vinetur

Brasilien investiert 2,63 Millionen R $ in eine Cachaça-Exportoffensive jenseits der USA

Das Programm soll 70 bis 80 Produzenten in Mexiko, Kanada und Europa unterstützen, nachdem ein US-Zoll von 25% die Markteintrittskosten erhöht hat.

Freitag, 14. August 2026



Brasilien steckt 2,63 Millionen R $ in einen neuen Vorstoß, die Cachaça-Exporte über die Vereinigten Staaten hinaus auszuweiten, da die typisch brasilianische Spirituose aus Zuckerrohr zwar stärkere Versandmengen, aber schwächere Stückpreise verzeichnet und sich einem neuen US-Zoll von 25% gegenübersieht.

ApexBrasil, die brasilianische Agentur für Handels- und Investitionsförderung, und IBRAC, das brasilianische Cachaça-Institut, teilten mit, dass die Mittel die Absatzförderung in Mexiko, Kanada und Europa unterstützen und voraussichtlich 70 bis 80 Unternehmen zugutekommen werden. ApexBrasil beschrieb die Initiative in einer am 3. August veröffentlichten Berichterstattung und sagte, das Programm werde die Teilnahme an internationalen Messen, die Ansprache ausländischer Käufer und weitere Geschäftsentwicklungsmaßnahmen für Produzenten finanzieren.

Die Vereinbarung ist die vierte Ausgabe eines Branchenprogramms, das auf die Internationalisierung von Cachaça abzielt, einer Spirituose, die nur in Brasilien hergestellt werden darf. Die Strategie soll die Abhängigkeit der Branche vom US-Markt verringern, in einer Zeit, in der die Handelspolitik der USA weniger günstig geworden ist und das Exportwachstum stärker von Mengen als von Preisen getragen wird.

Laut dem 2026 Cachaça Yearbook, das vom brasilianischen Ministerium für Landwirtschaft und Viehzucht veröffentlicht wurde, exportierte das Land 2025 insgesamt 7,95 Millionen Liter Cachaça in 76 Zielmärkte, 19,4% mehr als im Vorjahr. Die Exporterlöse erreichten 17,07 Millionen US-Dollar, ein Plus von 17,4%. Auf dieser Basis exportierte Brasilien 2024 rund 6,66 Millionen Liter im Wert von etwa 14,54 Millionen US-Dollar, was bedeutet, dass die Zuwächse im vergangenen Jahr etwa 1,29 Millionen Liter zusätzliches Volumen und 2,53 Millionen US-Dollar mehr Umsatz ausmachten.

Der durchschnittliche Exportpreis sank jedoch 2025 auf 2,15 US-Dollar pro Liter, nach 2,18 US-Dollar im Jahr 2024, ein Rückgang von 1,4%. Das deutet darauf hin, dass die Exporteure zwar mehr Ware ins Ausland verkauften, jedoch zu einem leicht niedrigeren durchschnittlichen Wert. Branchenanalysen, auf die sich brasilianische Handelsberichte bezogen, sagten, die exportierten Mengen konzentrierten sich weiterhin auf industrielle Cachaça, die in der Regel einen geringeren Mehrwert aufweist als hochwertige

handwerkliche Marken.

Die Vereinigten Staaten blieben 2025 Brasiliens führender Markt nach Exportwert, während Paraguay nach Volumen mit 1,34 Millionen Litern an der Spitze lag. Diese Marktstruktur hat seit dem 22. Juli zusätzlich an Bedeutung gewonnen, als die brasilianische Spirituose nach Angaben von ApexBrasil gemäß Section 301 einem von der US-Regierung verhängten Zoll von 25% unterworfen wurde. Die Agentur sagte, die Maßnahme habe die Eintrittskosten in einem der wichtigsten Auslandsmärkte der Kategorie erhöht und die Notwendigkeit verstärkt, anderswo nach neuen Käufern zu suchen.

Laudemir Müller, Präsident von ApexBrasil, sagte, das aktuelle Handelsumfeld verlange nach Diversifizierung. In von der Agentur veröffentlichten Äußerungen sagte er, Cachaça spüre ebenfalls die Auswirkungen einer schwierigen Phase im internationalen Handel, insbesondere in den Vereinigten Staaten, und die Regierung investiere in die Förderung in Mexiko, Kanada und Europa, um die Exportchancen zu erweitern.

Vicente Bastos, Präsident von IBRAC, sagte, das neue Projekt sollte der Branche mehr Schwung bei ihrer internationalen Expansion verleihen. Er sagte, das Ziel sei es, die Wahrnehmung von Cachaça als höherwertiges Produkt in den Auslandsmärkten zu stärken. Bastos hat außerdem öffentlich gesagt, dass die Exporte gemessen an der Größe der brasilianischen Cachaça-Industrie und dem Umfang des globalen Spirituosenmarkts nach wie vor bescheiden seien.

Der Exportvorstoß kommt, während Brasiliens heimische Cachaça-Industrie weiter wächst. Das Jahrbuch des Landwirtschaftsministeriums zählte 2025 insgesamt 1.538 Cachaça-produzierende Betriebe, verteilt auf 844 Gemeinden, ein Plus von 21,5% gegenüber 2024. Minas Gerais lag mit 564 Einheiten vorn, gefolgt von São Paulo mit 230 und Rio Grande do Sul mit 106. Die gemeldete Produktion erreichte 234,4 Millionen Liter, und der damit verbundene Zuckerrohrspirituosen-Sektor schuf laut Jahrbuch 6.232 direkte Arbeitsplätze.

Diese Zahlen zeigen eine deutlich größere Produktionsbasis im Inland, als es die derzeitigen Exportwerte vermuten lassen. Sie erklären auch, warum Brasiliens Handels- und Branchenverbände öffentliche und sektorale Mittel für die Auslandsförderung

einsetzen. Die Cachaça-Produktion wird weiterhin von kleinen Produzenten, Genossenschaften und Familienbetrieben dominiert, von denen viele nur begrenzten Zugang zu Auslandsmärkten haben und Hilfe bei Importeuren, Fachmessen, Vertrieb und Markenschutz benötigen.

ApexBrasil sagte, das Projekt werde auch auf Brasiliens Handelsbeziehung mit Mexiko aufbauen, wo Cachaça und Tequila seit 2016 durch eine gegenseitige Anerkennungsvereinbarung zu geografischen Angaben miteinander verbunden sind. Diese Vereinbarung besagt, dass nur in Brasilien hergestellte Getränke den Namen „cachaça“ verwenden dürfen und nur in Mexiko hergestellte Getränke den Namen „tequila“. Brasilianische Vertreter und die mexikanische diplomatische Vertretung erklärten, die Vereinbarung trage dazu bei, beide Produkte vor Nachahmung zu schützen und ihren Wert auf den internationalen Märkten zu stärken.

Die Zusammenarbeit mit Mexiko gehe laut ApexBrasil inzwischen über die rechtliche Anerkennung hinaus und umfasse gemeinsame Promotionsmaßnahmen für beide Spirituosen. Für Brasilien sei Mexiko nicht nur ein potenzieller Verbrauchermarkt, sondern auch eine strategische Plattform in Nordamerika in einer Zeit, in der der Zugang zu den Vereinigten Staaten komplizierter geworden ist.

Die neue Investition ändert nichts an der Tatsache, dass die Exportzahlen für 2025 in der Gesamtschau positiv waren. Die Versandmengen stiegen so stark wie seit mehreren Jahren nicht mehr, und auch die Erlöse legten zu. Doch der leichte Rückgang des Durchschnittspreises weist auf eine Grenze des aktuellen Modells hin. Wenn das Volumen weiter schneller wächst als der Wert, könnte die Branche Schwierigkeiten haben, ihre Margen zu verbessern, vor allem wenn Zölle, Frachtkosten oder Wechselkursschwankungen zusätzlichen Druck erzeugen.

Das ist einer der Gründe, warum sich der Förderplan auf die Diversifizierung der Märkte konzentriert und nicht auf eine bloße Ausweitung der Verkäufe in bestehenden Zielländern. Mexiko, Kanada und Europa bieten brasilianischen Produzenten unterschiedliche Einstiegspunkte, von Cocktail- und Barprogrammen bis hin zu Spezialitätenhandel und Premium-Spirituosenkanälen. Für kleinere Brennereien könnte Erfolg in diesen Märkten bessere Preise und eine geringere Abhängigkeit von einem

einzelnen Käuferland bedeuten.

Jeruza Aguiar, Eigentümerin von Cachaça Capueira in Paraúna im Bundesstaat Goiás und Finanzdirektorin von IBRAC, sagte in in Brasilien veröffentlichten Äußerungen, die Ausweitung der internationalen Präsenz sei auch ein Weg, die Arbeit der Produzenten aufzuwerten. Sie sagte, sie glaube, dass Cachaça wegen der Stärke des Produkts und der brasilianischen Kultur weiter im Ausland wachsen könne.

Vorerst lautet die zentrale Botschaft aus Branche und Regierung, dass sich die Exportgeschichte von Cachaça verbessert, aber noch nicht in dem von Brasilien gewünschten Ausmaß. Die Auslandsverkäufe steigen, doch der durchschnittliche Wert hat nachgegeben und der größte Markt ist teurer zu erschließen geworden. Das Programm über 2,63 Millionen R $ soll diese Lücke schließen, indem es Produzenten hilft, neue Kunden zu finden, bevor die Abhängigkeit von den Vereinigten Staaten zu einem größeren Problem wird.