

V.7 2026

AGRO INSIGHT

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA

Elaboração, distribuição, informações:

Ministério da Agricultura e Pecuária
Secretaria de Comércio e Relações Internacionais
Departamento de Promoção do Agronegócio – DPA
Coordenação-Geral de Gestão dos Adidos Agrícolas – CGAAG
Endereço: Esplanada dos Ministérios, Bloco D – 3º andar, Sala 300
Cep: 70043-900 Brasília-DF
Tel.: (61) 3218-2821

Editorial:
Priscilla Burmann
João Huguenin

Coordenação:
Augusto Billi
Carolina Eufemia Aquino de Sá
Ângela Pimenta Peres
Jennifer Santos Costa
Jennya Silva Brito
Priscilla Burmann

Equipe Técnica:
Rodrigo Lopes de Almeida
Eduardo Sampaio Marques
José Guilherme Tollstadius Leal
Caio César Simão
Luciana Pich Gomes
Juçara Aparecida André Dokonal
Eduardo Magalhães
Silvio Luiz Rodrigues Testaseca
Glauco Bertoldo
Nilton Antônio de Morais
Alessandro Fidelis
Rodrigo do Espírito Santo Padovani
Leandro Diamantino Feijó
Jean Gelipe Celestino Gouhie
Clóvis Augusto Versali Serafini
Tiago Charão
Priscila Rech Pinto Moser
Rafael Mohana de Carvalho Refosco
Vanessa Medeiros de Jesus
Ana Lúcia de Paula Viana
Fabiana Villa Alves
Virgínia Arantes Ferreira Carpi
Roberto Carlos Papa
Carlos Turchetto
Fernanda Mascarenhas Magalhães
André Okubo
Dalci de Jesus Bagolin
Ellen Elizabeth Laurindo
Luna Lisboa
Frederique Abreu
Andréa Moura
Warley Campos
Márcio Rezende Evaristo Carlos
Marco Túlio Santiago
Luiz Cláudio de Santana e Caruso
Lucas Fiuza
Ana Carolina Miranda Lamy
Diego Leonardo Rodrigues
Marcelo Cláudio Pereira
Fabiana Maldonado
Fernanda Martins de Faria

Permitida a reprodução sem fins lucrativos, parcial ou total, por qualquer meio, se citada a fonte e o sítio da Internet onde pode ser encontrado o original (www.gov.br/agricultura).

Catalogação na Fonte

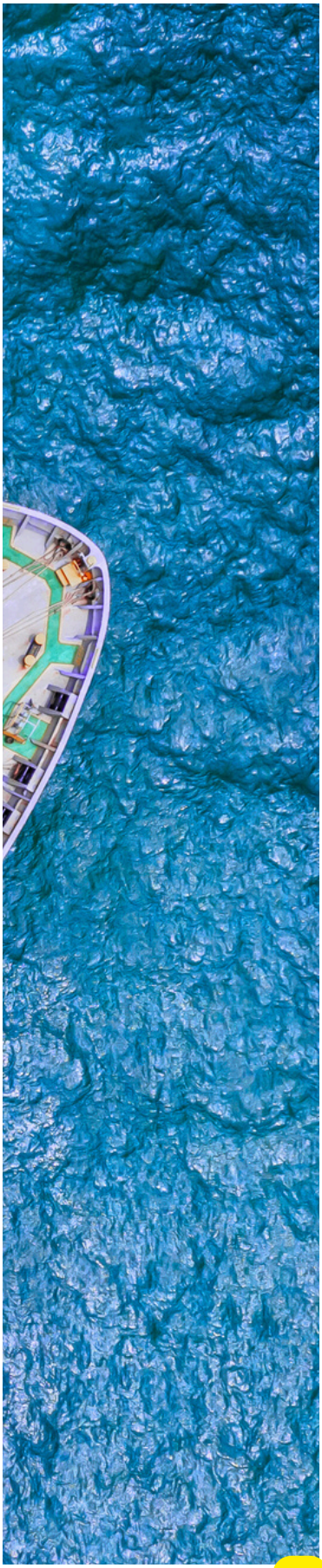
Resumo

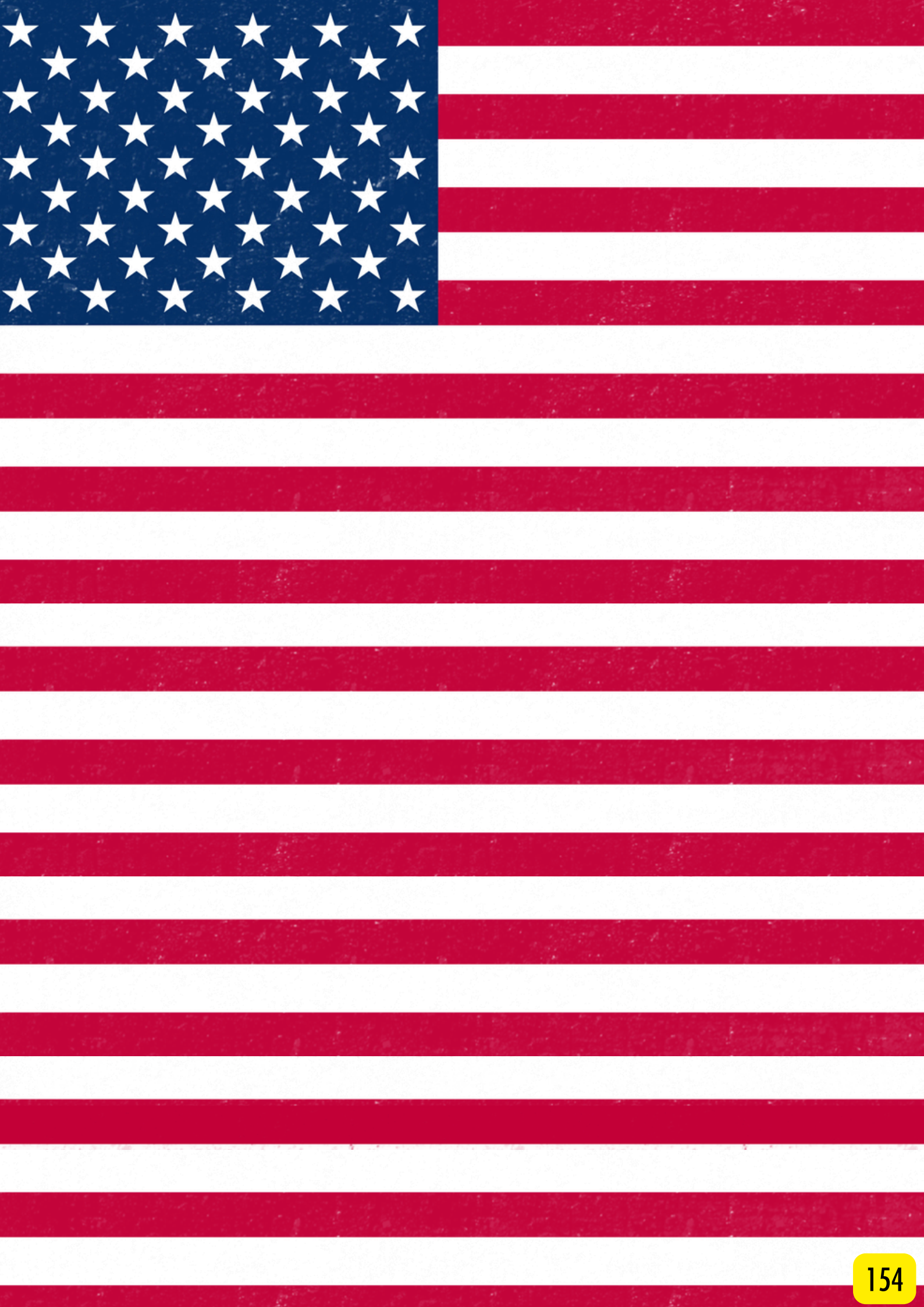


O AgroInsight é uma publicação técnica elaborada pela Secretaria de Comércio e Relações Internacionais do Ministério da Agricultura e Pecuária, com a colaboração dos adidos agrícolas brasileiros presentes em 38 países.

O material reúne informações, análises de mercado e oportunidades comerciais destinadas a produtores, exportadores e entidades representativas do setor agropecuário.

O relatório tem como objetivo contribuir para o acesso a informações sobre mercados internacionais e apoiar a atuação dos diferentes segmentos do agronegócio brasileiro no comércio exterior.





MERCADO DE CACHAÇA NOS ESTADOS UNIDOS: OPORTUNIDADES PARA EXPORTADORES BRASILEIROS

Data: 13/07/2026
Posto: WASHINGTON/ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA.
Palavras-chave: Estados Unidos; Destilados; Coquetelaria; Tarifas; IBRAC; TTB; Exportações Brasileiras.
Responsável: Ana Lúcia de Paula Viana, Adida Agrícola; e Mateus Voltolini, Assistente Técnico.

SUMÁRIO:

Os Estados Unidos são o maior mercado de destilados do mundo, com vendas de US$ 36,4 bilhões em 2025 e importações de bebidas destiladas de US$ 8,81 bilhões no mesmo ano. A cachaça – destilado genuinamente brasileiro, protegido como Indicação Geográfica nacional e reconhecido pelo governo americano desde 2013 como produto distintivo do Brasil – ocupa posição ainda incipiente nesse mercado: os EUA são o principal destino das exportações brasileiras de cachaça em valor (US$ 3,54 milhões em 2024, ou 24,3% do total), mas o Brasil figura apenas como 27º fornecedor de destilados do mercado americano em 2026. Ainda assim, dados recentes de comércio revelam um sinal relevante: enquanto o agregado de destilados brasileiros importados pelos EUA recuou 55,6% em valor – retração concentrada quase integralmente em uma única linha tarifária alheia à cachaça –, a subposição HTS 2208.40 (rum e tafia, que inclui a cachaça) cresceu 33,5% em valor e 35,4% em volume no mesmo período, mesmo sob o cenário tarifário mais adverso das últimas décadas. O presente documento analisa a estrutura do mercado americano de destilados, o desempenho recente das exportações brasileiras, o arcabouço regulatório (TTB, FDA e CBP), e as principais estratégias para exportadores brasileiros que desejam acessar ou expandir sua presença nesse mercado, com ênfase nos segmentos de coquetelaria premium, produtos de origem e Indicações Geográficas.

1.O Mercado Norte-Americano de Destilados

Os Estados Unidos são o maior mercado consumidor de bebidas destiladas do mundo. Segundo o Distilled Spirits Council of the United States (DISCUS), as vendas de destilados no país totalizaram US$ 36,4 bilhões em 2025, com volume de 318,1 milhões de caixas de 9 litros – crescimento de 1,9% em volume, embora com retração de 2,2% em valor, refletindo um movimento de troca por produtos de menor preço em um contexto de pressão sobre a renda do consumidor. Pelo quarto ano consecutivo, os destilados mantiveram a liderança do mercado americano de bebidas alcoólicas, com 42,4% de participação, à frente da cerveja (41,8%) e do vinho (15,7%).

O mercado é abastecido de forma expressiva por importações: em 2025, os EUA importaram US$ 8,81 bilhões em bebidas destiladas, tendo como principais fornecedores o México (US$ 3,76 bilhões, impulsionado pela tequila), a França (US$ 1,47 bilhão) e o Reino Unido (US$ 1,25 bilhão). O Brasil ocupou apenas a 22ª posição, com US$ 11,19 milhões – dado que evidencia o enorme espaço de crescimento disponível para os destilados brasileiros.

Duas tendências estruturais merecem destaque. A primeira é a ascensão dos coquetéis prontos para consumo, conhecidos pela sigla RTD (ready-to-drink, ou seja, bebidas pré-misturadas vendidas prontas em lata ou garrafa): a categoria atingiu US$ 3,8 bilhões em 2025, com crescimento de 16,4% – o segmento mais dinâmico do mercado. A segunda é a consolidação da cultura de coquetelaria (mixology) como vetor de consumo: bares especializados e consumidores domésticos buscam destilados autênticos, com história e origem definida, para preparar coquetéis clássicos e autorais. Ambas as tendências favorecem diretamente a cachaça, cuja porta de entrada natural no mercado americano é a caipirinha.

2. A Cachaça: Identidade Nacional e Reconhecimento Internacional

A cachaça é o destilado genuinamente brasileiro, obtido da fermentação e destilação do caldo de cana-de-açúcar fresco, com graduação alcoólica entre 38% e 48% em volume. Diferencia-se do rum tradicional – produzido majoritariamente a partir do melaço – pelo frescor da matéria-prima, que confere à bebida perfil sensorial mais herbáceo, vegetal e frutado. O Decreto nº 4.062/2001 reconhece as expressões 'cachaça', 'Brasil' e 'cachaça do Brasil' como indicações geográficas de uso exclusivo para o destilado produzido em território brasileiro.

O marco regulatório mais importante para o acesso ao mercado americano ocorreu em 2013: o Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB), agência do Departamento do Tesouro responsável pela regulação de bebidas alcoólicas, publicou em 25 de fevereiro de 2013 regra final (vigente desde 11 de abril de 2013) alterando os padrões de identidade de destilados (27 CFR 5.22(f)) para reconhecer a cachaça como tipo de rum e produto distintivo do Brasil. Na prática, o produto qualificado pode ser rotulado simplesmente como "Cachaça", sem necessidade do termo "rum" no rótulo – analogamente ao Cognac, que dispensa a designação "brandy". Em contrapartida, o Brasil reconheceu o Bourbon Whiskey e o Tennessee Whiskey como produtos distintivos dos Estados Unidos. Trata-se de ativo comercial valioso: a denominação exclusiva permite à cachaça construir categoria própria na mente do consumidor americano, em vez de competir como "rum brasileiro" genérico.

O Brasil conta ainda com Indicações Geográficas (IGs) regionais reconhecidas para a cachaça, entre elas Paraty (RJ), Salinas (MG), Abaíra (BA) e Luiz Alves (SC), que agregam narrativa de terroir e diferenciação de origem análoga à utilizada com sucesso por tequila (Jalisco) e Cognac (França). O potencial dessas IGs foi ilustrado em maio de 2026, quando uma cachaça extra premium produzida em Luiz Alves (SC), município com IG reconhecida, foi eleita a melhor cachaça do Brasil em premiação nacional do setor.

A base produtiva é ampla e pulverizada: em 2024, o Brasil contava com 1.266 estabelecimentos produtores registrados no MAPA (crescimento de 4,0% sobre 2023) e 7.223 produtos de cachaça registrados. Minas Gerais lidera com 501 estabelecimentos (39,6% do total), seguido por São Paulo (179) e Espírito Santo (81). O volume de produção declarado em 2024 atingiu 292,5 milhões de litros – a maior parte destinada ao consumo doméstico, o que torna a cachaça o destilado de cana mais consumido do mundo, embora ainda pouco exportado.

3.Desempenho das Exportações Brasileiras de Cachaça

Segundo o Anuário da Cachaça 2025, elaborado pelo MAPA com dados do ComexStat, as exportações brasileiras de cachaça em 2024 somaram US$ 14,54 milhões e 6,6 milhões de litros, destinados a 74 países – retração de 28,1% em valor e 22,7% em volume em relação a 2023 (US$ 20,24 milhões e 8,62 milhões de litros). Os Estados Unidos mantiveram-se como o principal mercado em valor, com US$ 3,54 milhões (24,3% do total), embora ocupem a terceira posição em volume, atrás de Paraguai e Alemanha – indicativo de que a cachaça enviada ao mercado americano tem perfil de maior valor agregado. A Europa, com sete países entre os dez principais compradores, respondeu por 45,3% do valor exportado (US$ 6,59 milhões).

O preço médio da cachaça exportada, contudo, permanece baixo em comparação a destilados concorrentes. Nas importações americanas de rum/tafia do Brasil (posição HTS 2208.40, categoria que inclui a cachaça) em 2025, o valor foi de cerca de US$ 5,90 por litro-prova (LITPF), segundo dados do GATS/USDA. Na mesma base e unidade, a tequila mexicana importada pelos EUA (HTS 2208.90.03) alcançou US$ 16,46 por litro-prova no mesmo ano – quase o triplo do valor obtido pela cachaça no mercado norte-americano. Essa diferença sinaliza o potencial de premiumização ainda não capturado, mesmo já havendo indícios de valorização no mercado americano especificamente frente à média global do produto nos últimos anos.

4 .O Impacto do Cenário Tarifário de 2025-2026: Importações dos EUA em 2026

Em agosto de 2025, os Estados Unidos impuseram tarifa adicional de 50% sobre produtos brasileiros, com impacto severo sobre a cachaça. O Instituto Brasileiro da Cachaça (IBRAC) projetou à época queda de 12% em valor e 6% em volume nas exportações do setor até dezembro de 2025 e, caso mantida a tarifa, de 30% em valor e 15% em volume em 2026. Pela mecânica do sistema de distribuição em três níveis do mercado americano – explicada na seção

5 – o repasse da tarifa é amplificado: uma cachaça vendida no varejo a US$ 30,00 passaria a custar US$ 64,50 ao consumidor final, aumento efetivo de 115%. Cabe registrar que se trata de estimativas setoriais condicionais, formuladas antes da posterior derrubada da tarifa pela Suprema Corte dos EUA; os números efetivos do período devem ser confirmados no ComexStat e no Anuário da Cachaça 2026, quando publicado.

O agravante, segundo o IBRAC, é que a produção destinada aos EUA não pode ser facilmente redirecionada: o mercado americano exige garrafas de 750 ml, enquanto o padrão da União Europeia é de 700 ml, tornando a redistribuição custosa e, em muitos casos, inviável.

Principais importações dos EUA em destilados (Distilled Spirits), janeiro–maio 2025/2026

Pos.	País	Valor 2025 (mil US$)	Valor 2026 (mil US$)	Var. Valor (%)	Volume 2025 (LITPF)	Volume 2026 (LITPF)	Var. Volume (%)
1	México	1.938.659	1.197.135	-38,30%	121.127.511	109.225.858	-9,80%
2	França	689.718	447.398	-35,10%	29.899.018	27.782.160	-7,10%
3	Reino Unido	599.952	259.551	-56,70%	51.055.865	39.175.555	-23,30%
4	Canadá	286.369	221.930	-22,50%	67.182.226	90.068.004	34,10%
27º*	**Brasil**	**5.616**	**2.496**	**-55,60%**	**7.303.429**	**1.756.810**	**-75,90%**

Fonte: USDA/FAS, Global Agricultural Trade System (GATS).
*Posição real do Brasil nesta consulta (janeiro-maio., ranqueada por valor em 2026).

Os dados de comércio refletem o choque de forma heterogênea. No comparativo janeiro-maio (GATS/USDA), as importações americanas de destilados do Brasil caíram 55,66% em valor e 76% em volume – a maior retração entre os principais fornecedores do mercado americano. A desagregação por linha tarifária, porém, mostra que a queda se concentra quase integralmente na linha HTS 2208.90.75 (outras bebidas espirituosas, -96%), que respondia por 74% do valor importado em 2025. As linhas da subposição HTS 2208.40 – rum e tafia, categoria que abrange a cachaça, embora não exclusivamente – moveram-se na direção oposta: cresceram, em conjunto, 33,5% em valor e 35,4% em volume, ampliando a tendência positiva já registrada no primeiro quadrimestre (+18%). O quadro é, portanto, de recomposição da pauta, com as categorias associadas à cachaça ganhando participação mesmo sob tarifação adversa, conforme detalhado a seguir:

Importações norte-americanas de destilados do Brasil por linha tarifária, janeiro–maio (comparativo 2025/2026)

HTS	Produto	Valor 2025 (mil US$)	Valor 2026 (mil US$)	Var. Valor	Volume 2025 (LITPF)	Volume 2026 (LITPF)	Var. Volume
22.084.040	Rum/tafia ≤ 4 L	884	1.105	25%	153.978	183.852	19%
22.084.020	Rum/tafia ≤ 4 L	85	182	114%	32.232	68.698	113%
22.084.080	Rum/tafia > 4 L	85	120	41%	20.607	27.551	34%

HTS	Produto	Valor 2025 (mil US$)	Valor 2026 (mil US$)	Var. Valor	Volume 2025 (LITPF)	Volume 2026 (LITPF)	Var. Volume
Subtotal 2208.40	**Rum e tafia**	**1.054**	**1.407**	**33,50%**	**206.817**	**280.101**	**35,40%**
22.071.030	Álcool etílico não	282	895	217%	454.789	1.431.522	215%
22.089.075	Outras bebidas	4.139	147	-96%	6.591.156	18.815	-99%
Demais linhas	Gin, vodca, licores e	141	47	-67%	50.667	26.372	-48%
Total	**Destilados (agregado**	**5.616**	**2.496**	**-56%**	**7.303.429**	**1.756.810**	**-76%**

Fonte: USDA/FAS, Global Agricultural Trade System (GATS), com dados do U.S. Census Bureau. Valores em milhares de US$; volumes em litros-prova (LITPF).

O cenário tarifário encontra-se em transformação. A tarifa de 50% imposta com fundamento na legislação de emergência econômica (IEEPA) foi posteriormente derrubada pela Suprema Corte dos EUA, e a relação bilateral passou a ser regida por negociações no âmbito de investigação da Seção 301 da legislação comercial americana, com decisão da USTR esperada para 15 de julho de 2026 – possivelmente uma tarifa de 25% com lista ampliada de exceções. Adicionalmente, tarifa horizontal de 10% a 12,5% relacionada a alegações de trabalho forçado foi aplicada a cerca de 60 países, incluindo o Brasil. Recomenda-se ao exportador acompanhamento contínuo do portal da USTR e contato próximo com seu importador americano. O cenário aqui descrito reflete as informações públicas disponíveis que antecedem o dia 15 de julho de 2026, prazo para a decisão esperada do USTR, e deve ser verificado no momento da leitura deste documento.

5.Estrutura do Mercado Americano e Segmentos de Oportunidade

A comercialização de bebidas alcoólicas nos EUA é estruturada, desde o fim da Lei Seca, no chamado Three-tier System (sistema de três níveis): importador, distribuidor e varejo, sendo que cada nível somente pode vender ao nível seguinte. O exportador brasileiro não vende diretamente ao varejo ou ao consumidor – depende de um importador licenciado, que por sua vez acessa distribuidores estaduais. A escolha do importador é, portanto, a decisão comercial mais crítica do projeto de exportação. Cada estado possui, ainda, regras próprias: em alguns (os chamados control states), o próprio estado controla a distribuição e/ou o varejo de destilados, o que exige estratégia de entrada estado a estado.

A caipirinha é o ativo de marketing mais poderoso da cachaça no mercado americano – coquetel reconhecido internacionalmente, presente em cartas de bares premium das principais cidades. A cultura de coquetelaria americana valoriza destilados com autenticidade, história e origem – exatamente os atributos da cachaça. Marcas brasileiras e de capital estrangeiro produzidas no Brasil já demonstraram a viabilidade do posicionamento premium da cachaça nos EUA, com presença em bares de referência e premiações internacionais.

O segmento de maior valor agregado é o de cachaças envelhecidas em madeiras – incluindo madeiras brasileiras exclusivas como amburana, bálsamo, jequitibá e ipê, que conferem perfis sensoriais impossíveis de replicar em outros destilados – e de cachaças com Indicação Geográfica. Esses produtos dialogam diretamente com o consumidor americano de uísques single malt e tequilas añejo, habituado a pagar valores premium por complexidade sensorial e narrativa de origem. O sucesso da categoria de destilados para degustação pura (sem mistura) abre espaço para cachaças extra premium envelhecidas, com preços de varejo superiores a US$ 50 a garrafa.

O crescimento de 16,4% dos coquetéis prontos (RTDs) em 2025 representa oportunidade ainda inexplorada para a cachaça: caipirinhas e coquetéis tropicais prontos em lata, à base de cachaça, poderiam capturar o consumidor jovem que busca conveniência e novidade.

6.Exigências Regulatórias para Acesso ao Mercado Americano

A importação de bebidas destiladas nos EUA é regulada por três agências federais, com competências distintas e complementares, além das autoridades estaduais.

Órgão	Papel Principal
TTB – *Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau*	Permissões de importação, aprovação de rótulos (COLA), classificação de bebidas alcoólicas e impostos federais específicos.
FDA – *Food and Drug Administration*	Regras de segurança alimentar, registro de instalações produtoras (*Food Facility Registration*) e notificação prévia de embarque (*Prior Notice*), aplicáveis também a bebidas alcoólicas.
CBP – *U.S. Customs and Border Protection*	Desembaraço aduaneiro, classificação tarifária (HTS), cobrança de tarifas e taxas, e controle físico na entrada.

1.TTB: Permissão, Rotulagem e Classificação

O importador americano deve possuir o Importer's Basic Permit emitido pelo TTB. Todo rótulo de bebida destilada deve obter previamente o COLA (Certificate of Label Approval, ou certificado de aprovação de rótulo), que verifica a conformidade com os padrões de identidade, as declarações obrigatórias (teor alcoólico, advertência governamental de saúde, país de origem) e as alegações permitidas. Para usar a denominação 'Cachaça', o produto deve atender à definição brasileira da bebida, conforme o reconhecimento de 2013 – o que inclui produção em território brasileiro a partir de caldo de cana fresco.

2.FDA: Registro e Notificação Prévia

Embora o TTB seja o regulador principal de bebidas alcoólicas, a FDA mantém competências de segurança alimentar: a instalação produtora brasileira deve estar registrada na FDA (com renovação bienal) e cada embarque deve ser precedido de Prior Notice – notificação prévia eletrônica enviada antes da chegada da carga (no mínimo 4 horas antes para transporte aéreo e 8 horas para marítimo).

3.CBP: Classificação e Tarifas

A cachaça classifica-se na subposição HTS 2208.40 (rum e tafia). A tarifa de nação mais favorecida (MFN) para a subposição é historicamente baixa ou nula para a maioria das linhas, mas o cenário de 2025-2026 introduziu tarifas adicionais de caráter horizontal sobre produtos brasileiros, conforme detalhado na seção 3.1 – variável que deve ser verificada junto ao importador no momento de cada operação, dada a fluidez do quadro tarifário atual.

4.Exigências de Embalagem e Padrões de Volume

O mercado americano adota padrões de volume próprios (standards of fill), sendo 750 ml o formato de referência para destilados – distinto do padrão europeu de 700 ml. O exportador deve planejar linha de envase específica para os EUA. A rotulagem deve estar em inglês e incluir a advertência governamental de saúde (Government Warning) no texto exato exigido pela legislação americana.

7.Estratégias e Recomendações para Exportadores Brasileiros

a)Posicione a Cachaça como Categoria Própria, não como Rum: O reconhecimento de 2013 permite e recomenda que a cachaça seja apresentada como categoria autônoma, com identidade, história e coquetel de assinatura próprios. A trajetória da tequila é o benchmark: de destilado étnico de baixo valor a categoria premium bilionária em duas décadas, sustentada por denominação de origem, narrativa de terroir e coquetel âncora (a margarita). A caipirinha cumpre função análoga para a cachaça.

b)Invista no Relacionamento com a Coquetelaria: O bartender é o principal prescritor de destilados no mercado americano. Programas de educação de marca voltados a bartenders (brand ambassadors, masterclasses, visitas de imprensa especializada ao Brasil), presença em competições de coquetelaria e parcerias com bares de referência têm retorno superior ao investimento em mídia tradicional para marcas em fase de construção de categoria. Eventos como o Tales of the Cocktail (Nova Orleans) e o Bar Convent Brooklyn (Nova York) são vitrines estratégicas do setor.

c)Explore as Indicações Geográficas e o Envelhecimento em Madeiras Brasileiras: As IGs de Paraty, Salinas, Abaíra e Luiz Alves, somadas ao uso de madeiras nativas brasileiras no envelhecimento, constituem diferenciais impossíveis de replicar por concorrentes – a essência da vantagem competitiva por origem. Recomenda-se destacar essas informações no rótulo (respeitadas as regras do COLA), no material de vendas e na comunicação digital da marca.

d)Participe das Ações Coletivas de Promoção: O projeto setorial 'Cachaça: Taste the New, Taste Brasil', conduzido pela ApexBrasil em parceria com o IBRAC desde 2012, oferece plataforma de participação em feiras internacionais, rodadas de negócios, ações com formadores de opinião e inteligência de mercado. A atuação coletiva é particularmente relevante para micro e pequenos produtores, que constituem a maior parte da base produtiva da cachaça de alambique. A Adidância Agrícola em Washington também apoia produtores na facilitação de contatos com importadores e na orientação regulatória.

e)Monitore Ativamente o Cenário Tarifário: Dada a fluidez do quadro tarifário Brasil–EUA em 2026, recomenda-se:

- acompanhamento das publicações do USTR e do Federal Register (Diário Oficial dos EUA;
- cláusulas contratuais claras sobre a alocação do custo tarifário entre exportador e importador; e
- diversificação de mercados como mitigação de risco.

8.Preços de Referência no Varejo Americano

Os preços a seguir refletem faixas típicas observadas em varejistas online e lojas especializadas americanas e servem como referência de posicionamento para o exportador. Trata-se de levantamento indicativo e não exaustivo, realizado em julho de 2026 à varejistas online americanos. Os valores variam significativamente por estado, em função de impostos estaduais e do sistema de distribuição local, e devem ser confirmados em pesquisa específica dos mercados-alvo:

Segmento	Formato	Faixa de Preço (USD)	Canal Típico
Cachaça branca (prata) premium	750 ml	US$ 25,00 – 35,00	Lojas especializadas / *e-commerce*
Cachaça envelhecida (amburana, carvalho)	750 ml	US$ 35,00 – 55,00	Boutiques de destilados / bares premium
Cachaça extra premium / edições especiais	750 ml	US$ 55,00 – 100,00+	Boutiques / colecionadores / *on-trade fine dining*
Cachaça industrial (entrada)	750 ml / 1 L	US$ 15,00 – 22,00	Grandes redes varejistas

Fonte: levantamento indicativo em varejistas online americanos (jul. 2026).

9.Conclusão

A cachaça reúne os atributos que definem as categorias vencedoras do mercado americano de destilados contemporâneo: denominação exclusiva reconhecida pelo regulador americano, coquetel de assinatura com reconhecimento global, narrativa autêntica de origem, Indicações Geográficas estabelecidas e diferenciais sensoriais irreplicáveis, como o envelhecimento em madeiras nativas brasileiras. Os dados de comércio mais recentes reforçam esse potencial de forma inequívoca. A desagregação das importações americanas de destilados do Brasil (GATS/USDA, janeiro-maio de 2026 ante o mesmo período de 2025) mostra que as linhas da subposição HTS 2208.40 (rum/tafia, categoria que abrange a cachaça) cresceram 33,5% em valor e 35,4% em volume, acelerando a tendência positiva.

Esse desempenho é ainda mais notável por ocorrer sob o cenário tarifário mais adverso das últimas décadas e na contramão do agregado de destilados brasileiro, cuja retração de 55,6% em valor se explica quase integralmente pelo colapso de uma única linha tarifária alheia à cachaça (HTS 2208.90.75, outras bebidas espirituosas, com -96%).

A demanda americana pelo produto do nicho da cachaça, portanto, não apenas resistiu ao choque tarifário, mas cresceu, confirmando a existência de uma base de consumo consolidada e disposta a absorver o produto brasileiro nos segmentos premium. O principal desafio não é de produto, mas de escala e posicionamento: a cachaça precisa seguir a trajetória que a tequila percorreu com êxito e que exige investimento coordenado em educação de mercado, coquetelaria, certificações de origem e presença nos canais formadores de opinião. A eventual normalização tarifária poderá abrir uma janela de crescimento significativa.


MINISTÉRIO DA
AGRICULTURA
E PECUÁRIA