Braulio Oliveira

MARKET INTELLIGENCE · ESEMPIO DEL MODULO 1 · VALUTAZIONE DELL'OPPORTUNITÀ

Il vino italiano in Brasile dopo l'accordo UE–Mercosur

Esiste un'opportunità reale per un produttore italiano di medie dimensioni? Come si colloca l'Italia rispetto alle origini già affermate, e da che cosa dipenderebbe la decisione di entrare?

Esempio costruito solo con fonti pubbliche, per mostrare il formato del modulo 1. Lo studio commissionato aggiunge dati ufficiali di commercio estero per codice doganale, rilevazione dei prezzi a scaffale e interviste a importatori e buyer della distribuzione.

1 · SINTESI

Un mercato in crescita e in fase di premiumizzazione, in cui l'Italia avanza da una base ridotta

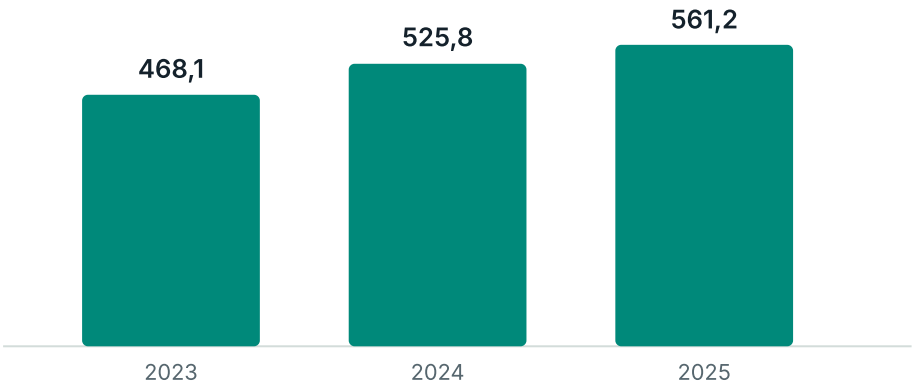
561 mln US$	+20%	8,8%	27–35%
Importazioni di vino del Brasile, 2025	Crescita in valore delle importazioni, 2023–2025 (volume +14,5%)	Quota dell'Italia sul valore importato, 2025 (5ª origine)	Dazio sul vino UE prima della riduzione (fermo / spumante)

- **Il mercato cresce più in valore che in volume.** Tra il 2023 e il 2025 le importazioni sono aumentate del 20% in valore e del 14,5% in volume, per cui la bottiglia importata media costa di più. Il contesto favorisce le origini posizionate sopra il primo prezzo.
- **L'Italia è quinta, ma cresce più del mercato.** Nel 2025 il vino italiano ha raggiunto circa 49 milioni di US$, con un aumento di circa il 14% sul 2024, mentre le importazioni totali sono cresciute di circa il 7%.
- **Il vantaggio tariffario arriva in modo graduale.** I dazi, fino al 27% sui vini fermi e al 35% sugli spumanti, vengono eliminati in circa otto anni a partire da maggio 2026. Argentina e Cile entrano già con condizioni preferenziali nell'ambito del Mercosur, per cui il divario si riduce gradualmente.
- **Gli spumanti mostrano il segnale di domanda più forte.** Nel 2025 le vendite hanno raggiunto il record di 4,5 milioni di casse da 9 litri (+8%) e, poiché gli spumanti pagano il dazio più alto, sono anche quelli che beneficiano di più della riduzione.

> ### Raccomandazione preliminare: entrare, a determinate condizioni.
> Per un produttore italiano di medie dimensioni, l'opportunità appare reale negli spumanti e nei vini premium a forte identità territoriale, venduti tramite importatori specializzati, enoteche di fascia alta, e-commerce qualificato e ristorazione di fascia alta. Al primo prezzo, invece, l'opportunità è debole, perché Cile e Argentina dominano con dazi e costi di trasporto più bassi. La raccomandazione finale dipende dai tre criteri della sezione 5.

2 · DIMENSIONE E CRESCITA DEL MERCATO

In due anni le importazioni sono cresciute del 20% in valore



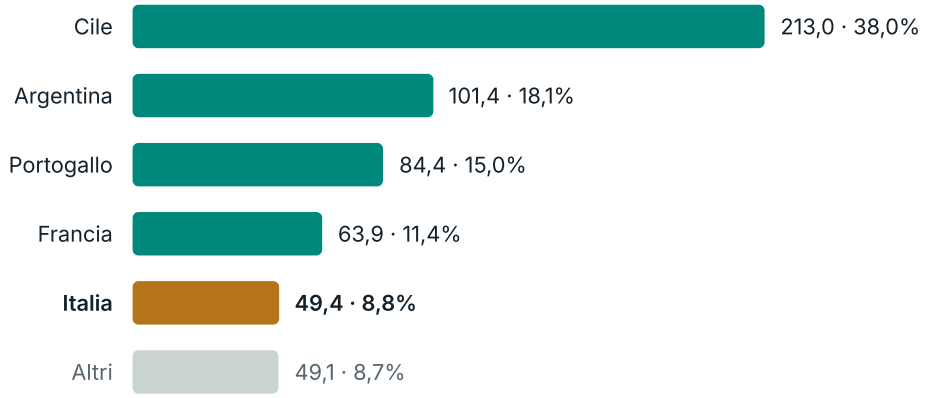
Importazioni di vino del Brasile, milioni di US$, FOB. Volume 2025: 166,5 milioni di kg (2023: 145,4 milioni di kg). Fonte: dati del Ministero dell'Agricoltura brasiliano riportati da SBT News, febbraio 2026. L'Agenzia ICE indica 165,1 milioni di litri e 558 milioni di US$ per il 2025 (+6,8% sul 2024).

Per un produttore europeo, il dato più rilevante è che il valore cresce più del volume. La domanda brasiliana si sta spostando verso qualità e origine: le fonti di settore indicano come canali in crescita le enoteche di

fascia alta, l'e-commerce qualificato e la ristorazione di fascia alta, oltre a un interesse crescente per bianchi e rosati. Questi canali premiano l'origine e l'identità più del prezzo, il che favorisce un'etichetta italiana.

3 · SCENARIO COMPETITIVO

Il Cile domina nei volumi, mentre l'Italia compete con la Francia nella fascia premium



Importazioni di vino del Brasile per origine, 2025, milioni di US$ e quota sul valore importato. "Altri" è la differenza rispetto al totale di 561,2 milioni di US$. Fonte: dati del Ministero dell'Agricoltura brasiliano riportati da SBT News, febbraio 2026.

Origine	Posizione in Brasile (lettura)	Implicazione per un produttore italiano
Cile	Leader nei volumi, forte nel primo prezzo e nella fascia media; trasporto breve e accesso preferenziale	Competizione sul prezzo per bottiglia non raccomandata
Argentina	Paese membro del Mercosur; notorietà del Malbec	Competere su categoria e origine; competizione sul prezzo non raccomandata
Portogallo	Affinità culturale e linguistica; ampia presenza nella distribuzione	Principale riferimento europeo per i prezzi a scaffale della fascia medio-premium
Francia	Riferimento per il premium e lo Champagne	Concorrente diretto nel premium e negli spumanti; lo spumante italiano può posizionarsi sul rapporto qualità-prezzo rispetto allo Champagne

Le letture della seconda colonna sono qualitative e verrebbero verificate nel modulo 2, con rilevazione dei prezzi a scaffale e interviste ai buyer.

4 · EFFETTO TARIFFARIO DELL'ACCORDO UE–MERCOSUR

Il divario sui dazi si chiude in circa otto anni

Origine	Accesso al Brasile	Dazio prima di maggio 2026	Da maggio 2026
Italia e altri paesi UE	Accordo interinale UE–Mercosur	Fino al 27% fermo, fino al 35% spumante	Eliminazione graduale in circa 8 anni
Argentina	Paese membro del Mercosur	Trattamento preferenziale interno al Mercosur	
Cile	Accordo Mercosur–Cile	Trattamento preferenziale previsto dall'accordo bilaterale	

Il dazio è solo la prima voce della catena dei costi in Brasile. Le imposte federali e statali (IPI, PIS/COFINS, ICMS) si calcolano su basi che includono già il dazio, e a queste si aggiungono i margini di importatore, distributore e dettagliante. Una riduzione del dazio abbassa quindi il prezzo a scaffale di più dei suoi punti percentuali, ma l'effetto va calcolato prodotto per prodotto e stato per stato. Questo calcolo fa parte del modulo 2.

Implicazione per i tempi. Per un produttore italiano il vantaggio è contenuto nel 2026 e cresce ogni anno fino alla fine della riduzione. Entrare presto tende ad assicurare rapporti con gli importatori e spazio a scaffale prima che si riduca la differenza di prezzo con Cile e Argentina e che arrivino altri produttori europei.

5 · CRITERI PER LA DECISIONE DI ENTRARE

Tre condizioni per entrare

Criterio	Domanda	Come risponde lo studio completo
1. Fascia di prezzo	Dopo dazio, imposte e margini, il prezzo a scaffale rientra nella fascia premium in cui la categoria cresce?	Modello della catena dei costi per codice doganale e stato; rilevazione a scaffale di etichette italiane, francesi e portoghesi comparabili nella distribuzione e nell'e-commerce di San Paolo
2. Segmento	Il prodotto appartiene a un segmento con domanda in crescita (spumanti, premium territoriale, bianchi e rosati)?	Dati di importazione per codice doganale (Comex Stat) e andamento dei volumi per segmento
3. Accesso al mercato	Esiste un importatore specializzato con accesso ai canali premium e spazio per l'etichetta nel suo portafoglio?	Mappa degli importatori e da 8 a 12 interviste a importatori e buyer della distribuzione

Un esito positivo su tutti e tre i criteri sostiene l'ingresso. Un esito negativo sul primo, di norma, chiude il caso Brasile indipendentemente dagli altri due.

6 · CHE COSA AGGIUNGE IL MODULO 1 COMMISSIONATO

- Dati ufficiali brasiliani di importazione (Comex Stat) per codice doganale (NCM 2204.10 spumanti, 2204.21 vini fermi in recipienti fino a 2 litri), origine e mese, con prezzo al litro per origine.
- Dimensione e crescita della categoria nel segmento specifico del cliente, e concorrenti presenti per origine e fascia di prezzo.
- Calendario tariffario dei prodotti del cliente previsto dall'accordo ed effetto sul costo all'arrivo.
- Mappa dei canali e raccomandazione esplicita di entrare o meno, sulla base dei criteri del cliente.

Consegna in 2–3 settimane, compenso fisso. Se utile, prosegue con il modulo 2 (posizionamento competitivo e di prezzo) e il modulo 3 (strategia di posizionamento).

Fonti. SBT News, "Importação de vinhos cresce 20% em dois anos e movimenta US$ 561 milhões em 2025", 18 feb 2026 (dati del Ministero dell'Agricoltura) · WineNews, "Brasile, il mercato del vino cresce trainato dagli spumanti", 28 mar 2026 (dati Agenzia ICE, Istat, Ideal.Bi) · WineCouture, "Export vino italiano: il Brasile cresce del 13,9%", 15 mag 2026 · Vinetur, "EU-Mercosur trade pact to eliminate up to 35% wine tariffs", gen 2026 · Commissione europea, scheda sull'applicazione provvisoria dell'accordo UE–Mercosur, 2026.
I dati di fonti diverse differiscono leggermente (ad esempio, importazioni totali 2025 di 561,2 contro 558 milioni di US$) per fonte e copertura. Lo studio commissionato li riconcilia con i dati ufficiali.

Braulio Oliveira · PhD in Business Management (Marketing), Università di San Paolo · coautore di *Pesquisa de Marketing* (Elsevier) e *Gestão de Marketing* (Pearson) · braulioooliveira.com · braulio@braulioooliveira.com · +39 351 450 8338