vinetur

# American Whiskey Association insta os EUA a contestarem barreiras em 17 mercados de exportação

Num documento para o relatório de 2027 sobre barreiras comerciais, a associação afirma que tarifas e regras de mercado ameaçam 1,3 mil milhões de dólares em exportações

quarta-feira, 11 de novembro de 2026



A American Whiskey Association pediu na terça-feira, 10 de novembro, ao Office of the United States Trade Representative que pressione governos estrangeiros a eliminar tarifas e outras barreiras que, segundo a associação, estão a limitar as vendas de

uísque dos EUA em 17 mercados externos.

O documento foi apresentado para o National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers de 2027, uma análise anual do Governo dos EUA que reúne políticas estrangeiras consideradas obstáculos às exportações americanas. A associação afirmou que pretende que as autoridades federais responsáveis pelo comércio visem tarifas, restrições ao acesso ao mercado e normas regulamentares que afetam o bourbon, o Tennessee whiskey, o uísque de centeio americano e o single malt americano.

O pedido surge numa altura em que os destiladores dos EUA continuam a lutar por condições de exportação mais previsíveis, após anos de disputas tarifárias e de alterações às regras comerciais. De acordo com o Distilled Spirits Council of the United States, o uísque americano representou 54% do valor total das exportações de bebidas espirituosas dos EUA em 2024 e gerou cerca de 1,3 mil milhões de dólares em receitas de exportação. A questão é, por isso, significativa não só para os produtores de uísque, mas também para o setor das bebidas em geral, uma vez que as condições comerciais de uma importante categoria de exportação podem influenciar os preços, a distribuição e as decisões de investimento em todo o mercado das bebidas espirituosas, bem como afetar a forma como outros produtores de bebidas alcoólicas avaliam os riscos dos mercados externos.

Em declarações citadas pelo Beverage Information Group, a associação afirmou que pretende manter o acesso isento de tarifas à União Europeia e ao Reino Unido, bem como obter proteção contra medidas comerciais de retaliação. Referiu também limites à publicidade e ao marketing, políticas relativas aos impostos especiais de consumo e outras regras que, segundo a associação, afetam a concorrência nesses mercados.

Na Índia, a associação pediu reduções tarifárias e um acesso mais amplo para o uísque americano, incluindo em remessas a granel. Manifestou também preocupação com a incerteza regulamentar e com o que descreveu como tratamento discriminatório. A Índia é há muito um mercado prioritário para os produtores mundiais de bebidas espirituosas, devido à sua dimensão e potencial de crescimento, mas também tem sido um dos principais mercados mais difíceis para o álcool importado, por causa das tarifas e da complexidade das regras estaduais e federais.

No Canadá, a associação afirmou que as bebidas espirituosas dos EUA precisam de recuperar o acesso aos sistemas provinciais de venda a retalho, onde alguns produtos americanos estão sujeitos a restrições. O controlo provincial das vendas de álcool tem sido frequentemente uma questão comercial recorrente para as empresas de bebidas dos EUA, que argumentam que as regras de acesso podem variar bastante entre províncias e afetar o espaço nas prateleiras, a inclusão nos catálogos e a capacidade de concorrer com produtos nacionais.

O documento abordou também mercados da Ásia e da América Latina, onde, segundo a associação, as categorias de uísque americano precisam de maior reconhecimento e proteção. Pediu alterações aos requisitos de rotulagem, certificação, alfândega e outros requisitos regulamentares que, segundo afirmou, aumentam os custos ou atrasam as remessas. A associação defendeu ainda maior transparência e coerência na elaboração e aplicação das regras comerciais.

Michael Bilello, presidente e diretor executivo da associação, afirmou num comunicado que os produtores de uísque americano precisam de um «acesso justo e previsível aos mercados» para competir a nível internacional. Acrescentou que as barreiras às exportações não se ficam pelas destilarias e afetam uma cadeia de abastecimento mais ampla nos EUA, que inclui agricultores de cereais, fabricantes de barris, produtores e prestadores de serviços logísticos.

A associação afirmou que tem coordenado questões comerciais com outros grupos do setor, incluindo o Distilled Spirits Council of the United States e a American Distilled Spirits Alliance. A sua apresentação reflete um esforço mais amplo do setor para colocar as barreiras comerciais, as normas dos produtos e as regras de acesso aos mercados no centro das negociações dos EUA com os principais mercados importadores, numa altura em que os destiladores procuram crescer nas exportações para além do mercado interno.