vinetur

Resultados eleitorais impulsionam ações de empresas de bebidas alcoólicas com esperança de alívio nas tarifas de importação

Não foi anunciada qualquer redução das tarifas, deixando os importadores expostos a custos mais elevados num mercado norte-americano de bebidas alcoólicas em contração

terça-feira, 10 de novembro de 2026



A mudança no controlo do Congresso após as eleições intercalares de 3 de novembro elevou as expectativas no setor das bebidas alcoólicas de que algumas tarifas norte-americanas sobre vinho e bebidas espirituosas importados possam ser reduzidas, embora não tenha sido aprovada qualquer redução nem anunciada uma nova política.

Os investidores reagiram rapidamente a essa possibilidade. Na sessão bolsista após as eleições, as ações da Diageo, o grupo britânico de bebidas responsável por marcas como Guinness e Smirnoff, e da Brown-Forman, que produz Jack Daniel’s e Chambord, subiram mais de 5%, segundo a Fast Company. As ações da Anheuser-Busch, da Molson Coors Beverage Co., da Boston Beer Co. e da Constellation Brands também avançaram a 4 de novembro. A Constellation importa para os EUA importantes marcas de cerveja mexicanas, o que a torna particularmente sensível a alterações na política comercial.

A reação do mercado reflete a pressão que o setor tem enfrentado devido às tarifas e à quebra da procura. Em outubro, os EUA avançaram com um plano para proibir quase mil milhões de dólares em importações do Canadá, incluindo produtos lácteos, motociclos e bebidas alcoólicas, noticiou a Fast Company. A medida pretendia responder às tarifas canadianas sobre produtos norte-americanos. Uma tarifa de 50% já tinha reduzido as importações em muitas dessas categorias.

As bebidas alcoólicas representam a maior parte dos cerca de 967 milhões de dólares em importações canadianas que deverão ser abrangidos pela proibição, refere a notícia. Isso tornou a disputa comercial particularmente relevante para destiladores, cervejeiros, importadores, grossistas e retalhistas que dependem de cadeias de abastecimento transfronteiriças.

A disputa já se tinha alargado em 2025, quando lojas canadianas retiraram das prateleiras bebidas alcoólicas dos EUA, depois de a administração Trump ter anunciado uma tarifa de 25% sobre quase todas as importações do México e do Canadá. O Distilled Spirits Council, uma associação comercial norte-americana, afirmou na altura que as tarifas causariam «grandes prejuízos» às empresas e aos trabalhadores norte-americanos e alertou que uma retaliação canadiana poderia agravar os danos.

Qualquer alívio dessas tarifas poderá ter consequências muito para além das cotações bolsistas. Para os importadores de vinho e distribuidores de bebidas espirituosas, mesmo uma redução parcial das tarifas poderá alterar os custos de importação, as decisões de fixação de preços e as negociações com fornecedores estrangeiros que vendem no mercado norte-americano. Isso poderá modificar as condições comerciais para os fornecedores internacionais de vinho, em particular, embora o âmbito de qualquer futura alteração continue por esclarecer.

A questão das tarifas surge numa altura em que o setor também enfrenta uma quebra generalizada do consumo de álcool. Uma sondagem da Gallup revelou que, em 2025, 54% dos adultos norte-americanos afirmaram consumir bebidas alcoólicas. O valor representa uma descida face aos 67% de 2022 e fica um ponto percentual abaixo do anterior mínimo histórico, registado pela Gallup em 1958.

Esta mudança nos hábitos de consumo veio aumentar a pressão sobre empresas que já enfrentam custos mais elevados. Os preços da cerveja, do vinho e das bebidas espirituosas subiram acentuadamente em 2026, levando os consumidores a ponderar mais cuidadosamente quando e onde compram bebidas. Num inquérito recente a 1.000 norte-americanos que consomem bebidas alcoólicas, a plataforma de estudos de mercado Zappi concluiu que 65% afirmaram beber em casa antes de sair, para poupar dinheiro.

Para muitas empresas, a combinação de barreiras comerciais e procura mais fraca prejudicou tanto o volume de vendas como as margens. Os produtos importados podem encarecer antes mesmo de chegarem a um distribuidor, enquanto preços mais elevados nas prateleiras podem levar os consumidores a optar por alternativas mais baratas, comprar menos ou deixar de consumir álcool. Esta dinâmica é particularmente importante para o vinho importado e as bebidas espirituosas premium, cujos preços são já sensíveis e cujo posicionamento de marca depende da disponibilidade dos consumidores para gastar.

As expectativas mais recentes no setor estão ligadas à política, e não a uma decisão comercial formal. A Fast Company noticiou que a mudança no Congresso levou algumas empresas de bebidas e investidores a esperar avanços nas tarifas a curto

prazo. No entanto, o artigo não referia qualquer alteração aprovada, e nem o Congresso nem a administração anunciaram publicamente um plano específico para reduzir as tarifas sobre vinho, cerveja ou bebidas espirituosas.

Até que isso aconteça, o setor continuará condicionado pela incerteza política e pela mudança dos hábitos dos consumidores. Os produtores e importadores acompanham atentamente Washington em busca de sinais de que as tensões comerciais com o Canadá e outros parceiros poderão diminuir, ao mesmo tempo que procuram adaptar-se a um mercado em que os norte-americanos consomem menos e prestam mais atenção aos preços.