

# Mercado mundial de vinagre balsâmico 2026

Dimensão do mercado, segmentação, panorama competitivo e perspetivas

2021–2031

## Avançar juntos



Todos nós já ouvimos, em algum momento, a frase de *Alice no País das Maravilhas*: «É preciso correr o máximo possível para permanecer no mesmo lugar. Se quiser chegar a outro lugar, tem de correr pelo menos duas vezes mais depressa.» Embora a citação se tenha tornado um cliché, o nosso mundo está a mudar a uma velocidade extraordinária. Ainda assim, a meu ver, importa não só correr depressa, mas — sobretudo — saber para onde se corre.

Vemo-nos como o navegador, pronto para indicar o rumo certo no momento adequado. Ao fornecer informações atuais e oportunas para as decisões importantes, procuramos proteger os nossos clientes de passos em falso e ajudá-los a encontrar novas oportunidades.

É importante para nós que fique satisfeito com o trabalho que realizámos. Se tiver alguma pergunta sobre este relatório, teremos todo o gosto em responder.

**ANDREY SHEVCHENKO,** Sócio-gerente

© shev.io — Todos os direitos reservados.

# Isenção de responsabilidade

Este relatório foi preparado por shev.io exclusivamente para fins informativos. shev.io não garante a exatidão e a integridade de todas as informações contidas no relatório, uma vez que os dados de algumas fontes podem ter sido distorcidos de forma involuntária ou deliberada. As informações apresentadas neste relatório não devem ser interpretadas, direta ou indiretamente, como contendo recomendações para futuras ações empresariais. Todas as opiniões e estimativas contidas neste relatório refletem o juízo dos autores à data da publicação e podem ser alteradas sem aviso prévio.

shev.io não assume qualquer responsabilidade por perdas ou danos decorrentes da utilização por terceiros das informações contidas neste relatório, incluindo opiniões ou conclusões publicadas, nem por consequências causadas pela incompletude das informações apresentadas. As informações apresentadas neste relatório são obtidas de fontes abertas. Podem ser fornecidas informações adicionais mediante solicitação.

Este documento, ou qualquer parte dele, não pode ser distribuído sem a autorização escrita de shev.io, nem reproduzido por qualquer meio.

# Termos de utilização

Este relatório é fornecido ao utilizador ao abrigo de uma **licença não exclusiva, intransmissível e limitada**, exclusivamente para uso interno no âmbito das finalidades para as quais o relatório foi legalmente adquirido.

O utilizador **não pode**, no todo ou em parte, transferir, vender, oferecer, publicar ou de outro modo distribuir o relatório a terceiros, nem entregá-lo a quaisquer outras pessoas coletivas, organizações parceiras ou equipas externas (incluindo empresas afiliadas). É proibido disponibilizar o relatório (ou fragmentos do mesmo) publicamente (sites, redes sociais, serviços de mensagens, serviços de partilha de ficheiros, armazenamento na nuvem com ligação aberta) ou facultar o acesso através de serviços de terceiros quando isso permita a terceiros consultar os materiais.

Se o relatório for adquirido por uma **empresa**, a sua utilização é permitida **apenas aos funcionários dessa empresa** para tarefas internas. É proibido entregar o relatório a prestadores de serviços, consultores, profissionais independentes, agências e quaisquer partes externas.

Todos os direitos exclusivos sobre o relatório — incluindo a sua estrutura, textos, seleção de dados, visualizações, tabelas, gráficos e elementos de design — pertencem ao titular dos direitos (shev.io) ou são utilizados com fundamento legal. O utilizador recebe o direito de utilizar o relatório apenas nos limites destes termos.

Sem o consentimento escrito de shev.io, é proibido criar produtos derivados com base no relatório, utilizá-lo como parte de um produto ou serviço distribuído comercialmente, ou remover ou alterar avisos de direitos de autor.

A utilização de **citações breves** e fragmentos é permitida **apenas em documentação interna** (memorandos internos, relatórios, apresentações, correspondência de trabalho), desde que o sentido e o contexto sejam preservados e a fonte seja indicada: *shev.io*. Qualquer publicação ou utilização dos materiais em locais acessíveis a terceiros só é permitida com o consentimento prévio e escrito de shev.io.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

# Visão geral do mercado

Esta amostra mostra o **formato e a profundidade** do relatório — conteúdo narrativo real com os valores e as tabelas detalhados ocultos como «XXX». Ao encomendar o relatório, todos os valores são finalizados e verificados para o seu exemplar, e o relatório completo é entregue no prazo de 24–72 horas.

| Indicador | Valor |
|---|---|
| Dimensão do mercado (2025) | mil 1.5 milhões |
| Previsão (2031) | mil 2.2 milhões |
| CAGR (2021–2031) | 6.3% |
| Período do estudo | 2021–2031 |
| Maior região | Europa · 42% |
| Região com o crescimento mais rápido | Ásia-Pacífico · 9% |
| Concentração do mercado | Moderada |
| Licença | Individual / Empresa |

Em 2025, o mercado mundial de vinagre balsâmico vale USD XXX mil milhões. A previsão aponta para USD XXX mil milhões em 2031, com uma taxa de crescimento anual composta de XX%. A Europa concentra XX% da procura, mas é a Ásia-Pacífico que cresce mais depressa, a um ritmo de XX%. As denominações de origem sustentam a valorização da categoria: só o Aceto Balsamico di Modena PGI representa XX% do valor do mercado. O relatório analisa de que forma a origem, os custos e margens da distribuição, as embalagens e a utilização na cozinha criam oportunidades no consumo doméstico, na restauração e na indústria alimentar.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

# Índice

**1 Introdução**

1.1 Definição do mercado, produtos abrangidos e cobertura geográfica

**2 Metodologia de investigação**

2.1 Evidências documentais e hierarquia das fontes

2.2 Cálculo da dimensão do mercado, valorização das transações e conciliação

2.3 Construção da previsão e análise de cenários

2.4 Pesquisa primária prevista e etapas de validação

**3 Síntese executiva**

3.1 Indicadores do mercado e conclusões comerciais

**4 Dinâmica do mercado de vinagre balsâmico**

4.1 Motores de crescimento e efeitos indicativos na previsão

4.2 Limitações e riscos comerciais

4.3 Cinco forças de Porter

4.4 Cadeia de valor, custos das matérias-primas e margens de distribuição

**5 Dimensão e previsão do mercado mundial de vinagre balsâmico**

5.1 Evolução histórica do valor, volume e preços efetivos

5.2 Previsão anual e conciliação com o total mundial

**6 Dimensão e previsão do mercado por denominação do produto**

6.1 Aceto Balsamico di Modena PGI

6.2 Vinagre balsâmico tradicional com DOP

6.3 Outros vinagres balsâmicos escuros

**7 Dimensão e previsão do mercado por embalagem**

7.1 Garrafas de vidro

7.2 Garrafas de plástico

7.3 Granel e outras embalagens

**8 Dimensão e previsão do mercado por canal de venda**

8.1 Supermercados e hipermercados

8.2 Retalho especializado e independente

8.3 Distribuição para a restauração e comércio grossista

8.4 Comércio eletrónico

8.5 Vendas diretas entre empresas

**9 Dimensão e previsão do mercado por utilização final**

9.1 Consumo doméstico

9.2 Restauração

9.3 Indústria alimentar

© shev.io — Todos os direitos reservados. 

**10 Previsões do mercado de vinagre balsâmico por região e país**

10.1 Europa

10.1.1 Itália

10.1.2 Alemanha

10.1.3 França

10.1.4 Reino Unido

10.1.5 Restante Europa

10.2 América do Norte

10.2.1 Estados Unidos

10.2.2 Canadá

10.2.3 México

10.3 Ásia-Pacífico

10.3.1 China

10.3.2 Japão

10.3.3 Austrália

10.3.4 Restante Ásia-Pacífico

10.4 América Latina

10.4.1 Brasil

10.4.2 Restante América Latina

10.5 Médio Oriente e África

10.5.1 Emirados Árabes Unidos

10.5.2 Restante Médio Oriente e África

**11 Concorrência e perfis das empresas**

11.1 Quotas dos fornecedores consolidadas por grupo empresarial e posicionamento competitivo

11.2 De Nigris

11.3 Ponti

11.4 Giuseppe Giusti

11.5 Carandini

11.6 Monari Federzoni

11.7 Ortalli

11.8 Acetaia Leonardi

11.9 Acetaia Malpighi

11.10 Mengazzoli

**12 Enquadramento regulamentar e cronologia dos acontecimentos do setor**

**13 Cenários de previsão, oportunidades comerciais e prioridades estratégicas**

© shev.io — Todos os direitos reservados. 

# Lista de tabelas

Tabela 1. Indicadores do mercado: período histórico, ano-base, ano de previsão, valor e crescimento

Tabela 2. Critérios de inclusão e exclusão de produtos, valorização das transações e imputação geográfica

Tabela 3. Plano de investigação: registo de evidências, hierarquia das fontes, etapas de validação e pesquisa primária prevista

Tabela 4. Fatores de crescimento: mecanismo, compradores afetados, região, horizonte e sensibilidade da taxa anual composta

Tabela 5. Fatores limitativos: mecanismo de transmissão, exposição, horizonte e sensibilidade da taxa anual composta

Tabela 6. Cinco forças de Porter: poder dos fornecedores e compradores, novos concorrentes, substitutos e rivalidade

Tabela 7. Cadeia de valor do vinagre balsâmico: derivados da uva, transformação, maturação, embalagem e custos e margens da distribuição

Tabela 8. Dimensão anual do mercado mundial: milhões de USD, milhões de litros, USD por litro e variação homóloga, 2021–2031

Tabela 9. Valor e volume anuais por denominação do produto, 2021–2031

Tabela 10. Valor e volume anuais por formato de embalagem, 2021–2031

Tabela 11. Valor e volume anuais por canal de venda, 2021–2031

Tabela 12. Valor e volume anuais por utilização final, 2021–2031

Tabela 13. Valor e volume anuais por região, 2021–2031

Tabela 14. Comparação por denominação: valor, volume, quotas, preço efetivo e crescimento dos vinagres com IGP, tradicionais com DOP e restantes balsâmicos

Tabela 15. Comparação de embalagens: valor, volume, quotas, custos e crescimento do vidro, plástico e granel

Tabela 16. Comparação de canais de venda: valor, volume, quotas, exigências dos compradores e custos e margens da distribuição

Tabela 17. Comparação de utilizações finais: valor, volume, quotas, critérios de compra e procura por aplicação

Tabela 18. Mercado europeu por país: Itália, Alemanha, França, Reino Unido e restante Europa; valor e volume anuais, 2021–2031

Tabela 19. Mercado norte-americano por país: Estados Unidos, Canadá e México; valor e volume anuais, 2021–2031

Tabela 20. Mercado da Ásia-Pacífico por país: China, Japão, Austrália e restante Ásia-Pacífico; valor e volume anuais, 2021–2031

Tabela 21. Mercado latino-americano por país: Brasil e restante América Latina, sem o México; valor e volume anuais, 2021–2031

© shev.io — Todos os direitos reservados. 

Tabela 22. Mercado do Médio Oriente e África por país: Emirados Árabes Unidos e restante Médio Oriente e África; valor e volume anuais, 2021–2031

Tabela 23. Comparação competitiva: quotas consolidadas por grupo, atividades incluídas nas receitas, marcas, canais e informação divulgada disponível

Tabela 24. Perfil da De Nigris: gama, indicadores operacionais, distribuição, acontecimentos recentes e estratégia

Tabela 25. Perfil da Ponti: gama, indicadores operacionais, distribuição, acontecimentos recentes e estratégia

Tabela 26. Perfil da Giuseppe Giusti: gama, indicadores operacionais, distribuição, acontecimentos recentes e estratégia

Tabela 27. Perfil da Carandini: gama, indicadores operacionais, distribuição, acontecimentos recentes e estratégia

Tabela 28. Perfil da Monari Federzoni: gama, indicadores operacionais, distribuição, acontecimentos recentes e estratégia

Tabela 29. Perfil da Ortalli: gama, indicadores operacionais, distribuição, acontecimentos recentes e estratégia

Tabela 30. Perfil da Acetaia Leonardi: gama, indicadores operacionais, distribuição, acontecimentos recentes e estratégia

Tabela 31. Perfil da Acetaia Malpighi: gama, indicadores operacionais, distribuição, acontecimentos recentes e estratégia

Tabela 32. Perfil da Mengazzoli: gama, indicadores operacionais, distribuição, acontecimentos recentes e estratégia

Tabela 33. Exigências de origem protegida e rotulagem: autoridade, diploma, produtos abrangidos e implicações comerciais

Tabela 34. Calendário de conformidade das embalagens e materiais de contacto alimentar: obrigações, aplicabilidade e documentos comprovativos

Tabela 35. Registo cronológico de alterações regulamentares e acontecimentos empresariais, com referências às fontes primárias

Tabela 36. Pressupostos dos cenários: consumo, preços efetivos, composição das vendas e desenvolvimento dos canais

Tabela 37. Matriz de oportunidades: região-alvo, proposta de produto, modelo de acesso ao mercado, capacidades e prioridades comerciais

Tabela 38. Análise de sensibilidade: custos dos derivados da uva e das embalagens, margens dos distribuidores e adesão das famílias

Tabela 39. Market value by year, USD bn

Tabela 40. Year-over-year value change

Tabela 41. Drivers — impact on forecast

Tabela 42. Restraints — impact on forecast

© shev.io — Todos os direitos reservados. 

Tabela 43. Value by por denominação do produto, USD bn

Tabela 44. Value by por embalagem, USD bn

Tabela 45. Value by por canal de venda, USD bn

Tabela 46. Value by por utilização final, USD bn

Tabela 47. Value by por região, USD bn

Tabela 48. Market value by region, USD bn

Tabela 49. Market value by leading country, USD bn

Tabela 50. Leading companies

© shev.io — Todos os direitos reservados. 

# Lista de figuras

Figura 1. Evolução do valor do mercado mundial de vinagre balsâmico, 2021–2031

Figura 2. Crescimento do vinagre balsâmico por região: taxa anual composta, 2025–2031

Figura 3. Efeito indicativo dos fatores de procura no crescimento do vinagre balsâmico

Figura 4. Efeito indicativo dos fatores que travam o crescimento do vinagre balsâmico

Figura 5. Previsão do volume mundial de vinagre balsâmico acabado, 2021–2031

Figura 6. Crescimento da despesa mundial com vinagre balsâmico: contributos do volume e do efeito conjunto dos preços e da composição das vendas

Figura 7. Repartição do valor do vinagre balsâmico por denominação do produto, 2025

Figura 8. Repartição do valor do vinagre balsâmico por formato de embalagem, 2025

Figura 9. Repartição do valor do vinagre balsâmico por canal de venda, 2025

Figura 10. Repartição do valor do vinagre balsâmico por utilização final, 2025

Figura 11. Repartição do valor mundial do vinagre balsâmico por região, 2025

Figura 12. Aumento da despesa com vinagre balsâmico por país, 2025–2031

Figura 13. Quotas mundiais das receitas de vinagre balsâmico dos fornecedores, por grupo empresarial, 2025

Figura 14. Alcance da distribuição dos concorrentes segundo os mercados geográficos divulgados

Figura 15. Valor do mercado no ano-base segundo a existência de denominação protegida

Figura 16. Peso de cada formato de embalagem no valor do mercado

Figura 17. Valor do mercado mundial de vinagre balsâmico nos cenários central, favorável e desfavorável

Figura 18. Contributo de cada região para o aumento do valor do mercado, 2025–2031

Figura 19. Value share by por denominação do produto, 2025

Figura 20. Value share by por canal de venda, 2025

Figura 21. Growth rate by region, 2025-2031

© shev.io — Todos os direitos reservados. 

# Executive summary

Em 2025, o mercado mundial de vinagre balsâmico vale USD XXX mil milhões. A previsão aponta para USD XXX mil milhões em 2031, com uma taxa de crescimento anual composta de XX%. A Europa concentra XX% da procura, mas é a Ásia-Pacífico que cresce mais depressa, a um ritmo de XX%. As denominações de origem sustentam a valorização da categoria: só o Aceto Balsamico di Modena PGI representa XX% do valor do mercado. O relatório analisa de que forma a origem, os custos e margens da distribuição, as embalagens e a utilização na cozinha criam oportunidades no consumo doméstico, na restauração e na indústria alimentar.

| Indicador | Valor |
|---|---|
| Market size 2025 | XXX |
| Forecast 2031 | XXX |
| CAGR | XXX |
| Largest region | XXX |
| Fastest region | XXX |

## Key findings

- A despesa mundial com vinagre balsâmico ascende a USD XXX mil milhões em 2025 e deverá atingir USD XXX mil milhões em 2031.
- Entre 2025 e 2031, o valor do mercado aumenta a uma taxa anual composta de XX%.
- No ano-base, a Europa reúne XX% da procura e a América do Norte XX%.
- A Ásia-Pacífico parte de uma quota de XX% da procura no ano-base e cresce XX% ao ano até 2031.
- O Aceto Balsamico di Modena PGI responde por XX% do valor do mercado; o vinagre balsâmico tradicional com DOP representa XX%.
- As garrafas de vidro absorvem XX% da despesa, dada a sua presença nas marcas de retalho, nas compras para oferta e nos produtos valorizados pela origem.
- O consumo doméstico corresponde a XX% da procura, a restauração a XX% e a indústria alimentar a XX%.
- Os supermercados e hipermercados asseguram XX% das vendas; o comércio eletrónico representa XX%.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

# Market size and forecast

### Market value by year, USD bn

| Indicator | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | CAGR |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Market value, USD bn | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Market volume | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Production | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Imports | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Exports | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Apparent consumption | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |

*Fonte: XXX*

### Year-over-year value change

| Indicator | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | CAGR |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Market value | X% | X% | X% | X% | X% | X% |
| Production | X% | X% | X% | X% | X% | X% |
| Imports | X% | X% | X% | X% | X% | X% |
| Exports | X% | X% | X% | X% | X% | X% |

*Fonte: XXX*

© shev.io — Todos os direitos reservados.

# Tendências e motores de crescimento do mercado mundial de vinagre balsâmico

O vinagre balsâmico reúne duas lógicas de compra: a de um ingrediente habitual da despensa e a de uma especialidade regional de elevado valor. Daí resulta uma ampla variedade de preços, mas também a necessidade de delimitar bem a categoria. Vinagres de origem protegida, balsâmicos sem proteção e coberturas balsâmicas disputam a atenção do consumidor, embora obedeçam a especificações diferentes e tenham estruturas próprias de custos e receitas.

Para desenvolver a procura, é necessário ligar a origem à utilidade na cozinha. O comprador precisa de perceber o que justifica o preço e com que frequência poderá usar o produto. Retalhistas, cozinheiros profissionais e vendedores digitais estabelecem essa ligação através da seleção da oferta, de receitas e de orientações de uso. A forma como o produto chega ao mercado torna-se, por isso, decisiva para o crescimento da categoria.

Os derivados da uva, as embalagens e o capital aplicado em existências determinam boa parte dos custos de abastecimento. Cabe aos fornecedores manter especificações e disponibilidade estáveis perante colheitas variáveis, despesas de transporte e capital imobilizado nas gamas superiores. A previsão analisa, por isso, consumo, preços e composição das vendas como fatores distintos antes de apurar o seu efeito conjunto.

## Growth drivers

### A origem protegida permite valorizar a oferta

As indicações geográficas protegidas e as denominações de origem protegidas oferecem uma base reconhecida para diferenciar produtos cujo aspeto pouco revela sobre as exigências de produção. Ao esclarecer a origem, os ingredientes e as utilizações, as marcas conseguem sustentar vários patamares de preço e reforçar a presença no comércio especializado. Beneficiam sobretudo os produtores que comprovam a proveniência e dispõem de gamas para o uso quotidiano e para ocasiões de maior valor.

### A cozinha mediterrânica alarga a procura potencial

A incorporação de saladas, legumes assados, marinadas e refeições de inspiração mediterrânica nos hábitos domésticos multiplica as ocasiões de consumo de vinagre balsâmico. Nos mercados fora da Europa onde o produto ainda é menos familiar, receitas e demonstrações culinárias ajudam a perceber as quantidades adequadas e as combinações de sabores. Assim, mais famílias passam a comprá-lo e a utilizá-lo regularmente, para além das refeições ocasionais com convidados.

### A restauração dá a conhecer o sabor balsâmico

Restaurantes, hotéis e empresas de fornecimento de refeições apresentam o vinagre balsâmico em pratos que os consumidores podem depois preparar em casa. Nas compras profissionais, pesam a regularidade do sabor, a estabilidade das especificações e a adequação da embalagem ao trabalho na cozinha. Os

© shev.io — Todos os direitos reservados.

fornecedores que conjugam apoio culinário com disponibilidade na distribuição conseguem transformar a presença nas ementas em encomendas recorrentes do ingrediente.

### O comércio digital facilita a descoberta de produtos de gama superior

As páginas de venda permitem explicar as denominações protegidas, os métodos de produção e as utilizações culinárias com um detalhe difícil de conseguir numa prateleira concorrida. Lojas especializadas e sítios dos produtores podem ainda reunir uma oferta mais vasta do que o comércio alimentar convencional. Essa informação gera mais compras quando vem acompanhada de capacidades de embalagem claras, dados de origem credíveis e entregas a custos comportáveis.

### Uma oferta de retalho mais diversificada atrai novos compradores

As marcas próprias de preço acessível permitem aos supermercados apresentar o vinagre balsâmico a novos clientes, mantendo em paralelo alternativas de marca de gama superior. Uma oferta bem organizada acompanha tanto as compras correntes como as destinadas a ocasiões especiais, sem obrigar o consumidor a sair da categoria. Estes programas de abastecimento favorecem produtores com flexibilidade de engarrafamento, especificações estáveis e relações consolidadas com os retalhistas.

### A adequação ao uso incentiva a recompra

Famílias e cozinhas profissionais tendem a repetir a compra quando sabem como o vinagre se comporta em molhos, marinadas e na finalização dos pratos. Um perfil sensorial bem explicado e a regularidade entre lotes reduzem a incerteza na escolha. Melhorias na formulação do vinagre, na funcionalidade da embalagem e nas instruções de utilização favorecem a procura dentro dos limites da categoria definidos neste relatório.

## Restraints

### A instabilidade das matérias-primas da uva pressiona as margens

A disponibilidade e o preço dos derivados da uva dependem das colheitas e da procura concorrente do setor do vinho. Os produtores de vinagre podem enfrentar aumentos de custos antes de os contratos com o retalho permitirem rever os preços. A pressão sobre as margens e o fundo de maneio é maior nos pequenos produtores e nos fornecedores que dependem de poucas fontes de abastecimento.

### A confusão entre categorias dificulta a escolha de gamas superiores

No mesmo espaço comercial, o consumidor encontra vinagres com IGP, balsâmicos tradicionais com DOP, produtos sem denominação protegida e coberturas balsâmicas. Embalagens visualmente semelhantes podem esconder diferenças de identidade e de utilização. Sem compreender essas diferenças, o comprador dá mais peso ao preço de prateleira e às promoções.

### Os custos de embalagem e de existências limitam a expansão

O vidro valoriza a apresentação, mas aumenta o peso transportado, o risco de quebra e a necessidade de proteção adicional. Quando a maturação é prolongada, há também capital imobilizado em produto antes

© shev.io — Todos os direitos reservados.

da venda. A conjugação destes custos reduz a atratividade da expansão internacional e das pequenas encomendas, a menos que os preços praticados ou a concentração das entregas compensem esse esforço.

### A facilidade de substituição trava as subidas de preço

Em muitas utilizações correntes, consumidores e compradores profissionais podem recorrer a outros vinagres, citrinos ou molhos já preparados. Esta possibilidade limita os aumentos de preço dos produtos sem um sabor distintivo ou uma origem valorizada. A procura é especialmente vulnerável nos mercados onde o balsâmico continua a ser uma compra importada e ocasional.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

# Efeito dos fatores de impulso e de limitação no crescimento do vinagre balsâmico

### Drivers — impact on forecast

| Driver | Impact on CAGR | Geography | Horizon |
|---|---|---|---|
| A origem protegida permite valorizar a oferta | XXX | XXX | XXX |
| A cozinha mediterrânica alarga a procura potencial | XXX | XXX | XXX |
| A restauração dá a conhecer o sabor balsâmico | XXX | XXX | XXX |
| O comércio digital facilita a descoberta de produtos de gama superior | XXX | XXX | XXX |
| Uma oferta de retalho mais diversificada atrai novos compradores | XXX | XXX | XXX |
| A adequação ao uso incentiva a recompra | XXX | XXX | XXX |

*Fonte: XXX*

### Restraints — impact on forecast

| Restraint | Impact on CAGR | Geography | Horizon |
|---|---|---|---|
| A instabilidade das matérias-primas da uva pressiona as margens | XXX | XXX | XXX |
| A confusão entre categorias dificulta a escolha de gamas superiores | XXX | XXX | XXX |
| Os custos de embalagem e de existências limitam a expansão | XXX | XXX | XXX |
| A facilidade de substituição trava as subidas de preço | XXX | XXX | XXX |

*Fonte: XXX*

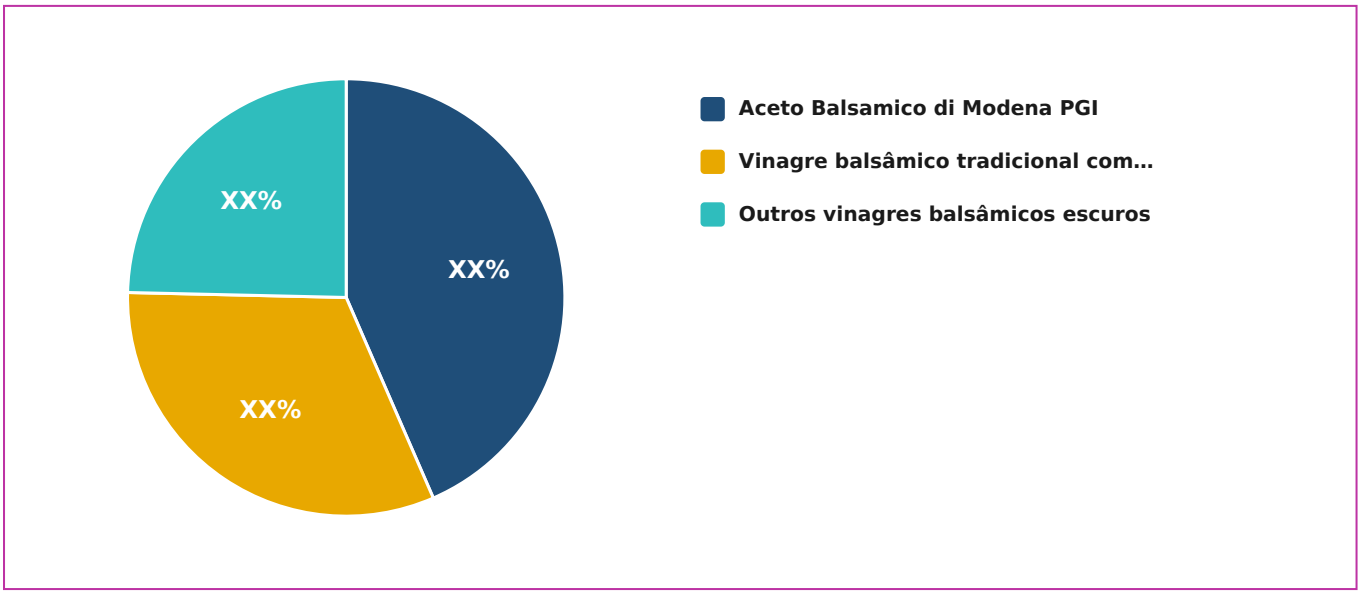
© shev.io — Todos os direitos reservados.

# Mercado de vinagre balsâmico por produto, embalagem, canal de venda e utilização final

## Por denominação do produto

A liderança do vinagre com IGP resulta da combinação de uma identidade geográfica reconhecida com presença tanto na grande distribuição como no comércio especializado. Os produtos tradicionais com DOP ocupam um nicho pequeno, mas de elevado valor. Os restantes balsâmicos escuros respondem à procura sensível ao preço e às preferências locais. Em valor absoluto, a IGP é o principal motor de crescimento, acompanhando o alargamento da oferta de origem protegida por importadores e retalhistas.

**Value share by por denominação do produto, 2025**




*Fonte: XXX*

**Value by por denominação do produto, USD bn**

| Segment | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | Share 2025 | CAGR |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Aceto Balsamico di Modena PGI | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Vinagre balsâmico tradicional com DOP | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Outros vinagres balsâmicos escuros | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |

*Fonte: XXX*

## Por embalagem

O vidro predomina pela associação a alimentos de gama superior e pelo uso generalizado nas marcas de retalho e nas compras para oferta. As garrafas de plástico reduzem o peso na distribuição e servem determinadas utilizações profissionais; os formatos a granel destinam-se à indústria e aos compradores

© shev.io — Todos os direitos reservados.

com consumo elevado. A escolha da embalagem exige um equilíbrio crescente entre apresentação, custos de manuseamento e obrigações regulamentares.

**Value by por embalagem, USD bn**

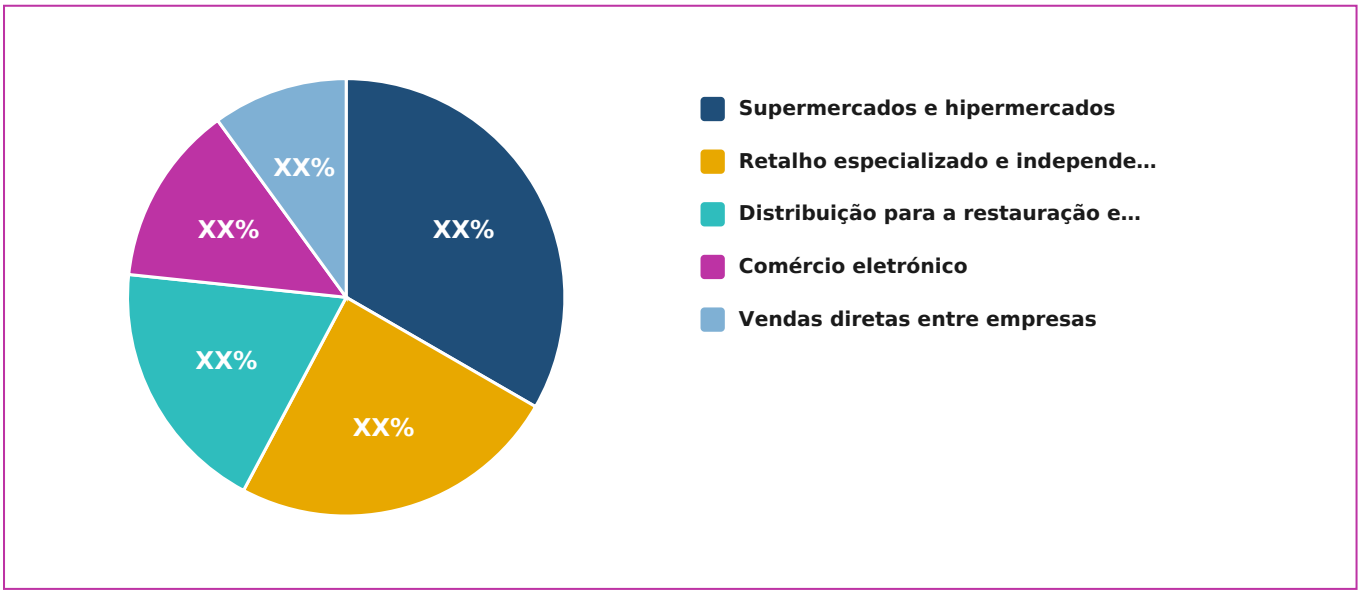
| Segment | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | Share 2025 | CAGR |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Garrafas de vidro | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Garrafas de plástico | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Granel e outras embalagens | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |

*Fonte: XXX*

## Por canal de venda

Os supermercados e hipermercados lideram pelo alcance junto das famílias, pela oferta de marca própria e pela regularidade das compras alimentares. O retalho especializado e independente facilita a descoberta de gamas superiores, enquanto os grossistas e distribuidores para a restauração ligam os fornecedores aos compradores profissionais. O comércio eletrónico oferece o maior potencial para estimular compras de maior valor através da informação sobre o produto, embora a rentabilidade dependa dos custos de entrega e de angariação de clientes. Todas as transações pela Internet são atribuídas a este canal, independentemente do formato físico do vendedor.

**Value share by por canal de venda, 2025**




*Fonte: XXX*

© shev.io — Todos os direitos reservados.

**Value by por canal de venda, USD bn**

| Segment | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | Share 2025 | CAGR |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Supermercados e hipermercados | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Retalho especializado e independente | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Distribuição para a restauração e comércio grossista | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Comércio eletrónico | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Vendas diretas entre empresas | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |

*Fonte: XXX*

## Por utilização final

As famílias constituem o maior destino do vinagre balsâmico, comprado para utilizações repetidas em saladas, na confeção e na finalização de pratos. A restauração tem um papel importante na apresentação do sabor ao consumidor e sustenta compras profissionais regulares em volume. A indústria utiliza o vinagre como ingrediente de molhos para saladas, marinadas e alimentos preparados; o estudo contabiliza apenas o valor do vinagre adquirido.

**Value by por utilização final, USD bn**

| Segment | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | Share 2025 | CAGR |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Consumo doméstico | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Restauração | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Indústria alimentar | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |

*Fonte: XXX*

## Por região

Na Europa, os hábitos culinários consolidados beneficiam da proximidade à principal base produtiva de origem protegida. A América do Norte reúne uma procura expressiva de importações no retalho alimentar e na restauração. O maior ritmo de crescimento pertence à Ásia-Pacífico, onde avançam o conhecimento culinário do produto e a distribuição. A América Latina e o Médio Oriente e África oferecem oportunidades específicas no retalho de gama superior, na hotelaria e na restauração.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

**Value by por região, USD bn**

| Segment | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | Share 2025 | CAGR |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Europa | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| América do Norte | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Ásia-Pacífico | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| América Latina | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Médio Oriente e África | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |

*Fonte: XXX*

© shev.io — Todos os direitos reservados.

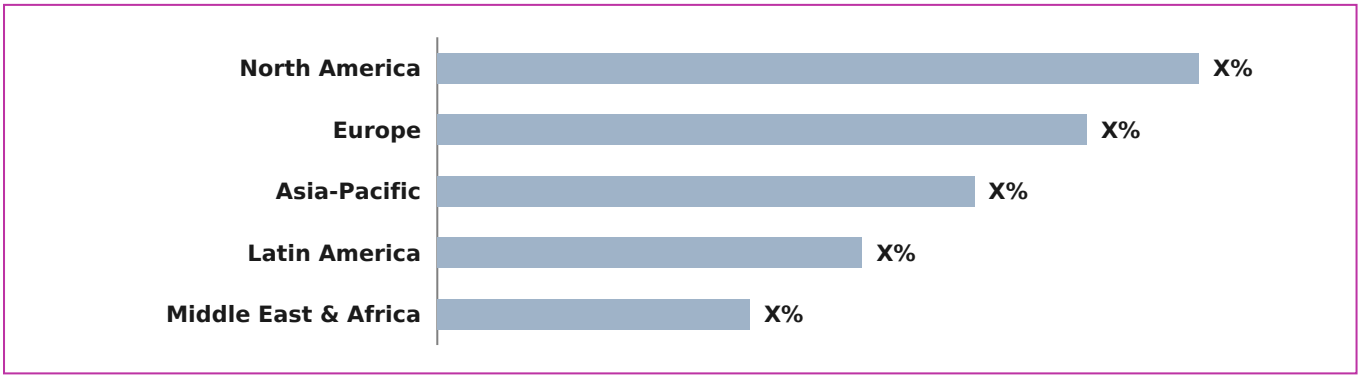
# Análise regional e perspetivas por país para o vinagre balsâmico

A Europa concentra XX% do valor do mercado e continua a reunir o principal conhecimento produtivo, a oferta de origem protegida e uma utilização culinária consolidada. Em Itália, o consumo interno convive com uma estrutura de produção e exportação que abastece os mercados internacionais. Alemanha, França e Reino Unido oferecem vias distintas para ganhar escala, através do retalho alimentar, do comércio especializado e da distribuição para a restauração. O crescimento regional de XX% traduz a maturidade da categoria: a composição das vendas, o posicionamento das marcas e a frequência de compra pesam mais do que a captação de consumidores que experimentam o produto pela primeira vez.

A América do Norte representa XX% da procura e cresce XX% ao ano. Nos Estados Unidos, as oportunidades distribuem-se pelo retalho alimentar, lojas especializadas e abastecimento de restaurantes. O Canadá sustenta uma oferta importada de gama superior, enquanto no México a hotelaria e a restauração impulsionam a procura. Para obter resultados, é necessário assegurar cobertura de distribuição, bom rendimento do espaço de prateleira e uma distinção clara entre o balsâmico de uso corrente e o destinado a ofertas ou à finalização de pratos. Os custos de importação e as exigências promocionais dos retalhistas condicionam as margens efetivamente obtidas.

Com XX% da despesa no ano-base, a Ásia-Pacífico apresenta o crescimento mais rápido, de XX%. China e Japão exigem abordagens diferentes: na China, são decisivas a divulgação das utilizações culinárias e a capacidade comercial dos importadores; no Japão, destacam-se a regularidade do produto, a apresentação e a seleção cuidada da oferta. A Austrália dispõe já de uma base consolidada no retalho e na restauração. A América Latina representa XX% e o Médio Oriente e África XX%. Nestas regiões, o Brasil e os Emirados Árabes Unidos são mercados prioritários para alimentos importados de gama superior e para a distribuição à hotelaria e restauração.

**Growth rate by region, 2025-2031**




*Fonte: XXX*

© shev.io — Todos os direitos reservados.

**Market value by region, USD bn**

| Region | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | Share 2025 | CAGR |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| North America | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Europe | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Asia-Pacific | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Latin America | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Middle East & Africa | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX | XXX |

*Fonte: XXX*

**Market value by leading country, USD bn**

| Country | 2025 | 2031 | Share 2025 | CAGR |
|---|---|---|---|---|
| United States | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Germany | XXX | XXX | XXX | XXX |
| United Kingdom | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Belgium | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Netherlands | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Japan | XXX | XXX | XXX | XXX |
| China | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Mexico | XXX | XXX | XXX | XXX |

*Fonte: XXX*

© shev.io — Todos os direitos reservados.

# Concorrência e quotas das empresas no mercado de vinagre balsâmico

O mercado apresenta concentração moderada. Nele coexistem empresas transformadoras com distribuição internacional, produtores italianos especializados e marcas próprias do retalho. Acetum, De Nigris e Ponti disputam sobretudo negócios de maior escala; Giuseppe Giusti, Acetaia Leonardi e Acetaia Malpighi ilustram o posicionamento de gama superior assente na origem. Para comparar concorrentes, é necessário separar as vendas de vinagre balsâmico das restantes atividades em vinagres, molhos e condimentos. O cálculo das quotas dos fornecedores consolida sociedades-mãe, filiais e produção para marcas próprias, evitando sobreposições.

A principal diferença entre modelos comerciais está na escala apoiada na eficiência das compras e na diferenciação pela origem, perfil sensorial e reputação da marca. Os grandes fornecedores concorrem pela capacidade de aprovisionamento, flexibilidade de engarrafamento, execução das exportações e serviço ao retalho. Os especialistas dependem mais da divulgação da história da marca, da explicação do produto e de uma distribuição seletiva. No retalho de gama superior, a apresentação em vidro mantém relevância; para a restauração, têm maior peso a regularidade, a facilidade de manuseamento e o custo por utilização.

A análise de aquisições e capacidade avalia como as mudanças de propriedade, os meios de engarrafamento e as instalações de maturação alteram o acesso aos mercados e a segurança do abastecimento. Só são registadas operações e investimentos sustentados por divulgações empresariais ou regulamentares. A posição estratégica depende cada vez mais de servir o retalho, a restauração e os canais digitais preservando a coerência dos preços das gamas superiores.

**Leading companies**

| Company | HQ | Est. revenue 2025 | Market share 2025 | YoY |
|---|---|---|---|---|
| De Nigris | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Ponti | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Giuseppe Giusti | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Carandini | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Monari Federzoni | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Ortalli | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Acetaia Leonardi | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Acetaia Malpighi | XXX | XXX | XXX | XXX |
| Mengazzoli | XXX | XXX | XXX | XXX |

*Fonte: XXX*

© shev.io — Todos os direitos reservados.

# Previsões e oportunidades comerciais no mercado de vinagre balsâmico

A maior utilização culinária e o aumento do peso de produtos de maior valor levam o mercado a USD XXX mil milhões em 2031. O vinagre com IGP mantém-se no centro da atividade comercial, ao conjugar uma origem reconhecida com vários níveis de preço. Os balsâmicos tradicionais com DOP conservam um lugar especializado nas ofertas, na gastronomia de prestígio e na finalização de pratos de gama superior. Os produtos sem denominação protegida concorrem pelo preço, pela disponibilidade local e pela adequação a utilizações específicas.

O cenário mais favorável pressupõe uma adesão doméstica mais rápida na Ásia-Pacífico, uma distribuição mais forte na restauração e a passagem de compradores das gamas de entrada para as superiores. O cenário menos favorável reúne menor despesa não essencial, encarecimento dos derivados da uva e maior demora na repercussão dos custos nos preços de venda. Por isso, as previsões regionais distinguem a evolução do consumo das alterações de preço e da composição das vendas, verificando explicitamente a sua correspondência com o total mundial.

Os fornecedores mais bem posicionados combinarão uma identidade de produto clara com uma gestão rigorosa dos custos e margens de cada canal. As prioridades são informar o comprador, assegurar especificações estáveis, adequar a embalagem à ocasião de compra e construir relações de distribuição que gerem encomendas repetidas. A rastreabilidade e a preparação regulamentar reforçam a execução comercial, sobretudo quando mudanças de embalagem ou alegações ambientais exigem documentação comprovativa.

## Opportunities

- Desenvolvimento da procura com o apoio de cozinheiros profissionais na China, no Japão e noutros mercados urbanos asiáticos de restauração
- Gamas superiores com IGP situadas entre o vinagre de uso corrente e os balsâmicos tradicionais com DOP
- Ofertas gastronómicas especializadas e seleções criteriosas de produtos culinários
- Embalagens para restauração que facilitem o doseamento e reduzam os custos de manuseamento
- Parcerias de fornecimento com fabricantes de molhos para saladas, marinadas e alimentos preparados
- Informação digital sobre os produtos sustentada por dados verificáveis de origem e de lote
- Reformulação das embalagens para consumir menos material sem comprometer a proteção do produto

> This preview shows the form and depth of the report. The full report contains every figure, segment- and country-level detail and full company profiles. On purchase all figures are finalised and verified, and the report is delivered within 24–72 hours.

© shev.io — Todos os direitos reservados.