vinetur

Exportações de bebidas espirituosas dos EUA para o Canadá caem 70% após proibições provinciais

Destilarias do Kentucky suspenderam planos de expansão, Ontário gastou milhões em armazenamento e produtores canadianos enfrentam uma proibição de importação nos EUA

terça-feira, 3 de novembro de 2026



Mais de 18 meses depois de a maioria das províncias canadianas ter retirado das prateleiras das lojas as bebidas alcoólicas dos EUA, o conflito comercial está a gerar custos visíveis em ambos os lados da fronteira. As exportações de bebidas espirituosas dos EUA para o Canadá caíram acentuadamente, produtores de bourbon do Kentucky afirmam ter perdido negócio e adiado planos de expansão, Ontário está a pagar milhões para armazenar inventário americano não vendido e as destilarias canadianas enfrentam agora uma proibição dos EUA que lhes cortou o maior mercado de exportação.

Os dados do setor mostram a dimensão da queda. O Distilled Spirits Council of the United States, uma associação comercial de produtores norte-americanos, afirmou que as exportações de bebidas espirituosas dos EUA para o Canadá diminuíram de 232 milhões de dólares dos EUA para 72 milhões, antes das proibições provinciais, uma queda de 70%. Dados separados da Kentucky Distillers' Association indicam que as exportações de bourbon e whisky do Kentucky para o Canadá caíram 42,4% em 2025, para 25,2 milhões de dólares dos EUA.

As perdas fizeram-se sentir tanto em pequenas localidades ligadas à destilação como em empresas de maior dimensão. Tom Bard, que cofundou a The Bard Distillery, em Graham, Kentucky, em 2019, afirmou que o boicote canadiano fez desaparecer quase de um dia para o outro uma fonte de receitas. Para compensar o impacto, abriu uma sala de provas em Bardstown, Kentucky, mas também deixou de contratar e suspendeu as obras de expansão.

As restrições não são uniformes em todo o Canadá. Alberta e Saskatchewan retomaram as vendas de bebidas alcoólicas dos EUA em junho de 2025, mas as outras oito províncias não voltaram a abastecer-se de produtos americanos. Mesmo onde as vendas foram retomadas, a procura dos consumidores não regressou por completo. O retalhista de Calgary Andrew Ferguson disse ao Postmedia, em outubro, que os clientes continuavam a deixar os vinhos dos EUA nas prateleiras, acrescentando que o boicote tinha alterado a composição dos produtos de uma forma que nunca tinha visto.

O conflito voltou a alargar-se no final do verão. Depois do fracasso das negociações comerciais, os EUA impuseram, a 22 de agosto, uma tarifa de 50% sobre as bebidas alcoólicas canadianas. Saskatchewan respondeu com uma taxa própria de 50% sobre as bebidas alcoólicas dos EUA, que entrou em vigor a 8 de setembro. Em setembro, a Casa Branca invocou mais tarde essa tarifa para avançar com o bloqueio mais abrangente às importações de bebidas alcoólicas canadianas.

Ontário adotou uma das posições mais duras no Canadá, o que gerou outro tipo de custos. A província proibiu a Liquor Control Board of Ontario, ou LCBO, de vender o stock de bebidas alcoólicas dos EUA que já tinha. Ficaram assim armazenados produtos americanos no valor de cerca de 79 milhões de dólares canadianos. A LCBO afirmou que os contribuintes gastaram cerca de 8 milhões de dólares canadianos para armazenar esse inventário e que produtos no valor de cerca de 2,6 milhões de dólares canadianos, ou 3,3% do stock inicial, já passaram o prazo de validade.

Alguns analistas afirmam que o custo real é superior. Michael Armstrong, professor de investigação operacional na Brock University, estimou, numa análise publicada em outubro pelo The Conversation, que a fatura total da província ao longo de 20 meses poderá atingir 33,4 milhões de dólares canadianos. A estimativa inclui cerca de 20,4 milhões em desvalorizações de inventário, quase 10 milhões em custos de armazenamento e perto de 3 milhões em juros implícitos.

Estes custos de armazenamento surgem numa altura em que a LCBO já está a entregar menos receitas à província. No exercício fiscal terminado a 31 de março, a LCBO gerou 1,8 mil milhões de dólares canadianos para Ontário, menos 358 milhões do que no ano anterior. A maior parte dessa quebra ocorreu na sequência da decisão de Ontário de alargar a venda de bebidas alcoólicas a supermercados, lojas de conveniência e grandes superfícies, mas o inventário não vendido dos EUA veio acrescentar outro encargo.

Os produtores canadianos também estão agora sob pressão. A 29 de setembro, os EUA proibiram a importação da maioria das bebidas alcoólicas canadianas embaladas, incluindo whisky, vodka, cerveja e vinho. A medida abrange cerca de 800 milhões de dólares dos EUA em bebidas alcoólicas canadianas importadas pelos EUA em 2025.

Analistas citados pela The Canadian Press afirmaram que as destilarias são as mais expostas, pois enviam mais de metade da sua produção para os EUA, uma proporção muito superior à das cervejeiras ou adegas. Dados da DISCUS mostram que os EUA importaram bebidas espirituosas canadianas no valor de 691 milhões de dólares dos EUA em 2025.

A proibição prevê uma exceção para whisky e licores expedidos em recipientes com capacidade superior a 4 litros, mas associações do setor afirmam que essa possibilidade pouco ajuda muitos produtores. Cal Bricker, diretor executivo da Spirits Canada, disse que poucos produtos são vendidos dessa forma. As marcas de maior dimensão poderão ter mais margem para se adaptar. A Crown Royal, por exemplo, pode expedir whisky a granel e engarrafá-lo nos EUA. As destilarias mais pequenas, que engarrafam no mercado interno, não têm essa opção.

Algumas dessas empresas já alteraram os seus planos. A Stratford-Fox Distillery, perto de Ottawa, abandonou a tentativa de entrar no mercado dos EUA depois de as negociações comerciais terem falhado em agosto e procura agora colocar os seus produtos noutras províncias e na Europa. Esta mudança mostra como o conflito está a transformar o setor das bebidas para além do bourbon. O espaço nas prateleiras está a ser ocupado por produtos nacionais, as decisões de investimento estão a ser adiadas e distribuidores e produtores de bebidas espirituosas, vinho e cerveja enfrentam maior risco comercial e um mercado mais fragmentado.

Os fornecedores nacionais ganharam algum terreno no Canadá. No exercício fiscal terminado a 31 de março, a LCBO acrescentou 1.060 produtos fabricados em Ontário. As vendas de bebidas espirituosas produzidas na província aumentaram 9% e as vendas de todos os produtos fabricados em Ontário cresceram 20%, ou mais de 500 milhões de dólares canadianos. As cervejeiras parecem estar menos expostas do que as destilarias, uma vez que a produção canadiana de cerveja continua concentrada no mercado interno, mas a medida dos EUA abrange também a cerveja, além do vinho e das bebidas espirituosas.

Para os consumidores, o acesso depende agora muito do local onde vivem e da forma como fazem compras. Nas províncias que continuam a proibir produtos dos EUA nas prateleiras do retalho, é difícil encontrar bourbon produzido nos Estados Unidos através dos canais habituais. Os canadianos continuam a poder trazer bebidas alcoólicas dos EUA para consumo pessoal, mas a exceção é mais restrita do que muitos viajantes supõem. A Canada Border Services Agency só permite a importação isenta de direitos aduaneiros após uma ausência do país de pelo menos 48 horas, e o limite é de 1,14 litros de bebidas espirituosas, 1,5 litros de vinho ou 8,5 litros de cerveja. Quantidades superiores podem implicar direitos aduaneiros, impostos e taxas provinciais ou territoriais.

O Distilled Spirits Council of the United States criticou as proibições provinciais e afirmou estar a pressionar para que Ottawa e Washington retomem as negociações. O seu diretor executivo, Chris Swonger, classificou as medidas provinciais como um «erro não forçado» e disse que o setor quer que ambos os governos voltem à mesa de negociações.