vinetur

O Equador vai aplicar uma tarifa de salvaguarda de 25 % às bebidas alcoólicas importadas.

A sobretaxa vem somar-se a uma fórmula fiscal revista que, segundo os grupos do setor, poderá fazer subir alguns preços de retalho em 400%.

terça-feira, 8 de setembro de 2026



O Equador irá aplicar uma tarifa de salvaguarda adicional de 25 % sobre as bebidas alcoólicas importadas, o que irá exercer uma nova pressão sobre um mercado que já enfrentava impostos mais elevados e a perspetiva de aumentos acentuados nos preços de retalho.

A medida, noticiada pelo El Comercio, acrescenta uma nova taxa à tarifa de importação já existente para bebidas alcoólicas. O objetivo declarado do governo é travar as importações, limitar a saída de divisas e proteger a economia nacional. A medida de salvaguarda estava prevista para entrar em vigor na quarta-feira seguinte.

Os produtos abrangidos pela nova sobretaxa incluem vinho espumante, cerveja de malte, vodka, pisco, licores cremosos, aguardiente, uísque, vinho, rum, gin, mosto de uva utilizado na produção de vinho e extratos utilizados na produção de brandy, de acordo com a notícia. Uma vez que a tarifa se aplica a uma vasta gama de bebidas importadas, é provável que esta medida afete os preços em várias categorias de bebidas, desde o vinho e as bebidas espirituosas até alguns produtos de cerveja, ao mesmo tempo que exerce pressão sobre as margens dos importadores e os canais de distribuição.

Esta medida de salvaguarda surge na sequência de uma alteração anterior que entrou em vigor em janeiro, quando o Equador reviu a fórmula utilizada para calcular o Imposto Especial de Consumo, conhecido localmente como ICE. Representantes do setor afirmaram que essa alteração, por si só, poderia fazer subir os preços em até 400 %, dependendo do produto. A nova medida de salvaguarda de 25% acrescenta mais um custo a um setor que afirma já se encontrar sob forte pressão.

O jornal «El Comercio» noticiou que as bebidas alcoólicas importadas no Equador já estavam a ser vendidas a mais do dobro do preço praticado em países vizinhos, como a Colômbia. O jornal citou o exemplo de uma garrafa de uísque que custa entre 30 e 35 dólares na Colômbia, em comparação com cerca de 75 dólares no Equador, após anos de tarifas e impostos introduzidos desde 2009.

Felipe Cordovez, presidente da associação da indústria de bebidas alcoólicas, disse ao jornal que o efeito combinado das alterações fiscais poderia tornar-se insustentável para as empresas e os consumidores. Afirmou que, com base nos cálculos do setor, um vinho em caixa de um litro proveniente do Chile, que era vendido por cerca de 6 dólares, poderia subir para aproximadamente 25 dólares de acordo com o novo cálculo do ICE, mesmo antes de se incluir a tarifa de salvaguarda adicional.

O impacto total ainda não se fazia sentir nas lojas à data da reportagem, uma vez que os importadores continuavam a vender o stock já existente nos armazéns. O setor referiu ainda que continuavam a existir questões por resolver sobre a forma como a Autoridade Tributária, conhecida como SRI, iria aplicar a fórmula ICE revista, e que as empresas estavam a procurar obter esclarecimentos junto das autoridades fiscais.

As preocupações do setor vão além do aumento dos preços nas prateleiras. Um aumento generalizado dos custos de importação de vinho, bebidas espirituosas e cerveja pode afetar o mix de produtos, os planos de aquisição e as estratégias de vendas de distribuidores, retalhistas e restaurantes. Pode também desviar a procura para alternativas de menor custo ou produtos de fabrico local. Se as diferenças de preço se ampliarem demasiado, os participantes no mercado alertaram que o comércio ilícito poderá tornar-se mais atrativo, embora esse resultado dependa da aplicação da lei e do comportamento dos consumidores.

Cordovez disse ao El Comercio que algumas empresas do setor poderiam ser forçadas a encerrar a atividade se a nova tarifa se mantivesse em vigor a par do regime fiscal revisto. Afirmou que o setor tinha recentemente apresentado as suas preocupações numa reunião com responsáveis governamentais, que, segundo ele, se tinham oferecido para analisar a situação. Ainda assim, as empresas já tinham começado a fazer novas encomendas no estrangeiro e enfrentavam agora incertezas quanto aos seus custos futuros.

O governo também sinalizou que prevê maiores riscos de contrabando à medida que as restrições à importação e as tarifas aumentam. Richard Espinosa, que ocupava o cargo de ministro coordenador da Produção, anunciou um pacote de incentivos e a criação de um grupo de inteligência de elite para combater o contrabando na fronteira. A 8 de março, a autoridade aduaneira do Equador, a Senae, afirmou que o plano já tinha sido posto em prática.

De acordo com o programa descrito pelas autoridades, a unidade de combate ao contrabando iria operar tanto no interior do país como nos pontos fronteiriços. As autoridades afirmaram que parte do valor apreendido em contentores de carga sem documentação adequada iria financiar os incentivos. Metade desse montante seria destinada a um programa de incentivos, sendo que 50% do montante total de incentivos seria atribuído à unidade responsável pela operação, 25% à unidade de apoio e o restante a um fundo de recompensas para quem fornecer informações fiáveis sobre mercadorias contrabandeadas.

As autoridades afirmaram ainda que o sistema de recompensas se aplicaria de forma ampla a mercadorias contrabandeadas, embora não a bebidas alcoólicas e alimentos, que não podem ser leiloados e devem, em vez disso, ser destruídos. Mesmo nesses casos, as autoridades afirmaram que continuaria a haver uma compensação financeira associada aos esforços de fiscalização.

Esta nova medida coloca o mercado de bebidas importadas do Equador no centro de uma iniciativa política mais ampla que combina alterações fiscais, barreiras comerciais e controlos aduaneiros mais rigorosos. Para os importadores e distribuidores de vinho, cerveja e bebidas espirituosas, a questão imediata é a sobretaxa adicional de 25%. Para os consumidores, espera-se que o efeito mais visível seja o aumento dos preços num mercado onde o álcool importado já era caro.