vinetur

Tensões comerciais fazem cair 37% as exportações de vinho dos EUA e eliminam 460 milhões de dólares em receitas

As proibições provinciais canadianas após as tarifas dos EUA devastaram o maior mercado externo do setor e deixam poucas perspetivas de recuperação a curto prazo

segunda-feira, 9 de novembro de 2026



As exportações de vinho dos EUA caíram acentuadamente nos 12 meses até janeiro, com as tensões comerciais com o Canadá e a China a afetarem fortemente as vendas externas e a eliminarem 460 milhões de dólares em receitas dos produtores norte-americanos, segundo um relatório do serviço de investigação agrícola Terrain, baseado em dados da Comissão de Comércio Internacional dos Estados Unidos.

O relatório refere que o volume das exportações caiu 22% nesse período, enquanto o valor recuou 37%. O maior golpe veio do Canadá, o principal comprador estrangeiro de vinho norte-americano, onde os envios dos Estados Unidos colapsaram depois de, em fevereiro de 2025, as províncias canadianas terem avançado com medidas para bloquear ou restringir as bebidas alcoólicas norte-americanas, em resposta às tarifas dos EUA e às ameaças à soberania, segundo o relatório.

A Terrain indica que, nos 12 meses até janeiro, as exportações para o Canadá caíram 84% em valor e 75% em volume. As vendas para a China, que em 2024 era o terceiro maior mercado de exportação de vinho dos EUA em valor, também recuaram acentuadamente. Segundo o relatório, as exportações para a China diminuíram 73% em valor e 58% em volume no mesmo período de 12 meses.

A queda agrava uma tendência de recuo das exportações de vinho dos EUA que já se prolongava há grande parte da última década. A Terrain refere que as exportações vinham a enfraquecer devido a fatores estruturais do setor antes da mais recente disputa em torno das tarifas, mas que as medidas impostas pela administração Trump em fevereiro de 2025 e as retaliações de outros países agravaram consideravelmente a quebra.

Ainda assim, o relatório concluiu que, no primeiro ano da disputa comercial, os danos foram mais limitados fora do Canadá e da China. Excluindo estes dois mercados, as exportações de vinho dos EUA caíram 2% em valor e 2% em volume nos 12 meses até janeiro. A Terrain refere que o aumento das vendas para o Japão e a Coreia do Sul ajudou a compensar parte das perdas. Antes do conflito comercial, estes dois países eram, respetivamente, o quarto e o quinto maiores mercados externos de vinho norte-americano em valor.

O ritmo da queda também abrandou mais tarde no ano, embora partindo de uma base baixa. Nos seis meses até julho, as exportações de vinho dos EUA caíram 10% em valor e 12% em volume face ao período homólogo, segundo o relatório. Nos três últimos meses desse período, as exportações recuaram 2% em valor e 10% em volume, em termos homólogos.

A Terrain afirma que grande parte dessa melhoria se deveu à estabilização dos envios para o Canadá, e não a uma recuperação generalizada da procura mundial. Nos seis meses até julho, as exportações para o Canadá diminuíram 1% em valor e 14% em volume face ao ano anterior. Esta comparação, porém, teve como referência um período excecionalmente fraco em 2025, depois de as restrições provinciais já terem reduzido drasticamente o comércio.

A recuperação de curto prazo no Canadá foi mais acentuada nos três meses até julho. A Terrain indica que os envios para o país aumentaram 377% em valor e 36% em volume face ao período homólogo. O relatório sublinha, contudo, que os ganhos foram medidos em relação ao ponto mais baixo da quebra. Em comparação com o mesmo período de três meses de 2024, as exportações para o Canadá continuavam 80% abaixo em valor e 71% em volume.

Embora a situação no Canadá tenha deixado de se deteriorar ao mesmo ritmo, as exportações de vinho dos EUA para o resto do mundo enfraqueceram ainda mais em 2026, segundo o relatório. Nos seis meses até julho, as exportações para fora do Canadá caíram 11% em valor e 12% em volume face ao mesmo período de 2025. A Terrain atribui esta deterioração a uma combinação de reação política contra a política comercial dos EUA e de maiores dificuldades económicas, associadas a perturbações no abastecimento energético ligadas ao conflito no Irão.

Chris Bitter, analista sénior do setor do vinho e da uva na Terrain, afirmou que as perspetivas a curto prazo para os exportadores continuam pouco favoráveis, uma vez que a disputa comercial com o Canadá não abrandou e poderá intensificar-se. Os Estados Unidos tinham fixado 29 de setembro de 2026 como data de entrada em vigor de novas tarifas sobre vários produtos canadianos. O Canadá respondeu com tarifas sobre diversos produtos norte-americanos, embora o vinho não tenha sido incluído

nesta ronda de retaliação.

Mesmo sem novas tarifas canadianas diretas sobre a maioria dos envios de vinho dos EUA, a Terrain considera improvável que as restrições provinciais às bebidas alcoólicas norte-americanas sejam levantadas em breve. Mantêm-se proibições totais ou parciais em todo o Canadá, à exceção de Alberta e Saskatchewan, que levantaram as respetivas proibições em junho de 2025. Mais tarde, Saskatchewan impôs uma tarifa de 50% sobre o vinho dos EUA, em vigor desde 8 de setembro, embora o relatório refira que a província representa apenas uma pequena parcela das vendas de vinho no Canadá.

Segundo o relatório, é provável que o mercado canadiano, outrora o destino mais importante das exportações de vinho dos EUA, continue muito abaixo dos níveis anteriores num futuro previsível. A Terrain refere também que as perspetivas noutros grandes mercados de exportação não parecem muito melhores. Entre os motivos pelos quais a procura de vinho importado, incluindo o norte-americano, poderá continuar fraca, aponta a persistência das pressões inflacionistas, o crescimento económico mundial moderado e a contínua pressão sobre a despesa dos consumidores.

Para as adegas e os viticultores dos EUA, a quebra das exportações tem implicações que vão além dos números do comércio. Os mercados externos são uma importante fonte de escoamento para muitos produtores, e a redução dos envios para o estrangeiro diminui a procura ao longo de toda a cadeia de abastecimento. Bitter afirmou que as adegas e os viticultores não devem esperar que os mercados de exportação contribuam de forma significativa para as vendas ou para a procura de uvas a curto prazo, mesmo que as exportações venham a recuperar parte do terreno perdido quando as tensões comerciais diminuírem.