vinetur

Receitas das exportações de vinho da UE para fora do bloco caíram 6,8% em 12 meses

A quebra de 3,3% nos envios, a descida das vendas de vinho engarrafado e a queda de 15,3% nos EUA reduziram o retorno por litro

sexta-feira, 13 de novembro de 2026



As exportações de vinho da União Europeia para países fora do bloco diminuíram em valor e em volume nos 12 meses entre setembro de 2025 e agosto de 2026. As receitas caíram mais do que os envios, de acordo com dados divulgados na quinta-

feira, 12 de novembro, pela publicação italiana especializada WineMag, que cita a Copa-Cogeca.

O relatório indicou que as exportações de vinho da UE para países terceiros, excluindo o comércio entre Estados-Membros, totalizaram 15,4 mil milhões de euros e 27,5 milhões de hectolitros no período. Face aos 12 meses anteriores, registaram uma queda de 6,8% em valor e de 3,3% em volume. Com base nos totais arredondados, a descida corresponde a uma perda de cerca de 1,124 mil milhões de euros em receitas de exportação e a menos cerca de 938 000 hectolitros expedidos.

A diferença entre as duas taxas de queda aponta para um retorno médio mais baixo por cada litro vendido no estrangeiro. Com base nos totais divulgados, o valor médio das exportações foi de 5,60 euros por litro, menos 3,62% do que no período anterior. Este valor reflete uma combinação de preços, produtos e destinos, e não apenas a inflação.

Os dados sugerem que a indústria vitivinícola da UE não só está a vender menos para fora do bloco, como também está a obter menos por unidade nessas vendas. Para produtores e exportadores, isto é relevante porque uma quebra menor no volume do que nas receitas costuma indicar pressão sobre as margens, menor poder de fixação de preços ou uma mudança para produtos e mercados de menor valor.

A WineMag atribuiu os dados à Copa-Cogeca, a principal organização de representação dos agricultores e das cooperativas da UE, num panorama mais alargado da vindima e do mercado do vinho em 2026. Não foi possível consultar publicamente um documento de base com as tabelas originais, pelo que os dados das exportações não puderam ser verificados de forma independente com recurso a um conjunto de dados de origem.

A quebra das exportações comunicada não afetou todas as categorias de produtos da mesma forma. De acordo com a discriminação da Copa-Cogeca, os vinhos com denominação de origem protegida caíram 7,6% em valor, os vinhos varietais recuaram 6,7% e os vinhos com indicação geográfica protegida diminuíram 4,9%. Os vinhos sem indicação geográfica mantiveram-se, em geral, estáveis.

O panorama também variou consoante o formato. As exportações de vinho a granel aumentaram 5% e os envios de vinho em bag-in-box cresceram 3,4%. Já as exportações de vinho engarrafado caíram 7,5%, enquanto as de espumante recuaram 6,2%. Esta diferença é relevante porque os vinhos engarrafados e espumantes tendem a apresentar um valor unitário superior ao dos envios a granel. Uma mudança das vendas para formatos mais baratos pode fazer baixar o valor médio global, mesmo que alguns segmentos continuem a vender maiores volumes.

Vários dos principais mercados da UE fora do bloco enfraqueceram durante o período. As exportações para os Estados Unidos caíram 15,3%, enquanto o Canadá recuou 11%, a Suíça 9,2% e o Reino Unido 3,9%, segundo os dados citados pela WineMag. Noutros destinos, a evolução foi positiva. As exportações para a Rússia aumentaram 17,5% e os envios para Hong Kong cresceram 10,9%, mas estes ganhos não foram suficientes para compensar as perdas em mercados de maior dimensão ou mais consolidados.

Os dados apontam para um contexto externo difícil para os exportadores europeus de vinho. Os Estados Unidos, o Canadá, o Reino Unido e a Suíça são todos compradores importantes de vinhos europeus de maior valor, pelo que a quebra nestes mercados pode ter um efeito desproporcionado nas receitas totais de exportação. Mesmo quando outros destinos crescem, esses aumentos podem não compensar o valor perdido nos mercados premium tradicionais.

O relatório indicou também que o comércio dentro da UE enfraqueceu, embora com um padrão diferente do das exportações para países terceiros. O comércio intracomunitário de vinho caiu 9,8% em valor e 13,4% em volume, enquanto os valores unitários médios aumentaram. Esta evolução contrasta com a das exportações para fora da UE, onde o valor caiu mais do que o volume. A diferença sugere que as pressões sobre o comércio dentro do bloco não foram idênticas às que afetaram as vendas para o exterior.

A Copa-Cogeca relacionou o abrandamento das exportações com uma quebra mais ampla da procura de vinho. Segundo a organização, o consumo mundial de vinho está estimado em 221 milhões de hectolitros, o nível mais baixo em mais de 30 anos. A organização afirmou que a descida sucede a anos de mudanças estruturais nos hábitos de consumo e que se acelerou desde 2022. Indicou ainda que a UE representa

atualmente cerca de 48% do consumo mundial de vinho, abaixo dos quase 60% registados em 2000.

Este contexto de procura é importante para compreender os números das exportações. Se os consumidores dos principais mercados comprarem menos vinho no conjunto ou optarem por produtos mais baratos, os exportadores podem perder volume e capacidade para manter os preços. O efeito pode ser particularmente acentuado para os produtores posicionados nas categorias premium, onde mesmo um abrandamento moderado da procura pode pesar nas receitas.

A Copa-Cogeca apontou também outras pressões sobre o setor, incluindo preços mais baixos, existências elevadas, aumento dos custos de produção associado a conflitos e tensões geopolíticas, bem como novos obstáculos ao comércio e ao acesso aos mercados. Estes fatores não se refletem diretamente nos totais das exportações, mas ajudam a explicar por que razão a quebra dos envios pode traduzir-se numa descida ainda maior das receitas.

O valor médio das exportações, de 5,60 euros por litro, não deve ser entendido como um preço de referência simples para todos os vinhos da UE. Trata-se de um indicador agregado que combina numerosos produtos, tipos de embalagem e mercados de destino. Uma mudança de vinho engarrafado para vinho a granel, de espumante para vinho tranquilo ou de mercados premium para outros de preços mais baixos pode alterar este valor, mesmo que os preços anunciados em segmentos específicos se mantenham estáveis.

Para o setor vitivinícola da UE, o principal sinal dos dados mais recentes é que a perda em valor das exportações superou a quebra em volume. Isto significa que as adegas e os exportadores do bloco não só estão a enviar menos litros para mercados fora da UE, como também estão a obter menos receitas por cada litro que vendem no estrangeiro.