

Usando da faculdade conferida pelo n.º 3.º do artigo 109.º da Constituição, o Governo decreta e eu promulgo o seguinte:

Artigo 1.º É autorizada a Direcção-Geral dos Edifícios e Monumentos Nacionais a celebrar contrato com Sarel — Empresa Industrial de Construções, L.ª, para a execução da empreitada de construção do edifício escolar de oito salas de aula na freguesia de Aqualva, concelho da Vila da Praia da Vitória, pela quantia de 900 900\$.

Art. 2.º Seja qual for o valor das obras a realizar, não poderá a Direcção-Geral dos Edifícios e Monumentos Nacionais despendir com pagamentos relativos às obras executadas, por virtude do contrato, mais de 450 000\$ no corrente ano e 450 900\$, ou o que se apurar como saldo, no ano de 1967.

Publique-se e cumpra-se como nele se contém.

Paços do Governo da República, 7 de Fevereiro de 1966. — AMÉRICO DEUS RODRIGUES THOMAZ — *António de Oliveira Salazar* — *Ulisses Cruz de Aguiar Cortês* — *Eduardo de Arantes e Oliveira*.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA

Gabinete do Ministro

Despacho

A intervenção da Junta Nacional do Vinho durante a campanha de 1965-1966

1. Para reestruturar e ordenar a agricultura de modo que ela ocupe, quanto antes, a posição que sempre lhe pertencerá em qualquer esquema de desenvolvimento equilibrado da economia nacional, tem o Governo vindo a actuar, sector por sector, pela definição de orientações e pela tomada de medidas que são parcelares e parecem independentes, mas que nem por isso deixam de se integrar, como suas peças essenciais, num mecanismo geral de acção previamente pensado e desenhado.

A valorização imediata que foi já possível assegurar às produções pecuárias, aos cereais e ao azeite não teve como preocupação única aumentar preços para dominar ou atenuar problemas de momento. Essa valorização das produções que tenham posição dominante na formação do produto bruto da agricultura e ao mesmo tempo interessem à quase totalidade das explorações agrícolas do nosso território europeu tem sido orientada de modo que ao promover-se a melhoria da situação de conjuntura essa mesma melhoria constitua, por si e desde logo, um passo firme no começo da reorganização da actividade agrícola.

É anote-se que os sectores pelos quais se iniciou a actuação têm a justificar ainda a prioridade que lhes foi dada o facto de serem todos eles indispensáveis ao abastecimento público e de não produzirem em quantidade suficiente para esse abastecimento.

Esta insuficiência das produções não só traduz um desaproveitamento do nosso potencial de riqueza como tem marcada influência no comportamento da balança de pagamentos da zona do escudo.

Na sequência, lógica e natural, deste modo de actuar, seria agora o momento de definir uma política sectorial — a da vinha e do vinho. Como se verificará ao longo desta nota, acontece que, ao examinar as condições em que se tem processado o comércio do produto principal deste ramo da actividade agrícola — o vinho —, nos surgem problemas delicados e complexos, que não respeitam somente à comercialização dos produtos, mas a todo o ciclo

técnico-económico da vinha, desde o seu plantio — cuja lei reguladora está a ser objecto de estudo para revisão — à organização do mercado das uvas e do vinho. E acontece, também, não possuímos os estudos e os dados que permitam, se não a imediata solução desses problemas, pelo menos a sua correcta equação.

Perante esta realidade, que não podemos dominar, o Ministério da Economia não está ainda em situação que lhe permita fazer, com a segurança que os interesses nacionais em causa requerem, as opções em que sempre se traduz a definição de uma política estrutural.

Limitar-nos-emos por isso na presente nota a apontar algumas das bases em que deve assentar e alguns dos objectivos para que deve tender a política da vinha e do vinho e que servirão de orientação geral para os grupos de trabalho que imediatamente vão estudar tudo o que ofereça dúvida e sugerir a forma mais rápida de pôr em prática as soluções a que chegarem.

A falta de uma orientação geral do sector vitivinícola previamente definida, a intervenção da Junta Nacional do Vinho na presente campanha tem mais uma vez o carácter de intervenção conjuntural. Se, no entanto, a compararmos com as realizadas em anos anteriores, verificaremos que se procurou melhorar a intervenção deste ano em tudo o que podia ser imediatamente corrigido e se “comporte nos limites de uma acção dominada pelas preocupações causadas por mais uma grande produção de vinho que o mercado, deixando actuar livremente os seus mecanismos, nunca absorveria aos preços que têm sido garantidos aos produtores.

Partindo do princípio — a que não poderemos deixar de aderir — de que as intervenções no mercado só são úteis e viáveis quando os encargos que delas resultem se comportem, em prazo razoável, nos limites da capacidade financeira dos mecanismos responsáveis pela estabilização do mercado, a intervenção na presente campanha impõe a cobrança a realizar no circuito da comercialização (no armazenista ou no retalhista) de um diferencial que permita a arrecadação das receitas necessárias para compensar os encargos e os prejuízos resultantes da intervenção.

A falta de elementos seguros de correcção dos preços até aqui garantidos ao produtor, procurar-se-á, durante a presente campanha, assegurar à lavoura os preços líquidos médios que ela recebeu no ano passado. Este objectivo não impede, no entanto, que as tabelas dos preços de aquisição de vinhos pela Junta, completados por outras medidas, marquem, desde já, a tendência de valorização dos vinhos de qualidade, nomeadamente e sobretudo dos das regiões demarcadas.

2. As medidas tomadas para a campanha em curso e aquelas que o futuro venha a exigir não poderão ser entendidas nem bem aceites pelo País e, sobretudo, pela lavoura, que precisa de um mercado estável capaz de lhe assegurar, permanentemente, preços que cubram os seus custos completos de produção, se não for apresentada, com toda a clareza, a situação em que nos encontramos e as suas determinantes. Conhecer bem as implicações, as consequências de uma acção passada, constitui, sem dúvida, a mais segura garantia de acerto na acção futura. Só essa convicção nos levou a trazer a público os elementos e as reflexões constantes desta nota.

Não vale a pena fazer aqui a história da acção da Junta Nacional do Vinho, nem tão-pouco lembrar o que foram a perturbação e o prejuízo da lavoura enquanto o Estado não pôde organizar a sua intervenção no mercado, assegurando a estabilidade relativa dos preços ao produtor e ao consumidor. Limitar-nos-emos a indicar a

evolução das produções nacionais, pois que todas têm repercussão na área da Junta Nacional do Vinho.

Evolução das produções

	Hectolitros
1955	11 336 000
1956	10 964 000
1957	9 576 000
1958	8 585 000
1959	8 924 000
1960	11 457 000
1961	7 419 000
1962	15 268 000
1963	12 979 000
1964	13 594 000
1965	(a) 14 000 000

(a) Este número não é ainda definitivo, mas exprime já a redução que no volume da produção se fez em virtude da sua baixa graduação alcoólica média.

A evolução das produções aponta uma nítida tendência para o seu aumento e para a sua maior estabilidade, o que é devido não só ao alargamento da área de plantio como também à melhoria da produtividade média dos vinhedos, fruto de um meritório esforço dos serviços oficiais e da lavoura em matéria de aperfeiçoamento das técnicas de cultivo.

A fim de assegurar à lavoura os preços considerados convenientes, a Junta comprou no mesmo período as seguintes quantidades de vinho:

Volumes e valores das intervenções

Colheitas	Quantidades em hectolitros	Valores em escudos
1955	351 000	54 689 000\$00
1956	214 000	43 488 000\$00
1957	2 500	945 000\$00
1958	279 000	80 995 000\$00
1959	161 000	38 909 000\$00
1960	817 000	223 187 000\$00
1961	145 000	38 380 000\$00
1962	2 522 000	598 847 000\$00
1963	2 228 000	583 016 000\$00
1964	2 055 000	410 000 000\$00

E para executar a intervenção no mercado teve e terá de proceder a um constante alargamento da sua capacidade de armazenagem:

Evolução da capacidade de armazenagem da Junta

	Hectolitros
1958	1 306 950
1959	1 352 160
1960	1 434 845
1961	1 493 935
1962	1 589 210
1963	1 641 695
1964	1 735 050
1965	1 841 050

O investimento do organismo na construção de armazéns, adegas cooperativas e equipamento respectivo foi o seguinte:

	Contos
Construção e apetrechamento de adegas cooperativas — participação financeira da Junta Nacional do Vinho	73 000
Construção e equipamento de armazéns da Junta Nacional do Vinho	193 000
Total	266 000

Apesar do que se realizou, a capacidade de armazenagem da Junta, se as intervenções prosseguirem aos níveis

anteriores, está longe de ser suficiente, ainda mesmo que se continue a transformar em aguardente vinhos que melhor seria não queimar.

A Junta não pôde vender senão uma pequena parte das quantidades do vinho que nos últimos anos retirou do mercado. Por esse motivo, é esta a sua situação quanto a produtos acumulados nos seus armazéns:

Existência de vinho e de aguardente vínica em 30 de Novembro de 1965

	Litros	Valor
Aguardente	66 002 601	1 078 482 500\$00
Vinho	83 273 615	211 514 982\$00
Total		1 289 997 482\$00

Para a constituição e manutenção deste *stock* a Junta Nacional do Vinho teve, como é evidente, que recorrer ao crédito. Neste plano a sua posição é a seguinte, apesar de a Junta ter beneficiado já na última campanha das receitas provenientes de uma taxa de \$40 por litro cobrada na produção e destinada a facultar-lhe meios considerados indispensáveis à sua actuação no mercado:

Débitos da Junta Nacional do Vinho em 31 de Dezembro de 1965

	Valor em contos
A Caixa Geral de Depósitos, Crédito e Previdência	640 000
Ao Fundo de Abastecimento	338 000
Aos bancos	256 000
Total	1 234 000

Quando se compare o 1 234 000 contos em que se traduz a posição devedora total da Junta com o valor das suas existências em armazém, parecerá poder concluir-se que os problemas em que o organismo se debate e se apresentarão a dificultar a sua intervenção na presente campanha serão apenas problemas de tesouraria, por um lado, e de capacidade física de armazenagem, por outro. A realidade é, no entanto, diferente.

Os valores atribuídos aos *stocks* da Junta são puramente contabilísticos, traduzem o preço de aquisição dos vinhos à lavoura, acrescido do custo do transporte e armazenagem e ainda do custo de produção de aguardente na parte em que nela foram transformados os vinhos. Mas na prática este *stock* nem pode ser desmobilizado em prazo curto nem a preço que se aproxime do valor que lhe é atribuído. Vejamos:

Aguardente. — Possui hoje a Junta cerca de 130 000 pipas de aguardente e verá, sem dúvida, as suas disponibilidades muito acrescidas depois da intervenção a que procederá na presente campanha. O custo da produção de 1 pipa de aguardente (500 l) anda por cerca de 8000\$ (1 pipa de aguardente = ± 7-8 pipas de vinho). A este preço de custo há que acrescentar os encargos de armazenagem e conservação.

A venda de aguardente no mercado interno a 8000\$ só seria possível em quantidades muito limitadas, visto que o próprio fornecimento anual para o benefício do vinho do Porto, teóricamente fixado em 8000\$ a pipa, não o é na prática, uma vez que a pressão das existências levou à abertura sistemática de «contingentes extraordinários» a preço muito mais baixo. A restante procura no mercado interno é pequena e a oferta fica muito longe do preço a que a Junta tem a sua aguardente.

A menos que se verifique uma alteração profunda nas condições prevaletentes nos mercados externos — produções anormalmente baixas nos países nossos concorrentes —, não poderemos contar que eles nos absorvam nem a prazo médio nem a preço razoável a aguardente vínica de que dispomos. A partir do Verão passado a Junta Nacional do Vinho intensificou as suas diligências para exportar aguardente, mas a procura só se mostrou interessada em quantidades pequenas e ofereceu preços tão baixos que melhor é não os mencionar.

Não será optimismo demasiado esperar que esta situação do mercado estrangeiro melhore um pouco, como não é de pôr de lado a hipótese de, através de eventuais operações de compensação, colocarmos nos mercados externos alguma aguardente a preços razoáveis. Mas, na actual conjuntura do mercado, seria imprudência, que as nossas responsabilidades não consentem, contar com as existências de aguardente para resolver os actuais problemas financeiros da Junta Nacional do Vinho e decorrentes das suas intervenções do mercado.

Vinho. — Possui a Junta em armazém cerca de 170 000 pipas (500 l), ao preço médio de 2\$54 o litro. Como temos vivido anos sucessivos de grandes produções, a Junta não tem podido lançar no mercado interno o vinho que adquire. E, mesmo que amanhã o venha a poder fazer, sem que com isso torne impossível à lavoura obter um preço razoável pela sua produção, dado o alto preço a que se encontram constituídas as suas existências, não é razoável admitir que a Junta venha a poder colocar no mercado interno os seus *stocks* sem grande prejuízo, a menos que se aceitasse a alta de preços no consumo, o que à luz do condicionalismo actual é impensável. Apesar de tudo, o lançamento no mercado interno seria sempre a forma menos ruínosa de escoamento das existências em poder da Junta.

Também neste caso o sentido da realidade e o dever de prudência nos não consentem que assentemos nesta hipótese os nossos cálculos sobre o valor dos *stocks* da Junta, nem que contemos com quaisquer vendas no mercado interno como solução para os problemas financeiros e de tesouraria que imediatamente preocupam aquele organismo. Basta ter em conta que às 170 000 pipas de vinho hoje armazenadas se juntará amanhã a parte que não for transformada em aguardente das 400 000 pipas que se pensa a Junta venha a comprar por força da sua intervenção na presente campanha.

No plano da acção em prazo útil resta examinar as possibilidades que a Junta tenha de acelerar o escoamento dos seus *stocks* de vinhos comuns para os mercados estrangeiros.

Quando se atenta na evolução das quantidades anualmente vendidas para o estrangeiro, salta à vista o esforço que tornou possível tão considerável aumento da nossa exportação de vinhos lisos:

Exportação de vinhos comuns para mercados estrangeiros

	Litros
1959	22 390 068
1960	22 195 000
1961	26 587 400
1962	29 484 200
1963	38 847 800
1964	59 973 824
1965	72 801 085

Ao vermos que a exportação anual passa em sete anos de 44 000 pipas para cerca de 145 000, somos naturalmente levados a pensar que nela está uma das maiores

contribuições para a solução dos problemas criados pelos nossos excedentes de vinhos, acumulados e a acumular.

Os números atrás citados requerem, no entanto, dois comentários com importância de monta para o entendimento da situação presente e para a formulação da política futura.

Os vinhos de qualidade que certas empresas especializadas estão a exportar e a vender engarrafado, a coberto das suas marcas comerciais, podem não ter ainda uma grande expressão quando os volumes dessa exportação se comparam com a grandeza da produção nacional. Mas a venda de vinhos de marca nos mercados externos tem já um grande sentido como valorização concreta da economia de certas regiões e constitui título de legítimo orgulho para o País e para as empresas que tiveram a coragem de se organizar de modo a fazerem no estrangeiro concorrência a vinhos de mesa de alta e velha reputação.

Consola, na verdade, encontrarmos hoje em alguns dos mais reputados restaurantes estrangeiros vinhos portugueses cotados por vezes a preços superiores aos de regiões e aos de marcas a que parecia terem o hábito e o tempo concedido o dom da invencibilidade. Esta uma realidade, este um caminho a seguir — o caminho da qualidade.

O segundo comentário é ditado pela necessidade de completarmos o quadro em que se registou a evolução das quantidades de exportação de vinhos correntes com uma nota sobre o preço a que esses vinhos foram vendidos.

Dada a concorrência desenfreada entre os vendedores de vinhos comuns — grande parte deles destinados a lote —, a Junta está a fornecer os vinhos para exportação a preços que, consoante os mercados, são, por litro no armazém da Junta, de 1\$, 1\$20, 1\$40 e 1\$80. Os preços mais altos correspondem às vendas para alguns dos mercados da E. F. T. A. O preço médio ponderado do vinho para exportação não tem ultrapassado 1\$20 por litro no armazém da Junta. Quando se sabe que este organismo tem as suas existências de vinho constituídas (não entrando em conta com o prejuízo certo na aguardente) a 2\$54 por litro, concluiremos que a Junta perde mais de 1\$30 em cada litro de vinho comum que o País exporta. A esta luz teremos que raciocinar sobre o valor real das existências de vinho da Junta e sobre a futura política de exportação.

Uma conclusão se impõe desde já: a exportação (fora o caso dos vinhos de mesa de qualidade) não pode ser efectuada aos preços a que se tem considerado necessário intervir no mercado interno, pelo que representa na presente conjuntura apenas um meio de escoar os excedentes com o menor prejuízo.

E' desta conclusão uma outra resulta: ou se mantém o actual esquema de actuação, e, nessa hipótese, é indispensável encontrar dentro do mercado interno receitas que cubram os prejuízos da intervenção, ou se estuda para o mercado do vinho uma nova organização que comporte o escoamento dos excedentes aos preços oferecidos pelos mercados externos, sem prejuízo incomportável pelos mecanismos de intervenção.

Estas notas permitem conhecer o significado verdadeiro das expressões numéricas em que se traduz quer o valor das existências de vinho e de aguardente em armazém da Junta, quer a posição devedora deste organismo.

3. O exame das características e dos resultados da política de intervenção no mercado do vinho permite

salientar alguns dos aspectos de maior interesse para a definição do modo futuro de actuar.

a) Não se discute a necessidade de assegurar às principais produções agrícolas um mercado interno, tão mais vasto quanto possível, onde se pratiquem preços que, pela sua estabilidade e pelo seu nível, garantam às explorações técnica e economicamente viáveis uma justa rentabilidade anual média.

Mas a estabilidade dos preços não pode significar a sua rigidez ou invariabilidade. A estabilidade deve ser dinâmica, de modo que, dentro de limites razoáveis, os preços se adaptem às flutuações da conjuntura.

Não tem dado mostras de suficiente flexibilidade o critério de intervenção no mercado do vinho até aqui adoptado. Quando se examinam as tabelas dos preços de sua aquisição pela Junta nos últimos anos, é-se conduzido a pensar ter havido a finalidade de garantir para o vinho um preço quase constante, independente, portanto, quer das maiores ou menores produções, quer da mais intensa ou da mais fraca procura dos mercados.

A adopção deste critério explica, em grande parte, a constituição dos *stocks* da Junta Nacional do Vinho a preços que se situam muito acima da realidade do mercado ou fora dele.

b) A rigidez dos preços tem o critério de intervenção juntado uma outra característica — a da sua uniformidade regional.

Uma vez que a área da Junta Nacional do Vinho envolve regiões muito diversas quanto a custos de produção e a qualidade dos vinhos, o critério de uniformidade nem é justo na distribuição dos benefícios nem incentiva suficientemente as produções de qualidade que não podem ser aferidas só pelo seu grau alcoólico.

E, para nós, líquido que o futuro critério de intervenção deverá assentar em bases de demarcação regional e deverá ainda ser elemento activo do fomento das produções de qualidade que melhor respondam às exigências dos mercados consumidores. Isto não significa que a política de intervenção deixe de ter na devida conta a necessidade de produções que, não sendo de alta qualidade, pelo seu menor custo de produção, tornam possíveis preços do vinho acessíveis a todas as classes do consumo e competitivos no mercado internacional.

A política do vinho deverá ainda ter em consideração o possível lugar que à vinha deve caber como instrumento do desenvolvimento regional. Por outras palavras: independentemente dos aspectos de qualidade, não se poderá esquecer que, entre as regiões com aptidão para a produção de vinho, umas não podem prescindir dessa produção sem grave risco para o equilíbrio e viabilidade do esquema da sua valorização económica, enquanto outras possuem condições que lhes permitiriam substituir, total ou parcialmente, a vinha por culturas e produções igualmente rentáveis, se não mais. A revisão a que se procederá da lei de plantio da vinha não deixará de ter também em conta este aspecto da questão.

O critério de intervenção a preços uniformes pode e deve ser objecto de alguma correcção imediata — e sê-lo-á —, mas para a adopção de um sistema inteiramente diverso é necessário que os serviços competentes façam antes a correcta demarcação das regiões vitivinícolas e procedam dentro dessas regiões a um cadastro, mesmo elementar, das plantações — única forma de impedir a passagem de vinhos ordinários e, portanto, mais baratos, para as regiões de qualidade demarcada.

É esta uma das questões prévias a que aludimos e que importa decidir quanto antes.

c) O tipo de intervenção que se adoptou tinha de presupor colheitas que, embora se situassem ora acima ora abaixo da capacidade de absorção do mercado, se equilibrassem com esta capacidade em período razoável. A verificarem-se estas condições, então a Junta poderia nos anos de grande produção retirar do mercado os excedentes que nele lançaria nos de baixa produção. Esta forma de regularização do mercado, além de assegurar ao produtor e ao consumidor preços relativamente estáveis, não provocaria prejuízos insuportáveis pelo mecanismo de intervenção, pois que estes se limitavam aos encargos de recolha, armazenagem, conservação e transformação do produto.

O problema começa a surgir quando se registam altas produções consecutivas e atinge a sua verdadeira gravidade quando se afirma a tendência de a produção anual começar a ser sempre superior à procura média anual dos mercados.

Foi para a hipótese de equilíbrio, em prazo razoável, entre a oferta e a procura, que a Junta Nacional do Vinho estudou e pôs em prática o seu esquema de intervenção, pois que era aquele que se verificava no momento da criação do organismo. E se, dentro de certa visão optimista, se pretender afirmar que não se atingiu já no nosso caso a situação de uma produção média superior à capacidade de absorção dos mercados a preço razoável, é fora de dúvida termos de admitir essa hipótese e precisarmos de enfrentar, desde já, as consequências imediatas de anos sucessivos de grandes produções.

d) Pode dizer-se que uma das características do estilo da intervenção da Junta no mercado está no facto de ela ser o comprador que mais oferece pelo vinho. E, salvo os casos de vinhos de marca ou de certas produções que se comercializam, como que em circuito fechado, dentro da sua própria região, acontece, ainda, a Junta comprar no geral os vinhos comuns de melhor qualidade, o que significa não interessarem eles o comércio pelos preços a que ela os adquire.

Tem interesse observar a composição das compras da Junta, por exemplo, nas duas últimas campanhas:

Intervenção por classes de categoria de vinho

Categoria	1963	1964	Diferenças
1. ^a	24,67 %	33,35 %	+ 8,68 %
2. ^a	30,97 %	29,97 %	+ 9,00 %
3. ^a	17,76 %	14,92 %	— 2,84 %
4. ^a	5,02 %	3,56 %	— 1,46 %
5. ^a	21,58 %	8,26 %	— 13,32 %
Total: litros	230 144 921	205 407 270	

Embora se entendam os motivos que originam este facto, parece que deveremos evitá-lo tanto quanto possível na futura organização do mercado, e mesmo na intervenção da presente campanha.

O facto de a Junta adquirir aos mais altos preços os melhores vinhos tem inconvenientes evidentes:

Eleva o custo da intervenção, que na sua maior parte se destina à queima para a produção de aguardente;

Orienta o comércio para a compra dos vinhos de pior qualidade, o que, não sendo justo para o consumidor, que os paga por bons, prejudica também a produção, pois que esta está interessada na expansão do consumo interno, e a qualidade é factor essencial dessa expansão;

Desobriga a produção do dever que lhe incumbe de colaborar nos esforços de expansão do consumo. Na verdade, os produtores, sabendo que a Junta lhes paga o seu vinho a preço compensador, que o comércio lhe não oferece, limitam-se a aguardar que ela vá às suas adegas levantar-lhes o vinho.

Essa noção, tão nossa, de que é melhor ganhar menos com pouco trabalho do que mais com muito, não deve ser ajudada. Encontramos hoje empresários individuais e associações de produtores (adegas cooperativas) que estão a trabalhar o mercado, lutando e correndo riscos, mas que conseguem impor as suas produções, a coberto das suas marcas, a preços superiores aos que lhes seriam garantidos pela sua passividade. São estes empresários os que mais importa ajudar, pois só com a sua acção e a sua iniciativa (sejam produtores agrícolas, sejam apenas organizações comerciais) poderemos esgotar a capacidade de produção do mercado para o consumo de vinhos.

A fim de estimular a produção à comercialização dos seus vinhos, o Ministério da Economia, pelo Fundo de Abastecimento, e ouvida a Junta Nacional do Vinho, estudará a forma de financiar as adegas cooperativas quando tenham volumes mínimos suficientes de produção média ou as associações de adegas cooperativas que se constituírem para comercialização dos vinhos dos seus associados.

e) Tem sido objecto das mais compreensíveis reclamações da lavoura o atraso da Junta na liquidação aos produtores dos vinhos que lhes adquire.

Quem passar os olhos pelos esclarecimentos dados neste despacho não deixará de se aperceber da grandeza do esforço feito pelos serviços e da delicadeza dos problemas que se apresentaram àqueles que tiveram a responsabilidade de decidir o tipo de intervenção da Junta Nacional do Vinho no mercado ao longo dos últimos anos. A parte ainda em dívida dos empréstimos contraídos pelo organismo só por si dá ideia do que tem sido a dificuldade de encontrar os meios necessários ao pagamento à lavoura do vinho que, para a defender, lhe foi adquirido.

Mas se os atrasos nos pagamentos têm cabal explicação, nem por isso eles deixam de anular parte muito grande da justiça e da utilidade, ou seja, do próprio fundamento da intervenção.

Sendo tão diferentes de região para região e dentro de cada uma delas as dimensões das explorações e as capacidades de resistência financeira dos empresários agrícolas, qualquer plano de apoio à produção deve procurar beneficiar todos com justiça, implicando esse objectivo que o auxílio se preste prioritariamente aos mais necessitados.

Está aceite o princípio de que os mais necessitados são, para o caso que nos interessa agora, os produtores que tenham manifestado menores quantidades de vinho. Aceitamos o critério por não podermos utilizar de momento outro melhor. Pensamos no entanto que ele não é inteiramente válido ou não o é, pelo menos, em todas as regiões e na generalidade dos casos: seria, por exemplo, mais correcto estimar a capacidade financeira dos empresários pela avaliação global da produção bruta das suas explorações — desde que técnica e economicamente bem orientados — e pela posição que nessa produção ocupa o vinho. Pode, na verdade, um empresário ter uma exploração grande, bem diversificada e bem equilibrada, e, nela, o vinho ter lugar modesto, e pode uma outra exploração agrícola muito mais pequena e débil ser grande produtora de vinho.

Aceitando, no entanto, o princípio que em matéria de intervenções sectoriais considera os pequenos produtores

desse sector como sendo os empresários agrícolas de menor resistência financeira, teremos que a intervenção para apoio dos preços se deve dirigir preferentemente a estes. Não se duvida de sempre ter sido esta uma das finalidades das intervenções realizadas pela Junta, como não está igualmente em causa a certeza de que o organismo paga sempre o vinho que adquire ou promete adquirir. Para os produtores de menor resistência financeira o problema está apenas no tempo que a Junta leva a fazer o pagamento integral do vinho que compra. Esse tempo é muitas vezes incompatível com as necessidades de numerário que os pequenos produtores têm logo no início da campanha e, por isso, eles, os que deveriam receber prioritariamente o benefício da intervenção, são aqueles que primeiro se entregam ao mercado.

Para ocorrer a esta dificuldade, já na intervenção do ano corrente se irá reintroduzir a prática do «financiamento», que durante anos a Junta Nacional do Vinho seguiu e que, muito compreensivelmente, suspendeu por imposição das suas dificuldades financeiras.

Espera-se que, por este modo, o financiamento de parte da produção possa beneficiar imediatamente a quase totalidade dos produtores, que por escalões de produção se encontram assim distribuídos:

Produção manifestada e número de produtores da área da jurisdição da Junta Nacional do Vinho, distribuídos por escalões (a).

Escalões de produção	Produtores		Produção		
	Número	Porcentagem	Pipas	Porcentagem	Média por produtor
Até 5 pipas	175 859	78,620	312 532,0	25,263	1,78
5 a 10 pipas . . .	25 189	11,270	184 017,0	14,875	7,31
10 a 20 pipas . . .	13 283	5,935	188 365,0	15,226	14,18
20 a 50 pipas . . .	6 954	3,105	211 121,0	17,066	30,36
50 a 100 pipas . .	1 548	0,692	106 009,5	8,569	68,48
100 a 200 pipas . .	533	0,239	72 880,0	5,892	136,74
200 a 500 pipas . .	225	0,100	68 182,5	5,512	333,03
500 a 1000 pipas .	67	0,028	46 293,5	3,743	690,40
Mais de 1000 pipas	27	0,011	47 685,0	3,854	1 766,11
<i>Totais</i>	223 685	100,000	1 237 085,5	100,000	5,530

(a) Os números indicados carecem de actualização. O quadro não inclui as adegas cooperativas, que representam cerca de 16 por cento da produção total:

7 adegas com 500 a 1000 pipas, correspondendo a 2,4 por cento da produção total e 0,006 por cento do número de produtores;
43 adegas com mais de 1000 pipas, correspondendo a 13,2 por cento da produção total e 0,04 por cento do número de produtores.

Estas são algumas das lições que a experiência da actualização da Junta Nacional do Vinho nos dá e que não podem ser esquecidas quando chegar o tempo de definir a orientação global para o sector vitivinícola.

4. O juízo que se venha a fazer sobre as possibilidades de alargamento do mercado terá a maior importância para a determinação do nível a que no futuro se deverão fixar os preços de intervenção da Junta.

As considerações que se fizeram sobre os preços a que a exportação para o estrangeiro de vinhos correntes se pratica dispensam novos esclarecimentos a demonstrar que esta exportação só interessa na medida em que faça parte de um esquema de organização do mercado que a torne possível sem prejuízo insuportável para o mecanismo da intervenção.

Vimos também, por outro lado, que todo o auxílio deverá ser dado às empresas que, bem organizadas, se abalancem à exportação de vinhos de marca adaptados às características dos mercados consumidores.

As possibilidades de expansão do consumo em curto prazo e a preços razoáveis dos vinhos correntes só se encontram no mercado do espaço português europeu e ultramarino.

Os estudos que importa realizar para definir a acção a exercer sobre o mercado do nosso território europeu deverão sobretudo dirigir-se ao exame dos circuitos de comercialização do produto, à viabilidade da redução das vendas do vinho a granel e sua consequente valorização pela embalagem e ainda à estimativa da relação entre a baixa do preço do vinho e o aumento do seu consumo.

O problema, no território europeu, é delicado pelo facto de o comércio do vinho ter as características mais diferentes de região para região. Mas nem por isso nos é permitido desistir da organização de planos de intensificação do consumo e, nestes planos, a produção tem que intervir com a consciência de que deles depende muito a sua sorte.

No que se refere aos circuitos de comercialização e como simples começo de solução, deverá, dentro de dias, ser promulgado o diploma que reorganiza o sector armazenista de vinhos.

A expansão a curto prazo do consumo no mercado interno ganha, no entanto, perspectivas de grandeza quando se pensa no que se pode e no que se deve fazer em matéria de melhoria do abastecimento ultramarino.

O ultramar representa já hoje parte considerável do consumo nacional de vinhos comuns e tem o direito de beber mais vinho, vinho mais barato e vinho melhor.

Fornecimento às províncias ultramarinas

Litros

1955	100 829 362
1956	115 924 328
1957	112 667 447
1958	101 329 538
1959	106 278 409
1960	108 658 000
1961	102 289 000
1962	86 971 800
1963	103 582 500
1964	132 104 697
1965	137 659 827

Quer no que respeita o comércio de vinhos, desde a produção até às províncias ultramarinas, quer no que toca à organização dos mercados dessas províncias, quase tudo o que está feito precisa de revisão e de remédio urgente. O grupo de trabalho que mais cedo se constituirá será justamente o incumbido de estudar os problemas próprios do circuito do comércio dos vinhos, que se inicia nas regiões produtoras e vai até à casa de cada consumidor ultramarino.

O Ministério da Economia sabe de antemão que terá todo o apoio dos Ministérios da Marinha e do Ultramar e dos governos das províncias ultramarinas para o encontro de solução possível para este problema, que é de verdadeiro interesse nacional.

5. Quando se reflecte sobre a organização do mercado do vinho, um ponto nos parece claro: a organização deve assentar na demarcação regional mais conveniente e ter em conta os custos completos de produção das explorações técnica e economicamente viáveis de cada uma dessas regiões. A organização do mercado do vinho deverá ainda, como o dissemos já, estimular as produções de qualidade que melhor satisfaçam as características dos mercados consumidores a que se destinam, ter em conta a medida em que importa manter, para o equilíbrio dos preços, produções que, não sendo de alta qualidade, tenham a vantagem dos seus baixos custos de produção,

e pode também ter de comportar certas produções que, não se impondo pela sua qualidade, sejam no entanto indispensáveis ao desenvolvimento económico de certa zona ou região. A adopção de uma base regional implica a aceitação de que os preços de garantia oferecidos ao produtor sejam diferentes de região para região.

Esta deverá ser uma base comum a qualquer esquema que venha a adoptar-se para a comercialização e a estabilização dos preços no mercado.

Outro dos pontos que não oferecem dúvida é o da necessidade de a política de estabilização de preços ou de garantia dos preços ser exequível no plano financeiro. Para tanto, essa política tem de adaptar a produção à evolução do mercado, de tal modo que, em prazo razoável, os encargos resultantes da intervenção para defesa dos preços se comportem no volume das receitas criadas por força do mesmo mecanismo de intervenção.

Ainda que venha a admitir-se que a política de apoio à produção vinícola possa provocar prejuízos que excedam as suas receitas próprias, teremos, mesmo assim, que lhes pôr um outro limite, que é o da capacidade financeira do organismo central de compensação de preços e de estabilização do mercado — o Fundo de Abastecimento.

Na presente conjuntura, este organismo, cuja missão é servir igualmente o produtor e o consumidor, não só está a responder por todo o apoio de preços aos grandes sectores da nossa produção agrícola, como está ainda a reforçar os fundos e serviços próprios do fomento da produção — Fundo de Melhoramentos Agrícolas, Campanha de Fomento Pecuário, Fundo de Fomento Florestal, mecanização, etc. A lavoura, no seu próprio interesse, não pode desejar que a participação do Fundo de Abastecimento na garantia de determinados preços do vinho vá ao ponto de tornar impossível àquele organismo a continuação do apoio que está a dar a outros sectores, também vitais, da produção agrícola e em que, aliás, estão interessados quase todos os vitivinicultores portugueses. De resto, a acção de fomento em todos os campos da agricultura, em curso, por força das verbas para esse efeito inscritas no orçamento do Estado e apoiadas pelo Fundo de Abastecimento, é condição *sine qua non* de reordenamento geral e do aperfeiçoamento técnico da actividade agrícola e, por isso, é também condição necessária a qualquer solução sectorial válida, inclusive a da própria vitivinicultura.

Dúvidas surgem já quanto ao processo de organizar a intervenção para garantia não de preços constantes, mas sim daqueles que correspondam, para cada região, à cobertura razoável dos seus custos completos de produção economicamente viável e que necessariamente tem que variar em cada ano, quer em virtude das oscilações dos custos dos factores de produção, quer em virtude dos seus volumes anuais, ou seja, da produtividade das vinhas.

Um dos sistemas de actuação poderá ser o de, tendo em conta a capacidade de absorção do mercado nacional (o único sobre o qual temos poder de organização) a determinados preços considerados os mais convenientes, garantir a cada produtor a intervenção sobre a parte do seu vinho que for necessária para cobrir o custo completo da sua produção ou uma percentagem tão mais alta quanto possível desse custo. Por custo completo de produção de cada produtor entender-se-á aquele que, em cada ano, for determinado para as explorações economicamente viáveis que devam ser consideradas como «explorações características» de cada região.

As quantidades restantes de vinho, que corresponderiam a quantidades marginais da produção média, ficariam bloqueadas para serem lançadas no mercado interno

quando este necessitasse delas ou para serem exportadas aos preços oferecidos pelo estrangeiro. Com estas quantidades marginais o produtor poderia ganhar mais ou menos, consoante as reacções do mercado, mas deveria, pelo menos, ganhar sempre o suficiente para preencher a parte que porventura a intervenção não tivesse podido cobrir do seu custo completo de produção.

Outro método mais conforme com os nossos hábitos e de mais fácil execução será o de encontrar no circuito do vinho as receitas suficientes para a cobertura dos encargos e prejuízos resultantes da intervenção. Por outras palavras: será necessário cobrar no mercado interno um diferencial que, tendo em conta, nomeadamente, a elasticidade da procura nesse mercado e o volume da produção em cada ano, produza as receitas necessárias para ocorrer aos encargos resultantes da intervenção que for necessário fazer para manter preços que assegurem à lavoura a cobertura dos seus custos completos de produção. Os encargos da intervenção serão, sobretudo, representados pelo custo da mobilização de capitais e pelos prejuízos verificados no escoamento, no momento oportuno e aos preços possíveis — que, normalmente, serão os de exportação —, dos excedentes retirados do mercado interno.

Dissemos que esta receita tem a natureza de um diferencial porque, na realidade, ela deverá ser calculada de modo a poder financiar a diferença entre dois preços: aquele a que o vinho retirado do mercado interno se encontra nos armazéns da Junta (tendo em conta os encargos, directa e indirectamente, provocados pela operação de intervenção) e aquele a que este organismo possa promover o escoamento desse mesmo vinho ou da aguardente com ele produzida.

No plano técnico-jurídico a receita a obter para os fins referidos revestirá a figura de «taxa», que encontra o seu fundamento na necessidade de cobrir uma diferença.

Esta taxa ou este diferencial deverá ser considerado não como elemento externo do sistema de intervenção, mas como elemento interno ou próprio dele, uma vez que é condição do seu equilíbrio financeiro, que o mesmo é dizer da sua viabilidade. No entanto, como o mecanismo de intervenção — a Junta Nacional do Vinho — tem receitas ordinárias e uma das suas funções é a normalização do mercado, o diferencial global a calcular para cada campanha deverá corresponder apenas à parte dos prejuízos prováveis da intervenção que não possam ser compensados pelas receitas ordinárias do organismo.

Também, dentro deste esquema de actuação, os preços de garantia à lavoura se deverão basear nos custos anuais de cada região, assim como a receita global que for necessário obter para compensar a diferença entre o custo da aquisição e os preços de venda dos excedentes retirados do mercado não deve ser obtida pela cobrança de uma taxa única sobre cada litro de vinho consumido no mercado interno. Essa receita global deverá ser, antes, constituída pelos produtos de taxas ou diferenciais diversos, porque variarão consoante as características regionais e a preferência que o consumidor manifeste pelos respectivos vinhos.

Pensa-se ser delicada e pouco útil a discussão sobre se a receita para o mecanismo de intervenção, proveniente da cobrança do diferencial, onera a produção, ou o comércio, ou o consumidor. Assentando em que a estabilidade do mercado e a justa prosperidade das actividades produtoras são de interesse geral, o que importa é saber se a intervenção é ou não necessária para evitar alterações bruscas de preços e a consequente desorientação geral, quer do produtor, quer do comércio, quer do consumidor.

Se for reconhecido, por um lado, que a intervenção é indispensável e, por outro, que ela se não pode efectuar sem a cobrança de receitas para compensação de prejuízos — e ambas as hipóteses se verificam na nossa actual conjuntura vinícola —, concluiremos, necessariamente, que essa cobrança é, de todos, o menor mal. E se o preço de garantia, depois de deduzido da importância cobrada para compensação, isto é, se o preço líquido que a lavoura vier a obter pelo seu vinho, lhe assegurar a cobertura do seu custo completo de produção, deve, então, reconhecer-se que a cobrança dessa receita não atinge nenhum interesse legítimo do produtor, antes o beneficia, pois só ela é capaz de evitar uma baixa incontrollável dos preços, que, essa sim, seria a sua ruína.

Podem encontrar-se outros tipos de actuação para além dos dois que foram apontados. Nenhum, no entanto, terá a vida longa que deve ter para ser verdadeiramente útil, se não se comportar na capacidade financeira dos mecanismos de regularização do mercado.

6. Ninguém responsável pode crer que, no limiar deste novo ano, estejam em causa apenas a intervenção da Junta Nacional do Vinho na campanha de 1965-1966 e os problemas dela decorrentes. Fora essa a situação e tudo seria diferente. Estão em causa, ainda e sobretudo, as consequências financeiras das intervenções realizadas em anos anteriores. Na verdade, como serão sempre respeitadas por inteiro as obrigações que, para cumprimento de uma orientação superiormente aprovada, assumam os organismos competentes, o Ministério da Economia não pode deixar de ter sempre presente, para a resolver pelo modo mais adequado, a grave situação em que se encontra a Junta Nacional do Vinho.

No entanto, por não estarem esclarecidas questões prévias nem tomadas medidas indispensáveis à definição segura da orientação geral da vitivinicultura e que não podem não só ter a mais benéfica influência no nível futuro dos preços no mercado interno (intensificação do consumo nos diversos territórios nacionais) como permitir uma maior justiça na fixação dos preços de garantia à lavoura e na incidência das taxas para compensar os prejuízos da intervenção (conveniente demarcação e *contrôle* regional e conhecimento dos seus custos completos de produção), quis-se, a todo o custo, evitar que sobre os preços do mercado na presente campanha incidissem já as consequências da posição devedora da Junta. Se for necessário, o Fundo de Abastecimento intervirá para que essa influência se não faça sentir.

Entre os dois tipos que referimos de organização do mercado escolheremos para a presente intervenção aquele que prevê a cobrança de um diferencial para compensação dos encargos de intervenção. Como calcular o montante desse diferencial para a campanha em curso?

A avaliar pelos volumes de vinho retirados do mercado nos últimos anos, calcula-se que a intervenção na campanha de 1965-1966 implica a aquisição, pela Junta, de cerca de 400 000 pipas de vinho, que em grande parte terão de ser transformadas em aguardente, que, de momento, deveremos considerar invendável. E embora a política de exportação deva ser urgentemente revista de modo a examinar as possibilidades de os exportadores pagarem melhor o vinho que adquirirem à Junta, não é prudente admitir que a situação, já descrita no começo desta nota, possa ser alterada, imediatamente, de modo muito sensível.

Se a estas considerações juntarmos as referentes aos demais encargos com a mobilização de capitais e pagamento de serviços, teremos de concluir que a receita a

cobrar este ano no mercado interno para compensar os encargos de intervenção deveria ser muito considerável, tanto mais que, como é evidente, gostaríamos de afectar à amortização da dívida da Junta o máximo das suas receitas ordinárias e o produto das vendas que pudesse efectuar do vinho e da aguardente que possui em armazém. Desistiu-se, no entanto, pelo menos este ano, de cobrar no mercado interno a receita necessária para compensar a totalidade dos encargos e prejuízos previsíveis da intervenção. E esta desistência tem a fundamentação não só a preocupação que a todos causa a debilidade da nossa economia agrícola como sobretudo o facto de a cobrança da receita de compensação ter, ainda, que ser efectuada através de uma taxa genérica. É esta injustiça, que importa reparar quanto antes, de uma taxa única a incidir sobre situações diferentes que mais obriga a limitar a cobrança de receitas de compensação. A situação seria completamente diferente se os preços de garantia à lavoura e as taxas de compensação dos prejuízos decorrentes da intervenção pudessem ser, desde já, determinados em função dos custos completos de produção, das quantidades produzidas e demais características de cada região.

7. Uma vez que se abandona o objectivo de atingir este ano o equilíbrio financeiro estável da operação de intervenção, o único ponto de referência que possuímos é o do volume da receita arrecadada o ano passado como contribuição da produção e que não só contribuiu para o provimento da tesouraria da Junta como reduziu em 270 000 contos os encargos e prejuízos efectivos da campanha finda.

Estabelecer-se-á por isso que este ano se irá buscar ao mercado interno cerca de 200 000 contos em receita efectiva, acrescidos de 80 000 contos representados pelo menor preço de compra dos vinhos pela Junta, através de uma taxa de \$40 por litro que será cobrada não na produção, mas no comércio armazenista ou retalhista, consoante os casos. A cobrança desta taxa será feita conjuntamente com as receitas ordinárias da Junta, embora com elas se não possa confundir.

O exame que foi possível fazer leva à conclusão de que o diferencial de \$40 por litro, cobrado no circuito comercial, não justifica o menor aumento dos preços a que o vinho é presentemente vendido ao consumidor. A Inspeção-Geral das Actividades Económicas actuará em conformidade.

Com base neste diferencial, que é criado por diploma legal, o Ministério da Economia toma as decisões seguintes, sobre a intervenção da Junta Nacional do Vinho na campanha de 1965-1966.

8. A intervenção na presente campanha consistirá:

Na aquisição de vinho;

No financiamento imediato ao produtor.

9. Os preços de aquisição são os constantes da tabela anexa ao presente despacho.

Esta tabela:

a) Anula o aumento dos preços pagos aos produtores por virtude do atraso da Junta no levantamento dos vinhos que adquire;

b) Reduz a três as categorias do vinho para efeito de intervenção;

c) Mantém os preços para os vinhos de 1.^a categoria, como concretização do estímulo às produções de qualidade, e marca a tendência para uma melhor adaptação dos vinhos de 2.^a e 3.^a categorias (sobretudo desta última) à realidade do mercado;

d) Cria uma categoria «extra», sujeita a prova, e que será paga a um preço superior em \$30 ao do fixado para o vinho de 1.^a categoria;

e) Adopta, para os vinhos da região demarcada do Dão, um «padrão cor» destinado a evitar que vinhos de qualidade, obedecendo a todas as características regionais, sejam desvalorizados e pagos aos preços dos «paletes» de outras regiões;

f) Mantém os critérios de desvalorização já estabelecidos pela Junta Nacional do Vinho nas tabelas anteriores, nomeadamente para os vinhos de curtimenta e meia curtimenta muito carregados na cor.

10. O financiamento será imediato e feito nas condições seguintes a todos os produtores que o requeiram:

a) Valor do financiamento por litro — 1\$50;

b) Limites do financiamento:

Para os produtores até 10 pipas — 70 por cento da produção.

Para os produtores de 10 a 50 pipas — 60 por cento da produção.

Para os produtores de mais de 50 pipas — 50 por cento da produção.

11. A aquisição por compra será imediatamente iniciada. No entanto, até 31 de Março só serão adquiridos os vinhos de 3.^a categoria, com excepção dos pertencentes aos produtores até 10 pipas, que poderão ser adquiridos na sua totalidade.

Pretende-se, com esta determinação, diminuir a tensão da oferta sobre o mercado, retirando dele, prioritariamente, os vinhos de pior qualidade, de modo que o comércio forneça ao consumo maiores quantidades de vinhos bons.

12. Estando a região demarcada dos vinhos verdes na área da sua acção, entendia a Junta que essa região deveria beneficiar do seu esquema geral de intervenção, depois de adaptado em função das características do vinho verde, e deveria, em contrapartida, vigorar na região a taxa para compensação dos prejuízos da intervenção.

A Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes, depois de ouvida no Conselho Geral da Junta, enviou ao Ministério uma exposição sobre os inconvenientes da cobrança da taxa em causa na área da sua acção.

Depois de uma reunião para estudo num dos organismos corporativos, com sede no Porto, a discussão do problema veio a público. A imprensa e dezenas de individualidades e de grémios apoiaram o ponto de vista da Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes.

Dado tratar-se de uma região demarcada produtora de um vinho com características ímpares, o Ministério da Economia não vê inconveniente em afastar totalmente essa região do esquema de intervenção por compra e financiamento agora definido para a área da Junta Nacional do Vinho. Uma vez que este afastamento é feito a pedido da região, o Ministério só tem que se congratular com a proposta, dado que a receita proveniente da taxa só cobriria uma parte dos encargos e prejuízos resultantes da intervenção.

O Ministério da Economia entende mesmo que, a título transitório e para apoio da acção a exercer pela Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes, a Junta Nacional do Vinho concederá àquela Comissão um subsídio igual às taxas cobradas este ano sobre os vinhos verdes e destinados à Junta, por força dos De-

cretos-Leis n.ºs 45 215 e 45 675, de 24 de Agosto de 1963 e de 23 de Abril de 1964, respectivamente.

Ministério da Economia, 7 de Fevereiro de 1966. — O Ministro da Economia, *José Gonçalo da Cunha Sottomayor Correia de Oliveira*. — O Secretário de Estado da Agricultura, *Domingos Rosado Vitória Pires*. — O Secretário de Estado do Comércio, *Fernando Manuel Alves Machado*.

Colheita de 1965

Operação de compra pela Junta Nacional do Vinho de 2 de Janeiro a 30 de Julho

Categoria	Espécie	Preço grau/litro	Preço litro a 12º
1.ª — Acidez volátil, não corrigida, até 5 por cento do grau alcoólico (0,60 g c/12º)	Tinto, branco ou palhete	21,5	2\$58
		19,5	2\$34
2.ª — Acidez volátil, não corrigida, superior a 5 por cento até 8 por cento do grau alcoólico (mais de 0,60 g a 0,96 g c/12º)	Tinto, branco ou palhete	19,5	2\$34
		17,5	2\$10
3.ª — Acidez volátil, não corrigida, com mais de 8 por cento do grau alcoólico (mais de 0,96 g c/12º)	Tinto, branco ou palhete	17	2\$04
		16	1\$92

Abono de frete de \$001 por litro e quilómetro quando a distância for igual ou superior a 3 km.

Estes preços referem-se à data que a Junta marcar para entrega e para acidez volátil não corrigida.

Para efeitos de intervenção os preços são deduzidos de \$40.

Ministério da Economia, 7 de Fevereiro de 1966. — O Ministro da Economia, *José Gonçalo da Cunha Sottomayor Correia de Oliveira*. — O Secretário de Estado da Agricultura, *Domingos Rosado Vitória Pires*. — O Secretário de Estado do Comércio, *Fernando Manuel Alves Machado*.

SECRETARIA DE ESTADO DO COMÉRCIO

Comissão de Coordenação Económica

Decreto-Lei n.º 46 861

Como se esclarece no despacho do Ministério da Economia nesta data publicado no *Diário do Governo*, as intervenções que a Junta Nacional do Vinho tem vindo a fazer no mercado para estabilizar os preços que garantam à produção vinícola uma remuneração favorável provocaram a constituição de grandes *stocks* de vinho e aguardente em seus armazéns e impuseram ao organismo um constante recurso ao crédito.

A evolução das produções obriga a admitir que estas tendam a ser normalmente superiores à capacidade de consumo do vinho no espaço nacional, o que implica a necessidade de exportar os excedentes.

Enquanto se mantiverem as características actuais dos mercados externos, a exportação de vinhos correntes — grande parte deles destinada a lote — só pode, porém, fazer-se a preço muito inferior ao da intervenção da Junta, agravado, ainda, pelos encargos próprios do serviço de intervenção.

A situação em que se encontra a Junta Nacional do Vinho prova suficientemente não ser possível assegurar, a título permanente, como convém, a normalização do mercado, defendendo os legítimos interesses da produção, do comércio e do consumidor, se a operação de intervenção não produzir receitas que, em prazo razoável, cubram os prejuízos resultantes dessa mesma operação.

Essas receitas devem corresponder à diferença entre o preço a que se encontram as existências em armazém da Junta e o preço pelo qual essas existências possam ser oportunamente escoadas para os mercados externos.

No despacho do Ministério da Economia a que já se fez referência e que deve ser considerado, a par deste preâmbulo, como a justificação do presente diploma, faz-se, com todo o pormenor, a descrição do mecanismo de intervenção e explicam-se os motivos que tornam impossível imprimir à intervenção da Junta Nacional do Vinho na presente campanha as características que deverá ter no futuro.

Em uma vez que não é ainda possível determinar preços de garantia à produção e taxas de compensação dos encargos prováveis decorrentes da intervenção em função dos custos, quantidades e demais características de cada região — única forma de assegurar a distribuição equilibrada dos benefícios e dos encargos da intervenção —, entendeu-se que a receita total a arrecadar pela cobrança de uma taxa, que tem ainda que ser genérica, não deverá na presente conjuntura, exceder o quantitativo pago o ano passado pela produção. A taxa passará no entanto a incidir no circuito comercial.

A parte a injustiça, que importa reparar quanto antes, de uma taxa única a incidir sobre situações diferentes, uma vez que se reconheça ser intervenção indispensável para evitar alterações bruscas de preços e a consequente desorientação geral, no produtor, no comércio e no consumidor, e uma vez que essa intervenção não se possa efectuar sem a cobrança de receitas para compensação de prejuízos, concluiremos, necessariamente, que essa cobrança é, de todos, o menor mal. E se o preço de garantia, depois de deduzido da importância cobrada para compensação, isto é, se o preço líquido que a lavoura vier a obter pelo seu vinho, lhe assegurar a cobertura do seu custo completo de produção, deve, então, reconhecer-se que a cobrança dessa receita não atinge nenhum interesse legítimo do produtor, antes o beneficia, pois só ela é capaz de evitar uma baixa incontrolável dos preços que, essa sim, seria a sua ruína.

O exame que foi possível fazer leva também à conclusão de que o diferencial de \$40 por litro, cobrado no circuito comercial, não justifica o menor aumento dos preços a que o vinho é presentemente vendido ao consumidor.

Nestes termos:

Usando da faculdade conferida pela 1.ª parte do n.º 2.º do artigo 109.º da Constituição, o Governo decreta e eu promulgo, para valer como lei, o seguinte:

Artigo 1.º Sobre os vinhos e derivados relativos à produção de 1965 que se destinem a transacções comerciais na área em que a Junta Nacional do Vinho exerce a sua acção de regularização do mercado incidirá, durante o ano de 1966, a taxa de \$40 por litro, que constitui receita da Junta Nacional do Vinho.