vinetur

Imposto de 8% sobre o vinho no Brasil poderá fazer subir os preços apenas 2% a 3%

Importadores afirmam que a taxa prevista para fevereiro de 2027 poderá aumentar em cerca de 25% o capital necessário no desalfandegamento

segunda-feira, 9 de novembro de 2026



O Brasil planeia começar a cobrar um imposto seletivo de 8% sobre o vinho a 2 de fevereiro de 2027, ao abrigo da Medida Provisória 1.399/2026. A mudança causou apreensão entre importadores, distribuidores, produtores e retalhistas, mas poderá ter um impacto nos preços de venda ao público menor do que o sugerido pelos primeiros alertas.

A medida, anunciada a 4 de novembro, substituiria o atual Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) aplicado ao vinho. Num artigo publicado pela VEJA a 8 de novembro, agentes do setor afirmaram que o principal problema imediato poderá não ser o preço final pago pelos consumidores, mas as maiores necessidades de tesouraria dos importadores quando as mercadorias entram no país.

O novo imposto faz parte da reforma fiscal mais ampla do Brasil e enquadra-se no que é geralmente designado por «imposto do pecado», expressão usada internacionalmente para impostos sobre produtos associados a hábitos que os governos procuram desencorajar. No mercado brasileiro do vinho, porém, instalou-se a confusão quanto ao verdadeiro impacto da mudança nos custos.

Algumas das primeiras afirmações divulgadas no setor apontavam para uma subida dos preços do vinho até 20% devido ao novo imposto. A VEJA noticiou que Felipe Galtaroça, diretor executivo da consultora Ideal BI, contestou essa interpretação. Segundo afirmou, o imposto seletivo de 8% deve ser entendido como uma substituição do atual IPI de 6,5%, e não como mais 8% a acrescer à carga fiscal existente.

A diferença entre a taxa atual e a nova seria, assim, de 1,5 pontos percentuais. Com base nas estimativas da Ideal BI citadas pela VEJA, o impacto nos preços finais para o consumidor poderá situar-se entre 2% e 3%, consoante a forma como cada empresa estrutura as suas operações.

Esta estimativa aponta para um impacto mais limitado no retalho do que aquele que muitos operadores recearam inicialmente. Ainda assim, qualquer aumento de custos é relevante num mercado que já enfrenta uma procura fraca e orçamentos familiares mais apertados.

Segundo a análise de Galtaroça, o ponto de maior pressão está na forma de cobrança do imposto. No novo modelo, o pagamento seria feito no desalfandegamento, em vez de seguir a anterior estrutura de débito e crédito, aplicada quando o importador vende o produto. A mudança obrigaria os importadores a disponibilizar mais dinheiro à partida para trazer vinho para o Brasil.

A VEJA noticiou que, segundo as estimativas da Ideal BI, o capital necessário no momento do desalfandegamento poderá aumentar cerca de 25%. Num mercado marcado por taxas de juro elevadas e custos de financiamento altos, esta alteração poderá pressionar o fundo de maneio, mesmo que o encargo adicional não seja totalmente repercutido nos consumidores.

Para o setor das bebidas, as implicações vão além do vinho. Importadores, produtores e distribuidores poderão ter de rever as suas estratégias de preços, financiamento e gestão de stocks num dos maiores mercados de bebidas da América Latina. Os exportadores que dependem do Brasil também poderão deparar-se com decisões de compra mais lentas ou condições mais restritivas por parte dos parceiros locais, à medida que as empresas se adaptam a um processo de importação que exige mais liquidez.

O debate surge numa altura difícil para o setor do vinho. A VEJA citou uma análise de mercado segundo a qual 2026 trouxe vendas de inverno particularmente fracas, com a procura afetada pela diminuição do poder de compra, pelo endividamento das famílias, por preocupações com a saúde, pelo aumento da utilização de medicamentos para perder peso e por campanhas de redução do consumo de álcool.

Este contexto ajuda a explicar a forte reação à proposta do novo imposto, apesar de o impacto direto nos preços poder ser moderado. Os operadores enfrentam não só alterações fiscais, mas também um mercado consumidor que parece estar mais cauteloso e seletivo.

Galtaroça disse ainda à VEJA que o Brasil continua a ser um mercado atrativo para os produtores internacionais de vinho, mas que a oferta cresceu mais rapidamente do que o consumo efetivo. Segundo os dados que citou, as importações brasileiras de vinho duplicaram na última década, enquanto o crescimento efetivo do mercado, depois de

contabilizados os stocks, foi de cerca de 20% no mesmo período, ou aproximadamente 2% ao ano. Mais de metade do volume incluído nesse cálculo correspondia a vinho de mesa e vinho doce.

Esta tendência aponta para um mercado que poderá continuar a mudar mesmo sem o novo imposto. Galtaroça afirmou esperar que a próxima década traga volumes mais baixos, mas de maior valor, com os consumidores a comprar menos e a escolher produtos mais caros.

O debate fiscal também se cruzou com outra questão: o acordo comercial entre o Mercosul e a União Europeia. Alguns comentários do mercado sugeriram que o imposto seletivo poderia anular os benefícios do acordo para os exportadores europeus de vinho. A VEJA noticiou que Galtaroça rejeitou essa interpretação, afirmando que as duas medidas atuam em planos distintos.

O acordo comercial prevê a redução gradual das tarifas de importação entre os dois blocos. O imposto seletivo é um imposto interno brasileiro, criado no âmbito da reforma fiscal nacional. Um não anula o outro, pelo que o vinho europeu poderá continuar a beneficiar das reduções tarifárias previstas no acordo comercial e, simultaneamente, ficar sujeito ao novo imposto interno.

Segundo a análise citada pela VEJA, algumas componentes da reforma fiscal poderão, com o tempo, facilitar a distribuição. Espera-se que a reforma mais ampla simplifique um sistema fiscal há muito considerado complexo para as empresas que importam e distribuem vinho nos vários estados do Brasil. Durante o período de transição, que se prolonga até 2033, as empresas poderão enfrentar menos distorções regionais e um contexto logístico menos complexo.

Por agora, porém, as empresas do setor do vinho estão concentradas no período que antecede a concretização desses benefícios a longo prazo. A data prevista para o início da aplicação, em fevereiro de 2027, deixa produtores, importadores e distribuidores com pouco tempo para ajustarem o planeamento de tesouraria e as condições comerciais, mesmo que a temida subida dos preços das garrafas não se concretize à escala inicialmente avançada.