vinetur

Governo britânico aumentará impostos sobre o álcool em 4,55% a 1 de fevereiro de 2027

Analistas afirmam que o aumento poderá acrescentar cerca de 11 pence ao preço de uma garrafa de vinho, caso os retalhistas repercutam o imposto nos consumidores

terça-feira, 24 de novembro de 2026



O governo britânico aumentará as taxas do imposto sobre o álcool em 4,55% a partir de 1 de fevereiro de 2027 e alargará os benefícios fiscais para os pequenos produtores. A decisão orçamental poderá elevar os custos e os preços de venda a retalho da cerveja, da sidra, do vinho e das bebidas espirituosas, caso as empresas repercutam o aumento do imposto nos consumidores.

Numa análise publicada na terça-feira, 24 de novembro, o Institute of Alcohol Studies afirmou que o aumento acompanha o Retail Prices Index, ou RPI, e representa o terceiro ano consecutivo de subidas do imposto sobre o álcool indexadas à inflação. O governo afirmou que esta abordagem pretende equilibrar o contributo dos produtores de bebidas alcoólicas e do setor da hotelaria e restauração com o papel do imposto na redução dos danos relacionados com o consumo de álcool.

A alteração aplica-se tanto aos produtos vendidos à pressão como aos restantes. O orçamento tornou também o Small Producer Relief mais generoso para os produtores que não ultrapassem um determinado limite de produção, incluindo uma redução gradual mais ampla do desconto para bebidas de menor teor alcoólico, abaixo de 3,5% vol. Para o setor das bebidas, esta alteração poderá atenuar ligeiramente o impacto para alguns pequenos cervejeiros, produtores de sidra e outros produtores, enquanto as empresas de maior dimensão continuarão a enfrentar contas fiscais mais elevadas nas principais linhas de produtos.

Segundo a análise do IAS, a previsão orçamental não aponta para um aumento nem para uma diminuição da receita total decorrente da subida indexada ao RPI, uma vez que a atualização em função da inflação é considerada o cenário de referência. A expansão do Small Producer Relief deverá, porém, reduzir a receita do Tesouro em cerca de 10 milhões de libras por ano.

O instituto afirmou que a componente do imposto em vários produtos comuns aumentará de forma significativa. Numa lata de cerveja de 440 ml com 4,5% vol., o imposto subirá de 45 pence para 47 pence. Numa lata de sidra de 440 ml com 4,5% vol., passará de 21 pence para 22 pence. Numa garrafa de vinho de 750 ml com 11% vol., aumentará de 2,53 libras para 2,64 libras. Numa garrafa de bebidas espirituosas de 700 ml com 37,5% vol., subirá de 8,92 libras para 9,33 libras.

Se os aumentos forem integralmente repercutidos, os consumidores pagarão cerca de mais 2 pence por uma lata de cerveja de teor alcoólico médio, mais 11 pence por uma garrafa de vinho e mais 41 pence por uma garrafa de bebidas espirituosas, afirmou o IAS. Para uma imperial de cerveja ou sidra à pressão, o aumento será de cerca de 2 pence e 1 pence, respetivamente. O efeito real nos preços de prateleira e de bar poderá variar. O instituto citou estudos que sugerem que os retalhistas repercutem frequentemente uma parcela menor do aumento do imposto nos produtos mais baratos e uma maior nos produtos mais caros, possivelmente para proteger os preços das compras mais sensíveis ao preço.

A decisão orçamental surge após mais de uma década em que os impostos sobre o álcool foram frequentemente congelados ou reduzidos em termos nominais. O IAS afirmou que, mesmo depois do aumento mais recente, as taxas reais do imposto em fevereiro de 2027 continuarão muito abaixo dos níveis de 2012/13. Segundo os seus cálculos, o imposto sobre a cerveja será ainda 33% inferior, em termos reais, ao de 2012/13; o imposto sobre a cerveja à pressão, 42% inferior; os impostos sobre a sidra e as bebidas espirituosas, 26% inferiores; o imposto sobre a sidra à pressão, 36% inferior; e o imposto sobre o vinho, 19% inferior. O instituto estimou que as reduções e os congelamentos do imposto entre 2013 e 2032 terão diminuído a receita do Tesouro em 33,9 mil milhões de libras, face a um cenário em que as taxas não tivessem sido repetidamente reduzidas em termos reais.

Os grupos de saúde pública acolheram globalmente a medida. Katherine Severi, diretora-executiva do IAS, considerou-a «responsável tanto do ponto de vista orçamental como moral», enquanto Ian Gilmore, da Alcohol Health Alliance, a descreveu como «uma base bem-vinda para avançar». Gilmore e Richard Piper, da Alcohol Change UK, afirmaram que o governo deveria ir mais longe, adotando uma fórmula de atualização do imposto sobre o álcool que o aumentasse acima do RPI todos os anos.

Os grupos comerciais que representam os produtores foram mais críticos. A Scotch Whisky Association classificou o aumento como um «golpe dececionante» e argumentou que este elevava a carga fiscal sobre o whisky para 74% do preço do produto. A Wine and Spirit Trade Association considerou a decisão «espantosa» e

afirmou que reduziria a receita do Tesouro. A British Beer and Pub Association adotou uma posição mista: saudou o apoio relativo às taxas comerciais, mas alertou que o aumento do imposto acrescentaria cerca de 1 a 2 pence ao preço de uma imperial. A CAMRA, que representa os frequentadores de pubs e apoia o setor, saudou a ajuda aos pequenos cervejeiros e a proposta de conceder a alguns arrendatários de pubs vinculados o direito de servir uma cerveja convidada, mas afirmou que o governo deveria ter reduzido o imposto sobre a cerveja e a sidra vendidas nos pubs, aumentando simultaneamente o imposto sobre o álcool barato vendido nos supermercados.

Para as empresas de bebidas, o orçamento mais recente apresenta um cenário dividido. Os produtores e retalhistas têm agora maior clareza quanto à evolução dos impostos até 2027, mas a taxa mais elevada poderá pressionar as margens ou levar a aumentos seletivos de preços, sobretudo no vinho e nas bebidas espirituosas, em que os valores do imposto são mais elevados em termos absolutos. Ao mesmo tempo, os benefícios fiscais mais generosos para produtos de menor escala e menor teor alcoólico poderão influenciar o desenvolvimento de produtos e o planeamento fiscal dos produtores independentes que procuram competir num contexto de custos mais pressionados.