

Um
mundo de
oportunidades

V.6 2026

AGRO INSIGHT



Institucional

LUIZ INÁCIO LULA DA SILVA

Presidente da República

ANDRÉ CARLOS ALVES DE PAULA FILHO

Ministro de Estado da Agricultura e Pecuária

CLÉBER OLIVEIRA SOARES

Secretário-Executivo do Ministério da Agricultura e Pecuária

GUILHERME CAMPOS JÚNIOR

Secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura e Pecuária

CARLOS GOULART

Secretário de Defesa Agropecuária do Ministério da Agricultura e Pecuária

LUIS RUA

Secretário de Comércio e Relações Internacionais do Ministério da Agricultura e Pecuária

MARCELO NARVAES FIADDEIRO

Secretário de Inovação, Desenvolvimento Sustentável, Irrigação e Cooperativismo do Ministério da Agricultura e Pecuária

CIBELLE DE ANDRADE SILVA

Assessor Especial do Gabinete do Ministério da Agricultura e Pecuária

CARLA MADEIRA GONÇALVES SIMÕES DOS REIS

Chefe de Assessoria Especial de Comunicação Social do Ministério da Agricultura e Pecuária

Elaboração, distribuição, informações:

Ministério da Agricultura e Pecuária

Secretaria de Comércio e Relações Internacionais

Departamento de Promoção Comercial e Investimentos - DPR

Coordenação-Geral de Gestão dos Adidos Agrícolas

Endereço: Esplanada dos Ministérios, Bloco D - 3º andar, Sala 300

CEP: 70043-900 Brasília - DF

Tel.: (61) 3218-2821 e-mail: divulgacao.scri@agro.gov.br

Editorial:

Priscilla Burmann

João Huguenin

Coordenação:

Luís Rua

Augusto Billi

Carolina Eufemia Aquino de Sá

Ângela Pimenta Peres

Jennifer Santos Costa

Jennya Silva Brito

Equipe Técnica:

Rodrigo Lopes de Almeida

Eduardo Sampaio Marques

José Guilherme Tollstadius Leal

Caio César Simão

Luciana Pich Gomes

Juçara Aparecida André Dokonal

Eduardo Magalhães

Silvio Luiz Rodrigues Testaseca

Glauco Bertoldo

Nilton Antônio de Moraes

Alessandro Fidelis

Rodrigo do Espírito Santo Padovani

Leandro Diamantino Feijó

Jean Felipe Celestino Gouhie

Clóvis Augusto Versalli Serafini

Tiago Charão

Priscila Rech Pinto Moser

Rafael Mohana de Carvalho Refosco

Vanessa Medeiros de Jesus

Ana Lúcia de Paula Viana

Fabiana Villa Alves

Virgínia Arantes Ferreira Carpi

Roberto Carlos Papa

Carlos Turchetto

Fernanda Mascarenhas Magalhães

André Okubo

Dalci de Jesus Bagolin

Ellen Elizabeth Laurindo

Luna Lisboa

Frederique Abreu

Andréa Moura

Warley Campos

Márcio Rezende Evaristo Carlos

Marco Túlio Santiago

Luiz Cláudio de Santana e Caruso

Lucas Fiuza

Ana Carolina Miranda Lamy

Diego Leonardo Rodrigues

Marcelo Cláudio Pereira

Permitida a reprodução sem fins lucrativos, parcial ou total, por qualquer meio, se citada a fonte e o sítio da Internet onde pode ser encontrado o original (www.gov.br/agricultura).

Catálogo na Fonte

Biblioteca Nacional de Agricultura – BINAGRI

Resumo

O AgrolInsight nasce do compromisso do Ministério da Agricultura e Pecuária com o fortalecimento da presença do agronegócio brasileiro no mercado internacional.

Desenvolvido pela Secretaria de Comércio e Relações Internacionais (SCRI), com apoio dos adidos agrícolas presentes em 38 países, o material reúne análises estratégicas e oportunidades de negócios para produtores, exportadores e associações setoriais que buscam crescer de forma competitiva e sustentável.

Com base nas diretrizes do ministro André de Paula e sob a liderança do secretário Luis Rua, o AgrolInsight é resultado do esforço de uma equipe dedicada que acredita no potencial do Brasil como potência agroexportadora.

Este relatório é mais do que um compilado de dados — é uma ponte entre o agro brasileiro e o mundo.





Oportunidades para espumantes brasileiros na Austrália

Data: 13/06/2026

Local: CAMBERRA/AUSTRÁLIA

Palavras-chave: Vinhos; bebidas alcoólicas; moscatel

Responsáveis: Eduardo H. Porto Magalhães, Adido Agrícola em Camberra; Uran Joshi, Assistente Técnico

SUMÁRIO:

O mercado australiano de espumantes oferece oportunidades promissoras para os exportadores brasileiros, especialmente aqueles capazes de se diferenciar por meio da qualidade, inovação e narrativas envolventes. O sucesso no mercado australiano exigirá conhecimento das preferências do consumidor, o cumprimento rigoroso das normas regulatórias, parcerias estratégicas com importadores e distribuidores e participação ativa em eventos e competições do setor. Ao aproveitar os pontos fortes do Brasil em frescor, diversidade e sustentabilidade, e ao direcionar os produtos aos segmentos de mercado certos, os espumantes brasileiros podem conquistar um nicho diferenciado no dinâmico e crescente cenário vinícola australiano.

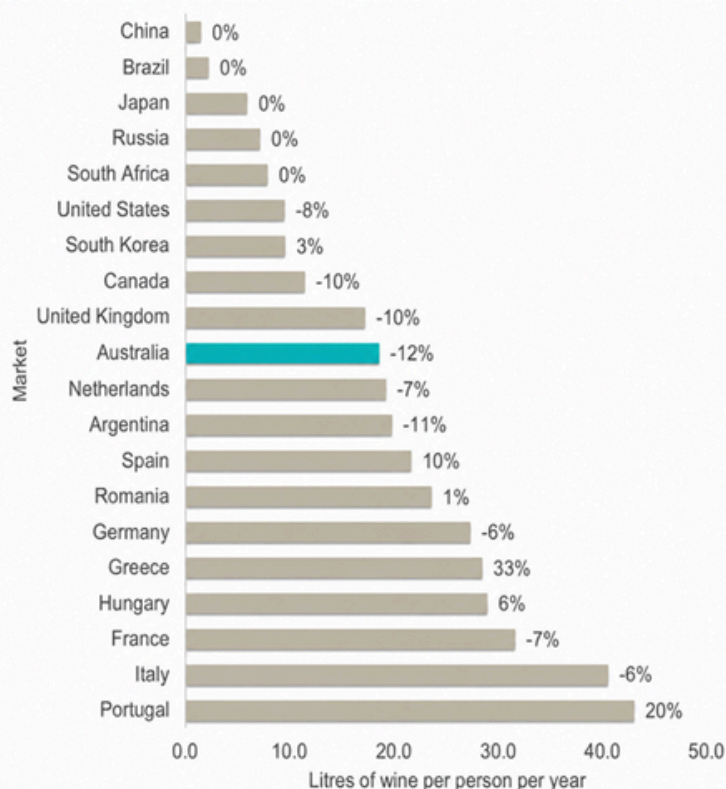
Perfil do consumidor e tendências de consumo de álcool na Austrália



Fonte da imagem: Hotel Gepps Cross, Blair Athol, Austrália do Sul

O consumo de bebidas alcoólicas está profundamente enraizado na cultura australiana e está presente em celebrações, eventos sociais, atividades esportivas e até mesmo em ocasiões de negócios. É um hábito bem estabelecido entre os adultos, que frequentemente consomem álcool após o trabalho ou em encontros informais nos fins de semana. O vinho se destaca como a bebida alcoólica preferida, seguido por cerveja e destilados, bebidas prontas para consumo, cider e outras bebidas.

A Austrália é o 12º maior país consumidor de vinho (vinhos tintos, espumantes e fortificados) do mundo, com pouco menos de 2% do consumo global em 2022, de acordo com o IWSR (International Wine and Spirits Record).



Assim como ocorre em diversos mercados consolidados de vinho, o consumo da bebida na Austrália vem apresentando tendência de queda. Esse movimento decorre, sobretudo, da redução do volume médio consumido por pessoa. Entre os principais fatores associados a essa retração, destacam-se a crescente preocupação dos consumidores com saúde e bem-estar, as pressões econômicas que limitam os gastos discricionários e a concorrência de outras categorias de bebidas alcoólicas, especialmente as bebidas prontas para consumo. Nesse contexto, o consumo per capita de vinho na Austrália caiu de 20,8 litros por pessoa por ano, em 2020, para 18,3 litros, em 2022, o que representa uma redução de aproximadamente 12% (Figura 1).

Apesar da queda no consumo, a Austrália ocupa a sexta posição entre os mercados mais atrativos para espumantes em 2022, segundo o relatório Wine Intelligence 2023 Global Compass.

A Austrália ainda possui o segundo maior consumo per capita de vinho fora da Europa e é o país de língua inglesa mais bem classificado do mundo nesse quesito.

Mercado de vinhos australiano: Introdução

Preferência por variedade nacional ou importada: O mercado australiano é dominado pelo vinho australiano, o que reflete a forte posição do setor vitivinícola local, o quinto maior produtor mundial. Os consumidores australianos preferem o vinho australiano. Estima-se que atualmente o vinho local detenha 82% do mercado interno australiano em volume.

Apesar do domínio do vinho australiano no mercado interno, o volume de vinho importado para a Austrália tem aumentado constantemente nos últimos 10 anos, com um crescimento particularmente forte em 2021 (Figura 2).

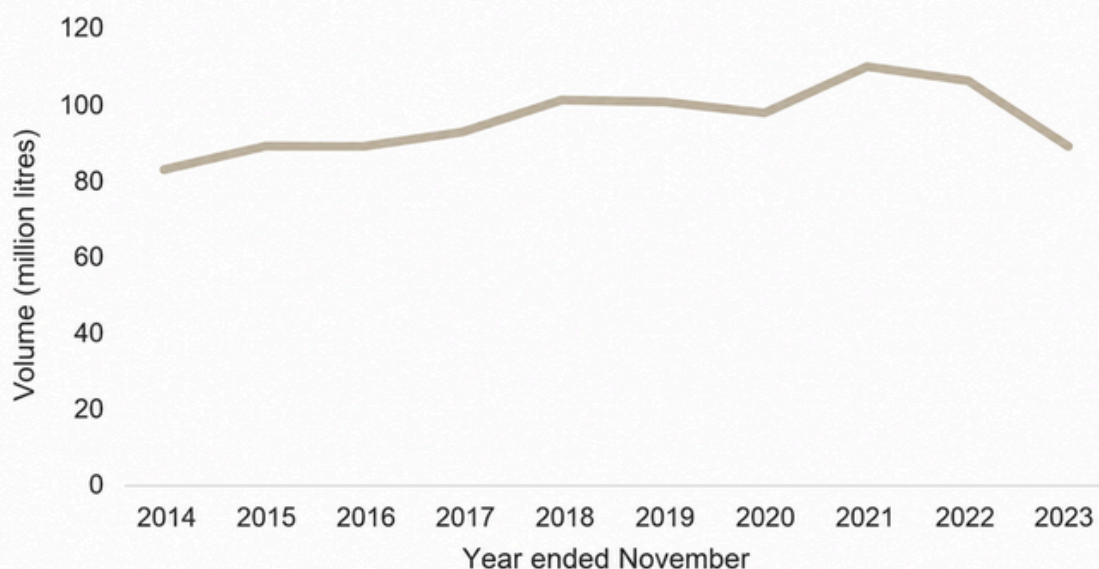


Figura 2: Volume de vinho importado para a Austrália ao longo do tempo; Fonte: ABS

O valor médio do vinho importado é superior ao do vinho australiano (A\$ 18,99/US\$ 13,29 por 750 ml, em comparação com A\$ 10,00/US\$ 7 por 750 ml para o vinho australiano), devido aos custos adicionais associados ao transporte até o mercado. Prevê-se que a participação do vinho importado na Austrália se mantenha estável em 20% até 2025 e aumente para 23% até 2027.

Categoria de vinhos: Em 2023, os vinhos tintos e brancos responderam por 78% das vendas em volume nos canais de varejo australianos. Entre eles, o vinho branco apresentou a maior participação, com 46% do volume comercializado e preço médio de A\$ 12,09/US\$ 8,46 por litro, seguido pelo vinho tinto, com 32% do volume e preço médio de A\$ 15,65/US\$ 10,95 por litro. Já os espumantes representaram 12% do volume e 15% do valor das vendas, com preço médio mais elevado, de A\$ 18,17/US\$ 12,72 por litro. A demanda por espumantes também registrou crescimento expressivo em 2023, com aumento de 20% em volume, impulsionado principalmente pelo consumo de Prosecco. (Figura 3).

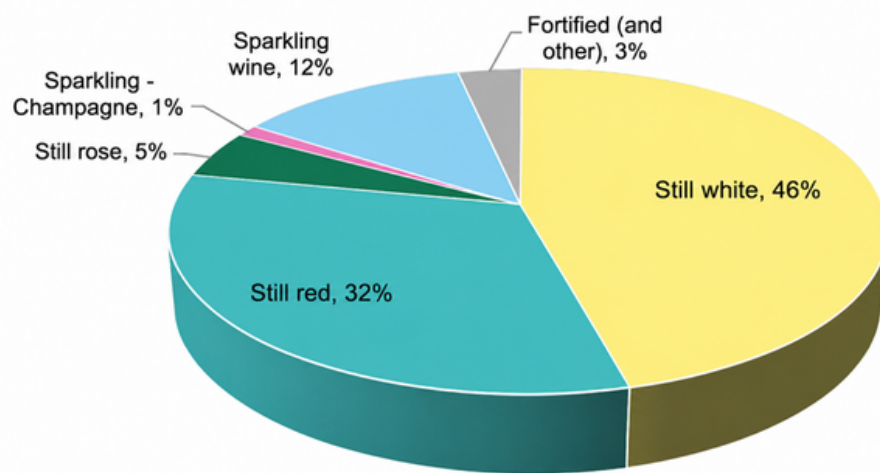


Figura 3: Volume de vendas no varejo por categoria de vinho; Fonte: Circana, WineAustralia

Preferência do consumidor por variedades de vinho: A Sauvignon Blanc foi identificada como a variedade de vinho mais vendida no varejo, com uma participação de 14% do volume em 2023. As variedades com maior crescimento entre as 20 mais vendidas foram Prosecco (alta de 20%), Pinot Grigio (alta de 11%), Rosé (alta de 8%) e Pinot Gris (alta de 5%). Essas mudanças refletem a tendência de preferência por variedades brancas e o afastamento das vermelhas. O valor médio geral em todas as variedades e estilos foi de A\$ 11,31/US\$ 7,92 por 750 ml (Figura 4).

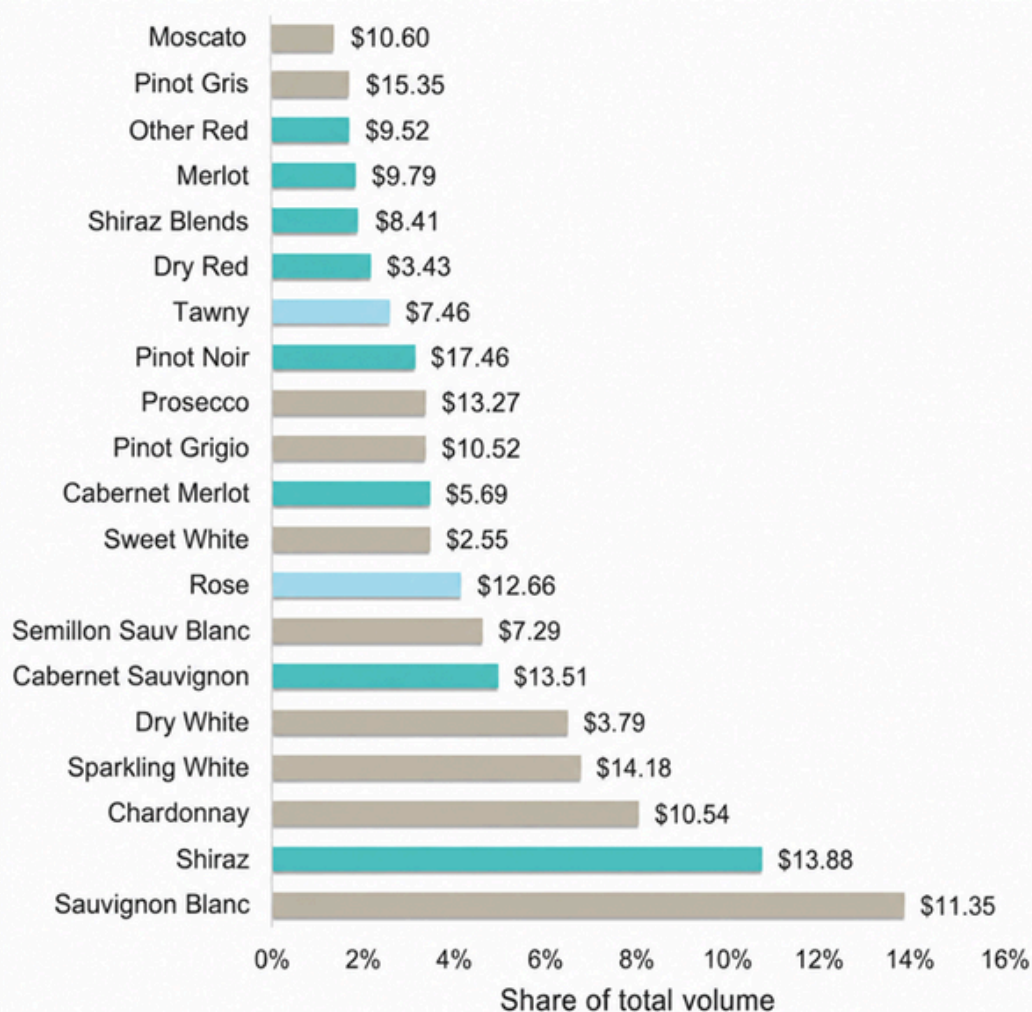


Figura 4: As 20 principais variedades por volume (2023): participação e valor médio por 750 ml; \$ indica AUD; Fonte: Circana, WineAustralia

Canal de distribuição: Na Austrália, estima-se que os canais de varejo, incluindo lojas físicas, plataformas de comércio eletrônico e outros canais de venda direta ao consumidor, como adegas e clubes de vinho, tenham respondido por 81% das vendas de vinho em volume em 2023. Já as vendas realizadas em estabelecimentos comerciais, como hotéis, restaurantes, bares e demais serviços de alimentação, corresponderam aos 19% restantes do volume comercializado.

As principais lojas de varejo são controladas pelo Endeavour Group, donos das marcas BWS e Dan Murphy's, e pelo Coles Group, que apresenta as marcas Liquor Land, First Choice e Vintage Cellars. Essas marcas dominam o mercado australiano de venda de bebidas, com uma participação combinada de cerca de 80% do valor das vendas. Todas as outras lojas de varejo, incluindo Aldi e Costco, a Metcash/IBA, que fornece para os mercados IGA, e diversas cadeias menores (como Liquor Barons, Thirsty Camel, Sip N Save, The Bottle-O etc.) compõem os 20% restantes para distribuição (Figura 5).

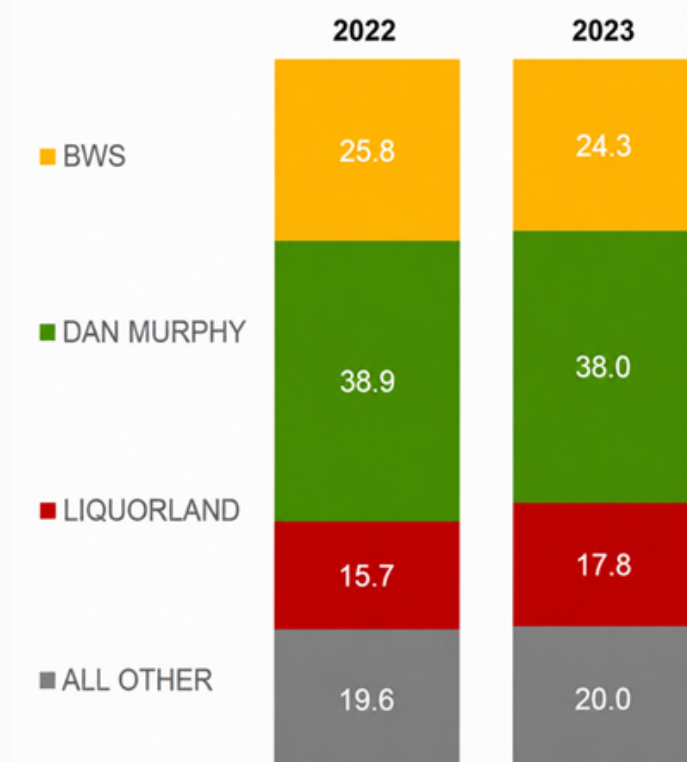


Figura 5: Percentagem de vendas a retalho por canal de distribuição; Fonte: NielsenIQ, WineAustralia

Estatísticas de importação: Vinho espumante

No total, a Austrália importou 103 milhões de litros de vinhos (HS2204), com um valor de importação de US\$ 617 milhões, principalmente da França, Nova Zelândia, Itália, EUA e Espanha em 2025.

No segmento de vinhos espumantes (HS220410), a Austrália importou 16,2 milhões de litros de vinhos, com um valor de importação de US\$ 224 milhões, principalmente da França (83%), Itália (13%), Nova Zelândia (1,1%) e Alemanha (1%) em 2025 (Figura 6).

A França (Champagne) domina o segmento premium, tanto em valor quanto em volume. Da mesma forma, a Itália (Prosecco) tem forte presença nos segmentos comercial e comercial premium.

Importações australianas de espumantes (2025)

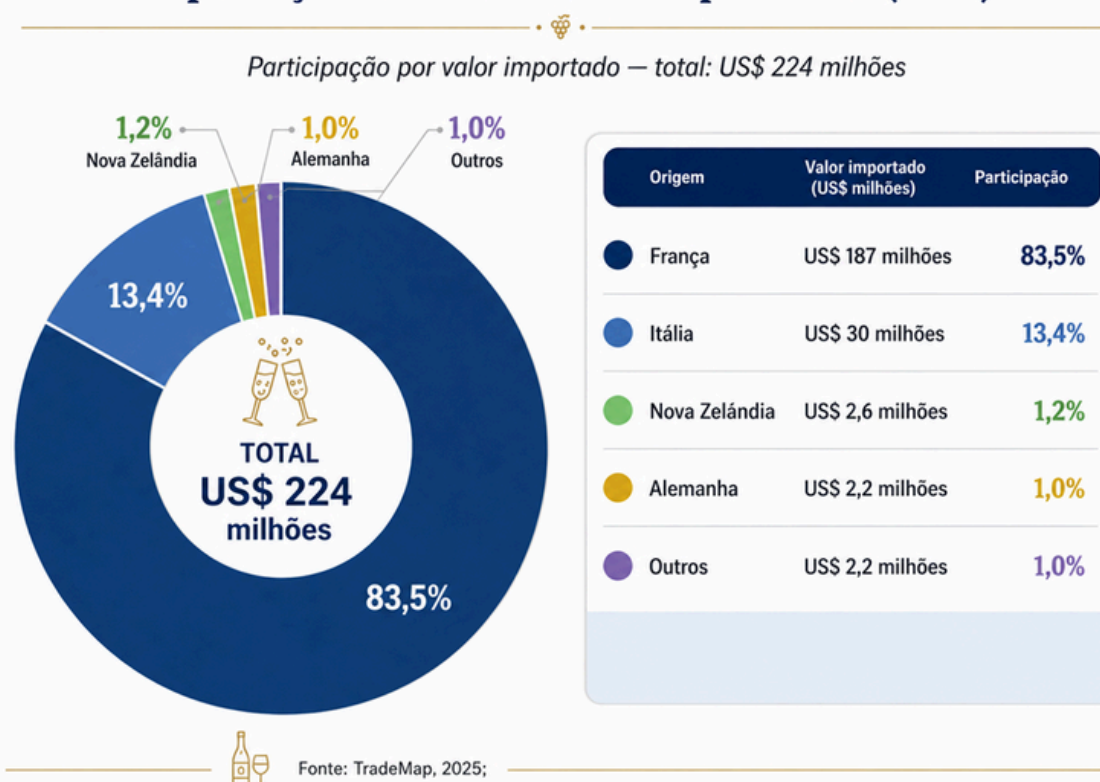


Figura 6: Valor das importações de vinho espumante em 2025; Fonte: Trade Map.

Ambiente regulatório e condições de acesso

Não é necessária licença de importação para importar vinho para a Austrália, mas os importadores de vinho devem se registrar na ATO (Australian Taxation Office). Cada linha de produto deve estar em conformidade com o Código de Normas Alimentares da Austrália e Nova Zelândia (por exemplo, aditivos permitidos, teor alcoólico e elementos de rotulagem para atender aos padrões obrigatórios). O fornecedor deve ser capaz de fornecer as especificações do produto (teor alcoólico, aditivos como sulfitos, alérgenos, país de origem, data de engarrafamento e código do lote). A declaração do fabricante, a declaração do fornecedor, a declaração do importador, a fatura, o conhecimento de embarque ou o rótulo do produto alimentício são documentos necessários para comprovar a conformidade.

Todos os vinhos importados para fins comerciais estão sujeitos ao Imposto de Equalização do Vinho (WET), que corresponde a 29% do valor de atacado. O importador também precisa pagar os direitos de importação aplicáveis (5% para o Brasil) e o Imposto sobre Bens e Serviços (GST) de 10%.

Oportunidades e estratégias para a promoção do vinho espumante brasileiro

O Brasil é um dos principais produtores de vinhos espumantes da América Latina e vem consolidando sua reputação internacional pela produção de espumantes de elevada qualidade. Esse reconhecimento tem sido impulsionado, entre outros fatores, pela valorização das Indicações Geográficas (IGs), incluindo Indicações de Procedência (IPs) e Denominações de Origem (DOs), que reforçam a identidade, a origem e a qualidade dos vinhos brasileiros.

Na Austrália, os espumantes brasileiros ainda são amplamente desconhecidos, o que representa simultaneamente um desafio de inserção e uma oportunidade de diferenciação. A diversidade cultural da sociedade australiana, somada à abertura do consumidor local a novas origens vinícolas, cria espaço para a apresentação do Brasil como uma alternativa inovadora no segmento de espumantes.

A proposta de valor dos espumantes brasileiros pode se apoiar na diferenciação, com ênfase no frescor, na singularidade dos terroirs nacionais, na qualidade reconhecida por premiações internacionais e em atributos associados à sustentabilidade. Nesse contexto, os espumantes brasileiros podem ser posicionados como alternativas inovadoras e de alta qualidade, ocupando um espaço intermediário entre os produtos nacionais orientados ao custo-benefício e as importações ultra-premium. Além disso, sua versatilidade permite associá-los tanto a celebrações quanto a ocasiões de consumo mais casuais, reforçando uma narrativa própria baseada em origem, qualidade, práticas sustentáveis, certificações orgânicas e gestão ambiental responsável.

Na Austrália, o espumante moscatel, geralmente comercializado como Moscato ou sparkling Moscato, ocupa um nicho específico dentro da categoria de espumantes. Embora não tenha a mesma relevância comercial de categorias como Prosecco ou Champagne, o Moscato encontra espaço entre consumidores que buscam produtos acessíveis, fáceis de beber e adequados a ocasiões casuais, sobremesas, brunches e celebrações informais. Para os espumantes brasileiros, esse segmento pode representar uma oportunidade de diferenciação, especialmente pela reconhecida qualidade dos moscatéis nacionais, desde que posicionados como produtos frescos, aromáticos, versáteis e com boa relação qualidade-preço.

O Champagne permanece associado ao segmento premium, com rótulos de entrada ou em oferta próximos de A\$ 45 – 50 (aproximadamente US\$ 31 – 35) por garrafa e marcas reconhecidas frequentemente situadas acima de A\$ 65 - 100 (aproximadamente US\$ 45 – 70). Nesse contexto, os produtos australianos de entrada ou o Prosecco de grande escala são fortemente orientados por preço, e o Champagne consolidado como referência premium.

Algumas oportunidades relevantes para a promoção de vinhos espumantes brasileiros na Austrália se destacam, como as descritas abaixo:

- **Estabelecer parcerias com distribuidores e plataformas especializadas.**

Uma lista de importadores, distribuidores e varejistas locais, incluindo plataformas online, foi compilada com base em pesquisa exploratória no mercado australiano e está disponível no Anexo 1. Essa lista pode ser útil para exportadores brasileiros como ponto de partida para a identificação de potenciais parceiros comerciais. Vale ressaltar que alguns desses estabelecimentos também atuam como pequenos importadores, visto que oferecem uma variedade de marcas brasileiras em seu portfólio. Importadores especializados em produtos brasileiros, como Brazilian Style Imports, Expedition Trade e Cerbaco Distribution, têm contribuído para a expansão da oferta de bebidas alcoólicas brasileiras na Austrália. As possíveis estratégias de entrada no mercado incluem parcerias entre importadores e distribuidores, representação por agentes, venda direta ao varejo e comércio eletrônico, além da venda direta ao consumidor (DTC).

- **Estabelecer relacionamento com fornecedores de bebidas alcoólicas para estabelecimentos de hotelaria australianos.**

Apesar de uma participação menor no total das vendas de vinho, o setor de bares e restaurantes australianos é um canal importante para construir reconhecimento de marca e apresentar aos consumidores novas marcas, produtos e variedades. Existem mais de 40.000 estabelecimentos desse tipo na Austrália, sendo 50% deles restaurantes. A presença de vinhos nas cartas de vinhos dos bares e restaurantes australianos não necessariamente se correlaciona com o volume de vendas. No entanto, ela indica as mudanças na popularidade de diferentes estilos e origens de vinho, além de proporcionar aos consumidores a oportunidade de experimentar novas marcas e estilos. As opções de vinho em taça nesses estabelecimentos permitem que os consumidores experimentem um novo vinho com menos risco do que comprar uma garrafa para consumo em casa.

- **Participar em eventos e iniciativas estratégicas.**

Feiras de negócios como a Fine Food Australia e eventos regionais de vinhos e gastronomia são espaços ideais para promover vinhos e espumantes brasileiros para distribuidores, bartenders e formadores de opinião. A apresentação de vinhos e espumantes em eventos como “Semana do Brasil” ou em festivais culturais também pode impulsionar a visibilidade. Colaborar com influenciadores e sommeliers locais para construir credibilidade e incentivar a experimentação, utilizando mídias sociais e plataformas de e-commerce, também seria uma boa estratégia.

Principais eventos para a promoção de vinhos espumantes brasileiros na Austrália

- Fine Food Australia: a principal feira de alimentos da Austrália.
<https://finefoodaustralia.com.au/>
- Sydney Royal Wine Show: Uma das feiras de vinhos mais prestigiadas da Austrália.
<https://www.rasnsw.com.au/competitions/food-beverage-and-produce/wine/>
- Good Food & Wine Show: um dos principais eventos da Austrália para experiências gastronômicas e vinícolas.
<https://goodfoodshow.com.au/>
- Calendário do Setor de Bebidas: Um calendário com os principais eventos e oportunidades do setor de bebidas alcoólicas australianas, tudo em um só lugar.
<https://www.drinkstrade.com.au/industry-events/>

Anexo 1: Lista não exaustiva de importadores e distribuidores especializados

Empresa	Contato/Site
<i>Principais distribuidores de varejo / canais online</i>	
Endeavor Group	Webform - enquiries@edg.com.au
Coles Group	Coles Liquor Contact List
<i>Outros canais de distribuição física/online no varejo</i>	
ALDI	Webform
Costco Australia	https://www.costco.com.au/contact-us
Metcash/ The Independent Brands Australia (IBA)	cellarbrations.com.au/contact-us liquor.iga.com.au/contact-us thebottle-o.com.au/contact-us
<i>Outros Atacadistas Corporativos/Importadores/Distribuidores</i>	
Joval Wines	https://www.jovalwines.com.au/
3two1 Drinks	pineapple@3two1.com.au
ALD Global	eddy@aldglobal.com.au
Andrew Guard Wine imports	https://www.andrewguard.com.au/
Aus Celler Door	https://auscellardoor.com.au/pages/corporate-services
Australian Liquor Suppliers	info@alsuppliers.com.au
<u>Brazilian Style Imports</u> (Importadora australiana de produtos brasileiros, incluindo cachaça e vinhos)	sales@brazilianstyle.com.au
<u>Cerbaco Distribution</u> (Fornecedor de Cachaça para Dan Murphy's)	https://www.cerbaco.com.au/contact
Copper & Oak Liquor Merchants	info@copperandoak.com.au
Direct wine cellars	https://directwinecellars.com.au/pages/contact-us
Elite Wine Importer	Webform
Expedition Trade (Distribuidora australiana de vinhos brasileiros da Salton)	https://expeditiontrade.com.au/pages/contact-us
Franc About Wine	https://francaboutwine.com/contact/
Froot Bat	https://www.frootbat.com.au/partner
Global Food and Wine	https://www.globalfw.com.au/
Good Drop	https://gooddrop.com.au/contact-us/
IBEV Beverages	sales@ibev.com.au
Independent Liquor Group	trading@ilg.com.au
Kendricks Family Imports	https://www.kendricks.com.au/pages/contact-us
Liquor Marketing Group	Webform
Liquor Wine Cave	https://liquorwinecave.com.au/pages/contact-us
My Bottle Shop	https://www.mybottleshop.au/liquor-link
<u>Nicks Wine Merchants</u> (Importador de vinhos sul-americanos)	sales@nicks.com.au
Porter & Co	https://www.porterandco.com.au/
Porters Luxury Beverages	vip@porterslux.com.au
Sellingon	sales@sellingon.com.au
The Drink Society	https://thedrinksociety.com.au/pages/contact-us
<u>The Wine Collective</u> (Importadora australiana de bebidas brasileiras)	customers@thewinecollective.com.au
VIA wine imports	https://www.viawineimports.com.au/contact
<u>Vino del mundo</u> (Importador de vinhos sul-americanos)	https://vinodelmundo.com.au/pages/contact
Vinomofu	https://www.vinomofu.com/
<u>WoCA</u> (Importador de vinhos sul-americanos)	https://woca.com.au/#contact