vinetur

Proibição de bebidas alcoólicas canadianas por Trump não impulsiona vendas de whiskey americano

Dados de setembro de 18 estados com controlo estatal mostram uma quebra de 0,1% no volume de whiskey americano após a entrada em vigor da proibição

quinta-feira, 12 de novembro de 2026



A proibição da administração Trump às importações de bebidas alcoólicas canadianas prejudicou as vendas de whisky canadiano em algumas zonas dos Estados Unidos, mas os primeiros dados de vendas mostram que não levou os consumidores a optar, em alternativa, pelo whiskey americano.

Em setembro, as vendas de whisky canadiano recuaram mais de 15 000 caixas face ao mesmo mês do ano anterior nos 18 estados norte-americanos onde organismos públicos controlam a venda de bebidas alcoólicas, segundo a National Alcohol Beverage Control Association. No mesmo mês, o volume de whiskey americano caiu 0,1%, apesar de o volume total de bebidas espirituosas nesses estados ter aumentado 3,2%.

As subidas registaram-se noutras categorias. A NABCA indicou que as bebidas em lata prontas a consumir aumentaram quase 29% e a tequila cresceu 9,5% em setembro. As vendas em valor do whiskey americano avançaram ligeiramente, 0,8%, mas a quebra em volume sugere que a categoria não absorveu as vendas perdidas pelo whisky canadiano.

“A proibição das importações não traz qualquer benefício aos produtores americanos”, afirmou Chris Swonger, presidente e diretor executivo do Distilled Spirits Council of the United States, em declarações citadas pela Newsweek. A DISCUS é a principal associação comercial da indústria de bebidas espirituosas destiladas dos EUA.

Os números apontam para um problema mais amplo para o setor das bebidas. Uma disputa comercial pode retirar garrafas das prateleiras, mas não transfere necessariamente a procura para marcas nacionais. Em vez disso, pode reduzir as exportações dos dois lados da fronteira, pressionar produtores e retalhistas e levar os consumidores a escolher outras bebidas.

A proibição norte-americana às importações entrou em vigor às 00h01 de 29 de setembro, ao abrigo da Secção 338 da Tariff Act of 1930, uma disposição que a Casa Branca afirmou estar a aplicar depois de o Canadá “ter mantido e, na verdade, aumentado a discriminação” contra o álcool americano. A medida surgiu na sequência de uma tarifa de 50% imposta em agosto. Em agosto, o presidente Donald Trump defendera que os Estados Unidos tinham vantagem na disputa, escrevendo nas redes sociais que o país não precisava do Canadá.

O primeiro retrato das vendas ao abrigo da nova política continua incompleto. O relatório de setembro da NABCA abrange apenas os dois dias posteriores ao início da proibição, pelo que será necessário aguardar pelos números de outubro, previstos para o início de dezembro, para obter um quadro mais completo. Ainda assim, o resultado inicial coincide com o que o setor afirma já ter acontecido no Canadá.

Em março de 2025, a maioria das províncias canadianas retirou os vinhos e as bebidas espirituosas americanas das lojas de bebidas alcoólicas geridas pelo Estado, em resposta às tarifas de Trump. O bourbon do Kentucky e outras marcas dos EUA desapareceram de muitas prateleiras. Segundo dados do setor citados pela DISCUS, as vendas de bebidas espirituosas produzidas no Canadá caíram 6,3% nas primeiras semanas do boicote, apesar da retirada da concorrência norte-americana. Swonger afirmou que as províncias também perderam receitas.

Os produtores americanos sofreram um impacto direto. A DISCUS indicou que as exportações de whiskey dos EUA para o Canadá caíram 57% em 2025, para 33 milhões de dólares. Swonger afirmou que a quebra mais ampla das exportações do setor para o Canadá foi de 73%.

Os dois episódios, primeiro no Canadá e agora nos Estados Unidos, sugerem que os compradores de bebidas espirituosas não consideram as diferentes categorias de whisky intercambiáveis. O whisky canadiano tem de ser produzido no Canadá, tal como o bourbon tem de ser produzido nos Estados Unidos. Quando uma categoria desaparece ou se torna mais difícil de encontrar, muitos consumidores não a substituem simplesmente por outro whisky. Alguns compram tequila. Outros optam por cocktails prontos a consumir em lata.

Esta mudança é relevante porque o whiskey americano já enfrentava dificuldades antes da mais recente escalada comercial. A DISCUS afirmou que as vendas internas de whiskey americano caíram 1,8% em 2024 e mais 0,9% em 2025. Nos estados com controlo estatal, o volume recuou 3% no último ano. Os dados dos grossistas a nível nacional, divulgados a 27 de outubro, também mostraram que a quebra do whiskey dos EUA se manteve até setembro.

A proibição às importações inclui também uma exceção importante. As bebidas espirituosas expedidas em recipientes com mais de quatro litros estão isentas, o que permitiu à Crown Royal, a marca de whisky canadiano mais vendida nos Estados Unidos, continuar a ser importada a granel para engarrafamento no país. Swonger considerou positiva esta exceção, uma vez que os postos de trabalho de engarrafamento nos EUA dependem dessa atividade. Acrescentou que as indústrias de bebidas espirituosas dos dois países estão estreitamente ligadas.

Esta estrutura permite que a maior marca canadiana no mercado dos EUA continue a chegar ao país, enquanto as destilarias mais pequenas enfrentam um golpe mais duro. Os produtores que engarrafam no Canadá e expedem produtos acabados têm menos alternativas. Para muitas destas empresas, o mercado norte-americano é essencial. No último ano, cerca de 93% das exportações de bebidas espirituosas do setor tiveram os Estados Unidos como destino, segundo a notícia da Newsweek.

A disputa também revela um desfasamento entre a política comercial federal e a forma como as bebidas alcoólicas são efetivamente vendidas no Canadá. Segundo a notícia, Otava não está atualmente a aplicar tarifas retaliatórias à cerveja, ao vinho ou às bebidas espirituosas. O principal obstáculo ao álcool dos EUA situa-se ao nível provincial, onde os governos ou organismos ligados ao Estado controlam os produtos que as lojas podem vender. Oito das 10 províncias canadianas ainda não compravam bebidas alcoólicas americanas, indicava a notícia.

Saskatchewan, uma das duas províncias que ainda as vendiam, impôs uma taxa de 50% em 8 de setembro, medida citada pela Casa Branca quando anunciou a proibição dos EUA. Na Colúmbia Britânica, o primeiro-ministro provincial David Eby afirmou em julho que era “absolutamente impossível” que o álcool americano voltasse às prateleiras das lojas da província.

Isto significa que a política de Washington é dirigida a Otava, enquanto o poder efetivo sobre a venda de bebidas alcoólicas continua, em grande medida, nas mãos dos líderes provinciais. Para destiladores, distribuidores e retalhistas, o resultado é a persistência da incerteza num mercado que normalmente depende de ciclos de planeamento longos e de um acesso estável às prateleiras.

A 1 de novembro, surgiram sinais de um possível desanuviamento, quando o primeiro-ministro Mark Carney afirmou ter tido uma conversa construtiva com Trump e que os negociadores trabalhariam para alcançar um acordo nas semanas seguintes. Trump também se referiu ao “conceito” de um acordo.

Para o setor das bebidas alcoólicas, o momento é importante. Swonger afirmou que a época festiva é o período mais importante do ano para as vendas de bebidas espirituosas nos dois países. Se a disputa se prolongar durante esse período, os prejuízos poderão alargar-se para lá do whisky canadiano e do whiskey americano, afetando grossistas, sistemas provinciais de venda de bebidas alcoólicas, engarrafadores e empresas de hotelaria e restauração que dependem de um abastecimento previsível e da escolha dos consumidores.

O episódio está também a tornar-se um teste à capacidade das restrições comerciais para alterarem os hábitos de consumo. Até agora, os dados dos dois países sugerem que retirar garrafas das prateleiras não se traduziu num aumento claro para os produtores nacionais de whisky. Em vez disso, a pressão recaiu sobre as exportações, as receitas e a disponibilidade em todo o mercado das bebidas alcoólicas.