vinetur

As vendas de uísque canadiano caíram 8,5 % nos estados norte-americanos com legislação de controlo do álcool em julho

A NABCA afirmou que esta categoria foi o único segmento importante de bebidas espirituosas a registar uma queda em todos os mercados por ela analisados.

quarta-feira, 2 de setembro de 2026



As vendas de uísque canadiano registaram uma queda acentuada nos estados norte-americanos com regulamentação sobre o álcool em julho, apresentando o resultado mais fraco de todas as principais categorias de bebidas espirituosas nos dados mensais mais recentes da Associação Nacional de Controlo de Bebidas Alcoólicas (NABCA) e destacando-se como a única categoria a registar um declínio em todos os mercados incluídos no painel.

Os números da NABCA relativos a julho de 2026 revelam que o volume de uísque canadiano registou uma queda de 8,5% em relação ao ano anterior nas vendas a retalho, medido em equivalentes a caixas de nove litros. Em valor, registou uma queda de 8,4% no mesmo período. Nos 12 meses até julho, a categoria registou uma queda de 7,4% em volume e de 7,9% em valor, apontando para um declínio sustentado que se agravou no mês mais recente.

A queda mensal foi 1,1 pontos percentuais mais acentuada do que o declínio de volume nos últimos 12 meses. Essa diferença sugere que a categoria enfraqueceu ainda mais durante o verão, em vez de simplesmente continuar ao mesmo ritmo. O facto de o valor ter caído ligeiramente mais do que o volume ao longo do período de 12 meses também aponta para uma pressão sobre os preços ou o mix de vendas, sendo provável que os produtos de preço mais baixo ou os descontos mais elevados tenham desempenhado um papel importante. O relatório público da NABCA não fornece dados absolutos sobre os preços da categoria, pelo que essa mudança não pode ser medida diretamente.

A queda ocorreu num contexto em que o mercado mais alargado de bebidas espirituosas nos estados com controlo ficou praticamente estável em termos de volume, mas mais fraco em termos de valor. Em todas as categorias de bebidas espirituosas, as vendas de julho nos 18 mercados sujeitos a controlo abrangidos pela NABCA aumentaram 0,3% em volume, para 5 538 845 caixas de nove litros, enquanto o valor de retalho caiu 2,2%, para 1,143 mil milhões de dólares. Isso resultou num efeito implícito de preço e composição de cerca de -2,5%, o que significa que o mercado vendeu ligeiramente mais produto, mas gerou menos receita por equivalente a caixa.

O pequeno aumento de volume do mercado em geral não refletiu uma recuperação nas bebidas espirituosas destiladas tradicionais. O crescimento foi impulsionado principalmente pelo segmento dos cocktails, liderado pelos produtos em lata prontos a beber. Essa categoria registou um aumento de 19,5% em volume e de 18,5% em valor em julho, ultrapassando largamente o resto do mercado e compensando as quedas em várias categorias estabelecidas.

Nesse contexto, o desempenho do uísque canadiano foi notavelmente mais fraco do que o de outros uísques e das principais bebidas espirituosas escuras. O uísque escocês registou um aumento de 3,2% em volume em julho, enquanto a tequila subiu 3,1%. O uísque irlandês registou um ligeiro aumento de 0,4%. Os licores e a cachaça também cresceram durante o mês. A seguir ao uísque canadiano, as maiores quedas por categoria foram registadas pelo conhaque e pelo brandy, ambos com uma descida de 6,4% em volume e valor, seguidos pelo gin, pelo rum e pelo uísque americano.

O panorama dos últimos 12 meses também foi negativo para o uísque canadiano. Os dados acumulados da NABCA mostram que a categoria registou uma queda de 7,4% em volume e de 7,9% em valor até julho, uma contração mais acentuada do que a do mercado global dos estados com controlo estatal, onde o volume total de bebidas espirituosas diminuiu 0,6% e o valor registou uma queda de 2,6%. Apenas os cocktails, a tequila e a cachaça registaram um crescimento em volume ao longo do período completo de 12 meses, e apenas os cocktails e a cachaça também registaram um aumento em valor.

Os dados abrangem os estados e jurisdições onde as vendas de álcool são geridas através de sistemas de controlo público, e não todo o mercado dos EUA. Isso significa que os resultados são um indicador importante das condições de vendas, mas não devem ser interpretados como um total nacional. A NABCA referiu ainda que os resultados de julho foram afetados por várias perturbações específicas do mercado. O Michigan teve menos quatro dias de vendas do que no mesmo mês do ano passado. O Utah alterou o modelo de funcionamento das lojas de venda de bebidas a retalho, passando de um modelo tradicional de compra para um sistema baseado em transferências. Ao mesmo tempo, o New Hampshire beneficiou de uma forte atividade promocional associada à sua campanha «Summertime Bonus Card Bonanza».

Esses fatores locais tiveram efeitos visíveis em todo o painel de estados com controlo estatal. New Hampshire registou um aumento de 21,5% no volume total de bebidas espirituosas em julho e um crescimento de 21,1% em valor, tendo a NABCA associado esse aumento, em parte, às promoções que impulsionaram categorias como o uísque escocês e a tequila. O Michigan seguiu na direção oposta, com o volume total de bebidas espirituosas a registar uma queda de 10,5% e o valor a diminuir 11,3%. O Utah registou quedas de 7,4% em volume e de 10,9% em valor.

Mesmo com essas distorções, o declínio do uísque canadiano foi generalizado, em vez de se concentrar em poucas jurisdições. A NABCA afirmou que a categoria registou quedas em todos os estados com controlo de vendas incluídos no painel, o que torna o resultado mais significativo do que uma queda causada por questões de calendário ou de inventário de um único mercado. O relatório não divulga os volumes ou valores absolutos das vendas de uísque canadiano para todos os cálculos em acesso aberto, pelo que o número exato de caixas e dólares perdidos para a categoria não pode ser deduzido das tabelas públicas.

As classificações mais amplas das categorias ajudam a explicar a pressão a que o uísque canadiano está sujeito. A vodka continuou a ser a maior categoria de bebidas espirituosas em julho, tanto em volume como em valor, apesar de registar quedas de 2,2 % e 3,4 %, respetivamente. O uísque americano foi a segunda maior categoria em volume e a terceira maior em valor, embora também tenha registado uma queda de 3,6% em volume e 3,5% em valor. A tequila ocupou o segundo lugar em valor e continuou a registar um aumento de volume, mesmo com o seu valor a cair 1,6%, o que demonstra que algumas categorias continuam a vender mais caixas, apesar de enfrentarem as suas próprias pressões em termos de preços e mix de produtos.

O uísque escocês apresentou um padrão semelhante. O seu aumento de 3,2% em volume, em julho, traduziu-se num aumento de apenas 0,1% em valor. Este resultado foi, ainda assim, significativamente melhor do que o do uísque canadiano, que perdeu terreno em ambas as medidas e numa base anual móvel. O uísque irlandês, embora tenha registado um crescimento modesto em julho, também superou o uísque canadiano ao evitar um declínio mensal no volume.

A divulgação dos dados mais recentes ocorre num momento em que as tensões comerciais entre os Estados Unidos e o Canadá continuam a fazer parte do contexto empresarial mais alargado para os produtores de bebidas alcoólicas. A cobertura da indústria tem assinalado que os dois países impuseram novas tarifas sobre uma série de bens e que a maioria das províncias canadianas retirou as bebidas alcoólicas dos Estados Unidos dos sistemas de retalho geridos pelo governo a partir de 2025. O relatório de julho da NABCA não aponta uma causa para o declínio das vendas do uísque canadiano nos estados norte-americanos com controlo estatal, e os dados disponíveis não isolam o efeito da política comercial dos preços, da promoção, da procura dos consumidores ou da concorrência de outras bebidas espirituosas e produtos prontos a beber.

O que os números mostram claramente é que o uísque canadiano está a perder quota num mercado onde o crescimento é reduzido e concentrado. O volume total de bebidas espirituosas nos estados com controlo estatal aumentou apenas devido à rápida expansão dos cocktails. Sem esse segmento, o mercado teria apresentado uma fraqueza mais generalizada em julho. Ao longo dos últimos 12 meses, manteve-se o mesmo padrão. As categorias tradicionais de bebidas espirituosas permaneceram, na sua maioria, estáveis ou em queda, enquanto os produtos prontos a beber constituíram a principal fonte de expansão.

Esse padrão foi visível também em termos monetários. Os cocktails representaram uma quota significativa do crescimento total em caixas, mas uma quota menor da receita total, refletindo um valor médio por caixa inferior ao de categorias como a vodka, a tequila e o uísque. Para os fornecedores de uísque canadiano, isso cria um ambiente difícil. A categoria não só está em declínio por si só, como também compete num mercado onde grande parte do crescimento provém de produtos fora do segmento convencional do uísque.

Os dados da NABCA relativos ao consumo no local apontaram na mesma direção. Em bares, restaurantes e outros estabelecimentos licenciados nos estados com controlo de vendas, o volume de bebidas espirituosas aumentou 0,2% em julho, mas o valor diminuiu 2,5%. Nos 12 meses até julho, o volume de bebidas espirituosas no consumo no local aumentou 0,5%, enquanto o valor diminuiu 1,7%. A discrepância entre

volumes e receitas nesse canal reflete a tendência mais ampla do retalho e sugere uma pressão contínua sobre os preços e o mix de produtos em todo o mercado, incluindo nas categorias de uísque que já estão a registar uma queda nas vendas por caixa.