



MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR
SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR

CIRCULAR Nº 9, DE 14 DE MARÇO DE 2012
(Publicada no D.O.U. 15/3/2012)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR, SUBSTITUTO, DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre Salvaguardas, aprovado pelo Decreto Legislativo no 30, de 15 de dezembro de 1994, promulgado pelo Decreto no 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no art. 3º do Decreto no 1.488, de 11 de maio de 1995, tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52000.020287/2011-59 e do Parecer no 4, de 14 de março de 2012, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, considerando existirem indícios suficientes de que as importações brasileiras de vinho aumentaram em quantidade, em termos absolutos e em relação à produção nacional, em condições tais que causa ram prejuízo grave à indústria doméstica, decide:

1. Abrir investigação para averiguar a necessidade de aplicação de medidas de salvaguarda sobre as importações brasileiras vinho, comumente classificadas no item 2204.21.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM.

1.1. A data do início da investigação será a da publicação desta Circular no Diário Oficial da União – D.O.U.

1.2. A análise da existência de indícios de prejuízo grave à indústria doméstica considerou o período de janeiro de 2006 a dezembro de 2010. Uma vez iniciada a investigação, o período de determinação da existência de prejuízo grave será atualizado para janeiro de 2007 a dezembro de 2011.

2. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão de abertura da investigação, constantes do Anexo à presente Circular.

3. As partes interessadas, no prazo de quarenta dias, contados da publicação desta Circular, poderão apresentar elementos de prova e expor suas alegações, por escrito, de forma que possam ser levadas em consideração durante a investigação.

4. Consoante o disposto no § 3º do art. 3º do Decreto nº 1.488, de 1995, as partes interessadas poderão ser ouvidas, em audiência, quando terão oportunidade de apresentar elementos de prova e manifestar-se sobre as alegações de outras partes interessadas. Os pedidos de audiência deverão ser formulados, por escrito, em até sessenta dias, contados da publicação desta Circular. Encerrado este prazo, as partes serão ouvidas em até trinta dias, nos termos do mencionado dispositivo legal.

5. Os documentos pertinentes à investigação de que trata esta Circular deverão ser escritos no idioma português, devendo os escritos em outro idioma vir aos autos do processo acompanhados de tradução feita por tradutor público.

6. Todos os documentos referentes à presente investigação deverão indicar o produto, o número do Processo MDIC/SECEX 52000.020287/2011-59 e ser dirigidos ao seguinte endereço: MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR, DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL – DECOM – Esplanada dos Ministérios – Bloco J, sala 103-B, CEP 70.053-900 – Brasília (DF), telefones: (0XX61) 2027-7770 e 2027-7995 – Fax: (0XX61) 2027-7445.

ROBERTO JORGE ENRIQUE DE SOUZA DANTAS

ANEXO

1. DO PROCESSO

1.1 Da Petição

Em 1º de julho de 2011, o Instituto Brasileiro do Vinho – IBRAVIN, a União Brasileira de Vitivinicultura – UVIBRA, a Federação das Cooperativas do Vinho – FECOVINHO e o Sindicato da Indústria do Vinho do Estado do Rio Grande do Sul – SINDIVINHO, doravante denominados simplesmente peticionários, protocolizaram no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), petição de abertura de investigação para aplicação de salvaguarda às importações brasileiras de vinhos finos ou vinhos de mesa de viníferas, comumente classificados no item 2204.21.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, nos termos do Decreto nº 1.488, de 1995.

Após exame da petição, foi constatada a necessidade de esclarecimentos, solicitados em 23 de agosto de 2011, por meio do Ofício nº 03.748/2011/CGPI/DECOM/SECEX.

1.2 Da Representatividade

Nos termos do inciso III do art. 3º do Decreto nº 1.488, de 1995, a solicitação de aplicação de medida de salvaguarda pode ser apresentada “*por empresas ou associações representativas de empresas que produzam o produto objeto da solicitação*”.

Os peticionários, IBRAVIN, UVIBRA, FECOVINHO e SINDIVINHO, nos termos dos respectivos estatutos sociais, são representantes do setor em questão, tendo, por conseguinte, atendido às disposições do mencionado inciso. Tais entidades de classe contam com um grupo de associados que representam em torno de 96% da produção nacional, segundo consta da petição, de acordo com dados da Embrapa.

2. DO PRODUTO

O vinho é obtido pela fermentação alcoólica do mosto de uva sã, fresca e madura. Para ser denominado como vinho fino ou de mesa, deve ser elaborado exclusivamente com uvas da espécie *vitís vinífera*, podendo, quanto ao tipo ser branco, tinto ou rosado, e quanto ao teor de açúcares totais, calculado em g/l de glicose, ser seco (com até 5 g/l), meio seco (de 6 g/l até 20 g/l), doce ou suave (com mais de 20 g/l).

2.1 Do Produto Objeto da Análise

O produto objeto da análise é o vinho fino ou vinho de mesa de viníferas, doravante simplesmente denominado vinho, que se destina exclusivamente ao consumo humano e se caracteriza por conter:

- Álcool etílico, em graus GL, a 20º C: máximo = 14,0 e mínimo = 8,6;
- Acidez total em meq/l: máximo = 130,0 e mínimo = 55,0;
- Acidez volátil (corrigida) em meq/l: máximo = 20,0;
- Sulfatos totais, em sulfato de potássio em g/l: máximo = 1,0;
- Anidro sulfuroso total, em g/l: máximo = 0,35;
- Cloretos totais, em cloreto de sódio, em g/l: máximo = 0,20

2.2 Do Produto Similar ou Diretamente Concorrente

Segundo os peticionários, o vinho nacional é similar ao vinho importado. Trata-se de vinho fino ou de mesa de viníferas, destinado ao consumo humano.

Para fabricação do vinho branco ocorre a prensagem da uva para a extração do suco, em seguida, a limpeza do suco e a fermentação, qual seja, da transformação do suco em vinho. Este material é conservado até o engarrafamento (enchimento, colocação da rolha, da cápsula, dos rótulos e encaixotamento). Ainda antes do engarrafamento, ocorre nova filtração para acabamento. O vinho engarrafado fica, então, armazenado até o despacho da mercadoria.

Por sua vez, para fabricação do vinho tinto, antes da fermentação alcoólica ocorre o desengace (separação do cabinho da uva) e a maceração (extração da cor), após, os vinhos ficam em estado de conservação. Os vinhos de guarda passam à maturação em barricas ou ao envelhecimento em garrafas, já os vinhos jovens, após a conservação são filtrados e engarrafados. O vinho engarrafado fica armazenado até o despacho da mercadoria.

2.3 Da Similaridade

Com base nas informações apresentadas, constatou-se que o produto importado e o similar nacional são produzidos a partir de uvas *vitis vinifera*, possuem características semelhantes e destinam-se ao mesmo mercado, sendo inclusive comercializados em embalagens semelhantes. Assim, os vinhos produzidos no Brasil foram considerados similares ou diretamente concorrentes aos importados.

2.4 Da Classificação e do Tratamento Tarifário

O produto sob análise classifica-se no item 2204.21.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM.

Desde fevereiro de 1996, os vinhos foram incluídos na lista de exceções à Tarifa Externa Comum (TEC). De 2006 a 2010, a alíquota do Imposto de Importação manteve-se constante em 27%.

À exceção das alíquotas aplicadas às importações originárias do Chile, que foram beneficiadas pelo Acordo de Complementação Econômica nº 35 (ACE 35), assinado entre Mercosul e Chile no âmbito da Associação Latino Americana de Integração – ALADI. Por meio deste Acordo as tarifas para os vinhos importados do Chile foram sendo gradualmente reduzidas: 22,4%, em 2006; 18,1%, em 2007; 13,5%, em 2008; 8,9%, em 2009; 4,6%, em 2010; 0%, em 2011%.

Vale lembrar que Argentina e Uruguai tem tarifa 0%, em função dos acordos de desgravação tarifária firmados no âmbito do Mercosul.

3. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

O item III do art. 6º do Decreto nº 1.488, de 1995, definiu indústria doméstica como sendo o conjunto dos produtores de bens similares ou diretamente concorrentes, cuja produção conjunta constitua uma proporção substancial da produção nacional de tais bens.

Segundo os peticionários, o setor de vinhos é composto por um grande número de produtores, com forte concentração em pequenas e médias vinícolas, o que impossibilitou a apresentação de dados individualizados de todas as empresas do setor.

Isto não obstante, foram tomados os dados da Cooperativa Vinícola Aurora Ltda., Vinhos Salton S/A, Vinícola Miolo Ltda., Cooperativa Viti Vinícola Aliança Ltda., ABEGE – Participações Ind. e Com. de Bebidas Ltda. e Lovara Vinhos Finos Ltda., que, segundo consta da petição, representam, em conjunto, mais de 50% da produção do Estado do Rio Grande do Sul, proporção considerada substancial para fins de análise da existência de prejuízo grave ou de ameaça de prejuízo grave.

4. DO MERCADO BRASILEIRO E DAS IMPORTAÇÕES

Neste item serão analisados o consumo nacional aparente e as importações brasileiras de vinho. Essa análise abrangeu o período compreendido entre janeiro de 2006 a dezembro de 2010.

4.2 Do Consumo Nacional Aparente

Para composição do consumo nacional aparente de vinho, foram consideradas as vendas internas realizadas pelos produtores nacionais e as importações.

Observou-se que o consumo nacional aparente de vinho cresceu continuamente ao longo da série sob análise, à exceção da queda registrada de 2007 para 2008. De 2006 para 2007, esse consumo aumentou 21,7%; de 2007 para 2008, declinou 14,2%; de 2008 para 2009 e de 2009 para 2010, voltou a aumentar 3,5% e 20,6%, respectivamente. Considerando os anos extremos da série (2006 e 2010), verificou-se crescimento de 30,4% no consumo nacional de vinho.

Vale registrar que tanto as vendas domésticas quanto as importações seguiram a tendência de comportamento observada em relação ao consumo. Ressalta-se, todavia, que ante ao crescimento de 20,6% no consumo nacional de vinho, de 2009 para 2010, as vendas domésticas cresceram 2%, enquanto as importações aumentaram 26,9%.

4.3 Das Importações

Para fins de apuração dos volumes totais e dos preços médios foram utilizadas estatísticas brasileiras de importação.

4.3.1 Da Evolução Imprevista das Circunstâncias

O Acordo sobre Salvaguardas estabelece regras para a aplicação de medidas de salvaguardas, entendendo-se como tais aquelas previstas no Artigo XIX do GATT 1994 (Decreto nº 1.355, de 1994). Essas medidas somente poderão ser adotadas quando determinado que o crescimento das importações ocorreu como consequência da evolução imprevista das circunstâncias e por efeito das obrigações assumidas em virtude do Acordo.

A esse respeito, os petionários afirmaram que

“A evolução das importações até o início de 2009, apesar de preocupante, vinha sendo assimilada pelo setor produtivo nacional na expectativa de que os mercados mundiais teriam recuperação rápida da renda e que os efeitos da crise econômica e financeira, que assolou os países desenvolvidos, principalmente Europa e Estados Unidos, acabariam não acontecendo no Brasil, no que acertaram nos aspectos gerais, menos naquele relacionado ao vinho.

A redução da renda per capita nesses blocos e em outros países consumidores provocou queda no consumo de vinhos nesses países a partir de meados de 2009. Diante deste fato, os exportadores mundiais de vinho começaram a buscar mercados para os produtos em outros países, e acabaram desembarcando no Brasil, onde os efeitos da ‘marola’ econômica, provocados pela crise, já haviam se dissipado.

Ao longo de 2009, esses exportadores, fornecedores tradicionais aos mercados mais atingidos, criaram parcerias sólidas com distribuidores, importadores e redes de supermercados, após prospecção de mercado e cujos efeitos se fizeram sentir fortemente a partir de 2010, mais precisamente a partir de meados daquele ano (...).”

“Como rezam as leis econômicas de mercado, a falta de demanda nos seus mercados e os consequentes aumentos dos estoques, levou esses exportadores a buscarem mercados alternativos para desova de seus produtos. Por consequência, o excesso de oferta provocou redução nos preços, muitos dos quais acabaram sendo vendidos a custos variáveis, pois o custo de estocagem de um produto como este é muito elevado. Veja o caso da Itália, que em 2010 exportou para o Brasil vinhos italianos a preços similares ao custo de produção da indústria nacional.

(Fls. 5 da Circular SECEX nº 09, de 14/03/2012).

Na esteira do desenfreado crescimento das importações, motivado por excesso de oferta, os preços caíram, obrigando os intermediários locais, a fim de evitarem estocagem, a desovarem seus produtos importados a preços mais reduzidos ainda.

Assim, no mesmo sentido destes também os varejistas reduziram os seus preços de vinho fino por terem mais gordura para isto, vez que a lucratividade, mesmo assim, ainda era substantiva. Tal inflada de mercado provocou vertiginoso aumento do consumo de 31,01% sobre o volum e consumido no ano anterior. Por consequência, os varejistas, ao reduzirem os seus preços, afetaram toda a cadeia produtiva provocando aumentos de estoque e queda de preços, além da indústria nacional não conseguir sequer recuperar a inflação do ano passad o.

O comportamento das importações no ano de 2010, portanto, foi resultado de fato completamente imprevisito, resultado da crise internacional, que se fez sentir no mercado dos países consumidores de vinho em 2009, e tiveram reflexos diretos no setor vitivínicola no Brasil com extrema intensidade em 2010. Por a economia brasileira não ter sofrido seus efeitos de forma tão severa, o vinho estocado no mundo acabou por desembarcar no Brasil.

Os tempos são importantes para a devida compreensão dos fatos. Os contratos de fornecimento de vinhos, antes de serem assinados, passam por um processo relativamente lento de aprovação e teste, seguido de assinatura de contrato, estratégias conjuntas de marketing e outro, o que atrasou o ataque ao mercado brasileiro, vez q ue este só aconteceu em meados de 2010.”

“O esfriamento da demanda externa provocou elevados estoques nos países produtores que se viram forçados a desová-los a qualquer preço em países menos afetados, como foi o caso do Brasil. Tal estratégia, bem assim lada e até incentivada pelos importadores e distribuidores locais, que estão vivenciando um período de elevados lucros, motivou a paralisação das compras nacionais.

O estrago causado – queda de faturamento, market share reduzido a cerca de 1/5 do mercado nacional, contratos com grandes redes compradoras perdidos ou reduzidos a poucos pedidos, simplesmente não permitem viabilidade das empresas nacionais por asfixia. A inexistência de uma proteção, contra a avalanche de importações denunciadas, certamente levará produção nacional ao artesanato.”

Os peticionários ainda mencionaram o programa de desgravamento tarifário das importações de vinho firmado entre o Brasil e o Chile.

“Inobstante o Governo brasileiro ter outorgado preferências tarifárias ao Chile, er a esperado ligeiro crescimento nas importações de vinho, mas jamais no nível alcançado em 2010.”

“Os chilenos e europeus, grandes exportadores mundiais, ao sentirem os efeitos da crise internacional, que culminou com a queda da renda em quase todos os países consumidores e, por conseqüência, redução da demanda de vinho fino pelo bloco de países desenvolvidos, seus tradicionais mercados, voltaram suas baterias para o mercado brasileiro. Os excedentes estocados em 2009 precisavam ser desovados a qualquer preço, o que começou a ser feito a partir de meados de 2010. O inesperado fator provocador deste quadro, desolador e não previsível, foi o de que enquanto a demanda externa caía a interna crescia na esteira do aumento sem precedentes de distribuição da renda da população brasileira. Frente à agressividade desses países, e os baixos preços praticados, fatores totalmente imprevisíveis, os produtores nacionais passaram a ser fornecedores marginais do produto.

A conclusão que se chega e que confirma a imprevisibilidade das circunstâncias pode ser sumariada nos seguintes pontos:

1. crise mundial severa nos países desenvolvidos;
2. queda na renda dos principais blocos consumidores de vinho;
3. elevada estocagem de vinhos finos nos principais países produtores;

(Fls. 6 da Circular SECEX nº 09, de 14/03/2012).

4. apesar de previsível leve crescimento das exportações do Chile, por conta da redução gradual do imposto de importação, esta aparente vantagem não provocara até então nenhum crescimento brusco, apesar de aparente vantagem que este usufruía em relação aos demais concorrentes e os produtores nacionais;

5. os efeitos ainda se fazem presentes, podendo se prever queda de consumo de vinho em alguns países consumidores e/ou produtores do produto.”

4.3.2 Do Volume Importado

Observou-se que o total das importações brasileiras de vinho (exclusive MERCOSUL e Israel) aumentou ao longo da série sob análise, à exceção do ligeiro declínio registrado de 2007 para 2008. De 2006 para 2007, constatou-se crescimento de 16,1%; de 2007 para 2008, declínio de 0,2%; de 2008 para 2009 e de 2009 para 2010, os aumentos foram de 5,6% e 27,8%, respectivamente. Considerando os anos extremos da série, observou-se que as importações brasileiras de vinho apresentaram crescimento de 56,3%.

Cabe registrar que, no período em questão, excluindo os países do Mercosul, aqueles que mais forneceram vinho ao Brasil foram Chile, Itália e Portugal.

Quanto às importações originárias do Chile, cuja participação média foi 35,6%, vale lembrar o Acordo de Complementação Econômica nº 35, que previu o desgravamento tarifário das importações provenientes daquele país. Assim, suas vendas ao Brasil aumentaram 23,6%, de 2006 para 2007; diminuíram 0,4% de 2007 para 2008; e voltaram a aumentar de 2008 para 2009 e de 2009 para 2010, 20,4% e 17,6%, respectivamente. De 2006 para 2010, as importações originárias do Chile aumentaram 74,3%.

No que diz respeito às importações originárias da Itália, cuja participação média no total importado foi 16,6%, constatou-se crescimento de 14,3% de 2006 para 2007; de 6,6% de 2007 para 2008; declínio de 13,8% de 2008 para 2009 e novo aumento de 42,2% de 2009 para 2010. Comparando-se 2010 a 2006, observou-se aumento de 49,3% em tais importações.

Finalmente, com relação às importações originárias de Portugal, cuja participação média no total importado foi 11,4%, verificou-se aumento de 11,7% de 2006 para 2007; declínios de 7,1% e 5,8%, de 2007 para 2008 e de 2008 para 2009, respectivamente; seguido por novo aumento de 35,8%, de 2009 para 2010. Considerando os anos extremos da série, constatou-se crescimento de 32,8% nas importações originárias de Portugal.

4.3.3 Do Valor das Importações

O valor CIF das importações brasileiras de vinho (exclusive MERCOSUL e Israel) apresentou crescimento contínuo ao longo da série sob análise: 26,7%, de 2006 para 2007; 10,4%, de 2007 para 2008; 7,5%, de 2008 para 2009; 24,9%, de 2009 para 2010. De 2006 para 2010, o valor CIF de tais importações aumentou 87,9%.

No que diz respeito ao Chile, à Itália e à Portugal, tem-se que o valor CIF de suas vendas ao Brasil cresceu, respectivamente, 105,3%, 70% e 56,5%, de 2006 para 2010.

4.3.4 Do Preço das Importações

Observou-se que o preço médio ponderado das importações brasileiras de vinho (exclusive MERCOSUL e Israel) foi crescente, à exceção do declínio registrado de 2009 para 2010, quando as importações atingiram seu maior volume.

Assim, de 2006 para 2007, esse preço aumentou 9,2%; de 2007 para 2008, 10,6%; de 2008 para 2009, 1,8%; de 2009 para 2010, houve declínio de 2,2%. Considerando os anos extremos da série, 2006 e 2010, o preço médio cresceu 20,2%.

No que diz respeito ao Chile, à Itália e à Portugal, tem-se que os preços médios desses países em suas vendas ao Brasil cresceram, respectivamente, 17,8%, 13,9% e 17,9%, de 2006 para 2010.

(Fls. 7 da Circular SECEX nº 09, de 14/03/2012).

Destaque para França que teve o maior preço médio em 2010 e para Itália, que à exceção dos membros do Mercosul, registrou o menor preço nesse ano.

4.4 Da Participação das Importações no Consumo Nacional Aparente

Constatou-se significativa participação das importações no consumo nacional aparente de vinho. Registre-se que ao longo da série sob análise, essa participação aumentou, à exceção do recuo observado de 2008 para 2009.

De 2006 para 2007 e de 2007 para 2008, a participação das importações no consumo brasileiro de vinho aumentou 0,8 pontos percentuais (p.p.) e 7,5 p.p., respectivamente. De 2008 para 2009, houve ligeiro recuo de 0,6 p.p. nessa participação, que voltou a aumentar de 2009 para 2010, 3,9 p.p. De 2006 para 2010, verificou-se crescimento de 11,6 p.p., quando a participação passou de 67,1% para 78,7%

Em contrapartida, as vendas domésticas perderam participação no consumo em proporção contrária ao aumento de participação das importações. Em 2006, as vendas domésticas responderam por 32,9% do consumo nacional, já em 2010, por 21,3%.

Constatou-se ainda que as importações originárias do Mercosul e de Israel apresentaram participação praticamente constante sobre o consumo nacional aparente ao longo da série sob análise. De 2006 para 2007, essa participação aumentou 3 p.p., mantendo-se em 21%, em 2007 e 2008. De 2008 para 2009, todavia, a participação dessas importações declinou 1 p.p., mantendo-se em 20%, em 2009 e 2010.

As importações exclusive Mercosul e Israel, por outro lado, apresentaram participação crescente sobre o consumo brasileiro de vinho. À exceção do declínio de 2 p.p. de 2006 para 2007, essa participação aumentou continuamente de 2007 até 2010: 7 p.p. de 2007 para 2008; 1 p.p. de 2008 para 2009 e 3 p.p. de 2009 para 2010, chegando a responder por mais que a metade do consumo nacional, 58%.

Em todos os períodos as importações exclusive Mercosul e Israel apresentaram participação superior às vendas domésticas. Enquanto a participação dessas importações aumentou de 49% para 58%, a participação das vendas domésticas declinou de 33% para 21%, de 2006 para 2010.

4.5 Da Relação entre as Importações e a Produção Nacional

Observou-se que as importações representaram parcela significativa da produção nacional. Com efeito, de 2006 para 2007 e de 2007 para 2008, essa relação recuou. De 2008 para 2009 e de 2009 para 2010, todavia, houve um avanço significativo das importações que passaram a representar parcela cada vez maior da produção nacional, superando aquela registrada em 2006, em mais de 100 p.p.

Considerando que as importações exclusive Mercosul e Israel representam a maior parte das importações totais, a relação entre essas importações e a produção nacional de vinho apresentou a mesma tendência de comportamento registrada anteriormente, qual se ja, recuou de 2006 para 2007 e de 2007 para 2008 e avançou de 2008 para 2009 e de 2009 para 2010, quando representaram mais que 200% da produção nacional.

4.6 Da Conclusão sobre as Importações

Estabelece o art. 1º do Decreto nº 1.488, de 1995, que medidas de salvaguarda poderão ser aplicadas a um produto se houver constatação de que as importações aumentaram em condições que causem ou ameacem causar prejuízo grave à indústria doméstica. Este artigo combinado com art. 7º do referido Decreto, por sua vez, determina que sejam levados em conta: o volume e a taxa de crescimento das importações do produto, em termos absolutos e relativos; seu crescimento em relação ao mercado e à produção nacional.

Assim, constatou-se que, de 2006 para 2010, importações brasileiras de vinho (exclusive MERCOSUL e Israel) apresentaram crescimento substancial em termos absolutos, tendo passado de 33.607.517 litros para 52.537.024 litros, crescimento relativo de 56,3%, mesmo com aumento de 20,2% nos preços CIF nesse intervalo.

(Fls. 8 da Circular SECEX nº 09, de 14/03/2012).

Segundo os peticionários, o crescimento das importações brasileiras de vinho foi fomentado pela crise financeira internacional instaurada em meados de 2008, o que gerou reflexos na tendência de comportamento das importações no período compreendido entre 2009 e 2010.

Neste intervalo, as importações (exclusive MERCOSUL e Israel) aumentaram 27,8%, aumento proporcionalmente superior ao ocorrido entre os períodos anteriores. Isto porque, a queda do consumo nos países afetados pela crise, fez com que os países e exportadores redirecionassem suas vendas ao Brasil.

Inclusive o Chile, que, a despeito do ACE 35, exportou ao Brasil, de 2009 para 2010, volume proporcionalmente superior àqueles registrados nos períodos anteriores. De 2006 para 2009, a alíquota do imposto de importação declinou 13,5 p.p. e as importações originárias daquele país aumentaram 7 mil litros; de 2009 para 2010, por sua vez, houve declínio de 4,3 p.p. naquela alíquota, enquanto as importações aumentaram quase 4 mil litros, mais que a metade do aumento registrado de 2006 para 2009, ante a uma desgravação de 13,5 p.p.

Assim, à luz das explicações apresentadas pelos peticionários, o Departamento considerou ter sido caracterizada evolução imprevista das circunstâncias que levaram ao aumento das importações brasileiras de vinho no período considerado.

Observou-se, ainda, que as importações (exclusive MERCOSUL e Israel) aumentaram sua participação no consumo nacional aparente de 48,8%, em 2006, para 58,5%, em 2010; e sua participação sobre a produção nacional, de 100,8%, em 2006, para 203,2%, em 2010.

Assim, constatou-se crescimento das importações em termos absolutos e relativos, em relação ao mercado e em relação à produção nacional de vinho, por circunstâncias imprevistas nos termos do Acordo sobre Salvaguardas.

5. DOS INDICADORES DE DESEMPENHO DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Vale lembrar que a indústria doméstica foi definida como a linha de produção de vinho da Cooperativa Vinícola Aurora Ltda., Vinhos Salton S/A, Vinícola Miolo Ltda., Cooperativa Vit i Vinícola Aliança Ltda., ABEGE – Participações Ind. e Com. de Bebidas Ltda. e Lovara Vinhos Finos Ltda.

Os valores em moeda nacional corrente foram corrigidos, tendo sido utilizada a média do Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI), da Fundação Getúlio Vargas – FGV, correspondente a cada período.

5.1 Da Capacidade Instalada e da Produção

Observou-se que a capacidade instalada da indústria doméstica declinou de 2006 para 2007 e de 2007 para 2008, 1,8% e 5,5%, respectivamente, e aumentou de 2008 para 2009 e de 2009 para 2010, 6,5% e 8%, nessa ordem. Com isso, de 2006 para 2010, houve crescimento de 6,7%.

Quanto à produção em tanque, constatou-se crescimento de 17,2%, de 2006 para 2007; de 15,2%, de 2007 para 2008; e de 1,3%, de 2008 para 2009. De 2009 para 2010, entretanto, verificou-se declínio de 25,3% na produção da indústria doméstica. Comparando-se 2010 a 2006, a produção aumentou 2,3%.

O grau de utilização da capacidade instalada aumentou 6,6 p.p. e 9 p.p. de 2006 para 2007 e de 2007 para 2008, respectivamente. Já de 2008 para 2009 e de 2009 para 2010, com o aumento da capacidade instalada e o declínio da produção, esse grau de utilização apresentou queda de 2,4 p.p. e 14,6 p.p. De 2006 para 2010, houve redução de 1,4 p.p.

5.2 Do Volume de Vendas

As vendas da indústria doméstica ao mercado interno aumentaram 0,2%, de 2006 para 2007; declinaram 5,5%, de 2007 para 2008; voltaram a aumentar 22,1%, de 2008 para 2009; e a declinar 3,7%, de 2009 para 2010. Comparando-se 2010 a 2006, constatou-se crescimento de 11,4% nas vendas ao mercado interno.

(Fls. 9 da Circular SECEX nº 09, de 14/03/2012).

Vale ressaltar que as vendas da indústria doméstica ao mercado interno não acompanharam o crescimento do mercado de 2009 para 2010. Neste intervalo, enquanto o consumo nacional aparente de vinho aumentou 20,6%, as vendas da indústria doméstica ao mercado interno declinaram 3,7%.

No que diz respeito às vendas da indústria doméstica ao mercado externo, constatou-se declínio contínuo ao longo da série, à exceção do crescimento registrado de 2006 para 2007, 68,5%. De 2007 para 2008, houve queda de 12,5%; de 2008 para 2009, de 33,4%; e de 2009 para 2010, de 31,9%. Com isso, as exportações da indústria doméstica declinaram 33,1%, de 2006 para 2010.

Finalmente, as vendas totais da indústria doméstica aumentaram 2,1%, de 2006 para 2007; declinaram 5,8%, de 2007 para 2008; voltaram a aumentar 19,7%, de 2008 para 2009; e a mais uma vez declinar, 4,3%, de 2009 para 2010. De 2006 para 2010, as vendas da indústria doméstica aumentaram 10,1%.

Registre-se que as vendas destinadas ao mercado interno representaram, ao longo da série sob análise, a maior parcela das vendas totais. A participação mais expressiva das exportações neste total ocorreu em 2007, 4,6%.

A participação da indústria doméstica no consumo nacional aparente declinou 2,1 p.p., de 2006 para 2007; aumentou 1 p.p., de 2007 para 2008; e 2 p.p., de 2008 para 2009; tendo voltado a declinar 2,6 p.p., de 2009 para 2010. De 2006 para 2010, essa participação apresentou queda de 1,8 p.p., quando passou de 12,1% para 10,3%.

Conforme mencionado, as vendas internas da indústria doméstica não acompanharam o crescimento do mercado de 2009 para 2010. Nesse sentido, vale registrar que, enquanto a participação da indústria doméstica no consumo nacional aparente declinou de 12,9% para 10,3%, a participação das importações (exclusive MERCOSUL) aumentou de 48,8% para 58,5%, tendo atendido mais que a metade do mercado brasileiro de vinhos.

5.3 Dos Estoques

Os estoques finais em tanque aumentaram 21,3%, de 2006 para 2007; e 2,7% de 2007 para 2008. De 2008 para 2009, entretanto, os estoques em tanque declinaram 41,5%, tendo voltado a aumentar, 14%, de 2009 para 2010. Considerando os anos extremos da série, 2006 e 2010, houve redução de 17%.

O resultado da relação entre os estoques finais em tanque e a produção em tanque demonstrou que, em 2006, esses estoques representaram 103,8% da produção da indústria doméstica; em 2007, 107,4%; em 2008, 95,7%; em 2009, 55,2%; e em 2010, 84,2%.

Quanto aos estoques finais envazados, constatou-se que de 2006 para 2007 esses estoques aumentaram 22,3%; e de 2007 para 2008, 38,4%. De 2008 para 2009, todavia, com o aumento das vendas da indústria doméstica, esses estoques declinaram 12,3%. De 2009 para 2010, as vendas da indústria doméstica apresentaram queda e os estoques finais envazados voltaram a subir, 9,4%. De 2006 para 2010, houve aumento de 62,3%.

O resultado da relação entre os estoques finais envazados e a produção envazada demonstrou que, em 2006, esses estoques representaram 17% da produção da indústria doméstica; em 2007, 18,4%; em 2008, 25,8%; em 2009, 21,1%; e em 2010, 22,9%.

5.4 Da Receita Líquida

A receita obtida com as vendas ao mercado interno declinou de 2006 para 2007 e de 2007 para 2008, 9,4% e 14,3%, respectivamente. De 2008 para 2009, entretanto, essa receita aumentou 14,7%; tendo voltado a declinar, de 2009 para 2010, 0,2%. Considerando os anos extremos da série, 2006 e 2010, a receita acumulou declínio de 11,2%.

5.5 Dos Preços de Venda

Em moeda nacional corrigida, o preço médio da indústria doméstica declinou 9,6%, de 2006 para 2007; 9,3%, de 2007 para 2008; e 6,1%, de 2008 para 2009. De 2009 para 2010, todavia, esse preço aumentou 3,6%. Com isso, ao longo da série sob análise, qual seja, de 2006 para 2010, houve queda acumulada de 20,3%.

5.6 Da Evolução do Emprego e da Produção por Empregado

Verificou-se que o número de empregados vinculados à produção de vinho declinou 3,3%, de 2006 para 2007; aumentou 32,2%, de 2007 para 2008; e voltou a declinar 7,3% e 7,8%, de 2008 para 2009 e de 2009 para 2010, respectivamente. Isso não obstante, houve incremento de 9,3% nos postos de trabalho vinculados à produção.

O número de empregados ligados às demais áreas aumentou 7,3%, de 2006 para 2007; manteve-se constante de 2007 para 2008, declinou 14,9%, de 2008 para 2009, e aumentou 14,7% de 2009 para 2010. De 2006 para 2010, esse número aumentou 3%.

A produção por empregado oscilou ao longo da série sob análise, tendo alternado aumentos e quedas. De 2006 para 2007, a produção por empregado aumentou 21,2%; de 2007 para 2008, entretanto, declinou 12,8%; de 2008 para 2009, voltou a aumentar 9,2%; e finalmente, de 2009 para 2010, voltou a declinar 18,9%. Considerando os anos extremos da série, constatou-se queda na produção por empregado, que declinou 6,4%.

5.7 Da Evolução da Massa Salarial

A massa salarial dos empregados vinculados à produção de vinho aumentou 4,4% de 2006 para 2007 e 23,7% de 2007 para 2008. De 2008 para 2009, por sua vez, declinou 2% e de 2009 para a 2010, 3,3%. Comparando-se os anos extremos da série, 2006 e 2010, houve aumento de 22,3%.

Quanto à massa salarial dos empregados ligados às demais áreas, verificou-se aumento de 3,1%, de 2006 para 2007; declínio de 20% de 2007 para 2008 e de 3,3% de 2008 para 2009; seguido por novo aumento de 38,7% de 2009 para 2010. Assim, de 2006 para 2010, constatou-se crescimento de 10,7%.

5.8 Da Evolução dos Custos

Em análise à tabela anterior, constatou-se que, em todos os períodos, o item matéria-prima (uva) foi o de maior relevância na estrutura dos custos de produção, tendo respondido por 44,8% desse custo, em 2006; 42,9%, em 2007; 44,2%, em 2008; 43,6%, em 2009; e 44,8%, em 2010. Em seguida, o item embalagem, que respondeu por 27,6%, em 2006; 29,5%, em 2007; 24,7%, em 2008; 30,5%, em 2009; e 28%, em 2010.

Quanto aos custos com matéria-prima, observou-se declínio de 12,4%, de 2006 para 2007; aumento de 19,1%, de 2007 para 2008; novo declínio de 15%, de 2008 para 2009; e novo aumento de 12,8%, de 2009 para 2010. Apesar das variações ao longo da série, em 2006 e 2010, os custos com matéria-prima foram de R\$ 2,06/l.

Os custos com mão-de-obra declinaram 7,6%, de 2006 para 2007; aumentaram 26,9%, de 2007 para 2008; e, em seguida, declinaram 9,9%, de 2008 para 2009, e 3,1% de 2009 para 2010. De 2006 para 2010, os custos com mão-de-obra cresceram 2,4%.

Os gastos gerais fixos também declinaram de 2006 para 2007, 18,4%. De 2007 para 2008 e de 2008 para 2009, esses gastos aumentaram 34,9% e 3,7%, respectivamente. De 2009 para 2010, todavia, voltaram a declinar, 10,3%. Comparando-se 2010 a 2006, verificou-se crescimento de 2,4%.

Os gastos gerais variáveis de 2006 para 2007 declinaram 12,8%, tendo apresentado crescimento de 18,5%, de 2007 para 2008; de 5%, de 2008 para 2009; e de 6,9% de 2009 para 2010. Com isso, de 2006 para 2010, esses gastos apresentaram aumento de 16,1%.

(Fls. 11 da Circular SECEX nº 09, de 14/03/2012).

Quanto aos custos com embalagem, verificou-se declínio de 2%, de 2006 para 2007; de 3,2%, de 2007 para 2008; seguido pelo aumento de 6,1%, de 2008 para 2009; e de 1%, de 2009 para 2010. De 2006 para 2010, os custos com embalagem aumentaram 1,7%.

Os custos com “Rendimentos/Perda/Outros” declinaram 1,4%, de 2006 para 2007; aumentaram 42,6%, de 2007 para 2008; voltaram a declinar 80,8%, de 2008 para 2009; e a aumentar 184,2%, de 2009 para 2010. Considerando os anos extremos da série, 2006 e 2010, tais custos apresentaram queda de 23,2%.

Finalmente, quanto ao custo total para fabricação do vinho, constatou-se queda de 8,5%, de 2006 para 2007; aumento de 15,7%, de 2007 para 2008; novo declínio de 13,9%, de 2008 para 2009; e novo aumento de 9,7%, de 2009 para 2010. Apesar das variações ao longo da série, em 2006 e 2010, o custo total para fabricação do vinho manteve-se em R\$ 4,60/l.

Para apuração do custo total foram considerados os gastos necessários à fabricação e à venda do produto, qual seja, considerou-se o custo de fabricação por litro produzido e as despesas operacionais por litro vendido.

O custo total, necessário para fabricar e comercializar vinho, declinou 4,5%, de 2006 para 2007; aumentou 6,4%, de 2007 para 2008; voltou a declinar 15,1%, de 2008 para 2009; e a aumentar 1%, de 2009 para 2010. Assim, de 2006 para 2010, o custo total declinou 12,9%.

5.9 Da Comparação entre os Custos e os Preços da Indústria Doméstica

A partir da comparação entre o preço médio e o custo total unitário, constatou-se que a indústria doméstica obteve resultados declinantes de 2006 até 2008, quando essa comparação denotou resultado negativo. De 2008 para 2010, houve recuperação e esse resultado voltou a ser positivo, porém, inferior aos obtidos em 2006 e 2007. Comparando-se 2010 a 2006, verificou-se queda de 62,2%. Nesse intervalo, os custos totais declinaram 12,9%, já a média dos preços praticados, 20,3%.

5.10 Do Desempenho Econômico-Financeiro da Indústria Doméstica

O lucro bruto da indústria doméstica, à exceção do crescimento registrado de 2008 para 2009, declinou ao longo da série sob análise. De 2006 para 2007, esse lucro declinou 9,4%; de 2007 para 2008, 25,7%. De 2008 para 2009, todavia, o lucro bruto apresentou crescimento de 15,8%. Em seguida, de 2009 para 2010, voltou a declinar, 11,3%. Considerando os anos extremos da série, constatou-se redução de 30,8%.

O resultado operacional da indústria doméstica declinou de 2006 até 2008, quando se tornou negativo. De 2008 para 2009, houve recuperação e esse resultado voltou a ser positivo, porém, inferior aos obtidos em 2006 e 2007. De 2009 para 2010, o resultado operacional declinou ainda mais 17,7%. Comparando-se 2010 a 2006, verificou-se queda de 85,6%.

Por fim, o resultado operacional exclusive resultados financeiros também declinou de 2006 até 2008, mas não denotou prejuízo: de 2006 para 2007, 33,2% e de 2007 para 2008, 68,6%. De 2008 para 2009, esse resultado aumentou 142,7%, embora não tenha atingido os níveis alcançados em 2006 e 2007. De 2009 para 2010, houve novo declínio, de 16,6%. Considerando os anos extremos da série, observou-se queda de 57,5%.

A margem bruta manteve-se em 58,1% em 2006 e 2007. De 2007 para 2008, essa margem declinou de 7,7 p.p.; de 2008 para 2009, aumentou 0,5 p.p.; e de 2009 para 2010, voltou a declinar, 5,6 p.p. Comparando-se 2010 a 2006, verificou-se queda de 12,8 p.p. nessa margem.

A margem operacional, por sua vez, declinou sucessivamente de 2006 até 2008, quando se tornou negativa. De 2008 para 2009, houve recuperação e essa margem voltou a ser positiva, porém, inferior às daquelas de 2006 e 2007. De 2009 para 2010, a margem operacional declinou mais 0,4 p.p. Considerando toda a sob análise, de 2006 para 2010, houve queda de 10,6 p.p.

(Fls. 12 da Circular SECEX nº 09, de 14/03/2012).

Finalmente, a margem operacional exclusive resultados financeiros declinou 5,2 p.p. e 9,3 p.p., de 2006 para 2007 e de 2007 para 2008, respectivamente. De 2008 para 2009, aumentou 6 p.p, embora ainda tenha sido inferior àquelas de 2006 e 2007. De 2009 para 2010, voltou a declinar 1,9 p.p. Assim, de 2006 para 2010, houve queda de 10,4 p.p. nessa margem.

6. DOS EFEITOS DAS IMPORTAÇÕES SOBRE OS PREÇOS DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

No intuito de verificar o efeito das importações sobre os preços da indústria doméstica, o Departamento avaliou se houve subcotação expressiva do preço do produto importado em relação ao preço do produto similar no Brasil; se o preço do produto importado teve como efeito depressão significativa do preço doméstico; e/ou se houve supressão de preço, ou seja, se o preço do produto importado teve como efeito impedir o aumento do preço da indústria doméstica.

6.1 Da Comparação entre o Preço do Produto Importado e o Preço do Similar Nacional

Para verificar se o preço do produto importado esteve subcotado em relação ao preço do produto similar nacional, é indispensável que a comparação entre os preços se dê em bases comparáveis. Assim, o preço de importação (exclusive Mercosul e Israel) na condição CIF-internado foi comparado ao preço doméstico na condição ex-fábrica.

Para obtenção do preço CIF-internado, foram acrescentados ao preço CIF valores referentes ao Imposto de Importação, ao Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) e às despesas de internação.

No que diz respeito ao Imposto de Importação, foi considerada a desgravação tarifária das importações de vinho originárias do Chile, prevista pelo ACE 35, de 2006 até 2010. Com relação ao AFRMM, considerou-se que todas as importações brasileiras foram realizadas por meio aquaviário. No que se refere às despesas de internação, foi considerado o montante de 3% sobre o preço CIF.

A fim de permitir a comparação, os preços do produto importado foram convertidos para Reais. Para tanto, utilizou-se a taxa diária de câmbio relativa à data do desembarço, que teve como fonte o Banco Central do Brasil (BACEN).

Ao se comparar a média dos preços praticados pela indústria doméstica com os preços do produto importado (exclusive Mercosul e Israel) internado no mercado brasileiro, que esses últimos estiveram subcotados em relação àqueles em todos os anos do período sob análise.

6.2 Da Depressão e/ou Supressão dos Preços da Indústria Doméstica

Verificou-se que a média de preços praticada pela indústria doméstica no mercado interno, em reais corrigidos, de 2006 para 2010, declinou 20,3%, evidenciando, assim, um cenário de depressão.

Outrossim, constatou-se que a queda de preços ocorreu em proporções superiores à redução de custos, de 2006 para 2010, figurando cenário de supressão. Isso não obstante, à exceção de 2008, nos demais anos da série sob análise, a média de preços praticada pela indústria doméstica foi suficiente para cobrir os custos totais.

7. DA CONCLUSÃO SOBRE OS INDICADORES DE DESEMPENHO DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Constatou-se que o consumo brasileiro de vinhos aumentou 30,4% de 2006 para 2010. A indústria doméstica, todavia, não logrou acompanhar tal crescimento.

Nesse intervalo, aumentou sua capacidade instalada em 6,7% e a produção em tanque em apenas 2,3%. Como o aumento da capacidade instalada foi proporcionalmente superior ao aumento da produção, constatou-se redução no grau de utilização dessa capacidade.

(Fls. 13 da Circular SECEX nº 09, de 14/03/2012).

Os estoques finais em tanque declinaram 17%, mas os estoques do produto envazado aumentaram 62,3%, de 2006 para 2010.

As vendas internas da indústria doméstica aumentaram 11,4%. Esse aumento, todavia, esteve relacionado à queda dos preços médios. De 2006 para 2010, constatou-se queda da receita líquida, deterioração dos resultados obtidos na comparação preço e custo, queda do resultado operacional e compressão das margens de lucro. Vale registrar que, ainda assim, a indústria doméstica perdeu participação no mercado.

O emprego na produção aumentou em proporção superior à produção, do que denotou perda de produtividade, de 2006 para 2010, 6,4%.

Por fim, foi constatada subcotação, depressão e supressão de preços.

À luz desses elementos, constatou-se a existência de indícios de prejuízo grave à indústria doméstica.

8. DO NEXO DE CAUSALIDADE

Nos termos dos §§ 1º e 2º do art. 7º do Decreto nº 1.488, de 1995, a determinação de prejuízo grave ou de ameaça de prejuízo grave será baseada em provas objetivas, que demonstrem a existência de nexo causal entre o aumento das importações do produto que se trata e o alegado prejuízo grave ou ameaça de prejuízo grave. Existindo outros fatores, distintos dos aumentos das importações que, concomitantemente, estejam causando ameaça de prejuízo ou prejuízo grave à indústria doméstica, este prejuízo não será atribuído ao aumento das importações.

Nesse sentido, vale registrar que, de 2009 para 2010, o aumento das importações brasileiras de vinho foi proporcionalmente superior ao dos demais períodos, já que neste intervalo os países consumidores sofreram os efeitos da crise financeira internacional, tendo resultado no escoamento da produção dos países tradicionalmente exportadores ao Brasil.

Assim, de 2009 para 2010, enquanto o consumo nacional aparente de vinho aumentou 20,6%, as importações (exclusive MERCOSUL e Israel) aumentaram 27,8%, tendo sua participação nesse consumo passado de 55,2% para 58,5%.

Neste cenário, a indústria doméstica, aumentou em apenas 8% sua capacidade instalada, teve sua produção em tanque reduzida em 25,3%, do que resultou na redução de 14,6 p.p. do grau de utilização dessa capacidade. As vendas internas da indústria doméstica declinaram 3,7% e sua participação no consumo nacional aparente passou de 12,9% para 10,3%.

De 2009 para 2010, o emprego na produção declinou 7,8% e a produtividade da indústria doméstica foi reduzida em 18,9%.

Neste intervalo, apesar de o resultado da comparação preço-custo ter se tornado positivo, apresentando recuperação em relação a 2008, este esteve aquém dos obtidos em 2006 e 2007. O resultado operacional exclusive resultado financeiro declinou 16,6% e a margem operacional exclusive resultado financeiro passou de 11,4% para 9,6%.

Assim, concluiu-se pela existência de relação de causalidade entre o aumento das importações e o prejuízo grave à indústria doméstica.

Cabe mencionar que não houve alteração na alíquota do Imposto de Importação que pudesse incentivar o aumento do volume importado pelo Brasil, à exceção daquele originário do Chile, em razão do ACE 35, mas que de 2009 para 2010, apresentou crescimento proporcionalmente superior ao ocorrido nos períodos anteriores, quando maior o nível de desgravação.

(Fls. 14 da Circular SECEX nº 09, de 14/03/2012).

A propósito, a despeito da preferência tarifária de 100% para os membros do Mercosul, as importações originárias da Argentina e do Uruguai apresentaram participação declinante sobre o total importado e praticamente constante no consumo nacional aparente ao longo da série sob análise, não podendo, portanto, a elas ser atribuído o cenário de prejuízo observado nos indicadores de desempenho da indústria doméstica.

Outrossim, às importações originárias de Israel, que representaram, em média, 0,02% das importações totais brasileiras, também não se pode atribuir o prejuízo constatado em relação aos indicadores da indústria doméstica.

Além disso, não obstante o aumento do poder aquisitivo da população brasileira (crescimento de 6,5% do PIB per capita, que variou de R\$ 16.634, em 2009, para R\$ 19.016, em 2010, segundo dados do IBGE), levando ao incremento da demanda interna, esse aumento não justificaria o crescimento de 27,8% das importações brasileiras de vinho, 11 mil litros a mais em 2010, comparativamente a 2009, o maior crescimento relativo e absoluto da série.

Outrossim, ainda levando em conta o aumento do consumo, nesta etapa, não foram constatadas mudanças no padrão de consumo ou práticas restritivas de comércio que justificassem o comportamento dos indicadores da indústria doméstica. Também não foram evidenciadas evoluções tecnológicas que pudessem ter resultado na preferência pelo produto importado, em detrimento do nacional.

As vendas externas da indústria doméstica foram decrescentes de 2007 até 2010, mas representaram pequena parcela das vendas totais, logo não há que se falar em prejuízo decorrente de eventual má performance no mercado externo.

Em síntese, não foram evidenciados outros fatores que pudessem contribuir para o prejuízo experimentado pela indústria doméstica.

9. DO POTENCIAL EXPORTADOR PARA O BRASIL

Os peticionários apresentaram dados obtidos junto ao sítio eletrônico da *International Organization of Vine and Wine* – OIV, relativos à produção e ao consumo de vinho nos principais países exportadores – Chile, França, Itália e Portugal, tendo afirmado que, individualmente, esses países têm condições de suprir toda a demanda brasileira do produto em um curto espaço de tempo.

Deduzindo-se da produção o consumo de vinho em cada um dos países exportadores, os peticionários concluíram pela existência de um excedente significativo para exportação, tendo ainda ressaltado que o Chile apresentou, em 2010, potencial de exportação 6,4 vezes superior ao consumo nacional aparente.

Ante as informações apresentadas pelos peticionários, concluiu-se pela existência de elevada capacidade exportadora, tendo em vista o excedente de produção não absorvido pela demanda interna dos tradicionais países exportadores.

10. DO COMPROMISSO DE AJUSTE

Conforme já esclarecido, a aplicação de uma medida de salvaguarda tem como objetivo permitir seja elevado o nível de proteção a um setor que esteja sofrendo prejuízo grave ou ameaça de prejuízo grave decorrente do aumento das importações. Tal aumento de proteção visa permitir que o setor em questão se ajuste de forma a estar apto a concorrer com as importações ao final de determinado período. Por esta razão é que o aumento da proteção tem caráter temporário, devendo ao longo desse período, essa proteção adicional ser reduzida gradativamente, inclusive para garantir a implementação do ajuste necessário.

Nesse sentido, conforme o previsto no item 6 da Circular SECEX nº 19, de 2 de abril de 1996, os peticionários propuseram o compromisso de ajuste que segue:

“Reestruturação competitiva do segmento produtor de vinhos finos brasileiros.

Relativamente ao segmento agro-industrial, a vitivinicultura brasileira tem a sua história intimamente ligada às Regiões das Serra Gaúcha (RS) e Vale do Rio do Peixe (SC). Mais recentemente outras regiões brasileiras, como o Vale do Sub-Médio São Francisco, Campanha e Serra do Sudeste no Rio Grande do Sul e Serra Catarinense, passaram a desempenhar importante papel no cenário da produção vitivinícola brasileira, com especial ênfase nos segmentos de vinhos finos. Como elemento motivacional básico dos empreendedores destas novas regiões está a percepção do potencial de crescimento do mercado interno e externo de vinhos finos, com padrão internacional, a preços competitivos.

Entretanto, a sustentabilidade desta nova vitivinicultura requer tempo para que sejam realizados os ajustes tecnológicos, organizacionais e estruturais de modo a atingir um patamar de competitividade compatível no que se refere aos custos de produção, com relação aos produtos concorrentes e a exigência dos consumidores.

Portanto, em se tratando de regiões emergentes na produção vitivinícola, a despeito dos grandes investimentos, que naturalmente estes empreendimentos demandam, estes pólos vitivinícolas carecem de uma base de conhecimentos e tecnologias adequadas e coerentes com suas condições ambientais que lhes permitam o estabelecimento de sistemas e processos produtivos competitivos e sustentáveis. Neste sentido, os empreendimentos nestes novos pólos vitivinícolas contemplam importantes aspectos relativos à sua competitividade.

Tratam-se de regiões relativamente planas, que viabilizaram a intensificação de plantios de videiras em grande escala, possibilitando a otimização do maquinário, e com a redução dos gastos de produção, em virtude principalmente de menores custos de tratamentos contra as doenças da uva. Assim procedendo se conseguirá reduzir os custos em 35% nestas novas regiões quando comparadas às regiões tradicionais de cultivo.

No mesmo sentido, também concorre para a melhoria da competitividade da vitivinicultura nestas novas regiões o fato de sua estrutura fundiária possibilitar, diferentemente das regiões tradicionais, a implantação de grandes áreas de parreirais, promovendo ganhos significativos de escala.

Outras providências importantes para a melhoria da competitividade e minimização dos respectivos riscos estão sendo tomados nessas regiões: implantação de sistemas de irrigação, proteção com tela anti-granizo, etc.

Em outro contexto, mas com o mesmo espírito e determinação em promover ajustes e correções que dêem maior competitividade ao setor vitivinícola, registra-se que este setor vem lutando para melhorar sua competitividade frente ao produto importado, através de aquisições, fusões e incorporações. Cita-se como exemplo um caso recente: a fusão de empresas junto a Cooperativa Nova Aliança.

Tratou-se de um processo que envolveu cinco Cooperativas Vinícolas da Serra Gaúcha: Cooperativa São Vitor, Cooperativa São Pedro, Cooperativa Santo Antonio, Cooperativa Aliança e Cooperativa Linha Jacinto. A nova entidade tem como elemento motivador de sua criação a busca de competitividade, através da racionalização dos custos referentes ao custeio e investimentos.

Como metas de futuro, o setor se compromete a:

Em três anos:

1.1 – Adicionar à área plantada 1.500 hectares em novas regiões vinícolas, o que corresponderá a um aumento de 49% em relação à área utilizada para vinhos finos no ano de 2010;

1.2 – Aumentar a produtividade média por hectare nas novas áreas plantadas de 8 mil para 11.000 kgs, significando um aumento de 37% de produtividade com relação as áreas tradicionais;

1.3 – Praticar nas novas regiões um custo de produção 35% inferior àquele praticado nas áreas tradicionais;

1.4 – Promover investimentos da ordem de R\$ 18 milhões na compra de áreas novas para plantio;

(Fls. 16 da Circular SECEX nº 09, de 14/03/2012).

1.5 – Promover investimentos da ordem de R\$ 69 milhões no plantio e formação das novas áreas;

Entre o terceiro e o oitavo ano:

1.6 – Ampliar a área plantada em mais 1.500 hectares em novas regiões vinícolas, o que corresponderá num aumento de 101 % em relação a área utilizada para vinhos finos no ano de 2010;

1.7 – Promover investimentos da ordem de R\$ 18 milhões na compra de novas áreas para plantio;

1.8 – Promover investimentos da ordem de R\$ 114 milhões no plantio e formação de novas áreas.”

“Impactos esperados e indicadores de eficácia da Reestruturação Competitiva.

Com as metas abaixo espera-se uma melhoria da competitividade no segmento produtor de vinhos finos, resultante da racionalização dos custos, promovido pelo aumento da escala de produção nas novas áreas, mecanização de atividades e fusão/incorporação de empresas.

Como desdobramentos desta ‘reestruturação’, o setor também deverá apresentar ganhos com a racionalização dos custos dos tratamentos fitossanitários, pois os pólos emergentes estão localizados em regiões onde as condições ambientais são menos favoráveis ao surgimento de doenças fúngicas, o que, além do aspecto econômico/contábil, viabiliza a implantação de sistemas de produção com maior aderência aos princípios de agricultura ambientalmente sustentável.

Como metas médio e longo prazo, o setor se compromete a:

Em três anos:

1.1 – reduzir o custo da matéria-prima uva em 15%;

1.2 – Incentivar, através de seminários e divulgação institucional das reais vantagens que as fusões de empresas oferecem por conta de maiores ganhos de escala.

Entre o terceiro e o oitavo ano:

1.3 – reduzir o custo da matéria-prima uva em 25%.

Qualificação dos Produtos

Relativamente à qualificação dos produtos, em paralelo a organização dos diferentes APLs da Região da Serra Gaúcha, em torno de Indicações Geográficas e Marcas, os novos pólos deverão ser mobilizados no mesmo sentido, do que são os exemplos a Região da Campanha (RS), Planalto (SC) e Vale do Sub-Médio São Francisco (PE e BA).

Considerando que os padrões estabelecidos nas normativas exigidas pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial – INPI, para outorgar uma Indicação Geográfica – IG são para produtos de qualidade diferenciada, subentendendo-se que, ao optar por esta estratégia, o setor produtivo, compulsoriamente, implantará um Programa de PD&I, ajustando os processos produtivos e de organização envolvendo aí todos os elos da cadeia produtiva.

Como metas de médio prazo, o setor se compromete a:

Em três anos:

1.1 - Inserir 45 empresas no desenvolvimento de programas de produção e desenvolvimento industrial, com o intuito de modernizar os processos de elaboração com ênfase no aumento qualitativo, bem como rever o design e comunicação dos rótulos e produtos da linha.

Reestruturação de Regiões Tradicionais

A Reestruturação das regiões vitivinícolas tradicionais, de forma organizada nos seus diferentes APLs, em Indicações Geográficas, além de estabelecer sistemas de produção adequados à melhoria da produtividade e qualidade dos produtos, também possibilitará a agregação de outras atividades no âmbito de seus respectivos territórios como a do enoturismo, importante gerador de emprego e renda, mas também promotor da imagem do produto, da cultura e das pessoas destas regiões. Exemplos como o da Indicação Geográfica do Vale dos Vinhedos são emblemáticos da importância deste tipo de organização para o negócio sustentável do vinho.

Como metas médio prazo, o setor se compromete a:

Em três anos:

1.1 Ampliar o número de Indicações de Procedência, atualmente só autorizada para o Vale dos Vinhedos, para quatro novas Indicações de Procedência (IPs), sendo três no Rio Grande do Sul e uma no Vale do Rio São Francisco.

Processo de Inovação Tecnológica

Com base nos processos de inovação tecnológica desenvolvidos pelas empresas e com o reforço do Programa de Qualidade dos vinhos, implantados pelo Instituto Brasileiro do Vinho – IBRAVIN e pelo SEBRAE/NA, a vitivinicultura brasileira deverá buscar um importante instrumento de treinamento e habilitação profissional para o desenvolvimento e implantação de sistemas de produção agrícola sustentáveis e processos de elaboração de produtos focados na segurança alimentar e qualidade dos produtos. Em ambos os casos estarão sendo privilegiados aspectos relativos a racionalização de custos e agregação de valor aos produtos.

Como metas médio prazo, o setor se compromete a:

Em três anos:

1.1 – Capacitar 100 pequenas vinícolas para melhorar a qualidade dos vinhos, capacitar os técnicos de enologia e proporcionar que estas empresas elaborem vinhos de padrão e qualidade reconhecida a nível internacional. O Projeto será estruturado a partir de uma programação, que abrange os diversos elos da cadeia produtiva da uva e do vinho, envolvendo, neste contexto, desde as ‘Boas Práticas Agrícolas’ e ‘Boas Práticas Enológicas’, até a implantação de sistemas de certificação da qualidade dos produtos;

Combate a Ociosidade

Um importante indicador da dificuldade competitiva das vinícolas brasileiras está na ociosidade industrial, o que provoca elevação dos custos. Neste sentido, o conjunto de ajustes propostos possibilitará uso racional e econômico da capacidade industrial instalada. O setor vivencia uma realidade bastante particular pois atualmente se identifica uma ociosidade dos ativos fixos de 45%. Se esta ociosidade diminuir ou até for eliminada pode-se projetar uma duplicação no volume a ser comercializado, sem que sejam necessários investimentos em ativos fixos.

Tal fato gerará ganhos de escala e menores custos gerais de fabricação, além de redução dos estoques e conseqüente redução do custo financeiro de manutenção deste estoque, aumento das vagas de trabalho no setor e ampliação das margens de lucratividade para percentuais da ordem de 10% sobre o faturamento bruto, pois esta é a margem de lucro praticada na área internacional. Com aumento da lucratividade pode-se antever aumento de investimentos.

Como metas médio prazo, o setor se compromete a:

Em três anos:

(Fls. 18 da Circular SECEX nº 09, de 14/03/2012).

1.1 – Reduzir a participação dos custos fixos sobre o custo de produção em 40%, por conta de otimização dos ativos fixos.

Programa de Promoção e Marketing

Com os resultados do Programa de Promoção e Marketing gradativamente, será revertido o comportamento preconceituoso, que parte dos consumidores brasileiros possuem, relativamente ao vinho nacional. O consumidor perceberá que, aos mesmos níveis de preços, o produto nacional não é inferior ao importado e, paralelamente, os empresários do vinho e os canais de comercialização encontrarão mecanismos de negociação que viabilizarão uma relação vantajosa para ambos.

Como metas curto, médio e longo prazo, o setor se compromete a:

Em três anos:

1. – Investir 15 milhões de reais em campanhas de marketing institucional ‘Vinhos do Brasil’, além de promoções nos pontos de venda com degustações de vinhos brasileiros. Tais ações serão gerenciadas pelo Instituto Brasileiro dos Vinhos (Ibravin) em conjunto com as empresas, que por sua vez também desenvolverão marketing próprio para alavancar suas marcas de acordo;

Entre o terceiro e o oitavo ano:

1.1 Investir adicionais 25 milhões de reais em campanhas institucionais de promoção da marca coletiva vinhos do Brasil.

De Caráter Geral

O setor se mobilizará a partir da medida de salvaguarda e fortalecerá suas relações junto às instâncias políticas e governamentais, buscando os apoios necessários aos ajustes nas políticas públicas, que regulamentam a atividade vitivinícola brasileira ao longo da cadeia.

Os ajustes nas políticas são: tributária, creditícia, de comércio internacional, de controle e fiscalização, entre outras, são complementos indispensáveis que harmonizarão e gerarão os impactos desejáveis e necessários para a consolidação da competitividade e sustentabilidade do setor vitivinícola brasileiro.

O Programa de ajustes apresentado, que envolverá grandes investimentos empresariais nas novas regiões, mas também nas tradicionais, além da iniciativa e empreendedorismo dos empresários, se sustenta no apoio de instituições públicas e privadas tais como: a Embrapa Uva e Vinho; o SEBRAE, tanto ao nível nacional quanto dos estados envolvidos; a Câmara Setorial de Viticultura, Vinhos e Derivados; Instituto Brasileiro do Vinho – IBRAVIN e a Rede de Centros de Inovação em Vitivinicultura no âmbito do Sistema Brasileiro de Tecnologia – SIBRATEC (MCT/FINEP).”

11. DA CONCLUSÃO

Foi determinado o crescimento das importações de vinho como decorrência de evolução imprevista das circunstâncias.

Além disso, constatou-se a existência de indícios suficientes de que o crescimento dessas importações ocorreu em condições tais que causaram prejuízo grave à indústria doméstica. Por outro lado, não foram identificados outros fatores que pudessem explicar a deterioração observada.

Ademais, analisado o plano de ajuste apresentado pelos petionários, concluiu-se pela sua viabilidade. Este plano inicial deverá, no entanto, ser objeto de detalhamento ao longo da investigação.

Tendo isso em vista, propõe-se a abertura de investigação nos termos do Decreto nº 1.488, de 1995.