



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;

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 à 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 custo 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:

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 empresa, 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 instancias 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 peticionários, 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.

SUPERINTENDÊNCIA DA ZONA FRANCA DE MANAUS

PORTARIA Nº 73, DE 13 DE MARÇO DE 2012

O SUPERINTENDENTE DA ZONA FRANCA DE MANAUS, no uso das suas atribuições legais, considerando o disposto no § 3º, do artigo 1o, da Portaria Interministerial nº 139, de 15 de junho de 2011, que estabeleceu o processo produtivo básico para os produtos cicloelétrico (ciclomotorizado elétrico), motocicleta elétrica e motoneta elétrica, industrializados na Zona Franca de Manaus, e determina que a Superintendência da Zona Franca de Manaus - SUFRAMA estabelecerá normas complementares relativas ao nível de