vinetur

Exportações de vinho da UE para fora do bloco caíram 6,8%

As vendas para os Estados Unidos recuaram 15,3%, a maior queda entre os principais mercados, com os vinhos engarrafados e espumantes a liderarem as perdas

terça-feira, 17 de novembro de 2026



As exportações de vinho da UE para países fora do bloco caíram cerca de £940 milhões nos 12 meses até agosto de 2026. A maior quebra entre os principais mercados registou-se nos Estados Unidos, onde as vendas recuaram 15,3%, segundo dados atribuídos à Copa-Cogeca e divulgados pela publicação italiana especializada WineMag.

Os dados mostram que o valor das exportações de vinho da UE para mercados extracomunitários caiu 6,8%, para cerca de £12,9 mil milhões, entre setembro de 2025 e agosto de 2026. No mesmo período, os volumes exportados diminuíram menos, 3,3%, para 27,5 milhões de hectolitros. Esta diferença sugere que, em média, os exportadores europeus obtiveram menos receita por litro, embora os dados, por si só, não permitam determinar se a variação resultou de preços mais baixos, de uma composição diferente dos vinhos ou de alterações nos destinos de venda.

A quebra nos Estados Unidos destaca-se porque este continua a ser um dos mercados externos mais importantes para o vinho europeu. Uma descida desta dimensão pode pressionar todo o setor das bebidas, desde os produtores europeus aos importadores, grossistas e distribuidores norte-americanos, e levar as empresas a rever as previsões de vendas, os inventários e as estratégias de preços caso a procura continue a enfraquecer.

Outros mercados consolidados também registaram quebras. O valor das exportações para o Canadá diminuiu 11%, enquanto as vendas para a Suíça recuaram 9,2%. As exportações para o Reino Unido caíram 3,9%. Alguns destinos evoluíram em sentido contrário, mas sem compensar as perdas mais generalizadas. Segundo os dados divulgados, o valor das exportações para a Rússia aumentou 17,5% e os envios para Hong Kong cresceram 10,9%.

O revés não afetou de igual modo todas as categorias de produtos. O vinho engarrafado, que normalmente tem um valor superior ao do vinho expedido a granel, registou uma quebra de 7,5% no valor das exportações. As exportações de espumantes recuaram 6,2% e as de vinhos com Denominação de Origem Protegida diminuíram 7,6%. Em contrapartida, as exportações de vinho a granel aumentaram 5%, enquanto as de vinho em bag-in-box subiram 3,4%.

Esta evolução ajuda a explicar por que razão as receitas de exportação caíram mais do que os volumes. Quando categorias de maior valor, como os vinhos engarrafados e espumantes, perdem peso e aumentam os formatos de menor valor, as receitas totais podem diminuir mesmo que a redução global dos litros expedidos seja mais limitada. Com base nos totais publicados, o valor médio das exportações de vinho da UE para

mercados fora do bloco foi de cerca de £4,68 por litro, aproximadamente 3,6% abaixo do registado nos 12 meses anteriores.

Os dados surgem num contexto de pressões mais amplas sobre a procura no setor vitivinícola. O relatório refere que a Copa-Cogeca estima o consumo mundial de vinho em cerca de 221 milhões de hectolitros, o nível mais baixo em mais de três décadas. A organização também tem apontado os elevados níveis de existências, o aumento dos custos de produção e as barreiras ao comércio internacional como problemas para os produtores europeus.

A quebra das exportações ocorre também num contexto de tensões comerciais e de mudança dos hábitos de consumo, embora os dados disponíveis não permitam isolar o efeito das tarifas face a outras pressões comerciais. Isso dificulta a determinação da medida em que a quebra nos Estados Unidos reflete a política comercial, uma procura mais fraca por parte dos consumidores, a redução de existências pelos retalhistas ou outros fatores de mercado.

O comércio intracomunitário também enfraqueceu no mesmo período. O valor do vinho comercializado entre os Estados-Membros caiu 9,8%, enquanto os volumes recuaram 13,4%. Ao contrário do que aconteceu nas exportações para países fora do bloco, no comércio dentro da UE a quebra foi maior em volume do que em valor, o que mostra que o abrandamento não se limitou aos mercados externos.

Para os produtores e fornecedores ligados ao segmento premium, a queda mais acentuada nos vinhos engarrafados, espumantes e com denominação de origem protegida poderá ser especialmente relevante. Estas categorias sustentam frequentemente margens mais elevadas e ocupam um lugar central nas carteiras de comerciantes de vinho, importadores e compradores do canal Horeca. Um abrandamento prolongado do mercado norte-americano agravaria a pressão já sentida por alguns segmentos do setor mais alargado das bebidas, numa altura em que as empresas procuram gerir uma procura mais fraca e padrões de compra em mudança.