vinetur

American Whiskey Association pede aos EUA que eliminem barreiras comerciais em 17 mercados de exportação

Nas observações para o relatório de 2027, a associação destacou as tarifas na Índia, as restrições à venda a retalho no Canadá e regras que aumentam os custos noutros mercados

quarta-feira, 11 de novembro de 2026



A American Whiskey Association pediu na terça-feira, 10 de novembro, ao Gabinete do Representante Comercial dos EUA que promovesse a eliminação de barreiras comerciais em 17 mercados estrangeiros, afirmando que as tarifas, as restrições à venda a retalho e as regras regulamentares estão a limitar as exportações de bourbon, Tennessee whiskey, rye whiskey americano e single malt americano.

O pedido foi apresentado em observações formais para o Relatório Nacional de Estimativas sobre Barreiras ao Comércio Externo de 2027, a análise anual do governo dos EUA que identifica os obstáculos enfrentados pelos exportadores norte-americanos no estrangeiro. Trata-se de um pedido de intervenção política apresentado por uma associação do setor, não de um novo acordo comercial nem de uma alteração aprovada às regras comerciais dos EUA.

A associação afirmou que a sua apresentação abrange uma vasta gama de obstáculos comerciais e regulamentares que, na sua perspetiva, dificultam a concorrência dos produtores de whiskey americano nos mercados externos. Não divulgou uma estimativa total das perdas associadas ao conjunto das barreiras, nem apresentou uma contagem anterior comparável que permitisse determinar se aumentou o número de mercados mencionados.

A associação, sediada em Washington, afirmou que as suas principais prioridades incluem a redução das tarifas na Índia, incluindo as aplicadas às expedições a granel, e a recuperação do acesso aos mercados de venda a retalho provinciais no Canadá, onde as bebidas espirituosas americanas continuam sujeitas a restrições. Pediu também a manutenção de um comércio estável e isento de tarifas com a União Europeia e o Reino Unido, bem como medidas contra o que descreveu como regras de marketing restritivas, medidas fiscais discriminatórias sobre o consumo e outras políticas que podem afetar as vendas.

Em mercados da Ásia e da América Latina, os produtores enfrentam também requisitos de rotulagem, certificação, alfândega e outros requisitos regulamentares que podem atrasar as expedições ou aumentar os custos, afirmou a associação. Esta instou o governo dos EUA a procurar o que designou por acesso aos mercados justo, recíproco e previsível, e a defender regras transparentes e aplicadas de forma coerente.

O Gabinete do Representante Comercial dos EUA, integrado na Casa Branca, utiliza as contribuições de empresas e associações comerciais na preparação do relatório anual. Essas observações podem ajudar a orientar futuras negociações ou medidas de aplicação, mas não desencadeiam, por si só, alterações políticas.

A associação representa produtores de whiskey e empresas da cadeia de abastecimento alargada nos 50 estados. Na sua declaração, argumentou que o acesso às exportações é importante para além das destilarias, uma vez que a produção de whiskey sustenta agricultores, tanoeiros, fabricantes e empresas de transporte de mercadorias.

O whiskey americano representa uma parte significativa das exportações de bebidas espirituosas dos EUA. Citando dados do Distilled Spirits Council of the United States, a associação afirmou que o whiskey americano correspondeu a 54% do valor total das exportações de bebidas espirituosas dos EUA em 2024, gerando cerca de 1,3 mil milhões de dólares em receitas de exportação.

Michael Bilello, presidente e diretor executivo da associação, afirmou na declaração que os produtores de whiskey americano precisam de um acesso previsível aos mercados estrangeiros para poderem competir. Disse que a associação pretende que a administração continue a eliminar tarifas e outras medidas que, na sua perspetiva, colocam os produtores dos EUA em desvantagem.

A apresentação dá especial destaque à Índia, um dos maiores mercados mundiais de bebidas alcoólicas e um mercado que os destiladores dos EUA há muito consideram difícil de penetrar em condições competitivas. A associação afirmou que os EUA devem procurar «reduções tarifárias significativas» e condições de acesso comercialmente viáveis para o whiskey americano, incluindo expedições a granel, em vez de apenas produtos engarrafados. Acrescentou que os produtores enfrentam incerteza regulamentar e um tratamento que favorece outros fornecedores.

O Canadá foi identificado como outra prioridade devido às restrições existentes em alguns sistemas provinciais de venda a retalho. A associação afirmou que essas restrições afetam um mercado historicamente importante para as exportações de bebidas espirituosas americanas. As províncias canadianas controlam grande parte da

venda e distribuição de bebidas alcoólicas, e o acesso ao mercado pode variar consoante a jurisdição.

No caso da Europa, a mensagem da associação centrou-se menos na abertura de um novo mercado do que na preservação do acesso atual e na prevenção de novos conflitos comerciais. O whiskey americano já foi alvo de disputas tarifárias retaliatórias associadas a divergências mais amplas entre os Estados Unidos e os seus parceiros comerciais. A associação afirmou que os EUA devem proteger o acesso isento de tarifas e prevenir novas medidas retaliatórias na União Europeia e no Reino Unido.

A apresentação pediu também ao governo dos EUA que alargasse o reconhecimento e a proteção de produtos distintivos de whiskey americano. Isso pode incluir esforços para preservar as definições dos produtos nos mercados estrangeiros e garantir que designações como bourbon ou Tennessee whiskey sejam tratadas de acordo com as normas e os compromissos comerciais dos EUA.

A associação afirmou que está a coordenar-se com outras organizações do setor, incluindo o Distilled Spirits Council of the United States e a American Distilled Spirits Alliance, bem como com empresas associadas e parceiros internacionais. Essa coordenação sugere que o setor procura apresentar uma posição conjunta mais abrangente enquanto a administração analisa as queixas relativas ao comércio externo e define as prioridades para o relatório de 2027.

A apresentação surge numa altura em que os produtores de bebidas espirituosas dos EUA continuam a procurar oportunidades de crescimento no estrangeiro, enfrentando regras diferentes de país para país. Alguns obstáculos estão relacionados com direitos aduaneiros de importação; outros dizem respeito à forma como os produtos são rotulados, aprovados, distribuídos ou comercializados depois de entrarem num país. As associações do setor argumentam frequentemente que essas regras internas podem ser tão restritivas como as tarifas, por aumentarem os custos ou limitarem o espaço nas prateleiras.

Por enquanto, a apresentação da associação serve sobretudo para assinalar aquilo que o setor do whiskey americano pretende que o governo dos EUA procure nas próximas conversações comerciais. A eventualidade de algum dos pedidos conduzir a

negociações, medidas de aplicação ou acordos de abertura de mercados dependerá das decisões da administração e dos governos estrangeiros mencionados nas observações.