vinetur

Exportações de bourbon do Kentucky para o Canadá caíram 85% após a escalada da disputa comercial

O controlo provincial da venda de bebidas alcoólicas permitiu às autoridades canadianas retirar rapidamente as garrafas americanas, aumentando os receios de preços mais altos e de perdas duradouras de mercado.

quarta-feira, 23 de setembro de 2026



A disputa comercial entre os Estados Unidos e o Canadá está a afetar as vendas de bourbon do Kentucky no Canadá e a suscitar preocupações com custos mais elevados para os consumidores, à medida que as tarifas e as medidas retaliatórias se alastram ao comércio transfronteiriço.

Responsáveis do Kentucky dizem que as exportações de bebidas espirituosas para o Canadá caíram até 85%, uma quebra acentuada que sublinha a rapidez com que a tensão política pode perturbar um dos principais mercados externos da indústria do bourbon. A descida foi citada pelo governador do Kentucky, Andy Beshear, numa carta de setembro a instar o presidente Donald Trump a alterar a sua política tarifária.

A questão não se limita aos produtores. O economista canadiano Todd Hirsch afirmou que a disputa também está a afetar consumidores e empresas de ambos os lados da fronteira, com potencial para empurrar os preços para cima se o impasse continuar. Em declarações ao “Point Taken” da WTMJ, Hirsch disse que as vendas de álcool americano no Canadá caíram acentuadamente e associou parte dessa quebra à forma como as bebidas alcoólicas são vendidas no país.

No Canadá, os governos provinciais desempenham um papel central na compra e distribuição de bebidas alcoólicas. Essa estrutura dá-lhes ampla margem de manobra sobre os produtos que são colocados em stock e vendidos. Hirsch afirmou que isso significa que as províncias podem retirar as garrafas americanas das prateleiras das lojas, um passo que pode cortar rapidamente o acesso a marcas dos EUA por parte de retalhistas e consumidores.

Esse sistema ajuda a explicar por que razão o bourbon se tornou uma das primeiras e mais visíveis vítimas da disputa. Em muitos mercados, a pressão comercial demora tempo a refletir-se nos grossistas, distribuidores e inventários das lojas. No sistema de bebidas alcoólicas do Canadá, a ação governamental pode produzir um impacto muito mais rápido, sobretudo quando uma categoria de produto depende fortemente de canais oficiais de compra.

Para o Kentucky, as consequências são significativas. O bourbon é um dos produtos de exportação mais conhecidos do estado, e o Canadá tem sido um destino importante. Uma perda desta dimensão pode afetar diretamente os produtores através de vendas

mais baixas, mas também pode chegar a fornecedores, empresas de logística e negócios de hotelaria que dependem de fluxos comerciais estáveis.

A disputa também traz implicações mais amplas para o setor das bebidas. As tarifas e restrições entre os dois países podem alterar os volumes expedidos, os custos e a disponibilidade de produtos para bebidas espirituosas e, potencialmente, também para outras bebidas importadas. Importadores, bares, restaurantes e retalhistas podem enfrentar oferta mais apertada, preços grossistas mais elevados ou mudanças na seleção de marcas se a guerra comercial continuar ou se expandir.

Os consumidores canadianos já estão a sentir os efeitos através de um acesso reduzido a alguns produtos americanos. Se as tarifas se mantiverem em vigor ou forem acrescentadas novas restrições, a pressão poderá avançar mais ao longo da cadeia, dos exportadores e compradores provinciais para os preços nas lojas e as cartas de bebidas dos restaurantes. Hirsch disse que a disputa poderá acabar por afetar o que os consumidores pagam, apontando para a forma como as barreiras comerciais podem repercutir-se nos custos do dia a dia.

O mercado do bourbon tornou-se um exemplo claro de como a política comercial pode sair das fábricas e dos bens industriais e chegar rapidamente aos produtos de consumo. As bebidas espirituosas são especialmente expostas porque dependem de transporte transfronteiriço, redes de venda reguladas e fidelidade às marcas construída ao longo do tempo. Uma interrupção súbita em qualquer uma dessas áreas pode enfraquecer a procura e tornar mais difícil para os fornecedores recuperar espaço nas prateleiras.

O apelo de Beshear a Trump acrescenta pressão crescente de responsáveis de estados com exposição exportadora ao Canadá. A sua carta apontou a forte redução nos envios de bebidas espirituosas como prova de que a atual política tarifária está a prejudicar uma importante indústria estatal. Embora os detalhes de qualquer alteração de política continuem pouco claros, a carta mostra que a oposição está a crescer não só entre economistas e empresas, mas também entre líderes estaduais preocupados com empregos e perda de receitas.

A disputa é também notável devido à relação comercial estreita entre os dois países. Os Estados Unidos e o Canadá partilham uma das maiores parcerias comerciais do mundo, e muitos setores dependem de regras previsíveis na fronteira. Quando essas regras mudam, até produtos com forte procura podem ser apanhados no meio.

Para os produtores de bourbon, o mercado canadiano é importante não apenas pelas vendas atuais, mas também pela posição de marca a longo prazo. Quando os produtos são retirados das prateleiras, os concorrentes podem ganhar espaço e os consumidores podem mudar para outras opções. Mesmo que as tensões comerciais diminuam mais tarde, as empresas podem precisar de tempo e de custos adicionais para reconstruir a distribuição e recuperar quota de mercado.

O mesmo risco aplica-se de forma mais ampla ao setor das bebidas. Se as tarifas continuarem a influenciar as decisões de compra e as políticas de stock, as empresas que importam, distribuem ou servem bebidas espirituosas poderão ser forçadas a ajustar inventários, renegociar acordos de fornecimento ou absorver custos mais elevados. Isso pode ser especialmente importante para operadores que dependem do comércio EUA-Canadá para um fluxo estável de garrafas premium e rótulos consolidados.

Por agora, os números do bourbon citados por responsáveis do Kentucky oferecem uma das medidas mais claras do efeito da disputa. Uma queda de 85% nas exportações para o Canadá aponta para mais do que uma desaceleração temporária. Sugere que o conflito comercial já está a provocar danos comerciais reais num mercado que era importante para uma das bebidas espirituosas emblemáticas da América.