巴西将于2027年对啤酒征收4.2%的选择性税

巴西选择性税将取代现行工业产品税，啤酒零售价是否受影响取决于新的计税基础

2026年11月18日星期三



巴西已将麦芽啤酒的临时选择性税税率定为4.2%，自2027年2月2日起实施。这项新税旨在抑制被认为有害健康或环境的产品消费。

该税率载于11月4日公布的第1,399/2026号临时措施，是巴西更广泛税制改革的一部分。选择性税在巴西通常被称为“罪恶税”，将取代适用商品现行的工业产品税（IPI）。啤酒的新税率为4.2%，高于目前3.9%的IPI税率。

这是2027年针对酒类、烟草和部分含糖饮料设定的多项临时税率之一。普通葡萄酒和其他发酵饮料的税率将从6.5%升至8%。味美思税率为12%。波特酒、马德拉酒和雪利酒的税率为16%。卡莎萨酒和甘蔗烈酒的税率为20%，其他蒸馏酒则为24%；这类酒目前的IPI税率为19.5%。部分软饮料和其他含糖饮料的税率为2.6%。

法律和行业专家表示，这些税率不应被理解为零售价将按相同比例直接上涨。选择性税将取代现行税种，而且不同产品的计税基础也各不相同。Utumi Advogados创始合伙人Camila Tapias告诉《福布斯巴西》，政府提出的2027年方案旨在大致维持当前整体税负水平，而非对所有产品或生产商一律加税。

这意味着，啤酒税率为4.2%，并不代表结账时价格就会自动上涨4.2%。Tapias表示，最终价格受到的影响，取决于应税基础的计算方式、原有IPI税负如何取消，以及新规如何适用于各家生产商。在某些情况下，计税基础的变化或对特定生产商的不同处理，仍可能推高成本，并最终转嫁给消费者。

巴西税制改革于2023年12月通过《第132号宪法修正案》。改革将以两项主要消费税——联邦层面的CBS以及州和市级的IBS——取代五种税，即IPI、PIS、Cofins、ICMS和ISS。选择性税则是在这一税制重构基础上另设的税种，目的有所不同。它并非普遍对消费征税，而是旨在抑制被认为损害公共健康或环境的产品和活动。

对饮料行业而言，这项措施的重要性不止体现在啤酒的名义税率上。它将改变酒类征税结构，调整对小型生产商的待遇，并可能重塑巴西酿酒市场的利润空间和竞争格局。与利润空间较紧的小型啤酒厂相比，拥有广泛分销渠道、现金流更充足且定价能力更强的企业，可能更有能力消化或转嫁新增成本。

Tapias表示，法律允许将酒类税款的一部分与酒精含量挂钩，但这一特定部分在2027年设为零。首年税额将主要取决于产品类别和价值。至少在过渡期内，这降低了高酒精度产品面临的一项潜在即时压力。

小型啤酒厂将如何适用新规，也很可能受到密切关注。Tapias表示，精酿啤酒厂不会仅因自称手工酿造就获得税收优惠。能否减税取决于生产商是否符合包括年度供应酒精饮料数量相关指标在内的法定标准。符合条件时，减税幅度最高可达40%。这可能成为小型啤酒生产商与大型竞争对手争取利润空间的重要因素。

巴西酒吧和餐饮业并不认为，2027年新规启动本身会立即引发一轮涨价。巴西酒吧与餐馆协会（Abrasel）执行主席Paulo Solmucci表示，政府目前的方案表明，税负将接近现有水平。但他也指出，如果税率日后上调，或实际执行推高运营成本，该行业几乎没有空间消化新增成本。

这一点值得关注，因为该行业许多企业已经面临财务压力。Solmucci表示，60%的企业没有利润，每五家中就有一家亏损。他补充说，酒类销售占比较高的酒吧，以及销售软饮料的小吃店，是受新选择性税影响最大的商家之一。如果实际成本随时间上升，经营者可能不得不在提高菜单价格和维持客流之间做出选择。

消费者的经济状况也不乐观。Solmucci表示，可用于消费的可支配收入已降至21%，为15年来最低水平。Serasa的逾期债务地图显示，9月有8420万巴西人拖欠债务，创该信用机构的历史纪录。在这样的环境下，行业高管表示，若要实际提高价格而不损害需求，将十分困难。

如果饮料价格涨幅超过通胀，经营者预计，许多消费者会减少到店频率、降低单次消费金额，或改选更便宜的饮品。对啤酒而言，这可能拉大主流品牌与高端品牌之间的差距：主流品牌的消费者对价格更敏感，而高端品牌通常有更大的提价空间。

Wiser Avaliações管理合伙人Fábio Murad告诉《福布斯巴西》，选择性税对饮料行业的主要影响可能体现在运营利润率和销量上。他表示，如果政府将过渡期税负维持在接近当前水平，2027年的额外负担应当有限。在他看来，更大的风险来自2028年及以后，届时最终税率可能大幅上升。

Murad表示，如果实际税负上升，啤酒生产商将面临一个基本两难：转嫁成本并冒着销量下滑的风险，或自行承担部分成本、接受盈利能力下降。他认为，最有可能的结果是逐步部分转嫁成本，同时努力提高生产率并调整产品组合。各品牌和企业规模不同，应对能力也会有所差异。低价啤酒面临的风险更大，因为其消费者往往会迅速对哪怕小幅涨价作出反应；高端品牌通常有更强的定价能力。

小型企业可能更容易受到冲击。Murad表示，利润率较低、产品组合多元化程度不足的企业可能承受更大压力，而大型饮料集团则受益于规模优势、分销网络和运营效率。即使纸面上的2027年税负总体保持稳定，这种差异也可能加剧啤酒市场的竞争分化。

无醇啤酒可能成为受益者之一。Tapias表示，正确归入税则号NCM 2202.91.00的无醇啤酒，目前不在适用选择性税的产品清单之列。这可能使其相较于2027年将适用临时4.2%税率的传统啤酒获得竞争优势。不过，这并不意味着无醇啤酒价格会自动便宜4.2%。最终定价仍取决于生产成本、其他税项和企业策略。

Murad表示，如果含酒精饮料相对变贵，这项税收可能会强化市场上已有的适度饮酒、健康和养生趋势。Abrasel的看法则更为谨慎。Solmucci表示，他不认为消费者会大规模从含酒精饮品转向无醇饮品。在他看来，面对价格上涨，消费者更可能改买较便宜的品牌或减少消费，而不是转向其他类别。

选择性税对含糖饮料的征税范围，也可能让一些消费者感到意外。Tapias表示，法律采用税则号NCM 2202.10.00，涵盖软饮料以及某些加糖或调味水。由于这一分类也包括使用糖以外物质加甜的饮料，部分无糖软饮料仍可能被征收2.6%的税。与此同时，采用另一税则号的一些能量饮料目前不在清单之列，即使其中含糖也是如此。她表示，这引发了一个问题：税制设计与其宣称的健康目标究竟有多吻合。

在该措施涵盖的消费品中，香烟适用的临时税率最高。税率为66.7%，另加每包20支3.50雷亚尔；不过，百分比税率适用的计税基础为标示零售价的15%，而非全部售价。其他吸烟产品的税率为37.5%。

烟草公司表示，主要风险不仅在于价格，也在于非法市场。日本烟草国际巴西公司企业事务与传播总监Omar Teixeira表示，由于这项临时措施仍需国会审议且可能修改，目前还无法衡量最终财务影响。该公司援引的Ipsos-Ipec数据显示，巴西消费的香烟中有30%属于非法产品。2019年，这一比例曾超过50%。行业组织警告，如果合法香烟价格涨幅远高于通胀，与走私或假冒产品之间的价差可能进一步扩大。

分析人士也在关注这项税收可能对上市公司的影响。Murad表示，新税为Ambev等饮料集团的预测增加了监管风险因素，尤其是从2028年起。他指出，Ambev在巴西的啤酒业务第三季度净营收增长4.8%，而正常化EBITDA有机增长仅为1%，这表明营收增长已经快于利润扩张。如果实际税负上升，且无法通过提价或效率提升抵消，他表示，投资者可能会下调对EBITDA、现金创造能力和未来增长的预期，从而拖累估值。