vinetur

Produtores de vinho sul-africanos preparam-se para perder preferências comerciais dos EUA

Os produtores dizem que a mudança os obrigaria a aumentar os preços ou a aceitar margens mais reduzidas num dos seus maiores mercados de exportação

quarta-feira, 4 de novembro de 2026



O setor vitivinícola da África do Sul está a preparar-se para uma provável perda das preferências comerciais dos EUA, uma mudança que, receiam os produtores, poderá aumentar os custos e enfraquecer a sua posição num dos seus mais importantes mercados de exportação.

A Reuters Breakingviews noticiou na terça-feira, 3 de novembro, que a esperada retirada desses benefícios alarmou os produtores de vinho, que afirmam que a mudança poderá tornar os seus produtos menos competitivos nos Estados Unidos. A preocupação é que, quando as preferências terminarem, o vinho sul-africano passe a enfrentar custos comerciais mais elevados, difíceis de absorver num mercado onde a concorrência em termos de preço já é intensa.

As preocupações do setor centram-se no risco de perder as vantagens pautais que ajudaram os exportadores sul-africanos a vender nos EUA em condições mais favoráveis. Se essas condições desaparecerem, os exportadores poderão ser obrigados a aceitar margens mais reduzidas ou a aumentar os preços para os compradores norte-americanos. Qualquer uma das opções pressionaria os volumes e as receitas.

Para os produtores, a questão vai além de um único mercado. Os Estados Unidos têm sido um destino importante para o vinho sul-africano, e poderá ser difícil compensar rapidamente um revés nesse mercado. Transferir essas vendas para outros países não é uma simples questão de substituição. As relações de exportação, os contratos de distribuição, as preferências dos consumidores e o espaço nas prateleiras demoram tempo a construir, e os países concorrentes na produção de vinho também disputam os mesmos compradores.

Por isso, a mudança na política comercial é também importante para o setor das bebidas em geral. A perda das preferências pautais poderá alterar a concorrência entre países exportadores de vinho no mercado dos EUA, afetando os preços, a quota de mercado e as decisões de aprovisionamento. Poderá também levar os produtores sul-africanos a redirecionar os envios para outros mercados, aumentando a pressão em locais onde os importadores já dispõem de muitas opções. Os efeitos não se limitariam às próprias adegas, podendo estender-se a distribuidores, retalhistas e outras empresas de bebidas expostas a alterações nos fluxos comerciais.

Segundo a notícia, a perspetiva de perder os benefícios dos EUA apanhou muitos produtores de surpresa. A preocupação não se prende apenas com o aumento direto dos custos, mas também com a incerteza que agora envolve o planeamento do próximo ciclo de exportação. Os produtores tomam normalmente decisões sobre preços, produção e expedição com bastante antecedência. Quando o acesso ao mercado se torna incerto, as decisões de investimento e contratação tornam-se mais difíceis.

O governo sul-africano e as associações do setor estão a procurar formas de reduzir o impacto. A Reuters Breakingviews afirmou que responsáveis oficiais e representantes empresariais estão a desenvolver esforços diplomáticos e a ponderar outras medidas que possam preservar algumas condições preferenciais ou atenuar o impacto caso os benefícios comerciais sejam totalmente retirados. O desfecho continua, porém, incerto, e o setor ainda não tem um caminho claro para substituir a vantagem perdida.

A incerteza é importante porque a produção de vinho sustenta uma cadeia mais ampla de atividade económica. Viticultores, adegas, engarrafadores, operadores logísticos e empresas exportadoras dependem todos de um acesso estável aos mercados estrangeiros. Nas regiões onde a produção de vinho é uma atividade económica local de grande importância, uma quebra das exportações poderá repercutir-se para além dos produtores e afetar o emprego e o investimento.

Os especialistas citados na notícia alertaram que, sem uma solução viável, a cadeia de valor do vinho sul-africano poderá ter sérias dificuldades em manter a competitividade internacional. Este desafio surge numa altura em que os exportadores de muitos países já enfrentam uma procura volátil, pressões cambiais e custos de produção crescentes.

O problema é particularmente agudo no caso do vinho, porque é difícil reajustar o posicionamento das marcas e os preços depois de estes mudarem. Se os produtores sul-africanos forem obrigados a baixar os preços em alguns mercados enquanto tentam manter os volumes noutros, poderão sofrer uma pressão duradoura sobre a rentabilidade. Se, em vez disso, aumentarem os preços nos Estados Unidos para cobrir os novos custos comerciais, os compradores poderão optar por vinhos concorrentes de países que continuem a beneficiar de um acesso mais favorável ou de posições de

mercado mais fortes.

Por agora, o setor aguarda maior clareza por parte dos decisores políticos, enquanto tenta avaliar quanta procura poderá estar em risco. O receio imediato é que a perda das preferências dos EUA corroa uma vantagem que levou anos a construir, deixando os exportadores de vinho sul-africanos com menos instrumentos para defender a sua posição num mercado global altamente competitivo.