vinetur

EUA retiraram benefícios da AGOA à África do Sul, aumentando custos pautais a partir de janeiro de 2027

Produtores de vinho e outros exportadores agrícolas enfrentam uma concorrência mais difícil em termos de preços no mercado norte-americano

segunda-feira, 16 de novembro de 2026



Os exportadores sul-africanos para os Estados Unidos enfrentam custos pautais mais elevados depois de as preferências comerciais do país ao abrigo da African Growth and Opportunity Act (AGOA) terem sido retiradas em 2 de novembro, estando a alteração prevista para entrar em vigor em janeiro de 2027.

A FreshFruitPortal noticiou na segunda-feira, 16 de novembro, que o fim dos benefícios da AGOA deverá aumentar os custos dos envios sul-africanos para os EUA e expor os exportadores a uma concorrência mais intensa nesse mercado. A publicação afirmou que a alteração afetará vários exportadores, incluindo o setor do vinho.

A AGOA é um programa comercial dos EUA que concede a países elegíveis da África Subsariana acesso isento de direitos aduaneiros ou com direitos reduzidos para muitos produtos. Quando esses benefícios terminam, os produtos que entravam no mercado dos EUA em condições preferenciais regressam, em geral, ao regime pautal normal. Isso pode aumentar o custo total para os importadores norte-americanos, reduzir as margens dos exportadores ou obrigar ambas as partes a renegociar os preços.

Para as empresas sul-africanas, o principal risco é a perda de competitividade em termos de preço. Os exportadores que dependiam da AGOA para manter os preços mais baixos poderão agora ter de competir sem essa vantagem com fornecedores de países que não enfrentam a mesma alteração ou que já têm posições mais sólidas junto dos compradores norte-americanos. Em mercados onde os retalhistas e distribuidores trabalham com intervalos de preços apertados, até alterações relativamente pequenas nos direitos aduaneiros podem influenciar as decisões de compra.

A pressão poderá ser particularmente importante para o setor das bebidas. Os produtores de vinho sul-africanos vendem num mercado norte-americano onde importadores, grossistas e retalhistas comparam atentamente os vinhos em função do custo total de aquisição, do segmento de preço e da rotação. Se as tarifas fizerem subir os preços, os produtores poderão ter de absorver parte dos custos adicionais para manter espaço nas prateleiras ou arriscar perder terreno para vinhos de outros países exportadores. A mudança poderá também aumentar a necessidade de as empresas sul-africanas de bebidas diversificarem os mercados de exportação, em vez de

dependerem excessivamente dos Estados Unidos.

Os exportadores de produtos agrícolas que não sejam vinho enfrentam um problema semelhante. Os produtos frescos e outros bens alimentares competem frequentemente com margens reduzidas, e as alterações ao regime pautal podem mudar rapidamente a viabilidade económica de uma venda. Os importadores poderão procurar fornecedores alternativos se um produto ficar mais caro à entrada no país, sobretudo quando os custos de transporte, as taxas de câmbio e os custos de armazenagem já são voláteis.

O calendário aumenta a dificuldade. A entrada em vigor em janeiro de 2027 dá algum tempo aos exportadores para se prepararem, mas o planeamento comercial é muitas vezes feito com meses de antecedência. Produtores, exportadores, importadores e distribuidores costumam fechar contratos, calendários de expedição e planos promocionais muito antes de os produtos serem enviados. As empresas que esperavam que as preferências da AGOA se mantivessem terão agora de avaliar a sua exposição ao mercado dos EUA e decidir se aumentam os preços, reduzem as margens ou redirecionam os volumes para outros destinos.

O impacto mais amplo dependerá da classificação de cada produto ao abrigo das regras pautais dos EUA e da sensibilidade dos compradores aos aumentos de preços. Alguns exportadores poderão compensar parte da alteração graças à força da marca, a relações de longo prazo ou a um posicionamento premium. Outros, sobretudo os que competem em categorias saturadas, poderão ter mais dificuldade em absorver a perda do acesso preferencial.

A decisão tem também um significado político mais amplo. A AGOA tem sido utilizada há muito para apoiar o crescimento das exportações de economias africanas elegíveis, melhorando o acesso ao mercado dos EUA. A retirada dessas preferências pode ter efeitos para além dos encargos aduaneiros. Pode influenciar decisões de investimento, o planeamento da produção e a forma como as empresas estruturam a sua atividade de exportação nas próximas campanhas.

À medida que se aproxima o prazo de janeiro de 2027, é provável que os exportadores sul-africanos passem as próximas semanas a recalcular custos e a conversar com clientes norte-americanos sobre a forma como serão aplicados os direitos adicionais

quando entrar em vigor o novo regime pautal.