vinetur

Exportadores neozelandeses começam a receber milhões de dólares em reembolsos de tarifas ilegais dos EUA

Os reembolsos chegam aos produtores de forma desigual, porque os importadores norte-americanos pagaram frequentemente os direitos, deixando a Delegat à espera e a Babich com 70% já recuperados

terça-feira, 3 de novembro de 2026



Os exportadores neozelandeses começam a receber milhões de dólares em reembolsos relacionados com tarifas dos EUA que foram posteriormente consideradas ilegais, mas o dinheiro não está a chegar aos produtores de forma uniforme, uma vez que passa primeiro, em muitos casos, por importadores e distribuidores norte-americanos.

Na segunda-feira, 2 de novembro, a Farmers Weekly noticiou que a devolução do dinheiro das tarifas abriu uma segunda disputa para algumas empresas: a forma como os reembolsos devem ser repartidos entre os exportadores neozelandeses e as empresas norte-americanas que introduziram os seus produtos no país e pagaram os direitos aduaneiros na fronteira.

O problema é particularmente visível no setor do vinho. Segundo a Farmers Weekly, a Delegat continua à espera dos seus distribuidores, enquanto procura determinar quanto do dinheiro reembolsado acabará por receber. A Babich, outra empresa vitivinícola neozelandesa, já recuperou 70% do valor que afirma ter direito a receber, de acordo com a publicação.

O artigo indicava que as tarifas tinham sido declaradas ilegais, criando a base para os reembolsos. Não parecia apresentar em detalhe todo o historial jurídico, mas o problema comercial imediato é claro: a empresa que expediu o produto nem sempre é a mesma que pagou formalmente a tarifa à Alfândega dos EUA. Em muitas cadeias de abastecimento de bebidas, é o importador oficial ou o distribuidor que trata da declaração aduaneira e suporta inicialmente o encargo. Isso significa que o reembolso pode ser pago primeiro a essa entidade norte-americana, ficando o exportador dependente das cláusulas contratuais, de acordos de preços anteriores ou de uma negociação direta para recuperar a sua parte.

Esta dinâmica pode ter um impacto significativo na tesouraria dos exportadores. Para os produtores de vinho e outras empresas de bebidas, os reembolsos de tarifas podem melhorar a liquidez a curto prazo, mas apenas se os fundos forem transferidos rapidamente e de acordo com os acordos comerciais. Quando o impacto das tarifas originais foi repartido por toda a cadeia de abastecimento através dos preços, de descontos ou da compressão das margens, torna-se mais difícil determinar a quem cabe o reembolso, que pode passar a ser uma questão de negociação, em vez de uma simples devolução.

A reportagem da Farmers Weekly sugere que os montantes envolvidos são suficientemente elevados para serem relevantes. Mesmo sem apresentar valores detalhados para cada empresa, um conjunto de reembolsos na ordem dos vários milhões de dólares pode ter um impacto significativo no fundo de maneio, sobretudo para os exportadores que gerem inventários, custos de transporte e ciclos de vendas no mercado norte-americano. Para os produtores de bebidas, que muitas vezes precisam de manter um investimento regular na construção das marcas e no apoio à distribuição, um reembolso tardio pode limitar o benefício imediato de uma decisão jurídica favorável.

O contraste entre a Delegat e a Babich mostra até que ponto o resultado pode depender da estrutura dos acordos de venda de cada empresa nos EUA. Um produtor que venda ao abrigo de um tipo de acordo de distribuição pode receber os reembolsos mais rapidamente do que outro que tenha usado uma estrutura contratual diferente. A questão não é apenas quem pagou a tarifa, mas também quem suportou o custo

enquanto esta esteve em vigor. Se um exportador baixou os preços para ajudar um distribuidor a compensar a tarifa, poderá argumentar que uma parte equivalente do reembolso deve agora ser-lhe devolvida. Se a contraparte norte-americana manteve os preços e suportou o encargo, poderá apresentar uma reivindicação diferente.

Por isso, a questão é importante para além de um único episódio de reembolso. As empresas de bebidas dão frequentemente grande importância ao acesso aos mercados, ao espaço nas prateleiras e à procura dos consumidores, mas este caso evidencia a importância financeira da documentação aduaneira e da redação dos contratos. As cláusulas relativas a tarifas, alterações fiscais e custos comerciais extraordinários podem determinar quem recebe um reembolso anos mais tarde e com que rapidez esse montante pode ser contabilizado. Em setores como o do vinho, da cerveja e das bebidas espirituosas, onde a distribuição transfronteiriça é comum e as margens podem ser sensíveis aos custos comerciais, a gestão dos reembolsos pode tornar-se quase tão importante como a disputa tarifária original.

Os reembolsos mostram também como as medidas comerciais podem continuar a afetar as empresas muito depois de os próprios direitos deixarem de ser a questão central. Quando uma tarifa é anulada, as empresas continuam a ter de apurar quem pagou, quem foi compensado através dos preços e quem deve beneficiar quando o dinheiro é devolvido. Para os exportadores que não importam diretamente para os Estados Unidos, a vitória jurídica não se traduz automaticamente em dinheiro disponível.

Para os exportadores neozelandeses de bebidas, isso significa que o processo de reembolso pode gerar resultados desiguais em todo o setor. Algumas empresas poderão recuperar rapidamente a maior parte do dinheiro. Outras poderão enfrentar um processo mais lento, condicionado pelas relações com os distribuidores, pela documentação e pela redação dos acordos anteriores. A recuperação de 70% pela Babich, segundo a publicação, sugere que uma parte do dinheiro já está a ser devolvida, mas a situação da Delegat indica que um acordo final pode continuar dependente de conversações com parceiros norte-americanos, e não apenas da decisão sobre as tarifas.

À medida que os reembolsos avançam pelo sistema, os exportadores com uma posição contratual mais sólida ou uma estrutura de importação mais direta poderão estar em melhores condições para transformar esses montantes em dinheiro disponível, enquanto as empresas mais dependentes de distribuidores externos poderão ter de passar mais tempo a negociar a repartição dos direitos devolvidos.