vinetur

Produtores de whisky escocês exigem mudanças fiscais após o Reino Unido confirmar aumento de 4,55% no imposto

O setor afirma que o quarto aumento em quatro anos elevará a carga fiscal de uma garrafa média para 74%

terça-feira, 3 de novembro de 2026



Os produtores de whisky escocês estão a pressionar o Governo britânico para que altere os impostos sobre o álcool, as regras de embalagem e a política comercial, depois de o Tesouro ter confirmado que o imposto sobre as bebidas espirituosas aumentará 4,55% em 1 de fevereiro de 2027.

A pressão tem-se manifestado através de declarações públicas de dirigentes do setor e de contributos escritos apresentados à Comissão dos Assuntos Escoceses da Câmara dos Comuns, que está a analisar «A indústria do whisky da Escócia: tarifas, comércio e crescimento». No centro da disputa está o tratamento fiscal das bebidas espirituosas no Reino Unido, onde os produtores afirmam que os aumentos sucessivos estão a fazer subir os custos em todas as fases — destilação, engarrafamento e distribuição — sem gerar as receitas que o Governo prevê.

A Scotch Whisky Association, a principal associação comercial do setor, afirmou que o aumento anunciado nos documentos do Tesouro após o Orçamento de 28 de outubro apresentado pelo chanceler John Healey elevará a carga fiscal de uma garrafa média de whisky escocês para 74%. A associação acrescentou que o aumento de 1 de fevereiro será o quarto em quatro anos e fará subir o imposto sobre as bebidas espirituosas em 24% no total durante esse período.

Mark Kent, diretor executivo da associação, afirmou após o Orçamento que o aumento do imposto irá pressionar ainda mais os destiladores e a cadeia de abastecimento em geral. Há anos que o setor argumenta que as bebidas espirituosas são demasiado tributadas em comparação com outras categorias de bebidas alcoólicas e que o atual sistema desincentiva o investimento.

O mais recente aumento sucede a alterações introduzidas em Orçamentos anteriores. No Orçamento de outono de 2024, a então chanceler Rachel Reeves decidiu atualizar o imposto sobre o álcool em linha com a inflação dos preços no retalho, ao mesmo tempo que reduziu em 1,7% o imposto aplicável a bebidas à pressão elegíveis vendidas em pubs. Esse aumento somou-se ao sistema de imposto sobre o álcool baseado no teor alcoólico, proposto pela primeira vez em 2021 e aplicado a partir de agosto de 2023. Healey manteve esse modelo no Orçamento de 28 de outubro.

Os representantes do setor afirmam que a política também está a falhar nos seus próprios objetivos orçamentais. Graeme Littlejohn, diretor de estratégia e comunicação da Scotch Whisky Association, afirmou que as previsões oficiais recentes têm revisto repetidamente em baixa as receitas esperadas do imposto sobre o álcool. Referiu uma revisão do Tesouro que reduziu em £1,1 mil milhões a previsão de receitas provenientes do álcool entre os anos fiscais de 2026-27 e 2030-31, em comparação com a previsão publicada em março, apesar da continuação dos aumentos das taxas.

A posição do setor é corroborada pelos contributos de outras associações comerciais. A UK Spirits Alliance disse à Comissão dos Assuntos Escoceses que o Reino Unido tem a taxa de imposto especial de consumo mais elevada do G7 e uma das mais elevadas da Europa. Segundo a associação, isso penaliza os consumidores, limita o investimento e sujeita os destiladores a uma pressão intensa. A associação apelou ao Governo para reduzir o imposto especial de consumo e deixar de alargar a diferença entre as bebidas espirituosas e outras categorias de bebidas alcoólicas.

A Scotch Whisky Association apresentou um argumento semelhante num contributo de 19 páginas para o inquérito. Afirmou que o whisky escocês paga cerca de 1,7 vezes mais imposto por litro de álcool puro do que a cerveja à pressão e instou os ministros a alterarem o sistema de «benefício para bebidas à pressão», para que as bebidas espirituosas vendidas em pubs não fiquem, na prática, excluídas dos apoios disponíveis para a cerveja e outras categorias.

A disputa tem implicações que vão além do whisky escocês. As regras fiscais aplicáveis ao álcool e a forma como os benefícios são estruturados podem influenciar os preços, as margens e as despesas de capital em todo o mercado das bebidas, incluindo o vinho, a cerveja e outras bebidas espirituosas. Para produtores, grossistas e retalhistas, estes custos também podem determinar quais os produtos disponíveis e onde são vendidos.

A política de embalagens é outra fonte crescente de tensão. A Chivas Brothers disse à comissão que o regime britânico de responsabilidade alargada do produtor (EPR) para as embalagens é «profundamente injusto» para os produtores de whisky escocês. A empresa afirmou que o sistema, tal como está concebido, poderá contribuir para o

encerramento de algumas ou mesmo de todas as fábricas de garrafas de vidro do Reino Unido. A Scotch Whisky Association afirmou que o Reino Unido tem agora as taxas de EPR sobre o vidro mais elevadas da Europa, o que custa milhões de libras ao setor todos os anos.

Esta questão tem também implicações mais amplas para as empresas de bebidas, uma vez que as embalagens de vidro são amplamente utilizadas nas bebidas espirituosas premium, no vinho e em algumas categorias de cerveja. As taxas de conformidade mais elevadas podem aumentar os custos de produção, influenciar as escolhas de embalagem e pressionar ainda mais as cadeias de abastecimento nacionais.

Os produtores estão também a alertar para a forma como os sistemas de depósito e reembolso serão aplicados em todo o Reino Unido. A implementação a nível nacional está prevista para outubro de 2027, mas o plano atual incluiria o vidro no País de Gales e excluí-lo-ia do sistema no resto do país. A Chivas Brothers afirmou que um sistema limitado ao vidro no País de Gales criaria uma importante barreira comercial dentro do Reino Unido, perturbaria as cadeias de abastecimento e aumentaria o risco de fraude. Acrescentou que muitos produtores de whisky escocês poderão ser obrigados a abandonar o mercado galês se a abordagem não for alterada.

A Wine & Spirit Trade Association emitiu um alerta semelhante. Afirmou que, se a política não for alterada, cerca de 90% das referências de whisky e de outras bebidas espirituosas (SKU) poderão desaparecer das prateleiras no País de Gales. Isso reduziria a escolha dos consumidores e poderia transformar a distribuição de bebidas importadas e nacionais vendidas no mercado galês.

Em matéria de comércio, o setor tem adotado um tom mais positivo. Destiladores e associações comerciais elogiaram o Governo por uma série de recentes avanços nos mercados externos, incluindo a decisão da China de reduzir as tarifas sobre o whisky escocês de 10% para 5%, uma alteração que entrou em vigor em fevereiro de 2026. Saudaram também a eliminação, em julho de 2026, da tarifa norte-americana de 10% sobre as importações de whisky escocês e a entrada em vigor, nesse mesmo mês, do Acordo de Parceria Económica e Comercial Abrangente entre o Reino Unido e a Índia.

Ainda assim, o setor pede uma ação mais rápida. A Chivas Brothers alertou que os acordos comerciais da União Europeia poderão dar vantagem às empresas de bebidas sediadas na UE face aos exportadores britânicos. Apontou o acordo da UE com o Mercosur, que, segundo a empresa, permitirá a entrada de whiskey irlandês nesse mercado sem tarifas até maio de 2030. A empresa observou que o Mercosur representa cerca de £190 milhões para o whisky escocês e afirmou que o Reino Unido deve adotar uma agenda comercial ambiciosa para não perder terreno para os concorrentes europeus.

A Scotch Whisky Association fez um pedido semelhante no seu contributo. Apelou à celebração de acordos comerciais «direcionados e ágeis» que eliminem tarifas e reduzam os entraves ao comércio em mercados em crescimento, incluindo a Tailândia, o Mercosur, os Emirados Árabes Unidos e a Indonésia.

A associação pediu também um maior alinhamento regulamentar com a União Europeia, apesar da saída do Reino Unido do bloco. No seu contributo aos deputados, afirmou que o Governo deveria ponderar a adoção interna, caso a caso, de regulamentos da UE, quando isso criasse maior coerência para as empresas.