vinetur

Proibição de importações canadianas por Trump ameaça prateleiras de bebidas alcoólicas nos EUA e abastecimento de soro de leite

Economistas afirmam que a medida vai perturbar bares, lojas especializadas e vendedores de suplementos proteicos mais do que fazer subir os preços a nível nacional

terça-feira, 3 de novembro de 2026



A proibição de Donald Trump, presidente dos Estados Unidos, a determinadas importações canadianas deverá dificultar a obtenção de algumas bebidas alcoólicas e produtos proteicos à base de soro de leite nos Estados Unidos. Economistas afirmam que a medida deverá perturbar mais a disponibilidade e a distribuição do que fazer subir a inflação em geral.

A medida foi anunciada a 29 de setembro, depois de a administração ter imposto, durante o verão, tarifas de 50% sobre muitos produtos canadianos. De acordo com a HuffPost, que entrevistou três economistas sobre a política, a proibição abrange todas as bebidas alcoólicas provenientes do Canadá, melaço, cerveja e bebidas espirituosas sem álcool, e soro de leite, um subproduto lácteo muito utilizado em suplementos proteicos.

Os economistas afirmaram que a mais recente restrição deve ser analisada no contexto das tarifas anteriores. Josh Stillwagon, professor de economia e diretor de divisão no Babson College, em Wellesley, Massachusetts, disse à HuffPost que o efeito direto nos preços a nível nacional deverá ser limitado, uma vez que a tarifa anterior de 50% já tinha tornado difícil vender muitas dessas importações com lucro no mercado norte-americano. Na sua opinião, a nova proibição é mais relevante porque elimina totalmente os produtos, deixando alguns consumidores e empresas sem a possibilidade de os comprar pagando mais.

Esta distinção é especialmente importante no setor das bebidas. Bares, restaurantes e lojas de retalho que dependem de bebidas espirituosas e cerveja canadianas poderão deparar-se com falhas nas prateleiras e nas cartas de bebidas, enquanto os produtos concorrentes fabricados nos Estados Unidos poderão ganhar poder de fixação de preços se os rivais importados desaparecerem. As empresas especializadas em marcas de distribuição limitada parecem estar mais expostas do que as grandes cadeias ou lojas com uma ampla variedade de produtos de marcas nacionais.

Michael Klein, professor de assuntos económicos internacionais na Fletcher School da Tufts University e editor executivo da Econofact, disse à HuffPost que alguns produtos deixarão simplesmente de estar disponíveis, referindo o whisky Canadian Club como exemplo. Acrescentou que estudos mostram que os produtos nacionais concorrentes

de importações afetadas por tarifas tendem a encarecer quando a concorrência diminui.

A pressão poderá não ser distribuída de forma uniforme pelo mercado das bebidas alcoólicas. Fergus Hodgson, diretor da Econ Americas, disse à HuffPost que os negócios do setor da hotelaria e restauração com fortes ligações a fornecedores canadianos de bebidas deverão sentir maior pressão. Segundo ele, poderão estar incluídas empresas perto da fronteira entre os Estados Unidos e o Canadá, empresas com relações de fornecimento de longa data e operadores cujos clientes são fiéis às marcas canadianas.

As maiores empresas de bebidas alcoólicas poderão dispor de uma solução parcial. Hodgson afirmou que as marcas com escala e recursos financeiros suficientes poderão continuar a enviar bebidas espirituosas através da fronteira a granel, por exemplo em tanques, barris ou contentores de plástico, e engarrafar depois o produto nos Estados Unidos. Stillwagon afirmou que as regras incluem uma exceção que permite o transporte de bebidas alcoólicas a granel, o que poderá ajudar as grandes empresas a manter o acesso ao mercado norte-americano se a proibição durar mais do que um curto período.

Esta opção é menos viável para pequenos produtores canadianos de bebidas espirituosas artesanais e outros produtores de nicho. Por isso, o impacto mais acentuado no setor das bebidas poderá recair sobre bares e lojas especializadas que dependem de pequenas marcas canadianas, bem como sobre as próprias empresas do Canadá, que poderão perder acesso aos consumidores norte-americanos enquanto os concorrentes de maior dimensão adaptam a sua logística.

A proibição do soro de leite poderá também ter repercussões muito para além das prateleiras dos supermercados. O Canadá fornece a maior parte do soro de leite importado pelos Estados Unidos e tem sido a origem de crescimento mais rápido dessas importações, de acordo com a reportagem da HuffPost. Os economistas afirmaram que, por isso, o soro de leite é uma das categorias mais suscetíveis a enfrentar uma pressão significativa sobre o abastecimento.

Stillwagon afirmou que o aumento da procura de produtos proteicos nos últimos anos já fez subir os preços no mercado do soro de leite, e que a proibição poderá agravar a situação. Segundo ele, lojas de batidos, ginásios e empresas que vendem suplementos proteicos poderão ver os custos aumentar à medida que a oferta se torna mais restrita. O efeito mais amplo sobre a inflação poderá continuar a ser reduzido, mas o aprovisionamento poderá tornar-se mais difícil para as empresas centradas em bebidas e suplementos proteicos.

As medidas comerciais poderão também agravar os danos económicos para além dos produtos diretamente abrangidos pela proibição. Stillwagon disse à HuffPost que o conflito comercial em curso com o Canadá já provocou uma forte quebra do turismo canadiano nos Estados Unidos. Afirmou que as viagens recuperaram parcialmente no último ano, mas continuam cerca de 25% abaixo dos níveis de 2024, e que cada nova notícia negativa deverá prolongar os boicotes de alguns viajantes canadianos.

Segundo ele, o impacto deverá ser maior nos estados fronteiriços com fortes relações comerciais com o Canadá, incluindo Maine, Vermont, o norte do estado de Nova Iorque e Michigan. Klein afirmou que destinos de inverno como Arizona e Florida também poderão sentir os efeitos, uma vez que muitos canadianos passam parte da estação nesses estados e algumas zonas já registaram menos visitantes do Canadá.

Os economistas afirmaram também que uma eventual reversão da política não resolveria totalmente o problema de imediato. Stillwagon disse à HuffPost que, se o Congresso revogasse as proibições, a circulação física de mercadorias poderia ser retomada em poucos dias, mas a reconstrução de contratos, a reposição de inventários e o restabelecimento dos padrões comerciais habituais demorariam provavelmente dois trimestres. Segundo ele, o maior obstáculo é a confiança, já que as empresas poderão hesitar em retomar a produção e o comércio transfronteiriço se acreditarem que a política pode voltar a mudar sem aviso.

Klein apresentou uma avaliação semelhante, afirmando que os Estados Unidos são cada vez mais vistos como um parceiro comercial pouco fiável. Isso poderá deixar fornecedores canadianos, importadores norte-americanos e distribuidores de bebidas relutantes em reconstruir rapidamente as relações, mesmo que as restrições formais sejam levantadas.