巴西将对部分进口葡萄酒征收最高11.6%的税，2027年起实施

新措施自2027年2月2日起设定8%的税率，调整系数可能使部分进口葡萄酒的税率升至11.6%

2026年11月14日星期六



巴西正准备对大多数葡萄酒征收一项新的选择性税，这可能推高进口葡萄酒的成本，并改变酒庄和进口商面向拉美最大消费市场之一的定价策略。

根据第1.399号临时措施（Medida Provisória 1.399），巴西规定自2027年2月2日起，对大多数葡萄酒征收8%的选择性税（Imposto Seletivo）。不过，在部分进口业务中，由于酒类税额计算中设有调整系数，实际税负可能升至11.6%。这一机制正引起出口商关注，尤其是近年来不断扩大在巴西销售的意大利企业。

这项措施是在巴西新税制过渡期间实施的。按目前规定，该措施将在针对2028年制定最终税率的法律生效前持续有效。巴西政府表示，设立这一临时制度是为了在转型期间维持整体税负水平稳定。

令外国供应商最为担忧的是某些进口情形下采用的计算公式。当计税基础由海关完税价格加进口关税构成时，临时措施规定对酒类适用1.45的调整系数。根据措施所述条款，该系数可以与其他调整相叠加。在这一特定情形下，进口葡萄酒的税率可能从8%升至11.6%。

这并不意味着所有进口葡萄酒都会适用较高税率。实际影响取决于每笔交易中计税基础的确定方式，以及实施细则的具体规定。不过，对进口商和生产商而言，即便只是存在税率上升的可能性，也值得重视，因为这可能影响葡萄酒的到岸成本、将产品运入巴西所需的营运资金，进而可能推高零售价格。对饮料行业来说，这或将迫使企业重新审视成本、价目表和利润率，尤其是那些依赖巴西进口销售增长的酒庄。

这项措施出台之际，巴西对意大利葡萄酒的需求正显现出更强劲的势头。WineMag.it援引意大利贸易局（ICE）公布的数据报道，意大利2025年向巴西出口葡萄酒1,080万升，价值4,920万美元。与2024年相比，出口额增长13.9%，出口量基本持平，仅下降0.6%。据ICE数据，2026年前八个月，意大利对巴西葡萄酒出口额再增13.6%，出口量增长约8%。按出口额计算，意大利是巴西第五大供应国；按出口量计算，则排名第四。

这些数据有助于解释为何意大利生产商和行业团体密切关注此次税制变化。巴西仍是一个增长型市场，但物流、监管和税收都可能迅速影响企业竞争力。进口税负上升未必会抑制需求，却可能压缩利润空间，或使更多成本转嫁给消费者。

与此同时，另一项贸易进展可能在一定程度上缓解欧洲供应商面临的压力。欧盟与南方共同市场（Mercosur）贸易协定于2026年5月1日起临时实施。该协定规定逐步取消包括葡萄酒在内的欧洲商品关税。在此之前，葡萄酒可能面临最高35%的关税。关税减让进度因产品而异，而且协定不会取消巴西国内税。因此，进口关税下调可能提升欧洲葡萄酒的竞争力，而新的选择性税仍将按照巴西本国的内部规定征收。

因此，外国生产商最终受到的影响将取决于多个因素。其中之一是欧盟—南方共同市场协定项下关税下调的速度；另一个因素是对选择性税及其调整系数的最终解释；此外，还要看进口商能否自行承担部分额外成本，或将其沿批发商、零售商和餐饮企业逐级转嫁。

临时措施还规定，根据小型生产商供应的酒精量给予税收减免，但这些减免如何适用于不同类别的经营者，仍有待实施细则明确。这给试图预测巴西市场未来价格和竞争情况的企业又增添了一层不确定性。

尽管存在这些疑问，意大利在巴西的推广活动仍在继续。2026年5月，ICE组织32家意大利企业携约300款酒标参加在本托贡萨尔维斯举办的Wine South America贸易展。9月，与Vinitaly合作举办的I Love Italian Wines巡展在巴西利亚、里约热内卢、圣保罗和库里蒂巴举行。里约站有56家企业参加，包括酒庄和进口商，共展出约600款酒标。据ICE介绍，约半数参展酒庄仍在寻找进口商。这表明市场机遇依然存在，但进入巴西市场也可能需要投入大量商业资源。

这是因为市场增长并不意味着进入市场就会变得容易。考虑投资巴西的生产商，必须权衡推广支出和分销成本，同时评估更高税负可能压缩货架定价灵活性的风险。对进口商而言，问题同样实际：较高的前期税费可能在葡萄酒售出之前占用更多资金。

这项临时措施并非最终定论。巴西国会仍可对其进行修订，只有在实施细则发布、2028年最终税率确定后，其商业影响才会更加明朗。在此之前，出口商、进口商和经销商可能会继续密切关注选择性税

的适用方式，以及欧盟—南方共同市场协定项下的关税减让能否抵消部分进口葡萄酒新增的税负。