vinetur

Brasiliens 8-prozentige Weinsteuer könnte Ladenpreise nur um 2 bis 3 Prozent erhöhen

Importeure zufolge könnte die im Februar 2027 fällige Abgabe den Kapitalbedarf bei der Zollabfertigung um rund 25 Prozent erhöhen

Montag, 9. November 2026



Brasilien will ab dem 2. Februar 2027 gemäß der Übergangsmaßnahme 1.399/2026 eine selektive Steuer von 8 Prozent auf Wein erheben. Die Änderung hat Importeure, Händler, Erzeuger und Einzelhändler verunsichert, könnte sich aber weniger stark auf

die Ladenpreise auswirken als zunächst befürchtet.

Die am 4. November angekündigte Maßnahme soll die derzeit auf Wein erhobene Steuer auf Industrieprodukte (IPI) ersetzen. Wie VEJA am 8. November berichtete, könnte die größte unmittelbare Herausforderung für die Marktteilnehmer weniger im Endpreis für Verbraucher liegen als im höheren Kapitalbedarf der Importeure bei der Einfuhr der Waren.

Die neue Abgabe ist Teil der umfassenderen Steuerreform Brasiliens und fällt unter das, was weithin als „Sündensteuer“ bezeichnet wird – ein international gebräuchlicher Begriff für Steuern auf Produkte, deren Konsum Regierungen eindämmen wollen. Auf dem brasilianischen Weinmarkt herrscht jedoch Unklarheit darüber, wie stark die Änderung die Kosten tatsächlich erhöhen wird.

Ersten, in der Branche kursierenden Einschätzungen zufolge könnte die neue Steuer die Weinpreise um bis zu 20 Prozent steigen lassen. VEJA berichtete, dass Felipe Galtaroça, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Ideal BI, dieser Auslegung widersprach. Seiner Aussage nach ist die selektive Steuer von 8 Prozent als Ersatz für die derzeitige IPI von 6,5 Prozent zu verstehen und nicht als zusätzliche Abgabe, die zur bisherigen Steuerlast hinzukommt.

Damit läge die Differenz zwischen dem bisherigen und dem neuen Satz bei 1,5 Prozentpunkten. Auf Grundlage von Schätzungen von Ideal BI, die VEJA zitierte, könnten die Auswirkungen auf die Endverbraucherpreise je nach Geschäftsmodell des jeweiligen Unternehmens etwa 2 bis 3 Prozent betragen.

Diese Schätzung deutet auf geringere Auswirkungen auf die Ladenpreise hin, als viele Händler zunächst befürchtet hatten. Dennoch zählt jeder Kostenanstieg in einem Markt, der bereits mit einer schwachen Nachfrage und knapperen Haushaltsbudgets zu kämpfen hat.

Galtaroças Einschätzung zufolge liegt der größere Druckpunkt in der Art der Steuererhebung. Nach dem neuen Modell wäre die Abgabe bei der Zollabfertigung zu entrichten und nicht wie bisher im Rahmen eines Soll-und-Haben-Systems beim Verkauf des Produkts durch den Importeur. Dadurch müssten Importeure beim Einführen von

Wein nach Brasilien mehr Kapital vorab bereitstellen.

VEJA berichtete, dass der Kapitalbedarf bei der Zollabfertigung den Schätzungen von Ideal BI zufolge um rund 25 Prozent steigen könnte. In einem Markt mit hohen Zinsen und Finanzierungskosten könnte diese Veränderung das Betriebskapital belasten, selbst wenn die Mehrkosten nicht vollständig an die Verbraucher weitergegeben werden.

Für die Getränkeindustrie ist das nicht nur beim Wein von Bedeutung. Importeure, Erzeuger und Händler müssen möglicherweise Preisgestaltung, Finanzierung und Lagerbestände in einem der größten Getränkemärkte Lateinamerikas überdenken. Auch Exporteure, die auf Brasilien angewiesen sind, könnten mit langsameren Kaufentscheidungen oder strengeren Konditionen ihrer lokalen Partner konfrontiert werden, während sich die Unternehmen auf einen kapitalintensiveren Importprozess einstellen.

Die Debatte fällt in eine schwierige Phase für die Weinbranche. VEJA zitierte eine Marktanalyse, der zufolge die Verkäufe im Winter 2026 besonders schwach ausfielen. Die Nachfrage wurde demnach durch eine geringere Kaufkraft, die Verschuldung der Haushalte, gesundheitliche Bedenken, den zunehmenden Einsatz von Medikamenten zur Gewichtsabnahme und Kampagnen zur Verringerung des Alkoholkonsums beeinträchtigt.

Dieser Hintergrund erklärt, warum der Vorschlag für die neue Steuer so starke Reaktionen auslöste, obwohl die unmittelbaren Auswirkungen auf die Preise begrenzt sein könnten. Händler haben es nicht nur mit Steueränderungen zu tun, sondern auch mit einem Verbrauchermarkt, der sich zunehmend vorsichtig und wählerisch zeigt.

Galtaroça sagte VEJA außerdem, Brasilien bleibe ein attraktiver Markt für internationale Weinproduzenten, doch das Angebot sei schneller gewachsen als der tatsächliche Konsum. Den von ihm angeführten Zahlen zufolge haben sich die brasilianischen Weinimporte im vergangenen Jahrzehnt verdoppelt, während das tatsächliche Marktwachstum unter Berücksichtigung der Lagerbestände im selben Zeitraum etwa 20 Prozent beziehungsweise rund 2 Prozent pro Jahr betrug. Mehr als die Hälfte des dabei erfassten Volumens entfiel auf Tafelwein und Süßwein.

Diese Entwicklung deutet darauf hin, dass sich der Markt auch ohne die neue Steuer weiter verändern könnte. Galtaroça erwartet, dass im kommenden Jahrzehnt geringere Mengen, aber ein höherer Warenwert den Markt prägen werden: Die Verbraucher kaufen weniger und entscheiden sich für teurere Produkte.

Die Steuerdebatte hat sich auch mit einem weiteren Thema vermischt: dem Handelsabkommen zwischen Mercosur und der Europäischen Union. In einigen Marktkommentaren hieß es, die selektive Steuer könnte die Vorteile des Abkommens für europäische Weinexporteure zunichtemachen. VEJA berichtete, Galtaroça habe diese Einschätzung zurückgewiesen und erklärt, die beiden Maßnahmen wirkten auf unterschiedlichen Ebenen.

Das Handelsabkommen betrifft den schrittweisen Abbau der Einfuhrzölle zwischen den beiden Blöcken. Die selektive Steuer ist eine inländische brasilianische Abgabe, die im Rahmen der nationalen Steuerreform eingeführt wird. Die eine Maßnahme hebt die andere nicht auf. Europäischer Wein könnte somit weiterhin von Zollsenkungen im Rahmen des Handelspakts profitieren und zugleich der neuen inländischen Abgabe unterliegen.

Einige Aspekte der Steuerreform könnten die Distribution langfristig erleichtern, heißt es in der von VEJA zitierten Analyse. Die umfassendere Reform soll ein Steuersystem vereinfachen, das für Unternehmen, die Wein in den verschiedenen brasilianischen Bundesstaaten importieren und vertreiben, seit Langem als komplex gilt. Während der bis 2033 laufenden Übergangsphase könnten regionale Verzerrungen abnehmen und die Logistik weniger kompliziert werden.

Vorerst konzentrieren sich die Unternehmen im Weinhandel jedoch auf die Zeit, bevor sich diese längerfristigen Vorteile einstellen. Bis zum geplanten Start im Februar 2027 bleibt Erzeugern, Importeuren und Händlern nur ein knappes Zeitfenster, um ihre Liquiditätsplanung und Geschäftsbedingungen anzupassen – selbst wenn der befürchtete Preissprung bei Flaschen nicht das zunächst angenommene Ausmaß erreicht.