vinetur

Brasil gravará la cerveza con un 4,2% en su nuevo impuesto selectivo

El tributo sustituye al IPI sin una subida automática del precio final

miércoles 18 de noviembre de 2026



Brasil aplicará desde el próximo 2 de febrero de 2027 un nuevo Impuesto Selectivo sobre productos que el Gobierno considera perjudiciales para la salud o el medio ambiente, y la cerveza de malta tributará al 4,2%. La medida forma parte de la reforma tributaria aprobada en diciembre de 2023 y, en el caso de la cerveza, sustituirá al IPI, que ahora grava esa categoría al 3,9%.

La norma temporal para 2027 quedó fijada en la Medida Provisional 1.399/2026, publicada el pasado 4 de noviembre. Además de la cerveza, regula la carga fiscal sobre vinos, destilados, refrescos, cigarrillos, vehículos, aeronaves, embarcaciones, loterías y extracción minera. En el sector de bebidas alcohólicas, los tipos cambian según la categoría del producto y, en varios casos, superan los porcentajes actuales del IPI.

Camila Tapias, socia fundadora de Utumi Advogados, sostiene que es pronto para calcular el efecto final sobre el bolsillo del consumidor. A su juicio, la propuesta para 2027 busca reproducir, en términos económicos, la carga que ya se cobra con el IPI, pero esa equivalencia se hizo con medias sectoriales y no garantiza que todos los fabricantes ni todos los productos queden igual. Por eso, Tapias considera precipitado anunciar una subida general de precios, pero también descartar cualquier efecto.

La jurista precisa que el 4,2% fijado para la cerveza no equivale a una subida automática del 4,2% en el precio de venta. La razón, explica, es que hay que tener en cuenta la base imponible y el hecho de que el nuevo tributo reemplaza al IPI. El mismo criterio se aplica al resto de categorías: la alícuota legal es solo una parte del cálculo y no se traduce de forma directa en el precio final.

En bebidas alcohólicas, el cuadro para 2027 queda así: 4,2% para las cervezas de malta; 8% para vinos comunes y otras bebidas fermentadas, frente al 6,5% actual del IPI; 12% para los vermús; 16% para los vinos de Oporto, Madeira y Jerez; 20% para cachaças y aguardientes de caña, salvo las elaboradas a partir de melaza; y 24% para el resto de destilados, frente al 19,5% del IPI en ese último grupo.

Los refrescos y otras bebidas azucaradas incluidas en la clasificación fiscal prevista por la norma tributarán al 2,6%. En tabaco, los cigarrillos y cigarritos tendrán un 66,7% más un importe fijo de R$ 3,50 por paquete de 20 unidades. Ese porcentaje, no obstante, se aplica sobre una base equivalente al 15% del precio minorista tasado, y no sobre el precio íntegro del producto. Otros fumígenos cubiertos por la ley pagarán el 37,5%.

La reforma tributaria brasileña cambia el sistema con el que se grava el consumo. Sustituye cinco impuestos —IPI, PIS, Cofins, ICMS e ISS— por dos tributos principales: la Contribución sobre Bienes y Servicios, de ámbito federal, y el Impuesto sobre Bienes y

Servicios, gestionado por estados y municipios. Junto a ellos aparece el Impuesto Selectivo, concebido para desalentar el consumo de determinados bienes mediante una tributación específica.

Tapias añade que, aunque la ley prevé una parte del gravamen calculada según la cantidad de alcohol presente en la bebida, ese componente quedó en el 0% durante 2027. En ese primer año, por tanto, el impuesto dependerá sobre todo de la categoría del producto y de su valor. Para las empresas del sector de bebidas, esto no solo afecta a la presión fiscal total, sino también al modo en que se reparte entre tipos de producto y entre fabricantes de distinto tamaño.

El trato a los pequeños productores es uno de los puntos con más consecuencias potenciales para el mercado cervecero. La abogada señala que una cervecera artesanal no obtendrá ventajas solo por usar esa denominación comercial. La reducción dependerá del encaje legal del fabricante y de criterios como el volumen anual de alcohol suministrado. Si se cumplen esos requisitos, la rebaja de la alícuota puede llegar al 40%. Esa diferencia puede alterar márgenes y favorecer estrategias distintas entre grupos grandes y productores de menor escala.

Paulo Solmucci, presidente ejecutivo de la Asociación Brasileña de Bares y Restaurantes, no prevé una subida inmediata de precios causada únicamente por el nuevo impuesto. Su lectura es que, al menos en 2027, las primeras definiciones del Gobierno apuntan a mantener una carga cercana a la actual. Aun así, advierte de que bares con una parte alta de sus ventas en bebidas alcohólicas y locales que venden refrescos figuran entre los negocios más expuestos si en los próximos años aumenta el peso fiscal real.

Solmucci sitúa esa advertencia en un momento delicado para la hostelería brasileña. Según los datos que maneja Abrasel, el 60% de las empresas opera sin beneficio y una de cada cinco registra pérdidas. También sostiene que la renta disponible para consumo está en el nivel más bajo de los últimos 15 años, en el 21%, y que el 51% de la población adulta tendría deudas impagadas, unos 84 millones de personas. El Mapa de Morosidad de Serasa cifró en 84,2 millones los brasileños morosos en septiembre de 2026, el mayor volumen medido por esa entidad.

Con ese panorama, Solmucci cree que trasladar una subida real de costes al consumidor resultaría muy difícil sin dañar la facturación. Si los precios avanzan por encima de la inflación, prevé menos frecuencia de visita a los establecimientos, menor gasto por ticket y un mayor recurso a marcas más baratas, porciones más pequeñas o menor consumo.

Fábio Murad, socio director de Wiser Avaliações, considera que el efecto del Impuesto Selectivo sobre la industria de bebidas se verá sobre todo en los márgenes operativos y en el volumen vendido. Para 2027 prevé un impacto adicional limitado, precisamente porque la propuesta inicial intenta mantener una carga similar a la actual. El escenario, dice, puede cambiar a partir de 2028 si nuevas alícuotas elevan de verdad la tributación.

Murad cree que, si el aumento fiscal acaba siendo mayor, las cerveceras tendrán que elegir entre repercutirlo al consumidor y arriesgar ventas o absorber una parte y recortar rentabilidad. En su opinión, lo más probable es un traslado parcial y gradual, combinado con mejoras de productividad y cambios en la cartera de productos. También ve diferencias entre segmentos: las cervezas populares suelen tener clientes más sensibles al precio, mientras que las marcas premium cuentan con mayor capacidad para subir tarifas con un daño menor sobre la demanda.

Ese reparto desigual también puede afectar a la estructura del mercado. Las compañías pequeñas, con menos diversificación y márgenes más estrechos, pueden tener más dificultades para absorber un cambio fiscal. Los grandes grupos, por el contrario, disponen de ventajas de escala, distribución y eficiencia operativa para gestionar mejor esa presión.

Las cervezas sin alcohol pueden quedar en una posición más favorable. Tapias afirma que, si están clasificadas correctamente bajo el código fiscal NCM 2202.91.00, quedan fuera de la lista actual de productos sujetos al Impuesto Selectivo. Esa diferencia les da una posible ventaja frente a la cerveza tradicional, aunque no implica que vayan a ser automáticamente un 4,2% más baratas. El precio final seguirá dependiendo de los costes de producción, del resto de impuestos y de la política comercial de cada empresa.

Murad interpreta que esa exclusión puede reforzar una tendencia que ya existe en el mercado, ligada a la búsqueda de salud, bienestar y moderación en el consumo de alcohol. Si las bebidas alcohólicas se encarecen en términos relativos, las versiones sin alcohol podrían ganar terreno. Solmucci, sin embargo, se muestra más prudente y no espera una migración clara desde las bebidas con alcohol hacia las alternativas sin alcohol; cree más probable un cambio hacia marcas más baratas o un menor consumo.

La norma también deja una situación particular en refrescos. Tapias explica que la ley usa el código fiscal NCM 2202.10.00, que incluye refrescos y ciertas aguas endulzadas o aromatizadas. Como esa clasificación también alcanza a bebidas endulzadas con otros edulcorantes, algunos refrescos sin azúcar podrían quedar gravados con el 2,6%. En cambio, energéticas clasificadas en el NCM 2202.99.00 quedan fuera de la lista actual, aunque puedan contener azúcar. La abogada entiende que esa diferencia abre dudas sobre los criterios usados para decidir qué bebidas deben tributar con la justificación sanitaria del impuesto.

En tabaco, la principal preocupación del sector pasa por el mercado ilegal. Omar Teixeira, director de Asuntos Corporativos y Comunicación de JTI en Brasil, afirma que todavía no es posible fijar el impacto económico definitivo porque la medida provisional sigue su tramitación parlamentaria y puede sufrir cambios. Recuerda además que, tras el Decreto 12.922/2026, la parte específica del IPI subió en agosto a R$ 3,50 por paquete y que mantener ese valor durante la transición aportaría previsibilidad al sector.

JTI sostiene que un precio legal más alto, si supera la inflación, puede ampliar la distancia frente al producto ilícito. La firma cita datos de Ipsos-Ipec según los cuales tres de cada diez cigarrillos consumidos en Brasil son ilegales. En 2019, esa cuota llegó a superar la mitad del mercado. El Foro Nacional contra la Piratería y la Ilegalidad calcula que el contrabando, la falsificación y la piratería causaron pérdidas de R$ 473.200 millones en 15 sectores de la economía brasileña en 2025. Solo en cigarrillos, las pérdidas estimadas ascendieron a R$ 10.500 millones.

Bráulio Borges, investigador del Instituto Brasileño de Economía de la Fundación Getulio Vargas, añade otra advertencia. A su juicio, una de las dificultades de implantar un impuesto de este tipo es medir el daño social y ambiental que causan los productos gravados. Como ejemplo cita las estimaciones sobre el coste social de las emisiones de carbono, que oscilan entre US$ 50 y US$ 1.000 por tonelada adicional de CO2, equivalentes a entre R$ 288,62 y R$ 5.772,30. Borges señala que tipos demasiado altos pueden empujar parte de la demanda hacia mercados informales e ilegales, lo que reduciría el efecto buscado sobre el consumo.

El nuevo marco fiscal también entra en los cálculos de las empresas cotizadas. Murad entiende que, en el caso de Ambev, el Impuesto Selectivo añade un factor de riesgo a las expectativas de crecimiento y rentabilidad, sobre todo desde 2028. En el tercer trimestre de 2026, la división de cerveza de la compañía en Brasil elevó un 4,8% su facturación neta, mientras que el EBITDA normalizado avanzó solo un 1% en términos orgánicos. Para el analista, esa diferencia ya refleja una presión sobre la rentabilidad que podría aumentar si la carga fiscal efectiva sube y la empresa no logra compensarla con precios o eficiencia.