

Complemento (2a Manifestação) da defesa contra a adoção de Salvaguardas ao Vinho Brasileiro, preparado por Barral Mjorge Consultores Associados, em nome da Associação Brasileira de Bebidas (ABRADE) e da Associação Brasileira de Importadores e Exportadores de Bebidas (ABBA)

1. PRODUTO OBJETO DA INVESTIGAÇÃO

Conforme restou demonstrado em nossa manifestação inicial, há dois problemas relativos ao “produto objeto da investigação”. O primeiro deles diz respeito à discrepância entre os produtos comparados. O segundo problema jaz, por sua vez, na incorreta delimitação do mercado analisado. Além de retomarmos brevemente alguns argumentos, cabe, a seguir, fazermos considerações adicionais ao anteriormente apresentado.

1.1. Discrepância entre os produtos comparados

Nota-se, primeiramente, a inclusão, nas importações analisadas, de produtos que não correspondem à própria definição de produto investigado fornecida pela indústria doméstica. Apesar de circunscrever o produto investigado aos vinhos de *viníferas*, os peticionários, contraditoriamente, forneceram dados de importação de todos os produtos classificados na NCM 2204.21.00. Esta última inclui – com exceção de vinhos espumantes, espumosos e tipo champanha – todos os vinhos de uvas frescas, cuja fermentação tenha sido impedida por adição de álcool e que sejam mantidos em recipientes de capacidade não superior a 2 (dois) litros. Neste sentido, a minuciosa análise, apresentada pela Asociación Gremial de Vinos de Chile, dos produtos importados classificados sob a NCM 2204.21.00, revelou a inclusão de volume não desprezível de outros tipos de vinho (frisantes, gaseificados, espumantes, compostos, licorosos e leves) sob esta posição tarifária.

Outra evidência de que produtos fora do escopo da investigação estão sendo contabilizados, aumentando o número de importados, é constatável a partir da análise da Lei 7.678/88, a qual dispõe sobre a produção, circulação e comercialização do vinho e derivados da uva e do vinho. De acordo com o artigo 9º deste diploma normativo, vinho de mesa (categoria dentro da qual se encontram os vinhos finos e de mesa de *viníferas*) é aquele com teor alcoólico de 8,6% (oito inteiros e seis décimos por cento) a 14% (catorze por cento) em volume, podendo conter até uma atmosfera de pressão a 20°C (vinte graus Célsius). No entanto, conforme se pode notar a partir de pertinente análise também apresentada pela Asociación Gremial de Vinos de Chile, há a inclusão, no produto investigado, de importações de vinhos com teores alcoólicos abaixo de 8,6% e acima de 14% em volume.

Resta destacar que a discrepância entre os produtos comparados é ainda reforçada pelo fato de os peticionários compararem vinhos domésticos em qualquer quantidade com vinhos importados engarrafados, de até 2 litros. Tais discrepâncias entre os produtos comparados inequivocamente **comprometem a correção e congruência das análises feitas pela indústria doméstica em sua**

petição. Os reais valores e volumes importados resultam distorcidos e comprometem o exame, por parte da autoridade competente, de aspectos fundamentais à aplicação de salvaguarda: o aumento das importações e o prejuízo incorrido pela indústria doméstica. A título de exemplo, não se pode propriamente, com base em tais dados, determinar a participação das importações no consumo nacional aparente ou sua representatividade em relação à produção nacional.

Em face destas discrepâncias, é evidente que a imposição de medida de salvaguarda para os vinhos apontados pelas petionárias como escopo da investigação é incabível.

1.2. Incorreta delimitação do mercado analisado

Outro significativo problema reside na incorreta delimitação do mercado analisado, haja vista que ela não respeita a definição de “produto diretamente concorrente” estabelecida pelas normas e pela jurisprudência da Organização Mundial do Comércio (OMC).

De acordo com o artigo 4.1.c) do Acordo sobre Salvaguardas da OMC:

*“para fins de determinação da existência de prejuízo ou de ameaça de prejuízo entender-se-á por 'indústria nacional' o conjunto dos produtores dos **bens similares ou diretamente concorrentes** que operem dentro do território de um Membro ou aqueles cuja produção conjunta de **bens similares ou diretamente concorrentes** constitua uma proporção substancial da produção nacional de tais bens.”(grifou-se)*

Resta clara, portanto, a necessidade de se apurar quais são os bens similares ou diretamente concorrentes, cujos produtores se dizem seriamente lesados pelas importações. De acordo com a petição da indústria doméstica, o vinho fino ou de mesa de *viníferas* por ela produzido é o produto diretamente concorrente com o importado, na medida em que ambos possuem características semelhantes, são produzidos a partir de uvas *vitis vinífera* e destinam-se ao mesmo mercado, sendo inclusive comercializados em embalagens semelhantes. Em outras palavras, a similaridade destes produtos decorre da identidade entre: i) suas características; ii) suas matérias-primas; iii) seus usos e aplicações; e entre iv) seus meios de comercialização.

Não se nega aqui que estes produtos se enquadrem de fato como “produtos similares ou diretamente concorrentes”. O que se questiona é se esta definição não é demasiado restritiva, na medida em que excluiria produtos que, ainda que não absolutamente idênticos, concorreriam entre si. Afinal, de acordo com o caso *República Dominicana – Sacos de polipropileno*:

*“El texto del **artículo 4.1 c)** del Acuerdo sobre Salvaguardias establece que la rama de producción nacional ha de definirse por referencia a los "productos" que sean "similares o directamente competidores" respecto al producto importado. **No hay nada en el texto de esta disposición que permita definir a la rama de producción nacional sobre la base de una***

porción limitada de estos productos. Si un producto es similar o directamente competidor con respecto al producto importado, ese producto debe ser considerado para efectos de la definición de la rama de producción nacional..(WT/DS415/R, WT/DS416/R, WT/DS417/R, WT/DS418/R, par. 7.191, grifou-se)

Assim, há que se aferir, com base nestes e em outros critérios apontados pela jurisprudência da OMC¹, se há, para além dos já apontados pela indústria doméstica, outros produtos similares ou diretamente concorrentes com o produto objeto da investigação.

O primeiro aspecto a se considerar é as características dos produtos comparados. A já mencionada Lei 7.678/88 reforça a semelhança entre os vinhos produzidos a partir de *viníferas* e os vinhos produzidos a partir de uvas americanas ou híbridas, na medida em que dispõe que o teor alcoólico destes tipos de vinho é idêntico (artigo 9º).

A Portaria nº 229/88 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), a qual tem por objeto complementar os padrões de identidade e qualidade do vinho, estabelece, por sua vez, uma série de exigências e padrões indistintamente aplicáveis aos vinhos produzidos a partir de *viníferas*, de uvas americanas, de uvas híbridas ou de outras variedades: i) limite da acidez total; ii) limite da acidez volátil; iii) limite dos sulfatos totais; iv) limite do anidrido sulfuroso total; e v) limite dos cloretos totais). Ressalta-se, inclusive, que estes padrões, aplicáveis a vinhos de diferentes espécies de uvas, são os mesmos que aqueles indicados pela indústria doméstica para descrever o produto objeto da investigação.

Também cumpre observar que, de acordo com a referida portaria, as diferenças entre os vinhos produzidos exclusivamente a partir de *viníferas* (denominados finos) e os vinhos produzidos exclusivamente a partir de outras uvas (denominados comuns) circunscrevem-se: i) aos limites de cinzas do vinho fino rosado e branco e do vinho comum rosado e branco e ii) aos limites da relação álcool em peso-extrato seco reduzido para os três tipos de vinho (tinto, rosado e branco).

No que tange ao diploma normativo em comento, vale destacar, finalmente, que as poucas diferenças existentes entre o vinho fino e o vinho comum não existem entre os vinhos finos e os vinhos especiais, isto é, entre os vinhos produzidos a partir de *viníferas* e os vinhos com características organolépticas predominantemente de *viníferas*, mas que possuem presença de uvas americanas ou híbridas. No entanto, não obstante a completa identidade entre a composição entre estas categorias de vinho, os vinhos especiais não foram apontados como produto similar e estão excluídos do escopo da investigação.

Ao considerarmos a semelhança entre a composição dos vinhos produzidos a partir de *viníferas* e os vinhos produzidos a partir de outras uvas, não podemos obliterar a matéria-prima que dá origem a estes produtos. De fato, é inegável que as uvas a partir das quais são produzidos os

¹ Ver, neste sentido, a manifestação do Painel no *leading case* Argentina – Calçados: “We note in this regard that there are different ways in which products can compete. **Sales price** clearly is one of these, but it is certainly not the only one, and indeed may be irrelevant or only marginally relevant in any given case. Other bases on which products may compete include **physical characteristics (e.g., technical standards or other performance-related aspects, appearance, style or fashion), quality, service, delivery, technological developments consumer tastes, and other supply and demand factors in the market.** In any given case, other factors that affect the conditions of competition between the imported and domestic products may be relevant as well. It is these sorts of factors that must be analysed on the basis of objective evidence in a causation analysis to establish the effect of the imports on the domestic industry.” (WT/DS121/R, par. 8.251)

produtos em questão são de diferentes espécies. Isto significa que suas matérias-primas não são exatamente as mesmas. Contudo, ainda que consideremos este aspecto ao conduzirmos a comparação entre os bens em questão, não se pode simples e exclusivamente com base nele determinar se tais vinhos são similares ou diretamente concorrentes. Há uma série de outros aspectos providos de igual relevância que, ao serem analisados, podem indicar a similaridade entre os produtos, a despeito de suas diferenças de matéria-prima. A jurisprudência da OMC é clara neste sentido. No caso Filipinas – Tributos sobre Aguardente, o Órgão de Apelação determinou que a similaridade não se limita a produtos absolutamente idênticos. Se assim fosse, este termo (idêntico) teria sido o empregado nas normas da OMC (WT/DS396/AB/R, par. 118). Resulta claro, portanto, que a similaridade pode existir ainda que os produtos considerados sejam produzidos a partir de matérias-primas distintas (WT/DS396/AB/R, par. 124).

Em face do disposto acima, verifica-se que outros aspectos além da composição do produto devem ser analisados com vistas a determinar se certos bens são similares ou diretamente concorrentes. O Órgão de Apelação no caso *Estados Unidos – Tecidos de Algodão*, considerou isso ao determinar que “[d]os productos están en una relación de competencia cuando son comercialmente intercambiables o se ofrecen como medios alternativos de satisfacer la misma demanda de los consumidores en el mercado.” (WT/DS192/AB/R, par. 96)

Para determinar se dois produtos são comercialmente intercambiáveis e despontam como meios alternativos de satisfazer a mesma demanda dos consumidores no mercado, há que se considerar, por sua vez, dois fatores distintos: i) os usos e aplicações dos produtos em questão e ii) a possibilidade de o consumidor substituir um produto pelo outro.

Os usos e aplicações dos vinhos produzidos a partir de *viníferas* e os vinhos produzidos a partir de outras uvas são os mesmos. Apesar de seu uso ter função semelhante a de outras bebidas alcoólicas (embriaguez, socialização, relaxamento), o consumo de vinhos se destaca por ter um papel fundamentalmente harmonizado à gastronomia, de modo que este produto é amplamente utilizado em degustações, acompanhamento de aperitivos ou refeições. Esta função, cabe destacar, é desempenhada tanto pelo vinho de *viníferas*, quanto pelo vinho produzido a partir de uvas americanas ou híbridas. Afinal, conforme constatado em nossa manifestação inicial, o vinho feito a partir de uvas americanas ou híbridas é tradicionalmente referido como vinho de mesa, pois – devido ao fato de sua matéria-prima ser mais comum – historicamente servia para acompanhar refeições. Porém, com a produção global de grandes quantidades de vinho feitos com uvas *viníferas*, tal vinho passou a desempenhar, precipuamente, a mesma função do vinho feito a partir de uvas americanas ou híbridas.

Já no que diz respeito à possibilidade de o consumidor substituir um produto pelo outro, é necessário considerar: i) a apresentação e identificação dos produtos; ii) seus canais de distribuição e ponto de venda; iii) e o preço ao qual concorrem. Para a análise destes aspectos chamamos a atenção para a manifestação de outras partes interessadas no presente processo.

A Asociación Gremial de Vinos de Chile, por exemplo, demonstrou claramente como são precários os meios disponíveis para que o consumidor possa distinguir entre o vinho importado de *viníferas* e o vinho nacional de uvas americanas ou híbridas. Tal associação apresentou evidências de que os rótulos dos vinhos de mesa, nacionais ou importados, comumente não indicam se o vinho foi produzido a partir de *viníferas* ou a partir de uvas americanas ou híbridas. Soma-se a isto o fato de

os vinhos não estarem separados, em seus pontos de venda, com base na espécie de uva que lhes deu origem.

Conforme observou a referida associação, tanto as gôndolas e prateleiras dos pontos de venda, quanto os links que comercializam estes bens pela internet, estão organizados com base no critério “produto estrangeiro/ produto nacional”. Isto é, os vinhos são separados de acordo com sua origem, não havendo qualquer referência à espécie de uva a partir da qual eles são produzidos.

Considerando o cenário oportuno – e, portanto, a facilidade e a tendência – para que os consumidores diferenciem os produtos com base em sua procedência em detrimento da espécie da uva que lhes serviu de matéria-prima, a razoabilidade e a lógica exigem que, se produtos de diferentes origens (ainda que da mesma espécie de uva) são considerados similares ou diretamente concorrentes, vinhos elaborados a partir de diferentes espécies de uva também o sejam.

Ainda que reste claro a partir do exposto acima, vale a pena reforçar que os pontos de venda e os canais de distribuição dos vinhos produzidos a partir de *viníferas* e os vinhos elaborados a partir de uvas americanas ou híbridas são os mesmos. Conforme apontado por tantas outras partes (Comité Européen des Entreprises Vins -CEEV, Comissão Europeia, o Instituto da Vinha e do Vinho de Portugal- IVV, entre outros), estes produtos são distribuídos e comercializados pelas mesmas vias, quais sejam: bares, restaurantes, lojas de vinho e, sobretudo, empresas varejistas como o Extra, Pão de Açúcar e Carrefour.

No que diz respeito ao preço, foi demonstrado que, a despeito de eventuais diferenças entre os valores a que são comercializados os vinhos de *viníferas* e os vinhos de americanas ou híbridas, verifica-se uma sobreposição nas faixas de preços praticados nas vendas destes produtos². Tal sobreposição decorre do já mencionado fato de os produtos serem distinguidos prioritariamente com base em sua origem e não na espécie de uva a partir da qual são elaborados. Ademais, ainda que se considere, a despeito das sobreposições, que as faixas de preços desses produtos são essencialmente distintas, há que se atentar ao disposto pelo Painel no caso Argentina – Calçados:

“[H]ay diferentes formas en que los productos pueden competir. Evidentemente el precio de venta es una de estas formas, pero por cierto no es la única, y de hecho en algunos casos puede carecer de importancia o tener sólo una importancia marginal.” (WT/DS121/R, par. 8.251)

Em face de todos os outros elementos acima apontados, que demonstram a similaridade e o fato de os vinhos de *viníferas* e de uvas americanas ou híbridas competirem entre si, não seria razoável chegar a conclusão diversa com base meramente na diferença de matéria-prima e eventual diferença de preço destes produtos. Nota-se, adicionalmente, que a própria classificação tarifária destes bens reflete o fato de eles serem similares ou diretamente concorrente. Afinal, não existe nenhuma posição ou subposição tarifária a separar os vinhos produzidos a partir de *viníferas* dos vinhos elaborados a partir de uvas americanas ou híbridas.

No que tange a delimitação do produto similar ou concorrente, cabe, por fim, ressaltar que a delimitação do mercado de vinhos simplesmente com base na espécie de videira que deu origem a

² Ver, neste sentido, a manifestação inicial da Asociación Gremial de Vinos de Chile e da Comité Européen des Entreprises Vins -CEEV.

estes produtos (*vitis vinifera* ou não *vitis vinifera*) não representa de maneira alguma a realidade. Isto porque diversos outros fatores (como *terroir*, casta, cor, teor de açúcar, etc.) são essências para a qualificação dos vinhos, de modo que a pontual diferença relativa às uvas que dão origem a estes produtos não implica que eles não sejam semelhantes ou concorrentes.

1. 3. Conclusão sobre o produto objeto da investigação

Diante do exposto acima, conclui-se que: i) a discrepância entre os produtos comparados compromete a correção e congruência das análises feitas pela indústria doméstica em sua petição, induzindo o Departamento a erro; e que ii) a indústria doméstica foi definida com base em descrição demasiado restrita e, portanto, incorreta do produto similar ou diretamente concorrente. Verifica-se, deste modo, que os problemas relativos ao produto objeto da investigação inviabilizam, por si só, a aplicação de medida de salvaguarda no caso em tela.

2. AUMENTO DAS IMPORTAÇÕES

O artigo 1º do Decreto nº 1.488/95, refletindo o artigo 2.1. do Acordo sobre Salvaguardas da OMC, dispõe:

*“Poderão ser aplicadas medidas de salvaguarda a um produto se de uma investigação resultar a constatação [...] de que as **importações desse produto aumentaram em tais quantidades**, em termos absolutos ou em relação à produção nacional, e em **tais condições** que causem ou ameacem causar prejuízo grave à indústria doméstica de bens similares ou diretamente concorrentes.” (grifou-se)*

Assim, conforme exposto na manifestação inicial apresentada pelas presentes associações, os parâmetros de análise do aumento das importações se baseia em dois eixos: i) na demonstração de que referido aumento se deu em "quantidades tais" e ii) na demonstração de que referido aumento se deu em "em condições tais". São estes eixos que pautarão a análise a seguir, a qual visa sucintamente retomar os argumentos apresentados na manifestação anterior, bem como fazer complementações aos mesmos.

2.1. Aumento em “quantidades tais”

De acordo com a jurisprudência da OMC, não basta, para a aplicação de medida de salvaguarda, qualquer aumento da quantidade importada. Tal aumento tem de ser qualificado por características que são explicitamente indicadas pelo Órgão de Apelação no caso Argentina – Calçados:

*Para que se cumpla el requisito a la aplicación de una medida de salvaguardia, las importaciones deben haber aumentado 'en tal cantidad' que causen o amenacen causar un daño grave a la rama de producción nacional. A nuestro juicio, esta redacción, utilizada tanto en el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre Salvaguardias como el párrafo 1 a) del artículo XIX del GATT de 1994, requiere que el **aumento de las importaciones** haya sido **lo bastante reciente, lo bastante súbito, lo bastante agudo y lo bastante importante, tanto cuantitativa como cualitativamente**, para causar o amenazar con causar un 'daño grave'." (WT/DS121/AB/R, par. 131) (grifou-se)*

Em face disto, ficou demonstrado na primeira manifestação das Associações que, quando se analisa o período recente (evolução de 2010 para 2011), o que se observa é que **o aumento das importações não é repentino, acentuado ou significativo**. Com efeito, a taxa de crescimento em termos tanto absolutos quanto relativos, nesse período, foi inferior ao crescimento verificado em todos os outros períodos indicados na tabela.

Ao analisar o aumento das importações em “quantidade tais”, também importa considerar o crescimento das importações (exceto as do Mercosul e Israel) em relação ao mercado brasileiro. Em face dos problemas acima expostos, referentes ao produto objeto da investigação, apresentamos, na manifestação inicial, a evolução das participações no consumo nacional aparente considerando tanto o mercado como sendo composto por vinhos de *viníferas* e de não *viníferas*, quanto sendo composto tão somente por vinhos de *viníferas*. Observou-se, desta forma, que, nos dois cenários, a despeito de eventuais oscilações em diferentes sentidos ao longo da série, a evolução da participação das importações foi, entre 2010 e 2011, inferior à participação das vendas domésticas no consumo nacional aparente.

Por fim, deve-se averiguar, no eixo de análise ora considerado, o crescimento das importações (exceto as do Mercosul e Israel) em relação à produção nacional. Considerando, aqui também, as duas configurações de mercado mencionadas no parágrafo acima, verificou-se que a relação entre as importações e a produção nacional oscilou durante todo o período, em ambos os casos. No entanto, de 2010 para 2011, fica nítido que não houve aumento das importações relativamente à produção nacional. Neste último período, o crescimento da produção nacional foi superior ao das importações em qualquer cenário considerado.

Constata-se, destarte, que as importações que alegadamente causam prejuízo grave à produção nacional de vinhos não aumentaram “em quantidades tais”, nos termos do Acordo sobre Salvaguardas da OMC e da legislação brasileira.

2.2. Aumento em “condições tais”

O segundo eixo de análise que deve ser considerado pelo DECOM em termos de “aumento das importações” é a demonstração de que elas teriam ocorrido em “condições tais”. Isto é, ainda que se conclua ter havido aumento das importações em “quantidades tais” – algo que, como se demonstrou anteriormente, não ocorre no caso em tela –, é necessário que se conclua que esse aumento decorre de certas condições.

Nesse sentido, é pacífico na jurisprudência da OMC que as “condições tais” estão atreladas à “evolução imprevista das circunstâncias”, contida no artigo XIX.1 do GATT. Isso foi exhaustivamente discutido nos primeiros casos que chegaram ao Órgão de Apelação da OMC (*Argentina – Calçados e Coreia do Sul – Produtos lácteos*), e serviu de base para os casos seguintes, de que são exemplos *Estados Unidos – Carne de carneiro* e *Estados Unidos – Tubos de carbono*.

Em face da exigência de que as “condições tais” de aumento das importações estejam atreladas à “evolução imprevista das circunstâncias”, os petionários alegaram, em síntese, que:

- A crise financeira era imprevisível.
- A crise diminuiu consumo em mercados tradicionais.
- A diminuição do consumo gerou um excesso de oferta dos exportadores mundiais de vinho.
- O excesso de oferta provocou a redução de preço dos produtos estrangeiros.
- Houve redirecionamento de exportações destes mercados para o Brasil.
- Houve crescimento brusco e imprevisível das importações chilenas devido à redução do imposto de importação, decorrente do Acordo de Complementação Econômica nº 35 (ACE nº 35).
- Tanto o referido redirecionamento, quanto o crescimento brusco e imprevisível das importações chilenas provocam prejuízo grave aos produtores nacionais, em razão de um fator imprevisível.

No entanto, conforme se verá a seguir, tais alegações padecem de uma série de problemas que não podem ser negligenciados pela autoridade competente.

2.2.1. Imprevisibilidade da crise financeira

Segundo as petionárias, a crise econômica mundial se enquadraria como “evolução imprevista das circunstâncias”, a qual teria resultado na redução da demanda pelo produto investigado nos mercados desenvolvidos, fazendo com que os tradicionais produtores redirecionassem seus produtos para outros mercados, dentre eles o Brasil.

Quanto a esta alegação, cabe observar, primeiramente, conforme notado pela CEEV, que a crise financeira é um evento macroeconômico que não tem relação específica com a produção de vinho. Deste modo, tal crise poderia ser apresentada como “evolução imprevista das circunstâncias” para justificar a aplicação de medidas de salvaguarda a uma imensa variedade de setores econômicos de qualquer membro da OMC.

Considerando que a economia global está constantemente sujeita a choques que têm o potencial de afetar em maior ou menor escala diferentes países, não se pode justificar a aplicação de uma medida de salvaguarda com base em uma crise sem demonstrar com robustas evidências a relação entre esta crise, eventual aumento das importações e o suposto prejuízo incorrido pela indústria doméstica.

Mais adiante nos debruçaremos com maior detalhe sobre a existência de nexo de causalidade entre o aumento das importações e o prejuízo alegado pela indústria doméstica. Por ora, é imperativo ressaltar a obrigação, reafirmada pela jurisprudência da OMC, de se explicitar uma conexão lógica entre eventos macroeconômicos e o alegado aumento das importações. No caso Estados Unidos- Produtos de Aço, por exemplo, o Órgão de Apelação não acatou a alegação de que a crise financeira na Rússia e na Ásia e a apreciação do dólar americano seriam a causa do aumento das importações nos Estados Unidos, devido à ausência de uma explicação relacionando os primeiros ao segundo (WT/DS259/AB/R, par. 322).

No caso em tela, as petionárias não apenas não demonstraram – como se verá – como os danos causados por outros fatores (questões climáticas, opções de investimento em outros produtos, etc.) não estão sendo indevidamente atribuídos à crise financeira e ao aumento das importações. As petionárias sequer se dedicaram a apresentar evidências que demonstrem ou sustentem suas alegações de que o suposto dano por elas incorrido está relacionado à crise. Pelo contrário, elas se contentaram em apresentar argumentos sem nenhum respaldo fático que muitas vezes esbarram com dados reais e de fácil conhecimento. Considere-se –apenas a título de exemplo, uma vez que esta análise será feita com maior minúcia em momento posterior – a falaciosa razão apresentada pela indústria doméstica pela qual, curiosamente, os efeitos de uma crise que se iniciou em 2008 só se fizeram sentir em 2010:

“O comportamento das importações no ano de 2010, portanto, foi resultado de fato completamente imprevisto, resultado da crise internacional, que se fez sentir no mercado dos países consumidores de vinho em 2009, e tiveram reflexos diretos no setor vitivinícola 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 que este só aconteceu em meados de 2010.” (grifou-se)

A despeito de tais alegações, não são apresentados nenhum documento ou evidência de que os referidos contratos realmente sejam celebrados desta forma. O motivo para tanto é óbvio: não são apresentadas evidências de que os contratos de importação de vinho são firmados desta forma, porque os contratos de importação de vinho não são firmados desta forma. Conforme observado pela Asociación Gremial de Vinos de Chile, em geral, no Brasil, as compras efetuadas por importadores de vinho são realizadas a partir de simples efetuação de pedidos e correspondente emissão de fatura. Não há normalmente, portanto, contratos de fornecimento cujos processos de negociação, aprovação e teste sejam lentos.

Em face destas considerações, resta claro que a mera e simples apresentação da crise – sem se ponderar, como será feito adiante, a existência de outros fatores que desconfiguram o nexo de causalidade – como fator a representar a “evolução imprevista das circunstâncias” é, por si só, problemática e, por conseguinte, inadmissível.

2.2.2. Declínio do consumo de vinho nos mercados tradicionais

Conforme mencionado, as petionárias alegam que uma importante consequência da crise financeira para o mercado sob análise foi a redução do consumo de vinho nos países tradicionalmente consumidores.

No entanto, ao nos debruçarmos sobre o volume de vinho consumido pelos 5 (cinco) maiores mercados consumidores deste produto no mundo, percebemos que a alegada redução do consumo nestes países não encontra respaldo nos dados disponibilizados pela Organisation Internationale de la Vigne et du Vin (OIV).

Conforme demonstrou a Asociación Gremial de Vinos de Chile, entre 2009 e 2010, período apontado pelos petionários como crítico para a indústria doméstica, o consumo de três (Estados Unidos, Itália e China) dos cinco maiores consumidores de vinho aumentou. Nota-se, inclusive, que este aumentou superou a redução do consumo ocorrida na França e na Alemanha.

Importa ressaltar, ademais, que, entre 2010 e 2011, período mais recente da investigação, o crescimento no consumo de vinho por parte dos cinco países mencionados foi ainda mais abrangente. Dentre estes mercados, apenas o consumo da Itália apresentou declínio.

Por outro lado, se se considerar, como fez a CEEV em sua manifestação, o consumo do bloco europeu, maior região consumidora global do produto em causa, verificamos, de fato, uma leve queda do consumo no período de 2009 a 2010, seguida por uma recuperação igualmente leve entre 2010 e 2011. Porém, se levarmos em conta – como também fez a CEEV – a tendência do consumo de vinhos na Europa nestes últimos 20 a 30 anos, fica claro que a discreta queda apresentada entre 2009 e 2010 – e mesmo outras quedas ocorridas em períodos anteriores – não está relacionada à crise internacional, mas reflete uma mudança estrutural neste mercado. As oscilações no consumo de vinho dos países desta região não impediu que este mesmo consumo apresentasse uma redução de 15 milhões de hectolitros desde 1991. Tal redução é reflexo de uma mudança no padrão de consumo dos europeus, os quais passaram a consumir mais moderadamente vinhos de melhor qualidade.

Cabe notar, no entanto, que esta redução gradual e constante do consumo de vinho pela Europa não caracteriza uma evolução imprevista das circunstâncias que, por sua vez, é fundamental para sustentar que o aumento das importações se deu “em condições tais”.

2.2.3. Aumento do excesso de oferta dos exportadores mundiais de vinho

De acordo com as peticionárias, a queda no consumo dos países produtores de vinho acarretou em aumento do excesso de oferta destes produtos. Em suas próprias palavras:

*“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.”*

No entanto, quando analisados os dados da OIV, já apresentados pelo governo do Chile em sua manifestação, sobre a produção mundial e o consumo mundial de vinhos, notamos que, de 2009 para 2010, a diferença entre a produção e o consumo caiu. Mais especificamente, o excedente da produção em relação ao consumo caiu de 12,9% para 10,3%. Em 2011 verifica-se nova queda percentual do excedente, o qual passa a representar 9,6% do consumo.

Tabela 01: Produção e Consumo Mundial de Vinhos

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*	2011**
Consumo Mundial (milhões hl)	225,6	227,5	230	237,4	239	238,4	244	251,1	248,2	240,1	240,2	241,9
Produção Mundial (milhões hl)	280	265,7	257,1	264,3	296,7	279,9	282,6	265,8	269,3	271,2	265,1	265,3
Excedente (Produção - Consumo)	54,4	38,2	27,1	26,9	57,7	41,5	38,6	14,7	21,1	31,1	24,9	23,4
Proporção do Excedente em Relação ao Consumo	24,1%	16,8%	11,8%	11,3%	24,1%	17,4%	15,8%	5,9%	8,5%	13,0%	10,4%	9,7%

*Informação provisória. **É a média de valores mínimos e máximo estimados pela OIV para 2011. Fonte: OIV

Nesse sentido, o relatório de conjuntura mundial de 2011 da OIV, apresentado no processo, observou que:

“em 2011, dada a escassa produção mundial, está sendo gerado um clima de tensão no mercado mundial, visto que se trata do segundo ano consecutivo em que o volume disponível para abastecer os usos industriais [...] parecem ser inferiores às necessidades”.

Ademais, nos moldes do apresentado pelo Governo chileno com base nos dados da OIV, a diferença entre a produção e o consumo mundial de vinho no período de 2000 a 2006 foi, em média, de 41 milhões de hectolitros, com o excedente produzido correspondendo, em média, a 17,3% do consumo. Já no período investigado, de 2007 a 2011, a referida diferença foi, em média, de 23 milhões de hectolitros, sendo que o excedente da produção passou a representar, em média, 9,4% do consumo.

Tabela 02: Produção e Consumo Mundial de Vinhos (em milhões de hectolitros)

Período	2000-2006	2007-2011*
Consumo Mundial	1641,9	1.221,5
Produção Mundial	1926,3	1.336,7
Excedente (Produção - Consumo)	284,4	115,2
Proporção do Excedente em Relação ao Consumo	17,3%	9,4%

* Aos dados de 2010 e 2011 aplicam-se as observações feitas na tabela acima

Percebe-se, portanto, que de fato existe, nos anos de 2007 a 2011 – como existiu em todos os anos a partir de 2000 –, um excedente da quantidade mundial produzida de vinhos em relação à quantidade mundial consumida. Porém, não houve de maneira alguma um crescimento desse excesso de oferta, como querem fazer crer as petionárias. É dizer, o excesso de oferta dos produtores no período sob análise não pode ser considerado uma circunstância que evoluiu de maneira imprevista ou mesmo desfavorável para a indústria doméstica. Pelo contrário, o excesso de oferta neste período é menor do que aquele de anos anteriores, de modo que o risco de inundação do mercado brasileiro com importações se viu, na realidade, reduzido.

2.2.4. Redução de preço dos produtos estrangeiros

Conforme consta no excerto transcrito no item acima, as petionárias sustentam que o excesso de oferta teria provocado redução nos preços praticados pelos exportadores mundiais de vinho. Esse argumento é, mais adiante, por elas reforçado:

*“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.”(grifou-se)*

Contudo, como se pode notar, entre 2007 e 2011, a evolução dos preços de importação do produto investigado subiu, tanto se considerarmos a totalidade das importações brasileiras (exceto Mercosul e Israel), quanto se considerarmos as importações dos países que as próprias petionárias qualificam como os maiores exportadores. Ressalta-se que estes aumentos não são marginais. Os preços das importações de todas as origens (exceto Mercosul e Israel), que bem representam a situação do mercado do produto em questão, registraram aumento importante.

Mesmo se considerarmos o período de 2006 a 2010 – indicado pela indústria doméstica, na petição inicial, como o período a ser investigado – verifica-se um aumento de preços em todas as hipóteses analisadas, sendo que a evolução dos preços das importações totais (excluídas as do Mercosul e de Israel) registram aumento de 18,1%. Isto mais uma vez demonstra quão falaciosos e desprovidos de respaldo fático são os argumentos das petionárias.

Naturalmente não se ignora a queda de preço das importações de algumas origens entre 2009 e 2010. Vale ressaltar, no entanto, que no período seguinte (2010 a 2011) o cenário se inverteu e, mediante substancial apreciação das importações de todas origens consideradas, foi registrada uma recuperação. Conclui-se, deste modo, que tampouco este argumento apresentado pela indústria doméstica procede.

2.2.5. Redirecionamento das vendas dos exportadores mundiais para o Brasil

Com vistas a analisar o argumento das petionárias de que houve um redirecionamento das exportações, para o Brasil, por parte dos exportadores mundiais, retomaremos, brevemente, dados e argumentos já apresentados em nossa manifestação anterior. Mais especificamente, nos voltaremos à análise das importações dos dois maiores importadores mundiais do produto em questão: União Europeia e Estados Unidos. A relevância deste processo reside no exame concomitante das referidas importações e das tendências dos países que tradicionalmente exportam para estes grandes mercados consumidores.

No que tange à União Europeia, conforme demonstrado na manifestação anterior, resta claro que, a despeito de ter havido uma redução nas importações extrazona, ocorreu, em direção oposta, um aumento das importações realizadas entre os países que a compõem. Cabe ressaltar, inclusive, que este aumento foi proporcionalmente superior à redução das importações extrazona.

Outro fato que merece destaque é que as importações brasileiras de outros importantes exportadores para a União Europeia, tais como a Austrália, a África do Sul e os Estados Unidos, já serem insignificantes antes da crise e terem assim se mantido após ela. Desta forma, tampouco neste caso se poderia falar em um redirecionamento de vendas para o Brasil.

Nota-se, também no que diz respeito a essa aliança regional, que o Chile, um dos principais exportadores para o mercado europeu, não apenas elevou suas vendas durante a crise, como assumiu, nesse período, o posto de maior fornecedor extrazona de vinho para a União Europeia.

No que diz respeito aos Estados Unidos, por outro lado, observa-se que, apesar de a redução das importações norte-americanas ter diminuído as vendas dos países europeus em 2008 e 2009, houve um aumento das exportações desses últimos para os países da própria União Europeia, Rússia e China.

Ademais, ainda que tenha ocorrido uma queda das importações entre 2008 e 2009, o mercado norte-americano recuperou-se rapidamente e, já em 2010, as vendas da Europa para este mercado se normalizaram. Vale ressaltar, inclusive, que os volumes importados em 2010 e em 2011 foram superiores aos do período pré-crise.

Importante destacar também que, nesse período de crise, o Chile, um grande exportador para o mercado norte-americano, ainda aumentou sua participação nos Estados Unidos, e não o oposto.

Com base nos fatos expostos e respaldados pelos dados apresentados em nossa manifestação inicial, conclui-se que a alegação das petionárias de que os exportadores mundiais teriam redirecionado suas vendas para o Brasil padece de diversos problemas. Afinal, a redução no consumo (nas importações) de vinho por parte dos mercados tradicionais provocou, como se viu, reações diversas por parte dos grandes exportadores globais, mas que, de maneira alguma, consubstanciaram um redirecionamento de vendas para o Brasil.

Por parte dos europeus, verifica-se que houve o redirecionamento de suas vendas para outros destinos que não o Brasil (União Europeia, a Rússia e a China) até a normalização das importações norte-americanas, em 2010. Destaca-se, neste sentido, que de 2007 a 2010 apenas 2,5% dos excedentes exportados pela União Europeia foram para o Brasil. Por parte dos chilenos, principal exportador isoladamente considerado para o Brasil, o que se pode observar é um aumento de suas vendas para Europa e Estados Unidos. Por fim, por parte dos demais exportadores tradicionais, nota-se a realização de vendas para outros mercados (como a China, em especial), sendo que o Brasil continuou a ser coadjuvante, em termos de absorção dessas exportações.

2.2.6. Crescimento brusco e imprevisto das importações chilenas relacionado ao ACE nº 35

Além de atribuir o aumento das importações chilenas aos efeitos da crise mundial, as petionárias também a relacionam ao acordo, firmado entre o Brasil e o Chile, de desgravamento tarifário das importações de vinho. Segundo elas, “[i]n obstante o Governo brasileiro ter outorgado preferências tarifárias ao Chile, era esperado ligeiro crescimento nas importações de vinho, mas jamais no nível alcançado em 2010.”.

Depreende-se desse excerto não apenas que o suposto aumento substancial das importações de vinhos chilenos estaria relacionado ao acordo em questão, mas também que tal aumento teria sido inesperado. Com isso, a indústria doméstica evidentemente pretende enquadrar as importações chilenas como “importações que se deram em condições tais”.

No entanto, a análise dos dados já apresentados na manifestação inicial das Associações vem, novamente, desconstruir esse argumento, retirando-lhe a credibilidade. Nota-se, em primeiro lugar, que o crescimento das importações do Chile, em termos absolutos, manteve-se constante desde 2006, quando começaram a vigorar as preferências concedidas pelo Mercosul àquele país em virtude do ACE 35. Em outras palavras: a variação em termos absolutos foi constante, explicada justamente por conta das preferências. Aliás, podia-se esperar, por força justamente dessas preferências, que os volumes importados seriam até maiores. Isto, no entanto, não isso ocorreu.

É fundamental ressaltar, ademais, que, nos dois únicos períodos em que não houve essa constância, a evolução foi inferior ao que seria esperado, e não o contrário. De 2007 para 2008, houve queda; e, de 2010 para 2011, ano em que a alíquota do imposto de importação passou a ser 0,0%, e que é crucial para avaliação da evolução imprevista, houve aumento de 197.966 litros, volume consideravelmente inferior a qualquer outro dos períodos considerados;

Conforme os dados apresentados anteriormente, constata-se também que o Chile não aumentou sua participação em relação às importações totais. Pelo contrário, o que houve foi redução dessa participação desde 2009.

Ademais, não passa de bravata a expressão “jamais no nível alcançado”, pois não houve aumento acentuado, nem repentino nem significativo que configure evolução imprevista das circunstâncias, já que os dados mostram constância nos volumes vendidos pelos chilenos ao Brasil. Isso também reforça a constatação feita no tópico anterior de que o Chile, em razão da crise, não redirecionou exportações para o mercado brasileiro, assim como não fez nenhum dos exportadores tradicionais.

Cabe também fazer uma pontual, porém, importante retificação do argumento apresentado pela indústria doméstica. Verifica-se, a partir da manifestação desta última, a sustentação de que o aumento das importações chilenas consistiria em uma “evolução imprevista das circunstâncias”. No entanto, o artigo XIX 1.a) do GATT exige a evolução imprevista das **circunstâncias** e não das **importações**. Dessa forma, caberia às peticionárias explicar quais **circunstâncias** evoluíram de maneira imprevista de modo a levar ao suposto significativo aumento das **importações**, e não dizer que o aumento das importações foi imprevisto.

Considerando o exposto no parágrafo anterior, percebe-se que a “evolução imprevista das circunstâncias” tampouco nesse caso resta configurada. Uma vez que as circunstâncias em questão são o acordo de desgravação tarifária, incabível sustentar que este evoluiu de maneira inesperada. Afinal, é consequência mais do que óbvia que haverá crescimento de vendas de um país que recebe, de outro, preferências tarifárias para seus produtos, como aconteceu com o ACE 35 entre Mercosul e Chile.

Por outro lado, importa observar, como fez o próprio Governo do Chile e a Asociación Gremial de Vinos, que, justamente para evitar prejudicar a indústria, a desgravação tarifária de vinho outorgada pelo Brasil no âmbito do ACE nº 35, já seguiu um rito especial. Diferentemente de uma série de outros produtos que tiveram seus impostos de importação reduzidos já a partir de 1997, a desgravação dos vinhos no Brasil se deu apenas a partir 2006. O propósito de estender o prazo de início da desgravação do produto em questão foi justamente garantir que as partes do acordo dispusessem de tempo suficiente para implementar os programas de ajuste interno necessários para enfrentar as novas condições de concorrência. Em face disso, fica claro quão absurdo seria a imposição de medida de salvaguarda que, além de não cumprir com nenhuma das condições exigidas para sua aplicação (“aumento em condições e em quantidades tais” – como se viu acima –, “prejuízo grave” e “nexo causal” – como se verá adiante), visaria realizar algo que, pelos termos de entrada em vigor do ACE nº 35, já deveria ter sido feito há mais de meia década atrás.

Por fim, no que tange as importações chilenas, importa destacar, como fez o Governo do Chile, as taxas de variação das importações em termos de valor são, em todos os casos, maiores do que as variações em termos de volume. Mais especificamente, os valores aumentaram mais ao longo do período investigado do que os volumes. Tal evolução nada mais é do que o resultado do aumento sistemático dos preços de importação ao longo do período analisado.

Diante desses dados, chama-se a atenção para a necessidade de se privilegiar, nas investigações de medida de salvaguarda em geral, bem como nesse caso específico, a consideração da evolução das quantidades importadas em relação à evolução dos valores importados. Isto é relevante para o caso em tela, na medida que exige que o foco não seja eventualmente colocado sobre dados que beneficiam um argumento em detrimento de outro. Nota-se, finalmente, que tal entendimento é amparado pela jurisprudência da OMC. Nesse sentido, no caso Argentina- Calçados, o Painel determinou que:

*“[O]bservamos, en primer lugar, que ambas partes, en relación con esta prescripción, se han remitido tanto a **datos sobre la cantidad** como a **datos sobre el valor de las importaciones**. El Acuerdo es claro en el sentido de que en este contexto los datos pertinentes son los datos sobre las cantidades de las importaciones, tanto en términos absolutos como en relación con (la cantidad de) la producción nacional, dado que el Acuerdo se refiere a importaciones que “han aumentado en tal cantidad” (itálicas añadidas). Por consiguiente, nuestra **evaluación se concentrará en los datos sobre las cantidades de las importaciones**.”(grifou-se)*

2.2.7. Conclusão sobre aumento em “condições tais”

Restando desconstruídos todos os argumentos apresentados pela indústria doméstica de que as importações teriam aumentado em “condições tais” em virtude de uma “evolução imprevista das circunstâncias”, inevitável concluir que tampouco esta condição para aplicação da medida de salvaguarda, estabelecida pelas normas e jurisprudência da OMC e pela legislação brasileira, se vê atendida no caso em tela.

3. DEFINIÇÃO DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Nos termos do artigo 6º, III, do Decreto nº 1.488/95, entende-se por indústria doméstica “a proveniente do conjunto dos produtores de bens similares ou diretamente concorrentes, estabelecidos no território brasileiro, ou aqueles **cuja produção conjunta** de bens similares ou diretamente concorrentes **constitua uma proporção substancial da produção nacional** de tais bens.”

Por ocasião da petição, as associações peticionárias forneceram dados de sete empresas – 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 – e sustentaram que, em conjunto, a produção de vinhos finos dessa amostra correspondia a 56% da produção nacional. Na própria petição em que apresentou os números relativos à produção nacional (Quadro 03), ficou evidente que o percentual acima de 50% havia sido alcançado apenas em 2010 (P4) (P5, na ocasião).

Em seu Parecer de abertura, o DECOM reconheceu que a indústria doméstica então delimitada representava, em conjunto, mais de 50% da produção, proporção considerada substancial para fins de análise da existência de prejuízo grave ou de ameaça de prejuízo grave (Parecer DECOM nº 4/2012, par. 19). A análise conjunta dos quadros do par. 55 (produção total) e do par. 70 (produção da amostra), no referido Parecer, confirma o fato de que a representatividade teria sido atingida apenas em 2010 (P4), o que seria suficiente para a abertura.

No entanto, ao longo da investigação, uma das empresas da amostra – a Vinhos Salton S/A – manifestou-se no sentido de que não responderia ao questionário do produtor. Além disso, a ABEGE – Don Giovanni perdeu o prazo de protocolização do seu questionário. Isso, então, reduziu as empresas da amostra de sete para cinco, o que certamente comprometeria a representatividade. Quando da verificação *in loco* nessas empresas, ocorrida de 11 a 22 de junho de 2012, o DECOM apurou os verdadeiros valores de produção – que, como se observa pelo quadro abaixo, mostram claramente que não há, agora, representatividade da amostra para fins de caracterização da indústria doméstica.

Tabela 03: Volumes de produção (em litros) e representatividade da amostra de empresas para fins de definição da indústria doméstica

	Produção doméstica no Parecer (A)	Produção doméstica total (B)	Produção da amostra (C)	Representatividade (C)/(B)
2007 (P1)	44.432.852	44.975.504	14.074.410	31,3%
2008 (P2)	49.777.978	49.306.773	17.548.172	35,6%
2009 (P3)	41.809.938	41.563.092	16.329.674	39,3%
2010 (P4)	25.850.534	25.839.284	11.624.183	45,0%
2011 (P5)	-	49.581.741	18.422.673	37,2%

Esclarecimentos: (A) A produção da indústria doméstica que consta no Parecer de abertura foi calculada a partir de dados da petição. (B) A produção doméstica aqui considerada é aquela apresentada na primeira manifestação das Associações (par. 39 e segs.), cujos valores, baseados em fonte oficial e em metodologia de cálculo devidamente informadas na ocasião, são praticamente idênticos aos dos peticionários, o que faz com que não haja dúvidas sobre sua veracidade. (C) A produção da amostra equivale àquela apresenta no documento com a consolidação dos dados das empresas da amostra, juntado ao processo pelos peticionários.

Os dados tornam inequívoca a conclusão de que, de fato, a ausência de duas empresas, que originalmente constavam da amostra, prejudicou a representatividade, o que faz com que a caracterização da indústria doméstica já não satisfaça mais o critério da “proporção substancial” da legislação de salvaguardas. Com efeito, ao ter sua proporção reduzida para abaixo de 50% da produção nacional total, a produção de vinhos finos da amostra não é suficiente para que o DECOM conduza análise de prejuízo grave para fins de aplicação de eventual medida de salvaguarda.

É evidente que, quando da abertura, o cenário era tal que permitiu ao DECOM concluir que havia indícios suficientes para iniciar a investigação. Porém, agora, o Departamento deve necessariamente concluir que não há suficiente representatividade – ou, em outras palavras, que os dados da amostra não representam proporção substancial da produção nacional, já que correspondem a apenas 37,2% de toda a produção nacional de vinhos finos em P5 (2011).

Em suma: não há representatividade da amostra, conforme dispõe a legislação de salvaguardas. Consequentemente, não há condições de o DECOM apurar se há prejuízo grave à indústria doméstica de vinhos finos. Por isso, não há como restar cumprida uma das condições definidas para aplicação de medida de salvaguarda – a existência de prejuízo grave –, o que faz com que o processo deva ser encerrado sem aplicação de qualquer medida nesse sentido.

4. ANÁLISE DO PREJUÍZO GRAVE

4.1. Análise dos indicadores da indústria doméstica

Ainda que o DECOM, absurda e erroneamente, considere que 37% constituem “proporção substancial” da produção nacional de vinhos finos, para fins de caracterização da indústria doméstica, os dados consolidados da amostra demonstram que não existe prejuízo grave, conforme se passa a mostrar. Isso ocorre porque a maioria dos indicadores evoluiu positivamente tanto de P4 a P5 quanto de P1 a P5. E, em relação àqueles que evoluíram negativamente de P1 a P5, o período intermediário, sobretudo a partir de P4, mostra claros sinais de recuperação.

Inicialmente, convém recordar que, nos termos do artigo 6º, I, do Decreto nº 1.488/95, entende-se por prejuízo grave “a deterioração geral significativa da situação de uma determinada indústria doméstica”. Não apenas no texto da legislação, como na própria jurisprudência da OMC, reconhece-se que o prejuízo grave do Acordo de Salvaguardas é muito mais sério do que o simples “dano material” dos Acordos Antidumping e sobre Subsídios e Medidas Compensatórias. Por essa razão, a análise da ocorrência de prejuízo grave pressupõe indicadores tais que levem à conclusão de que se está diante dessa deterioração significativa da indústria doméstica. Os dados apresentados pelas empresas da amostra, no entanto, vão em direção oposta.

*“El criterio relativo al "daño grave" establecido en el párrafo 1 a) del artículo 4 es aparentemente **muy estricto**. El rigor, en el asunto Estados Unidos - Salvaguardia respecto del gluten de trigo, señalamos que este **criterio** era **riguroso**.³ Además, observamos a este respecto que **la palabra "daño" es calificada por el adjetivo "grave", lo que, en nuestra opinión, subraya el alcance y el grado del "menoscabo general significativo" que debe sufrir la rama de producción nacional, o que debe estar próxima a sufrir, para que se cumpla el criterio. Se corrobora nuestra opinión de que el criterio relativo al "daño grave" que figura en el Acuerdo sobre Salvaguardias es muy estricto si comparamos este criterio con el relativo al "daño importante" establecido en el Acuerdo Antidumping, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (el "Acuerdo SMC") y el GATT de 1994.⁴ Consideramos que la palabra "grave" connota un criterio relativo al daño mucho más estricto que el término "importante".⁵ Además, estimamos que coincide con el objeto y fin del Acuerdo sobre***

³ Informe del Órgano de Apelación, *supra*, nota 19 de pie de página, párrafo 149.

⁴ El "daño importante" es el criterio establecido en el artículo VI del GATT de 1994, los artículos 5 (nota 11 de pie de página) y 15 (nota 45 de pie de página) del *Acuerdo SMC* y el artículo 3 (nota 9 de pie de página) del *Acuerdo Antidumping*.

⁵ Nuestra opinión de que el criterio de "daño grave" es más estricto que el de "daño importante" se ve corroborado por las versiones francesa y española de los acuerdos pertinentes, en los que los términos equivalentes son, respectivamente, *dommage grave* y *dommage important*; y *daño grave* y *daño importante*.

Salvaguardias el hecho de que el criterio relativo al daño para la aplicación de una medida de salvaguardia sea más estricto que el criterio relativo al daño en el caso de las medidas antidumping o compensatorias, ya que, como hemos observado anteriormente: [...] [l]a aplicación de una medida de salvaguardia no depende de la existencia de medidas comerciales "desleales". (WT/DS177/AB/R, par. 124, grifou-se)

Além disso, é necessário que se esclareça que os indicadores envolvendo valores, que foram retirados da consolidação dos dados da indústria doméstica, foram, segundo prática do DECOM, corrigidos com base no Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI) da Fundação Getúlio Vargas (FGV). Assim, os valores de 2007 a 2010 foram levados a valores de 2011, considerando os efeitos da inflação ao longo dos quatro períodos, dividindo-se o valor monetário pelo índice de preços médio do período e, em seguida, multiplicando-se o resultado pelo índice médio do período mais recente – no caso, 2011.

Tabela 04: IGP-DI (FGV)

2007		2008		2009		2010		2011	
Janeiro	344,850	Janeiro	374,139	Janeiro	404,244	Janeiro	402,425	Janeiro	447,764
Fevereiro	345,652	Fevereiro	375,558	Fevereiro	403,737	Fevereiro	406,826	Fevereiro	452,047
Março	346,407	Março	378,194	Março	400,353	Março	409,399	Março	454,805
Abril	346,878	Abril	382,414	Abril	400,530	Abril	412,341	Abril	457,059
Mai	347,421	Mai	389,585	Mai	401,232	Mai	418,811	Mai	457,090
Junho	348,328	Junho	396,954	Junho	399,966	Junho	420,241	Junho	456,490
Julho	349,628	Julho	401,406	Julho	397,393	Julho	421,154	Julho	456,258
Agosto	354,495	Agosto	399,870	Agosto	397,758	Agosto	425,788	Agosto	459,055
Setembro	358,633	Setembro	401,327	Setembro	398,738	Setembro	430,453	Setembro	462,509
Outubro	361,308	Outubro	405,707	Outubro	398,575	Outubro	434,882	Outubro	464,349
Novembro	365,100	Novembro	405,982	Novembro	398,857	Novembro	441,754	Novembro	466,331
Dezembro	370,485	Dezembro	404,185	Dezembro	398,857	Dezembro	443,427	Dezembro	465,586
Média	353,265	Média	392,943	Média	400,020	Média	422,292	Média	458,279

Feitas essas observações de caráter metodológico, passa-se então para a análise dos indicadores da indústria doméstica. Nesse sentido, são apresentados os dados envolvendo: capacidade instalada; produção; estoques finais; emprego e massa salarial; volume de vendas; participação no consumo aparente; preços e custos; desempenho econômico financeiro e retorno sobre investimento.

4.1.1. Capacidade instalada da indústria doméstica

Tabela 05: Capacidade instalada (em tanques)

	Nominal		Efetiva		Utilização (Nominal)		Utilização (Efetiva)	
2007 (P1)	97.287.942	-	86.209.403	-	58,9%	-	66,4%	-
2008 (P2)	96.689.467	-0,6%	85.715.395	-0,6%	60,0%	1,18	67,7%	1,30
2009 (P3)	97.675.592	1,0%	86.534.079	1,0%	58,2%	-1,84	65,7%	-2,04
2010 (P4)	96.465.527	-1,2%	85.552.506	-1,1%	54,5%	-3,71	61,4%	-4,26
2011 (P5)	123.509.852	28,0%	111.264.479	30,1%	75,8%	21,33	84,1%	22,73
P1/P5		27,0%		29,1%		16,95		17,73

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra.

Conforme se pode observar pelos números, a capacidade instalada (em tanques) manteve-se praticamente a mesma de P1 a P4. Porém, de P4 a P5, experimentou aumento significativo, o que demonstra que foram feitos investimentos por parte das empresas. Com efeito, houve aumento de 28,0% (nominal) e 30,1% (efetiva) de P4 a P5, o que fez com que, de P1 a P5, houvesse aumento de 27,0% e 29,1% em termos de capacidade nominal e efetiva, respectivamente.

Além disso, conforme os mesmos dados da amostra, houve aumento de produção em tanque superior ao aumento da própria capacidade instalada, o que fez com que o grau de utilização alcançasse os maiores percentuais de toda a série. De fato, passou-se de 54,5% para 75,8% (aumento de 21,33 p.p.) de P4 para P5 em termos de utilização da capacidade nominal; no mesmo período, a utilização foi de 61,4% para 84,1% (aumento de 22,73 p.p.) em termos de capacidade efetiva. Esses números correspondem a um aumento, de P1 a P5, de 16,95 p.p. na utilização da capacidade nominal e de 17,73 p.p. na utilização da efetiva.

Tabela 06: Capacidade instalada (engarrafada)

	Nominal		Efetiva		Utilização (Nominal)		Utilização (Efetiva)	
2007 (P1)	174.103.540	-	112.993.437	-	20,6%	-	31,8%	-
2008 (P2)	173.899.688	-0,1%	113.009.376	0,0%	22,3%	1,62	34,3%	2,45
2009 (P3)	168.241.275	-3,3%	113.131.986	0,1%	23,1%	0,87	34,4%	0,15
2010 (P4)	167.476.783	-0,5%	115.590.936	2,2%	23,3%	0,16	33,7%	-0,66
2011 (P5)	174.150.848	4,0%	124.894.132	8,0%	28,4%	5,13	39,6%	5,88
P1/P5		0,0%		10,5%		7,78		7,82

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra.

Os dados mostram que praticamente a mesma evolução ocorreu em termos de capacidade instalada de produtos engarrafados, embora em percentuais inferiores. Neste caso, a capacidade nominal oscilou pouco, e para baixo, entre P1 e P4 e aumentou 4,0% de P4 para P5, o que fez com que, de P1 a P5, tivesse se mantido praticamente estável. A capacidade efetiva, por sua vez, experimentou ligeiro aumento ao longo de toda a série, sendo que houve aumento bem mais acentuado de P4 para P5 (8,0%), o que fez com que o aumento acumulado fosse de 10,5%.

Também aqui, como se verá abaixo, a produção aumentou em percentuais superiores aos verificados na capacidade. Isso fez com que o grau de utilização atingisse, em P5, os maiores patamares de toda a série. De fato, em termos de utilização da capacidade nominal, houve aumento constante, embora pequeno, de P1 a P4; de P4 a P5, o aumento foi de 5,13 p.p.; no mesmo período, o aumento do grau de utilização da capacidade efetiva foi de 5,88 p.p. Isso fez com que, em termos acumulados, houvesse aumento do grau de utilização em 7,78 p.p. (nominal) e 7,82 p.p. (efetiva).

4.1.2. Produção da indústria doméstica

Tabela 07: Produção (em tanques)

	Vinho viníferas		Outros produtos		Total	
2007 (P1)	14.074.410	-	43.183.037	-	57.257.447	-
2008 (P2)	17.548.172	24,7%	40.495.297	-6,2%	58.043.469	1,4%
2009 (P3)	16.329.674	-6,9%	40.505.571	0,0%	56.835.245	-2,1%
2010 (P4)	11.624.183	-28,8%	40.924.778	1,0%	52.548.961	-7,5%
2011 (P5)	18.422.673	58,5%	75.204.372	83,8%	93.627.045	78,2%
<i>P1/P5</i>		<i>30,9%</i>		<i>74,2%</i>		<i>63,5%</i>

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra.

Como mencionado anteriormente, houve aumento da produção em tanques. Os números mostram claramente que, de P4 a P5, houve aumento de 58,5% na produção de vinho de uvas viníferas – o que fez atingir mais de 18,4 milhões de litros no período, o maior volume absoluto de toda a série. De P1 a P5, da mesma forma, o aumento acumulado foi de 30,9% na produção desse produto. Essa mesma evolução que mostra aumento muito acentuado na produção de P4 para P5 e de P1 para P5 também ocorreu em relação aos demais produtos vinícolas, refletindo-se igualmente no total produzido pelas empresas da amostra.

Tabela 08: Produção (engarrafada)

	Vinho viníferas		Outros produtos		Total	
2007 (P1)	6.591.608	-	29.349.836	-	35.941.444	-
2008 (P2)	6.123.379	-7,1%	32.590.293	11,0%	38.713.672	7,7%
2009 (P3)	6.739.741	10,1%	32.181.721	-1,3%	38.921.462	0,5%
2010 (P4)	5.994.458	-11,1%	33.012.935	2,6%	39.007.393	0,2%
2011 (P5)	8.317.838	38,8%	41.175.490	24,7%	49.493.328	26,9%
<i>P1/P5</i>		<i>26,2%</i>		<i>40,3%</i>		<i>37,7%</i>

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra.

Os números relativos à produção engarrafada seguem na mesma direção apontada anteriormente. Observa-se que houve oscilação de P1 a P4, mas que, de P4 a P5, houve forte aumento na produção de vinho de viníferas: 38,8%, fazendo com que o volume produzido – pouco mais de 8,3 milhões de litros – fosse o maior de toda a série, denotando aumento acumulado de 26,2% de P1 a P5. O mesmo aumento importante de P4 para P5 também foi verificado em relação à produção engarrafada de outros produtos e, conseqüentemente, em relação à produção total.

Um aspecto, porém, merece ser destacado aqui: o aumento da produção dos demais produtos foi, em termos proporcionais, inferior ao aumento dos vinhos de viníferas. Levando-se em consideração: (i) de um lado, que a produção de engarrafados normalmente ocorre, como informado pelos peticionários, contra demanda; e, (ii) de outro lado, que a produção em tanque pode ser destinada tanto para vinhos de viníferas quanto espumantes e produtos correlatos; é evidente que houve opção das empresas em produzir vinho fino, independentemente da concorrência com importados. Esse fato é, ainda, corroborado pelo aumento das vendas da indústria doméstica.

4.1.3. Estoques finais da indústria doméstica

Tabela 09: Estoques finais da indústria doméstica (em litros)

	Em tanque		Envazado		Total	
2007 (P1)	13.585.129	-	1.202.625	-	14.787.754	-
2008 (P2)	13.787.338	1,5%	1.523.001	26,6%	15.310.339	3,5%
2009 (P3)	7.136.292	-48,2%	1.514.775	-0,5%	8.651.067	-43,5%
2010 (P4)	9.063.526	27,0%	1.020.163	-32,7%	10.083.689	16,6%
2011 (P5)	11.975.467	32,1%	1.693.744	66,0%	13.669.211	35,6%
P1/P5		-11,8%		40,8%		-7,6%

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra.

Os dados da indústria doméstica mostram ainda que houve aumento dos estoques do produto tanto em tanques quanto envazado. Há que se considerar, porém, que o estoque de produtos envazados, que aumentou durante o período, certamente é reflexo da maior procura pelo produto das empresas da amostra, já que ela tem aumentado suas vendas internas e, certamente, necessita atender demanda crescente do mercado consumidor – no que, como visto, tem aumentado sua participação proporcionalmente.

Em apoio a essa afirmação, observe-se que a relação entre estoques e produção sinaliza queda de P4 a P5, como se observa pela tabela abaixo. À exceção do ligeiro aumento em relação aos produtos envazados (que, ainda assim, é inferior a P3), pelas razões expostas acima, os estoques em tanque e totais mostram queda em relação à produção, sobretudo na comparação entre P4 e P5. No mesmo sentido, a análise de P1 a P5 também mostra queda nessa relação, o que evidencia, também aqui, não haver prejuízo grave para a indústria doméstica.

Tabela 10: Relação entre estoques finais e produção da indústria doméstica (em litros)

	prod. tanque	x estoque	prod. envazado	x estoque	total	x estoque
2007 (P1)	14.074.410	96,5%	6.591.608	18,2%	20.666.018	71,6%
2008 (P2)	17.548.172	78,6%	6.123.379	24,9%	23.671.551	64,7%
2009 (P3)	16.329.674	43,7%	6.739.741	22,5%	23.069.415	37,5%
2010 (P4)	11.624.183	78,0%	5.994.458	17,0%	17.618.641	57,2%
2011 (P5)	18.422.673	65,0%	8.317.838	20,4%	26.740.511	51,1%

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra.

4.1.4. Emprego e da massa salarial da indústria doméstica

A evolução do emprego é outro importante indicador que demonstra não haver situação de prejuízo grave para a indústria doméstica. Nesse sentido, conforme as tabelas abaixo, relativas aos empregados contratados para a produção de vinho fino (Tabela 11-A) e para a produção dos demais produtos das empresas (Tabela 11-B), o que vê é que as contratações estão aumentando, especialmente de P4 para P5.

Tabela 11: Evolução do emprego da indústria doméstica

Tabela 11-A: relativos a vinhos finos						
	Produção (direta e indireta)		Demais (vendas e administrativo)		Total	
2007 (P1)	106	-	74	-	180	-
2008 (P2)	110	3,8%	74	0,0%	184	2,2%
2009 (P3)	114	3,6%	54	-27,0%	168	-8,7%
2010 (P4)	107	-6,1%	68	25,9%	175	4,2%
2011 (P5)	150	40,2%	67	-1,5%	217	24,0%
<i>P1/P5</i>		41,5%		-9,5%		20,6%

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra.

Tabela 11-B: relativos aos demais produtos						
	Produção		Demais (vendas e administrativo)		Total	
2007 (P1)	224	-	176	-	400	-
2008 (P2)	232	3,6%	193	9,7%	425	6,3%
2009 (P3)	268	15,5%	182	-5,7%	450	5,9%
2010 (P4)	249	-7,1%	206	13,2%	455	1,1%
2011 (P5)	324	30,1%	233	13,1%	557	22,4%
<i>P1/P5</i>		44,6%		32,4%		39,3%

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra.

Como se vê, em relação à linha de vinhos finos, houve aumento dos empregados contratados para produção em todo período, à exceção de P4. No último período da série, houve expressivo aumento de 40,2% nos postos de trabalho na produção, sendo que, no total incluídas as demais áreas (administração e vendas), houve aumento de 24,0% no mesmo período. Importante observar que, no mesmo período, o aumento na contratação para produção dos demais produtos foi inferior: 30,1%, o que mostra, também aqui, clara opção pela produção de vinhos finos. No acumulado de P1 a P5, o aumento nos postos de trabalho para produção de vinho fino foi de 41,5% (20,6%, incluindo as demais áreas). A tabela seguinte, por fim, mostra que a participação dos empregos na produção de vinho fino tem crescido mais do que a relativa aos demais produtos.

Tabela 11-C: empregos totais e participação						
	Vinho	Demais linhas	Total		Part. vinho	Part. demais
2007 (P1)	180	400	580	-	31,0%	69,0%
2008 (P2)	184	425	609	5,0%	30,2%	69,8%
2009 (P3)	168	450	618	1,5%	27,2%	72,8%
2010 (P4)	175	455	630	1,9%	27,8%	72,2%
2011 (P5)	217	557	774	22,9%	28,0%	72,0%
<i>P1/P5</i>				33,4%		

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra.

Ainda a respeito da evolução do emprego, os dados mostram também que houve aumento da produtividade no período mais recente, que coincide justamente com o aumento da produção e com o aumento das contratações para a linha de vinhos finos. Com efeito, verifica-se aumento de 10,4% de P1 a P2, mas sucessivas quedas de P2 a P3 (6,0%) e de P3 a P4 (18,6%). De P4 a P5, porém, a produtividade por empregado aumentou 8,3%.

Tabela 12: Produtividade por empregado da indústria doméstica

	Produção total de vinho (em tanque e envazada)	Empregados (produção vinho)	Produtividade	
2007 (P1)	20.666.018	106	194.962,43	-
2008 (P2)	23.671.551	110	215.195,92	10,4%
2009 (P3)	23.069.415	114	202.363,29	-6,0%
2010 (P4)	17.618.641	107	164.660,20	-18,6%
2011 (P5)	26.740.511	150	178.270,07	8,3%
<i>P1/P5</i>				-8,6%

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra.

Já no que se refere à massa salarial, o aumento das contratações fez com que aumentasse, conseqüentemente, a folha salarial na linha de vinhos finos. A tabela abaixo mostra que, de P4 a P5, o aumento foi de 35,7% relativamente aos empregados contratados na produção e de 27,1% em relação aos empregados contratados para as demais áreas (administrativa e de vendas). No acumulado de P1 a P5 esse aumento foi de 22,6% e 27,9%, respectivamente.

Tabela 13: Massa salarial dos empregados da linha de vinhos finos (em R\$ corrigidos)

	Produção		Demais	
2007 (P1)	3.277.822,50	-	3.852.689,47	-
2008 (P2)	3.111.243,31	-5,1%	3.620.956,73	-6,0%
2009 (P3)	3.184.493,73	2,4%	3.521.058,76	-2,8%
2010 (P4)	2.960.932,36	-7,0%	3.876.433,36	10,1%
2011 (P5)	4.018.721,00	35,7%	4.926.705,00	27,1%
<i>P1/P5</i>		22,6%		27,9%

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra, corrigidos pelo IGP-DI (FGV).

4.1.5. Volume de vendas da indústria doméstica

Tabela 14: Vendas da indústria doméstica (em litros)

	Mercado interno		Mercado externo		Vendas totais	
2007 (P1)	6.240.667	-	205.299	-	6.445.966	-
2008 (P2)	5.536.849	-11,3%	378.300	84,3%	5.915.149	-8,2%
2009 (P3)	6.661.652	20,3%	195.500	-48,3%	6.857.152	15,9%
2010 (P4)	6.367.723	-4,4%	139.845	-28,5%	6.507.568	-5,1%
2011 (P5)	7.400.380	16,2%	215.900	54,4%	7.616.280	17,0%
P1/P5		18,6%		5,2%		18,2%

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra.

Como se pode observar, as vendas no mercado interno caíram 11,3% de P1 para P2; aumentaram 20,3% de P2 para P3; voltaram a cair de P3 para P4: 4,4%; e, de P4 para P5, aumentaram 16,2%, o que fez acumular um aumento de 18,6% de P1 para P5. Em P5, por exemplo, a indústria doméstica atingiu os maiores volumes de venda de toda a série. É importante destacar que as vendas para o mercado interno representaram, ao longo da série, a maior parcela das vendas totais. A melhor participação das exportações foi em P2, quando atingiu 6,4%.

No que diz respeito às vendas no mercado externo, a evolução mostra clara retomada nas vendas, especialmente de P4 a P5, quando houve aumento de 54,4% - percentual inferior apenas ao verificado de P1 a P2, de 84,3%. Nesse período, registre-se, houve queda nas vendas internas, o que pode sinalizar clara opção da indústria doméstica pelo mercado externo.

A evolução positiva das vendas tanto para o mercado interno quanto para o mercado externo fez com que as vendas totais das empresas da amostra também crescessem. De fato, acompanhando a mesma oscilação das vendas internas, as vendas totais aumentaram 17,0% de P4 a P5, resultando num aumento acumulado de 18,2% (P1 a P5).

4.1.6. Consumo nacional aparente e participação das vendas da indústria doméstica

Tabela 15: Participação das vendas da indústria doméstica

	Vendas int. amostra	Importações (excl. MERC)	Consumo nacional aparente		Participação amostra	Participação imp. excl.
2007 (P1)	6.240.667	36.300.795	71.498.032	-	8,7%	50,8%
2008 (P2)	5.536.849	36.983.152	65.351.594	-8,6%	8,5%	56,6%
2009 (P3)	6.661.652	39.597.808	68.506.198	4,8%	9,7%	57,8%
2010 (P4)	6.367.723	49.799.559	84.495.339	23,3%	7,5%	58,9%
2011 (P5)	7.400.380	54.270.840	90.030.065	6,6%	8,2%	60,3%

Fonte: Dados do processo (estatísticas depuradas, petição e manifestação inicial das Associações)

Conforme se observa pela tabela, o consumo nacional aparente, calculado com base na metodologia explicada quando da manifestação inicial das Associações e atualizado com base nas estatísticas depuradas pelo DECOM, sofreu redução de P1 a P2 e constantes aumentos a partir de então, sendo que, de P4 a P5, esse aumento foi de 6,6%.

Observe-se, nesse sentido, que as vendas da indústria doméstica foram superiores ao crescimento do mercado no mesmo período. Com efeito, enquanto o consumo nacional aparente aumentou 6,6%, as vendas da indústria doméstica no mercado interno aumentaram 16,2%, quase três vezes mais. Ao longo da série, é possível observar oscilação entre a participação das vendas internas da indústria doméstica e a evolução do consumo aparente, sendo que há nítidos sinais de recuperação.

Já no que diz respeito à evolução da participação nesse consumo, nota-se que tanto as vendas internas quanto as importações exclusive Mercosul e Israel aumentaram sua participação de P4 a P5. No entanto, em termos relativos, o aumento na participação das vendas da indústria doméstica no consumo aparente foi maior do que o aumento referente à participação das importações exclusive Mercosul e Israel: 9,2% contra 2,3%.

4.1.7. Preços e custos da indústria doméstica

Tabela 16: Preços de venda no mercado interno

	Receita líquida	Vendas internas	Preço médio	
2007 (P1)	72.918.721,68	6.240.667	11,68	-
2008 (P2)	60.659.168,10	5.536.849	10,96	-6,2%
2009 (P3)	64.511.057,66	6.661.652	9,68	-11,6%
2010 (P4)	62.452.136,90	6.367.723	9,81	1,3%
2011 (P5)	67.853.180,16	7.400.380	9,17	-6,5%
<i>P1/P5</i>				-21,5%

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra.

Os preços de venda no mercado interno, por sua vez, tiveram oscilação distinta, experimentando quedas sucessivas de P1 a P5, à exceção de P4. Há que se considerar, no entanto, que a queda nos preços médios, quando comparada com os custos totais médios unitários, mostra sinais de recuperação, conforme tabelas abaixo.

Neste sentido, a Tabela 17 mostra, inicialmente, a composição do custo total unitário para fabricar e comercializar vinho fino, calculado a partir do custo total de produção e das despesas operacionais (administrativas e de vendas) incorridas. Em seguida, a Tabela 18 traz a comparação entre os preços de venda e os custos totais unitários, bem como a evolução desses dois indicadores ao longo do período considerado.

Tabela 17: Custo total unitário do produto similar doméstico (em R\$ corrigidos)

	2007 (P1)	2008 (P2)	2009 (P3)	2010 (P4)	2011 (P5)	P1/P5
Custo de produção (A)	34.962.691,98	32.938.472,74	33.240.942,35	28.509.466,53	43.588.869,98	-
Despesas administrativas e de vendas (B)	34.859.260,79	28.415.861,45	34.439.461,85	33.660.696,14	35.070.343,41	-
Produção envazada (C)	6.591.608,00	6.123.379,00	6.739.741,00	5.994.458,00	8.317.838,00	-
Custo prod. (unitário) (A/C)	5,30	5,38	4,93	4,76	5,24	-
	-	1,4%	-8,3%	-3,6%	10,2%	-1,2%
Despesas (unitário) (B/C)	5,29	4,64	5,11	5,62	4,22	
	-	-12,3%	10,1%	9,9%	-24,9%	-20,3%
Custo total (unitário)	10,59	10,02	10,04	10,37	9,46	
	-	-5,4%	0,2%	3,3%	-8,8%	-10,7%

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra, corrigidos pelo IGP-DI (FGV).

Tabela 18: Comparação entre custos e preços da indústria doméstica (em R\$ corrigidos)

	Custo médio (A)*		Preço médio (B)**		Relação (A)/(B)
2007 (P1)	10,59	-	11,68	-	0,91
2008 (P2)	10,02	-5,4%	10,96	-6,2%	0,91
2009 (P3)	10,04	0,2%	9,68	-11,6%	1,04
2010 (P4)	10,37	3,3%	9,81	1,3%	1,06
2011 (P5)	9,46	-8,8%	9,17	-6,5%	1,03

* Preço = RL/VMI. ** Custo total (produção + despesas operacionais). Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra, corrigidos pelo IGP-DI (FGV).

Como se pode observar, a relação entre custos e preços médios mostra que a situação da indústria doméstica começou a piorar já de P1 a P2, quando a queda nos preços foi maior que a queda nos custos, tendo se agravado de P2 para P3 (**coincide, aqui, a compra da Almadén pela Miolo**). Após pequena elevação nos preços e nos custos em P4, a indústria mostrou sinais de recuperação de P4 para P5, quando, apesar da queda em ambos os indicadores, os preços sofreram queda menor que a queda nos custos.

É fundamental também aqui que se ressalte o seguinte: a queda nos custos somente não foi maior – e, conseqüentemente, maior também seria a recuperação da indústria doméstica – porque o período de P4 a P5 foi aquele em que houve o maior aumento do custo unitário de produção em toda a série: 10,2%. Esse aumento, por sua vez, é explicado pelo forte aumento de 26,5% da matéria-prima utilizada – a uva, responsável por 50,0% do custo de produção de vinho fino em P5. O valor por litro da uva foi, o maior de toda a série, invertendo tendência de queda constante verificada desde P1. Além disso, como se destacará abaixo, também houve aumento muito elevado das despesas administrativas.

Esse aspecto, por um lado, não invalida a visível recuperação da indústria doméstica; e, por outro, demonstra que ela só não maior por conta do aumento do preço da uva e não por qualquer fator eventualmente associado às importações. Aqui, também se deve esclarecer que a uva está dentro da política de preços mínimos do Governo, o que certamente interfere nas condições de oferta do produto para as vinícolas produtoras de vinhos finos.

Tabela 19: Custo de produção do produto similar doméstico (em R\$ corrigidos)*

Tabela 19-A: Custo total de produção

Rubrica	2007 (P1)	2008 (P2)	2009 (P3)	2010 (P4)	2011 (P5)
Matéria prima	16.062.945,97	14.010.731,47	14.219.727,08	12.420.647,90	21.809.676,23
Material embalagem	12.315.822,64	11.355.901,47	11.633.344,42	9.496.722,22	12.969.263,86
Mão-de-obra	3.212.703,03	3.068.549,81	2.985.342,18	2.745.954,34	3.927.100,33
Utilidades	1.091.699,85	1.042.773,65	755.116,13	587.925,19	714.008,43
Outros custos variáveis	890.977,98	1.108.396,35	1.082.210,74	891.164,05	1.301.345,87
Depreciação	722.368,43	1.213.467,38	1.146.740,09	1.193.780,67	1.370.592,10
Outros custos fixos	666.174,08	1.138.652,63	1.087.738,21	911.826,65	1.163.391,05
Custo produção	34.962.691,98	32.938.472,74	33.240.942,35	28.509.466,53	43.588.869,98

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra, corrigidos pelo IGP-DI (FGV).

Tabela 19-B: Custo unitário de produção

Rubrica	2007 (P1)	2008 (P2)	2009 (P3)	2010 (P4)	2011 (P5)	P1/P5
Matéria prima	2,44	2,29	2,11	2,07	2,62	-
	-	-6,1%	-7,8%	-1,8%	26,5%	7,6%
Material embalagem	1,87	1,85	1,73	1,58	1,56	-
	-	-0,7%	-6,9%	-8,2%	-1,6%	-16,5%
Mão-de-obra	0,49	0,50	0,44	0,46	0,47	-
	-	2,8%	-11,6%	3,4%	3,1%	-3,1%
Utilidades	0,17	0,17	0,11	0,10	0,09	-
	-	2,8%	-34,2%	-12,5%	-12,5%	-48,2%
Outros custos variáveis	0,14	0,18	0,16	0,15	0,16	-
	-	33,9%	-11,3%	-7,4%	5,2%	15,7%
Depreciação	0,11	0,20	0,17	0,20	0,16	-
	-	80,8%	-14,1%	17,0%	-17,3%	50,4%
Outros custos fixos	0,10	0,19	0,16	0,15	0,14	-
	-	84,0%	-13,2%	-5,8%	-8,0%	38,4%
Custo produção	5,30	5,38	4,93	4,76	5,24	-
	-	1,4%	-8,3%	-3,6%	10,2%	-1,2%

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra, corrigidos pelo IGP-DI (FGV).

A análise dos efeitos das importações sobre os preços domésticos (análise de subcotação) deverá mostrar, igualmente, sinais de recuperação. Essa constatação deriva do fato de que, por um lado, houve queda dos preços da indústria doméstica de P4 a P5 e, por outro, o preço médio CIF das importações exclusive Mercosul e Israel, mais imposto de importação, aumentou no mesmo período, conforme tabela abaixo.

Tabela 20: Valor das importações (em US\$ CIF mais imposto de importação-II)

Tabela 20-A: Importações exclusive Mercosul, Israel e Chile				
	Volume (I)	Valor (US\$ CIF)	II*	CIF mais II
2007 (P1)	17.623.264	66.013.889,00	17.823.750,03	83.837.639,03
2008 (P2)	18.283.104	76.266.289,00	20.591.898,03	96.858.187,03
2009 (P3)	17.023.675	76.359.747,00	20.617.131,69	96.976.878,69
2010 (P4)	23.350.467	90.190.718,00	24.351.493,86	114.542.211,86
2011 (P5)	27.430.016	125.214.012,00	33.807.783,24	159.021.795,24

Fonte: Estatísticas depuradas do DECOM. * II: alíquota de 27,0% para todo período.

Tabela 20-A: Importações do Chile				
	Volume (I)	Valor (US\$ CIF)	II*	CIF mais II
2007 (P1)	18.677.530	50.387.196,00	9.115.043,76	59.502.239,76
2008 (P2)	18.700.050	54.738.668,00	7.389.720,18	62.128.388,18
2009 (P3)	22.574.135	67.195.203,00	5.987.092,59	73.182.295,59
2010 (P4)	26.449.092	80.135.539,00	3.678.221,24	83.813.760,24
2011 (P5)	26.840.824	93.835.490,00	0,00	93.835.490,00

Fonte: Estatísticas depuradas do DECOM. * II: alíquotas de 18,09% (2007), 13,50% (2008), 8,91% (2009), 4,59% (2010) e 0,00% (2011), em razão da evolução das preferências.

Tabela 20-C: Preço médio ponderado das importações (CIF + II)				
	Volume total	Valor total (CIF + II)	Preço médio ponderado (US\$/I)	
2007 (P1)	36.300.794	143.339.878,79	3,95	-
2008 (P2)	36.983.154	158.986.575,21	4,30	8,9%
2009 (P3)	39.597.810	170.159.174,28	4,30	0,0%
2010 (P4)	49.799.559	198.355.972,10	3,98	-7,3%
2011 (P5)	54.270.840	252.857.285,24	4,66	17,0%
P1/P5				18,0%

4.1.8. Desempenho econômico-financeiro da indústria doméstica

Tabela 21: DRE – Vendas no mercado interno (em R\$ corrigidos)*

	2007 (P1)	2008 (P2)	2009 (P3)	2010 (P4)	2011 (P5)	P1/P5
1. Receita operacional bruta	89.943.968,33	75.310.319,26	87.037.334,88	84.648.614,09	89.718.389,24	
	-	-16,3%	15,6%	-2,7%	6,0%	-0,3%
2. Deduções	17.025.246,64	14.651.150,01	22.514.818,53	22.195.822,81	21.865.205,09	
	-	-13,9%	53,7%	-1,4%	-1,5%	28,4%
2.1. Tributos	13.310.222,66	11.469.899,67	18.721.588,80	18.600.813,52	20.089.578,06	
	-	-13,8%	63,2%	-0,6%	8,0%	50,9%
ICMS	10.818.119,05	9.029.518,94	14.011.840,21	13.714.518,32	14.678.129,03	
PIS	466.925,30	456.776,78	861.201,63	857.682,41	891.267,13	
COFINS	2.025.115,34	1.972.875,05	3.693.206,52	3.689.011,80	3.907.737,29	
ICMS-ST	0,00	10.728,91	155.211,51	339.600,99	611.544,33	
ISSQN	62,97	0,00	128,93	0,00	900,28	
2.2. Deduções e abatimentos	1.557,93	553,77	647.004,95	230,06	(4,00)	
	-	-64,5%	116.735,5%	-100,0%	-101,7%	-100,3%
2.3. Devoluções	3.713.466,05	3.180.696,57	3.146.224,77	3.594.779,23	1.775.631,03	
	-	-14,3%	-1,1%	14,3%	-50,6%	-52,2%
3. Receita oper. líquida (1-2)	72.918.721,68	60.659.168,10	64.511.057,66	62.452.136,90	67.853.180,16	
	-	-16,8%	6,4%	-3,2%	8,6%	-6,9%
4. Custo dos produtos vendidos	29.787.766,65	27.402.822,90	32.902.454,63	30.015.591,16	34.237.010,32	
	-	-8,0%	20,1%	-8,8%	14,1%	14,9%
5. Resultado bruto (3-4)	43.130.955,02	33.256.345,20	31.608.603,02	32.436.545,74	33.616.169,84	
	-	-22,9%	-5,0%	2,6%	3,6%	-22,1%
6. Desp./receitas operacionais	40.942.330,43	34.198.866,22	39.077.943,47	37.449.722,69	39.080.118,99	
	-	-16,5%	14,3%	-4,2%	4,4%	-4,5%
6.1. Despesas administrativas	4.869.488,88	5.296.399,37	9.079.395,27	7.655.890,47	9.400.789,17	
	-	8,8%	71,4%	-15,7%	22,8%	93,1%
6.2. Despesas com vendas	29.989.771,91	23.119.462,08	25.360.066,58	26.004.805,67	25.669.554,24	
	-	-22,9%	9,7%	2,5%	-1,3%	-14,4%
6.3. Resultado financeiro	(6.003.057,43)	(5.893.195,36)	(5.630.235,75)	(3.481.805,70)	(4.323.788,20)	
	-	1,8%	4,5%	38,2%	-24,2%	28,0%
Despesas financeiras	6.593.077,88	6.843.394,62	6.025.457,38	4.254.598,59	5.439.714,84	
	-	3,8%	-12,0%	-29,4%	27,9%	-17,5%
Receitas financeiras	590.020,45	950.199,26	395.221,63	772.792,89	1.115.926,64	
6.4. Outras desp./receitas	(80.012,21)	110.190,59	991.754,12	(307.220,86)	314.012,62	
	-	237,7%	800,0%	-131,0%	-202,2%	-492,5%
7. Resultado operacional (5-6)	2.188.624,58	(942.521,03)	(7.469.340,44)	(5.013.176,95)	(5.463.949,16)	
	-	-143,1%	-692,5%	32,9%	-9,0%	-349,7%
8. Resultado oper. excl. res. financeiro	8.191.682,02	4.950.674,34	(1.839.104,71)	(1.531.371,25)	(1.140.160,95)	
	-	-39,6%	-137,1%	16,7%	25,5%	-113,9%
9. Margem bruta (5/3)	59,1%	54,8%	49,0%	51,9%	49,5%	
	-	-4,3 pp	-5,8 pp	+2,9 pp	-2,4 pp	-9,6 pp

10. Margem operacional (7/3)	3,0%	-1,6%	-11,6%	-8,0%	-8,1%	
	-	-4,6 pp	-10,0 pp	+3,6 pp	0,0 pp	-11,1 pp
11. M. oper. excl. res. financ. (8/3)	11,2%	8,2%	-2,9%	-2,5%	-1,7%	
	-	-3,1 pp	-11,0 pp	+0,4 pp	+0,8 pp	-12,9 pp

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra, corrigidos pelo IGP-DI (FGV).

Os dados da DRE, apresentados na tabela acima, evidenciam que a indústria doméstica está em franca recuperação de situação de prejuízo verificada de P1 a P2, período em que as importações praticamente se mantiveram nos mesmos patamares do período anterior.

Em primeiro lugar, no que diz respeito à receita operacional bruta (faturamento líquido), houve: queda de 16,3% de P1 a P2; aumento de 15,6% de P2 a P3; ligeira queda de 2,7% de P3 a P4; e, de P4 a P5, aumento de 6,0%. No acumulado da série, a receita praticamente voltou aos níveis anteriores a P2, quando haviam começado a declinar.

A receita operacional líquida, por sua vez, também experimentou forte queda de P1 a P2, quando atingiu o menor valor da série – aspecto que coincide, ademais, com a maior queda nas vendas internas da indústria doméstica nesses cinco anos. A partir de então, à exceção de ligeira queda de P3 a P4, a receita líquida experimentou aumento durante o período – e, especialmente, de P4 para P5, quando acumulou aumento de 8,6%. Em P5, a receita líquida, embora não tivesse atingido os níveis de P1, já era superior aos níveis de P2, quando começou a declinar. Um aspecto, aqui, merece atenção: de P2 a P3 houve considerável aumento dos tributos (63,2%), o que também contribuiu para que a receita líquida, naquele período, não fosse maior.

Em relação ao resultado bruto, houve queda de 22,9% de P1 a P2, já que a queda no custo dos produtos vendidos (CPV) foi inferior à queda da receita operacional líquida no mesmo período. De P2 a P3, também houve queda (5,1%), sendo que a recuperação relativamente a esse indicador somente não ocorreu por conta do aumento de 20,1% no CPV em comparação ao aumento de apenas 6,4% da receita líquida. A partir de então, o resultado bruto aumentou 2,6% (P3 a P4) e 3,6% (P4 a P5).

O resultado operacional, a seu turno, também acompanhou a tendência de queda no início da série: 143,1% de P1 a P2, quando se tornou negativo; e 692,5% de P2 a P3, quando atingiu o pior nível dos cinco anos. A partir daí, a indústria doméstica passou a mostrar sinais de recuperação, embora, em P5, continuasse a ser um resultado negativo. **É fundamental que o DECOM, porém, conclua que o resultado operacional ruim reflete, especialmente, a evolução de dois indicadores: as despesas administrativas e as despesas financeiras.**

Com efeito, de P2 a P3, período em que o resultado operacional foi o pior da série, houve aumento de 71,4% nas despesas administrativas, que chegaram ao segundo maior patamar dos cinco anos. O maior gasto nessa rubrica ocorreu, justamente, em P5, quando houve aumento de 22,8% em relação a P4, invertendo tendência queda no período anterior. Isso fez com que, no acumulado de P1 a P5, houvesse aumento de 93,1%, o maior para qualquer indicador de despesa da indústria doméstica no mesmo período. É curioso observar, ainda, que no mesmo período de P4 a P5, houve aumento de 167,9% no lucro líquido total da indústria doméstica (ver, abaixo, sobre retorno sobre o investimento), o que facilmente pode levar à conclusão de que houve reduzida alocação dessas despesas e também das de vendas em relação aos demais produtos da amostra.

As despesas financeiras, como se pode verificar, representam parcela significativa desde P1, o que sinaliza claramente endividamento da indústria nacional. Apesar da queda em P3 e em P4 (12,0% e 29,4%, respectivamente), houve aumento de 27,9% em P5, o que também reduziu o ritmo de recuperação da indústria doméstica. Observe-se, aqui, como se destacará oportunamente, que o ano de 2011 (P5) foi justamente aquele em que a Miolo concluiu a operação de compra da Vinícola Almadén, iniciada em 2009. Ademais, as despesas financeiras da indústria doméstica estão, em grande parte, refletindo o endividamento da própria Miolo, que desde 2002 passou a investir com vistas a alcançar o posto de maior produtora nacional de vinhos finos.

O resultado financeiro é tão relevante que, ao se considerar a receita operacional exclusive resultado financeiro, observa-se claramente a tendência de recuperação da indústria nacional. Com efeito, houve queda constante da receita operacional de P1 a P3 (39,6% e 137,1%, respectivamente), quando o resultado tornou-se negativo. Até esse período, convém que se recorde, as importações aparentemente não eram problema para a indústria doméstica. A partir de P4, passou a haver recuperação, ainda que, ao final, o resultado continuasse negativo: aumento/melhora de 16,7% de P3 a P4 e de 25,5% de P4 a P5. Fossem as importações o problema da indústria doméstica, certamente essa recuperação não seria possível, já que foi nesse período em que as importações, segundo alegam os peticionários, passaram a efetivamente “preocupar”.

As margens de lucro, por fim, acompanharam a mesma evolução. No que se refere à margem bruta, houve queda de P1 a P2 (4,3 p.p.) e de P3 a P4 (5,8 p.p.). De P4 a P5, houve recuperação de 2,9 p.p. e, de P4 a P5, nova queda, agora de 2,4 p.p. A margem operacional seguiu praticamente a mesma tendência: queda de 4,6 p.p. de P1 a P2 e de 10,0 p.p. de P2 a P3; de P3 a P4, houve recuperação de 3,6 p.p. e, de P4 a P5, ela ficou estável. Já no que diz respeito à margem operacional exclusive resultados financeiros, os números também mostram queda nos dois primeiros períodos (3,1 p.p. e 11,0 p.p.) e recuperação nos períodos seguintes: aumento de 0,4 p.p. de P3 a P4 e de 0,8 p.p. de P4 a P5.

Por tudo o que se destacou, é inegável que o desempenho econômico-financeiro da indústria doméstica mostra claros sinais de recuperação a partir de P4, justamente quando, segundo alegam os peticionários, as importações seriam causa de eventual prejuízo grave – sequer existente, aliás, como se pode demonstrar. Desta forma, a situação ruim da indústria doméstica nos primeiros anos da série, e mesmo a recuperação menos acentuada nos últimos, podem ser explicadas, entre outros, pelos elevados gastos com despesas administrativas e pela situação de endividamento das empresas da amostra, a qual tem sido responsável por consideráveis gastos com despesas financeiras.

A isso tudo, como corolário de que a indústria doméstica está em franca recuperação, especialmente de P4 a P5, acrescentem-se os números referentes ao retorno sobre o investimento realizado pela indústria doméstica ao longo da série. Conforme tabela abaixo, o lucro líquido das empresas que compõem a indústria doméstica aumentou consideravelmente, sobretudo de P4 para P5 (167,9%), o que fez com que o retorno sobre o investimento experimentasse expressivo aumento de 2,15 p.p. (equivalente a 144,4%) no mesmo período. De P1 a P5, o lucro líquido subiu 79,4%, correspondente a um aumento de 0,97 p.p. no retorno sobre o investimento.

Tabela 22: Retorno sobre o investimento (em R\$ corrigidos)*

	Lucro líquido		Ativo total		Retorno	
2007 (P1)	11.188.762,39	-	419.860.334,00	-	2,7%	-
2008 (P2)	11.810.951,58	5,6%	383.382.405,39	-8,7%	3,1%	0,42
2009 (P3)	9.835.078,32	-16,7%	417.178.589,05	8,8%	2,4%	-0,72
2010 (P4)	7.495.632,83	-23,8%	504.277.262,70	20,9%	1,5%	-0,87
2011 (P5)	20.077.262,50	167,9%	552.689.357,25	9,6%	3,6%	2,15
P1/P5		79,4%		31,6%		0,97

Fonte: Dados consolidados das empresas da amostra, corrigidos pelo IGP-DI (FGV).

4.1.9. Conclusões sobre o prejuízo grave da indústria doméstica

Os dados apresentados nos itens anteriores confirmam as conclusões iniciais: não há que se falar em prejuízo grave para a indústria doméstica. De fato, foi possível observar que:

a) houve aumento acentuado da capacidade instalada e da produção, sobretudo de P4 para P5. Como o aumento da produção foi ainda superior, o grau de utilização da capacidade instalada também aumentou. Nos três indicadores (capacidade instalada, produção e grau de utilização), os números de P5 representam os maiores valores de toda a série;

b) o aumento da produção de vinhos finos engarrafados foi superior, proporcionalmente, ao aumento da produção de espumantes e correlatos, o que mostra clara opção da indústria doméstica pela produção e comercialização dos primeiros. Esse aspecto é corroborado pelo aumento substancial das vendas internas e das exportações;

c) o aumento verificado nos estoques de produtos envazados é reflexo do aumento da produção e, também, da maior procura pelo produto da indústria doméstica, que aumentou suas vendas internas e, certamente, necessita atender demanda crescente do mercado consumidor. Isso é ainda corroborado pela queda na relação entre estoques finais e produção;

d) houve expressivo aumento de 40,2% nos postos de trabalho na produção de vinhos finos de P4 a P5, percentual superior ao das contratações nas demais linhas de produção da indústria doméstica. Não obstante o aumento dos empregados, os dados mostram também que houve aumento da produtividade no período mais recente, que coincide justamente com o aumento da produção e com o aumento das contratações para a linha de vinhos finos;

e) houve aumento tanto das vendas internas quanto das exportações de P4 a P5. No que se refere às vendas internas, maior parcela da indústria doméstica, os volumes em P5 foram os maiores de toda a série. Nesse mesmo período (P4 a P5), as vendas internas aumentaram bem mais que o aumento verificado no consumo aparente e, proporcionalmente, cresceram mais do que as importações exclusive Mercosul e Israel;

f) apesar da queda nos preços médios da indústria doméstica, o percentual de redução foi menor do que o verificado em relação aos custos unitários médios de P4 a P5, o que mostra não haver supressão dos preços nesse período recente. Ademais, a recuperação da relação preços/custo somente não foi maior por conta do acentuado aumento dos custos com uva e do aumento das despesas administrativas, que atingiram o maior valor de toda a série. Além disso, o aumento dos preços CIF mais II, se não eliminar eventual margem de subcotação, certamente mostrará recuperação importante nesse sentido; e

g) o desempenho econômico-financeiro da indústria doméstica mostra nitidamente que houve queda dos indicadores nos dois primeiros períodos – intervalo alheio à preocupação da indústria doméstica com as importações. A partir de então (de P3 a P5), os números mostram clara recuperação, sendo que alguns indicadores chegam a patamares próximos de P1. Nesse sentido, o impacto das despesas financeiras, decorrentes do endividamento das empresas da amostra, e das despesas administrativas desempenha papel relevante na contaminação dos indicadores. Veja-se que, por outro lado, o retorno sobre o investimento foi bastante acentuado de P4 a P5 e de P1 a P5, refletindo o considerável aumento do lucro líquido da indústria doméstica nos mesmos períodos.

4.2. Análise individualizada das empresas da amostra

As conclusões a que se chegou sobre a inexistência de prejuízo grave à indústria doméstica já são suficientes para justificar o encerramento da investigação sem aplicação de medida de salvaguarda. Mesmo assim, pela análise individual das empresas da amostra (as quatro que foram objeto de verificação *in loco*), é possível não apenas entender o que se passa com a indústria doméstica, como também notar que as principais empresas peticionárias estão sendo capazes de absorver a concorrência com os produtos importados sem que haja prejuízo grave – ou sequer prejuízo.

4.2.1. Análise dos indicadores da Aurora

Tabela 23: Produção da Aurora

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Produção de vinhos (engarrafada)	100	82	107	113	141
Variação em relação ao período anterior	-	-18	15	6	28

Fonte: Resposta da Vinícola Aurora Ltda. ao Ofício nº02.633/2012/CGPI/DECOM/SECEX

Considerando que o produto final que chega ao consumidor é o engarrafado, entende-se que este é o melhor indicador para análises relacionadas à produção. Nota-se que há uma pequena queda na produção entre P1 e P2. Todavia, a Vinícola Aurora teve resultados melhores em todos os períodos posteriores, chegando a acumular 41% de aumento da produção comparando-se os extremos da série.

Tabela 24: Capacidade Instalada e Grau de Utilização da Aurora

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Capacidade Instalada Efetiva - Engarrafada	100	100	108	114	123
Grau de Utilização da Capacidade Instalada Efetiva	100	105	101	99	113

Fonte: Resposta da Vinícola Aurora Ltda. ao Ofício nº02.633/2012/CGPI/DECOM/SECEX

A capacidade instalada se manteve entre P1 e P2 e cresceu em todos os outros períodos. Nota-se aqui a ausência de prejuízo grave ou ameaça dele, uma vez que a empresa investiu no aumento da capacidade de produção. O grau de utilização da capacidade instalada diminuiu levemente entre P2 e P3 e entre P3 e P4. Todavia, nesses períodos houve crescimento na produção. Isto denota que tal queda no grau de utilização é causada pelo aumento da capacidade instalada, sem o mesmo respaldo da produção. Por outro lado, entre P4 e P5, a produção cresceu em proporções maiores que a capacidade instalada, o que permitiu o melhor grau de utilização dessa última.

Tabela 25: Vendas no Mercado Interno da Aurora

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Quantidade Vendida no Mercado Interno	100	85	111	113	125
Varição em relação ao período anterior	-	-15	26	2	12

Fonte: Resposta da Vinícola Aurora Ltda. ao Ofício nº02.633/2012/CGPI/DECOM/SECEX

Conforme demonstram os dados mais recentes disponibilizado pela Vinícola Aurora, houve uma pequena queda em suas vendas entre os anos de 2007 e 2008. Entretanto, nota-se que mesmo sem a necessidade de salvaguarda, a empresa começou a ter resultados melhores que os de 2007 em todos os outros períodos, ainda que tenha ocorrido um aumento ainda maior nas importações em 2010.

Tabela 26: DRE do Mercado Interno da Aurora

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Faturamento Bruto no Mercado Interno	100	88	117	124	133
Faturamento Líquido no Mercado Interno	100	87	117	125	135
Receita Operacional Bruta	100	88	117	124	133
Receita Operacional Líquida	100	87	117	125	136
Resultado Bruto	100	90	122	130	132
Despesas Administrativas	100	145	182	141	210
Despesas com Vendas	100	72	102	113	115
Despesas Financeiras	100	138	55	51	55
Receitas Financeiras	100	148	40	68	394
Outras despesas/Receitas Operacionais	100	256	113	288	544
Resultado Operacional	100	327	566	748	668

Fonte: Resposta da Vinícola Aurora Ltda. ao Ofício nº02.633/2012/CGPI/DECOM/SECEX

Assim como nas vendas, nota-se que há uma pequena queda entre P1 e P2 nos faturamentos bruto e líquido, assim como no resultado bruto. Entretanto, a Vinícola Aurora logrou resultados significativamente melhores em todos os outros períodos. O aumento do faturamento foi superior ao aumento das quantidades vendidas, o que também indica um aumento nos preços médios.

Nota-se também que o aumento das receitas financeiras e operacionais permitiram que a empresa conseguisse um resultado operacional quase sete vezes melhor em P5, em relação a P1. Houve queda no resultado operacional entre P4 e P5 apenas, o que claramente não é correlacionado com o aumento nas importações, maior entre P3 e P4. Ainda que tal queda no resultado operacional seja atribuída ao aumento das importações ocorrido no período, não cabe classificar isso como prejuízo grave, uma vez que, sem qualquer intervenção, tal empresa conseguiu concorrer com produtos importados obtendo resultados quase sete vezes maiores que no período inicial.

Tabela 27: Número de Empregados da Aurora

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Empregados Contratados	100	100	133	100	116

Fonte: Resposta da Vinícola Aurora Ltda. ao Ofício nº02.633/2012/CGPI/DECOM/SECEX

Nota-se que em nenhum momento o número de empregados esteve menor que em P1; muito pelo contrário, em P4 e P5 esteve 16% maior. Ademais, o crescimento do emprego ocorrido entre P1 e P5 foi inferior ao crescimento da produção, o que também significa ganho de produtividade.

Os dados fornecidos pela própria empresa demonstram que ela aumentou sua produção, sua produtividade, seu número de empregados contratados, suas vendas, seu faturamento e seu lucro mesmo concorrendo com o produto importado. Seria absurdo dizer que esta empresa de alguma forma sofreu dano, quanto mais o prejuízo grave referido na legislação de salvaguardas.

4.2.2. Análise dos indicadores da Garibaldi

Tabela 28: Produção da Garibaldi

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Produção de Vinhos - Engarrafada	100	109	103	67	230
Variação em relação ao período anterior	-	9	-6	-36	163

Fonte: Resposta da Vinícola Garibaldi Ltda. ao Ofício nº02.778/2012/CGPI/DECOM/SECEX

Há dois períodos de queda na produção de vinhos finos da Vinícola Garibaldi. A primeira, entre P2 e P3, foi relativamente pequena e a produção se manteve a níveis acima de P1. A segunda foi 36% maior e poderia erroneamente ser atribuída ao aumento das importações. Todavia, o prejuízo em P4 deve-se – como se verá com maior detalhe mais adiante – a outros fatores, tais quais as condições climáticas desfavoráveis.

A prova de que não se pode atribuir a queda na produção em P4 ao aumento das importações no mesmo período é a própria produção em P5, que foi a maior de todo período, mesmo com as importações se mantendo em patamar parecido ao do período anterior. Se fosse a queda em P4 um prejuízo grave que justificasse a aplicação de uma salvaguarda, a indústria doméstica não teria sido capaz de aumentar consideravelmente sua produção em P5.

Tabela 29: Capacidade Instalada e Grau de Utilização da Garibaldi

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Capacidade Instalada Efetiva - Engarrafada	100	100	100	100	100
Grau de Utilização da Capacidade Instalada Efetiva	100	121	105	95	101

Fonte: Resposta da Vinícola Garibaldi Ltda. ao Ofício nº02.778/2012/CGPI/DECOM/SECEX

Como se vê, houve queda no grau de utilização da capacidade instalada entre P2 e P3, período em que não houve aumento significativo nas quantidades importadas, de modo que não há sentido em dizer que isto é um prejuízo causado pelo aumento nas importações. Entre P3 e P4, houve uma nova queda, mas desta vez leve. Porém, de P4 a P5, o grau de utilização experimentou importante aumento, encerrando em nível superior ao verificado em P1.

Tabela 30: Vendas no Mercado Interno da Garibaldi

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Quantidade Vendida no Mercado Interno	100	86	74	100	166
Varição em relação ao período anterior	-	-14	-12	26	66

Fonte: Resposta da Vinícola Garibaldi Ltda ao Ofício nº02.778/2012/CGPI/DECOM/SECEX Nota-se que há duas quedas nas quantidades vendidas: uma entre P1 e P2 e outra entre P2 e P3. Já entre P4 e P5 houve dois significativos aumentos nas quantidades vendidas, mesmo tendo havido aumento nas importações. Destaca-se que P5 foi o período em que Vinícola Garibaldi mais vendeu vinho fino no mercado nacional, mesmo sendo o período em que houve maior volume importado. Portanto, não há razão para crer que o produto importado está prejudicando as vendas da Vinícola Garibaldi.

Tabela 31: DRE do Mercado Interno da Garibaldi

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Faturamento Bruto no Mercado Interno	100	92	89	125	234
Faturamento Líquido no Mercado Interno	100	94	84	117	223
Receita Operacional Bruta	100	93	89	126	238
Receita Operacional Líquida	100	91	84	117	223
Resultado Bruto	100	117	106	117	264
Despesas/Receitas Operacionais	100	103	106	142	246
Despesas Administrativas	100	70	61	111	238
Despesas com Vendas	100	107	114	100	263
Despesas Financeiras	100	105	99	104	205
Receitas Financeiras	100	298	478	547	3764
Outras despesas/Receitas Operacionais	100	117	58	147	189
Resultado Operacional	100	14	109	302	130

Fonte: Resposta da Vinícola Garibaldi Ltda. ao Ofício nº02.778/2012/CGPI/DECOM/SECEX

Os faturamentos bruto e líquido, assim como as receitas operacionais bruta e líquida, sofreram uma queda entre P1 e P2 e entre P2 e P3. Todavia, houve sucessivos aumentos nos períodos seguintes, registrando-se aumentos superiores a 100%. O crescimento do faturamento aconteceu em proporções superiores ao crescimento das vendas, ou seja, também revelam aumento dos preços praticados. O resultado bruto caiu apenas entre P2 e P3. Nos demais períodos, cresceu sucessivamente, seguindo a mesma tendência do faturamento. O resultado operacional caiu muito entre P1 e P2, mas aumentou nos períodos seguintes e, embora tenha caído de P4 a P5, ainda ficou acima dos patamares verificados em P1.

Tabela 32: Número de Empregados da Garibaldi

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Emprego Total (contratados)	100	105	113	113	128

Fonte: Resposta da Vinícola Garibaldi ao Questionário do Produtor Nacional

Nota-se que o número de empregados cresceu em todos os períodos. Ademais, comparando P1 e P5, percebe-se que o crescimento do emprego foi menor que o da produção, o que indica aumento da produtividade da empresa.

Por tudo isso, os dados fornecidos pela própria empresa também demonstram que, mesmo concorrendo com o produto importado, ela aumentou sua produção, sua produtividade, seu número de empregados contratados, suas vendas, seu faturamento e seu lucro, o que denota que ela não está sofrendo prejuízo.

4.2.3. Análise dos indicadores da Nova Aliança

Tabela 33: Produção da Nova Aliança

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Produção de Vinhos (engarrafado)	100	80	110	108	152
Variação em relação ao período anterior	-	-20	30	-2	44

Fonte: Resposta da Vinícola Nova Aliança Ltda. ao Ofício nº02.771/2012/CGPI/DECOM/SECEX

Há dois períodos de queda na produção de vinhos finos da Vinícola Nova Aliança. A primeira, de 20 p.p., ocorreu entre P1 e P2, mas a ela se seguiu aumento de 30 p.p. em P3, permitindo que a empresa tivesse produção melhor que a do primeiro período, sem qualquer intervenção governamental. A segunda queda, de 2 p.p., ocorrida entre P3 e P4, é irrisória, ainda mais considerando que foi um ano com problemas climáticos que afetou a maior parte dos produtores brasileiros. Em P5, mesmo tendo sido o período com maior volume de importações, a Vinícola Nova Aliança conseguiu um resultado 44 p.p. maior do que o do período anterior.

Tabela 34: Capacidade Instalada e Grau de Utilização da Nova Aliança

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Capacidade Instalada Efetiva- Engarrafada	100	100	100	100	143
Grau de Ocupação da Capacidade Instalada	100	92	98	112	118

Fonte: Resposta da Vinícola Nova Aliança Ltda. ao Ofício nº02.771/2012/CGPI/DECOM/SECEX

Houve queda no grau de utilização da capacidade instalada entre P1 e P2. Todavia, a partir de P3, o grau de utilização da capacidade instalada voltou a crescer, atingindo o maior nível em P5, mesmo diante de um crescimento de 43 p.p. da capacidade instalada.

Tabela 35: Vendas no Mercado Interno da Nova Aliança

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Quantidade Vendida no Mercado Interno	100	123	135	174	201
Variação em relação ao período anterior	-	23	12	39	27

Fonte: Resposta da Vinícola Nova Aliança Ltda. ao Ofício nº02.771/2012/CGPI/DECOM/SECEX

A quantidade vendida no mercado interno cresceu em todos os períodos, permitindo assim que a Vinícola Nova Aliança vendesse, em P5, duas vezes mais do que em P1, mesmo com o alegado crescimento das importações.

Tabela 36: DRE do Mercado Interno da Nova Aliança

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Faturamento Bruto no Mercado Interno	100	126	183	234	300
Faturamento Líquido no Mercado Interno	100	113	169	196	433
Receita Operacional Bruta	100	115	181	216	456
Receita Operacional Líquida	100	114	169	196	435
Resultado Bruto	100	94	172	182	345
Despesas Operacionais	100	132	156	215	285
Despesas Administrativas	100	125	113	333	673
Despesas com Vendas	100	129	170	192	250
Despesas Financeiras	100	95	114	117	231
Receitas Financeiras	100	59	102	79	1210
Outras despesas/Receitas Operacionais	100	111	179	233	138
Resultado Operacional	100	-73	240	39	608

Fonte: Resposta da Vinícola Nova Aliança Ltda. ao Ofício nº 02.771/2012/CGPI/DECOM/SECEX

Os faturamentos bruto e líquido, assim como as receitas bruta e líquida, aumentaram em todos os períodos, sendo que, nos últimos três, tal aumento se deu em proporções maiores que o da quantidade vendida. Isto permite concluir que houve um aumento no preço médio de seus vinhos finos.

O resultado bruto, por sua vez, caiu apenas entre P1 e P2, quando também houve queda nas quantidades vendidas. Todavia, nos três períodos posteriores, o resultado bruto cresceu mais do que as vendas, o que também demonstra um aumento no lucro bruto. O resultado operacional esteve negativo apenas em P2, tendo caído entre P3 e P4. Tal queda no resultado operacional se deve ao aumento das despesas administrativas e com vendas, assim como à queda nas receitas financeiras. Estes indicadores, porém, não são diretamente relacionados à concorrência com o produto importado, mas sim à eficiência administrativa do produtor. Ainda assim, caso se considerem os resultados operacionais em P2 e P4 como indicadores de prejuízo, a mesma também deve considerar os excelentes resultados obtidos em P5 como uma prova de não existência de nexo de causalidade, uma vez que as importações não cessaram naquele período.

Tabela 37: Número de Empregados da Nova Aliança

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Emprego Total (contratados)	100	99	96	111	185

Fonte: Resposta da Vinícola Nova Aliança Ltda. ao Ofício nº02.771/2012/CGPI/DECOM/SECEX

O número de empregados caiu entre P1 e P2 e entre P2 e P3. Nos últimos dois períodos, porém, a Vinícola Nova Aliança aumentou o número de empregados e obteve significativo crescimento. Desta forma, assim como verificado com as demais empresas, os dados fornecidos demonstram que, mesmo concorrendo com o produto importado, a Nova Aliança melhorou seus indicadores durante o período em questão.

4.2.4. Análise dos indicadores da Miolo

Tabela 38: Produção da Miolo

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Produção de Vinhos	100	69	69	38	63
Varição em relação ao período anterior	-	-31	0	-31	25

Fonte: Resposta da Vinícola Miolo ao Questionário do Produtor Nacional

Tabela 39: Capacidade Instalada e Grau de Utilização da Miolo

Empresa	Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Miolo	Capacidade Instalada Efetiva- Engarrafada	100	100	100	100	99,8
Miolo	Grau de Ocupação da Capacidade Instalada	100	70	77,2	43,9	71,7

Fonte: Resposta da Vinícola Nova Aliança Ltda. ao Questionário do Produtor Nacional

A produção de vinhos da Miolo sofreu queda entre P1 e P2 e entre P3 e P4. No entanto, nota-se uma recuperação das quantidades vendidas entre P4 e P5. Seguindo a mesma tendência da produção, o período com menor grau de utilização da capacidade instalada foi P4, seguido de uma recuperação importante em P5. E, como se vê pela tabela abaixo, a quantidade vendida no mercado interno caiu pouco entre P1 e P2, e voltou a cair entre P3 e P4. Porém, assim como a produção, obteve melhora em P5.

Tabela 40: Vendas no Mercado Interno da Miolo

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Quantidade Vendida no Mercado Interno	100	98	98	75	86
Varição em relação ao período anterior	-	-2	0	-23	11

Fonte: Resposta da Vinícola Miolo ao Questionário do Produtor Nacional

Tabela 41: DRE do Mercado Interno da Miolo

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Faturamento Bruto no Mercado Interno	100	98	108	104	119
Faturamento Líquido no Mercado Interno	100	95	95	92	111
Receita Operacional Bruta	100	97	107	104	118
Receita Operacional Líquida	100	95	95	92	111
Resultado Bruto	100	82	67	77	117
Despesas Operacionais	100	101	130	117	140
Despesas Administrativas	100	135	147	137	163
Despesas com Vendas	100	90	95	78	89
Despesas Financeiras	100	91	134	143	193
Receitas Financeiras	100	211	100	226	144
Outras despesas/Receitas Operacionais	100	75	-138	-164	-129
Resultado Operacional	100	-112	-605	-350	-128

Fonte: Resposta da Vinícola Nova Aliança Ltda. ao Questionário do Produtor Nacional

Mesmo com a queda nas vendas, a receita operacional bruta esteve, com exceção de P2, mais alta do que em P1, em todos os períodos. Isso demonstra um aumento dos preços, a despeito do aumento das importações. O mesmo não ocorreu com a receita operacional líquida, que, apenas em P5, foi maior do que em P1. No entanto, tal diferença pode ser explicada, por exemplo, pela incidência de impostos sobre os produtos, e não à condição de concorrência da empresa. Ademais, estes impostos foram responsáveis pelo resultado bruto de P2, P3 e P4 ter sido menor do que em P1.

Nota-se ainda que o resultado operacional líquido foi negativo em todos os períodos, exceto P1. Ainda assim, observa-se clara recuperação de P4 a P5. Tal acontecimento deve-se principalmente ao crescimento das despesas administrativas, financeiras e outras despesas operacionais não identificadas. É possível perceber que o aumento destas despesas nada tem haver com a concorrência do produto nacional com o importado, mas sim com a má gestão da empresa, a qual permitiu que tais custos aumentassem sem que houvesse o aumento da produção ou das vendas. Por fim, conforme tabela seguinte, em P5, a Vinícola Miolo teve o maior número de empregados da série, o que demonstra clara evolução tanto em relação a P4 quanto em relação a P1.

Tabela 42: Número de Empregados da Miolo

Indicador	P1	P2	P3	P4	P5
Emprego Total	100	115	80	79	125

Fonte: Resposta da Vinícola Miolo ao Questionário do Produtor Nacional

A Miolo é, dentre as quatro vinícolas, aquela cujos indicadores estão piores. Todavia, deve-se levar em consideração que todas as vinícolas petionárias estão concorrendo com o produto importado e produzem na mesma região. Portanto, é necessário que seja investigado se tais resultados negativos da Miolo não são fruto de má gestão ou outros fatores que não a concorrência com o produto importado.

Se o aumento de importações fosse de fato a causa da má condição desses indicadores, não só a mesma situação teria de ser constatável na análise das demais empresas, como também os resultados teriam sido piores em P5, quando houve o maior volume importado.

Observa-se que todas as empresas do grupo mostram indicadores bons (ou em evolução boa). Apenas a Miolo tem alguns sinais de dano, mas que remontam ao período anterior àquele considerado pelas petionárias como sendo de surto. A explicação para isso, que não pode ser descartada pelo DECOM, é que a Miolo tem investido bastante na sua ampliação (a Miolo Wine Group é hoje a maior empresa nacional de vinhos finos). Dentre essas operações, a aquisição da Almadén, em 2009 (P3), foi um importante indicador desses investimentos. As importações, nesse aspecto, não contribuem para eventual situação de dano da empresa, até porque coincidem com o período de recuperação, sobretudo de P4 a P5.

O que pode que se destaque ainda que, em 2006, surgiu a Miolo Wine Group. A empresa, a partir de então, passou a formar alianças com empresas conceituadas no meio vitivinícola mundial, associando sua marca ao que existe de melhor em vinhos no mundo. Hoje, a Miolo apresenta oito unidades de negócios: Vinícola Miolo, Fazenda do Seival Vineyards, Fazenda Ouro Verde, RAR, Lovara, Viasul, Osborne e Los Nevados (as últimas três internacionais). Segundo informativo da própria empresa, a Miolo passou a investir pesado nos últimos 10 anos, e isso explica os custos financeiros contidos em seu DRE – e, ainda, pode explicar o aumento das despesas financeiras de P4 a P5 da indústria doméstica, já que a conclusão da compra da Almadén ocorreu justamente em 2011 (P5).

5. NEXO DE CAUSALIDADE

Conforme já demonstrado, a indústria doméstica não sofre prejuízo grave devido ao aumento nas importações. Ainda que a autoridade investigadora determine a existência de prejuízo grave à indústria doméstica, há evidências de que não há relação entre o suposto prejuízo e o aumento das importações. Mais do que isso, há evidências também de que outros fatores influenciaram negativamente a atividade da indústria doméstica, de modo a lhe prejudicar.

5.1. Considerações sobre o suposto prejuízo e o nexo causal

Além das considerações sobre nexo de causalidade feitas na primeira manifestação das Associações, e aqui reiteradas, acrescentem-se, abaixo, outras que igualmente confirmam não haver qualquer relação de causalidade entre o aumento de importações e o suposto prejuízo grave à indústria doméstica. Desta forma, e conforme jurisprudência da OMC, cabe ao DECOM, em seu Parecer final, não atribuir eventuais danos decorrentes de “outros fatores” ao aumento de importações.

Inicialmente, os dados fornecidos pelas vinícolas demonstram que apenas a Miolo e a Lovara sofreram algum prejuízo. Uma vez que todas as cinco vinícolas petionárias concorrem no mesmo mercado, não é plausível considerar que a Miolo e a Lovara tenham tido resultados negativos devido às importações. Nesse sentido, e conforme mencionado no item anterior, a Miolo iniciou o processo de aquisição da Vinícola Almadén em 2009. Todavia, esta era uma marca considerada estagnada no mercado, e que concorria com a própria Miolo. Portanto, é necessário que não seja atribuído às importações qualquer prejuízo sofrido pela Miolo causado, na realidade, pela despesa incorrida na aquisição da Almadén.

Como se pode perceber a partir da análise dos dados sobre as empresas, uma parte significativa do dano incorrido pela indústria doméstica é causada por despesas financeiras, as quais já existiam em P1, isto é, antes do aumento das importações. Excluindo as despesas financeiras, o prejuízo operacional da indústria doméstica começou a ocorrer em P3, período em que as importações mantiveram-se em patamar praticamente estável. O endividamento das empresas da amostra é, portanto, fator que contribui decisivamente para eventual dano por elas sofrido.

Outro fato importante é que, entre P4 e P5, a indústria doméstica teve uma melhora de todos os indicadores, sendo que P5 foi o período em que foi efetuado o maior volume de importações. Isto demonstra uma baixíssima correlação entre o aumento das importações e o suposto prejuízo. Não se pode deixar de mencionar que o aumento do custo de matérias-primas, que prejudicou os resultados principalmente em P5, não está relacionado ao aumento das importações. Uma vez que a produção e as vendas cresceram, não houve perda de escala que influenciasse tais custos.

Vale ressaltar ainda que, conforme jurisprudência da OMC, quando há nexo de causalidade, é de se esperar que ocorra uma coincidência entre o período do aumento das importações ou da participação das mesmas no *market share* e os prejuízos incorridos pela indústria doméstica. Ao analisar os dados sobre importações, observa-se que essas cresceram em quantidades expressivas apenas entre P3 e P4.

Os dados da indústria doméstica, por outro lado, demonstram que o resultado operacional caiu entre P1 e P2 (período em que as importações não preocupavam) e entre P4 e P5. Ademais, para reforçar a tese contrária a de que os prejuízos da indústria doméstica se devem às importações, o resultado operacional registrou aumento entre P3 e P4. Destaca-se, além disso, que, entre P4 e P5, quando houve agravamento do prejuízo operacional, houve também crescimento da participação da indústria doméstica no *market share*. Nota-se, portanto, que há um comportamento distinto entre o resultado operacional e aumento das importações e de sua participação no *market share*.

Outro fator a se considerar nessa análise é que é notável o crescimento do PIB e do PIB *per capita* do Brasil. Tal mudança demonstra um enriquecimento da população brasileira, o que altera também seu padrão de consumo. Conforme foi exposto pelo Instituto da Vinha e do Vinho, é natural que o consumidor com melhores condições financeiras passe a escolher vinhos de marcas e regiões mais tradicionais.

Tabela 43: Evolução do PIB brasileiro

Ano	PIB (bilhões R\$)	PIB <i>per capita</i>
2007	2.661	14.183
2008	3.032	15.992
2009	3.239	16.918
2010	3.770	19.509
2011	4.143	21.252

Fonte: IBGE

Há também fatores estruturais na produção e comercialização do vinho e da uva. Contrapondo-se a este cenário, verifica-se que a maior parcela da vitivinicultura na **região da Serra Gaúcha ainda não se envolveu, de forma organizada e consistente, neste movimento de mudança**. Como consequência deste quadro, a matéria-prima (uvas para processamento) produzida nestas regiões, sobretudo nos segmentos de produção de suco de uva e vinho de mesa (cultivares americanas e híbridas), tem apresentado baixa qualidade e potencial enológico que comprometem o padrão qualitativo dos produtos e a competitividade deste segmento e setor. Esta situação de desvantagem competitiva fica evidente quando comparado com as produções, destas mesmas cultivares, em polos vitivinícolas emergentes implantados em outras regiões do país. Por outro lado, e compondo este cenário, **verifica-se que grande parte das empresas vinícolas estabelecidas mantém suas estruturas físicas e operacionais tradicionais, o que materializa e evidencia a defasagem tecnológica da região**.

6. CONCLUSÕES

Há sérios questionamentos quanto à delimitação do produto objeto da investigação.

Não resta comprovado que houve aumento das importações em razão da evolução imprevista das circunstâncias.

As empresas que compõem a amostra para fins de indústria doméstica representam menos de 50% da produção nacional. Desta forma, não podem ser consideradas como “proporção substancial” daquela produção – o que, em decorrência, mostra que não se está diante de uma indústria doméstica, nos termos da legislação, de cujos indicadores seja possível fazer análise para fins de prejuízo grave.

Ainda que se considere, erroneamente, que há representatividade suficiente para caracterizar a indústria doméstica, os indicadores apresentados demonstram cabalmente que não existe o prejuízo grave alegado, uma vez que a maioria dos indicadores mostra evolução positiva tanto de P4 para P5 quanto de P1 para P5 e, em relação àqueles cuja evolução é negativa de P1 a P5, os dados dos períodos intermediários mostram clara recuperação.

Além disso, por mais que se queira encontrar prejuízo grave, ou afirmar que ele existe, não haveria nexo de causalidade entre as importações e o alegado prejuízo. Especialmente porque o aumento de importações não coincide com os períodos mais críticos por que passou a indústria doméstica, notadamente até P3.

Há, portanto, elementos suficientemente claros para que o DECOM conclua pela inexistência dos requisitos cuja satisfação é exigida pela legislação para fins de aplicação de qualquer medida de salvaguarda. A investigação em questão deve, por isso, ser encerrada sem aplicação de medida.