vinetur

Vitórias democratas reacendem esperança nas exportações de vinho e bebidas espirituosas dos EUA para o Canadá

O controlo provincial das vendas pode atrasar o regresso dos produtos dos EUA, após as exportações para o Canadá caírem 70% nas bebidas espirituosas e 78% no vinho

sábado, 7 de novembro de 2026



Uma mudança em Washington após as eleições intercalares nos EUA renovou as esperanças do setor das bebidas de que o conflito comercial que mantém muitos vinhos e bebidas espirituosas norte-americanos fora das prateleiras canadianas possa começar a abrandar. No entanto, não há qualquer reabertura do mercado confirmada e, mesmo que as negociações federais avancem, o regresso das bebidas alcoólicas dos EUA às lojas do Canadá continuará a depender em grande medida das decisões das províncias e dos territórios, que controlam grande parte do sistema de retalho do país.

Os democratas conquistaram o controlo da Câmara dos Representantes e do Senado, e o novo Congresso tomará posse em janeiro de 2027. Isso dá aos legisladores mais margem para contestar a política comercial da administração Trump, enquanto Washington e Otava prosseguem as negociações de um acordo mais abrangente. O primeiro-ministro canadiano, Mark Carney, afirmou que foram feitos progressos, mas ainda não foi finalizado qualquer acordo.

Para os produtores norte-americanos de vinho e bebidas espirituosas, o conflito já provocou perdas avultadas. Depois de os Estados Unidos terem imposto tarifas sobre produtos canadianos no início de 2025, o Canadá retaliou retirando das lojas de bebidas alcoólicas e de outros estabelecimentos comerciais as bebidas produzidas nos EUA. No Quebeque, o retalhista provincial SAQ retirou todas as bebidas alcoólicas norte-americanas das lojas e do site em março de 2025, a pedido do governo provincial. Deixou também de abastecer supermercados, bares e restaurantes. A SAQ afirmou que o seu inventário de produtos dos EUA valia cerca de C $ 27 milhões.

O impacto nas exportações foi imediato e severo. Segundo o Distilled Spirits Council of the United States, as exportações de bebidas espirituosas dos EUA para o Canadá caíram 70% em termos homólogos entre o início das proibições provinciais de venda, em março de 2025, e dezembro de 2025. O Canadá, que em 2024 era o segundo maior mercado de exportação de bebidas espirituosas dos EUA, desceu para o sexto lugar em 2025.

Os produtores de vinho registaram uma quebra igualmente acentuada. O Wine Institute afirmou que o Canadá representou 36% de todas as exportações de vinho dos EUA em 2024, no valor de cerca de 460 milhões de dólares dos EUA. Depois de os vinhos norte-

americanos terem sido retirados da maioria das prateleiras do retalho canadiano em março de 2025, as exportações para o Canadá caíram 78%, para 103 milhões de dólares dos EUA em 2025, uma quebra de 357 milhões de dólares dos EUA. Em junho de 2026, o instituto estimava que o valor das exportações perdidas ascendia a cerca de 522 milhões de dólares dos EUA, por comparação com o que teria sido o valor das expedições caso os níveis mensais de exportação de 2024 se tivessem mantido.

Segundo o Wine Institute, a perturbação do comércio foi especialmente dolorosa para as adegas de menor dimensão. O instituto afirmou que muitos produtores familiares tinham passado anos a construir relações com importadores, retalhistas e consumidores canadianos. Com a entrada em vigor das proibições, esses vinhos desapareceram das prateleiras e os canais de venda estabelecidos foram interrompidos, abrindo espaço à concorrência.

Essa mudança já é visível no Quebeque. Os dados da SAQ mostram que a quota de França nas vendas em volume de vinhos tranquilos subiu de 33% em 2025 para 34,6% em 2026. A quota de Itália aumentou de 23,3% para 24,2%, enquanto a de Espanha passou de 11,2% para 12%. Os vinhos canadianos também ganharam terreno, subindo de 3,7% para 4,1%. O Chile e Portugal registaram igualmente ganhos. Os vinhos dos EUA, que representavam 6% das vendas da SAQ em 2025, não constam dos dados de 2026, após terem sido retirados.

A SAQ afirmou que a retirada dos vinhos dos EUA levou alguns consumidores a experimentar alternativas, incluindo produtos nacionais. Isso significa que uma eventual reabertura do mercado canadiano poderá fazer mais do que devolver aos produtores norte-americanos um destino de exportação perdido. Poderá também alterar o espaço nas prateleiras, as relações com os distribuidores e as posições concorrenciais em todo o setor do vinho, afetando os produtores canadianos e os fornecedores europeus que reforçaram a sua presença durante o conflito. Os produtores de bebidas espirituosas enfrentariam uma luta semelhante para recuperar espaço nas prateleiras e a atenção dos retalhistas.

A cerveja foi menos diretamente afetada. A Beer Canada afirma que mais de 90% da cerveja comprada no país em cada ano é produzida no próprio Canadá, o que limitou o impacto direto do conflito, em comparação com o vinho e as bebidas espirituosas. Ainda assim, o grupo afirma que os cervejeiros enfrentaram custos mais elevados para matérias-primas essenciais e maior incerteza devido às tensões comerciais mais amplas.

As associações do setor afirmam que o resultado das eleições poderá abrir melhores perspetivas políticas para avançar, mas evitam prever uma solução rápida. Chris Swonger, presidente e diretor executivo da DISCUS, afirmou que as recentes declarações públicas do presidente Trump e do primeiro-ministro Carney, juntamente com o interesse dos democratas na questão das tarifas, dão ao setor razões para esperar que os dois países cheguem em breve a um acordo. Um porta-voz do Wine Institute afirmou que as eleições poderão levar a uma maior intervenção do Congresso, sublinhando, porém, que a necessidade de uma solução ultrapassa as divisões partidárias.

Mesmo que Washington e Otava cheguem a um acordo federal, isso não garantiria o regresso imediato das garrafas norte-americanas às prateleiras canadianas. A venda a retalho e a distribuição de bebidas alcoólicas no Canadá são controladas, em grande medida, pelas províncias e pelos territórios. Cada governo pode desempenhar um papel direto na decisão sobre quando e de que forma os produtos norte-americanos poderão voltar às lojas.

No Quebeque, a SAQ afirmou que a decisão sobre o eventual regresso dos produtos dos EUA cabe ao governo provincial, e não ao próprio retalhista. A SAQ afirmou também que, se as vendas forem retomadas, tenciona vender o inventário norte-americano que ainda se encontra nos seus armazéns antes de receber novas expedições.

Isso representa outro desafio para os produtores norte-americanos. Reconstruir as vendas de exportação exigirá mais do que um acordo político. As adegas, os destiladores e os grossistas poderão ter de restabelecer redes de distribuição, renovar relações com os retalhistas e voltar a competir por espaço nas prateleiras, entretanto ocupado pelos concorrentes. O Wine Institute afirmou que muitas relações com

importadores e retalhistas canadianos continuam sólidas e que as adegas dos EUA estão preparadas para investir na reconstrução da sua presença. Mas alertou que, quanto mais tempo as restrições se mantiverem, mais difícil será recuperar a quota de mercado perdida.

A Wine and Spirits Wholesalers of America fez a mesma observação. O seu presidente e diretor executivo, Francis Creighton, afirmou que os concorrentes de outros países tiveram tempo para estabelecer relações e conquistar espaço nas prateleiras, que poderá não ser fácil recuperar. Nesse sentido, o resultado das eleições intercalares poderá melhorar o contexto político das negociações, mas não apaga a realidade comercial criada desde março de 2025, quando os produtos norte-americanos começaram a desaparecer de um dos seus mais importantes mercados externos.