



EMBAIXADA DO BRASIL EM IAUNDÊ

SETOR DE PROMOÇÃO COMERCIAL

CAMEROUN - ANÁLISE DO MERCADO DE BEBIDAS ALCOÓLICAS (VINHO, ESPRITUOSOS E CERVEJA)



Contexto e justificativa do estudo

O mercado de bebidas alcoólicas vem se desenvolvendo de forma dinâmica no Cameroun há vários anos. As importações de vinho registraram crescimento médio de 16% entre 2018 e 2022, atingindo um valor de US\$ 35,6 milhões em 2022. No mesmo período, as importações de destilados cresceram 14%, atingindo US\$ 15,2 milhões em 2022.

A cerveja é o produto mais consumido no país, mas o volume de importações deste tipo de bebida, embora crescente, permanece relativamente mais modesto devido à existência de cervejarias locais.

O objetivo desta análise é fornecer aos exportadores brasileiros potencialmente interessados, compreensão desse mercado e de suas condições de acesso. O estudo se concentra principalmente nos segmentos de vinhos e destilados, que parecem oferecer mais oportunidades para a entrada de novos concorrentes.

I- Conhecimento do mercado

A- Fundamentos

- O Cameroun não é produtor de uvas. Portanto, a produção local de vinho é praticamente inexistente, com exceção de algumas iniciativas de produção de vinho a partir de frutas (abacaxi, melancia etc.). Trata-se de uma produção modesta, realizada por pequenas empresas que têm dificuldades para atender aos padrões internacionais.
- Há indústria local de reembalagem de vinho importado a granel. Em geral, trata-se de vinho de baixa qualidade, reembalado em tetrapacks ou garrafas.
- Há produção local de destilados (uísque, licor e creme de licor), mas as marcas internacionais importadas continuam sendo as mais populares entre os clientes, pois têm a reputação de serem de melhor qualidade;
- A demanda por cerveja é atendida principalmente pela produção local. No entanto, há disponibilidade de marcas internacionais (Heineken, 1664, Bavaria, etc.).
- A França é o principal fornecedor de vinho engarrafado;
- A Espanha é o principal fornecedor de vinho a granel;

B- Estatísticas

➤ Importações de vinho em 2022, por país fornecedor (NCM-2204)

Países fornecedores	Valor (em milhares de dólares)	Quota
França	25275	71%
Espanha	4791	13,5%
Bélgica	3291	9,2%
Outros países	2253	6,3%
Total	35610	100%

➤ **Importações de destilados em 2022, por país fornecedor (NCM 2208)**

Países fornecedores	Valor (em milhares de dólares)	Quota
França	6089	39,8%
Reino Unido	5336	34,9%
Bélgica	1152	7,5%
Irlanda	1148	7,5%
Itália	556	3,6%
Países Baixos	491	3,2%
Brasil	134	0,9%
Outros países	383	2,6%
Total	15 289	100%

➤ **Importações de cerveja em 2022, por país fornecedor (NCM 2203)**

Países fornecedores	Valor (em milhares de dólares)	Quota
Países Baixos	3557	59,7%
França	1315	22,1%
Espanha	211	3,5%
Nigéria	167	2,8%
Bélgica	153	2,6%
Outros países	559	9,3%
Total	15289	100%

C- Canais de distribuição

Bebidas alcoólicas são distribuídas principalmente pelos seguintes canais:

- **Supermercados e hipermercados:** os supermercados e hipermercados desempenham um papel importante na distribuição de vinhos, destilados e cervejas no Cameroun. Os países europeus (a França em particular) baseiam suas estratégias de distribuição em cadeias como Super U, Casino e Carrefour, que oferecem variedade de marcas internacionais em suas seções dedicadas a bebidas alcoólicas.
- **Lojas especializadas:** existem lojas especializadas na venda de bebidas alcoólicas, que geralmente oferecem uma seleção mais ampla de produtos de primeira linha se comparado aos supermercados e hipermercados.
- **Atacadistas e distribuidores:** os atacadistas e distribuidores desempenham um papel importante na distribuição de bebidas alcoólicas no Cameroun. Esse segmento é responsável pela compra de produtos em grandes quantidades de importadores para abastecer varejistas, bares, restaurantes e hotéis em todo o país.

Vendas diretas: alguns produtores e importadores locais também podem vender seus produtos diretamente aos consumidores por meio de pontos de venda físicos ou on-line.

D- Atores e características da oferta

➤ **Vinhos**

O mercado de vinhos é abastecido principalmente por importações. Os vinhos mais populares são os tintos, seguidos pelos brancos e rosés. Os vinhos franceses são os mais consumidos devido à diversidade de produtos no mercado, graças a uma ampla rede de distribuição que inclui hipermercados e supermercados locais (Casino, Carrefour).

Dois indústrias locais são especializadas em reembalar vinhos importados a granel: SOFAVINC e SAFVIS . Esses vinhos de baixa e média qualidade, são reembalados em garrafas ou embalagens tetrapack para atender à demanda de consumidores com baixo poder aquisitivo.

➤ **Destilados**

No segmento de destilados, há uma forte concorrência internacional, com a presença de conglomerados como Diageo, Pernod Ricard, William Grant & Sons, Distell Group, Westide Distillers, Molly's Irish Cream, Kirin Holdings, Suntory Holdings, Campari Milano, la Martiniquaise, Remy Cointreau e Distillerie Girard.

O principal produtor local de bebidas alcoólicas é a « Société Camerounaise de Fermentations (FERMENCAM) ».

Em termos de produtos, o uísque é o mais popular no Cameroun, com uma variedade de marcas internacionais e locais disponíveis no mercado. Diversas variedades de licor, rum e gim também estão disponíveis no mercado. O consumo de conhaques e brandies de qualidade superior é mais restrito, devido ao seu preço mais alto.

➤ **Cerveja**

A demanda por cerveja é atendida essencialmente pela produção local. Há dois participantes no setor cervejeiro: a Société Anonyme des Boissons du Cameroun (SABC-<https://www.boissonsducameroun.com/fr>), uma subsidiária do grupo francês Castel, que tem uma participação de mercado de quase 90%, e a UCB (Union Camerounaise des Brasseries), de propriedade camaronesa, com uma participação de quase 10%.

A cerveja produzida e consumida no Cameroun é principalmente do tipo Lager (cerveja de baixa fermentação), com uma variedade de marcas disponíveis no mercado.

II- Regulamentações específicas

Nenhuma medida protecionista foi introduzida pelo governo. Os padrões aplicados pelo Cameroun estão alinhados com os padrões internacionais.

➤ **Taxas e impostos**

- Direito alfandegário : 30 % ;
- IVA (Imposto sobre valor agregado) : 19,25 % ;
- Impostos especiais de consumo: 25 % ;
- Imposto sobre consumo adicional (dependendo da qualidade):

- Vinhos de nível básico (0,48 USD/ garrafa de 75 cl), grands crus (3,29 USD/ garrafa de 75 cl);
- Uísques de nível básico (0,82 USD/ garrafa de 75 cl), Uísques de alto nível (4,95 USD/ garrafa de 75 cl) ;

➤ **Etiqueta fiscal**

Desde 1º de janeiro de 2012, é obrigatório colocar uma etiqueta fiscal em todas as garrafas de bebidas alcoólicas importadas ou fabricadas localmente antes de serem colocadas no mercado. As formalidades são realizadas pelo importador junto às autoridades alfandegárias. Preço da etiqueta: 5 FCFA - 0,008 USD.

➤ **Padrões e qualidade**

O Programa de Avaliação da Conformidade antes do Embarque das Mercadorias Importadas na República do Cameroun (PECAE) está sendo implementado desde 2016 para garantir que os produtos importados estejam em conformidade com as normas e regulamentações nacionais. Os procedimentos de avaliação podem incluir inspeções, análises laboratoriais, testes e auditorias, e culminam na emissão de um Certificado de Conformidade (CoC) que é obrigatório para que o produto entre no país.

As operações de avaliação são realizadas em nome do Estado do Cameroun pela Sociedade Geral de Vigilância (SGS) S.A., pela INTERTEK INTERNATIONAL LIMITED e pela TÜV Rheinland a partir do país de embarque. Cabe ao exportador escolher, a partir das três opções disponíveis, a empresa que melhor lhe for mais conveniente.

<https://www.sgs.com/pt-br>

<https://www.intertek-br.com/>

<https://www.tuv.com/brasil/br/sobre-n%C3%B3s/t%C3%BCv-rheinland-brasil/>

II- Posicionamento da oferta brasileira

O Brasil está praticamente ausente do mercado de vinhos, destilados e cervejas importados por Cameroun. Em vez disso, é ativo no segmento de álcool líquido, particularmente na exportação de álcool etílico não desnaturado com teor alcoólico em volume $\geq 80\%$ (código NCM 2207), importado como matéria-prima pela indústria. As exportações brasileiras desse produto para Cameroun atingiram US\$ 26 milhões em 2023, um aumento de 15,56% em comparação com os US\$ 22,5 milhões registrados em 2022.

Embora altamente competitivo, o mercado de bebidas alcoólicas continua aberto a novos participantes. O setor de destilados, em particular, devido à sua natureza mais competitiva, exige parcerias sólidas com distribuidores locais, dada a necessidade de promover novos produtos.

Os consumidores camaroneses estão abertos a novos sabores e são sensíveis à relação custo-benefício. Podem, portanto, familiarizar-se rapidamente com novos produtos, especialmente se os seus preços não forem demasiado elevados em comparação com produtos similares no mercado e se a disponibilidade for garantida pelos distribuidores.

Muitas marcas de uísque e licor com forte presença no mercado são frequentemente falsificadas. Essa situação está levando os consumidores a procurarem novos produtos, os

quais, embora menos conhecidos, podem oferecer uma alternativa em termos de qualidade a custos semelhantes.

Análise SWOT da oferta brasileira no mercado camaronês

Forças (Strengths) <ul style="list-style-type: none">- A relação custo-qualidade dos produtos brasileiros poderia ser adequada para o mercado camaronês ;- A autenticidade e a qualidade dos ingredientes das bebidas alcoólicas brasileiras, como a cana-de-açúcar, no caso da cachaça, e as frutas tropicais, nos outros tipos de bebidas, podem ser um fator de atração para consumidores.	Fragilidades (Weaknesses) <ul style="list-style-type: none">- Conhecimento insuficiente dos produtos brasileiros.
Oportunidades (Opportunities) <ul style="list-style-type: none">- Mercado em crescimento ;- Inúmeros importadores de bebidas alcoólicas;- Apreciação do consumidor por novos produtos.	Ameaças (Threats) <ul style="list-style-type: none">- Aumento da concorrência no mercado;- A entrada no mercado exige adaptação aos requisitos locais, especialmente em termos de rotulagem do produto.

Chaves para acesso ao mercado

1. **Produtos inovadores e diferenciados** : As empresas brasileiras podem se destacar oferecendo produtos diferenciados e inovadores, especialmente em termos de embalagem. Podem, ainda, oferecer uma “experiência de sabor” nova e atraente para os consumidores (licores de frutas, cervejas sem álcool aromatizadas, licores cremosos etc.).
2. **Colaboração**: Trabalhar com parceiros locais bem estabelecidos é fundamental para ter acesso aos canais de distribuição e chegar até os consumidores no mercado camaronês. O apoio de parceiro local também é útil para um melhor inteligência do mercado e para apoiar atividades promocionais e de conscientização do consumidor sobre os produtos brasileiros.
3. **Presença**: A presença em campo e a apresentação de amostras são essenciais para conduzir negociações no contexto africano.
4. **Adaptação às preferências locais**: Levar em conta as preferências locais em termos de sabor, embalagem e preço pode ajudar a atender melhor as necessidades do consumidor e obter vantagem competitiva no mercado.
5. **Variiedade de produtos**: Oferecer uma gama variada de produtos, incluindo diferentes tipos de álcool (destilados, vinho, cerveja), bem como opções sem álcool, pode ajudar a atender a uma gama maior de preferências dos consumidores camaroneses.

CONTATOS

➤ Principais importadores-Distribuidores

Empresa	Endereço eletrônico	Dados de contato
FOCALI S.A	http://groupefocali.com/	focali@groupefocali.com / focali2014@yahoo.fr
DRINKS CENTER	https://drinks-center.com/	contact@drinks-center.com info@drinks-center.com
SOREPCA	https://www.sorepca.cm/	sorepca@sorepca.com
GLOBAL WINE SARL		marc@globalwine.cm
ARNO GLOBAL BEVERAGES	https://groupearno.com/fr/les-entites/arno-global-beverage/	info@groupearno.com / ventes@agb-cm.com
SOCIÉTÉ SAVEURS DE VIGNES		saveurs2vignes@gmail.com
SOCARETEX SARL		mogomianel@yahoo.fr
DOVV DISTRIBUTION	https://dovv-distribution.com/	dovvcommercial@yahoo.fr
Complexe Santa Lucia	https://complexesantalucia.com/	Info@complexesantalucia.com
MAHIMA SARL		contact@stemahima.com

➤ Produtores

Empresa	Endereço eletrônico	Dados de contato
Indústrias locais de acondicionamento de vinho importado a granel		
SOFAVINC	https://sofavin-cm.com/	secretariat@sofavinc.com
SAFVIS	https://www.linkedin.com/company/safvis-sa/	infosafvis@gmail.com
Produtor de bebidas destiladas		
FERMENCAM	https://groupefoyou.com/company/fermencam	contact@groupefoyou.com
Cervejarias		
SABC	https://www.boissonsducameroun.com/fr	sabc.siege@castel-afrique.com
UCB	https://www.sa-ucb.com/	info@sa-ucb.com

Links úteis

- Ministério do Comércio - <https://www.mincommerce.gov.cm/fr>
- Agência de Padrões e Qualidade - <https://www.anor.cm/>
- Câmara de Comércio, Indústria, Minas e Artesanato - <https://ccima.cm/>
- Grupo Empresarial de Cameroun - <https://www.legicam.cm/>