

# A vitivinicultura brasileira e sua dependência de uma política setorial adequada

José Fernando da Silva Protas  
Pesquisador da Embrapa Uva e Vinho e  
Coordenador do Programa Visão 2025

O setor vitivinícola brasileiro, a despeito das dificuldades impostas pela forte concorrência dos produtos importados no mercado interno e reagindo a este cenário, vêm nos últimos anos, num processo crescente de articulação interinstitucional, envolvendo todos os elos da cadeia produtiva nos seus diferentes segmentos (vinhos e espumantes finos, vinhos de mesa, suco de uva e uva de mesa), com vistas a adequação organizacional do setor. Exemplo emblemático deste processo foi a elaboração, por parte do Instituto Brasileiro do Vinho – IBRAVIN e SEBRAE-RS, no período entre 2004 e 2005, do Programa de Desenvolvimento Estratégico da Vitivinicultura do Rio Grande do Sul, estado maior produtor de uvas e vinhos do Brasil. O referido Programa, denominado Visão 2025, que estabeleceu as diretrizes programáticas das ações de desenvolvimento setorial para o horizonte temporal de 20 anos, encontra-se atualmente em fase

citado do Rio Grande do Sul, embora em dimensão menor, estão sendo desenvolvidas em todos os estados da federação onde a vitivinicultura está estabelecida ou apresenta potencial econômico e socialmente. Com base neste esforço de organização setorial, tem se criado, no âmbito da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Viticultura, Vinhos e Derivados (fórum criado pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA), um ambiente de reflexão, análise, discussão e definição dos grandes temas no sentido da construção de uma política pública capaz de dar ao setor vitivinícola nacional, em toda a sua plenitude, condições objetivas de competitividade e sustentabilidade.

Relativamente à estrutura produtiva e mercadológica, o setor vitivinícola brasileiro, concentrado no Estado do Rio Grande do Sul, apresenta uma

característica atípica relativamente aos países tradicionais produtores de vinhos e derivados da uva e do vinho, pois enquanto naqueles são admitidos apenas produtos originários de variedades de uvas finas (*Vitis vinifera*), no Brasil, além destes, existem produtos originários de variedades americanas (*Vitis labrusca* e *Vitis bourquina*) e híbridas, que representam mais de 80% do volume total de produção desta cadeia produtiva, o que evidencia a existência de uma dualidade estrutural no setor. O segmento de vinhos finos, conforme já comentado, com o processo de abertura da economia brasileira, tem enfrentado uma forte concorrência registrando-se taxas significativas de crescimento das importações. No período de 2001–2005, a participação dos vinhos importados no mercado brasileiro de

vinhos finos passou de 53% para 59% (tabela 1). Em 1994 esta participação era de 31,6%. Neste cenário é notável o espaço conquistado pela Argentina e pelo Chile em detrimento dos demais países exportadores, em especial dos europeus, já que neste mesmo período o crescimento do nosso mercado interno de vinhos finos foi de apenas 4,5%. Este quadro se revela ainda mais preocupante quando confrontado com as estatísticas referentes à comercialização do vinho fino nacional (tabela 2), verificando-se uma queda no volume absoluto comercializado de 15,5%, sendo que, quando analisados estes dados no período de 1999–2005, esta queda atinge 47%, portanto, a perda de competitividade dos vinhos finos brasileiro no mercado interno, embora com uma inversão de tendência em 2005, tem se mostrado inexorável.

Participação dos Vinhos Importados e Nacionais no Mercado Brasileiro de Vinhos Finos, 2001/2005 (1000 litros)

País	2001		2002		2003		2004		2005	
<b>ARGENTINA</b>	2.618.001	3,94%	3.884.432	6,96%	5.863.683	10,37%	11.210.771	17,44%	11.981.135	17,22%
<b>CHILE</b>	5.175.898	7,77%	6.206.675	11,12%	7.971.749	14,11%	11.160.061	17,36%	11.685.418	16,79%
<b>OUTROS</b>	27.397.927	41,19%	16.463.321	29,50%	15.493.907	27,41%	16.786.455	26,18%	17.271.782	24,82%
<b>NACIONAIS*</b>	31.327.391	47,10%	29.258.639	52,42%	27.189.888	48,11%	25.121.136	39,00%	28.650.377	41,17%
<b>TOTAL</b>	<b>66.519.217</b>	<b>100,00%</b>	<b>55.813.067</b>	<b>100,00%</b>	<b>56.519.227</b>	<b>100,00%</b>	<b>64.278.423</b>	<b>100,00%</b>	<b>69.588.712</b>	<b>100,00%</b>

de implantação. Ações pró-ativas do setor privado, como o exemplo

*\*Os valores apresentados referem-se a comercialização de vinhos finos nacional originários do Rio Grande do Sul, que representa cerca de 85% da produção e comercialização deste segmento da cadeia produtiva vitivinícola nacional.*

## Espumantes brasileiros: boa relação qualidade / preço

Diferentemente do cenário em que se encontram os vinhos finos nacional, chama a atenção o significativo incremento verificado na comercialização dos espumantes brasileiros, sobretudo dos “tipo moscatel” que, no período 2001-2005, apresentaram um crescimento no volume comercializado de 122,2%. Da mesma forma, o crescimento consistente verificado nos volumes comercializados dos espumantes (Brut e Demi-Sec), que no período foi de 41,3%, também é significativo, podendo ser considerado fato raro, mesmo se tratando de volumes relativamente pequenos em termos absolutos. Este, parece ser um dos segmentos da vitivinicultura nacional com grande potencialidade de crescimento, pois além da expansão que já se verifica no mercado interno, há o reconhecimento internacional quanto a boa relação qualidade/preço dos espumantes brasileiros, fator decisivo para a sua inclusão na pauta de exportação de produtos brasileiros. Entretanto, o incremento do consumo dos produtos vitivinícolas nacionais e as nossas chances de ingresso no mercado internacional, além dos aspectos promocionais e outros, passa necessariamente, por um ajuste

nas políticas setorial. Apenas para abordar parte desta questão, vejamos alguns aspectos relativos a política tributária e seu desdobramento na nossa competitividade., Em 2005, no âmbito do Plano de Desenvolvimento Estratégico do Rio Grande do Sul - Visão 2025, desenvolveu-se um estudo onde verificou-se a seguinte configuração relativamente a tributação (em cascata) incidente sobre a produção de uma garrafa de vinho no Brasil: Vinhos de Mesa: entre 36,5 e 47,2%; Vinhos Finos: entre 37,1 e 47,9 e Vinhos Espumantes: entre 38,1 e 49,2, do preço ao consumidor. Já na Argentina e no Chile, a alíquota do Imposto sobre Valor Agregado (IVA) é de 21% e 19%, respectivamente. Outros tributos que encarecem sobremaneira o vinho no Brasil como o PIS e o COFINS que, calculados conforme o lucro real, representam 9,25% do valor final do vinho nacional, Não têm semelhante na Argentina e no Chile, pelo contrário, no Chile não há nenhuma contribuição social, posto que a seguridade social é financiada de forma privada. Na Argentina a contribuição social se limita a contribuições sobre a folha de pagamento. Mesmo neste caso, a tributação brasileira é maior: enquanto

o empregador paga a alíquota de 20% sobre a folha de pagamento no Brasil, esta porcentagem cai para 16% na Argentina. Não bastasse esta carga tributária, ainda temos que enfrentar uma política cambial que, por um lado facilita ainda mais as importações e por outro, se alia aos impeditivos impostos pelos países importadores, tais como: a sobretaxa de US\$ 192,40 (cento e noventa e dois dólares e quarenta cents) por tonelada de suco concentrado importado pelos EUA; a exigência da criação oficial das Zonas de Produção Vitivinícolas, com a relação das variedades de uvas produzidas em cada uma, para que seus respectivos vinhos possam entrar na Europa com a indicação varietal e neste caso, uma ironia, pois são os próprios europeus que têm exportado as mudas que dão origem a estes vinhos e, portanto, no mínimo, deveriam saber da sua existência no Brasil. Na verdade, são todas políticas e artimanhas que os países utilizam para proteger seus mercados. Infelizmente para o setor vitivinícola não podemos dizer o mesmo do Brasil, pois hoje temos até normas que regulamentam a importação direta de vinhos pelas principais redes varejistas, facilitando e aumentando a competitividade dos

vinhos importados no mercado interno, sabendo que a estes ainda se somam grandes volumes de vinhos que entram pela fronteira dos países do Mercosul, que a despeito de todos os pleitos e empenho da Câmara Setorial de Viticultura, Vinhos e Derivados junto às autoridades competentes, continua ocorrendo e, segundo se pode avaliar, de forma crescente. Tendo como pano de fundo este conjunto de fatores, fica fácil de se entender o comportamento do mercado de vinho fino brasileiro no primeiro semestre de 2006, quando 67% do vinho fino comercializado teve origem em terceiros países.

Recuperar a nossa capacidade competitiva, interna e externamente, com o reconhecimento de que nossos produtos possuem qualidade e preços compatíveis é o desafio que nos impomos enquanto setor produtivo organizado. Resta saber até onde poderemos contar com uma política setorial adequada e compatível com a realidade da vitivinicultura mundial. Resgatando a abordagem inicial deste artigo, cabe ratificar o espírito e a determinação de toda a cadeia produtiva vitivinícola nacional de construir uma vitivinicultura competitiva e sustentável.