vinetur

# Adegas chilenas aceleram reestruturação após queda de 5,3% nas exportações de vinho engarrafado

Os produtores estão a vender terrenos, a substituir algumas vinhas por outras culturas e a apostar em garrafas de gama alta para proteger as margens

sábado, 14 de novembro de 2026



O setor vitivinícola chileno está a acelerar uma ampla reestruturação, à medida que o consumo mais fraco e a queda das exportações reduzem a rentabilidade, levando algumas adegas a vender terrenos, substituir vinhas por outras culturas e apostar cada

vez mais nos segmentos de gama alta.

Até setembro, as exportações chilenas de vinho engarrafado tinham caído 5,3% em volume e 5,2% em valor, segundo dados citados na sexta-feira, 13 de novembro, pela Emol e pela Bloomberg. As quedas refletem um mercado marcado por uma procura mais lenta e margens mais apertadas, condições que estão a levar os produtores a repensar a área que mantêm ocupada com vinha e o tipo de negócio que querem desenvolver.

Esta mudança representa uma alteração significativa para um país que construiu há muito o seu setor vitivinícola com base na escala, no alcance das exportações e em preços competitivos. Em vez de dependerem sobretudo do volume, alguns produtores estão a responder reduzindo operações menos rentáveis, alienando terrenos ou convertendo parte das suas propriedades para usos agrícolas mais lucrativos. Outros procuram proteger as margens apostando em vinhos premium e de luxo, cujos preços mais elevados podem compensar a quebra dos volumes de venda.

Esta mudança de estratégia sugere que a pressão já não se limita a uma quebra temporária das vendas. Está a afetar a forma como as adegas aplicam o capital, gerem as terras agrícolas e posicionam as suas marcas. A venda de terrenos pode melhorar o fluxo de caixa e reduzir os custos, enquanto a substituição de vinhas por outras culturas pode oferecer melhores retornos em zonas onde a produção de vinho deixou de ser a opção mais atrativa. Uma aposta mais forte no segmento de luxo, por sua vez, pode ajudar as adegas a chegar aos consumidores que continuam dispostos a gastar, mesmo com o abrandamento da procura de bebidas alcoólicas em geral.

A queda das exportações comunicada é digna de nota, uma vez que o Chile é um dos principais fornecedores de vinho a nível mundial. Quando os produtores de um país com um peso tão grande nas exportações começam a reduzir a área de vinha ou a redirecionar a produção para produtos de gama superior, os efeitos podem ultrapassar a agricultura local. Os importadores, distribuidores e retalhistas dos mercados externos poderão vir a deparar-se com alterações na composição da oferta, nos preços e na disponibilidade de produtos, sobretudo nos segmentos de entrada e intermédio, em que o Chile tem tradicionalmente uma posição forte.

Estas mudanças também são relevantes para o setor das bebidas em sentido mais amplo. Se as adegas chilenas reduzirem a produção de baixo custo, converterem terras agrícolas ou se concentrarem mais em marcas premium, isso poderá alterar os custos de aprovisionamento e o posicionamento nas prateleiras para os compradores de vinho e as empresas de bebidas que concorrem nos mesmos canais com cerveja, bebidas espirituosas e produtos prontos a consumir. Qualquer impacto dependerá da dimensão que a reestruturação atingir, mas esta mudança aponta para possíveis alterações tanto na oferta como na estratégia de mercado.

A pressão sobre as adegas chilenas surge numa altura em que os produtores de vinho de vários países enfrentam um contexto comercial mais difícil. A procura enfraqueceu em alguns mercados, e o setor tem lidado com mudanças nos hábitos dos consumidores, custos operacionais mais elevados e uma concorrência mais intensa pela despesa não essencial. Neste contexto, um modelo de negócio assente em grandes volumes torna-se mais difícil de manter quando os preços não sobem o suficiente para cobrir o aumento dos custos.

Para muitas adegas, subir de gama é uma resposta lógica. Os vinhos premium e de luxo oferecem, em geral, melhores margens e podem ser complementados pelo enoturismo, pela hospitalidade e por experiências nas propriedades, diversificando as receitas para além da venda de garrafas. Esta abordagem, no entanto, também exige investimento e poderá favorecer os produtores com marcas mais fortes, melhores localizações ou acesso mais fácil a capital. As adegas mais pequenas ou menos diferenciadas poderão ter menos opções, o que ajuda a explicar por que razão a venda de terrenos e a substituição de culturas estão a ganhar espaço no debate.

A reestruturação também põe em evidência uma tensão fundamental do setor vitivinícola. As vinhas são ativos de longo prazo, mas a procura dos consumidores pode mudar muito mais depressa do que é possível replantar, vender ou reconverter as terras. Quando as vendas caem durante um período prolongado, as adegas têm de tomar decisões capazes de transformar a produção durante anos. Vender parcelas de terreno ou arrancar vinhas não é apenas uma medida de redução de custos a curto prazo. Pode reduzir permanentemente a capacidade e alterar aquilo que uma região produz.

Para o Chile, o desafio é particularmente importante, porque o vinho é simultaneamente um produto agrícola e um setor exportador com visibilidade mundial. Um recuo prolongado na produção em volume poderá sustentar os preços e as margens de algumas empresas, mas também poderá reduzir a presença do país em segmentos do mercado internacional onde conquistou escala ao longo de várias décadas. A medida em que os atuais ajustamentos permanecerão pontuais ou se generalizarão ajudará a determinar até que ponto a quebra transformará o panorama do vinho chileno.