vinetur

Exportações mundiais de vinho a granel caem 11,5% no último ano

Relatório do setor aponta a procura africana, castas de maior valor, marcas próprias e bebidas com baixo teor alcoólico como oportunidades.

quarta-feira, 25 de novembro de 2026



O comércio mundial de vinho a granel caiu acentuadamente no último ano, levando produtores, exportadores e distribuidores a procurar novos mercados, a apostar em produtos de maior valor e a expandir-se para categorias de bebidas mais recentes, segundo um relatório divulgado na terça-feira, 24 de novembro, pela World Bulk Wine

Exhibition.

Publicado antes do encontro da feira, marcado para 30 de novembro e 1 de dezembro na RAI Amsterdam, nos Países Baixos, o relatório indica que as exportações mundiais de vinho a granel caíram 11,5% em volume e 11,4% em valor entre julho de 2025 e julho de 2026. O preço médio de exportação manteve-se praticamente inalterado, nos 0,78 euros por litro, o que sugere que a quebra das receitas se deveu sobretudo à redução dos volumes transacionados, e não a uma descida generalizada dos preços.

O abrandamento foi particularmente acentuado nos primeiros meses de 2026. Caterina Tucci, diretora da World Bulk Wine Exhibition, afirmou que as exportações mundiais de vinho a granel caíram cerca de 19% em volume e em valor no primeiro trimestre. A redução dos fluxos comerciais, a par da mudança dos hábitos de consumo, está a obrigar as empresas a repensar os mercados onde vendem, os produtos que oferecem e a forma como asseguram o abastecimento.

A quebra não afetou todos os produtores da mesma forma. Espanha, o maior exportador mundial de vinho a granel, vendeu 10,2 milhões de hectolitros para o estrangeiro durante o período, o equivalente a 1,02 mil milhões de litros. O volume exportado caiu 5,2%, mas as receitas aumentaram 0,9%, o que indica uma subida de cerca de 6,4% no preço médio das vendas internacionais. Este desempenho contrasta com a quebra global mais ampla do volume de negócios.

A África do Sul é outra exceção destacada no relatório. Rafael del Rey, analista da Del Rey Analysts of Wine Markets, afirmou que o país foi o único entre os 10 maiores exportadores mundiais de vinho a granel a registar crescimento no período em análise, embora a informação divulgada pela feira não especifique a dimensão desse aumento nem se este se refere ao volume, ao valor ou a ambos.

A procura de crescimento está cada vez mais centrada em África. O relatório identifica a Costa do Marfim, o Gana e Marrocos como mercados onde as importações de vinho a granel estão a aumentar. Entre 2025 e 2026, a Costa do Marfim passou do quarto para o terceiro lugar entre os destinos das exportações espanholas de vinho a granel, uma mudança que, segundo o relatório, reflete alterações mais amplas na geografia do comércio.

A organização apontou também oportunidades para além dos mercados tradicionais, na África Ocidental, na Ásia e na Europa Central, com particular atenção à China, ao Japão, à Áustria, à Alemanha e à Hungria. Para muitos fornecedores, o objetivo é reduzir a dependência de um pequeno número de compradores e distribuir o risco de forma mais ampla por diferentes regiões.

Outra mudança importante está a ocorrer na composição dos produtos. Segundo Del Rey, os vinhos europeus a granel identificados pela casta e pela colheita são a única grande categoria que tem crescido de forma consistente desde 2017. As vendas internacionais aumentaram 16,4% em volume e 19,3% em valor nesse período. Como as receitas cresceram mais do que o volume, os dados sugerem também que estes vinhos ganharam terreno em termos de preço médio.

Esta tendência está a mudar o posicionamento do vinho a granel no mercado. Em vez de ser visto apenas como uma commodity de baixo custo e grande volume, o vinho a granel é usado por alguns fornecedores para responder às necessidades de compradores que procuram castas específicas, maior consistência de qualidade e estilos adaptados aos gostos dos consumidores locais. O relatório aponta castas como Chardonnay, Verdejo, Malbec e Cabernet Sauvignon como exemplos de variedades que ajudam os vendedores a responder a uma procura mais direcionada e a alcançar escalões de preços mais elevados.

O desenvolvimento de marcas próprias está também a transformar o negócio. Os retalhistas e as empresas de bebidas podem comprar vinho a granel, escolher o lote, conceber a embalagem e vendê-lo sob marca própria. Neste modelo, o valor final depende não só do preço do vinho na origem, mas também da qualidade, da embalagem, do posicionamento no mercado e da marca.

O relatório refere que os vinhos brancos, os vinhos monovarietais, os espumantes e as embalagens alternativas, como o bag-in-box, estão entre os segmentos que suscitam maior interesse. Destaca também os vinhos desalcoholizados e com baixo teor alcoólico, as bebidas à base de vinho e os cocktails prontos a beber como áreas onde os produtores de vinho a granel poderão encontrar nova procura. Os avanços na tecnologia de desalcoholização, em particular nos sistemas que recuperam os aromas,

estão a melhorar a qualidade dos produtos e a alargar as possibilidades de utilização comercial do vinho a granel como ingrediente de base para outras bebidas.

A logística continua a ser um dos principais pontos de pressão para o setor. O relatório aponta a volatilidade dos custos do transporte marítimo, as tensões geopolíticas, a incerteza em torno das tarifas, as perturbações relacionadas com o clima e as interrupções nas cadeias de abastecimento como fatores que afetam as margens e o planeamento. Estas pressões estão a levar as empresas a reconsiderar as rotas comerciais, a capacidade de armazenamento e o local onde deve ocorrer o engarrafamento.

O transporte de vinho a granel para unidades de engarrafamento próximas do mercado de destino pode reduzir a circulação de materiais de embalagem e melhorar a eficiência em alguns casos. O setor está também a analisar mais atentamente o transporte multimodal, que combina o caminho de ferro e as vias navegáveis interiores para reduzir a dependência do transporte rodoviário, embora os benefícios económicos e ambientais dependam das infraestruturas locais e das distâncias percorridas.

Estas questões estarão no centro da World Bulk Wine Exhibition, organizada pela Vinexposium desde 2024. Em 2025, o evento reuniu cerca de 240 expositores de 25 países produtores e 2.150 profissionais do setor provenientes de 60 mercados, além de 17 delegações diplomáticas. Foram provados mais de 1.000 vinhos e bebidas espirituosas, e a organização afirmou que se realizaram cerca de 1.000 reuniões de negócios. Cerca de 30% dos expositores eram de fora da Europa.

França, Itália, Espanha, Argentina e África do Sul estão entre os países com maior representação. O relatório indica que a França aumentou em 45% o número de expositores em três anos, enquanto a participação dos Estados Unidos cresceu 25% no mesmo período. Na edição de 2026, o número de empresas expositoras da África do Sul aumentou 38% face ao ano anterior, e o da Argentina subiu 12%.

Espanha deverá participar com 25 expositores inscritos, sendo, à data da publicação do relatório, a terceira maior representação nacional, atrás de França e Itália. A Argentina contará com 19 expositores, depois de ter acolhido em Mendoza, em junho, a Vinexpo Explorer – The Bulk Chapter, um evento que reuniu 50 adegas argentinas e 25

compradores internacionais para reuniões, visitas, seminários e provas.

A feira está também a alargar o seu alcance geográfico. Os Países Baixos passaram a integrar a oferta de expositores, enquanto as Maurícias, o Panamá e o Líbano participaram pela primeira vez em 2025. A par dos grandes produtores europeus, espera-se que empresas das Américas, da Oceânia e de África apresentem vinhos tintos, brancos, rosés e espumantes, bem como vinhos biológicos, monovarietais, vinhos com denominação de origem, bebidas espirituosas e produtos com baixo ou nenhum teor alcoólico.

A qualidade terá uma plataforma própria através do International Bulk Wine Competition, que se centra em vinhos e bebidas espirituosas vendidos a granel. Em 2025, foram distinguidos 39 vinhos de 10 países, incluindo quatro com medalhas Grand Gold. Desde o início do concurso, os vinhos premiados abrangeram mais de 63 castas e, desde 2019, os júris têm incluído profissionais de mais de 40 países.

Os resultados do concurso de 2026 deverão ser divulgados a 29 de novembro, um dia antes da abertura da feira. A organização afirmou que os visitantes poderão participar numa prova interativa em regime de autosserviço dos vinhos distinguidos com medalhas Gold e Grand Gold, avaliar os vinhos de que mais gostarem e receber uma seleção personalizada com base nas suas escolhas. O júri será presidido pelo jornalista espanhol especializado em vinhos José Luis Murcia e incluirá compradores, enólogos e especialistas de vários mercados internacionais.

O programa de conferências da WBWE Academy contará com 10 sessões sobre tendências comerciais, rentabilidade, tecnologia e novas categorias de produtos. Tucci e Del Rey deverão abrir o programa a 30 de novembro com uma apresentação sobre a situação do mercado mundial de vinho a granel. Está também prevista uma intervenção da Wine & Spirits Shippers Association sobre as mudanças no transporte internacional e os desafios de abastecimento que afetam os vinhos e as bebidas espirituosas.

Irem Eren deverá falar sobre oportunidades comerciais nos vinhos sem álcool e com baixo teor alcoólico, bem como sobre a criação de valor através da marca e da embalagem. Outras sessões irão centrar-se nos espumantes e frisantes italianos

produzidos pelo método Charmat, ou Martinotti, na eficiência da produção e na forma como as empresas se estão a adaptar à incerteza económica.

A feira terá lugar no Pavilhão 5 da RAI Amsterdam. Está prevista para decorrer das 9h30 às 18h30 a 30 de novembro e das 9h30 às 17h00 a 1 de dezembro. A organização afirmou que os profissionais terão acesso a uma plataforma de reuniões e a uma Sala de Provas Silenciosa, separada, onde os compradores poderão comparar vinhos e bebidas espirituosas de diferentes fornecedores antes de iniciarem as negociações de compra.