vinho e mosto, o valor total das exportações do mês atingiu 80,22 milhões de dólares, mais 13,4%.

Os Estados Unidos foram o principal destino do mosto concentrado em outubro, com compras no valor de 4,09 milhões de dólares. Seguiu-se a África do Sul, com 2,45 milhões de dólares, à frente do Japão, com 2,02 milhões, e do Canadá, com 1,46 milhões. Quanto à origem, Mendoza contribuiu com 8,11 milhões de dólares e San Juan com 3,96 milhões, representando, em conjunto, todo o valor das exportações de mosto

concentrado registado nesse mês.