vinetur

A proibição dos EUA relativa ao álcool canadiano afetará mais fortemente as destilarias

Os analistas afirmam que os fabricantes de bebidas espirituosas destinam mais de metade da sua produção aos Estados Unidos, muito mais do que as cervejarias ou as adegas.

sexta-feira, 11 de setembro de 2026



A proibição imposta pelos EUA à importação da maioria das bebidas alcoólicas canadianas deverá entrar em vigor a 29 de setembro, e os analistas do setor afirmam que as destilarias canadianas deverão sofrer os maiores prejuízos, uma vez que dependem muito mais do mercado norte-americano do que as cervejarias e as adegas.

A medida foi anunciada pelo governo dos EUA à medida que as tensões comerciais entre os dois países se agravavam. De acordo com associações do setor e economistas, as restrições impediriam a entrada nos Estados Unidos da maioria das bebidas espirituosas e outros produtos alcoólicos de fabrico canadiano, embora o uísque e os licores canadianos enviados em garrafas com mais de quatro litros fiquem isentos. Representantes comerciais afirmam que, na prática, essa exceção é limitada, uma vez que esses formatos de maior capacidade não são amplamente comercializados.

Craig Johnston, economista-chefe da Farm Credit Canada, afirmou que as destilarias estão especialmente expostas, uma vez que enviam mais de metade da sua produção para o outro lado da fronteira. Entre as principais categorias de bebidas alcoólicas, disse ele, os produtores de bebidas espirituosas são os que mais dependem da procura dos EUA, o que os torna mais vulneráveis do que as cervejarias ou as adegas, caso a proibição se mantenha em vigor.

Isto tem implicações que vão além de uma única categoria de produtos. Uma perturbação prolongada poderá redefinir a forma como os produtores canadianos de bebidas espirituosas, cerveja e vinho acedem ao seu maior mercado de exportação vizinho, com a pressão imediata mais acentuada a recair sobre os fabricantes de bebidas espirituosas e apenas efeitos diretos mais limitados previstos para as cervejarias e adegas. A mudança também poderá obrigar as empresas a repensar a distribuição, o planeamento da produção e a presença nas prateleiras nos Estados Unidos, numa altura em que as relações com o retalho são difíceis de restabelecer uma vez perdidas.

Cal Bricker, da Spirits Canada, afirmou que a medida é, para efeitos práticos, quase uma proibição do uísque canadiano. Referiu que o setor não dispõe de uma solução alternativa fácil, uma vez que muitos produtos estão protegidos por regras de origem e acordos comerciais de longa data. O uísque canadiano tem de ser produzido no

Canadá, tal como o bourbon tem de ser produzido nos Estados Unidos e a tequila no México, afirmou. Isso significa que os produtores não podem simplesmente transferir uma linha de uísque canadiano para o sul da fronteira e continuar a vender o mesmo produto com a mesma denominação.

Bricker referiu ainda que o setor do álcool na América do Norte está profundamente integrado, especialmente no que diz respeito às grandes multinacionais. Citou empresas como a Diageo, que produz o Crown Royal no Canadá, o Bulleit Bourbon nos Estados Unidos e a tequila Don Julio no México. Na sua opinião, as medidas dirigidas a produtos de um país podem ainda assim afetar cadeias de abastecimento empresariais mais amplas, uma vez que essas atividades são geridas num único balanço.

Até ao momento, Bricker afirmou não ter recebido qualquer informação de nenhuma das 11 destilarias e fabricantes de bebidas espirituosas representadas pela sua associação sobre a transferência da produção para os Estados Unidos. No entanto, referiu que o setor está a pressionar para que se iniciem negociações, uma vez que o impacto comercial poderá ser grave se a proibição se prolongar.

Robert Carter, analista do setor alimentar do StratonHunter Group, afirmou que os produtores de menor dimensão com presença no retalho nos Estados Unidos podem estar particularmente vulneráveis. Muitos deles passaram anos a construir laços com distribuidores, restaurantes e lojas norte-americanos, disse ele, e essas relações podem enfraquecer-se rapidamente se os produtos deixarem de chegar. Quando uma marca desaparece das prateleiras, substituir esse espaço perdido pode ser difícil e dispendioso.

As cervejarias parecem, em geral, menos expostas, embora algumas empresas ainda enfrentem um risco significativo. Andrew Oland, diretor executivo da Moosehead Breweries, disse estar desapontado por ver o álcool cada vez mais envolvido na disputa comercial que se alarga. Referiu que 15% das bebidas da Moosehead são enviadas para os Estados Unidos e já estão sujeitas a tarifas de 50% desde que as negociações comerciais entre os dois países fracassaram no mês passado.

Oland referiu que a cervejaria sediada em Saint John, em New Brunswick, está a tentar enviar o máximo de cerveja possível para os Estados Unidos nas próximas semanas, a fim de proteger o espaço nas prateleiras e preservar as relações com os retalhistas. Se a sua cerveja não estiver disponível nas lojas americanas, disse ele, essas lojas irão rapidamente substituí-la por outra marca, e recuperar esse espaço nas prateleiras mais tarde pode ser difícil. Ao mesmo tempo, afirmou que a Moosehead se está a preparar para a possibilidade de uma interrupção mais prolongada e a procurar oportunidades de comercialização fora dos Estados Unidos.

Mesmo assim, representantes da indústria cervejeira afirmam que o setor não é tão dependente do mercado norte-americano como o são os produtores de bebidas destiladas. Luke Chapman, vice-presidente de assuntos federais da Beer Canada, afirmou que a produção cervejeira canadiana é predominantemente destinada ao mercado interno. Mais de 90% da cerveja comprada no Canadá no ano passado foi fabricada no país com ingredientes nacionais, afirmou ele, o que confere ao setor uma base de mercado interno maior do que a de muitas outras indústrias canadianas.

Espera-se também que os produtores de vinho evitem o pior do impacto. Norman Beal, presidente do conselho de administração da Ontario Craft Wineries, afirmou que apenas cerca de 1% das vendas de vinho provêm dos Estados Unidos. Referiu que os produtores de vinho canadianos são relativamente pequenos e vendem a maior parte dos seus produtos no Canadá, o que reduz a sua exposição direta a uma proibição de importação por parte dos EUA.

Dados comerciais recentes mostram por que razão a questão continua a ser importante para o setor do álcool em geral. Dados da Statistics Canada citados por analistas revelam que, entre abril de 2024 e março de 2025, o Canadá importou 1 mil milhões de dólares em álcool dos Estados Unidos, o que representa uma descida de 5,4% em relação ao ano fiscal anterior. No mesmo período, as exportações canadenses de bebidas alcoólicas para os Estados Unidos totalizaram 1,4 mil milhões de dólares, um aumento de 4,1% em relação ao ano anterior.

A mais recente medida dos EUA surgiu na sequência das tarifas de retaliação canadenses introduzidas no início desta semana, de acordo com fontes do setor citadas pela The Canadian Press. Os produtores e as associações comerciais estão agora a exortar Ottawa e Washington a encontrarem uma solução diplomática antes de 29 de setembro. Alertam que, se as restrições se mantiverem, algumas destilarias poderão ter de reduzir as suas operações e, em algumas regiões, isso poderá significar a perda de postos de trabalho e pressão económica sobre as comunidades ligadas à produção de bebidas espirituosas.

Com o prazo a aproximar-se, a principal preocupação em todo o setor não é partilhada de forma uniforme. As cervejarias e as adegas podem contar mais com as vendas no mercado interno, mas as destilarias não dispõem da mesma margem de manobra. Para muitas delas, os Estados Unidos não são apenas mais um destino de exportação. São o mercado principal que sustenta os volumes de produção, os contratos de longo prazo e o crescimento da marca.