



CONTRATO UVIBRA 05/2021

TERMO DE COLABORAÇÃO – FPE Nº 2238 / 2020

O DIMENSIONAMENTO ECONÔMICO, DIAGNÓSTICO
ESTRUTURAL E ESPACIALIZAÇÃO DO COMPLEXO
AGROINDUSTRIAL E DE SERVIÇOS DA UVA E DO VINHO NO RS

PRODUTO 5 – A EXPRESSÃO ECONÔMICA DO COMPLEXO
AGROINDUSTRIAL E DE SERVIÇOS DA UVA E DO VINHO NO RIO
GRANDE DO SUL (CASUV-RS)



O DIMENSIONAMENTO ECONÔMICO, DIAGNÓSTICO
ESTRUTURAL E ESPACIALIZAÇÃO DO COMPLEXO
AGROINDUSTRIAL E DE SERVIÇOS DA UVA E DO VINHO NO RS

PRODUTO 5 – A EXPRESSÃO ECONÔMICA DO COMPLEXO
AGROINDUSTRIAL E DE SERVIÇOS DA UVA E DO VINHO NO RIO GRANDE
DO SUL (CASUV-RS):

Equipe Técnica:

Allan Lemos Rocha

Carlos Aguedo Paiva

Claudionir Borges da Silva

Cristiano Schuch

José Miguel Pretto

Omar Francisco Rösler

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	5
2	DA MIP-RS-FEE-2008/14 À MIP-RS-CASUV-2008/21: INCORPORAÇÃO E COMPATIBILIZAÇÃO DE DISTINTAS BASES INFORMACIONAIS COM VISTAS AO DIMENSIONAMENTO DO CASUV-RS.....	9
3	A DIMENSÃO ECONÔMICA DO CASUV-RS: CONTRIBUIÇÃO DIRETA, INDIRETA E POR EFEITO-RENDA DOS ELOS AGRÍCOLA E INDUSTRIAL	27
3.1	A CONTRIBUIÇÃO DIRETA DOS ELOS AGRÍCOLA E INDUSTRIAL DO CASUV-RS.....	27
3.2	A CONTRIBUIÇÃO INDIRETA E POR “EFEITO-RENDA” DOS ELOS AGRÍCOLA E INDUSTRIAL DO CASUV-RS	31
3.2.1	<i>Calculando a dimensão dos elos agrícola e industrial do CASUV-RS com base no índice de Rasmussen-Hirschman</i>	<i>39</i>
3.2.2	<i>Uma alternativa ao dimensionamento das cadeias: ponderando o Índice de Rasmussen-Hirschman pelos padrões keynesianos de demanda</i>	<i>44</i>
3.3	QUADRO SÍNTESE: A DIMENSÃO DOS ELOS BÁSICOS DO CASUV-RES	52
4	A CONTRIBUIÇÃO DO CASUV-RS PARA A GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA NOS ELOS A JUSANTE DA INDÚSTRIA	56
4.1	A CONTRIBUIÇÃO DOS ELOS DISTRIBUTIVOS DO CASUV-RS PARA A GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA NA ECONOMIA GAÚCHA.....	56
4.2	Os “ELOS ENOTURÍSTICOS”.....	64
5	A GARRAFA	76
6	O DESAFIO COMPETITIVO EXTERNO E A QUESTÃO CAMBIAL	83
7	CONCLUSÕES.....	94
	BIBLIOGRAFIA	100
	ANEXO A.....	103
	ANEXO B.....	105



ÍNDICE DE QUADROS

QUADRO 1: PARTICIPAÇÃO DA VITICULTURA NA ÁREA CULTIVADA, VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO, PESSOAL OCUPADO E RENDIMENTO LÍQUIDO AGRÍCOLA NO RS ENTRE OS ANOS DE 2012 E 2019.....	10
QUADRO 2: PRODUTIVIDADE DE CULTURAS AGRÍCOLAS SELECIONADAS NO RS (MÉDIA 2012-2019).....	11
QUADRO 3: DISTRIBUIÇÃO DE VALORES DA ANTIGA CADEIA “ALIMENTOS E BEBIDAS” DA MIP-RS-FEE-2008/14 NAS NOVAS CADEIAS INTRODUZIDAS NO CÁLCULO DA MIP-RS-CASUV-2008/21	25
QUADRO 4: ESTIMATIVAS DA CONTRIBUIÇÃO DIRETA DOS ELOS AGRÍCOLA E INDUSTRIAL DO CASUV-RS PARA O VAB ESTADUAL NO ANO DE 2008.....	27
QUADRO 5: ESTIMATIVAS DA CONTRIBUIÇÃO DIRETA DOS ELOS AGRÍCOLA E INDUSTRIAL DO CASUV-RS PARA A PO ESTADUAL NO ANO DE 2008.....	30
QUADRO 6: POSTOS DE TRABALHO DIRETOS, INDIRETOS, POR EFEITO-RENDA E TOTAIS GERADOS NAS 40 CADEIAS PRODUTIVAS DO RIO GRANDE DO SUL SISTEMATIZADAS NA MIP-RS-CASUV-2008/21	32
QUADRO 7: VALOR AGREGADO BRUTO DIRETO, INDIRETO, POR EFEITO-RENDA E TOTAL GERADO POR ESTÍMULO DE CADA UMA DAS 40 CADEIAS PRODUTIVAS DO RIO GRANDE DO SUL SISTEMATIZADAS NA MIP-RS-CASUV-2008/21	37
QUADRO 8: PARTICIPAÇÃO DAS CADEIAS DA MIP-RS-CASUV-2008/21 NA GERAÇÃO TOTAL DE POSTOS DE TRABALHO CALCULADOS COM BASE NO ÍNDICE DE RASMUSSEN-HIRSCHMAN (IRH).....	40
QUADRO 9: ESTIMATIVAS DO TOTAL DE POSTOS DE TRABALHO (DIRETOS, INDIRETOS E POR EFEITO RENDA) GERADOS PELOS ELOS BÁSICOS DO CASUV-RS COM A RESPECTIVA PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL (CÁLCULO IRH)	41
QUADRO 10: PARTICIPAÇÃO DAS CADEIAS DA MIP-RS-CASUV-2008/21 NA GERAÇÃO DE VAB-RENDA CALCULADOS COM BASE NO ÍNDICE DE RASMUSSEN-HIRSCHMAN (IRH) ..	42
QUADRO 11: ESTIMATIVAS DA CONTRIBUIÇÃO TOTAL (DIRETA, INDIRETA E POR EFEITO-RENDA) DOS ELOS AGRÍCOLA E INDUSTRIAL DO CASUV-RS PARA O VAB ESTADUAL NO ANO DE 2008 COM BASE NO IRH.....	43
QUADRO 12: PARTICIPAÇÃO DAS CADEIAS DA MIP-RS-CASUV-2008/21 NA GERAÇÃO DE VAB-RENDA CALCULADOS COM BASE NO ÍNDICE DE RASMUSSEN-HIRSCHMAN PONDERADO POR PADRÃO DE DEMANDA (IRH-PPD).....	47



QUADRO 13: ESTIMATIVAS DA CONTRIBUIÇÃO TOTAL (DIRETA, INDIRETA E POR EFEITO-RENDA) DOS ELOS AGRÍCOLA E INDUSTRIAL DO CASUV-RS PARA O VAB ESTADUAL NO ANO DE 2008 COM BASE NO IRH-PPD	48
QUADRO 14: PARTICIPAÇÃO DAS CADEIAS DA MIP-RS-CASUV-2008/21 NA GERAÇÃO DE POSTOS DE TRABALHO CALCULADOS COM BASE NO ÍNDICE DE RASMUSSEN-HIRSCHMAN PONDERADO POR PADRÃO DE DEMANDA (IRH-PPD).....	49
QUADRO 15: ESTIMATIVAS DO TOTAL DE POSTOS DE TRABALHO (DIRETOS, INDIRETOS E POR EFEITO RENDA) GERADOS PELOS ELOS BÁSICOS DO CASUV-RS COM A RESPECTIVA PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL (CÁLCULO IRH-PPD).....	52
QUADRO 16: ESTIMATIVA DA PARTICIPAÇÃO DOS ELOS BÁSICOS (EB) DO CASUV-RS NA GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA DIRETO E TOTAL NO ESTADO DO RS	53
QUADRO 17: ESTIMATIVAS DA PARTICIPAÇÃO DOS "ELOS PRODUTIVO, DISTRIBUTIVOS E ENOGASTRONOMIA" DO CASUV-RS NO GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA DIRETO E TOTAL NO ESTADO DO RS	75
QUADRO 18: COMPONENTES DE CUSTO E DO PREÇO DO VINHO FINO NO RS	78
QUADRO 19: VALOR E PERCENTUAL DE CADA COMPONENTE NA VENDA DE UM VINHO FINO NO RS	80
QUADRO 20: MARGEM DO VALOR AGREGADO DO COMÉRCIO E ALÍQUOTA DE ICMS DAS 27 UNIDADES FEDERATIVAS INTERMEDIÁRIAS DO BRASIL	81
QUADRO 21: EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES DE BEBIDAS EM GERAL E VINHOS E ESPUMANTES NO BRASIL ENTRE 1997/2004 E 2013/2020 (EM MILHÕES DE DÓLARES)	87
QUADRO 22: EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO DA PRODUÇÃO NACIONAL E ESTRANGEIRA NO MERCADO INTERNO DE VINHOS FINOS EM VOLUME ENTRE 2006/10 E 2014/16	89
QUADRO 23 - EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES DE BEBIDAS EM GERAL E VINHOS E ESPUMANTES NO BRASIL ENTRE 1997/2004 E 2013/2020 (EM MIL TONELADAS)	90

1 Introdução

Alguns resultados aos quais chegamos na pesquisa voltada ao dimensionamento do Complexo Agroindustrial e de Serviços da Uva e do Vinho do RS (doravante, CASUV-RS) podem surpreender e ser objeto de questionamento de sua consistência; seja por parte daqueles que subestimam a expressão econômica deste complexo (a grande maioria da população, incluindo planejadores estaduais e analistas econômicos gaúchos), seja por parte daqueles que tinham a expectativa de que se chegasse a um dimensionamento ainda maior (como, eventualmente, poderia ocorrer com agentes e lideranças políticas do CASUV-RS). Por isto mesmo, entendemos que o primeiro passo nesta apresentação deve ser a exposição pormenorizada dos procedimentos adotados por nós, com vistas a demonstrar que este dimensionamento foi realizado: 1) com o máximo rigor teórico e científico; e 2) a partir de bases de dados produzidas e disponibilizadas pelo sistema estatístico nacional e por órgãos governamentais de fiscalização da produção. Em especial, nos servimos essencialmente das seguintes bases de dados:

- 1) Produção Agrícola Municipal (PAM), Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD-Microdados), Pesquisa Industrial Anual (PIA) e Censo Agropecuário, geradas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE);
- 2) Matriz de Insumo Produto do RS produzida pela Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser (FEE) com base na estrutura produtiva de 2008 e divulgada no ano de 2014 (MIP-RS-FEE-2008/14);
- 3) Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), disponível na base de dados do Ministério do Trabalho e do Emprego (MTE);
- 4) o Cadastro Vitícola do ano de 2015, produzido e disponibilizado pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) Uva e Vinho, em convênio com o Instituto Brasileiro do Vinho.

Tal como procuraremos demonstrar ao longo das próximas três seções (segunda, terceira e quarta) deste trabalho, **se os resultados encontrados por nós merecem alguma crítica elas devem ser dirigidas, antes, à subestimação da expressão econômica do CASUV-RS do que a qualquer sobrestimação.** E isto porque, nosso

esforço por nos atermos às fontes de informação oficiais e aos sistemas de contabilidade social disponíveis nos obrigaram a compatibilizar bases de dados discrepantes e a tomar por referência dados, análises e resultados que, amiúde, comportam um viés de subestimação da expressão econômica, não apenas do CASUV-RS, mas do conjunto da “Indústria de Alimentos e Bebidas” do Estado do RS.

Tal como procuraremos demonstrar este é o caso, em especial, da MIP-RS-FEE-2008/14. O viés de subestimação da mais recente MIP gaúcha em torno da efetiva agregação de valor e geração de emprego da Indústria de Alimentos e de Bebidas foi se tornando cada vez mais claro ao longo de nossa pesquisa. E procuraremos demonstrar de forma exaustiva a pertinência de nossa conclusão na segunda seção deste trabalho. Não obstante, estávamos impossibilitados de simplesmente abrir mão deste poderoso instrumento analítico. Por quê?

Porque ela é o único instrumento que nos permite calcular, para além da contribuição **direta** de uma determinada atividade para a geração de emprego e renda, sua contribuição **indireta** (via demanda de insumos e matérias-primas produzidas regionalmente) e sua contribuição por “**efeito-renda**” (via mobilização do consumo pela geração e distribuição de renda nas cadeias primárias). Ora, **todas** as informações obtidas sobre a atividade vitivinícola do RS – e, em especial, os dados obtidos a partir do processamento dos microdados da PNAD – nos mostravam que a geração e distribuição de emprego e renda do CASUV-RS era absolutamente ímpar: esta cadeia produtiva é um verdadeiro e legítimo *outlier* dentro do sistema produtivo gaúcho. E sua relevância econômica só poderia ser adequadamente quantificada e manifesta a partir do cálculo do efeito-renda associado à sua mobilização. De outro lado, nossa pesquisa nos levou à conclusão de que a cadeia vitivinícola foi subestimada pela equipe técnica que produziu a MIP-RS-FEE-2008/14, o que impunha a subestimação da contribuição **direta** e **indireta** da mesma à geração de emprego e renda.

Na **segunda** seção deste trabalho, vamos apresentar as evidências obtidas junto às distintas bases de dados acerca da expressão econômica dos elos agrícola e industrial do CASUV-RS. Ali, procuraremos demonstrar que a MIP-RS-FEE-2008/14 subestima a expressão relativa, tanto da Indústria de Alimentos e Bebidas do Estado, quanto da produção da Lavoura Permanente. Igualmente bem, iremos apresentar nossa estratégia de balizamento das contradições informacionais detectadas com vistas a constituir uma nova

MIP – que denominamos MIP-RS-CASUV-2008/21 (porquanto produzida com base na estrutura produtiva de 2008 e divulgada em 2021) – capaz de, simultaneamente, **amenizar** (mas não **eliminar**) os problemas de subestimação detectados e viabilizar o cálculo dos efeitos “indiretos” e “renda” das atividades vitícola e vinícola no Rio Grande do Sul.

Na **terceira** seção, apresentaremos nossa avaliação da expressão econômica dos elos **agrícola** e **industrial** do CASUV-RS a partir de uma análise que resgata sua contribuição direta, indireta e por “efeito-renda” para a mobilização da economia gaúcha.

A **quarta** seção volta-se à apropriação da contribuição do CASUV-RS para a geração de emprego e renda nos **elos a jusante da indústria, com ênfase na comercialização, transporte-distribuição e através do enoturismo**. Por razões que serão detalhadas adiante, esta é uma avaliação ainda preliminar e que deve ser objeto de aprofundamento em novos estudos, pois ela é essencial para que se obtenha plena clareza da dimensão econômica do complexo e, por extensão, de sua real contribuição para a geração de emprego, renda e **tributos** no Estado.

A seção subsequente – a quinta, intitulada “A Garrafa” -, volta-se à apresentação da distribuição dos componentes de custo e de apropriação do valor de uma garrafa de vinho padrão. Ali procuraremos demonstrar, que, apesar do caráter extraordinariamente inclusivo do CASUV-RS – assentado, que é, na agricultura familiar e numa estrutura industrial aberta à contribuição de micro e pequenas empresas beneficiadoras – a maior parcela do valor agregado por esta cadeia é apropriada pelos elos que se encontram à jusante da produção, com ênfase no comércio, no transporte e nos Tesouros estadual e federal (beneficiado pela expressiva carga tributária incidente sobre a cadeia).

A sexta seção volta-se ao dimensionamento da fatia do mercado nacional de “Derivados de Uva” que **não** é ocupada pelo CASUV-RS, mas apropriada por produtores externos e importadores. Esta seção conduz a um debate sobre o impacto da taxa de câmbio (Real X Dólar) na rentabilidade e crescimento efetivo (por oposição ao crescimento potencial) do CASUV-RS. O detalhamento do debate sobre o câmbio foi deslocado para o Anexo 1 deste documento.

Na sétima seção, apresentamos nossas conclusões. Ali, apresentamos algumas propostas-hipóteses de estratégias de desenvolvimento para a cadeia à luz das evidências

obtidas sobre seu dimensionamento atual e potencial e sobre a estrutura de distribuição e apropriação do valor agregado pela mesma. À seção conclusiva seguem-se a Bibliografia utilizada, dois Anexos teóricos e três Anexos Estatísticos. O primeiro Anexo Teórico detalha a questão cambial e seus impactos na rentabilidade e expansão do CASUV. O segundo Anexo Teórico trata da expressão da viticultura gaúcha no financiamento agrícola, e reforça a importância desta cultura na mobilização da economia regional. O primeiro Anexo Estatístico, resgata o conjunto de Quadros, Tabelas e Gráficos do Texto. O segundo Anexo Estatístico apresenta a MIP-RS-CASUV-2008/21 e os indicadores derivados da análise da mesma. O terceiro Anexo Estatístico traz algumas tabelas extras.

2 Da MIP-RS-FEE-2008/14 à MIP-RS-CASUV-2008/21: incorporação e compatibilização de distintas bases informacionais com vistas ao dimensionamento do CASUV-RS

Na seção introdutória afirmamos que a MIP-RS-FEE-2008/14 subestima a contribuição da Indústria de Alimentos e Bebidas e do CASUV-RS para a geração de emprego e renda no Estado. Desde logo, esta subestimação manifesta-se no fato de que as atividades e produtos básicos do CASUV-RS sequer serem destacados e diferenciados nos cálculos da MIP de 2008. Do nosso ponto de vista, este já é um índice de subestimação do complexo. Apesar de contar com uma abertura não desprezível – são 37 atividades e 65 produtos -, a MIP-RS-FEE-2008/14 dá destaque, dentre os produtos da agricultura “gaúcha”, apenas a “cereais em grão”, “cana-de-açúcar”, “soja em grão”, “frutas cítricas” e “café em grão” (sic). Os demais produtos – inclusive aqueles em que o Estado responde por mais de 50% da produção nacional, como tabaco, uva e maçã - são agrupados em “outros produtos e serviços da lavoura temporária” ou em “outros serviços da lavoura permanente”.

Com vistas a enfrentar esta limitação analítica, procuramos extrair as atividades “viticultura” e “produção de derivados de uva” das atividades (colunas) da MIP onde estes produtos estavam inseridos, respectivamente, de “Agricultura, Silvicultura e Exploração Florestal” e de “Alimentos e Bebidas”. Logo ficou evidente que, ao tentarmos realizar este movimento através da atribuição de valores consistentes com a magnitude efetiva do CASUV-RS obtidos junto a bases de dados alternativas, o valor da produção de “outros produtos da lavoura permanente” (maçã, pêssego, erva-mate, banana) e o valor da produção, valor agregado e emprego gerados nas demais atividades da indústria de alimentos e bebidas seriam subestimados, com impactos negativos sobre a consistência da MIP enquanto instrumento de cálculo das conexões intersetoriais. De outro lado, para preservar a consistência da MIP original, seríamos obrigados a subestimar a dimensão do CASUV-RS.

Fosse outro o padrão de organização e ordenamento dos produtos da MIP em 2008 - vale dizer: se a mesma discriminasse as atividades agrícolas predominantes no RS, ao invés de seguir a hierarquia definida pela MIP nacional, onde café, cana-de-açúcar e frutas cítricas ganham maior expressão - teria sido impossível que os responsáveis por

sua produção deixassem de notar (dentre outros fatores) que **o cultivo da uva é a atividade principal de 5,86% da população ocupada em atividades agrícolas e responde por 8,33% do rendimento do pessoal ocupado na agricultura no RS (as informações advêm dos Microdados da PNAD)**¹.

Quadro 1: Participação da Viticultura na Área Cultivada, Valor Bruto da Produção, Pessoal Ocupado e Rendimento Líquido Agrícola no RS entre os anos de 2012 e 2019²

Atividade Agrícola	Área Plant (Hec)		VBP (Mil R\$)		Pop Ocup		Rend Anual (Mil R\$)	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Agricultura Temp e Perm	8.918.093	100,00%	R\$ 33.280.838,88	100,00%	397.463	100,00%	R\$ 7.197.429,93	100,00%
Cultivo de uva	48.896	0,55%	R\$ 795.855,25	2,39%	23.303	5,86%	R\$ 599.548,11	8,33%
Outras lavouras Perm	121.443	1,36%	R\$ 1.703.245,13	5,12%	27.380	6,89%	R\$ 412.519,66	5,73%
Cultivo de arroz	1.076.844	12,07%	R\$ 5.755.183,63	17,29%	26.168	6,58%	R\$ 601.993,92	8,36%
Cultivo de fumo	192.662	2,16%	R\$ 2.947.985,88	8,86%	128.282	32,28%	R\$ 1.593.340,98	22,14%
Cultivo de soja	5.226.198	58,60%	R\$ 15.664.560,13	47,07%	109.651	27,59%	R\$ 3.043.021,20	42,28%
Outras lavouras temp.	2.252.051	25,25%	R\$ 6.414.008,88	19,27%	82.679	20,80%	R\$ 947.006,06	13,16%

FDB: PAM (SIDRA) e PNAD (Microdados)

Tal como se pode observar no Quadro 1, acima, o cultivo de uva é responsável por um rendimento superior a todas as demais agriculturas permanentes somadas e similar ao rendimento proporcionado pela produção orizícola do RS. Não obstante, esta cultura não recebe atenção similar às demais culturas: não conta com autarquias governamentais voltadas à promoção de seus interesses (como o IRGA, para o arroz), nem é discriminada em sistemas estatísticos voltados à contabilização da produção estadual (como a MIP-RS, que destaca a produção sojícola, cerealífera e de cítricos, enquanto desloca a viticultura para o grupo “outros”).

¹ Estas informações encontram-se disponibilizadas do “Anexo Estatístico 3”, nas planilhas com o prefixo “PNAD” e tomam por base a média entre 2012 e 2019. A PNAD não disponibiliza estas informações para 2008, e pode haver discrepâncias. Vale notar que estamos tomando a agricultura em seu sentido mais estrito, por oposição à pecuária e à pesca. Também excluímos a horticultura, a silvicultura e a exploração florestal, com vistas a facilitar a compatibilização e comparação das duas bases informacionais utilizadas: PAM e PNAD. **Se tomássemos o conjunto das atividades agropecuárias (inclusive pesca e exploração florestal) por referência, a participação da viticultura na ocupação seria de 3,49% e a participação no rendimento total da população com atividades agropecuárias seria de 4,85%**. De outro lado, se tomássemos, para além das agriculturas temporárias e permanente, a silvicultura e a exploração florestal (mas sem pecuária e pesca), a percentagem da ocupação na viticultura seria de **5,17%** e os rendimentos auferidos nesta atividade corresponderiam a **7,47%**. Porém, quando incluímos estas atividades, não é possível calcular rigorosamente a produtividade por área, pois a exploração florestal (extrativismo) é uma atividade que não supõe plantio e que se realiza em uma área mutável e não rigorosamente determinável.

² Todos os dados – VBP, área cultivada, pessoal ocupado e rendimento anual – foram calculados a partir da média dos anos entre 2012 e 2019 (inclusive). Ao trabalharmos com uma média de oito anos, buscamos evitar, tanto a instabilidade das informações associadas a intempéries (intercalados com períodos de bonança) climáticas, a flutuação de preços das commodities agrícolas e a flutuação da base amostral da PNAD, que é alterada a cada trimestre.

Por mais contraditório que isto possa parecer, a subestimação da expressão econômica dos elos produtivos do CASUV-RS parece ser explicada (pelo menos, em parte) pela produtividade extraordinária da viticultura. Se observarmos o Quadro 1 acima, veremos que a área ocupada por videiras corresponde a meros 0,55% da área plantada no Estado, enquanto as áreas cultivadas com soja e arroz abrangem 70,68% do total. Igualmente bem, a participação da viticultura no Valor Bruto da Produção da Agricultura é modesta: meros 2,39%, contrastando com os 64,63% das culturas de soja e arroz somadas. Ora, os dados de VBP (“faturamento”) são os mais fáceis de serem obtidos e calculados. E o espraiamento territorial gera visibilidade e predispõe à sobrevalorização da cultura que usa a terra de forma extensiva. Mas a avaliação da expressão econômica de uma atividade ou cultura não pode se subordinar à aparência e/ou visibilidade. Neste caso, a essência está no inaparente: a percentagem do pessoal ocupado (5,86% do total) e dos rendimentos gerados (8,33% do total). Se observamos a realidade rural focando nestes últimos critérios e os associarmos a medidas de produtividade por área, o cenário muda completamente.

Quadro 2: Produtividade de Culturas Agrícolas Seleccionadas no RS (média 2012-2019)

Atividade Agrícola	VBP por Área (R\$ / Hec)	Rend Anual por Área (R\$/Hec)	Rend Anual por Pop Ocup Rural (R\$/PO)	% Rendimento no VBP
Agricultura Temp e Perm	R\$ 3.731,83	R\$ 807,06	R\$ 18.108,42	21,63%
Cultivo de uva	R\$ 16.276,66	R\$ 12.261,83	R\$ 25.727,95	75,33%
Outras lavouras Perm	R\$ 37.978,22	R\$ 7.537,93	R\$ 40.400,68	24,22%
Cultivo de arroz	R\$ 5.344,49	R\$ 559,04	R\$ 23.004,82	10,46%
Cultivo de fumo	R\$ 15.301,32	R\$ 8.270,13	R\$ 12.420,63	54,05%
Cultivo de soja	R\$ 2.997,31	R\$ 582,26	R\$ 27.751,83	19,43%
Outras lavouras temp.	R\$ 2.848,08	R\$ 420,51	R\$ 11.454,00	14,76%

FDB: PAM (SIDRA) e PNAD (Microdados)

Tal como se pode observar no Quadro acima, o VBP por área da Uva é 4,36 vezes superior à média e 5,43 vezes maior do que o VBP por área da sojicultura. Na verdade, é a atividade de maior produtividade por área, superando inclusive a do fumo. O rendimento líquido por hectare é ainda mais diferenciado: é 16 vezes maior do que a média da agricultura, 21 vezes maior do que o obtido na soja e 1,5 vezes o rendimento

por área proporcionado pelo tabaco³. O fundamento desta performance extraordinária da viticultura é revelado na última coluna: **ao contrário do padrão médio da agricultura – em que o rendimento líquido apropriado pelo produtor rural corresponde a aproximadamente um quinto do seu faturamento, no caso da viticultura o rendimento líquido corresponde a $\frac{3}{4}$ (75,33%) do seu faturamento.**

Porém, quanto tentamos nos utilizar destas informações para realizar a transformação da MIP-RS-FEE-2008/14 na MIP-RS-CASUV-2008/21 nos deparamos com diversas dificuldades. O VBP auferido pela atividade “Agricultura, Silvicultura e Exploração Florestal” de acordo com a MIP-RS-FEE-2008/14 teria sido de R\$ 20.287 milhões. Se aplicássemos a este valor a percentagem do VBP da Uva no VBP total da Agricultura calculado através da PAM - da ordem de 2,3% - chegaríamos à conclusão de que, em 2008, o faturamento da viticultura foi de **R\$ 467 milhões**. Vale observar que este valor é **inferior** ao valor identificado na própria PAM para o VBP da viticultura no Rio Grande do Sul neste mesmo ano: segundo a PAM-IBGE, o VBP da uva no RS seria **R\$ 504 milhões** de reais (a quantidade produzida teria sido de 776.964 toneladas e o preço médio da uva naquele ano seria de R\$ 0,65 por quilograma).

O problema é que a MIP-RS-FEE-2008/14 atribui um valor **total** para “Outros produtos da Lavoura Permanente” de **R\$ 941 milhões**⁴. Ora, o RS é o maior produtor de maçã e pêssego do Brasil. Segundo a PAM-IBGE, o Valor Bruto da Produção destes dois produtos em 2008 seria similar ao VBP da uva: R\$ 495 milhões. E há um conjunto não desprezível de outras atividades da agricultura permanente nas quais o RS se destaca: para além do protagonismo na produção de uva, pêssego e maçã, o RS é responsável por aproximadamente 50% da produção nacional de erva-mate cultivada, pera, figo e noz. Se somássemos o VBP de todas estas culturas, extrapolaríamos o valor atribuído às mesmas

³ Vale observar que o rendimento líquido é uma *proxy* do Valor Agregado Bruto, mas não corresponde rigorosamente a esta categoria. E isto porque este valor foi obtido junto à PNAD; vale dizer: sua base é declaratória. Como é usual nas aferições de renda de base declaratória, o declarante usualmente elude parte de sua renda real, seja por temor ao fisco, seja por não levar em consideração a parcela não-monetária (produção agrícola para autoconsumo) e/ou não apropriada imediatamente (como os descontos de encargos trabalhistas). Outrossim, os declarantes que são produtores independentes usualmente informam a renda **líquida** de impostos, juros e depreciação de equipamentos. Voltaremos a este ponto mais adiante.

⁴ Segundo a PAM, o VBP total da Lavoura Permanente do RS em 2008 teria sido de **R\$ 1.551 milhões**. O VBP de frutas cítricas teria sido de **R\$ 326 milhões**. Já a MIP-RS-FEE-2008/14 identificou um VBP para frutas cítricas 50% inferior, da ordem de **R\$ 153 milhões**.

pela MIP-RS-FEE-2008/14. **Com vistas a garantir a consistência do sistema, fomos obrigados a atribuir um VBP para a uva, em 2008, de aproximadamente 75% do valor identificado na PAM: R\$ 388 milhões.**

Problema ainda maior emergiu quanto procuramos fazer a atribuição do PO (Pessoal Ocupado), do VAB (Valor Agregado Bruto) e dos rendimentos auferidos na viticultura. De acordo com a PNAD, a viticultura responde por 5,86% do pessoal ocupado, 8,33% dos rendimentos da agricultura temporário e permanente. Estas percentagens caem para 5,17% e 7,47%, respectivamente, quando incluímos a silvicultura e a exploração florestal (em consonância com a MIP-RS-FEE-2008/14). Não obstante, se aplicamos estas percentagens à população ocupada (PO) e ao valor agregado bruto (VAB) da atividade-coluna “Agricultura, Silvicultura e Exploração Florestal” chegamos a valores desconcertantes. Segundo a MIP-RS-FEE-2008/14, o VAB da Agricultura, Silvicultura e Exploração Florestal teria sido de R\$ 12.151 milhões. Se tomamos a percentagem de rendimentos da viticultura na agricultura e silvicultura ao longo dos anos 2012-19 (de acordo com a PNAD) como *proxy* do VAB **concluimos que o VAB desta atividade seria de R\$ 907,67 milhões em 2008, um valor 2,34 vezes maior àquele que havíamos atribuído como VBP da viticultura (R\$ 388 milhões)**. Ora, um VAB superior ao VBP é uma contradição em termos. A solução foi tomar a relação entre Rendimento/VBP da viticultura (identificada pelos dados da PAM e da PNAD expostos no Quadro 2, acima) como referência para encontrar o VAB desta atividade. Como o VAB deve ser superior ao rendimento líquido (pelas razões já explicadas na nota 3), atribuímos uma relação VAB/VBP de 77%⁵. Mas este exercício envolveu, mais uma vez, subestimar a contribuição da viticultura na geração de renda.

O mesmo sucedeu com a imputação do pessoal ocupado. De acordo com a MIP-RS-FEE-2008/14, a ocupação nas atividades especificamente agrícolas (inclusive silvicultura) em 2008 envolveria 836.942 indivíduos. Se atribuíssemos a percentagem calculada com base na PNAD para extrair a população ocupada na viticultura, chegaríamos à conclusão de que **43.270 agricultores** teriam a viticultura como atividade

⁵ Na realidade, esta percentagem não foi propriamente “arbitrada”. Ela resultou da calibragem de diversas informações associadas às imputações no VAB, no emprego e, também, no **consumo intermediário** da atividade.

principal naquele ano. Mas este número é quase duas vezes mais elevado que o número médio de ocupados nesta atividade entre 2012 e 2019 identificado pela PNAD: **23.303 agricultores**⁶. De outro lado, como já havíamos imposto uma subestimação ao VBP e ao VAB da atividade, caso atribuíssemos o mesmo número de ocupados indicados pela PNAD estaríamos impondo uma nova **subestimação**, agora **ao rendimento médio** da atividade. De sorte que fomos obrigados a atribuir um valor ainda **menor** à ocupação do segmento do que aquele **identificado pela PNAD anos mais tarde**, num período em que a ocupação total da agricultura correspondia a pouco mais de 50% da ocupação em 2008. Optamos por **atribuir a mesma remuneração média por ocupado na viticultura e nas demais atividades agrícolas. A despeito desta “calibragem” envolver uma brutal distorção dos resultados encontrados na análise dos dados da PAM e da PNAD, impondo nova subestimação da expressão do CASUV-RS na geração de emprego e renda**. Este ajuste levou à “conclusão” de que, em 2008, a viticultura gerava 20.911 postos de trabalho e que o rendimento médio anual dos agricultores - sejam assalariados, agricultores familiares **ou empresários** - ocupados nesta atividade era a mesma daquela obtida nas demais atividades agrícolas: R\$ 14.518. **Os dados acima deixam claro o quanto esta “calibragem” está distante da realidade e deprime a contribuição do elo agrícola do CASUV-RS para a geração de emprego e renda no Estado.**

Para além da introdução da coluna-atividade “Uva” na MIP-RS-CASUV-2008/21, segmentamos a coluna-atividade “Alimentos e Bebidas” em: 1) Produtos Alimentícios (exceto sucos); 2) Bebidas e Sucos (exceto derivados de uva); e 3) Derivados de uva (sucos, vinhos e espumantes). Além disso, segmentamos as linhas-

⁶ Ocorre que o número que o número médio de ocupados em atividades agrícolas identificado pela PNAD no RS **entre os anos de 2012 e 2019** foi de 450.378. E esse número corresponde a 53,81% e a 54,67% do número de ocupados na agricultura em **2008** segundo, respectivamente, a MIP e a PNAD. Em grande parte, a diferença parece encontrar-se no êxodo rural, associado à modernização da agricultura. Utilizamos os anos de 2012-2019 para calcular a percentagem da ocupação na viticultura porque só a partir de então que os microdados estão disponíveis. Ora, a queda da população ocupada no campo deve ter ocorrido em todas as atividades, mas há razões para se crer que a queda no emprego rural foi maior nas atividades temporárias e do que na agricultura permanente. E foi maior na agricultura empresarial-capitalista do que na agricultura familiar. Logo, a percentagem da ocupação rural da viticultura extraída da média de 2012-19 deve ser aplicada criticamente ao ano de 2008, pois pode comportar algum sobredimensionamento. De outro lado, há uma discrepância importante na avaliação do total da População Ocupada em 2008 por parte da MIP e PNAD. Esta discrepância é relativamente menor no campo (a PNAD atribui 98,43% da avaliação da MIP). Mas é mais expressiva na ocupação urbana: onde a PNAD identifica 4 milhões e 638 mil postos de trabalho a MIP identifica 5 milhões 104 mil; 10,05% a mais. Voltaremos a este ponto mais adiante.

produtos “Produtos Alimentícios” e “Bebidas” na mesma classificação das atividades-colunas. Com isto, todos os sucos alimentícios foram extraídos da linha-produto “Alimentos” e repassados para “Bebidas” (com exceção do suco de uva). Em contrapartida esta última linha-produto cedeu toda a produção **vinícola** e o **suco de uva** para a nova linha “Derivados de Uva”.

A primeira questão que se impôs nesta transformação dizia respeito à grande diversidade de margens de comércio, margens de transporte e de impostos indiretos entre as distintas atividades, seja do setor de alimentos, seja do conjunto das linhas-setores da MIP-RS-FEE-2008/14. Estas margens são usualmente menores para alimentos (alguns dos quais, inclusive, encontram-se na cesta básica) e mais elevadas para bebidas. Mas, no caso da produção vinícola, **as margens de comércio** são ainda mais elevadas do que em outros segmentos. Por quê? Por dois motivos.

Em primeiro lugar, porque a vitivinicultura nacional vem sendo submetida a um intenso processo de exposição competitiva internacional associada às políticas cambiais do governo brasileiro, à integração do Mercosul e à exacerbação da concorrência internacional no mercado vinícola, que vem sendo respondida com políticas públicas de apoio ao setor por parte dos governos dos países produtores tradicionais. Todos estes fatores levam a que o vinho importado seja introduzido no país a custos/preços particularmente baixos. O que amplia o poder de barganha do setor comercial, que se recusa a pagar ao produtor nacional valores condizentes com os custos e a lucratividade padrão em outros segmentos de bebidas (como as cervejas, por exemplo), caracterizadas por uma estrutura oligopólica (poucos e grandes produtores) e onde a concorrência com o produto importado é muito menor. Simultaneamente, o típico consumidor de vinhos (em especial o de vinhos finos) é relativamente mais tolerante à elevação de preços desse produto do que o típico consumidor de cerveja. No linguajar próprio da economia, diz-se que o vinho apresenta uma elasticidade-preço relativamente baixa: a elevação dos preços num determinado percentual induz a uma queda proporcionalmente menor na quantidade demandada. Em bom e simples português: **vale a pena para o comerciante elevar os preços, pois a perda de consumidores é proporcionalmente menor do que o ganho na margem de lucro**. Voltaremos a estas questões – que são da maior relevância para o setor – nas seções dedicadas ao tratamento das questões comerciais, cambiais e fiscais. Mas já vale a pena lembrar **que a maioria das Secretarias Estaduais da Fazenda que**

ainda impõe o pesado ônus financeiro da Substituição Tarifária à vinicultura nacional, operam com uma Margem de Valor Agregado do Comércio que variam entre 60% e 100%. Não obstante, a margem de comércio que a MIP-RS-FEE-2008/14 atribuiu a “Produtos Alimentícios” foi 13,24% e a “Bebidas” foi de 14,45%. Em marcante contraste com as margens atribuídas a outras linhas-produtos, tais como “Artigos de Vestuário e Acessórios” (37,11%), “Produtos Farmacêuticos” (25,74%) ou “Eletrodomésticos” (29,59%). Mais: há uma clara subestimação da carga tributária incidente sobre estes setores e, por extensão, da diferença entre “preços ao consumidor” e “preços básicos”. Como enfrentar este problema?

Tínhamos duas alternativas: 1) atribuir uma margem de comércio realista à linha-produto “Derivados de Uva”, deprimindo ainda mais a (já subestimada) margem de comércio atribuída aos demais alimentos e bebidas; 2) trabalhar com a margem de comércio média das antigas linhas-colunas de Alimentos e Bebidas. Optamos por uma combinação das duas alternativas, com ênfase na segunda. Por quê? Em primeiro lugar, para não ferir a consistência da MIP, e por extensão, do cálculo dos efeitos-indireto e renda dos distintos setores e cadeias da economia. Mas também porque, se atribuíssemos à linha-produto “Derivados de Uva” uma margem de comércio minimamente realista, teríamos de deprimir o VBP e o VAB da coluna-cadeia homônima **a preços básicos** (vale dizer: a preços líquidos das margens de comércio, transporte e impostos indiretos). Ora, já havíamos sido obrigados a **subestimar** a contribuição da **viticultura** (que é parte CASUV-RS) em função da subestimação que identificamos acima no valor da produção de “Outros Produtos da Lavoura Permanente”. Se impuséssemos uma nova subestimação à agregação de valor nos **elos de processamento industrial da uva**, estaríamos trabalhando na contramão do objetivo precípua desta pesquisa: obter uma avaliação rigorosa da dimensão e expressão econômica do CASUV-RS na geração de emprego, renda no Rio Grande do Sul.

De outro lado, como as margens atribuídas aos setores de Alimentos e Bebidas já estavam subestimadas e também queríamos tratar com um mínimo de realismo a diferença entre “preços ao consumidor” e “preços básicos” no setor-cadeia de “Derivados da Uva”, teríamos que aprofundar ainda mais subestimação (que já estava presente na MIP original) nas margens de comércio e transporte de “Produtos Alimentícios (exceto sucos)” e “Bebidas e Sucos, (exceto derivados de uva)”. Na tentativa de evitar uma

excessiva subestimação, **apelamos para uma depressão da contribuição líquida da nova linha-produto de “Bebidas” à arrecadação de impostos indiretos: atribuímos um “subsídio” a este setor que não estava presente na MIP original.** Donde extraímos esta informação? Na verdade, não dispomos de informações seguras e fidedignas sobre a política de subsídios do Governo do Rio Grande do Sul. Esta questão é uma das tantas “caixas pretas” das políticas fiscal e industrial em nosso Estado. Não obstante, é público e notório que houve ampla distribuição de benefícios fiscais para a atração e promoção de investimentos para as grandes cervejarias de propriedade nacional e estrangeira na última década do século passado. Benefícios estes que (após uma longa batalha), também foram estendidos a empresas regionais do setor de bebidas, mas que, infelizmente, não o foram para o setor vitivinícola⁷. Os benefícios concedidos na segunda metade dos anos 90 estavam vigentes no ano de 2008 e, de acordo com as informações disponíveis, vêm sendo sistematicamente renovados.

Por fim, cabe recuperar a questão da atribuição/distribuição do valor agregado e do número de ocupados da coluna-cadeia “Alimentos e Bebidas” da MIP-RS-FEE-2008/14 nas novas colunas-cadeias “Produtos Alimentícios (exceto sucos)”, “Bebidas e Sucos (exceto derivados de Uva)” e “Derivados de Uva (suco, vinho e espumante)”⁸. Tal como observamos no Terceiro Produto da Consultoria, as discrepâncias nas bases de dados são muito expressivas e, do nosso ponto de vista, estão a exigir uma mobilização dos responsáveis pelo gerenciamento do sistema estatístico nacional pela compatibilização dos dados, informações e registros **oficiais** que chegam ao público. A diversidade é tamanha que se poderia “provar” qualquer tese a partir da **(in)**devida seleção das fontes.

⁷ Vale observar que estes ajustes impactaram sobre o somatório das margens de comércio e transporte, bem como sobre a apropriação de impostos líquidos de subsídios. E, por extensão, houve impacto nos VBPs dos setores de Comércio e Transporte. Como nossos estudos sobre as cadeias de alimentos, bebidas e derivados de uva (bem como sobre a crise fiscal do RS) nos convenceram de que havia subestimação das referidas margens (e dos subsídios públicos a setores específicos), impusemos os ajustes tópicos e marginais. Todos os impactos foram absorvidos com vistas a manter a consistência da matriz e permitir os cálculos dos multiplicadores setoriais.

⁸ Dizemos “recuperar” porque esta questão foi objeto de tratamento sistemático na quarta seção do Terceiro Produto da Consultoria “Dimensionamento do CASUV-RS”. Os interessados no detalhamento deste ponto encontrarão, ali, uma explicação pormenorizada das imputações. Aqui, vamos focar nos elementos que nos levaram a introduzir pequenos ajustes na distribuição das variáveis de renda e emprego entre as três novas colunas-cadeias.

Por razões que foram enunciadas no Terceiro Produto, a principal base de dados que adotamos para tratar desta questão foi a Pesquisa Industrial Anual (PIA), do IBGE⁹. De acordo com esta base de dados, em 2008, **o Valor Bruto da Produção Industrial da atividade “Fabricação de Vinhos” em todo o Brasil foi de R\$ 1.020 milhões**. Vale notar que: 1) este é o valor auferido **exclusivamente** nos **67** estabelecimentos vinícolas brasileiros com mais de **30** ocupados em **31 de dezembro** do referido ano; 2) este é VBP dos estabelecimentos em que a produção **vinícola** é preponderante, não incluindo o VBP daqueles estabelecimentos onde o faturamento com a produção de **suco de uva** supera o faturamento com a produção de vinho propriamente dito. Vejamos, agora, como estas informações balizaram a construção da coluna-cadeia “Derivados da Uva”.

Não há sombra de dúvida de que o RS é o principal produtor **vinícola** do Brasil. A despeito da produção **vitícola** do RS girar, atualmente, em torno de 40% do total, a viticultura do restante do país volta-se essencialmente à produção de uvas para o consumo *in natura*. Todas as pesquisas e toda a literatura consolidada sobre a produção **vinícola** nacional atribuem ao RS uma participação mínima de 85% e máxima 95% neste setor¹⁰. De sorte que, se tomamos este consenso por referência, temos que aceitar que **o faturamento das empresas vinícolas com mais de 30 empregados do RS em 2008 estaria girando em torno de R\$ 918 milhões. Ocorre, contudo, que este valor corresponde apenas a uma fração do VBP total**. E isto por dois motivos.

Em primeiro lugar, porque a PIA computa os dados de valor da produção e de emprego tão somente das empresas com mais de 30 empregados em 31 de dezembro. Neste levantamento, encontrou apenas **67 vinícolas** no país em **2008**, número **superior** ao identificado na **PIA-2019: 48 empresas** (com VBP Industrial de R\$ 2.895 milhões). Ora, de acordo com a Secretaria da Agricultura, Pecuária e Desenvolvimento Rural do Rio Grande do Sul, “atualmente” existem mais de 600 vinícolas instaladas e em operação

⁹ Sintetizando os argumentos lá esgrimidos: 1) a PIA é censitária para empresas com mais de 30 empregados; 2) a classificação da empresa em uma determinada “atividade principal” é atualizada anualmente, em função das informações obtidas junto aos declarantes (por oposição à RAIS, que segue a classificação contábil da empresa no momento de sua constituição formal); 3) para além do número de empregados, estabelecimentos e massa salarial (dados fornecidos pela RAIS), a PIA também informa o faturamento bruto e líquido das empresas e os custos e despesas de produção.

¹⁰ Veja-se, dentre outros, NIEROP (2011), SILVA e ALVES (2014), BARRAL MJORGE (2018), GAZETA (2018), MELLO (2019), BRASIL DE VINHOS (2020).

apenas no nosso Estado¹¹. Muitas delas, são empresas familiares, cuja produção física, faturamento e número de ocupados é pouco expressivo. Mas, se esta é a regra, abundam exceções à mesma. Ocorre que a **ocupação** na vinicultura é caracterizada por elevada sazonalidade. A vindima (colheita da uva) no RS realiza-se entre os meses de janeiro e março, e o auge da ocupação nas vinícolas dá-se entre fevereiro e outubro. De sorte que parcela não desprezível de vinícolas que teriam o porte necessário para participarem da PIA (mais de 30 empregados), só alcançam este patamar entre fevereiro e outubro, sendo excluídas da PIA pelo fato do critério de corte tomar por base o último dia do ano, no auge da entressafra¹².

Como se isto não bastasse, o Complexo Agroindustrial e de Serviços da Uva e do Vinho do Rio Grande do Sul vem passando por uma grande transformação associada à abertura comercial e ao ingresso de vinhos finos importados a preços muito competitivos. A principal manifestação desta transformação é a perda gradual - mas persistente - da expressão relativa dos vinhos de mesa no portfólio das vinícolas gaúchas. De acordo com a classificação nacional, o vinho de mesa é o resultado da vinificação de uvas americanas e/ou híbridas; por oposição aos vinhos finos, obtidos a partir de uvas viníferas. O mais

¹¹ A despeito de nossos esforços, não conseguimos obter qualquer informação precisa sobre o número de vinícolas existentes no RS em 2008 junto aos órgãos responsáveis pela fiscalização desta atividade. Em 20 de maio de 2021, encaminhamos pedido de informação à **Secretaria da Agricultura, Pecuária e Desenvolvimento Rural do Estado do RS** por meio da LAI (Lei de Acesso à Informação) sobre o 1) número de vinícolas em operação; 2) do volume de uvas processadas e seu destino (suco, vinhos de mesa, vinhos finos, etc.); e 3) o valor da produção total. **Solicitávamos informações de todos estes itens para os últimos (pretéritos) dez anos; ou, se a informação fosse disponível, nos últimos quinze anos.** Em resposta obtivemos uma missiva nos seguintes termos:

“Prezado Senhor ... Temos, atualmente no Estado, 610 estabelecimentos vinícolas cadastrados no SISDEVIN/SDA – Sistema de Declarações Vinícolas do Estado do RS. O registro dos estabelecimentos vinícolas, bem como processadoras industriais de uva (o qual não é possível separar no SISDEVIN) é realizado no Ministério da Agricultura, assim a sugestão é que entrem em contato com o MAPA para obter esses dados. ... Quanto aos itens 2 e 3, informamos que os dados para a safra de 2021 ainda não são possíveis de serem obtidos, pois o prazo legal para os estabelecimentos fazerem a declaração via SISDEVIN/DAS ainda está em curso. Dados anteriores a 2019 eram compilados e publicados via IBRAVIN, assim é possível a obtenção via este instituto. Porto Alegre, 18/05/2021. Atenciosamente, Serviço de Informação ao Cidadão da SEAPDR”.

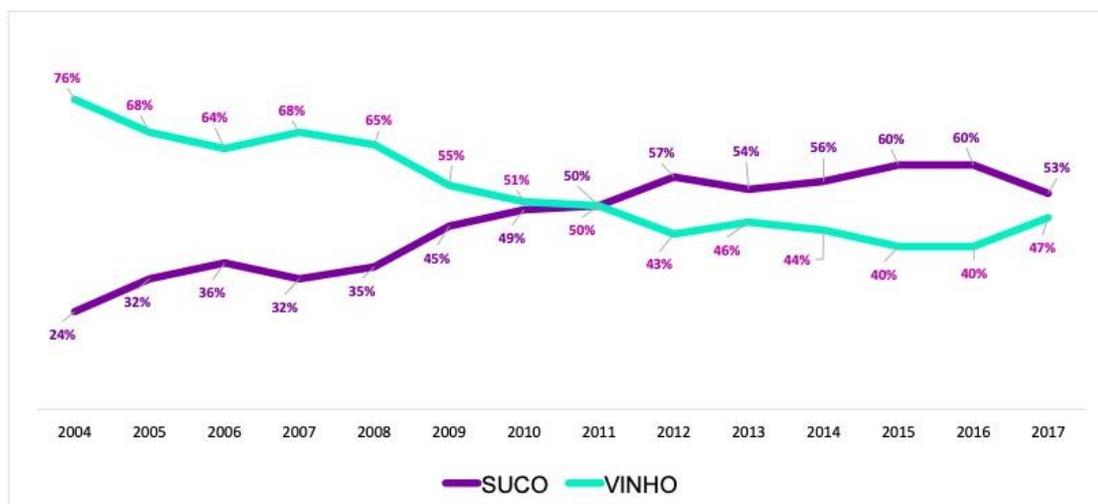
Os contatos com o MAPA foram igualmente infrutíferos. E como o site do Ibravin encontra-se fora do ar, não alcançamos obter qualquer uma das informações solicitadas aos órgãos governamentais para balizar esta consultoria. Nem mesmo apoiados na LAI. ***A única informação que obtivemos junto aos órgãos oficiais estaduais e federais nos seis meses da pesquisa foi esta: em 2021 (admitindo-se, por hipótese, que “atualmente” refira-se ao ano em curso) o SISDEVIN conta com 610 estabelecimentos cadastrados.***

¹² Por determinações legais, todas as empresas devem informar ao Ministério do Trabalho e Emprego o número de empregados ativos e registrados no último dia do ano. A PIA toma esta informação como base para a construção de sua amostra.

interessante, contudo, é que esta mudança de portfólio **não** se realiza simplesmente pelo crescimento da produção de vinhos finos, mas, acima de tudo, pela crescente conversão das uvas americanas e híbridas em **suco de uva**. Vale dizer: o CASUV-RS vem passando por um processo de diversificação de atividades que envolve, entre outras dimensões, a perda *relativa* da expressão do vinho dentro seus produtos e a crescente expressão do **suco de uva**, dentre outros derivados de menor expressão relativa (como uvas passa, destilados de uva, vinagres, essências aromáticas, etc.). Este processo está representado no Gráfico 1, abaixo. Já no ano de **2008**, 35% das uvas americanas e híbridas (que correspondem a aproximadamente 90% do volume da produção vitícola gaúcha) eram transformadas em suco e 65% à produção de vinho. Desde 2012, a maior parte da safra vitícola gaúcha destinada ao processamento (por oposição à produção para o consumo *in natura*, que corresponde a menos de 10% do total) volta-se à produção de suco. E este processo tem um grande impacto na avaliação da dimensão do CASUV-RS. Por quê?

Porque, ao longo deste processo, diversas “vinícolas” passaram a ter na produção do **vinho** uma atividade **secundária**, *vis-à-vis* à produção de suco, que assumiu protagonismo. Ora parte daqueles estabelecimentos que passaram a ter no suco de uva sua principal base de faturamento foram redirecionadas para a subclasse “Fabricação de sucos de Frutas, Hortaliças e Legumes”, cujo Valor Bruto da Produção, no Brasil, em 2008 era de R\$ 6.604 milhões de reais (6,5 vezes maior do que a produção de vinho) e, em 2019, passa a ser de R\$ 15.578 milhões (5,4 vezes maior do que o VBP do vinho).

Figura 1: Destino das Uvas Americanas e Híbridas no RS, em porcentagem



Fonte: RITSCHER et al (2018)

Sistematizando as informações:

- 1) RS é responsável por **90%** da produção vinícola nacional;
- 2) o VBP da produção nacional de **vinhos** das **67** vinícolas com mais de 30 empregados em 31 de dezembro de 2008 foi pouco superior a R\$ 1.000 milhão;
- 3) as informações da PIA são fortemente subdimensionadas pelo fato da grande maioria das vinícolas do RS serem de pequeno porte e adotarem padrões empregatícios marcados pela sazonalidade da vindima e, por extensão, do processamento de suco e vinho: 31 de dezembro é o auge da entressafra;
- 4) já em 2008, cerca de um terço das uvas processadas no RS destinavam-se à produção de suco de uva;
- 5) um número crescente de (ex)vinícolas passou a obter a maior parte de seu faturamento da produção de sucos, cujo VBP é contabilizado numa alínea distinta da PIA e cujo VBP nacional é significativamente maior que o VBP da Fabricação de Vinho.

Todos os elementos acima levam-nos a concluir que o VBP de Derivados de Uva no RS em 2008 deveria superar significativamente a marca de R\$ 1.500 milhões. Uma assertiva que é confirmada pelo volume de produção de derivados de uva calculado a partir do volume de uvas destinadas ao processamento naquele ano. Segundo a PAM e o Cadastro Vitícola Embrapa-Ibravin, a produção de uva do RS em 2008 foi pouco inferior a 780 mil toneladas, das quais em torno de 690 mil foram destinadas a processamento¹³. Este volume de matéria prima, permite a produção de 515 mil litros de derivados de uva (seja vinho fino, vinho de mesa ou suco). Ora, o valor básico do produto processado neste ano girava em torno de R\$ 3,00¹⁴. **De sorte que o VBP dos derivados de uva em 2008 deve ter sido da ordem de R\$ 1.545 milhões.**

Mais uma vez, contudo, fomos obrigados a nos adequar às informações sistematizadas na MIP-RS-FEE-2008/14. Afinal, nosso objetivo era utilizar este potente instrumento analítico com vistas a calcular, não apenas a contribuição **direta** do CASUV-RS na geração de emprego e renda, mas, igualmente bem, sua contribuição **indireta** e via

¹³ A PAM informa uma produção de 776.964 toneladas em 2008. O cadastro vitícola da Embrapa-Ibravin – que registra apenas a produção destinada ao processamento industrial – identifica uma produção de 688.630 toneladas.

¹⁴ Voltaremos a este ponto mais adiante, quando tratarmos dos componentes do preço de uma garrafa de vinho.

efeito-renda. E ao tentarmos introduzir os parâmetros acima referidos para a determinação do VBP e VAB da coluna-cadeia “Derivados de Uva” nos confrontamos com indícios de subestimação da coluna-cadeia “Alimentos e Bebidas”, donde deveríamos extrair a cadeia-coluna “Derivados de Uva”.

De acordo com a MIP-RS-FEE-2008/14, o VBP da cadeia-coluna “Alimentos e Bebidas” seria de R\$ 32.061 milhões; seu VAB a R\$ 4.290 milhões e a cadeia geraria 190.728 postos de trabalho. Note-se que esta é a cadeia responsável pelo processamento e agregação de valor da maior parte da produção agropecuária do RS¹⁵. Esta produção, por sua vez, foi sistematizada em duas colunas-cadeias: “Agricultura, Silvicultura e Exploração Florestal” e “Pecuária e Pesca”. Segundo a mesma fonte, os VBPs, VABs e postos de trabalho destas duas colunas-cadeias (somadas) seriam, em 2008, da ordem de R\$ 32.987 milhões (VBP); R\$ 18.187 milhões (VAB); e 1.253.302 postos de trabalho. Parcela expressiva da produção agropecuária ingressa como insumo da produção alimentar e, neste ponto, a MIP-RS-FEE-2008/14 é perfeitamente consistente: **o valor do Consumo Intermediário da coluna-cadeia “Alimentos e Bebidas” em 2008 é de R\$ 27.771 milhões, o que corresponde a 84% do VBP do conjunto da agropecuária gaúcha.** A questão é que o valor agregado é a diferença entre o VBP e o Consumo Intermediário ($VAB = VBP - CI$). Ora, ao atribuir um VAB de meros R\$ 4.290 milhões à indústria de alimentos e bebidas, impôs-se uma forte depressão à relação VAB/VBP deste segmento. Segundo a MIP-RS-FEE-2008/14, a relação entre o valor agregado e valor da produção **média** da economia teria sido de 42,54% em 2008¹⁶. Na agricultura, esta relação teria sido de 59,8% e na Pecuária e Pesca de 46,98%. **Mas na indústria de “Alimentos e Bebidas” a relação VAB/VBP seria tão somente de 13,38%, a mais baixa de todas as 37 atividades produtivas consideradas pela MIP-RS-FEE-2008/14, correspondendo a menos de um terço da relação VAB/VBP médio da economia.**

¹⁵ Parte da produção agropecuária do RS é exportada (seja para outras Unidades da Federação, seja para outros países) *in natura* ou após processamento ínfimo (secagem e transporte a granel). Mas parcela expressiva desta produção é objeto de beneficiamento no território, e ingressa como “Consumo Intermediário” da Indústria de Alimentos e Bebidas.

¹⁶ Isto significa dizer que para cada R\$ 1,00 de faturamento, aproximadamente R\$ 0,57 são destinados à aquisição de matérias-primas e demais insumos que entram no custo direto (energia elétrica, óleo diesel, assistência técnica, etc.) e R\$ 0,43 são apropriados como salários dos funcionários e lucro bruto (incluindo valor para depreciação, pagamento de juros e impostos indiretos) da firma.

Estranhamente, também, a capacidade de geração de emprego da indústria alimentícia e de bebidas, de acordo com a MIP-RS-FEE-2008/14 aparece como uma das mais baixas de todas as atividades. Enquanto a média de postos de trabalho por VBP da economia estadual seria de 16,15 ocupações por cada um milhão de faturamento anual, a indústria alimentícia e de bebidas – usualmente caracterizada como um segmento tradicional e altamente empregador – geraria apenas geraria apenas 5,95 postos de trabalho por cada um milhão faturado anualmente; o que a coloca em vigésimo oitavo lugar neste quesito, à frente apenas da indústria do fumo, das indústrias de processo contínuo (tais como química, petroquímica, siderurgia e geração de energia elétrica) e das indústrias intensivas em capital e fortemente automatizadas (como indústria automotiva).

Por que isto nos interessa? Porque, tanto o VAB, quanto as ocupações, da nova coluna-cadeia “Derivados de Uva”, teriam de ser, necessariamente, uma parte alíquota do VAB e das ocupações da antiga coluna-cadeia “Alimentos e Bebidas”. E se houve subestimação nestes valores – **como, sem dúvida, houve!** -, seríamos obrigados a subestimar, também, o VAB e o emprego na nova coluna-cadeia. Levando a uma nova subestimação da dimensão econômica do CASUV-RS, para além daquela imposta à coluna-cadeia vitícola.

Como se não bastassem os problemas acima referidos, emerge um outro associado à questão do consumo intermediário e, por extensão, ao cálculo do VBP da cadeia-coluna “Derivados de Uva”. **A cadeia de derivados da uva é uma cadeia essencialmente “orgânica e natural”**: seu insumo básico é a uva. Não se trata de subestimar a dimensão *insumidora* (no sentido mais amplo do termo) desta cadeia. Ela conta com inúmeros elos a montante. Sempre foi, e continua sendo, uma fonte propulsiva da economia serrana por suas conexões a montante (*equipamentos* para viticultura e vinificação) e a jusante (serviços e *equipamentos* de distribuição e transporte). Ocorre, contudo, que as principais conexões a montante já endogeneizadas na economia gaúcha correspondem ao segmento de **máquinas e equipamentos** (implementos agrícolas, tanques e barris, desengaçadeiras, trituradores, esteiras para recepção de uva, bombas, flotores, prensas, filtros, linhas de refrigeração, etc), que **não** são contabilizados como “consumo intermediário”, mas como

“formação bruta de capital”¹⁷; 2) parcela expressiva dos **insumos propriamente ditos** (vasilhame, rolhas, insumos enológicos) ainda são *importados* do centro do país ou do exterior¹⁸.

Somemos, agora, todos os elementos: 1) o VAB e a ocupação da coluna-cadeia “Alimentos e Bebidas” da MIP-RS-2008-2014 foi objeto de subestimação na MIP-RS-FEE-2008/14; 2) os dados disponíveis sobre ocupação e valor agregado na indústria beneficiadora de uva subestimam a contribuição do setor em função dos critérios técnicos da construção das *amostras* na PIA e na RAIS; 3) mesmo que quiséssemos, não seria possível “inflar” o consumo intermediário de “Derivados de Uva” para revelar toda a riqueza e complexidade de seus elos a montante e de sua capacidade de geração de emprego e renda de forma “indireta”, pois, para além da uva, parcela expressiva dos **insumos** (em sentido rigoroso) são objeto de importação, e os inúmeros equipamentos utilizados pela cadeia, já produzidos no RS, não são computados como “consumo intermediário”; 4) o principal insumo desta cadeia – a uva – já teve seu VBP, VAB e empregabilidade *subestimada*, por circunscrições impostas pela subestimação da linha-setor “Outros Produtos e Serviços da Lavoura Permanente” na MIP-2008-14; 5) o objetivo da pesquisa em curso é a de calcular, com a máxima precisão, a dimensão do CASUV-RS na economia gaúcha, trazendo à tona o que diversas bases de dados já revelaram: que este é um complexo cuja expressão vem sendo subestimada até mesmo em função de sua produtividade ímpar e dissonante; 6) para realizar este cálculo-dimensionamento é preciso impor alterações à MIP-RS-FEE-2008/14, garantindo, simultaneamente, sua consistência interna, e sua capacidade de revelar a efetiva expressão de um setor produtivo (Derivados de Uva) que é parte alíquota de uma indústria específica - “Alimentos e Bebidas” – que fora objeto de subestimação original.

¹⁷ Os **custos** associados à **depreciação** destes equipamentos ingressam no **Valor Agregado Bruto**. Desta forma, uma parte significativa das conexões a montante da indústria vitivinícola gaúcha – que sustenta, com sua demanda, parcela importante do departamento de máquinas e equipamentos do Estado - não são passíveis de apropriação e contabilização com os instrumentos disponíveis na Matriz de Insumo Produto. Vale dizer: o cálculo dos efeitos “indireto” e “renda” da produção vitivinícola não é capaz de captar esta importante dimensão multiplicadora da cadeia vitivinícola.

¹⁸ Estes insumos poderiam ser produzidos internamente. Mas isto dependeria de uma política pública industrial, que inexistente. Inclusive pela sistemática subestimação da dimensão econômica da cadeia vitivinícola do Estado e de sua capacidade de geração de emprego e renda.

Como resolver este imbróglio? A única solução que alcançamos dar ao problema foi impor uma **discreta** subestimação à nova coluna-cadeia “Derivados de Uva”, impondo uma subestimação relativamente maior às (também novas) colunas de “Produtos Alimentícios (exceto sucos)” e “Bebidas e Sucos (exceto derivados de uva)”. Esta solução está longe de ser ideal, mas nos foi imposta pela subestimação da contribuição da Cadeia Alimentos e Bebidas para a agregação de valor e geração de emprego e renda na economia gaúcha que evidenciamos no cálculo da MIP-RS-FEE-2008/14¹⁹. O Quadro 3, abaixo, reproduz a distribuição de valores que realizamos.

Quadro 3: Distribuição de Valores da Antiga Cadeia “Alimentos e Bebidas” da MIP-RS-FEE-2008/14 nas novas Cadeias introduzidas no cálculo da MIP-RS-CASUV-2008/21

Cadeia → Variável ↓	Alimentos e Bebidas Original	Produtos Alimentícios (exceto sucos de frutas)		Bebidas e Sucos de Frutas (exceto derivados de Uva)		Derivados de Uva (suco, vinho e espumantes)	
		Valor Atribuído	% Atribuída	Valor Atribuído	% Atribuída	Valor Atribuído	% Atribuída
Consumo Intermediário	R\$ 27.770,63	R\$ 24.456,34	88,07%	R\$ 2.600,39	9,36%	R\$ 713,90	2,57%
Valor Adicionado Bruto	R\$ 4.289,92	R\$ 3.356,32	78,24%	R\$ 537,82	12,54%	R\$ 395,78	9,23%
Remunerações	R\$ 2.927,12	R\$ 2.341,70	80,00%	R\$ 321,98	11,00%	R\$ 263,44	9,00%
Salários	R\$ 2.168,21	R\$ 1.734,57	80,00%	R\$ 238,50	11,00%	R\$ 195,14	9,00%
Contribuições sociais efetivas	R\$ 758,91	R\$ 607,13	80,00%	R\$ 83,48	11,00%	R\$ 68,30	9,00%
Excedente e rendimento misto	R\$ 1.144,29	R\$ 872,59	76,26%	R\$ 161,21	14,09%	R\$ 110,49	9,66%
Rendimento misto bruto	R\$ 425,62	R\$ 319,21	75,00%	R\$ 37,24	8,75%	R\$ 69,16	16,25%
Excedente operacional bruto	R\$ 718,67	R\$ 553,38	77,00%	R\$ 123,97	17,25%	R\$ 41,32	5,75%
Outros impostos sobre a produção	R\$ 218,51	R\$ 142,03	65,00%	R\$ 54,63	25,00%	R\$ 21,85	10,00%
VBP	R\$ 32.060,55	R\$ 27.812,65	86,75%	R\$ 3.138,21	9,79%	R\$ 1.109,68	3,46%
Fator trabalho (ocupações)	190.728	155.443	81,50%	18.501	9,70%	16.784	8,80%
VAB/VBP	13,38%	12,07%	X	17,14%	X	35,67%	X

FDB: MIP-RS-FEE-2008/14

Como se pode observar, a redistribuição do valor do Consumo Intermediário (CI) é, por assim dizer, “conservadora”: dada a subestimação do valor da produção gaúcha de “Outros Produtos da Lavoura Permanente” (e, por extensão, do VBP da nova coluna-cadeia “Uva”) coube à cadeia “Derivados da Uva” meros 2,57% do CI total da antiga coluna-cadeia “Alimentos e Bebidas”. Por oposição, na distribuição do VAB, atribuímos uma percentagem significativamente maior a “Derivados de Uva”: 9,23%, com ênfase na alínea “Rendimento Misto Bruto”: 16,25%. E isto exatamente em função do caráter essencialmente “artesanal” da vinicultura gaúcha, tão bem expressa na divergência sobre o número de vinícolas em operação identificadas na **PIA** - 67, em 2008; e 48, em 2019 –

¹⁹ Cabe salientar que, ao reconhecermos os problemas da MIP-RS-FEE-2008/14, não estamos desvalorizando este importante instrumento de análise e planejamento. Pelo contrário. É exatamente por termos clareza de sua importância que estamos chamando a atenção para a problemática subestimação da capacidade de agregação de valor da cadeia de “Alimentos e Bebidas”, que é **o principal elo industrial do agronegócio gaúcho**.

para todo o Brasil e o número de vinícolas identificadas **apenas no Rio Grande do Sul pela Secretaria da Agricultura, Pecuária e Desenvolvimento Rural** - 610, em 2021.

A baixa concentração da indústria de derivados de uva contrasta com a reconhecida concentração industrial de outros segmentos de alimentos e bebidas, como os segmentos de refrigerantes e cervejarias - cuja oligopolização já foi objeto de inúmeras discussões e arbitragens pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) –, de processamento de carnes (segmento hegemônico por empresas como a Friboi, BrF, Seara, etc.), de laticínios (hegemônico por Nestlé, Aurora, CCGL, Vigor, Danone), e de sucos em geral e cítricos em particular (Del Valle, Cutrale, Citrovita, etc.).

Ao fim e ao cabo, coube à coluna-cadeia de “Derivados de Uva” 3,46% do VBP da antiga coluna-cadeia de “Alimentos e Bebidas”, sendo 9,7% alocado em “Bebidas e Sucos (exceto derivados de Uva)” e 86,75% alocado em “Produtos Alimentícios (exceto sucos)”²⁰.

²⁰ Vale observar que esta distribuição do VBP não é muito distinta da distribuição da PIA de 2008 para o conjunto do Brasil. Se subtrairmos o VBP da “Fabricação de Sucos” da classe “Produtos Alimentícios” e o incluirmos em “Fabricação de Bebidas” a participação percentual desta última classe no total de “Alimentos e Bebidas” atinge 12,74% cabendo 87,26 para “Alimentos exceto sucos”.

3 A Dimensão Econômica do CASUV-RS: contribuição direta, indireta e por efeito-renda dos elos agrícola e industrial

3.1 A contribuição direta dos elos agrícola e industrial do CASUV-RS

Acreditamos que a longa discussão anterior tenha sido suficiente para esclarecer alguns pontos importantes sobre a dimensão do CASUV-RS. Não obstante, já temos elementos suficientes para tentar uma avaliação. O que nós procuramos esclarecer na segunda seção metodológica foi que: 1) o adequado dimensionamento do CASUV-RS impõe a utilização de um instrumento analítico específico – a MIP-RS-FEE-2008/14 -, com vistas ao cálculo de suas conexões com as demais cadeias produtivas da economia; porém e infelizmente 2) este instrumento **subestima** a contribuição econômico-produtiva da Agricultura Permanente (e, por extensão, da viticultura) e da Indústria de Alimentos e Bebidas (e, por extensão, da vinicultura e demais derivados de uva); 3) esta subestimação é evidenciada pelas contradições entre as informações da MIP com outras bases de dados, em especial a PNAD, a PIA, a PAM e o Cadastro Vitícola da Embrapa-Ibravin. Com vistas a conciliar estas contradições, apresentamos, abaixo, um Quadro com três formas alternativas de mensuração do VAB do CASUV-RS e, ao fim, a média dos três padrões.

Quadro 4: Estimativas da Contribuição Direta dos Elos Agrícola e Industrial do CASUV-RS para o VAB Estadual no ano de 2008

Variáveis e Critérios de Estimação	Viticultura		Derivados de Uva		CASUV Direto	
	VAB Est	% VAB Tot	VAB Est	% VAB Tot	VAB Est	% VAB Tot
Consistência MIP	R\$ 303,60	0,176%	R\$ 395,78	0,230%	R\$ 699,37	0,406%
PAM e Cadastro	R\$ 387,70	0,225%	R\$ 550,96	0,320%	R\$ 938,66	0,545%
PNAD, PAM e Cadastro	R\$ 575,43	0,334%	R\$ 550,96	0,320%	R\$ 1.126,39	0,654%
Média das Estimativas	R\$ 422,24	0,245%	R\$ 499,23	0,290%	R\$ 921,47	0,535%

FDB: PAM-IBGE, PNAD-IBGE, Cadastro Vitícola-EMBRAPA/IBRAVIN, MIP-RS-FEE-2008/14

Na primeira linha do Quadro 4, acima, tomamos os Valores Agregados Brutos que imputamos às duas novas colunas-cadeias criadas na MIP-RS-CASUV-2008/21. Tal como procuramos demonstrar, estes valores subestimam fortemente o VAB da viticultura e da indústria de derivados de uva, mas, de outro lado, são consistentes com o conjunto das informações da MIP-RS-FEE-2008/14, permitindo que a mesma seja utilizada para calcular as conexões e poder multiplicador da cadeia produtiva sob análise. Por este critério, os elos agrícola e industrial do CASUV-RS responderiam por 0,406% do VAB estadual.

Na segunda linha do Quadro 4, apresentamos os valores obtidos pelo uso da PAM e do Cadastro Vitícola da Embrapa-Ibravin como base de cálculo. A PAM nos informa

que o VBP da produção vitícola do Estado em 2008 foi de R\$ 504,5 milhões de reais. Se impusermos a este valor a relação VAB/VBP a qual chegamos através de diversas fontes (em especial, os microdados da PNAD), concluímos que o VAB vitícola deste ano teria sido de R\$ 387,7 milhões. Simultaneamente, o Cadastro Vitícola nos informa que 689 mil toneladas de uva foram processadas em 2008, gerando aproximadamente 515 mil litros de derivados. Tomando por referência o preço do derivado básico (e, portanto, abstraindo de toda a produção gaúcha de vinhos finos!), concluímos que o VBP industrial teria sido de, pelo menos, R\$ 1.545 milhões. Aplicando a este VBP a margem de VAB calculada para a coluna-cadeia de derivados de uva, chegamos à conclusão que o VAB do elo industrial teria sido de R\$ 550,96 milhões. Por estes critérios, os elos agrícola e industrial do CASUV-RS seriam responsáveis por 0,545% do VAB estadual.

Por fim, introduzimos a informação da PNAD de que os rendimentos auferidos pelos viticultores corresponderiam a 7,47% dos rendimentos totais do pessoal ocupado na agricultura permanente e temporária e na silvicultura do RS. Mas o fizemos com uma intervenção: aplicamos esta percentagem de forma plena apenas aos rendimentos do trabalho (salário) e aos rendimentos mistos (remuneração do agricultor familiar). Para o Excedente Operacional Bruto calculado para este segmento na MIP-RS-FEE-2008/14, aplicamos um redutor de 80%. Esta estratégia foi orientada por três determinações: 1) acreditamos que o valor do Excedente Operacional Bruto da Agricultura e Silvicultura identificado na MIP-RS-FEE-2008/14 encontra-se fortemente superestimado; 2) a produção vitícola gaúcha é, essencialmente, uma produção da agricultura familiar e este segmento produtivo auferir uma participação muito discreta do excedente global; 3) se aplicássemos a percentagem dos rendimentos agrícolas identificada pela PNAD ao VAB total do setor, o valor agregado da viticultura excederia o VBP deste setor, tal como calculado pela PAM. O resultado desta calibragem encontra-se na terceira linha do Quadro 4. Como se pode observar, nesta linha o VAB do elo industrial é o mesmo da linha anterior, mas o VAB da viticultura passa de R\$ 387,7 milhões para R\$ 575,43 milhões. A conclusão é que o VAB dos dois elos em conjunto é de R\$ 1.126,39 milhões, o que correspondia, à época, a 0,654% do VAB estadual.

Por fim, na última linha, apresentamos o resultado médio das três estimativas. Tal como se pode observar, a média obtida é inferior à mediana (que corresponde ao valor calculado com base na PAM e no Cadastro). Ora, o valor “mediano” foi obtido a partir

da atribuição de um VBP que toma por referência o preço **básico** do derivado da uva no ano de 2008, ignorando o fato de que em torno de 10% da produção já era de vinhos finos, cujo valor de mercado é muito variado, mas sempre superior ao preço do produto *standard*. Com isto, queremos dizer que a participação efetiva dos elos agrícola e industrial do CASUV-RS deve ser superior à média das três estimativas e, provavelmente, discretamente superior ao valor mediano. Em síntese, **nossa primeira conclusão é de que no ano de 2008 a participação dos elos agrícola e industrial do CASUV-RS no Valor Agregado Bruto do Estado deveria corresponder a algo em torno de 0,55% do VAB Total.**

Note-se, contudo, que esta é apenas a contribuição **direta** dos elos agrícola e industrial. Ainda temos que apropriar duas dimensões: 1) a contribuição **direta** dos elos a **jusante**, representados pelos sistemas de comércio e distribuição, bem como pelas conexões da enogastronomia com a cadeia turística, de crescente expressão econômica no Estado do RS; e 2) as contribuições econômicas **indiretas** e por **efeito-renda** dos elos agrícola e industrial do CASUV-RS. Vamos tratar das contribuições indiretas e por efeito-renda logo adiante, na subseção 3.2. A contribuição dos elos a jusante da agricultura e da indústria será objeto de consideração na quarta seção. Antes, porém, ainda temos que avaliar a contribuição **direta dos elos iniciais do CASUV-RS** para a geração de **emprego/ocupações**.

Tal como no caso da avaliação do VAB, será preciso trabalhar confrontar os resultados alcançados a partir das distintas bases informacionais. De acordo com a MIP-RS-FEE-2008/14, no ano de referência da pesquisa haveria 6.336.294 pessoas ocupadas no RS. Diferentemente, segundo a PNAD, o número de ocupados no ano de 2008 seria de 5.851.000 (92,34% do pessoal ocupado identificado pela MIP). Igualmente bem, a MIP identifica 1.232.391 ocupados na agropecuária total em 2008, enquanto a PNAD identifica um número inferior: 1.231.000 (98,43% da MIP).

Ao fazermos o balizamento da MIP-RS-FEE-2008/14 para transformá-la em MIP-RS-CASUV-2008/21 fomos obrigados a subestimar a população ocupada na viticultura com vistas a manter a consistência do sistema de cálculo. Porém, a pesquisa que fizemos com os microdados da PNAD havia nos informado que a viticultura seria responsável por 3,47% de toda a ocupação na agropecuária gaúcha. Se esta percentagem fosse aplicada ao emprego agropecuária estimado pela MIP-RS-FEE-2008/14, a ocupação na viticultura

se elevaria dos 20.911 postos de trabalho atribuídos por nós a esta coluna-cadeia para garantir a consistência da MIP para 43.010 em 2008. E se aplicássemos esta mesma percentagem à ocupação agropecuária identificada pela MIP em 2008, chegaríamos a um total de 42.334 postos de trabalho na viticultura.

Diferentemente das ocupações agrícolas dos elos básicos do CASUV-RS, no caso do emprego industrial não há como asseverar que a ocupação atribuída à coluna “Derivados de Uva” na MIP-RS-CASUV-2008/21 tenham implicado qualquer subestimação do setor. E isto porque as demais bases de dados – em especial, RAIS e PIA – também subestimam o emprego nesta cadeia, ao tomarem por referência a data de 31 de dezembro de cada ano, o auge da entressafra vitivinícola. Por isto mesmo, em todas as linhas do exercício abaixo mantivemos constante o número de ocupados estimado para o elo industrial. A única variação observada é na participação percentual desta ocupação. Quando tomamos o número de ocupados calculado pela MIP (6.336.294), a percentagem do emprego na indústria de beneficiamento de uva é menor do que quanto tomamos por referência o número de ocupados identificados pela PNAD (5.851.000).

Quadro 5: Estimativas da Contribuição Direta dos Elos Agrícola e Industrial do CASUV-RS para a PO Estadual no ano de 2008

Distintas Estimativas da População Ocupada nos Elos Agrícola e Industrial do CASUV-RS em 2008						
Variáveis e Critérios de Estimação	Viticultura		Derivados de Uva		CASUV Direto	
	Pess Ocup	% PO Tot	Pess Ocup	% PO Tot	Pess Ocup	% PO Tot
Consistência MIP	20.911	0,330%	16.784	0,265%	37.695	0,595%
PNAD aplic a MIP	43.010	0,679%	16.784	0,265%	58.973	0,931%
PNAD aplic PNAD	42.334	0,724%	16.784	0,287%	59.117	1,010%
Média das Estimativas	35.418	0,577%	16.784	0,272%	51.928	0,845%

FDB: PAM-IBGE, PNAD-IBGE, Cadastro Vitícola-EMBRAPA/IBRAVIN, MIP-RS-FEE-2008/14

Como se pode observar, de acordo com as atribuições de ocupação realizadas com vistas a garantir a consistência da MIP-RS-FEE-2008/14, o emprego direto nos elos agrícola e industrial do CASUV corresponderia a aproximadamente 0,6% do total. Não obstante, esta atribuição foi subestimada, como já o demonstramos. Se imputamos à viticultura a **percentagem** das ocupações identificadas pela **PNAD** ao número total e rural das ocupações identificadas pela MIP, a participação do emprego direto dos elos básicos do CASUV-RS avança para 0,931%. Por fim, se aplicamos a percentagem da ocupação rural à **estimativa de ocupação rural e total da PNAD** (que é **inferior** à estimativa da MIP-RS-FEE-2008/14), a participação direta dos dois primeiros elos do

CASUV-RS ultrapassaria 1%. A média das três estimativas é de 0,854% e a mediana é de 0,931%.

Já vimos que a percentagem atual da ocupação na viticultura deve ser superior à percentagem em 2008 (vide nota 6). Além disso, nos faltam instrumentos para avaliar qual dentre as estimativas das ocupações totais e rurais – da MIP ou da PNAD – seria a mais sólida, pois não temos quaisquer informações sobre os motivos que levaram os técnicos da FEE a identificar um nível de ocupação superior àquele encontrado pela PNAD. De qualquer forma, como esta última pesquisa é primária e conta com uma base amostral significativa, tendemos a crer que ela seja mais confiável do que a estimativa da MIP-FEE. De outro lado, a primeira estimativa, construída com vistas a garantir a consistência da MIP, encontra-se muito abaixo da média e da mediana e envolve uma clara subestimação (pelos motivos já esclarecidos). **De sorte que apostaríamos em um valor superior à média, mas inferior à mediana; algo em torno de 0,87% do total das ocupações do Rio Grande do Sul.**

Note-se que este resultado é coerente com o caráter inclusivo e aberto aos micro e pequenos empreendimentos, seja no plano agrícola (baseado que é na agricultura familiar), seja no plano industrial (onde a grande maioria das empresas são de porte pequeno e sequer ingressam nas estatísticas da PIA-IBGE e da RAIS-MTE). A agricultura familiar e as MPMEs são, usualmente, intensivas em trabalho e apresentam uma relação entre VAB/PO (agregação de valor por unidade de ocupações) inferior à média da economia, que é influenciada pela tendência à poupança de mão-de-obra dos empreendimentos especificamente capitalistas. De sorte que é bastante razoável que a participação dos elos agrícola e industrial do CASUV-RS na geração **direta de ocupação e emprego (0,9%)** supere sua participação na geração direta de renda (0,55%).

Avaliemos, agora a contribuição **indireta** e por “efeito-renda” destes dois importantes elos do complexo.

3.2 A contribuição indireta e por “efeito-renda” dos elos agrícola e industrial do CASUV-RS

Usualmente a geração **indireta** de emprego e renda é apresentada como “o emprego e a renda que seriam acrescidos nas **demais** cadeias (ou setores de atividade) da economia se a cadeia sob análise sofresse uma **ampliação** de demanda de um determinado valor”

(usualmente a unidade de conta em que é calculada a MIP, no caso, R\$ 1 milhão). Tomemos, para exemplificar, as ocupações. Elas estão apresentadas no Quadro 6, abaixo.

Quadro 6: Postos de Trabalho Diretos, Indiretos, por Efeito-Renda e Totais Gerados nas 40 Cadeias Produtivas do Rio Grande do Sul Sistematizadas na MIP-RS-CASUV-2008/21

Colunas-Cadeias-Atividades (1)	VBP (2)	PO (3)	PO cadeia / PO total (4)	PO / VBP : Oc Direta (5)	PO do CI: Ocup Indireta (6)	PO Direta + Indireta (7)	PO por Efeito-Renda (8)	PO Dir + Ind + ER (9)	Rank (10)	PO Total Estim pela Cadeia (11)	% na PO total Original (12)
Agricultura, Silv., Expl Florest	R\$ 19.899,36	816 031	12,88%	41,01	6,01	47,02	10,11	57,13	5	1.136.806	17,94%
Uva	R\$ 387,70	20 911	0,33%	53,94	6,99	60,92	23,34	84,27	1	32.670	0,52%
Pecuária e Pesca	R\$ 12.699,93	416 360	6,57%	32,78	14,13	46,91	11,35	58,26	4	739.851	11,68%
Indústria Extrativa	R\$ 772,00	16 314	0,26%	21,13	4,93	26,06	12,25	38,32	16	29.581	0,47%
Prod. Aliment. (exceto sucos)	R\$ 27.812,65	155 443	2,45%	5,59	27,48	33,07	10,51	43,58	11	1.212.019	19,13%
Demais Bebidas	R\$ 3.138,21	18 501	0,29%	5,90	16,45	22,34	9,60	31,94	19	100.244	1,58%
Derivados de Uva	R\$ 1.109,68	16 784	0,26%	15,13	22,23	37,35	19,42	56,77	6	63.000	0,99%
Produtos do Fumo	R\$ 6.382,32	10 233	0,16%	1,60	26,92	28,52	11,00	39,52	14	252.232	3,98%
Text-Vest e Couro-Calçados	R\$ 14.333,88	343 958	5,43%	24,00	10,56	34,56	13,29	47,85	9	685.938	10,83%
Madeira (exclusive móveis)	R\$ 1.767,07	37 595	0,59%	21,28	8,40	29,67	12,35	42,02	12	74.253	1,17%
Celulose e Produtos de Papel	R\$ 2.084,13	14 788	0,23%	7,10	6,80	13,90	9,88	23,78	27	49.560	0,78%
Jornais, Revistas, Discos	R\$ 2.168,79	40 483	0,64%	18,67	4,33	23,00	14,91	37,91	17	82.216	1,30%
Química, Petróleo e Gás	R\$ 47.260,32	32 551	0,51%	0,69	3,01	3,69	3,57	7,27	39	343.457	5,42%
Álcool	R\$ -	0	0,00%	-	-	-	-	-	40	-	0,00%
Borracha e Plástico	R\$ 5.112,79	36 782	0,58%	7,19	4,66	11,86	8,78	20,63	30	105.491	1,66%
Prod Min ã Metálicos	R\$ 2.763,80	44 350	0,70%	16,05	6,09	22,14	12,91	35,05	18	96.868	1,53%
Fabricação de Aço e Derivados	R\$ 3.943,18	8 009	0,13%	2,03	4,73	6,76	7,71	14,47	37	57.068	0,90%
Met de Metais ã Ferrosos	R\$ 897,07	9 388	0,15%	10,47	3,22	13,68	12,74	26,42	23	23.702	0,37%
Prod. Metal (exceto Máq. Equip)	R\$ 7.139,20	84 680	1,34%	11,86	3,41	15,27	10,88	26,15	24	186.661	2,95%
Máq. & Equip (inclus Manut.)	R\$ 15.383,60	87 372	1,38%	5,68	4,94	10,62	9,82	20,43	32	314.315	4,96%
Eletrodomésticos	R\$ 115,10	1 318	0,02%	11,45	5,09	16,55	10,76	27,31	22	3.144	0,05%
Máq p/ Esc e Equip Inform	R\$ 335,79	2 242	0,04%	6,68	2,59	9,27	9,51	18,78	34	6.307	0,10%
Máq. Apar e Mat Elétricos	R\$ 2.384,51	16 548	0,26%	6,94	4,92	11,86	10,43	22,30	29	53.165	0,84%
Eletrônico e Comunicações	R\$ 778,24	4 963	0,08%	6,38	3,71	10,09	10,36	20,45	31	15.915	0,25%
Instrum Méd-Hosp e Óptico	R\$ 892,10	7 531	0,12%	8,44	3,95	12,39	13,01	25,41	25	22.665	0,36%
Indústria Automobística	R\$ 15.434,97	55 605	0,88%	3,60	5,28	8,89	8,72	17,61	35	271.773	4,29%
Outr Equip Transporte	R\$ 807,36	5 448	0,09%	6,75	7,34	14,09	9,48	23,57	28	19.029	0,30%
Móveis e Ind Div	R\$ 7.896,90	108 955	1,72%	13,80	6,18	19,98	10,24	30,22	20	238.612	3,77%
Serv Ind. Util Pública	R\$ 8.500,36	36 277	0,57%	4,27	2,99	7,25	8,25	15,50	36	131.738	2,08%
Construção Civil	R\$ 14.325,73	388 385	6,13%	27,11	5,63	32,74	14,05	46,79	10	670.300	10,58%
Comércio e Serv Manut e Repar	R\$ 39.185,68	1 247 461	19,69%	31,83	3,82	35,65	16,69	52,35	8	2.051.215	32,37%
Alojam e Aliment	R\$ 6.176,81	220 251	3,48%	35,66	12,67	48,32	15,68	64,00	3	395.316	6,24%
Transp., Armaz. e Correio	R\$ 18.576,00	251 418	3,97%	13,53	4,67	18,21	11,87	30,08	21	558.727	8,82%
Serviços de Informação	R\$ 9.898,92	76 423	1,21%	7,72	5,90	13,62	11,34	24,96	26	247.116	3,90%
Interm. Fin., Seg. e Serv Relac.	R\$ 15.692,50	59 815	0,94%	3,81	4,54	8,35	10,56	18,91	33	296.708	4,68%
Serviços Prestados às Empresas	R\$ 10.737,72	315 629	4,98%	29,39	4,81	34,21	19,62	53,83	7	577.973	9,12%
Ativi. Inobi. e Aluguéis	R\$ 13.444,33	46 338	0,73%	3,45	0,96	4,41	7,49	11,89	38	159.899	2,52%
Adm, Saúde, Edu. e Seg. Públicas	R\$ 35.943,57	485 316	7,66%	13,50	4,93	18,43	20,35	38,78	15	1.394.038	22,00%
Serv.Prest às Fam. e Assoc.	R\$ 8.697,16	193 724	3,06%	22,27	7,13	29,40	11,72	41,12	13	357.630	5,64%
Outros Serviços	R\$ 13.196,33	602 114	9,50%	45,63	5,41	51,04	18,74	69,78	2	920.849	14,53%
Total do Produto	R\$ 398.075,77	6 336 294	100,00%	X	X	X	X	X	X	13.978.051	220,60%

FDB: FEE e MIP-RS-CASUV-2008/21

Na primeira **coluna** do Quadro 6 estão listadas as 40 cadeias da MIP-RS-CASUV-2008/21 (que correspondem às 37 cadeias originais da MIP-RS-FEE-2008/14 mais as três cadeias introduzidas por nós: “Uva”, “Bebidas” e “Derivados de Uva”). A segunda **coluna** apresenta o VBP de cada uma das cadeias, tal como sistematizado na MIP-RS-CASUV-2008/21. E a terceira **coluna** lista o número de postos de trabalho que corresponde a cada cadeia na nova MIP. A **linha** final nos fornece o somatório destes valores. A quarta **coluna** informa a percentagem dos postos de trabalho gerados por cada cadeia. Nossa pesquisa começa na **quinta coluna**. Ela não é mais do que a divisão da População Ocupada (PO, na terceira coluna) pelo faturamento (ou VBP, segunda coluna) de cada cadeia. O que ela nos informa é o número de postos de trabalho **diretos** que seriam **gerados na própria cadeia** se a demanda sobre a mesma fosse ampliada em 1 milhão de reais. Esta informação também pode ser lida ao contrário: a quinta coluna nos

informa o número de postos de trabalho que seriam **perdidos** se a demanda sobre a cadeia fosse deprimida em 1 milhão de reais.

Ocorre, contudo, que a ocupação ali registrada é apenas aquela referida ao próprio setor. Porém, se a demanda, por exemplo, sobre “vinho” (para tomar um item que faz parte dos “Derivados de Uva”) fosse ampliada de forma **sistemática e perene** em R\$ 1 milhão, a indústria vinícola teria que ampliar sua **produção**²¹ e, para tanto, teria de comprar mais uvas, mais garrafas, mais insumos enológicos, etc. Ora, estas compras levariam a um aumento na **produção** destas atividades. E, por extensão, a uma elevação no emprego nas mesmas. A sexta coluna – intitulada “PO do CI: Ocupação Indireta” – nos informa o número de postos de trabalho cuja criação seria induzida nos mais diversos setores da economia pela ampliação em R\$ 1 milhão de reais da demanda incidente sobre cada uma das cadeias listadas nas linhas do Quadro 6²².

É interessante observar que há setores que geram muitos postos de trabalho **diretamente** (por R\$ 1 milhão de VBP), mas geram muito poucos postos **indiretamente**. Assim é que a viticultura gera 53,94 postos diretos e apenas 6,99 postos indiretos, a cada novo R\$ 1 milhão de demanda. Por oposição, a vinicultura gera apenas 15,13 postos diretos por R\$ 1 milhão de faturamento, mas estimula a criação de 22,23 novos postos de trabalho a partir de seu Consumo Intermediário. Mas estas diferenças ficam fáceis de serem entendidas quando efetivamente compreendemos a estrutura de produção de cada setor e o significado do “emprego indireto”. Tal como já observamos anteriormente, a viticultura é altamente empregadora, mas relativamente pouco insumidora (no sentido estrito do termo, referido ao consumo intermediário). É justamente isto que se traduz na elevada relação VAB/VBP desta atividade (vide Quadros 1 e 2 deste trabalho). Por oposição, a **vinicultura** emprega menos do que a **viticultura** em termos **diretos**, mas é altamente dependente de um insumo cuja produção gera muitos postos de trabalho: a uva. Assim, o aumento da demanda por vinho, leva a um aumento da demanda por uva, que

²¹ Se a variação de demanda fosse eventual, esporádica, assistemática, o equilíbrio da firma seria obtido através de mera administração de estoques. Estamos trabalhando – sempre – com a hipótese de que as variações de demanda são estruturais.

²² O **cálculo** dos efeitos indireto (multiplicadores) e renda do VBP, VAB e emprego/ocupações das 40 cadeias da MIP-RS-CASUV-2008/21 estão disponíveis no Anexo Estatístico 2, nas planilhas “Multiplicadores por Efeito”, “Leontief Aberto” e “Leontief Fechado”.

leva à geração de muitos postos de trabalho no campo. É isto que o Quadro 6 está mostrando.

Por fim, para além dos postos de trabalho gerados diretamente e indiretamente, existe um terceiro fator de impacto: os postos gerados por “efeito-renda”. O efeito indireto é fruto das compras que as empresas **realizam** para **produzir mais**: o dito “consumo intermediário”. O efeito-renda, por sua vez, diz respeito às compras que os assalariados, pequenos produtores e empresários **realizam** por auferir **mais renda**: o consumo **final**. Este efeito é diferenciado pelo estrato de renda. Os assalariados apresentam uma propensão a consumir mais elevada do que os agentes que auferem rendimentos derivados do excedente operacional bruto (lucros, juros, dividendos e aluguéis). Os agentes que auferem “rendimentos mistos” – tais como os pequenos produtores e empresários – apresentam uma propensão a consumir intermediária. Estes diferenciais de propensão a consumir foram levados em consideração no cálculo do efeito-renda apresentado no Quadro 6 e, mais adiante, no Quadro 7. Assim, não será de se estranhar que a má performance da cadeia da “Uva” no quesito “Ocupação Indireta” seja substituída por um grande salto no quesito “Efeito-Renda”. Como a produção vitícola gaúcha é quase que integralmente realizada por agricultores familiares (parcela dos quais conta com o apoio de mão-de-obra assalariada, ainda que em proporção pequena dentro da ocupação geral), e como a rentabilidade desta atividade é relativamente elevada, ela apresenta uma capacidade de multiplicação de emprego (e renda) absolutamente ímpar²³.

Na décima coluna, encontra-se o ranqueamento das 40 cadeias da economia da MIP-RS-CASUV-2008/21 em termos de contribuição para geração de emprego por unidade de dispêndio. **A viticultura aparece em primeiro lugar: de acordo com a MIP-RS-CASUV-2008/21, a cada R\$ 1 milhão de reais despendidos com a cadeia, são**

²³ Na agropecuária gaúcha, apenas a fumicultura apresenta um perfil similar. Infelizmente, esta atividade-cadeia não se encontra discriminada na MIP-RS-FEE-2008/14. Mas as evidências da capacidade de mobilização econômica da fumicultura estão explicitadas na cadeia “Produtos de Fumo”. A ocupação direta desta cadeia é ínfima: 1,6 trabalhador por R\$ 1 milhão de faturamento. Mas a ocupação indireta é de 26,92 postos de trabalho por R\$ 1 milhão de dispêndio. Tal como no caso da cadeia de “Derivados da Uva”, o principal insumo de “Produtos de Fumo” já está anunciado na nomenclatura que carrega. É esta vinculação com a fumicultura que explica, igualmente bem, o elevado “efeito-renda” desta cadeia. A grande diferença entre as duas encontra-se no fato de que a cadeia de “Derivados da Uva” beneficia a produção localmente e foi capaz de alimentar uma rede de fornecedores de máquinas e equipamentos que está na base de toda a indústria metal-mecânica e automotiva da Serra. O mesmo não ocorreu com a região fumicultora.

gerados 84,27 novos postos de trabalho. Ela seria responsável pela geração de 32.670 postos de trabalho diretos, indiretos e por efeito renda: 0,52% do emprego total no RS em 2008. E vale repetir: estes números estão subestimados pela necessidade de nos adaptarmos às informações da MIP-RS-FEE-2008/14, que não incorporou adequadamente o VBP (e, por extensão, o VAB) da Lavoura Permanente gaúcha.

Por sua vez, a cadeia de “Derivados da Uva” aparece em sexto lugar no ranqueamento de geração de emprego: a cada R\$ 1 milhão acrescido ao faturamento anual do setor, são gerados 56,77 novos postos de trabalho. Esta cadeia era responsável – diretamente, indiretamente e através do efeito-renda – por 63 mil postos de trabalho no RS em 2008. Os quais correspondiam a 0,99% da ocupação total do Estado naquele ano.

Mas, então, seria possível afirmar que, tomadas em conjunto, a viticultura e vinicultura, em 2008, seriam responsáveis por 95.670 postos de trabalho (32.670 + 63.000), 1,51% do total das ocupações do Rio Grande do Sul em 2008? A resposta a esta pergunta é: **“Definitivamente, não!”** Por quê?

Porque quando operamos com o emprego indireto e o emprego por efeito-renda incorremos em dupla contagem. A décima-segunda coluna explicita este ponto. Se somarmos todos os empregos gerados diretamente, indiretamente e por efeito-renda nas 40 cadeias do RS em 2008 chegamos ao valor de 13.978.051 postos de trabalho. Este número é 2,2 vezes maior do que a ocupação total identificada naquele ano pela MIP-RS-FEE-2008/14. Na verdade, ele supera a população do RS no período e supera a população atual do Estado. É fácil entender os determinantes deste resultado (apenas aparentemente) paradoxal: ao calcularmos o emprego “indireto” da cadeia “Derivados da Uva” já estávamos computando as ocupações que seriam geradas na **viticultura** em função da elevação da demanda e produção de vinho e suco de uva. Logo, não podemos somar os valores finais das duas cadeias. Estaríamos mais próximos da verdade se afirmássemos que os postos de trabalho gerados diretamente, indiretamente e por efeito-renda de “Derivados da Uva” – 63.000 ocupações, 0,99% do total do emprego do RS em 2008 – foi a contribuição **total efetiva** dos elos agrícola e industrial do CASUV-RS naquele ano. Note-se que este valor está próximo da estimativa à qual chegamos ao final da subseção 3.1, quando somamos a participação das ocupações dos dois elos, tomando por referência distintos critérios de contabilização.

Na realidade, porém, esta “solução” para o problema apontado ainda é superficial e insuficiente. Voltaremos a este problema logo adiante. Por enquanto, o que importa frisar é que, a despeito de termos sido obrigados a operar com valores subestimados de VBP, VAB e ocupação para garantir a compatibilidade das informações disponíveis na MIP-RS-FEE-2008/14, a viticultura emergiu como a cadeia com a maior capacidade de geração de ocupação/emprego por unidade de dispêndio do RS, enquanto a cadeia de “Derivados da Uva” aparece em sexto lugar no ranking. Voltemo-nos, agora, para a análise dos efeitos indireto e renda sobre o VAB. A questão que nos interessa, antes de mais nada, é saber se os elos agrícola e industrial do CASUV-RS também apresentam, no quesito agregação de valor e geração de renda um desempenho diferenciado. Após esta análise, poderemos volta à questão da “quantificação” da contribuição destas duas cadeias ao emprego e à renda que não incorra no problema da dupla contagem.

O Quadro 7, abaixo, tem uma estrutura similar ao Quadro 6. Porém, nós alteramos a ordem das cadeias produtivas (enunciadas nas linhas deste quadro), hierarquizando-as pelo Multiplicador Total do VAB, do maior, para o menor. Vale dizer: **a ordem de apresentação das cadeias já é o ranking de sua capacidade de multiplicação do VAB.** Note-se que as cadeias “Uva” e “Derivados de Uva” estão situadas no topo do ranking: em primeiro e terceiro lugar, respectivamente, em termos de capacidade de geração/multiplicação de VAB. Vejamos com atenção o que isto significa.

Nas colunas (2) e (3) temos o VBP e o VAB de cada cadeia. Grosso modo, o VBP é o faturamento das firmas, e o VAB é o valor agregado no processo produtivo, que irá se expressar nos rendimentos (salários, lucros, juros, dividendos, aluguéis e rendimento misto) auferidos pelos produtores. Na quarta coluna, temos a participação percentual (a contribuição) de cada cadeia para a geração de VAB (ou “renda”). Como já vimos, a MIP atribuiu um VAB relativamente pequeno para “Uva” e “Derivados de Uva”. Mas o ponto específico que nos interessa analisar são as colunas 5, 6, 7, 8 e 9. A quinta coluna informa a relação entre VAB e VBP em cada cadeia. O que ela diz é: **quanto do faturamento da cadeia se transforma em renda para os produtores que operam na mesma.** Esta percentagem é a “contribuição direta” da cadeia para a geração de renda na economia. A cadeia “Uva” apresenta uma elevada relação VAB/VBP: 78,33% do faturamento do negócio agrícola é rendimento pessoal. Por oposição, a participação do VAB no VBP de “Derivados de Uva” é de apenas 35,67%: a cada R\$ 1 milhão de faturamento, R\$ 350.670

reais transformam-se em salário, lucro, juros, etc. Esta é a contribuição **direta** da cadeia “Derivados de Uva” para a geração de renda por unidade de dispêndio.

Quadro 7: Valor Agregado Bruto Direto, Indireto, por Efeito-Renda e Total Gerado por estímulo de cada uma das 40 Cadeias Produtivas do Rio Grande do Sul Sistematizadas na MIP-RS-CASUV-2008/21

Colunas-Cadeias-Atividades (1)	VBP (2)	VAB (3)	VAB cad / VAB tot (4)	VAB/VBP: Direto (5)	VAB do CI: Indir (6)	VAB Ef-Renda (7)	Multipl Total (8)	VAB induzido (9)
Uva	R\$ 387,57	R\$ 303,60	0,176%	78,33%	14,98%	61,33%	154,65%	R\$ 599,38
Adm, Saúde, Edu. e Seg. Públicas	R\$ 35.943,57	R\$ 23.269,68	13,509%	64,74%	17,42%	53,47%	135,63%	R\$ 48.749,03
Derivados de Uva	R\$ 1.109,68	R\$ 395,78	0,230%	35,67%	45,32%	51,03%	132,01%	R\$ 1.464,94
Comércio e Serv Manut e Repar	R\$ 39.185,68	R\$ 27.685,77	16,073%	70,65%	14,33%	43,86%	128,84%	R\$ 50.487,94
Serviços Prestados às Empresas	R\$ 10.737,72	R\$ 6.114,58	3,550%	56,94%	19,15%	51,55%	127,64%	R\$ 13.706,10
Outros Serviços	R\$ 13.196,33	R\$ 8.300,67	4,819%	62,90%	15,22%	49,25%	127,37%	R\$ 16.807,67
Ativi. Imobi. e Aluguéis	R\$ 13.444,33	R\$ 12.815,11	7,440%	95,32%	2,66%	19,67%	117,65%	R\$ 15.817,22
Interm. Fin., Seg. e Serv Relac.	R\$ 15.692,50	R\$ 9.895,18	5,745%	63,06%	21,50%	27,74%	112,30%	R\$ 17.622,23
Jornais, Revistas, Discos	R\$ 2.168,79	R\$ 1.209,46	0,702%	55,77%	14,51%	39,18%	109,45%	R\$ 2.373,76
Alojam e Aliment	R\$ 6.176,81	R\$ 2.233,97	1,297%	36,17%	28,83%	41,19%	106,19%	R\$ 6.559,05
Construção Civil	R\$ 14.325,73	R\$ 7.541,97	4,378%	52,65%	15,38%	36,91%	104,94%	R\$ 15.033,07
Instrum Méd-Hosp e Óptico	R\$ 892,10	R\$ 490,70	0,285%	55,01%	14,54%	34,19%	103,74%	R\$ 925,42
Serviços de Informação	R\$ 9.898,92	R\$ 4.936,52	2,866%	49,87%	23,52%	29,80%	103,19%	R\$ 10.214,24
Serv.Prest às Fam. e Assoc.	R\$ 8.697,16	R\$ 4.400,90	2,555%	50,60%	19,93%	30,79%	101,32%	R\$ 8.812,12
Pecuária e Pesca	R\$ 12.699,93	R\$ 5.966,19	3,464%	46,98%	24,27%	29,81%	101,06%	R\$ 12.834,96
Agricultura, Silvi, Expl Florest	R\$ 19.899,48	R\$ 11.847,24	6,878%	59,54%	12,81%	26,57%	98,92%	R\$ 19.684,32
Madeira (excluse móveis)	R\$ 1.767,07	R\$ 792,84	0,460%	44,87%	20,19%	32,45%	97,50%	R\$ 1.722,95
Transp., Armaze. e Correio	R\$ 18.576,00	R\$ 8.774,70	5,094%	47,24%	17,21%	31,19%	95,63%	R\$ 17.764,26
Indústria Extrativa	R\$ 772,00	R\$ 335,70	0,195%	43,48%	16,70%	32,19%	92,38%	R\$ 713,16
Text-Vest e Couro-Calçados	R\$ 14.333,88	R\$ 4.749,56	2,757%	33,14%	23,32%	34,93%	91,38%	R\$ 13.097,94
Prod Min ã Metálicos	R\$ 2.763,80	R\$ 1.017,71	0,591%	36,82%	19,62%	33,93%	90,37%	R\$ 2.497,53
Produtos do Fumo	R\$ 6.382,32	R\$ 589,82	0,342%	9,24%	49,09%	28,89%	87,22%	R\$ 5.566,79
Prod. Aliment. (exceto sucos)	R\$ 27.812,65	R\$ 3.356,32	1,948%	12,07%	47,48%	27,62%	87,17%	R\$ 24.243,97
Prod. Metal (exceto Máq. Equip)	R\$ 7.139,20	R\$ 2.924,80	1,698%	40,97%	14,03%	28,57%	83,57%	R\$ 5.966,05
Móveis e Ind Div	R\$ 7.896,90	R\$ 3.074,76	1,785%	38,94%	17,68%	26,90%	83,51%	R\$ 6.594,69
Met de Metais ã Ferrosos	R\$ 897,07	R\$ 311,23	0,181%	34,69%	13,95%	33,47%	82,11%	R\$ 736,58
Eltrônico e Comunicações	R\$ 778,24	R\$ 311,49	0,181%	40,02%	14,56%	27,23%	81,82%	R\$ 636,75
Outr Equip Transporte	R\$ 807,36	R\$ 224,88	0,131%	27,85%	23,98%	24,91%	76,74%	R\$ 619,58
Serv Ind. Util Pública	R\$ 8.500,36	R\$ 3.542,35	2,056%	41,67%	12,91%	21,66%	76,25%	R\$ 6.481,64
Demais Bebidas	R\$ 3.138,21	R\$ 537,82	0,312%	17,14%	32,79%	25,22%	75,15%	R\$ 2.358,39
Máq, Apar e Mat Elétricos	R\$ 2.384,51	R\$ 660,85	0,384%	27,71%	19,39%	27,41%	74,51%	R\$ 1.776,80
Máq p/ Esc e Equip Inform	R\$ 335,79	R\$ 134,51	0,078%	40,06%	9,18%	24,99%	74,23%	R\$ 249,25
Eletrodomésticos	R\$ 115,10	R\$ 30,62	0,018%	26,60%	19,15%	28,28%	74,04%	R\$ 85,21
Celulose e Produtos de Papel	R\$ 2.084,13	R\$ 577,63	0,335%	27,72%	20,26%	25,97%	73,94%	R\$ 1.541,08
Máq. & Equip (inclus Manut.)	R\$ 15.383,60	R\$ 4.044,48	2,348%	26,29%	21,02%	25,79%	73,10%	R\$ 11.246,09
Indústria Automobilística	R\$ 15.434,97	R\$ 3.431,24	1,992%	22,23%	21,26%	22,92%	66,41%	R\$ 10.250,76
Borracha e Plástico	R\$ 5.112,79	R\$ 1.277,10	0,741%	24,98%	16,77%	23,06%	64,81%	R\$ 3.313,45
Fabricação de Aço e Derivados	R\$ 3.943,18	R\$ 975,73	0,566%	24,74%	19,61%	20,27%	64,62%	R\$ 2.548,09
Química, Petróleo e Gás	R\$ 47.260,32	R\$ 3.168,82	1,840%	6,71%	13,22%	9,39%	29,32%	R\$ 13.854,60
Alcool	-	-	0,000%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	R\$ -
Total do Produto	R\$ 398.075,77	R\$ 172.252,26	100,000%	43,27%	X	X	X	R\$ 375.557,06

FDB: FEE e MIP-RS-CASUV-2008/21

Porém, tal como na questão do emprego, existe um “VAB-Renda-indireto” que é gerada quando há um aumento da demanda sobre a cadeia. Trata-se do VAB-Renda gerado nos elos a montante da cadeia em função do aumento da demanda (e de produção) de insumos e matérias-primas. Esta contribuição está expressa na coluna 6. Note-se que, neste caso, há uma inversão de posições: a cadeia “Uva” gera um valor pequeno de VAB-Indireto: 14,98% do R\$ 1 milhão adicional de faturamento transforma-se em rendimento para agentes-produtores que fornecem a matéria-prima para a “Uva”. Diferentemente, o

VAB-Renda indireto gerado pela cadeia “Derivados de Uva” é elevado: R\$ 450.320 (ou 45,32% de cada novo R\$ 1 milhão de faturamento). Estes resultados são facilmente compreensíveis. A viticultura só apresenta uma elevada relação “VAB direto / VBP” porque é uma cadeia relativamente pouco insumidora. Logo, ao aumentar sua produção, ela demanda relativamente poucos insumos e alimenta uma geração de renda discreta. Pelo contrário, a cadeia de “Derivados da Uva” é mais insumidora. Em especial, demanda fartamente “uva”, cujo faturamento corresponde essencialmente a “rendimentos”. Neste sentido, os efeitos **direto** e **indireto** tendem a compensar-se reciprocamente. Por que, então, estas duas cadeias estão no topo do ranking?

A resposta encontra-se na geração de VAB-Renda pelo consumo final, o tal “efeito-renda”. Na medida em que ambas as cadeias estruturantes do CASUV-RS serem muito empregadoras, parcela expressiva da renda gerada em seu interior volta-se para o pagamento de salários ou rendimentos mistos. E a propensão a consumir dos trabalhadores é elevada. Daí que o “efeito-renda” destas duas cadeias as coloca no topo do ranking: 61,33% e 51,03% do VBP destas cadeias transforma-se em VAB-Renda daqueles setores que são estimulados pelo consumo final dos produtores diretos e indiretos das duas cadeias. Na verdade, a cadeia “Uva” apresenta o maior multiplicador de VAB por efeito-renda dentre todas as cadeias analisadas. “Derivados de Uva” situa-se em terceiro lugar, logo abaixo de “Serviços Prestados às Empresas”, cujo efeito-renda é de 51,55% do VBP original.

Cabe perguntar agora: **o que estes indicadores nos dizem sobre o “real tamanho e contribuição dos elos agrícola e industrial do CASUV-RS na e para a economia do Rio Grande do Sul?”** Evidentemente, eles estão informando que a dimensão efetiva destas cadeias é maior do que aquela que podemos apreender quando observamos apenas a contribuição direta das mesmas para a geração de emprego e renda. Mas, **quão maior ela seria?** Já sabemos que **não** é possível simplesmente tomar o emprego total e/ou o VAB total (a soma das ocupações e dos rendimentos direto, indireto e por

efeito-renda) associados a cada uma das cadeias e atribuir este valor às mesmas. Pois, neste caso, a soma das “contribuições” seria maior do que o todo²⁴.

Existem diversas propostas analíticas com vistas a resolver este problema. A mais famosa e a mais utilizada é o cálculo do índice de ligação para trás de Rasmussen-Hirschman. Este índice é amplamente consagrado na literatura, sendo, inclusive objeto de cálculo pela (extinta) FEE a cada nova edição de sua Matriz de Insumo Produto. Por isto mesmo, começaremos por ele. Mas, na sequência, apresentaremos uma visão-solução alternativa, que nos parece mais consistente, porquanto baseada na hierarquização rigorosa das cadeias-atividades da economia em função do **padrão de demanda** que incide sobre as mesmas: **autônoma, reflexa ou mista**.

3.2.1 Calculando a dimensão dos elos agrícola e industrial do CASUV-RS com base no índice de Rasmussen-Hirschman

Não nos parece pertinente entrar nos detalhes técnicos do cálculo do índice de Rasmussen-Hirschman²⁵. O que importa entender é que ele toma a contribuição direta de cada cadeia como um dado e as hierarquiza em função da maior ou menor contribuição **indireta** e por **efeito-renda**. Além disso, ele busca eliminar a dupla contagem (no padrão já apresentado acerca da relação entre “Uva” e “Derivados de Uva”) e introduz um **reductor** na geração **induzida** de emprego e renda, de tal forma que, mantendo a hierarquia da capacidade impulsiva de cada cadeia por efeitos indireto e renda, os totais originais de emprego e renda não sejam alterados²⁶. Isto implica dizer que aquelas cadeias cujo efeito multiplicador (via Consumo Intermediário e Consumo Final) é inferior à média sofrerão uma **redução** na sua participação original. Enquanto as cadeias com

²⁴ Tal como no Quadro 6, a última célula do Quadro 7 revela a inconsistência desta tentativa: a soma dos VABs totais de cada cadeia – vale dizer, do VAB direto, mais os VABs induzidos indiretamente e por efeito-renda é de R\$ 375.557 milhões em 2008. Não obstante, o VAB **real** foi de R\$ 172.252 milhões, que corresponde a 45,87% do “VAB induzido”.

²⁵ Os cálculos por nós realizados encontram-se disponibilizados na planilha “Índices de Ligação” do Anexo Estatístico 2 – MIP-CASUV – Produto 5.

²⁶ Na verdade, como veremos, estes totais sofrem discreta alteração. Parte deste fenômeno advém de ajustamentos e arredondamentos de cálculo. Parte advém da necessidade de compatibilizar, num único multiplicador, os efeitos distintos sobre a renda (VAB) e sobre o emprego (ocupações). Por fim, parte do desajuste é consequência do fato de estarmos trabalhando com um sistema “híbrido”: a MIP-RS-CASUV-2008/21 parte da MIP-RS-FEE-2008/14, mas fizemos intervenções na mesma que, necessariamente, teriam que aprofundar e amplificar os problemas de cálculo inerentes a qualquer sistema complexo. Como veremos adiante, contudo, a diferença entre as totalizações originais e aquelas obtidas pela aplicação do índice de Rasmussen-Hirschman são mínimas.

multiplicadores acima da média terão suas contribuições indiretas e por efeito-renda evidenciados pela expansão da População Ocupada e dos VABs totais associados às mesmas.

Quadro 8: Participação das Cadeias da MIP-RS-CASUV-2008/21 na Geração Total de Postos de Trabalho Calculados com Base no Índice de Rasmussen-Hirschman (IRH)

Colunas-Cadeias-Atividades (1)	VBP (2)	PO (3)	PO cadeia / PO total (4)	PO / VBP : Oc Dir (5)	PO do CI: Ocup Indireta (6)	PO Direta + Indireta (7)	PO por Efeito-Renda (8)	PO Dir + Ind + ER (9)	Rank (10)	PO Total Estim pela Cadeia (11)	% na PO total Original (12)
Derivados de Uva	R\$ 1.109,68	16 784	0,26%	15,13	22,23	37,35	19,42	56,77	6	63.000	0,99%
Prod. Aliment. (exceto sucos)	R\$ 27.812,65	155 443	2,45%	5,59	27,48	33,07	10,51	43,58	11	1.212.019	19,13%
Produtos do Fumo	R\$ 6.382,32	10 233	0,16%	1,60	26,92	28,52	11,00	39,52	14	252.232	3,98%
Alojam e Aliment	R\$ 6.176,81	220 251	3,48%	35,66	12,67	48,32	15,68	64,00	3	395.316	6,24%
Uva	R\$ 387,70	20 911	0,33%	53,94	6,99	60,92	23,34	84,27	1	32.670	0,52%
Adm, Saúde, Edu. e Seg. Públicas	R\$ 35.943,57	485 316	7,66%	13,50	4,93	18,43	20,35	38,78	15	1.394.038	22,00%
Serviços Prestados às Empresas	R\$ 10.737,72	315 629	4,98%	29,39	4,81	34,21	19,62	53,83	7	577.973	9,12%
Text-Vest e Couro-Calçados	R\$ 14.333,88	343 958	5,43%	24,00	10,56	34,56	13,29	47,85	9	685.938	10,83%
Outros Serviços	R\$ 13.196,33	602 114	9,50%	45,63	5,41	51,04	18,74	69,78	2	920.849	14,53%
Demais Bebidas	R\$ 3.138,21	18 501	0,29%	5,90	16,45	22,34	9,60	31,94	19	100.244	1,58%
Pecuária e Pesca	R\$ 12.699,93	416 360	6,57%	32,78	14,13	46,91	11,35	58,26	4	739.851	11,68%
Prod Min fi Metálicos	R\$ 2.763,80	44 350	0,70%	16,05	6,09	22,14	12,91	35,05	18	96.868	1,53%
Transp., Armaz. e Correio	R\$ 18.576,00	251 418	3,97%	13,53	4,67	18,21	11,87	30,08	21	558.727	8,82%
Comércio e Serv Manut e Repar	R\$ 39.185,68	1.247 461	19,69%	31,83	3,82	35,65	16,69	52,35	8	2.051.215	32,37%
Madeira (exclusive móveis)	R\$ 1.767,07	37 595	0,59%	21,28	8,40	29,67	12,35	42,02	12	74.253	1,17%
Construção Civil	R\$ 14.325,73	388 385	6,13%	27,11	5,63	32,74	14,05	46,79	10	670.300	10,58%
Indústria Extrativa	R\$ 772,00	16 314	0,26%	21,13	4,93	26,06	12,25	38,32	16	29.581	0,47%
Jornais, Revistas, Discos	R\$ 2.168,79	40 483	0,64%	18,67	4,33	23,00	14,91	37,91	17	82.216	1,30%
Outr Equip Transporte	R\$ 807,36	5 448	0,09%	6,75	7,34	14,09	9,48	23,57	28	19.029	0,30%
Máq. Apar e Mat Elétricos	R\$ 2.384,51	16 548	0,26%	6,94	4,92	11,86	10,43	22,30	29	53.165	0,84%
Met de Metais fi Ferrosos	R\$ 897,07	9 388	0,15%	10,47	3,22	13,68	12,74	26,42	23	23.702	0,37%
Serv.Prest às Fam. e Assoc.	R\$ 8.697,16	193 724	3,06%	22,27	7,13	29,40	11,72	41,12	13	357.630	5,64%
Celulose e Produtos de Papel	R\$ 2.084,13	14 788	0,23%	7,10	6,80	13,90	9,88	23,78	27	49.560	0,78%
Borracha e Plástico	R\$ 5.112,79	36 782	0,58%	7,19	4,66	11,86	8,78	20,63	30	105.491	1,66%
Indústria Automobilística	R\$ 15.434,97	55 605	0,88%	3,60	5,28	8,89	8,72	17,61	35	271.773	4,29%
Eletrodomésticos	R\$ 115,10	1 318	0,02%	11,45	5,09	16,55	10,76	27,31	22	3.144	0,05%
Serviços de Informação	R\$ 9.898,92	76 423	1,21%	7,72	5,90	13,62	11,34	24,96	26	247.116	3,90%
Máq. & Equip (inclus Manut.)	R\$ 15.383,60	87 372	1,38%	5,68	4,94	10,62	9,82	20,43	32	314.315	4,96%
Instrum Mét-Hosp e Óptico	R\$ 892,10	7 531	0,12%	8,44	3,95	12,39	13,01	25,41	25	22.665	0,36%
Móveis e Ind Div	R\$ 7.896,90	108 955	1,72%	13,80	6,18	19,98	10,24	30,22	20	238.612	3,77%
Agricultura, Silv, Expl Florest	R\$ 19.899,36	816 031	12,88%	41,01	6,01	47,02	10,11	57,13	5	1.136.806	17,94%
Interm. Fin., Seg. e Serv Relac.	R\$ 15.692,50	59 815	0,94%	3,81	4,54	8,35	10,56	18,91	33	296.708	4,68%
Prod. Metal (exceto Máq. Equip)	R\$ 7.139,20	84 680	1,34%	11,86	3,41	15,27	10,88	26,15	24	186.661	2,95%
Fabricação de Aço e Derivados	R\$ 3.943,18	8 009	0,13%	2,03	4,73	6,76	7,71	14,47	37	57.068	0,90%
Eletrônico e Comunicações	R\$ 778,24	4 963	0,08%	6,38	3,71	10,09	10,36	20,45	31	15.915	0,25%
Química, Petróleo e Gás	R\$ 47.260,32	32 551	0,51%	0,69	3,01	3,69	3,57	7,27	39	343.457	5,42%
Serv Ind. Util Pública	R\$ 8.500,36	36 277	0,57%	4,27	2,99	7,25	8,25	15,50	36	131.738	2,08%
Máq p/ Esc e Equip Inform	R\$ 335,79	2 242	0,04%	6,68	2,59	9,27	9,51	18,78	34	6.307	0,10%
Ativ. Imobi. e Aluguéis	R\$ 13.444,33	46 338	0,73%	3,45	0,96	4,41	7,49	11,89	38	159.899	2,52%
Alcool	R\$ -	0	0,00%	-	-	-	-	-	40	-	0,00%
Total	R\$ 398.075,77	6.336.294	R\$ 1,00	15,92	X	X	X	X	X	13.978.051	R\$ 2,21

FDB: FEE e MIP-RS-CASUV-2008/21

No Quadro 8, as cadeias estão hierarquizadas por sua capacidade de multiplicação de acordo com o Índice de Rasmussen-Hirschman (doravante, IRH). Como se pode ver, a cadeia “Derivados de Uva” é a de maior multiplicador da economia gaúcha: 1,3763. É por este valor que vamos multiplicar o número de empregos diretos (e, adiante, o VAB direto) para obter uma estimativa de sua empregabilidade efetiva, levando em consideração os efeitos indireto e renda. A cadeia “Uva” é a quinta colocada em termos de poder de multiplicação: 1,2227. Ao aplicarmos estes valores ao número de postos de trabalho diretos que foram imputados a estas cadeias com vistas a garantir a consistência da MIP-RS-CASUV-2008/21, chegamos à conclusão que a geração de emprego efetiva da cadeia “Derivados da Uva” é 37,63% maior do que a geração direta de postos de

trabalho. Por sua vez, a cadeia “Uva” gera 22,27% mais postos de trabalho no conjunto da economia do que aqueles que ela gera diretamente.

Se aplicarmos estas taxas de expansão aos valores tabulados no Quadro 5, acima, obteremos os seguintes resultados

Quadro 9: Estimativas do Total de Postos de Trabalho (Diretos, Indiretos e por Efeito Renda) Gerados pelos Elos Básicos do CASUV-RS com a Respectiva Participação Percentual (Cálculo IRH)

Variáveis e Critérios de Estimativa	Viticultura		Derivados de Uva		CASUV Dir., Ind. e Renda	
	Pess Ocup	% PO Tot	Pess Ocup	% PO Tot	Pess Ocup	% PO Tot
Consistência MIP	25.567	0,404%	23.099	0,365%	48.666	0,768%
PNAD aplic a MIP	52.587	0,830%	23.099	0,365%	75.687	1,194%
PNAD aplic PNAD	51.760	0,885%	23.099	0,395%	74.859	1,279%
Média das Estimativas	43.305	0,706%	23.099	0,375%	66.404	1,081%

FDB: PAM-IBGE, PNAD-IBGE, Cadastro Vitícola-EMBRAPA/IBRAVIN, MIP-RS-FEE-2008/14

No Quadro 9 nada mais é do que o Quadro 5 modificado pela aplicação do IRH às distintas estimativas de postos de trabalho **diretos** gerados nos elos agrícola e industrial do CASUV-RS. Cabe lembrar que todo o esforço de resgate da MIP-RS-FEE-2008/14 e de sua transformação na MIP-RS-CASUV-2008/21 deveu-se à necessidade de calcular os multiplicadores de impacto indireto e por efeito-renda. Temos, agora, a demonstração da importância desta iniciativa. Mas não – como poderia parecer, a uma leitura desavisada – porque abrimos mão da avaliação crítica acerca da subestimação do VAB e do emprego direto nos elos básicos do CASUV-RS. Não temos qualquer dúvida desta subestimação. Não obstante, sem a MIP seria impossível realizar um cálculo rigoroso da expressão do emprego estimulado pelos consumos intermediários e final e, por extensão, do IRH da cadeia. Uma vez calculado este índice – que busca mensurar o emprego indireto e por consumo final – é preciso aplica-lo a todas as estimativas de emprego direto, e não apenas à estimativa que adotamos apenas com vistas a garantir a consistência da MIP como instrumento de cálculo.

O resultado encontrado é muito esclarecedor e corresponde às nossas expectativas. A média das três avaliações informa que os elos básicos do CASUV-RS são responsáveis por aproximadamente 1,1% dos postos de trabalho no RS. Tendo em vista as peculiaridades do cálculo da PO total no ano de 2008, acreditamos que a média, neste caso, seja uma boa referência.²⁷

²⁷ Eventualmente, alguém poderia pretender que ao incluirmos no cálculo as dimensões indireta e “efeito-renda” do emprego, operamos com o conjunto da MIP e a subestimação do emprego **direto** detectada

Quadro 10: Participação das Cadeias da MIP-RS-CASUV-2008/21 na Geração de VAB-Renda Calculados com Base no Índice de Rasmussen-Hirschman (IRH)

CADEIA	Multiplicador R-H (médio)	VAB direto (original)	% PO orig cad Tot	VAB multi-plicado	% VAB mult cad Tot	Varição Absoluta	Varição Percent.
Derivados de Uva	1,3763	R\$ 395,78	0,23%	R\$ 544,69	0,31%	R\$ 148,91	37,63%
Prod. Aliment. (exceto sucos)	1,2516	R\$ 3.356,32	1,95%	R\$ 4.200,74	2,43%	R\$ 844,42	25,16%
Produtos do Fumo	1,2478	R\$ 589,82	0,34%	R\$ 735,95	0,43%	R\$ 146,13	24,78%
Alojam e Aliment	1,2268	R\$ 2.233,97	1,30%	R\$ 2.740,62	1,58%	R\$ 506,65	22,68%
Uva	1,2227	R\$ 303,60	0,18%	R\$ 371,20	0,21%	R\$ 67,60	22,27%
Adm, Saúde, Edu. e Seg. Públicas	1,1394	R\$ 23.269,68	13,51%	R\$ 26.512,68	15,31%	R\$ 3.243,00	13,94%
Serviços Prestados às Empresas	1,1361	R\$ 6.114,58	3,55%	R\$ 6.946,60	4,01%	R\$ 832,02	13,61%
Text-Vest e Couro-Calçados	1,1108	R\$ 4.749,56	2,76%	R\$ 5.275,92	3,05%	R\$ 526,36	11,08%
Outros Serviços	1,0917	R\$ 8.300,67	4,82%	R\$ 9.061,93	5,23%	R\$ 761,25	9,17%
Demais Bebidas	1,0896	R\$ 537,82	0,31%	R\$ 586,00	0,34%	R\$ 48,18	8,96%
Pecuária e Pesca	1,0618	R\$ 5.966,19	3,46%	R\$ 6.335,09	3,66%	R\$ 368,90	6,18%
Prod Min ã Metálicos	1,0570	R\$ 1.017,71	0,59%	R\$ 1.075,70	0,62%	R\$ 57,99	5,70%
Transp., Armaz. e Correio	1,0496	R\$ 8.774,70	5,09%	R\$ 9.210,11	5,32%	R\$ 435,41	4,96%
Comércio e Serv Manut e Repar	1,0239	R\$ 27.685,77	16,07%	R\$ 28.346,35	16,37%	R\$ 660,57	2,39%
Madeira (exclusive móveis)	1,0085	R\$ 792,84	0,46%	R\$ 799,59	0,46%	R\$ 6,75	0,85%
Construção Civil	1,0058	R\$ 7.541,97	4,38%	R\$ 7.585,55	4,38%	R\$ 43,58	0,58%
Indústria Extrativa	1,0024	R\$ 335,70	0,19%	R\$ 336,49	0,19%	R\$ 0,80	0,24%
Jornais, Revistas, Discos	0,9975	R\$ 1.209,46	0,70%	R\$ 1.206,42	0,70%	-R\$ 3,04	-0,25%
Outr Equip Transporte	0,9944	R\$ 224,88	0,13%	R\$ 223,62	0,13%	-R\$ 1,26	-0,56%
Máq. Apar e Mat Elétricos	0,9904	R\$ 660,85	0,38%	R\$ 654,52	0,38%	-R\$ 6,33	-0,96%
Met de Metais ã Ferrosos	0,9900	R\$ 311,23	0,18%	R\$ 308,12	0,18%	-R\$ 3,12	-1,00%
Serv.Prest às Fam. e Assoc.	0,9801	R\$ 4.400,90	2,55%	R\$ 4.313,31	2,49%	-R\$ 87,59	-1,99%
Celulose e Produtos de Papel	0,9727	R\$ 577,63	0,34%	R\$ 561,87	0,32%	-R\$ 15,76	-2,73%
Borracha e Plástico	0,9718	R\$ 1.277,10	0,74%	R\$ 1.240,94	0,72%	-R\$ 36,17	-2,83%
Indústria Automobilística	0,9652	R\$ 3.431,24	1,99%	R\$ 3.311,79	1,91%	-R\$ 119,44	-3,48%
Eletrodomésticos	0,9651	R\$ 30,62	0,02%	R\$ 29,55	0,02%	-R\$ 1,07	-3,49%
Serviços de Informação	0,9643	R\$ 4.936,52	2,87%	R\$ 4.760,11	2,75%	-R\$ 176,40	-3,57%
Máq. & Equip (inclus Manut.)	0,9581	R\$ 4.044,48	2,35%	R\$ 3.875,15	2,24%	-R\$ 169,34	-4,19%
Instrum Méd-Hosp e Óptico	0,9457	R\$ 490,70	0,28%	R\$ 464,08	0,27%	-R\$ 26,62	-5,43%
Móveis e Ind Div	0,9399	R\$ 3.074,76	1,79%	R\$ 2.889,99	1,67%	-R\$ 184,77	-6,01%
Agricultura, Silvi, Expl Florest	0,9312	R\$ 11.847,24	6,88%	R\$ 11.032,47	6,37%	-R\$ 814,77	-6,88%
Interm. Fin., Seg. e Serv Relac.	0,9233	R\$ 9.895,18	5,74%	R\$ 9.136,43	5,28%	-R\$ 758,75	-7,67%
Prod. Metal (exceto Máq. Equip)	0,9200	R\$ 2.924,80	1,70%	R\$ 2.690,77	1,55%	-R\$ 234,03	-8,00%
Fabricação de Aço e Derivados	0,9149	R\$ 975,73	0,57%	R\$ 892,65	0,52%	-R\$ 83,08	-8,51%
Eletrônico e Comunicações	0,8938	R\$ 311,49	0,18%	R\$ 278,39	0,16%	-R\$ 33,09	-10,62%
Química, Petróleo e Gás	0,8501	R\$ 3.168,82	1,84%	R\$ 2.693,75	1,56%	-R\$ 475,07	-14,99%
Serv Ind. Util Pública	0,8424	R\$ 3.542,35	2,06%	R\$ 2.984,10	1,72%	-R\$ 558,25	-15,76%
Máq p/ Esc e Equip Inform	0,8135	R\$ 134,51	0,08%	R\$ 109,42	0,06%	-R\$ 25,08	-18,65%
Ativi. Imobi. e Aluguéis	0,6895	R\$ 12.815,11	7,44%	R\$ 8.836,46	5,10%	-R\$ 3.978,66	-31,05%
Alcool	0,4846	R\$ -	0,00%	R\$ -	0,00%	R\$ -	0,00%
Totais	X	R\$ 172.252,26	100,00%	R\$ 173.159,12	100,00%	R\$ 906,85	0,53%

FDB: FEE e MIP-RS-CASUV-2008/21

Vejamos, agora, as consequências da aplicação do IRH para o cálculo da contribuição dos elos básicos do CASUV-RS ao **VAB**. O Quadro 10, acima, está organizado da mesma forma que o Quadro 8, logo acima. O primeiro a notar é que o multiplicador IRH é o mesmo que utilizamos anteriormente. Consequentemente, a última coluna, que apresenta a taxa de variação percentual da nova estimativa com relação à

inicialmente perderia importância. Essa assertiva está errada. O impacto do CASUV-RS sobre o emprego nos demais setores é função precípua do número de trabalhadores e dos rendimentos auferidos pelos mesmos nas cadeias “Uva” e “Derivados de Uva”. Se os valores iniciais foram objeto de subdimensionamento (como parecem ter sido) a mera aplicação do multiplicador calculado a partir do conjunto das relações intersetoriais sobre uma base irrealista **não** é capaz de anular o desvio/viés/erro original. É verdade que a magnitude absoluta e a expressão relativa do erro inicial é discretamente diminuída. Mas não a ponto de alterar a pretensão de que a **média** das três estimativas subestime a expressão efetiva do Complexo, dado o viés a menor que tivemos de impor à estimativa da MIP-RS-CASUV-2008/21 com vistas a garantir a consistência deste instrumento para o cálculo dos multiplicadores.

estimativa da MIP-RS-CASUV-2008/21, assentada exclusivamente no VAB direto, também será a mesma. Não obstante, a nova participação dos elos agrícola e industrial no VAB total será distinta – e inferior – à nova participação destas cadeias na geração de emprego. E isto porque a participação no VAB original também era inferior. É sempre bom recordar que os elos agrícola e industrial do CASUV-RS são caracterizados por alta empregabilidade, alto rendimento para os produtores diretos, mas por lucratividade relativamente inferior à média.

De qualquer forma, a incorporação dos efeitos indireto e renda no cálculo do VAB induzido pelos elos agrícola e industrial do CASUV-RS gera impactos positivos e não desprezíveis. Em termos absolutos, o VAB-Renda gerado pela cadeia sofreu um acréscimo de R\$ 216,51 milhões a preços de 2008. Se atualizarmos este valor pelo INPC chegamos a pouco menos de 400 milhões de reais, mais exatamente, R\$ 370,38 milhões. Em termos percentuais, o impacto dos efeitos indireto e renda nos dois elos considerados conjuntamente foi de 30,96%; vale dizer: de acordo com o multiplicador IRH, a viticultura e a vinicultura geram uma renda “reflexa” 1/3 maior do que sua renda direta. Quando aplicamos estes resultados ao Quadro 4 (tal como o fizemos, acima, para o Quadro 5, quando tratávamos da PO), chegamos ao seguinte resultado.

Quadro 11: Estimativas da Contribuição Total (Direta, Indireta e por Efeito-Renda) dos Elos Agrícola e Industrial do CASUV-RS para o VAB Estadual no ano de 2008 com Base no IRH

Variáveis e Critérios de Estimção	Viticultura		Derivados de Uva		CASUV Dir., Ind. e Renda	
	VAB Est	% VAB Tot	VAB Est	% VAB Tot	VAB Est	% VAB Tot
Consistência MIP	R\$ 371,20	0,215%	R\$ 544,69	0,316%	R\$ 915,89	0,532%
PAM e Cadastro	R\$ 474,03	0,275%	R\$ 758,26	0,440%	R\$ 1.232,29	0,715%
PNAD, PAM e Cadastro	R\$ 703,56	0,408%	R\$ 758,26	0,440%	R\$ 1.461,82	0,849%
Média das Estimativas	R\$ 516,26	0,300%	R\$ 687,07	0,399%	R\$ 1.203,33	0,699%

FDB: PAM-IBGE, PNAD-IBGE, Cadastro Vitícola-EMBRAPA/IBRAVIN, MIP-RS-FEE-2008/14

De acordo com o Quadro 4 – que apropriava tão somente o VAB **direto** gerado pelos elos básicos do CASUV-RS – a média das estimativas acerca da participação dos mesmos na geração de renda seria de 0,535%. Esta média, agora, avança para 0,699%. Porém, as mesmas observações que fizemos ao comentar o Quadro 4 devem ser mantidas: a subestimação do VAB direto dos elos básicos do CASUV-RS imposta pela MIP-RS-FEE-2008/14 (e que tivemos que manter com vistas a sustentar a consistência deste instrumento analítico) foi ainda mais expressiva do que a subestimação da geração de postos de trabalho. De forma que sustentamos a assertiva anterior de que a mediana é uma referência mais adequada para orientar a verdadeira contribuição dos elos agrícola e

industrial CASUV-RS para o VAB gaúcho do que a média das estimativas acima. Esta contribuição – considerando os efeitos indiretos e renda ponderados pelo multiplicador IRH – deve ser superior a 0,7% e inferior a 0,8%. **Mas podemos – por uma questão de conveniência e para que não emergja qualquer acusação de sobredimensionamento por parte desta consultoria – tomar a mediana por referência.**

3.2.2 Uma alternativa ao dimensionamento das cadeias: ponderando o Índice de Rasmussen-Hirschman pelos padrões keynesianos de demanda

O multiplicador IRH é um instrumento valioso para o equacionamento da “dupla contagem” dos efeitos indireto e renda no cálculo da contribuição de cada uma das cadeias produtivas para a geração de emprego e agregação de valor (rendimentos). Mas ele comporta uma **insuficiência estrutural** que deprime sua instrumentalidade para a hierarquização consequente e eficiente da contribuição econômica das distintas cadeias e de seu potencial propulsor. **Ele parte do princípio de que a demanda incidente sobre toda e qualquer cadeia está assentada sobre os mesmos fundamentos.** Se nos é permitido o uso de um jargão técnico relativamente difundido: o IRH ignora a distinção keynesiana entre **demanda autônoma** e **demanda induzida** (ou reflexa).

Para que se entenda este ponto, vale a pena voltar aos Quadros 8 e 10, acima. Não terá passado despercebido ao leitor que hachuramos com distintas cores as linhas destes dois quadros. Para além das linhas “Derivados de Uva” e “Uva” (que hachuramos com um fundo lilás-uva), algumas linhas estão hachuradas de amarelo ocre e outras de verde claro. Outras, finalmente, estão com fundo branco, sem qualquer destaque. O que as diferencia? Essencialmente, o padrão de demanda que incide sobre as mesmas. As quatro primeiras linhas hachuradas com amarelo ocre são “Alojamento e Alimentação”, “Serviços Prestados às Empresas”, “Outros Serviços” e “Transporte, Armazenamento e Correio”. Tomemos, como exemplo, as cadeias “Alojamento e Alimentação” e “Outros Serviços”. As duas englobam, fundamentalmente, serviços prestados às famílias que vão da alimentação fora do lar (restaurantes, bares, botecos, lanchonetes, etc.) ao táxi e Uber, passando por aulas particulares, manicure, cabeleireiro, massagens, pernoite em motéis, faxina, empregados domésticos, cuidados com pets, etc. A importância destes serviços – tão demandados pela população em geral, de todos os estratos de renda e formação cultural – está absolutamente fora de dúvida ou escrutínio. Não fazemos aqui (e nem caberia fazer) qualquer avaliação sobre a relevância dos mesmos. Sua existência é mais

do que suficiente para revelar sua importância. A única questão que nos interessa é apontar para o fato de que estes serviços só podem ser prestados se a população que os demanda tiver **renda** para **demandá-los de forma efetiva**. É justamente porque estes serviços são “objeto de desejo” das mais diversas classes e estratos sociais da população que é tão importante entender que a **demanda efetiva** (a compra, a aquisição) sobre os mesmos é função da existência **prévia** de emprego e renda por parte daqueles que os **desejam**.

A Ciência Econômica diferencia dois tipos básicos de demanda: a demanda **autônoma** e a demanda **reflexa** (ou induzida; ou derivada). A **demanda autônoma** é aquela que **não** depende da existência prévia de emprego e renda; vale dizer, não depende do recebimento de proventos por parte dos trabalhadores. Esta demanda só pode ser realizada por três tipos de agentes: 1) **empresários capitalistas**, que contam com patrimônio (e, portanto, contam com crédito ou com liquidez direta) para exercerem suas demandas independentemente de terem auferido renda recentemente; 2) o **governo** nacional, que pode imprimir sua própria moeda ou impor tributos à população (mesmo que eles tenham que ser pagos com a alienação de seu patrimônio); e 3) os demandantes **externos** à economia nacional e/ou regional. O caráter autônomo da demanda dos empresários-capitalistas e do governo é facilmente compreensível. A autonomia da demanda externa nem sempre é bem compreendida. Afinal, se tomamos o “mundo todo” por objeto, não existe o “externo”. Porém, as desigualdades nas dinâmicas econômicas dos diversos territórios são tão evidentes que não há como abstrair das mesmas. Um exemplo pode ajudar.

Imagine que a economia brasileira entre em uma grave crise política e econômica e que isto se manifeste em uma grande queda do nível de emprego e da massa de salários. Os supermercados, os magazines de roupas e eletrodomésticos, os serviços prestados às famílias, os bares e restaurantes, irão se ressentir fortemente desta situação, sofrendo uma profunda queda de demanda. Porém, se a China continuar crescendo, a demanda de soja e alimentos irá aumentar, e o agronegócio não será abalado. Na verdade, a depender da velocidade do crescimento da China e da percentagem de sua demanda crescente que incidir sobre o Brasil, este processo poderá tirar o Brasil da crise. Pois, com os ganhos do agronegócio, os empresários rurais, caminhoneiros, os comerciantes e produtores de insumos e equipamentos para agricultura, ampliarão seu rendimento. E, com ele,

ampliarão a demanda sobre o comércio, restaurantes, magazines, etc. Porém, o estímulo **original terá vindo de fora, seria exógeno**. A economia não pode sair da crise por uma **decisão dos trabalhadores desempregados de gastarem mais**. Esta “decisão” de gastar mais, de demandar mais, só pode vir do governo, dos empresários-capitalistas, ou do “exterior” à economia nacional ou local.

Voltemos, agora, ao nosso tema. O multiplicador IRH toma por referência principal o consumo intermediário (efeito indireto) e o consumo final (efeito-renda). Ora, é claro que uma “carrocinha de cachorro-quente” tem elos para trás (compra salsicha, pão, mostarda, maionese, etc.) e que o seu proprietário vai gastar a maior parte de sua renda extra no comércio se o seu faturamento (VBP) aumentar. Porém, a maior parte (senão a totalidade) da demanda sobre a carrocinha de cachorro-quente **não** vem, nem do governo, nem dos empresários-capitalistas, nem da China. **Ela não é uma demanda autônoma. Ela é uma demanda reflexa**. Depende de que o consumidor já esteja empregado e tenha alguma renda. Ela não pode dar origem a um processo de crescimento.

Apliquemos, agora, estes conhecimentos à questão dos efeitos indireto e renda. O que eles nos dizem é: “se a demanda sobre a **cadeia Y** for ampliada em R\$ 1 milhão, a demanda sobre **outras cadeias** será ampliada em R\$ “x” milhares”. Ora, para que esta informação seja efetivamente relevante para o planejamento econômico é necessário que a demanda sobre a cadeia Y seja passível de ampliação **de forma autônoma**, seja por decisão do **governo**, seja por decisão dos **empresários-capitalistas**, seja por decisão dos **compradores externos**, seja por um processo complexo que envolva estes três tipos de agente. Por exemplo: uma política **governamental** de apoio às **exportações** associada a apoio ao **investimento capitalista privado** (compra de máquinas) mobiliza os três agentes.

Para ir no ponto: as cadeias que efetivamente comportam capacidade motriz, propulsora, capacidade de impulsionar a economia são aquelas que: 1) produzem bens *tradables* que efetivamente atendem a demandas externas ao território; 2) produzem

máquinas e equipamentos para o investimento empresarial; 3) são objeto de demanda e oferta governamental virtualmente obrigatória²⁸.

Quadro 12: Participação das Cadeias da MIP-RS-CASUV-2008/21 na Geração de VAB-Renda Calculados com Base no Índice de Rasmussen-Hirschman Ponderado por Padrão de Demanda (IRH-PPD)

CADEIA	Multiplicador R-H (médio)	Pondera Padrão Demanda	VAB direto (original)	% VAB orig cad Tot	VAB multi ponderado	% VAB multi-pond Tot	VAB multi pond ajust	Varição Absoluta	Varição Percent.
Derivados de Uva	1,3763	1,2	R\$ 395,78	0,23%	R\$ 653,63	0,37%	R\$ 633,99	R\$ 238,21	60,19%
Prod. Aliment. (exceto sucos)	1,2516	1,2	R\$ 3.356,32	1,95%	R\$ 5.040,88	2,84%	R\$ 4.889,41	R\$ 1.533,10	45,68%
Produtos do Fumo	1,2478	1,2	R\$ 589,82	0,34%	R\$ 883,14	0,50%	R\$ 856,60	R\$ 266,79	45,23%
Uva	1,2227	1,2	R\$ 303,60	0,18%	R\$ 445,43	0,25%	R\$ 432,05	R\$ 128,45	42,31%
Adm, Saúde, Edu. e Seg. Públicas	1,1394	1,2	R\$ 23.269,68	13,51%	R\$ 31.815,22	17,92%	R\$ 30.859,22	R\$ 7.589,54	32,62%
Text-Vest e Couro-Calçados	1,1108	1,2	R\$ 4.749,56	2,76%	R\$ 6.331,11	3,57%	R\$ 6.140,87	R\$ 1.391,31	29,29%
Demais Bebidas	1,0896	1,2	R\$ 537,82	0,31%	R\$ 703,20	0,40%	R\$ 682,07	R\$ 144,25	26,82%
Pecuária e Pesca	1,0618	1,2	R\$ 5.966,19	3,46%	R\$ 7.602,11	4,28%	R\$ 7.373,68	R\$ 1.407,49	23,59%
Outr Equip Transporte	0,9944	1,2	R\$ 224,88	0,13%	R\$ 268,34	0,15%	R\$ 260,28	R\$ 35,40	15,74%
Máq. Apar e Mat Elétricos	0,9904	1,2	R\$ 660,85	0,38%	R\$ 785,43	0,44%	R\$ 761,83	R\$ 100,98	15,28%
Met de Metais ã Ferrosos	0,9900	1,2	R\$ 311,23	0,18%	R\$ 369,74	0,21%	R\$ 358,63	R\$ 47,40	15,23%
Celulose e Produtos de Papel	0,9727	1,2	R\$ 577,63	0,34%	R\$ 674,24	0,38%	R\$ 653,98	R\$ 76,35	13,22%
Borracha e Plástico	0,9717	1,2	R\$ 1.277,10	0,74%	R\$ 1.489,12	0,84%	R\$ 1.444,38	R\$ 167,27	13,10%
Indústria Automobilística	0,9652	1,2	R\$ 3.431,24	1,99%	R\$ 3.974,15	2,24%	R\$ 3.854,73	R\$ 423,50	12,34%
Eletrodomésticos	0,9651	1,2	R\$ 30,62	0,02%	R\$ 35,46	0,02%	R\$ 34,39	R\$ 3,78	12,33%
Máq. & Equip (inclus Manut.)	0,9581	1,2	R\$ 4.044,48	2,35%	R\$ 4.650,17	2,62%	R\$ 4.510,44	R\$ 465,96	11,52%
Serviços Prestados às Empresas	1,1361	1	R\$ 6.114,58	3,55%	R\$ 6.946,60	3,91%	R\$ 6.737,86	R\$ 623,29	10,19%
Instrum Méd-Hosp e Óptico	0,9457	1,2	R\$ 490,70	0,28%	R\$ 556,89	0,31%	R\$ 540,16	R\$ 49,46	10,08%
Móveis e Ind Div	0,9399	1,2	R\$ 3.074,76	1,79%	R\$ 3.467,99	1,95%	R\$ 3.363,78	R\$ 289,03	9,40%
Agricultura, Silvi, Expl Florest	0,9312	1,2	R\$ 11.847,24	6,88%	R\$ 13.238,96	7,45%	R\$ 12.841,15	R\$ 993,91	8,39%
Prod. Metal (exceto Máq. Equip)	0,9200	1,2	R\$ 2.924,80	1,70%	R\$ 3.228,92	1,82%	R\$ 3.131,90	R\$ 207,10	7,08%
Fabricação de Aço e Derivados	0,9149	1,2	R\$ 975,73	0,57%	R\$ 1.071,19	0,60%	R\$ 1.039,00	R\$ 63,27	6,48%
Eletrônico e Comunicações	0,8938	1,2	R\$ 311,49	0,18%	R\$ 334,07	0,19%	R\$ 324,03	R\$ 12,55	4,03%
Prod Min ã Metálicos	1,0570	1	R\$ 1.017,71	0,59%	R\$ 1.075,70	0,61%	R\$ 1.043,38	R\$ 25,67	2,52%
Química, Petróleo e Gás	0,8501	1,2	R\$ 3.168,82	1,84%	R\$ 3.232,50	1,82%	R\$ 3.135,36	-R\$ 33,45	-1,06%
Madeira (exclusive móveis)	1,0085	1	R\$ 792,84	0,46%	R\$ 799,59	0,45%	R\$ 775,57	-R\$ 17,28	-2,18%
Construção Civil	1,0058	1	R\$ 7.541,97	4,38%	R\$ 7.585,55	4,27%	R\$ 7.357,62	-R\$ 184,36	-2,44%
Indústria Extrativa	1,0024	1	R\$ 335,70	0,19%	R\$ 336,49	0,19%	R\$ 326,38	-R\$ 9,31	-2,77%
Jornais, Revistas, Discos	0,9975	1	R\$ 1.209,46	0,70%	R\$ 1.206,42	0,68%	R\$ 1.170,17	-R\$ 39,29	-3,25%
Alojam e Aliment	1,2268	0,8	R\$ 2.233,97	1,30%	R\$ 2.192,50	1,23%	R\$ 2.126,62	-R\$ 107,36	-4,81%
Máq p/ Esc e Equip Inform	0,8135	1,2	R\$ 134,51	0,08%	R\$ 131,31	0,07%	R\$ 127,36	-R\$ 7,14	-5,31%
Serviços de Informação	0,9643	1	R\$ 4.936,52	2,87%	R\$ 4.760,11	2,68%	R\$ 4.617,08	-R\$ 319,44	-6,47%
Interm. Fin., Seg. e Serv Relac.	0,9233	1	R\$ 9.895,18	5,74%	R\$ 9.136,43	5,14%	R\$ 8.861,89	-R\$ 1.033,29	-10,44%
Outros Serviços	1,0917	0,8	R\$ 8.300,67	4,82%	R\$ 7.249,54	4,08%	R\$ 7.031,70	-R\$ 1.268,97	-15,29%
Serv Ind. Util Pública	0,8424	1	R\$ 3.542,35	2,06%	R\$ 2.984,10	1,68%	R\$ 2.894,43	-R\$ 647,91	-18,29%
Transp., Armaze. e Correio	1,0496	0,8	R\$ 8.774,70	5,09%	R\$ 7.368,09	4,15%	R\$ 7.146,69	-R\$ 1.628,01	-18,55%
Comércio e Serv Manut e Repar	1,0239	0,8	R\$ 27.685,77	16,07%	R\$ 22.677,08	12,77%	R\$ 21.995,67	-R\$ 5.690,11	-20,55%
Serv.Prest às Fam. e Assoc.	0,9801	0,8	R\$ 4.400,90	2,55%	R\$ 3.450,65	1,94%	R\$ 3.346,96	-R\$ 1.053,93	-23,95%
Ativi. Imobi. e Aluguéis	0,6895	1	R\$ 12.815,11	7,44%	R\$ 8.836,46	4,98%	R\$ 8.570,93	-R\$ 4.244,18	-33,12%
Alcool	0,4846	1	R\$ -	0,00%	R\$ -	0,00%	R\$ -	-R\$ -	0,00%
Totais	X		R\$ 172.252,26	100,00%	R\$ 177.588,52	100,00%	R\$ 172.252,26	-R\$ 0,00	0,00%

FDB: FEE e MIP-RS-CASUV-2008/21

Ora, existem instrumentos para avaliar quais são as cadeias exportadoras, quais atendem demandas governamentais e quais atendem demandas para o investimento empresarial. Mas seria necessária uma pesquisa demasiadamente complexa para **diferenciar** e **mensurar** o grau de autonomia das demandas incidentes sobre as mesmas no RS em 2008. Porém, é possível identificar diferenças a partir da especialidade produtiva e introduzir **amplificadores e redutores de efeito multiplicador indireto e**

²⁸ Por determinações constitucionais, os governos têm a obrigação de oferecer serviços públicos de saúde, educação, justiça e segurança. Estes serviços envolvem a contratação de pessoal e a aquisição de equipamentos. Tanto os serviços públicos governamentais, quanto as cadeias que fornecem os equipamentos necessários à realização de suas atividades, são objeto de demanda autônoma.

por efeito-renda. Foi o que fizemos no Quadro 12, acima. Aplicamos um amplificador de 20% (multiplicamos por 1,2; tal como se lê na terceira coluna do Quadro 12) ao IRH das cadeias que geram produtos *tradables* que são (e eram, em 2008) objeto de exportação pelo RS, bem como naqueles bens que são objeto de demanda para investimento ou de demanda/oferta governamental. Mantivemos inalterado o IRH das cadeias que são objeto de demanda mista (tanto autônoma quanto reflexa). E impusemos um redutor de 20% (multiplicamos por 0,8) ao IRH daquelas cadeias cuja demanda é tipicamente reflexa²⁹.

No novo padrão de cálculo, a cadeia “Derivados de Uva” mantém-se na primeira posição e a cadeia “Uva” avança do quinto lugar para o quarto em termos de multiplicador. O Quadro 13, abaixo, replica os sistemas de estimativa dos Quadros 4 (VAB direto) e 10 (VAB total por IRH simples), acima. Só que, agora, as três estimativas levam em consideração as contribuições direta, indireta e de efeito-renda dos elos agrícola e industrial do CASUV-RS com base no IRH Ponderado por Padrão de Demanda (doravante, IRH-PPD).

Quadro 13: Estimativas da Contribuição Total (Direta, Indireta e por Efeito-Renda) dos Elos Agrícola e Industrial do CASUV-RS para o VAB Estadual no ano de 2008 com Base no IRH-PPD

Variáveis e Critérios de Estimativa	Viticultura		Derivados de Uva		CASUV Dir., Ind. e Renda	
	VAB Est	% VAB Tot	VAB Est	% VAB Tot	VAB Est	% VAB Tot
Consistência MIP	R\$ 432,05	0,251%	R\$ 633,99	0,368%	R\$ 1.066,04	0,619%
PAM e Cadastro	R\$ 551,74	0,320%	R\$ 882,57	0,512%	R\$ 1.434,31	0,833%
PNAD, PAM e Cadastro	R\$ 818,90	0,475%	R\$ 882,57	0,512%	R\$ 1.701,48	0,988%
Média das Estimativas	R\$ 600,90	0,349%	R\$ 799,71	0,464%	R\$ 1.400,61	0,813%

FDB: PAM-IBGE, PNAD-IBGE, Cadastro Vitícola-EMBRAPA/IBRAVIN, MIP-RS-FEE-2008/14

Nos parece desnecessário esgrimir mais uma vez os argumentos já apresentados para justificar a avaliação de que, a despeito da MIP ser a melhor referência para estimar os efeitos indireto e renda dos elos agrícola e industrial do CASUV-RS, ela subestima significativamente, tanto o VAB, quanto o emprego básico, sobre o qual os cálculos são realizados. Por isto mesmo, como das outras vezes, entendemos que o valor mais verossímil da contribuição global dos elos básicos do CASUV-RS para a geração de renda no Estado encontra-se próximo e discretamente acima da mediana; algo em torno de 0,85% do VAB total.

²⁹ Sobre os padrões de demanda incidente sobre distintas cadeias e a classificação das mesmas em propulsivas, mistas ou reflexas veja-se Paiva 2013

Quadro 14: Participação das Cadeias da MIP-RS-CASUV-2008/21 na Geração de Postos de Trabalho Calculados com Base no Índice de Rasmussen-Hirschman Ponderado por Padrão de Demanda (IRH-PPD)

CADEIA	Multiplicador R-H (médio)	Pondera Padrão Demanda	PO direta (original)	% PO orig cad Tot	PO multi ponderada	% PO mult cad Tot	PO Mult Pond Ajustada	Varição Absoluta	Varição Percent.
Derivados de Uva	1,3763	1,2	16 784	0,26%	27.719	0,42%	26.439	9.655	57,52%
Prod. Aliment. (exceto sucos)	1,2516	1,2	155 443	2,45%	233.461	3,51%	222.679	67.236	43,25%
Produtos do Fumo	1,2478	1,2	10 233	0,16%	15.322	0,23%	14.615	4.381	42,82%
Uva	1,2227	1,2	20 911	0,33%	30.681	0,46%	29.264	8.353	39,94%
Adm, Saúde, Edu. e Seg. Públicas	1,1394	1,2	485 316	7,66%	663.543	9,99%	632.898	147.582	30,41%
Text-Vest e Couro-Calçados	1,1108	1,2	343 958	5,43%	458.492	6,90%	437.317	93.359	27,14%
Demais Bebidas	1,0896	1,2	18 501	0,29%	24.190	0,36%	23.073	4.572	24,71%
Pecuária e Pesca	1,0618	1,2	416 360	6,57%	530.525	7,99%	506.024	89.664	21,54%
Outr Equip Transporte	0,9944	1,2	5 448	0,09%	6.501	0,10%	6.201	753	13,82%
Máq, Apar e Mat Elétricos	0,9904	1,2	16 548	0,26%	19.667	0,30%	18.759	2.211	13,36%
Met de Metais ã Ferrosos	0,9900	1,2	9 388	0,15%	11.153	0,17%	10.638	1.250	13,31%
Celulose e Produtos de Papel	0,9727	1,2	14 788	0,23%	17.262	0,26%	16.465	1.676	11,33%
Borracha e Plástico	0,9717	1,2	36 782	0,58%	42.888	0,65%	40.907	4.126	11,22%
Indústria Automobilística	0,9652	1,2	55 605	0,88%	64.404	0,97%	61.429	5.824	10,47%
Eletrodomésticos	0,9651	1,2	1 318	0,02%	1.527	0,02%	1.456	138	10,47%
Máq. & Equip (inclus Manut.)	0,9581	1,2	87 372	1,38%	100.457	1,51%	95.817	8.445	9,67%
Serviços Prestados às Empresas	1,1361	1	315 629	4,98%	358.577	5,40%	342.017	26.388	8,36%
Instrum Méd-Hosp e Óptico	0,9457	1,2	7 531	0,12%	8.547	0,13%	8.153	621	8,25%
Móveis e Ind Div	0,9399	1,2	108 955	1,72%	122.889	1,85%	117.214	8.259	7,58%
Agricultura, Silvi, Expl Florest	0,9312	1,2	816 031	12,88%	911.892	13,73%	869.777	53.746	6,59%
Prod. Metal (exceto Máq. Equip)	0,9200	1,2	84 680	1,34%	93.485	1,41%	89.167	4.488	5,30%
Fabricação de Aço e Derivados	0,9149	1,2	8 009	0,13%	8.792	0,13%	8.386	377	4,71%
Eletrônico e Comunicações	0,8938	1,2	4 963	0,08%	5.322	0,08%	5.077	114	2,30%
Prod Min ã Metálicos	1,0570	1	44 350	0,70%	46.878	0,71%	44.713	362	0,82%
Química, Petróleo e Gás	0,8501	1,2	32 551	0,51%	33.205	0,50%	31.672	- 879	-2,70%
Madeira (exclusive móveis)	1,0085	1	37 595	0,59%	37.915	0,57%	36.164	- 1.431	-3,81%
Construção Civil	1,0058	1	388 385	6,13%	390.629	5,88%	372.589	- 15.797	-4,07%
Indústria Extrativa	1,0024	1	16 314	0,26%	16.353	0,25%	15.598	- 717	-4,39%
Jornais, Revistas, Discos	0,9975	1	40 483	0,64%	40.381	0,61%	38.516	- 1.967	-4,86%
Alojam e Aliment	1,2268	0,8	220 251	3,48%	216.161	3,25%	206.178	- 14.072	-6,39%
Máq p/ Esc e Equip Inform	0,8135	1,2	2 242	0,04%	2.189	0,03%	2.088	- 154	-6,88%
Serviços de Informação	0,9643	1	76 423	1,21%	73.692	1,11%	70.289	- 6.134	-8,03%
Interm. Fin..., Seg. e Serv Relac.	0,9233	1	59 815	0,94%	55.228	0,83%	52.678	- 7.137	-11,93%
Outros Serviços	1,0917	0,8	602 114	9,50%	525.867	7,92%	501.581	- 100.533	-16,70%
Serv Ind. Util Pública	0,8424	1	36 277	0,57%	30.560	0,46%	29.149	- 7.128	-19,65%
Transp., Armaze. e Correio	1,0496	0,8	251 418	3,97%	211.115	3,18%	201.365	- 50.053	-19,91%
Comércio e Serv Manut e Repar	1,0239	0,8	1 247 461	19,69%	1.021.780	15,38%	974.590	- 272.871	-21,87%
Serv.Prest às Fam. e Assoc.	0,9801	0,8	193 724	3,06%	151.895	2,29%	144.880	- 48.844	-25,21%
Ativi. Imobi. e Aluguéis	0,6895	1	46 338	0,73%	31.952	0,48%	30.476	- 15.862	-34,23%
Alcool	0,4846	X	0	0,00%	-	X	X	-	X
Totais	X		6 336 294	100,00%	6.643.096	100,00%	6.336.294	- 0	100,00%

FDB: FEE e MIP-RS-CASUV-2008/21

O Quadro 14, acima, apresenta os resultados obtidos ao replicarmos, para a população ocupada, a ponderação do IRH pelo padrão de demanda que utilizamos para calcular o VAB. Tal como no caso anterior, os elos básicos do CASUV-RS aparecem em primeiro e quarto lugar em termos de multiplicadores de emprego. Vale notar, também no Quadro acima (e o mesmo resultado está expresso no Quadro 12), a resiliência da cadeia “Alojamento e Alimentação”. Esta cadeia aparecia em quarto lugar (acima da cadeia Uva) na hierarquização do sistema **via IRH sem Ponderação pelo Padrão de Demanda**. Com a classificação de “cadeia reflexa”, impusemos um redutor de 80% ao seu multiplicador que a faz cair para a 30ª posição, perdendo postos de trabalho em termos líquidos. Não obstante, seu desempenho ainda é superior ao de diversas outras cadeias classificadas como “mistas” (cujo IRH ficou inalterado ao ser multiplicado por “1”). É até mesmo melhor do que o desempenho da cadeia “Máquinas para Escritório e

Equipamentos de Informática”, cujo IRH foi amplificado em 20% em função de sua classificação como “propulsiva”. É importante notar que esta posição e performance da cadeia “Alojamento e Alimentação” **não** é estranha ao CASUV-RS. Na verdade, seu desempenho está baseado, em grande parte, nas suas conexões a montante com todas as cadeias de Alimentos e de Bebidas. Mais de $\frac{3}{4}$ do Consumo Intermediário de “Alojamento e Alimentação” está referido a três outras cadeias: 1) “Produtos Alimentícios (exceto suco)”, que responde por 25,34% do CI; 2) “Bebidas e Sucos (exceto Derivados de Uva)”, que responde por 47,79% do CI; e 3) “Derivados de Uva”, que responde por 26,84% do CI. Esta relação também pode ser percebida se tomamos por base a cadeia de “Derivados de Uva”: 82,12% daquela parcela da produção dessa cadeia que é destinada ao Consumo Intermediário das demais cadeias é absorvido por “Alojamento e Alimentação”.

Igualmente notável é o desempenho da cadeia “Serviços Prestados às Empresas”. Esta cadeia encontrava-se em sétimo lugar na hierarquia do multiplicador IRH simplificado (sem PPD). Esta performance é explicada, essencialmente, pelo efeito renda, pois esta é uma cadeia altamente empregadora (315.629 postos de trabalho diretos em 2008) e na qual os assalariados e receptores de rendimentos mistos auferem uma remuneração acima da média estadual. Ela foi classificada como “cadeia mista”. E isto porque a demanda que incide sobre ela apresenta dimensões reflexas, mas também comporta componentes propulsores. A dimensão reflexa é a mais evidente: a demanda por assistência técnica, jurídica, contábil, administrativa, etc., depende do (“reflete” o) fluxo de produção/atividade e do faturamento das empresas. Tal como a demanda por energia elétrica, a demanda por estes serviços é um indicador do nível de atividade e é dependente deste índice. Por outro lado, estes mesmos serviços qualificam a competitividade das empresas e sua capacidade de conquistarem novos mercados. Esta é a sua dimensão “propulsiva”. A existência destas duas dimensões nos levou a classificá-la como mista, aplicando um ponderador neutro sobre a mesma, por oposição a 24 outras cadeias que, classificadas como propulsivas, tiveram seu IRH amplificado em 20%. Não obstante, esta cadeia manteve-se à frente de oito cadeias propulsivas, cujo IRH foi ampliado e ganhou participação no VAB e na PO mesmo quando os cálculos são feitos com Ponderação pelo Padrão de Demanda.

Acreditamos que esteja contribuindo para o desempenho excepcional destas duas cadeias a gradual transformação do perfil de demanda que incide sobre as mesmas. Afinal, as cadeias de “Alojamento e Alimentação” e “Serviços Prestados às Empresas” só são rigorosamente reflexas e/ou mistas quando atendem apenas à população e às empresas domiciliada no RS. Se as cadeias se articulam para recepcionar turistas externos (do exterior ou de outros Estados do Brasil) e para atender empresas sediadas fora do RS elas se tornam receptoras líquidas de recursos, e tem a mesma capacidade de mobilizar (propelir) a economia quanto qualquer setor exportador. O *trend* exportador da cadeia de “Serviços Prestados às Empresas” depende de que a expertise local **não** se encontre difundida. Ora, aqui, mais uma vez, emergem as conexões destas duas cadeias com o CASUV-RS. O principal destino turístico do RS é a Serra, envolvendo o eixo Gramado-Canela mas, também, a Serra Italiana (Vale dos Vinhedos e em torno). Simultaneamente, a expertise técnica específica do RS é um desdobramento daquelas atividades que se organizam na forma de Arranjos Produtivos (e Inovativos) Locais e nas quais o RS é o principal produtor nacional, vale dizer: Indústria Coureiro-Calçadista, Indústria de Máquinas e Equipamentos Agrícolas e a Vitivinicultura. Na medida em que estas atividades se desenvolvem em outros Estados – como ocorre com a Indústria Calçadista do Ceará e a viticultura do Vale do São Francisco – a expertise desenvolvida no RS e que se consubstancia em firmas e empresas voltadas ao fornecimento de assistência técnica e consultorias para o desenvolvimento da competitividade dos novos negócios passa a ser demandada desde fora. O caso da Embrapa-Uva e Vinho e a atenção crescente dada pela mesma a viticultura tropical é típico, mas está longe de ser o único. Voltaremos a estas questões na próxima seção, voltada ao dimensionamento dos elos do CASUV-RS posicionados a jusante do beneficiamento industrial da uva. Por enquanto, cabe observar o resultado do uso do IRH-PPD sobre as estimativas de emprego gerados pelos elos agrícola e industrial do CASUV-RS e a participação deste complexo no emprego global do Estado.

Tal como podemos observar no Quadro 15, abaixo, a introdução da Ponderação por Padrão de Demanda teve um grande impacto na geração de postos de trabalho. Este impacto deve-se ao novo dimensionamento do emprego indireto e, principalmente, do emprego derivado do efeito-renda. Na média das três estimativas de Rasmussen-Hirschman Ponderados por Padrão de Demanda (IHR-PPD) a participação dos elos

básicos do CASUV-RS mostra-se responsável por 1,237% de toda a ocupação na economia gaúcha. A estimativa mediana aponta para 1,367% e a máxima para 1,464%. Vale notar que a percentagem mais elevada está associada a um número inferior de ocupados na viticultura (59.243) do que o número projetado pela avaliação mediana (60.190). Não há qualquer erro de cálculo. A diferença se impõe porque na linha inferior tomamos por referência a População Ocupada identificada pela PNAD em 2008, seja a total, seja a ocupação na agropecuária, e, em ambos os casos, a PNAD aponta para um número menor de ocupados do que a MIP havia identificado. De outro lado, a própria PNAD aponta para uma queda expressiva da ocupação rural, que deve ter sido mais intensa na agricultura temporária do que na permanente. Vale dizer: não podemos aplicar acriticamente as percentagens de ocupação do período 2012-19 para o ano de 2008. Não podemos cometer o mesmo equívoco “ao contrário” da MIP-RS-FEE-2008/14, que subestimou o VAB da indústria alimentícia (e, por extensão do CASUV-RS), impondo uma sobrestimação da ocupação do setor em função das informações (capturadas mais recentemente) pela PNAD e processadas por nós. Quer nos parecer que – tal como no caso do emprego direto e total avaliado por IRH não ponderado a estratégia correta é atribuir um valor próximo da média, ainda que discretamente acima da mesma: algo como 1,26% do emprego total.

Quadro 15: Estimativas do Total de Postos de Trabalho (Diretos, Indiretos e por Efeito Renda) Gerados pelos Elos Básicos do CASUV-RS com a Respectiva Participação Percentual (Cálculo IRH-PPD)

Variáveis e Critérios de Estimacão	Viticultura		Derivados de Uva		CASUV Dir., Ind. e Renda	
	Pess Ocup	% PO Tot	Pess Ocup	% PO Tot	Pess Ocup	% PO Tot
Consistência MIP	29.264	0,462%	26.439	0,417%	55.702	0,879%
PNAD aplic a MIP	60.190	0,950%	26.439	0,417%	86.629	1,367%
PNAD aplic PNAD	59.243	1,013%	26.439	0,452%	85.682	1,464%
Média das Estimativas	49.566	0,808%	26.439	0,429%	76.005	1,237%

FDB: PAM-IBGE, PNAD-IBGE, Cadastro Vitícola-EMBRAPA/IBRAVIN, MIP-RS-FEE-2008/14

3.3 Quadro Síntese: a Dimensão dos Elos Básicos do CASUV-RS

Acreditamos que não seja necessário explicar a quem nos acompanhou até aqui o grau de complexidade dos cálculos que nos foram solicitados para “dimensionar” o CASUV-RS na gerao de emprego e renda. O problema apenas se inicia pela discrepância das bases de dados. Esta discrepância revelou uma subestimaco do CASUV-RS na MIP-RS-FEE-2008/14 que veio nos acompanhando em toda a trajetória. Mas o problema maior  que – ao contrário do que usualmente pensa o leigo em Economia - não existe “O” VAB ou “O” emprego da uva ou do vinho. **Existem diversos VABs e Ocupaces** e, portanto, diversas medidas. Há pelo menos três: o direto, o indireto e o

gerado por efeito-renda. E há polêmica se podemos nos referir a um “quarto VAB/Ocupação”: o **Total**. Afinal, ele **não** pode ser a **soma** dos três anteriores. Ou incorreríamos em dupla contagem e sobredimensionamento. Uma forma de burlar o problema é utilizar o IRH como instrumento de ajuste. Mas esta é uma estratégia que muitos economistas e técnicos rejeitam pelas mais distintas razões. Nós enfrentamos – e o fizemos de forma meramente aproximada e impressionista e, por isto mesmo, passível de crítica para os analistas mais exigentes e rigorosos – um único dos vários problemas apontados pelos críticos do uso do IRH simplificado (sem ponderação) com vistas a calcular o Emprego ou VAB **Total** gerado por cada cadeia. Enfrentamos o problema da indiferença com relação ao padrão de consumo que caracteriza o IRH-Simples. E enfrentamos este problema-crítica postulando um ajuste universal: criamos um amplificador de 20% e o impusemos a todas as cadeias de perfil propulsivo, um redutor de 20% imposto às cadeias tipicamente reflexas e deixamos inalterado o multiplicador das “mistas”. Não será preciso explicar que os resultados obtidos são meras aproximações. **Não cabe, portanto, e esgrimir um número exato, apresentado com “inúmeras casas após a vírgula”, como se isto fosse um atestado de exatidão e rigor científico.** O que temos são **estimativas**. Mas são **boas estimativas**. Elas estão fundadas apenas em dados de fontes oficiais, que foram criticadas e balizadas por nós com vistas a encontrar o “justo meio-termo”. Sintetizamos nossos resultados no Quadro 16, abaixo.

Quadro 16: Estimativa da Participação dos Elos Básicos (EB) do CASUV-RS na Geração de Emprego e Renda Direto e Total no Estado do RS

Unidade de Avaliação	Padrão de Cálculo	Viticultura		Derivados de Uva		CASUV-RS (EB)	
		Val Absol	Part no Total	Val Absol	Part no Total	Val Absol	Part no Total
VAB	Direto	R\$ 396,43	0,230%	R\$ 550,96	0,320%	R\$ 947,39	0,55%
	Total IRH s/ Pond	R\$ 474,03	0,275%	R\$ 758,26	0,440%	R\$ 1.232,29	0,72%
	Total IRH-PPD	R\$ 581,57	0,338%	R\$ 882,57	0,512%	R\$ 1.464,14	0,85%
PO	Direto	38.101	0,601%	16.784	0,265%	54.885	0,87%
	Total IRH s/ Pond	46.584	0,735%	23.099	0,365%	69.683	1,10%
	Total IRH-PPD	53.319	0,841%	26.439	0,417%	79.758	1,26%

FDB: PAM-IBGE, PNAD-IBGE, Cadastro Vitícola-EMBRAPA/IBRAVIN, MIP-RS-FEE-2008/14

O primeiro a observar é que, no Quadro 16, não há uma linha para “médias”. Ao contrário dos Quadros 4, 5, 9, 11, 13 e 15 – em que apresentávamos distintas avaliações obtidas a partir de distintas bases e critérios informacionais – no Quadro 16 estamos apresentando apenas o valor que, pelas razões já referidas, nos parece o mais próximo da realidade. O fato de existirem três estimativas distintas para o VAB e para a PO **não** diz respeito (como nos Quadros anteriores, já citados) a divergências nas fontes de

informação. **No Quadro 16 as diferenças estão referidas única e exclusivamente ao conteúdo avaliado.** O VAB-Renda gerado de forma direta – vale dizer, pelos agricultores familiares e pelos trabalhadores e empresários das vinícolas do RS – é pouco superior a 0,5% do VAB-Renda total do Estado. Porém, as conexões a montante destas cadeias e o padrão inclusivo do arranjo produtivo levam a uma ampliação desta contribuição. Se tomamos o Índice de Rasmussen-Hirschman por referência para a ponderação da contribuição das cadeias, os elos agrícola e industrial do CASUV passam a representar 0,72% do VAB estadual. E ampliam esta participação para 0,85% se tomamos por referência a distinção keynesiana dos padrões de demanda (mesmo que a partir de um exercício simplificado).

A distinção entre as linhas associadas ao VAB é a mesma para a PO. A notável diferença encontra-se no fato de que a participação dos elos básicos do CASUV-RS na geração de emprego ser, sistematicamente, maior do que na geração de VAB-Renda. Note-se que a participação do emprego **direto** (0,87%) é superior à participação na geração de VAB-Renda **Total** avaliada por IRH-PPD (0,85%). Este resultado é muito interessante e parece estar associado a três determinações.

Em primeiro lugar, ele confirma o fato desta cadeia ser particularmente inclusiva e geradora de emprego, em especial na agricultura. Mas não só: o fato dos rendimentos gerados em seu interior serem, fundamentalmente, rendimentos mistos, estimula sua capacidade multiplicadora por efeito-renda. E este efeito usualmente apresenta uma capacidade de multiplicar o emprego maior do que a capacidade de multiplicar o VAB propriamente dito.

Além disso, o VAB e a ocupação gerada por efeito-renda são muito influenciados pela relação VAB/Ocupações do Comércio. Afinal, esta é a cadeia mais mobilizada através da demanda final dos assalariados. E a relação VAB/ocupações no Comércio é relativamente baixa: este é um setor altamente empregador, mas que opera com padrões de remuneração inferiores à média estadual. Assim, o efeito-renda sobre o VAB é inferior ao efeito-renda sobre as ocupações. Não só nas cadeias do CASUV-RS, mas como regra geral. No caso das cadeias do CASUV-RS este viés torna-se mais evidente apenas porque o efeito-renda destas cadeias é particularmente elevado.

Por fim, a discrepância também parece estar indicando que a subestimação do VAB da cadeia “Alimentos e Bebidas” por parte dos técnicos da FEE que produziram a MIP-RS-FEE-2008/14 cobrou seu preço. E, de outro, pode estar sinalizando para o fato de que, ao nos utilizarmos as percentagens da ocupação rural associada à viticultura calculadas com base **nos microdados da PNAD dos anos 2012-19**, podemos, eventualmente, ter introduzido um (discreto, mas real) viés de sobrestimação do emprego rural (se, por acaso, como já aventamos, a perda de ocupações na lavoura temporária tiver sido **muito** mais elevada do que na lavoura permanente).

De qualquer forma, acreditamos que as estimativas do Quadro 16 são muito consistentes e devem servir de base para toda e qualquer discussão acerca do papel e importância econômica dos elos básicos do CASUV-RS. Além disso, parece-nos importante sinalizar para o fato de que, as “margens de erro” das estimativas acima não são simétricas, mas comportam vieses. **A probabilidade de que a participação efetiva do CASUV-RS no VAB do Estado seja superior à calculada é maior do que a probabilidade de que esta participação seja inferior à indicada na tabela. E vice-versa para a participação na ocupação total, cuja possibilidade de sobrestimação é discretamente maior do que a possibilidade de subestimação.** Avaliemos, agora, a contribuição dos demais elos do Complexo.

4 A Contribuição do CASUV-RS para a Geração de Emprego e Renda nos Elos a Jusante da Indústria

Se a questão da mensuração da contribuição dos elos básicos e iniciais do CASUV-RS já demonstrou ser de grande complexidade, **o dimensionamento da contribuição dos elos finais para o emprego e o VAB no Estado do Rio Grande do Sul é ainda maior**. Tal como a viticultura e o processamento industrial podem ser reunidos em um grande grupo que vimos chamando de “elos básicos” ou “elos produtivos”, os elos a jusante destes podem ser divididos em dois grandes grupos: os “elos distributivos” - compostos pelo transporte, comércio atacadista e varejista – e os “elos turísticos” – compostos por hotelaria, restaurantes, agências de turismo, companhias de aviação e transporte terrestre, dentre outros. Com vistas a dar uma determinação mais clara do tipo de turismo ao qual nos referimos vamos denominar estes últimos de “elos enoturísticos”³⁰.

Vamos dividir a análise da contribuição dos elos a jusante em duas partes, consonante com a classificação acima. A primeira subseção abaixo tratará da contribuição dos “elos distributivos”. **Na subseção subsequente trataremos dos “elos enoturísticos”. Na terceira subseção – a final – trataremos, de forma agregada, da contribuição de todos os elos: os produtivos (analisados nas duas seções acima), os distributivos e os enoturísticos. Nela apresentaremos nossa avaliação final da contribuição integral do CASUV-RS para a geração de emprego e renda no RS.**

4.1 A contribuição dos elos distributivos do CASUV-RS para a geração de emprego e renda na economia gaúcha

A primeira dificuldade em se avaliar a contribuição dos elos distributivos à economia **gaúcha** diz respeito ao **território** em que esta contribuição ocorre. Cerca de 85% da produção gaúcha de derivados de uva é “exportada”. Quase a totalidade deste

³⁰ O sufixo “eno” é derivado do termo “*oinos*”, que significa vinho em grego. Enologia é a ciência que estuda (e aperfeiçoa) os processos de vinificação. Assim como existe um “turismo gastronômico” – que não é meramente culinário, mas cultural - existe um tipo específico de gastronomia turística associada ao vinho. **Denominamo-lo “enoturismo”**.

volume é “exportado” para outros Estados da Federação. Uma parte pequena - mas crescente, especialmente em função do suco de uva - é exportada para o exterior. **Isto significa que a maior parcela do emprego e da agregação de valor nos elos distributivos - à jusante da produção – se dá fora do Estado.** Esta contribuição existe e é importante. Mas ela não é uma contribuição à **economia gaúcha**, propriamente dita. Ela é uma contribuição à **economia brasileira**. Não fosse a produção gaúcha de vinhos e sucos de uva, o Brasil importaria mais derivados de uva do que já o faz, com consequências negativas sobre o fluxo de divisas e a geração interna de emprego e renda. Mas nem todos os benefícios econômicos (avaliados pelo Valor Agregado e pelos postos de trabalho) gerados pela produção gaúcha de derivados de uva são apropriados no RS.

E o problema não é só este. Para que tenhamos uma percepção mais clara da complexidade da questão cabe colocar uma pergunta: **se a produção gaúcha de derivados de uva diminuísse significativamente e a importação de sucos e vinhos fosse ampliada haveria um decréscimo expressivo na geração de empregos e renda nos elos distributivos? Os postos de trabalho e a agregação de valor associados ao transporte, distribuição, atacado e varejo são gerados pelo CASUV-RS ou pelo consumo final?** No limite: estes empregos e rendimentos deixariam de existir se vinhos e sucos fossem *integralmente* importados?

Esta questão é ainda mais complexa do que a anterior! Porém, a resposta à mesma passa pela resposta à questão anterior. Se deixassem de existir os **elos produtivos** do CASUV-RS, certamente haveria uma perda líquida expressiva de postos de trabalho **nos elos distributivos do segmento no RS**. Por quê? Por vários motivos. Em primeiro lugar porque as conexões entre os **produtores locais** e os **distribuidores** que atuam em nível **nacional** também é marcada por vínculos **locais**. Os maiores importadores e distribuidores de vinhos de outras nações não estão localizados no RS, mas naqueles Estados que hegemonizam o consumo deste produto (São Paulo e Rio de Janeiro³¹) e nos Estados que impõem as menores alíquotas de ICMS ao vinho (como o Espírito Santo, por

³¹ São Paulo é o principal mercado de vinhos nacional: aproximadamente 35%. O Rio Grande do Sul é o segundo Estado consumidor (15%). O Rio de Janeiro é o terceiro, com 10% do mercado nacional. Não obstante, o consumo de vinhos finos e de vinhos importados no RJ é relativamente mais elevado do que o consumo destes produtos pelo RS.

exemplo)³². **Isto significa dizer que a queda da produção doméstica (nacional) e a elevação do conteúdo importado do vinho levaria a uma perda de participação de importadores, distribuidores e transportadores gaúchos, cujas empresas estão sediadas no Rio Grande do Sul e que têm a maior parte de seus empregados domiciliados no Rio Grande do Sul.** A questão é: quantos postos de trabalhos seriam perdidos? Qual seria a perda de VAB e, por extensão, de arrecadação de ICMS?

Quando adentramos estas searas, caímos no reino da especulação. Não há como asseverar valores. Mas há uma certeza: a perda seria significativa. Por quê? Porque, no quadro atual, na medida em que há uma produção de vinho expressiva no RS e ela ainda hegemoniza o mercado nacional do produto, há vantagens em se manter parcela expressiva das empresas e agentes ocupados nos “elos distributivos” dos produtos do CASUV-RS em solo gaúcho. Afinal, esta “sede” facilita as relações comerciais e a apropriação da dinâmica competitiva do mercado que é definida localmente. Pois é no território onde se realiza a produção que os distribuidores podem ficar *up-to-date* com informações do tipo: quem está produzindo o quê? com qual qualidade? com qual potencial de mercado? Além disso, como parcela expressiva da importação nacional de vinho advém do Mercosul (Argentina e Chile) e parte do transporte destas mercadorias se realiza por via rodoviária, vale a pena sediar as empresas (ou, pelo menos, suas estruturas logísticas: armazéns, garagem, centro de manutenção, etc.) especializadas no transporte de derivados de uva no RS. Isto gera ganhos de escala e deprime os custos administrativos e logísticos. A questão é que esta “vantagem competitiva locacional” deixaria de existir se o RS deixasse de ser um grande produtor de derivados de uva. Afinal, o transporte de vinhos da Argentina e do Chile – tal como da Europa, África do Sul, Austrália e Estados Unidos – pode ser feito por navio. Na verdade, não só “pode ser feito” como este modal vem sendo utilizado de forma crescente, pois impõe custos menores *vis-à-vis* o modal rodoviário. A prevalência do modal rodoviário no transporte e distribuição de derivados de uva é indissociável do fato de:

³² A alíquota estadual menor gera ganhos financeiros para os importadores quando suas vendas se dirigem para Estados que **não** impõem substituição tarifária ao produtor e/ou importador (como São Paulo, por exemplo).

- 1) o RS ser o maior produtor de derivados de uva do Brasil e desta produção ser hegemônica no mercado nacional;
- 2) São Paulo, Rio Grande do Sul e Rio de Janeiro responderem por mais de 50% da demanda nacional de derivados de uva e, por estarem próximos do (ou serem o próprio) centro produtor, validam o uso do modal rodoviário em termos de custo;
- 3) existirem vantagens internas e externas de escala para a administração dos custos logísticos quando são associados os sistemas de distribuição/transporte de vinhos e derivados de uva do RS e de vinhos e derivados de uva oriundos da Argentina e do Chile, uma vez que estes são países que se encontram a uma distância relativamente pequena do RS.

Mas se a produção de vinho fosse extinta no RS todas as razões expostas acima cairiam por terra. É verdade que, por muito tempo ainda, SP, RS e RJ serão os grandes centros consumidores de uva e derivados de uva no Brasil. Mas mesmo esta dimensão está sendo alterada: SP, RJ e RS são os três Estados da Federação que mais perdem participação no PIB e no emprego do país. São as porções Norte, Nordeste e Centro-Oeste do Brasil que estão crescendo acima da média. E, assim, o mercado consumidor em geral – e também de derivados de uva - se desloca crescentemente para o norte. Tornando cada vez mais custosas as operações por via rodoviária. Na medida em que o atendimento da demanda de importações do Norte do país for sendo realizada por outros modais – hidroviário e ferroviário – o mesmo se dará no que diz respeito ao atendimento das demandas do Centro-Sul.

Emerge já, aqui, um *link* entre os “elos distributivos” e os “elos enoturísticos” do CASUV-RS. **Imaginemos que cessasse todo o transporte rodoviário de derivados de uva. Não apenas do produto gaúcho, mas, igualmente bem, o transporte do vinho argentino e chileno.** Quais seriam as consequências deste acontecimento para a economia do RS? Como isto impactaria na movimentação de carga por Uruguaiana? Qual seria o impacto sobre o consumo de combustíveis no Estado e – por extensão – sobre a arrecadação de ICMS? Qual seria o impacto sobre a demanda nos restaurantes de estrada e nas pousadas e hotéis entre Uruguaiana e Vacaria (na Serra, via BR-116) ou Uruguaiana e Marcelino Ramos (no Planalto, via BR-153) ou Uruguaiana e Torres (no Litoral, via BR-101)? Quantos postos de trabalho seriam perdidos? Qual seria a perda de geração e apropriação de rendimentos? Mesmo que não possamos determinar valores exatos, o ponto é: a prevalência do modal rodoviário pelos “elos distributivos” do CASUV-RS tem

impactos não desprezíveis sobre sistema de “serviços turísticos” do RS e para a arrecadação tributária estadual. Afinal, **nem todo o turismo é de lazer**. Há um turismo de negócios e de serviços. E sua expressão está longe de ser desprezível. Voltaremos a este ponto logo adiante. Por ora, recuperemos o conjunto dos argumentos esgrimidos.

Há, sem dúvida, uma agregação de valor e uma geração líquida de postos de trabalho no RS que emerge nos “elos distributivos” do CASUV-RS. Entretanto, **parte** do emprego e da renda gerados nestes elos: 1) não ocorre dentro do RS, mas nos Estados consumidores do produto; 2) não depende **diretamente** da **produção nacional** de vinho, e continuaria a existir mesmo que importássemos todos os derivados de uva consumidos no Brasil.

De outro lado, o fato de existir uma produção nacional de derivados de uva e ela se localizar no RS é determinante para que este Estado seja o centro nodal de todo o sistema logístico de distribuição de derivados de uva e para a preservação da hegemonia do modal rodoviário no transporte destes derivados. Inclusive daqueles que importamos da Argentina e do Chile. Além disso, o RS é um grande consumidor de vinho e demais derivados de uva. Aproximadamente 15% do consumo nacional realiza-se neste território, de sorte que os postos de trabalho gerados no comércio a varejo de vinho que se dá **dentro do RS** é uma contribuição do CASUV-RS para a economia **gaúcha**.

Por fim, a despeito da importação ser uma alternativa à produção nacional, o fato é que, atualmente, mais de 80% dos derivados de uva consumidos no território nacional são oriundos do RS³³. A elevada participação da produção nacional é indissociável do fato de que menos de 10% das uvas processadas no RS voltam-se à produção de vinhos finos. Em torno de 40% voltam-se à produção de vinhos de mesa, derivados de uvas americanas e/ou híbridas. Este vinho apresenta um custo de produção e um preço final significativamente inferior ao dos vinhos finos e atende uma fatia de mercado muito particular, que dificilmente seria ocupado por substitutos importados. E isto por várias razões. Poucos países vinificam uvas híbridas e americanas e os que o fazem voltam sua produção para o mercado interno (como o Brasil): não há oferta externa deste produto.

³³ Referimo-nos, aqui, à percentagem do **volume físico** comercializado, **não** ao **valor**. No Brasil, o mercado de vinhos finos – de maior preço e valor agregado - é dominado pela produção importada, que atende mais de dois terços do mesmo. Trataremos deste ponto na sexta seção deste produto.

Mas o consumo nacional é difundido e arraigado, seja por determinações culturais (hábitos gastronômicos consolidados), seja por determinações econômicas: este é um vinho mais barato, que atende fundamentalmente consumidores de baixa renda. A percentagem de uva processada que não se destina a vinhos finos e a vinhos de mesa, destina-se à produção de suco de uva: esta percentagem, hoje, gira em torno de 50%. O suco de uva gaúcho é uma mercadoria que vem conquistando seu próprio espaço na cesta de consumo do brasileiro em função de suas qualidades excepcionais, seja no plano gastronômico, seja no plano nutricional, seja no plano profilático-sanitário, seja a nível de preço e de relação custo-benefício. Especificamente no plano “gastronômico”, a qualidade diferenciada do suco de uva gaúcho é amplamente reconhecida, inclusive internacionalmente. **Em suma: uma parcela expressiva do mercado nacional de derivados de uva não é passível de substituição pelo produto importado: ela é uma conquista indissociável das características peculiares e da qualidade da produção local.**

Ora, já temos elementos suficientes para **estimar** a contribuição dos **elos distributivos** do CASUV-RS para a geração de emprego e renda **no Rio Grande do Sul**. Nós não resolvemos – nem há como resolver! – a questão de quantos empregos e rendimentos seriam preservados e quantos seriam perdidos se a produção local fosse extinta e parcialmente substituída por similares importados. Mas sabemos que: 1) haveria perdas não desprezíveis associadas à depressão da quantidade demandada, tanto a nível regional, quanto a nível nacional; 2) **a perda de postos de trabalho e de geração de renda seria mais do que proporcional à perda do Brasil como um todo**, pois o Estado perderia o papel de centro articulador do processo distributivo dos derivados de uva, sejam eles produzidos no RS, sejam aqueles que oriundos do Cone Sul que entram no país por via rodoviária; 3) que o RS é responsável por aproximadamente 15% do consumo nacional de derivados de uva, de sorte que **mais** de 15% do emprego e da renda gerados **nacionalmente** nos “elos distributivos” do CASUV-RS são gerados e apropriados dentro do Estado. Se combinarmos estas três assertivas chegamos à conclusão de **que a geração de emprego e renda interna ao RS associada aos “elos distributivos” do CASUV-RS e que seriam perdidos com a extinção dos “elos produtivos” deste complexo não deve ser inferior a 15%, vale dizer, não deve ser inferior à participação do Estado na demanda global. Na realidade, a contribuição do CASUV-RS para a geração de**

emprego e renda no Estado é, com certeza, superior a esta percentagem. Mas não podemos asseverar que os postos de trabalho hoje gerados nos “elos distributivos” seriam integralmente perdidos caso os “elos produtivos” fossem extintos. Assim, preferimos adotar uma hipótese conservadora (que comporta algum potencial de subestimação), a adotar uma hipótese demasiadamente otimista, que poderia induzir à crença (e à crítica) de que estamos superestimando a geração de emprego e renda do complexo. Mas qual é o emprego e a renda que estão associados a estes “15%”? Iniciemos pelo VAB-Renda.

Sabemos que a margem de comércio incidente sobre derivados de uva gira em torno de 80% e que a margem de transporte gira em torno de 8% (trataremos desses pontos na quinta seção, abaixo, intitulada “A Garrafa”). Estas margens somadas - 88% - incidem sobre o preço das mercadorias vendidas pelo segundo elo produtivo do CASUV-RS, vale dizer, incide sobre o VBP da cadeia “Derivados de Uva”. De acordo com a MIP-RS-CASUV-2008/21, este VBP desta cadeia seria de R\$ 1.110 milhões de reais em 2008. Porém, este é o VBP calculado com vistas a garantir a consistência da MIP-RS-CASUV-2008/21 a partir dos dados disponibilizados pela MIP-RS-FEE-2008/14 da FEE. **E este sistema – como procuramos demonstrar – subestimou o VBP da lavoura permanente do RS e o VAB de toda a indústria alimentícia.** Ao introduzirmos as informações oriundas de outras bases de dados, chegamos à conclusão de que o VAB direto efetivo da cadeia “Derivados de Uva” em 2008 deve ter girado em torno de R\$ 550 milhões e não de R\$ 396 milhões. **Se mantivermos a relação VAB/VBP calculada na MIP-RS-CASUV-2008/21 com vistas a garantir a consistência do sistema, chegamos a um VBP de “Derivados da Uva” de R\$ 1.544 milhões.**

Apliquemos, agora, as margens de comércio (80%) e de transporte (8%) a este VBP e chegaremos ao valor de R\$ 1.359 milhões de reais. Esta é a margem global, que será apropriada por agentes **ao longo de todo o Brasil**. A apropriação no RS deve corresponder a **bem mais** do que 15% deste valor. Porém, pelas razões já aventadas, optamos por aplicar esta percentagem. O valor encontrado é de R\$ 203,86 milhões. Mas falta ainda uma última operação. Nem toda a margem de transporte é Valor Agregado. O comércio e os serviços de transporte também têm custos, também incorrem em Consumo Intermediário. Calcular estes custos e a margem líquida não é uma tarefa simples. Mas há um atalho: a relação VAB/VBP média da economia é uma boa referência para os distintos

setores. De acordo com a MIP-RS-FEE-2008/14, esta relação era de 43,27%. Mas é preciso impor um ajuste em função das especificidades setoriais. Esta margem é usualmente mais elevada nos setores comerciais do que nos setores industriais. Se a relação VAB/VBP média da economia é de 43,27%, parece-nos razoável pretender que esta relação deva girar em torno de 50% no comércio e no transporte. Se aplicarmos esta alíquota ao valor encontrado acima, chegamos a um VAB de R\$ 101,93 milhões. Este valor corresponde a 18,5% do VAB de “Derivados de Uva”, a 10,76% do VAB dos “elos produtivos” do CASUV-RS e a 0,059% do VAB total da economia gaúcha em 2008.

Tendo em vista a longa discussão feita acima acerca da contribuição “direta”, “indireta” e por “efeito-renda” dos elos produtivos, seria de se esperar que calculássemos, agora, os valores correspondentes para a contribuição dos “elos distributivos”. Mas esta não nos parece ser a estratégia correta. Por vários motivos.

Em primeiro lugar, se voltarmos ao Quadro 8, veremos que o multiplicador IRH de “Transporte, Armazenamento e Comércio é de 1,0496” e o multiplicador IRH de “Comércio e Serviços de Manutenção e Reparação” é de 1,0239; vale dizer, praticamente de 1: os efeitos indireto e renda de transporte e comércio encontram-se “na média” e não nos permitem atribuir um ganho líquido a estas cadeias de acordo com o sistema IRH simples (sem ponderação por padrão de consumo). De outro lado, se voltamos ao Quadro 14, veremos que, pelo critério IRH-PPD, o multiplicador de transporte cai para 0,84 e o multiplicador do comércio cai para 0,82. Ocorre, contudo, que a imputação de um redutor ao transporte e ao comércio está associado ao fato de que – como regra geral! – estes serviços estão associados ao atendimento da **demanda final de consumo das famílias**, que é uma demanda tipicamente reflexa. Quando estes serviços estão articulados a sistemas de **exportação** – uma demanda autônoma de caráter fortemente propulsivo – a imposição de um **redutor** ao IRH em função do **padrão de demanda** perde todo e qualquer sentido. Seria mais correto amplificar o valor encontrado para o VAB dos “elos distributivos”. Afinal, por estar ligado ao CASUV-RS e à exportação, ele deveria ser multiplicado por 1,2. Porém, os valores encontrados não são tão substantivos que seriam alterados pela amplificação. E a estratégia conservadora nos exime de qualquer acusação de sobrestimação. Optamos por manter os valores constantes.

Por fim, é preciso entender que o nosso exercício de cálculo, aqui, é uma mera aproximação. Ao contrário dos resultados encontrados para os elos produtivos, que foram

baseados em uma ampla e complexa manipulação e transformação da MIP-RS-FEE-2008/14, o cálculo da contribuição dos elos distributivos é muito mais impressionista e aproximativa. Impor ajustes por IRH simples ou IRH-PPD seria de um preciosismo inconsistente com o rigor efetivo da nossa estimativa. O melhor a fazer, é atribuir este valor e percentagem aos três níveis de cálculo: direto, por IRH simples e por IRH-PPD.

Cabe, agora, avaliar a geração de **postos de trabalho** no Rio Grande do Sul pelos elos distributivos do CASUV-RS. O ponto de partida deve ser o cálculo do **VAB**, realizado acima. Precisamos identificar qual é a geração de postos de trabalho no Rio Grande do Sul por unidade de VAB das duas cadeias – Comércio e Transporte – e aplicar esta relação ao VAB associado à distribuição dos produtos do CASUV-RS. O VAB conjunto dos dois principais elos distributivos em 2008 foi de R\$ 36.480 milhões. O número de empregados foi de 1.298.879. De sorte que as duas cadeias geram 41,1 postos de trabalho por cada R\$ 1 milhão de faturamento anual. O VAB identificado nos elos distributivos do CASUV-RS foi de R\$ 101,93 milhões. O que significa a geração de 4.190 postos de trabalho, que correspondem a 0,0661% do total de postos do RS naquele ano de acordo com a MIP. Tal como no caso do VAB, e pelos mesmos motivos, tomaremos o emprego direto como referência uniforme, sem aplicar os índices de IRH simples ou PPD para calcular os efeitos indireto e renda.

A última observação a fazer é a de que o cálculo realizado por nós diz respeito exclusivamente à geração de emprego e renda dos elos distributivos do CASUV-RS **no RS**. A contribuição deste complexo para a economia nacional que se realiza “no resto do Brasil” é muito maior do que a que buscamos sistematizar aqui. Porém, a tarefa a qual nos propusemos **não** foi a de encontrar todas as conexões propulsivas de complexo, mas de dimensionar sua contribuição à economia **do Rio Grande do Sul**. Falta, ainda, dimensionar os “elos enoturísticos”. É o que faremos na próxima subseção.

4.2 Os “elos enoturísticos”

O dimensionamento da contribuição do CASUV-RS para o turismo nos coloca diante de problemas novos e ainda mais complexos. O problema apenas começa pelo fato de que não há qualquer consenso em Economia acerca da forma adequada de dimensionar a **contribuição** do “Turismo em Geral” para a **geração** de emprego e renda. Na realidade, há um padrão estabelecido pela Organização Mundial do Turismo (OMT) e adotado por todos os países que tomam por referência as determinações e diretrizes definidas pelos

diversos órgãos do Sistema ONU para a Contabilidade Social. Porém, este padrão é mais do que “controverso”. Do nosso ponto de vista, ele é essencialmente **equivocado**. Mesmo se o tomamos apenas como uma forma de **avaliar** a **dimensão** do Turismo, sem considerar se esta atividade é genuinamente **geradora** de renda (atividade propulsiva) ou se é uma atividade que (como o consumo das famílias) tem funções meramente **reflexas**: só existe se tiver sido gerada, **anteriormente**, uma renda que pode ser destinada ao consumo (turístico, por exemplo). Por que consideramos equivocada a contabilidade da OMT-ONU?

Em primeiro lugar, porque ela foi instituída com vistas a viabilizar a utilização da Contabilidade Social convencional (e convencionada) para avaliar a dimensão turística. Não se criou um sistema próprio, mas buscou-se um atalho simplificador. Por este “atalho”, algumas das atividades que fazem parte da Contabilidade Social e que foram criadas sem que, originalmente, tivessem qualquer relação com o turismo, foram classificadas como “Atividades Típicas do Turismo”. Dentre estas, encontra-se “Alojamento e Alimentação” e “Transporte, Armazenagem e Correio”. Ora, em muitos municípios e regiões – em especial, nas regiões metropolitanas - a alimentação fora de casa volta-se, essencialmente, ao atendimento de moradores do território cujo domicílio encontra-se tão distante do seu local de trabalho que os custos de deslocamento excedem os custos adicionais associados à aquisição de alimentos em bares e restaurantes *vis-à-vis* a alimentação no domicílio. **Neste caso, a atividade “alimentação fora de casa” não tem qualquer relação com o turismo propriamente dito.** Da mesma forma, há as mais distintas razões pelas quais um determinado município dispõe de um número maior ou menor de leitos em alojamentos e hotéis *vis-à-vis* a população permanente e/ou o número de residências. No caso do RS, Rio Grande e Uruguaiana apresentam um número de alojamentos e de leitos por habitante muito acima da média. Este número excede, inclusive, o padrão do Litoral Norte do Estado. Por quê? Porque Uruguaiana e Rio Grande são dois polos do sistema logístico estadual e mercosulino e recebem um número expressivo de caminhões e caminhoneiros que são obrigados a pernoitar na cidade à espera do embarque de sua carga e/ou da operacionalização dos serviços aduaneiros necessários para o ingresso em território estrangeiro (no caso de Uruguaiana). Diferentemente, o veraneio do Litoral Norte está assentado na existência de “segundas

residências” e, por isso mesmo, apresenta uma relação “leito/habitante” inferior a Uruguaiana e Rio Grande. Na verdade,

“os cinco municípios com maior participação relativa (Imbé, Xangri-lá, Balneário Pinhal, Arroio do Sal e Palmares do Sul) **do território brasileiro** somavam, em 2010, 70.908 domicílios de uso ocasional. Todos se localizam na faixa litorânea do RS. Em alguns desses municípios o número de domicílios de uso ocasionais, em 2010, foi maior que o total da população residente, como Imbé (RS), que registrou 18.848 domicílios de uso ocasional e uma população total residente de 17.667 pessoas naquele ano.” (Arrais, 2013, p. 31)

Pergunta-se: quais dentre os municípios citados – Rio Grande, Uruguaiana, Imbé, Xangri-lá, Balneário Pinhal, Arroio do Sal e Palmares do Sul – são “tipicamente turísticos”? ... A resposta está longe de ser trivial. **Contraditoriamente**, se seguirmos a **lógica** da classificação da OMT, os municípios tipicamente turísticos seriam os cinco municípios do Litoral Norte supracitados. Por quê? Porque, tomada em seu conjunto, a classificação das Atividades Característica do Turismo (doravante, ACTs) evidencia que o turismo é pensado, acima de tudo, como “**turismo de lazer**”³⁴. Este é o motivo pelo qual, ao lado dos serviços de “Alojamento e Alimentação”, são classificadas com “ACTs” as “Atividades recreativas, culturas e desportivas”, o “Transporte Aéreo” e “Atividades de agências e organizadores de viagens”. Ora, é evidente que nenhuma destas atividades encontra-se no horizonte de demanda e utilização dos caminhoneiros estacionados em Rio Grande e Uruguaiana. Mas com certeza as “Atividades recreativas, culturais e desportivas” (e, eventualmente, também as “Atividades de agências e organizadores de viagens”) encontra(m)-se no horizonte de demanda do típico veranista do Litoral Norte gaúcho.

³⁴ Esta quase “redução” do turismo ao “turismo de lazer”, que orienta a classificação da OMC, é explicitada de forma primorosa no documento produzido pelos técnicos-pesquisadores da FEE, intitulado *Atividades características do turismo no RS, em 2013: Valor Adicionado Bruto no Estado, regiões do turismo e municípios*. A subseção “Formação territorial do turismo gaúcho” tem início com a seguinte afirmação: “O turismo surge, assim, na expectativa de atender a demandas por repouso, pureza e terapia. O veraneio aparece como um refúgio, uma válvula de escape diante de um urbano tão assustador. Três foram os destinos pelos quais se optou: a estância hidromineral (Iraí); água e ares puros da serra (São Francisco de Paula, Canela, Gramado); e um mar com propriedades que se acreditava curativas (Cidreira e Tramandaí para o público de Porto Alegre e circunvizinhanças, Torres para os veranistas serranos). Em todos esses lugares, os primeiros hotéis datam da década de 10 do século XX, e na sequência a infraestrutura turística se desenvolveu, diante da crescente procura de parte dos turistas.” (FEE, 2016, p. 22, o itálico é nosso).

Mas isto não responde à questão que colocamos mais acima: se o turismo é **gerador** de emprego e renda, ele não deve ser uma atividade reflexa, uma das formas do consumo de uma renda que deve existir previamente. Se queremos avaliar a contribuição **propulsiva, autônoma**, do “Turismo” para a **geração de emprego e renda** num território qualquer (e, no nosso caso, do Rio Grande do Sul, em particular) é preciso impor uma rotação de perspectiva. Do ponto de vista que abraçamos, o “Turismo” é impulsor da economia (propulsivo) e gera emprego e renda no território se ele estiver introduzindo recurso e realizando dispêndios no “território visitado” **que não seriam introduzidos caso a “visita” não houvesse se realizado.** *Neste sentido, o caminhoneiro que traz uma carga de São Paulo e fica em Uruguaiana por dois dias esperando o trânsito para um transportador argentino ou aguardando a liberação de seu ingresso no país é “mais turista” do que o habitante de Porto Alegre que decide passar um final de semana em sua casa da praia e despende, lá, os recursos que, despenderia na capital caso não fosse viajar.* Se tomamos a **economia do Rio Grande do Sul por referência**, veremos que o **caminhoneiro** está introduzindo recursos novos no Estado e mobilizando serviços sobre os quais não haveria demanda **caso o transporte de carga fosse realizado através da “Ponte da Amizade” em Foz do Iguaçu**. Diferentemente, o veranista portalegrense de final de semana **não** está introduzindo qualquer recurso **novo**, ou capacidade de dispêndio na **economia gaúcha**.

O erro de base da classificação da OMC estrutura-se sobre dois pilares: 1) toma o “turismo de lazer” como se ele fosse **todo** o turismo ou, pelo menos, como se ele fosse a forma **essencial** do turismo; 2) ignora que a função turística – ou não! – das chamadas ACTs varia profundamente de território para território. Os serviços de alimentação fora de casa em algumas regiões podem atender essencialmente (se não, exclusivamente!) aos domiciliados. Enquanto, em outras regiões, atendem essencialmente aos turistas, vale dizer, aos visitantes, ao não-domiciliados.

A questão que se coloca, então, é: como avaliar qual usuário dos distintos serviços é, ou não é, “turista” em sentido rigoroso? Ora, é justamente a extrema dificuldade em responder a esta pergunta que levou a OMC a adotar critérios formais (derivados da Contabilidade Social) para identificar e dimensionar as tais “ACTs”. Existem

alternativas? Sim, existem³⁵. Mas a utilização das mesmas é bem mais trabalhosa e complexa, na medida em que envolvem a recusa dos “atalhos contabilísticos” propostos pela OMC.

O que importa entender é que, para nós, as atividades turísticas **propulsoras** da Economia são aquelas que introduzem uma renda **externa** que mobiliza todas as atividades do território. A começar por uma atividade excluída das ACTs da ONU: o comércio a varejo. Se tomarmos a economia e o território do RS como um todo veremos que, por este critério, **só há uma região rigorosamente turística no Rio Grande do Sul: a Serra Gaúcha (incluindo, na mesma, a Região Hortênsias)**³⁶.

De forma geral (e em consonância com o Mapa do Turismo do Brasil, citado na nota 33), trata-se o destino “Serra Gaúcha” como dúplice, comportando dois vetores distintos e independentes: a Serra Italiana (nucleada por Bento Gonçalves e seu nacionalmente famoso Vale dos Vinhedos) e as Hortênsias (nucleado por Gramado e Canela). Do nosso ponto de vista, se esta distinção-divisão da Serra em dois eixos **foi** pertinente, ela vem perdendo, de forma crescente e acelerada, expressão e significação. Não há sombra de dúvida de que a “construção” de Gramado-Canela como destino turístico, em seu nascedouro, não esteve diretamente articulada com o desenvolvimento do turismo na Serra italiana. Na verdade, Gramado procurou se apresentar – já no estilo arquitetônico adotado – como um município de colonização alemã, a despeito deste arquétipo não corresponder de forma rigorosa às suas origens histórica e ao processo de ocupação do território, que contou, desde o início, com a contribuição de colonos de origem alemã, italiana e lusitana. A imagem de “Suíça Brasileira”, de “terra do chocolate e do *fondue*”, e município com padrão de vida e ordenamento urbano típico de “primeiro mundo” foi tanto objeto de construção interna quanto de ampla divulgação. O que

³⁵ Veja-se, por exemplo, Paiva, 2013, capítulos 3 e 4.

³⁶ Não gratuitamente, de acordo com o Mapa do Turismo Brasileiro, os três destinos indutores do Turismo no Rio Grande do Sul são denominados pelos seus centros principais: Porto Alegre, Gramado e Bento Gonçalves (Brasil, 2008). Vale observar, contudo, que esta classificação – ainda que contenha elementos e “heterodoxia” – também se subordina aos critérios da OMC-ONU. Este é o motivo pelo qual Porto Alegre encontra-se incluída como um “polo turístico”. Ocorre que a capital centraliza a maior parte dos sistemas de transporte (em especial, o aéreo). O fato mesmo de que parcela não desprezível dos ônibus que fazem a rota Porto Alegre-Gramado buscarem passageiros no Aeroporto Salgado Filho é evidência suficiente de que o destino dos turistas não é a capital. Ela é apenas um ponto de transbordo impositivo.

garantiu a elevação deste município ao papel de um dos principais destinos turísticos do país, competindo com Rio de Janeiro, Fortaleza, Florianópolis e Foz do Iguaçu.

Ocorre, contudo, que o “imaginário” que constituiu Gramado como “objeto do desejo” é indissociável das particularidades **culturais** da Serra Gaúcha em geral, marcada não apenas (nem principalmente) por sua paisagem acidentada, mas por sua história de ocupação, pelo padrão de renda e vida da população e pelas peculiaridades do clima ameno (que, para o conjunto deste país tropical, tem o sabor de “inverno europeu”). Além disso, na medida em que a região das Hortênsias se consolidou como destino turístico e diversos visitantes passaram a busca-la por mais de uma temporada, emergiu a demanda (senão a necessidade!) de diversificação de atividades e visitas. E é aí que entra a Serra Gaúcha, Bento Gonçalves e o Vale dos Vinhedos.

Não é possível definir com exatidão qual é, atualmente, a participação da Serra Italiana na atratividade de Gramado. Na verdade, a rigor, esta separação é impossível. Para que se entenda o ponto uma analogia pode ser útil. Uma região turística atraente para o lazer de famílias de classe média – especialmente uma região que foi e continua sendo construída intencionalmente, como a região das Hortênsias e da Serra italiana – pode e deve ser pensada em consonância com um outro destino de lazer destas mesmas famílias nos grandes centros urbanos: **o Shopping Center**. Assim como existem diversos Shoppings alternativos em uma mesma cidade, existem diversos destinos turísticos alternativos para a família. Por que ir à Serra Gaúcha e não ao Porto de Galinhas ou Florianópolis? Depende da diversidade de opções de lazer e da capacidade destas opções suprirem as **distintas** demandas dos **distintos** membros da família. Um bom shopping deve contar com uma livraria de qualidade para atender as necessidades do intelectual da família, lojas de “roupas descoladas” para a garota ou o garoto preocupado em estar na moda, lojas de vídeo games para o *nerd* da turma, magazines de qualidade e que ofereçam produtos a preços competitivos (segundo o critério da dona da casa), bons restaurantes e bares para o pai de família e, se possível, um bom supermercado para, ao fim do passeio, a família poupar-se ao trabalho de fazer “o rancho” no meio da semana. Assim como existem “lojas âncora” em todos os Shoppings, existem as lojas que fornecem o “diferencial” e garantem a fidelização de públicos específicos. Gramado é uma construção com excelentes atrações. Mas ela não poderia se tornar um destino **recorrente** se ela não oferecesse também, em função da proximidade, a possibilidade de se visitar

Canela e Nova Petrópolis (que agradam bem mais aos membros da família que privilegiam a autenticidade e a rusticidade *vis-à-vis* a beleza cenográfica), o “circuito dos sapatos” de Igrejinha e Três Coroas (aproveitando para uma parada no Mosteiro Budista) e - *last, but not least* - a Serra italiana, cujo principal atrativo, hoje, é o Vale dos Vinhedos, mas que vai muito além deste. Do nosso ponto de vista, seria muito mais correto afirmar que **o principal atrativo da Serra Italiana é sua cultura, cuja expressão fenomênica – ao mesmo tempo sensorial e objetiva - é a viticultura e o vinho. Este é o verdadeiro sentido e significado da “enogastronomia”**. Ela corresponde apenas a uma porção da atratividade do principal território turístico do Rio Grande do Sul. Até recentemente, ela era “a loja diferencial” – por oposição aos atrativos da grande “loja âncora” chamada Gramado. Mas a atratividade das duas lojas – e por extensão, a capacidade de preservar e ampliar o fluxo turístico para o Rio Grande do Sul – vem se alterando gradativamente. E a antiga “loja diferencial” – aquela que, no caso do Shopping, interessava mais à filha descolada ou ao *nerd* da família do que aos seus pais – está ganhando expressão. O que significa dizer que, **cada vez mais, é dela que depende o crescimento da indústria turística no Rio Grande do Sul**. Nos nossos termos: a contribuição do CASUV-RS ainda pode ser pensada como **marginal**? Sim. Mas tal fato não a faz menor, pois ela é justamente **a margem que cresce**. E já é muito mais expressiva do que usualmente se pensa.

Como se isto não bastasse, existe um outro elemento que deve ser levado em consideração: tal como apontamos anteriormente, nem só de lazer e cultura vive o turismo. Há um importante fluxo turístico associado aos negócios. Este é o já referido turismo dos caminhões de “Uruguaiana e Rio Grande”, dentre outros destinos associados ao transporte de carga do Mercosul que passam pelo Rio Grande do Sul. E um dos principais destinos do **turismo de negócios** no Rio Grande do Sul é o núcleo industrial do Estado: a Serra italiana. Evidentemente, o turismo de negócios está vinculado, por princípio, aos interesses econômicos/empresariais do visitante. Neste sentido, a contribuição do CASUV-RS ao turismo de negócios estaria restrita aos negócios com “Derivados de Uva”. Mas se esta afirmação é essencialmente verdadeira, ela não é toda a verdade. Muitas negociações comerciais podem ser feitas à distância. Isto sempre implica um custo. Há uma diferença e um ganho quando o tratamento e a pactuação nos negócios é feita presencialmente. Porém, negócios fechados “pela internet” poupam, ao agente

externo, dos custos de transporte, deslocamento e hotelaria. Custos estes que ficam “menores” se forem diluídos em ganhos secundários associados – por exemplo – a uma visita a Gramado e/ou ao Vale dos Vinhedos, dentre outros destinos. O que isto significa: que a promoção da atratividade turística do eixo Serra-Hortênsias **não** é do interesse **exclusivo** da indústria turística e dos agentes associados ao enoturismo. **Ela é do interesse de todos os agentes econômico da Serra. E, por extensão, é do interesse do Governo do Estado do Rio Grande do Sul.**

A questão que emerge, agora, é: como dimensionar e contabilizar a contribuição do que vimos chamando de “enoturismo” para a economia do Estado? Simplesmente não há como responder a esta questão de forma assertiva. Em primeiro lugar, porque, tal como procuramos demonstrar acima, a própria contabilização/dimensionamento do turismo é usualmente realizada de uma forma que nos parece essencialmente equivocada. Em segundo lugar, porque, se os argumentos acima estão corretos, a decisão acerca do destino turístico “familiar” não é unívoca, não é definida por um único membro da família. É verdade que, em última instância, quem decide é quem paga as passagens e o hotel. Mas, tal como no exemplo do Shopping, se a família insiste em visitar o “Shopping” errado – de acordo com a perspectiva do filho *nerd*, da filha descolada ou do intelectual do grupo – a visita de lazer pode, facilmente, ser transformada em um grande desprazer para todos. Logo, a turma que não está atrás da “loja âncora”, mas das “lojas marginais”, também tem o seu poder de **veto**.

Como resolver estes dois (graves) problemas? A solução que encontramos foi, em primeiro lugar, buscar uma avaliação alternativa às ACTs para dimensionar o **turismo propulsor**, enquanto atividade geradora de demanda autônoma. Para tanto, tomamos por referência um trabalho que realizamos para a Fundação de Economia e Estatística em 2015³⁷. Nele, buscávamos dimensionar, de acordo com os critérios descritos acima, a

³⁷ Este trabalho foi realizado por uma demanda da direção da Fundação naquele ano. À época, cogitava-se a possibilidade de produzir “MIPs” regionais, num Convênio entre a FEE e a PUC de Porto Alegre. A base de dados seria a MIP estadual e a Relação Anual de Informações Sociais. Minha participação foi apresentar o sistema analítico que eu havia desenvolvido - e que tomou a forma da publicação editada pela Fundação Parque Tecnológico e Itaipu – a partir de uma aplicação do mesmo ao conjunto da Economia Gaúcha. A tabulação síntese com os resultados deste trabalho encontra-se no Anexo Estatístico 3 desse relatório. A proposta da FEE era tomar este sistema analítico como base das “MIPs Regionais”. Infelizmente, a proposta não prosperou e a análise que fizemos do Estado foi apresentada meramente de forma oral para o Presidente da FEE, à época, e para alguns economistas convidados. Não há, portanto, qualquer texto expondo os

ocupação rigorosamente turística do RS. A estratégia foi a de, ao invés de tomar todo e qualquer ocupação em hotéis e restaurantes como “Atividades Características do Turismo”, avaliar se a participação do emprego nestas ocupações correspondia “ao normal” do Estado – vale dizer, era similar àquela que encontramos em municípios tão pouco turísticos como Cachoeirinha, Canoas ou Rosário do Sul – ou se estavam significativamente acima da média³⁸. Além disso, diferenciamos os municípios onde o turismo era essencialmente interno (como no caso dos veranistas do Litoral Norte e os visitantes de Porto Alegre domiciliados no interior e que buscam resolver suas pendências e demandas de serviços especiais, só disponível no maior centro urbano do Estado) daqueles municípios onde o turismo era alimentado basicamente por visitantes externos. O turismo interno **não** foi ignorado. Mas foi ponderado por um multiplicador inferior à unidade, com vistas a deprimir sua expressão relativa. E isto na medida em que os dispêndios realizados por estes “turistas” envolviam uma contribuição **líquida** para a economia do Estado inferior àquela representada pelos dispêndios dos turistas oriundo do resto do Brasil (ou do exterior). Vale notar que, tal como em diversos outros estudos, identificamos três centros principais de atração turística foram Gramado-Canela, Bento Gonçalves-Caxias do Sul e o Litoral Norte (com ênfase em Torres).

Na medida em que definimos as atividades “rigorosamente turísticas” a partir de critérios adstringentes, a ocupação total do setor no Estado ficou relativamente restrita identificamos apenas 28.806 postos de trabalho, a maior parte dos quais no eixo Hortênsias-Serra Italiana e no Litoral Norte. Apesar de discreto, este número de postos de trabalho correspondia a 0,96% do total do Estado naquele ano. E isto porque a RAIS só registra o emprego formal. De forma que, em 2014, foram identificados apenas 3.109.279 postos de trabalho, 49,07% do total de postos de trabalho identificados pela MIP no RS em 2008. Como o setor de Alojamento e Alimentação é marcado por elevada informalidade, seria de se esperar que a ocupação neste ano fosse superior ao dobro deste valor. Não obstante, mais uma vez, fizemos um ajuste conservador: simplesmente

resultados. Mas eles são facilmente explicáveis e todo o sistema é apresentado de forma sistemática em Paiva, 2013.

³⁸ O indicador utilizado para tanto é o “Quociente Locacional”. Uma apresentação detalhada da forma de cálculo encontra-se no segundo capítulo de Paiva, 2013. A metodologia de uso do QL para avaliar a possibilidade (ou não) de atribuímos componentes de demanda turística às mais diversas atividades (inclusive, mas não exclusivamente, às chamadas ACTs) encontra-se nos capítulos quarto e quinto.

multiplicamos a percentagem encontrada no estudo de 2015 (0,96%) pela ocupação identificada pela MIP em 2008 (6.336.294 postos de trabalho). O resultado foi 60.828 ocupações.

De acordo com nossas informações, aproximadamente **15%** destes postos de trabalho tinham por base estabelecimentos situados na Serra italiana, o que corresponderia a 9.124 ocupações. Se, como argumentamos acima, a demanda turística não pode ser rigorosamente dividida e atribuída a “territórios específicos”, fica claro que uma parte das ocupações na hotelaria da região das Hortênsias deveria ser atribuída “a Serra do Vale dos Vinhedos”, que é “a loja diferencial” do principal complexo turístico do Estado. Porém, pelo mesmo princípio, também teríamos que alocar uma parte da hotelaria da Serra ao complexo de Gramado-Canela; inclusive aquele turismo serrano que está baseado, primariamente, em “negócios” (por oposição a lazer). **Na dúvida**, apelamos para a máxima - Não ultrapasse! - e atribuímos ao turismo serrano a percentagem de 15%.

Por fim, buscamos identificar o VAB associado a estas ocupações. Para tanto, mais uma vez, tomamos por referência a cadeia-atividade “Serviços de Alojamento e Alimentação”. No ano de 2008, segundo a MIP, esta cadeia teria gerado 220.251 postos de trabalho no RS. Portanto, os 9.124 postos “rigorosamente turísticos” identificados na Serra Italiana correspondiam a 4,143% do total da cadeia. Aplicamos esta nova percentagem ao VAB desta cadeia atividade que, no referido ano, segundo a MIP, teria sido de R\$ 2.234 milhões de reais. **E o valor encontrado não pode deixar de surpreender: meros R\$ 92,54 milhões de reais: 0,054% do VAB total do Estado!** Note-se que 9.124 empregados, naquele ano, correspondiam a 0,144% do total de ocupações. Mas o VAB gerado por estes trabalhadores correspondia a pouco mais de um terço desta percentagem. Havia algo errado!

O erro revelou-se com facilidade. De acordo com a MIP-RS-FEE-2008/14, no ano de 2008 o VAB/PO médio da economia (vale dizer: o valor agregado por trabalhador ocupado em todas as atividades) foi de R\$ 27.185. Ainda de acordo com esta fonte, o rendimento salarial correspondeu, em média, a 43,95% do VAB; de sorte que o salário médio R\$ 11.948,97 e o salário médio mensal (inclusive 13º.) teria sido de R\$ 919,15. Porém, na atividade de “Alojamento e Alimentação”, o VAB por trabalhador ao ano caía para R\$ 10.142,87. **Este é o menor VAB por trabalhador de todas as cadeias-atividade registrado pela MIP-RS-FEE-2008/14.** Fazendo a mesma operação que

aplicamos ao VAB médio, chegaríamos à conclusão de que os trabalhadores receberiam R\$ 5.341,64 ao longo do ano, e R\$ 411,11 reais por mês. Ora, o salário mínimo em 2008 era de R\$ 415,00. E note-se: este resultado só foi possível porque a MIP-RS-FEE-2008/14 atribui uma relação Remuneração/VAB à atividade “Alojamento e Alimentação” (52,75%) que é quase 10 pontos percentuais acima da média da economia (43,95%). **Para tanto, o Excedente Operacional Bruto da atividade foi reduzido inacreditáveis 4,81% do VAB total.**

Tal como interpretamos estas informações, elas apenas evidenciam o que é amplamente conhecido na literatura: não só a informalidade é elevada, como a evasão fiscal é extraordinariamente expressiva no setor. Como o cálculo do VAB é feito com base em dados fiscais, há uma clara subestimação da contribuição do setor para a economia.

Não nos pareceu possível aceitar estes “dados” como legítimos. Todos os cálculos que fizemos já iam no sentido de **não inflar** a atribuição da contribuição do CASUV-RS ao turismo do Estado. Se tomássemos esta última informação – oriunda da MIP-RS-FEE-2008/14 - como consistente estaríamos impondo mais uma subestimação à contribuição do CASUV-RS. A decisão que adotamos foi a de impor um multiplicador à relação VAB/PO, que havia sido subestimada de forma evidente e exorbitante. Multiplicamos esta relação por 2. E, assim, chegamos a uma contribuição para o **VAB-Direto** de R\$ 185,09 milhões.

Ao contrário dos “elos distributivos”, porém, emerge uma diferença substantiva entre o VAB e o emprego **direto, indireto** e por **efeito-renda** nos “elos enoturísticos”. Tal como vimos anteriormente (Quadro 10) o IRH da cadeia “Alojamento e Alimentação” é um dos mais elevados dentre as 40 cadeias da MIP-RS-CASUV-2008/21: 1,2268. Seu IRH chega a superar o IRH da “Uva”, que ocupa a quinta colocação, logo abaixo da cadeia referida. Ao aplicarmos este multiplicador ao VAB da enogastronomia, sua participação no VAB avança para 0,132% do total. É bem verdade que havíamos aplicado um redutor a este índice para calcular o IRH-PPD, que atingiu a cifra de 0,98. Porém, este redutor só foi imposto porque – como argumentamos acima – a maior parte dos dispêndios com hotelaria e alimentação é **interna e reflexa**. Mas esta hipótese **não** se aplica ao (parcos) postos de trabalho que identificamos no “turismo propulsivo” do Rio Grande do Sul. Já impusemos toda o rigor e adstringência possível na avaliação da expressão econômica

deste segmento. Agora, cabe fazer com que este rigor funcione no sentido contrário, revelando sua verdadeira capacidade de mobilizar a Economia. Recalculamos O IRH-PPD das atividades, e chegamos a um valor de 1,3495 para a Enogastronomia. Os resultados gerais encontram-se expostos no Quadro 17, reproduzido abaixo.

Quadro 17: Estimativas da Participação dos "Elos Produtivo, Distributivos e Enogastronomia" do CASUV-RS no Geração de Emprego e Renda Direto e Total no Estado do RS

Unidade de Avaliação	Padrão de Cálculo	Viticultura		Derivados de Uva		Elos Distributivos		Enogastronomia		CASUV-RS (EB)	
		Val Absol	Part no Total	Val Absol	Part no Total	Val Absol	Part no Total	Val Absol	Part no Total	Val Absol	Part no Total
VAB	Direto	R\$ 396,43	0,230%	R\$ 550,96	0,320%	R\$ 101,93	0,059%	R\$ 185,09	0,107%	R\$ 1.234,40	0,717%
	Total IRH s/ Pond	R\$ 474,03	0,275%	R\$ 758,26	0,440%	R\$ 101,93	0,059%	R\$ 227,06	0,132%	R\$ 1.561,28	0,906%
	Total IRH-PPD	R\$ 581,57	0,338%	R\$ 882,57	0,512%	R\$ 101,93	0,059%	R\$ 249,77	0,145%	R\$ 1.815,84	1,054%
PO	Direto	38.101	0,601%	16.784	0,265%	4.190	0,066%	9.124	0,144%	68.199	1,076%
	Total IRH s/ Pond	46.584	0,735%	23.099	0,365%	4.190	0,066%	11.193	0,177%	82.997	1,310%
	Total IRH-PPD	53.319	0,841%	26.439	0,417%	4.190	0,066%	12.313	0,194%	93.072	1,469%

FDB: PAM-IBGE, PNAD-IBGE, Cadastro Vitícola-EMBRAPA/IBRAVIN, MIP-RS-FEE-2008/14

Este é o quadro final com a contribuição do CASUV-RS à geração de emprego e renda no Estado. Ele **não** será objeto de análise detalhada **agora**, mas na sétima seção, destinada às **Conclusões** gerais do último produto da Consultoria. Passemos, pois a análise da “Garrafa”.

5 A Garrafa

Já nos referimos mais de uma vez às elevadas margens de comércio e transporte que incidem sobre os derivados de uva. Mas ainda não fizemos qualquer referência à estrutura de custos em geral e do peso da carga tributária em particular. A apresentação dos componentes de custo é, também, a apresentação dos componentes de apropriação. A questão que nos interessa é: quando o consumidor paga um determinado valor ao adquirir um derivado de uva no mercado, quem irá receber cada “fatia” - ou cada “mililitro” - deste preço? Quem se apropria de cada unidade monetária dispendida pelo consumidor?

Evidentemente – dada a diversidade dos produtos da indústria beneficiadora de uva – a estrutura de custos e apropriação difere relativamente em cada caso. Assim é, por exemplo, que os custos de “engarrafamento” (no sentido mais geral do termo) variam, a depender de se o produto é comercializado em garrafas de 750 ml, em garrafões, em barris, em “*bag-in-box*”, em garrafas PET ou a granel. Dado o elevado custo da garrafa de 750 ml, como regra geral (que comporta exceções) esta é uma embalagem destinada, mais frequentemente, aos vinhos finos³⁹. Igualmente bem, o custo da matéria-prima (e seu impacto na planilha de custo e distribuição do valor geral) apresenta uma variação expressiva. As *vitis viníferas* – em especial, aquelas com taxa de açúcar acima da média – são adquiridas a um preço significativamente superior *vis-à-vis* as uvas híbridas e americanas.

A despeito destas diferenças, a distribuição **relativa** do valor apropriado – vale dizer, a percentagem apropriada pelos diversos agentes que contribuem para o processo de produção, transporte e comercialização dos derivados de uva – é bastante estável. E isto porque a maior parte dos custos estão reciprocamente relacionados: uvas mais baratas são processadas e vendidas com a utilização de insumos enológicos e vasilhame mais

³⁹ Cresce o volume de vinho de mesa que é vendido em vasilhame de vidro, usualmente são garrafas mais leves e menos resistentes.

baratos⁴⁰. E os custos indiretos, como regra geral, assumem a forma de “margens” – de lucro, de comércio, de transporte, fiscais, etc. – que são bastante estáveis.

Tomemos, pois, a produção de um vinho fino como referência de produção. Como regra geral, ele chega ao consumidor em uma garrafa padrão, de 750 mililitros. Este não é um produto usualmente vendido em garrafões, barris, “*bag-in-box*”. Nem, muito menos, é comercializado a granel. Esta especificação é da maior importância e já traz à tona um dos principais problemas e gargalos competitivos do CASUV-RS: o RS é produtor de vasilhame, mas a produção atual não dá conta da integralidade da demanda. Este fato impõe custos extraordinários para os produtores de derivados de uva, pois parte do vasilhame tem que ser importado **vazio** e chega ao vinicultor a um preço extraordinariamente elevado, por volta de R\$ 1,00 a unidade⁴¹. Igualmente bem, nossa produção de rolhas é ínfima, e a importação das mesmas também onera o setor de forma extraordinária. Existem, é verdade, rolhas de distintos padrões, qualidades e preços. Mas o custo unitário – quando comparado ao custo da uva, por exemplo - é extraordinariamente elevado. Assim como são elevados os custos dos rótulos e outros insumos associados ao engarrafamento. O Quadro 18, abaixo, apresenta os diversos componentes de custos e do preço de um vinho fino produzido no RS.

⁴⁰ Esta era a regra geral até poucos anos atrás, mas o quadro vem mudando rapidamente. Hoje em dia, muitos vinhos de mesa já são engarrafados em vasilhas de vidro de 750 mililitros, o que amplia a demanda sobre vasilhame, amplia os custos de produção, impactando negativamente sobre as margens de rentabilidade do setor.

⁴¹ Acreditamos, mesmo, que a inconsistência entre quantidade ofertada e demanda não advenha de quais restrições financeiras a novos investimentos e à ampliação da capacidade instalada. Pelo contrário: o excedente de demanda é funcional às empresas de vasilhame locais (sendo uma única responsável por mais de 90% da produção), pois o elevado custo do produto trazido de fora (custo marginal) passa a referenciar o preço do produto local.

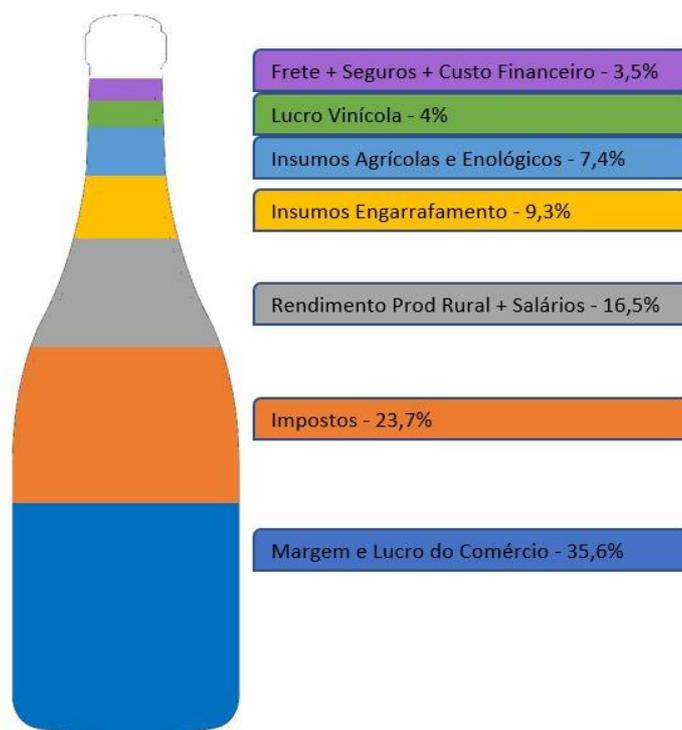
Quadro 18: Componentes de Custo e do Preço do Vinho Fino no RS

Item de Custo (garrafa de 750 ml)	Vinho Fino		
	Valor		%
	Parcial	Acumulado	Total
Uva + insumos enológicos	R\$ 2,48	R\$ 2,48	8,90%
Insumos de Engarrafamento	R\$ 2,59	R\$ 5,07	9,30%
Mão de Obra	R\$ 2,50	R\$ 7,57	9,00%
Depreciação dos Equipamentos	R\$ 1,65	R\$ 1,65	5,90%
Custo Total da Produção Industrial	R\$ 9,22	R\$ 9,22	33,20%
Margem Lucro (12%)	R\$ 1,11	R\$ 10,33	4,00%
IPI (10%)	R\$ 1,03	R\$ 11,36	3,70%
Frete/Transporte (8%)	R\$ 0,91	R\$ 12,27	3,30%
Seguro (0,5%)	R\$ 0,06	R\$ 12,33	0,20%
Margem de Comércio (80%)	R\$ 9,86	R\$ 22,19	35,60%
ICMS (média pond 27 Ufs: 24,5%)	R\$ 5,44	R\$ 27,63	19,60%
PIS-Cofins (Lucro Pres: 3,5%)	R\$ 0,11	R\$ 27,74	0,40%

FDB: Secretarias Estaduais da Fazenda e Pesquisa Primária dos Autores

Esta mesma estrutura está representada na “Garrafa”, na página seguinte. O que importa observar é que, mesmo supondo uma margem de lucro “razoável” para as empresas processadoras (12%), um preço elevado para a uva (em torno de R\$ 2,00 o kg⁴²) e, portanto, remuneração significativa para viticultores e salários elevados para os produtores diretos (R\$ 2,50 por unidade de produto), a maior parte do valor final é apropriado pelos “elos distributivos” da cadeia e pelo governo, que a tributa.

⁴² Atribuímos um custo de R\$ 2,48 aos insumos básicos do processamento vinícola: uva e insumos enológicos. Estes últimos correspondem aproximadamente a 20% dos custos de processamento (R\$ 0,48), o que envolve atribuir R\$ 2,00 para o insumo “uva”. São necessários 1,34 kgs de uva para obter um litro de vinho e 1,005 kgs para obter 750 mililitros.



Observemos esta realidade sob outro prisma. No Quadro 19 (que deu a base para a produção da “garrafa”, acima), agregamos as remunerações dos viticultores e dos trabalhadores assalariados das vinícolas. Assim, colocamos os produtores diretos (trabalhadores agrícolas e urbanos) num mesmo grupo e evidenciamos que a produção vitícola tem custos, ao colocarmos numa mesma alínea os custos com insumos para agrícolas e enológicos. E ainda mantivemos a hipótese de uma margem de lucro confortável para a empresa vinícola. Mesmo assim, a soma dos rendimentos dos trabalhadores diretos (R\$ 3,74) e o lucro da empresa urbana (R\$ 1,11), vão corresponder, se somados, a 18,58% do preço ao consumidor de uma garrafa de vinho. Por oposição, a margem de comércio corresponde a R\$ 9,86 e os impostos a R\$ 6,58; respectivamente 37,81% e 25,21% do preço final. Tomados em conjunto, governo e comércio se apropriam de 63,03% do valor de uma garrafa de vinho vendida no varejo.

Quadro 19: Valor e Percentual de Cada Componente na Venda de um Vinho Fino no RS

Item de Custo (garrafa de 750 ml)	Vinho Fino	
	Valor	
	Parcial	%
Insumos Agrícolas e Enológicos	R\$ 1,24	4,75%
Rendimento Prod Rural + Salários	R\$ 3,74	14,33%
Insumos Engarrafamento	R\$ 2,59	9,93%
Lucro Vinícola	R\$ 1,11	4,24%
Impostos	R\$ 6,58	25,21%
Frete + Seguros + Custo Financeiro	R\$ 0,97	3,72%
Margem do Comércio	R\$ 9,86	37,81%
Total	R\$ 26,08	100,00%

FDB: Secretarias Estaduais da Fazenda e Pesquisa Primária dos Autores

O leitor pode estar se questionando sobre as fontes destas tabulações. As fontes são as mais diversas. Mas as informações sobre margem de comércio e sobre as alíquotas de impostos vêm dos governos estaduais e federal. As informações sobre as alíquotas são públicas e publicizadas pelos governos. O que poucos sabem é que os governos estaduais também pesquisam e informam a margem de comércio. Por quê? Porque, como regra geral, eles adotam o princípio da “substituição tarifária” (doravante, ST) para evitar a evasão fiscal: quem paga o imposto sobre o valor agregado no comércio não é o comerciante. Como regra geral, quem paga esta parcela do imposto é o industrial. E para saber quanto deve ser cobrado, os governos fazem levantamento no comércio a varejo para identificar a Margem de Valor Agregado (MVA) do comércio sobre o valor do produto vendido pela indústria. O Quadro 20, abaixo, apresenta a avaliação vigente naqueles Estados que impõem ST. Como podemos observar, a avaliação das Secretarias da Fazenda dos diversos Estados flutua entre 120% (Amazonas) a 30% (Rondônia). Infelizmente, Rondônia é uma exceção, e não é um mercado expressivo para vinho e demais derivados de uva. Na média, os Estados avaliam que o MVA do comércio é de 73,42%. E esta média já é resultado da pressão do setor vitivinícola rio-grandense no sentido de, ou deprimir o MVA, ou abrir mão da ST, tendo em vista a asfixia financeira que a mesma impõe aos produtores industriais.

Na coluna mais à direita, vemos as alíquotas de ICMS que são impostas sobre o vinho por parte das distintas UFs. Rondônia compensa a baixa “MVA” com uma alíquota de 37%. Como regra geral, as alíquotas são iguais ou superiores a 25%. O RS é uma exceção. Mas a demanda de vinhos neste Estado corresponde a 15% da demanda

nacional. Além disso, a política tributária estadual sobre os derivados de uva é extremamente instável.

Quadro 20: Margem do Valor Agregado do Comércio e Alíquota de ICMS das 27 Unidades Federativas Intermediárias do Brasil

ESTADO	MVA		ICMS INTERNO
	VINHOS 2204.2	ESPUMANTES 2204.10	
ACRE	100,00%	100,00%	33,0%
ALAGOAS	64,39%	64,39%	25,0%
AMAPÁ	69,02%	69,02%	29,0%
AMAZONAS	120,00%	120,00%	30,0%
BAHIA	-	-	25,0%
CEARÁ	71,44%	71,44%	28,0%
DISTRITO FEDERAL	69,02%	69,02%	29,0%
ESPÍRITO SANTO	82,22%	82,22%	25,0%
GOIÁS	-	-	25,0%
MARANHÃO	67,84%	67,84%	28,5%
MATO GROSSO	67,49%	67,49%	25,0%
MATO GROSSO DO SUL	80,00%	80,00%	28,0%
MINAS GERAIS	102,11%	76,72%	25,0%
PARANÁ	-	-	27,0%
PARANÁ	-	-	27,0%
PARAÍBA	60,00%	60,00%	25,0%
PARÁ	71,44%	71,44%	30,0%
PERNAMBUCO	-	-	25,0%
PIAUI	69,02%	69,02%	27,0%
RIO DE JANEIRO	72,25%	50,61%	25,0%
RIO GRANDE DO NORTE	-	-	27,0%
RIO GRANDE DO SUL	-	-	17,5%
RONDÔNIA	30,00%	30,00%	37,0%
RORAIMA	70,00%	70,00%	25,0%
SANTA CATARINA	-	-	25,0%
SERGIPE	64,39%	64,39%	25,0%
SÃO PAULO	-	-	25,0%
SÃO PAULO	-	-	25,0%
TOCANTINS	64,39%	64,39%	27,0%

FDB: Secretarias de Estado da Fazenda – 27 UFs

A pergunta que emerge, então, **não é se há sobrestimação** na atribuição da apropriação relativa apresentada no Quadro 19. A pergunta é: **como é possível que, com MVAs tão elevadas e alíquotas tão elevadas, tenhamos chegado à conclusão de que o peso do comércio é de “apenas” 37,81% e o peso dos impostos é de “apenas” 25%?** Afinal, só a alíquota “média” do ICMS é de 27,71%. E o setor ainda tem que arcar com

o Imposto sobre Produtos Industrializado (IPI), de 10% e o PIS-Cofins, dentre outros tributos.

A resposta à nova – e legítima – pergunta é dúplice. Em primeiro lugar, nós não aplicamos a média **aritmética** das alíquotas, mas a média **ponderada** pela participação de cada Estado no mercado nacional de vinho e derivados de uva. E como RS, SP e RJ respondem por quase 65% da demanda nacional, **a média ponderada ficou abaixo da média aritmética**. Além disso, a margem de comércio e o IPI incidem sobre o preço de **oferta da indústria** (mais frete e seguro, no caso do comércio). E o que estamos tentando apurar é a participação de cada alínea no preço pago pelo consumidor na ponta final, no varejo.

Em síntese: não há qualquer sobrestimação da carga tributária ou da margem de comércio. Nem há qualquer vitimização dos produtores diretos e dos empresários vinícolas. Na verdade, se há alguma sobrestimação ela se encontra nos ganhos que atribuímos a viticultores, trabalhadores assalariados e empresários vinícolas. **E ainda mais importante: se alterarmos a estrutura de custos que apresentamos por hipótese, a percentagem apropriada pelo comércio e pelo governo, ou se mantém estável, ou é ampliada!** Opere-se com as hipóteses que melhor aprouver, o resultado final será o mesmo: **o governo e os “elos distributivos” do CASUV-RS apropriam-se de 2/3 do “valor da garrafa”**. Urge mudar esta realidade. Especialmente porque o CASUV-RS encontra-se submetido a uma pressão competitiva externa muito desafiadora. Se não for alterado o padrão de distribuição do valor criado no interior desta cadeia, ela pode fenececer. Apesar de ser uma “legítima galinha dos ovos de ouro”.

6 O Desafio Competitivo Externo e a Questão Cambial

Desde a Introdução deste texto, vimos apontando para o problema associado às elevadas margens de comércio e transporte que incidem sobre os produtos do CASUV-RS. Isto não é uma característica particular deste segmento produtivo. **Como regra geral, todos os bens e serviços que apresentam baixa elasticidade-preço** (vale dizer: aqueles bens e serviços cujos preços, ao serem elevados, não levam a uma queda proporcional na quantidade consumida) e **que são sujeitos à exposição competitiva externa** (vale dizer: passíveis de serem importados e sobre os quais não incidem tarifas aduaneiras protecionistas) **são objeto de “dominação comercial”**. Sempre que a importação é uma alternativa, **o poder de mercado do produtor/fornecedor interno** é deprimido. E esta depressão será tanto maior quanto: 1) mais valorizada for a moeda interna *vis-à-vis* o padrão internacional (de paridade de poder de compra); 2) menores forem as tarifas aduaneiras; 3) maior for a integração econômica com países e regiões produtoras de bens equivalentes e/ou substitutos. Igualmente bem, aqueles produtos transportáveis (*tradables*), de valor agregado relativamente elevado (vale dizer: que não se enquadram rigorosamente na categoria de *commodities*), mas que, não obstante, apresentam um valor relativamente pequeno por unidade de volume, são submetidos a margens de transporte acima da média.

Ora, dificilmente encontraríamos um segmento produtivo cujas características fossem mais consistentes com os critérios acima expostos do que os “Derivados de Uva” no Brasil contemporâneo. A abertura comercial imposta a partir dos anos 90 e a integração com o Mercosul (Argentina) e associados (Chile) exponenciou a exposição competitiva pós Plano-Real. Esta política anti-inflacionária, por sua vez, está assentada no uso da chamada “âncora cambial”: cada vez que sobe a taxa de inflação, o Banco Central eleva a taxa de juros básica da economia (a Selic) o que conduz à elevação de todas as demais taxas e à queda do preço dos ativos (em especial, das ações, dos imóveis e do dólar).

A relação entre taxa de juros e preço dos ativos não é elementar e não cabe explicitar aqui⁴³. Mas a relação entre taxa de juros, taxa de câmbio e controle da inflação é essencial para nós. De forma muito simplificada, a relação entre estas categorias é a seguinte. Se emerge uma pressão inflacionária no Brasil, o Banco Central eleva a taxa de juros básica (a Selic). Com isto, há um ingresso de divisas no país com vistas a se beneficiar do diferencial entre a taxa de juros interna (nacional) e a taxa de juros vigente no resto do mundo. O novo ingresso de divisas é superior à demanda pelas mesmas para importação e aplicações no exterior. Emerge, pois, um descompasso entre a demanda de divisas dos agentes privados e a oferta administrada pelo Banco Central. Ao ampliar a oferta de divisas (dólar) sem que a demanda seja ampliada, o Banco Central provoca a queda de seu preço e a valorização do Real. De que forma este processo leva ao controle da inflação?

Imagine que a taxa de câmbio entre o real e o dólar é de 5:1; vale dizer, é necessário entregar R\$ 5,00 para obter US\$ 1,00. Imaginemos que o litro de um determinado tipo de vinho (de qualidade “x”, produzido com a cepa “y” e oriundo do país “z”) é negociado por US\$ 7,00 no mercado internacional. Suponhamos – para simplificar – que não existam barreiras alfandegárias, imposto de importação ou custos de transporte. Neste caso, à taxa de câmbio de 5:1, o litro do vinho “xyz” chegaria ao Brasil pelo preço de R\$ 35,00: $US\$ 7,00 \times R\$ 5,00 = R\$ 35,00$. Imaginemos, agora, que a ação do Banco Central de elevar os juros, atrair divisas e deprimir o valor do dólar é bem sucedida. E que a taxa de câmbio caia para 4:1; vale dizer, passa ser necessário entregar apenas R\$ 4,00 para obter US\$ 1,00. Neste caso, o vinho “xyz”, ofertado a US\$ 7,00 no mercado internacional ingressará no Brasil ao preço de R\$ 28,00: $R\$ 4,00 \times US\$ 7,00 = R\$ 28,00$. E, assim como o vinho, todos os produtos importáveis – tal como calçados, roupas, automóveis, máquinas, fertilizantes, insumos enológicos, etc. - baixarão de preço.

Como regra geral, tanto o consumidor final, quanto o empresário – que também é um consumidor, ainda que, enquanto empresário, o seja de bens intermediários, de

⁴³ Não obstante, apresentamos uma breve exposição dos determinantes da taxa de câmbio no Anexo 1 deste texto. Este Anexo textual se faz acompanhar de um exercício em Excel nas planilhas “Exercício Câmbio” e “Diferenças-Câmbio” do **Anexo Estatístico 3 – Tabelas que não estão no texto**, deste Produto 5. Para maiores detalhes sobre os determinantes da taxa de câmbio, veja-se o sexto e sétimo capítulo de PAIVA e CUNHA (2008).

insumos – observa, em primeiro lugar, o efeito do novo câmbio sobre seus **custos**. Sua primeira reação será a de saudar a valorização da moeda nacional: **agora, o produto importado está mais barato**.

Mas **não** é apenas o produto importado que cai de preço. **O produtor interno de bens *tradables* (transportáveis, importáveis) também terá que vender o seu produto a preços similares ou inferiores. Ou será expulso do mercado como “não-competitivo”**. Este é o outro lado da moeda, que muitos não alcançam perceber. Se o vinho importado ficou mais barato, o distribuidor e comerciante de vinhos vai privilegiar a mercadoria externa. Na verdade, ele exigirá que o produtor-fornecedor nacional passe a operar com o mesmo preço do similar importado. Ou, até, com um preço inferior.

Imaginemos um vinho nacional de qualidade similar ao importado “xyz”. Quando o importado “xyz” chegava ao mercado interno ao preço de R\$ 35,00, o similar nacional – que não contava com a mesma reputação – era negociado a R\$ 30,00. Mas, agora, com a nova taxa de câmbio, o vinho “xyz” pode ser obtido por R\$ 28,00. Neste caso, **o produtor nacional do vinho similar não poderá mais vender a sua mercadoria ao preço anterior**. Se ele ainda não tiver conseguido convencer o consumidor final de que seu vinho é similar (ou, mesmo, de qualidade superior ao importado), ele terá que manter a diferença de preço com relação ao “xyz”. E, neste caso, será obrigado a comercializar seu produto por R\$ 24,00.

Note-se que o único agente que sofre uma perda econômica no processo é o produtor interno. O produtor externo continuará a receber exatamente o mesmo valor - US\$ 7,00 – pelo litro do seu vinho “xyz”. O comerciante vai vender a preços menores, mas também está adquirindo a um preço inferior. Na verdade, muito provavelmente ele não irá repassar na íntegra a queda de preço de aquisição para o consumidor final, e terá um ganho na margem. De qualquer forma, o consumidor irá se beneficiar dos novos preços. **Quem perde? Tomando o CASUV-RS por referência, quem perde é apenas o vinicultor**. Mas no plano mais geral, sofre toda a Indústria de Transformação: o produtor **nacional** de calçados, de vestuário, de fertilizantes, de insumos enológicos, de barris, de máquinas, etc. Aqueles produtores que não conseguirem suportar a depressão da margem de lucro, irão abrir falência. E os empregados demitidos também sofrerão as consequências. **Mas dificilmente irão associar sua desventura com o “sucesso” da política de combate à inflação**.

Vale lembrar que a maior parte da produção de um país **não** é *tradable*, não é transportável, não é **importável**. Este é o caso de praticamente todos os serviços – tais como educação, saúde, segurança, comércio, transporte, etc. E também é o caso da construção civil (não podemos importar uma casa) e, como regra geral, dos Serviços Industriais de Utilidade Pública (energia elétrica, saneamento, telefonia, etc.). **Isso significa dizer que a eficácia da política de combate à inflação referida acima depende exclusivamente de seu impacto sobre a indústria de transformação, a indústria extrativa mineral e sobre o agronegócio.** Não importa se a inflação se origina nos Serviços: quem vai pagar pelo seu controle é a indústria. Ocorre, contudo, que o Brasil apresenta uma produtividade e competitividade extraordinária no agronegócio. Somos o único país do mundo que pode ter até três safras de “verão” no mesmo ano! Nossa riqueza mineral – em especial em minério de ferro, alumínio e nióbio, mas também, agora, após a descoberta do Pré-Sal, em petróleo - também é ímpar. E o preço internacional (em dólar) das commodities minerais e agrícolas vem sendo elevado pela demanda extraordinária da China. Na verdade, quem vem pagando o pesado ônus imposto pela valorização do real como estratégia de controle inflacionário é a Indústria de Transformação. Especialmente aqueles segmentos submetidos a padrões mais agressivos de concorrência externa. Este é o caso da vitivinicultura.

A produção mundial de derivados de uva – com ênfase no vinho – vem passando por uma revolução nos anos recentes, marcada, acima de tudo, pelo ingresso de novos produtores altamente competitivos, como o Chile, a Argentina, os EUA, a Austrália, a África do Sul, e, recentemente, a própria China. Mas esta pressão de oferta dos novos produtores não tem sido acompanhada por uma queda da oferta dos produtores tradicionais baseados na Europa (França, Itália, Espanha, Portugal, dentre outros). **O resultado é a exacerbação da concorrência, que se faz acompanhar de políticas públicas de promoção e subsídio à produção e comercialização por parte dos produtores tradicionais.**

Por fim, temos mais duas peculiaridades do complexo vitivinícola nacional. Em primeiro lugar, há que se entender que mais de 90% da produção nacional de derivados de uva está situada no Estado mais meridional do Brasil, de sorte que os custos de transporte impostos à produção gaúcha são similares – ou até superiores, a depender do meio logístico utilizado – aos custos de transporte da competitiva produção mercosulina.

Em segundo lugar, a produção vinícola nacional conta com um bônus e um ônus associado ao fato de sua origem encontrar-se na vinificação de uvas americanas e híbridas. O bônus é que ela construiu um mercado consumidor particular e parcialmente cativo, pois não há substitutos equivalente no mercado mundial. O ônus é que esta mesma produção criou um estigma sobre a viticultura nacional, que ainda é associada a “vinhos de garrafão”. Esta associação está mudando, sem dúvida. Mas ela é resiliente. O fetiche sobre o vinho estrangeiro (em especial, o europeu, mas, também, de forma crescente o mercosulino) é muito grande. De sorte que a conquista do mercado de vinhos finos pelo CASUV-RS, envolve, como regra geral, operar com preços mais baixos do que os preços dos vinhos similares importados. O peso da pressão competitiva externa está representado no Quadros 21 abaixo:

Quadro 21: Evolução das Importações de Bebidas em Geral e Vinhos e Espumantes no Brasil entre 1997/2004 e 2013/2020 (em milhões de dólares)

UF	Categorias	Importação Média 1997-2004			Importação Média 2013-2020			Taxa de Variação
		Val Absolutos	% na M total	% na M de Beb	Val Absolutos	% na M total	% na M de Beb	
Brasil	Total	\$ 55.551,41	100,00%	X	\$ 184.217,22	100,00%	X	231,62%
	Bebidas	\$ 151,30	0,272%	100,000%	\$ 1.051,90	0,571%	100,000%	595,25%
	Vinho e Espumantes	\$ 65,38	0,118%	43,210%	\$ 341,48	0,185%	32,463%	422,33%
	Outros Fermentados	\$ 9,07	0,016%	5,997%	\$ 40,12	0,022%	3,814%	342,17%
	Uísque	\$ 30,78	0,055%	20,346%	\$ 103,34	0,056%	9,824%	235,69%
	Outros destilados	\$ 37,13	0,067%	24,541%	\$ 499,49	0,271%	47,484%	1245,25%
	Bebidas não alcoólicas	\$ 8,94	0,016%	5,906%	\$ 67,48	0,037%	6,415%	655,13%
Rio Grande do Sul	Total	\$ 3.617,89	100,00%	X	\$ 11.124,46	100,00%	X	207,48%
	Bebidas	\$ 17,12	0,339%	100,000%	\$ 31,23	0,281%	100,000%	82,45%
	Vinho e Espumantes	\$ 7,43	0,096%	43,409%	\$ 28,35	0,255%	90,763%	281,48%
	Outros Fermentados	\$ 1,90	0,093%	11,083%	\$ 0,41	0,004%	1,310%	-78,43%
	Uísque	\$ 5,92	0,116%	34,579%	\$ 0,05	0,000%	0,154%	-99,18%
	Outros destilados	\$ 1,71	0,028%	10,016%	\$ 1,83	0,016%	5,848%	6,53%
	Bebidas não alcoólicas	\$ 0,16	0,005%	0,914%	\$ 0,60	0,005%	1,925%	284,35%

FDB: COMEX

O Quadro 21 apresenta a evolução das importações de vinhos e espumantes pelo Brasil e pelo Rio Grande do Sul entre 1997/2004 (média do período) e 2013/2020 (média do período), comparada com a evolução das importações em geral (todas as mercadorias) e com as importações das demais bebidas. Neste período, o valor da importação de vinhos e espumantes cresceu em 422,33%, quase duas vezes mais do que o valor das importações em geral do país (231,62%). Este crescimento, contudo, foi significativamente inferior ao crescimento da importação de bebidas em geral (595,25%), que foi capitaneada pela importação de “outros destilados exceto uísque” (crescimento de 1245,25%). O crescimento da importação de “outros destilados” foi tão expressivo que o valor total desta alínea ultrapassou o valor de vinhos e espumantes: US\$ 499,49 milhões x US\$ 341,48 milhões. De outro lado, vale observar que o crescimento da importação de vinhos

e espumantes superou significativamente a variação da importação de uísque (235,69%). No início do período considerado, a importação de uísque correspondia a pouco menos da metade do valor da importação de vinhos e espumantes (US\$ 30,78 milhões x US\$ 65,38 milhões). Ao fim do período, o valor da importação de vinhos e espumantes correspondia a 330% da importação de uísque (US\$ 103,34 milhões x US\$ 341,48 milhões).

Mas a informação mais importante trazida pelo Quadro 21 é outra. Diz respeito ao valor **médio** importado **anualmente** pelo Brasil nos últimos anos. Se convertermos este valor em dólares pelo câmbio atual, chegaremos a um valor de R\$ 1.767 milhões. Ora, ao longo deste período o VBP de Derivados de Uva flutuou significativamente, pelos mais diversos motivos, incluindo a quebra de safra de 2016. Não dispomos de dados consolidados para o período e só podemos estimar de forma aproximada este valor. Mas dificilmente o faturamento **médio** do setor nacional no mesmo período terá superado R\$ 2.500 milhões. **Isto significa dizer que o valor dos importados já equivale a 70,69% do valor da produção nacional e a 41,41% do total do mercado interno. E esta percentagem vem crescendo.** Algo que pode ser observado não só pelo fato da taxa de crescimento **anual** do **valor** das importações de vinhos e espumantes – **10,21%** - ser muito superior à taxa média anual de crescimento da economia nacional no mesmo período - que foi de **3,14%**. Mesmo supondo que o mercado total de “**Derivados de Uva**” esteja crescendo, no Brasil, a uma taxa **duas vezes maior** do que a taxa média da economia como um todo – a 6,28% ao ano⁴⁴ – o fato das importações crescerem a mais de 10% ao ano implica em uma perda gradual de fatia de mercado por parte dos produtores internos. Esta perda pode estar sendo obscurecida pelo fato de que ela **não** se realiza em **volume**. Na verdade, ela parece estar se realizando combinada a uma acomodação dos segmentos competidores. A produção nacional vem crescendo aceleradamente no segmento de suco de uva, estabilizou relativamente (ou cresce a taxas discretas) a produção de vinhos de mesa, e apresenta um crescimento absoluto na

⁴⁴ Esta taxa “otimista” é meramente hipotética. Mas não é absurda, tendo em vista o acelerado crescimento do mercado de suco de uva, cujo dinamismo já foi objeto de consideração anterior. O ponto para o qual estamos tentando chamar a atenção é que o fato do mercado estar crescendo de forma acelerada para todos os segmentos pode estar obscurecendo a dimensão mais problemática do processo em curso: a conquista de uma parcela crescente do mercado de vinhos finos pela produção importada.

produção de vinhos finos que, contudo, se dá a taxas inferiores ao crescimento da oferta de vinhos finos importados. Com isto, a produção nacional cresce de forma contínua e, inclusive, a taxas não desprezíveis. Mas perdendo participação **relativa** naquele segmento que é, por assim dizer, o “filé mignon” do mercado.

Quadro 22: Evolução da Participação da Produção Nacional e Estrangeira no Mercado Interno de Vinhos Finos em Volume entre 2006/10 e 2014/16

Ano	Produção Nacional (litros)			Importação (litros)			Total	
	Litros	Var %	% no Total	Litros	Var %	% no Total	Total	Var %
Média 06/10	28.921.750	X	32,21%	60.857.307	X	67,79%	89.779.058	X
2011	32.707.341	13,09%	29,64%	77.629.064	27,56%	70,36%	110.336.405	22,90%
2012	33.498.736	2,42%	29,63%	79.541.200	2,46%	70,37%	113.039.936	2,45%
2013	36.019.332	7,52%	33,28%	72.224.458	-9,20%	66,72%	108.243.790	-4,24%
2014	36.069.608	0,14%	30,75%	81.229.244	12,47%	69,25%	117.298.852	8,37%
2015	38.574.929	6,95%	32,05%	81.796.423	0,70%	67,95%	120.371.352	2,62%
2016	36.072.014	-6,49%	28,14%	92.138.222	12,64%	71,86%	128.210.236	6,51%
Média 14/16	36.905.517	27,60%	30,26%	85.054.630	39,76%	69,74%	121.960.147	35,84%

FDB: Cadastro Vitícola – Embrapa e Instituto Brasileiro do Vinho

É interessante observar que os dados oriundos do Ibravin que dão base ao Quadro 22 acima *parecem* contradizer as conclusões extraídas do Quadro 21. Se observamos a evolução da participação da produção nacional e importada de vinhos finos não alcançamos perceber uma perda significativa de participação da produção interna. É bem verdade que a última linha do Quadro 22 informa que a variação da produção interna entre a média de 2006/2010 e a média de 2014/2016 foi de 27,6%; enquanto a variação média da oferta importada foi de 39,76%. E uma diferença de 13 pontos percentuais está longe de ser desprezível. Mas, ao fim e ao cabo, se tomamos a evolução da participação no mercado, a diferença não parece tão grande: os vinhos finos nacionais respondiam por pouco mais de 32% do mercado no início do período e passam a responder por pouco mais de 30% ao fim do mesmo; enquanto a fatia dos importados sobe de pouco menos de 68% para algo próximo aos 70%. Como explicar esta diferença de avaliação?

Simple: os dados do Quadro 21 estão em valores (dólares). Enquanto os dados do Quadro 22 estão em volume (litros). A divergência é essencialmente aparente. O que ocorre é que a taxa de crescimento da importação de vinhos finos e espumantes em milhões de dólares supera a taxa de crescimento da importação em volume.

Quadro 23 - Evolução das Importações de Bebidas em Geral e Vinhos e Espumantes no Brasil entre 1997/2004 e 2013/2020 (em mil toneladas)

UF	Categorias	Importação Média 1997-2004			Importação Média 2013-2020			Taxa de Variação
		Val Absolutos	% na M total	% na M de Beb	Val Absolutos	% na M total	% na M de Beb	
Brasil	Total	92.035,40	100,00%	X	150.736,06	100,00%	X	63,78%
	Bebidas	92,08	0,100%	100,000%	1.074,85	0,713%	100,000%	1067,30%
	Vinho e Espumantes	30,71	0,033%	33,346%	106,90	0,071%	9,946%	248,15%
	Outros Fermentados	7,43	0,008%	8,068%	37,22	0,025%	3,463%	401,06%
	Uísque	9,03	0,010%	9,808%	31,70	0,021%	2,949%	251,01%
	Outros destilados	24,18	0,026%	26,264%	815,88	0,541%	75,907%	3273,65%
	Suco de Uva	2,24	0,002%	2,437%	0,17	0,000%	0,016%	-92,31%
	Sucos (exc uva)	6,70	0,007%	7,278%	8,40	0,006%	0,782%	25,34%
Bebidas não alcoólicas	11,78	0,013%	12,798%	74,57	0,049%	6,938%	532,80%	
Rio Grande do Sul	Total	9.097,86	100,00%	X	13.023,96	100,00%	X	43,15%
	Bebidas	13,75	0,151%	100,000%	10,85	0,083%	100,000%	-21,04%
	Vinho e Espumantes	3,36	0,037%	24,476%	7,16	0,055%	65,986%	112,87%
	Outros Fermentados	3,82	0,042%	27,783%	0,38	0,003%	3,522%	-89,99%
	Uísque	2,74	0,030%	19,924%	0,00	0,000%	0,039%	-99,85%
	Outros destilados	0,80	0,009%	5,847%	2,25	0,017%	20,721%	179,80%
	Suco de Uva	2,11	0,023%	15,384%	0,01	0,000%	0,111%	-99,43%
	Sucos (exc uva)	0,66	0,007%	4,815%	0,65	0,005%	5,945%	-2,52%
Bebidas não alcoólicas	0,24	0,003%	1,770%	0,40	0,003%	3,677%	64,06%	

FDB: COMEX

Como se pode observar, a taxa de variação da importação de vinhos e espumantes em mil toneladas (248,15%) corresponde a 2/3 da taxa de variação das importações em milhões de dólares (422,33%). Ocorre que o preço médio do produto importado evoluiu de US\$ 2,13 por kg no período 1997/2004 para US\$ 3,19 por kg no período 2013/2020. Contraditoriamente – e problematicamente – o preço unitário do produto importado continua baixo, o que o torna extremamente competitivo e capaz de impor a depressão do poder de precificação e da margem de lucro do vinicultor nacional. Porém, ao mesmo tempo, este preço sofreu um acréscimo de 50% em dólar, vale dizer, em termos reais. O que significa dizer que o produto importado avança sobre o mercado nacional em valor a taxas mais elevadas do que a própria produção em volume. Que já não é desprezível. Por quê?

A resposta mais simples – e claramente insuficiente! – é a de que o consumidor está em busca de qualidade e o produto nacional – na concepção média entre os consumidores! - “ainda não teria melhorado o suficiente”. **Esta resposta, do nosso ponto de vista, não corresponde sequer a uma meia verdade.** Parcela expressiva da verdadeira resposta encontra-se na evolução da **taxa de câmbio real** entre o dólar e a moeda nacional. A despeito da evolução nominal ao longo dos anos ter sido de desvalorização aparente, o real valorizou-se fortemente em termos reais entre 2003 e 2008. Passou por uma breve desvalorização real na turbulência associada à crise

financeira que teve origem neste ano e voltou a se valorizar até o ano de 2015, apresentando volatilidade desde então. A cada revalorização (tal como procuramos explicar no início desta seção), os produtos importados ganham competitividade, pois tornam-se relativamente mais baratos. E sua participação no mercado interno cresce. Este tem sido o percurso de inúmeras indústrias. A crise da indústria calçadista é notável. **Uma crise similar só não se abateu sobre a vitivinicultura porque – ao contrário do que se poderia pretender – a produção nacional ganhou (e continua ganhando) em qualidade e competitividade de forma extraordinariamente acelerada.**

Mas isto não é tudo. Parte da estratégia bem sucedida da vitivinicultura nacional está associada a uma diversificação defensiva, onde o suco de uva ganha espaço sobre o vinho de mesa e, inclusive, sobre os vinhos finos. **Esta estratégia é consistente? Sem qualquer sombra de dúvida ela é extremamente consistente.** Neste sentido, cabe observar os dados acima sobre a evolução da importação de suco de uva em toneladas: **entre 1997/2004 e 2013/2020 a importação deste derivado de uva sofre uma queda de -92,31%: cai quase a zero.** Apesar da perversa (ou, em anos “bons”) evolução da taxa de câmbio.

Não obstante, tal como vimos salientando, esta estratégia é **defensiva** e aposta na conquista e consolidação do nicho de mercado de **menor** valor agregado dentre os derivados de uva. É preciso, igualmente bem, traçar uma estratégia de retomada da expansão de participação da vitivinicultura nacional no nicho dos vinhos finos e espumantes. E esta estratégia passa pela plena tomada de consciência dos desafios associados ao câmbio.

O que importa entender é que, se a taxa de câmbio de **curto prazo** é objeto de administração por parte do Banco Central, no longo prazo ela responde à oferta e demanda de divisas. Ora, com a fome chinesa por soja, carne e minério de ferro, o Brasil está fadado a ter um volume elevado de divisas. O mesmo **não** acontece com nossos vizinhos mercosulinos. O que implica dizer que **o real tende a se valorizar frente as moedas argentina e chilena.** Barateando a produção vinícola dos países irmãos e impondo uma concorrência cada vez mais pesada sobre o CASUV-RS.

Do nosso ponto de vista, as lideranças do setor têm a obrigação política de tomar plena consciência deste desafio e planejar seu enfrentamento. E quando dizemos tomar

plena consciência, queremos significar: **tomar consciência das múltiplas dimensões deste desafio. Pois ele é múltiplo.** Senão vejamos.

Tomemos um ponto que parece ter pouca ou nenhuma relação com a questão cambial: o problema da ausência de produtores-fornecedores locais (sediados no RS) de insumos estratégicos para a cadeia, como vasilhame por exemplo. Mas, pergunta-se num país em processo “lento, gradual, mas seguro” de desindustrialização que investidor teria interesse em instalar uma fábrica de vasilhame no Rio Grande do Sul? Muitos empresários, ao mesmo tempo que reclamam da necessidade de importar insumos, saúdam a valorização do real que torna esta importação mais barata. **Sem perceberem que é exatamente porque a importação está barata que se torna irracional investir nos elos faltantes da cadeia de suprimentos de que necessita o CASUV-RS. Louvam justamente o que é o verdadeiro fundamento de seus problemas!** Louvam a razão pela qual sua margem de lucro está deprimida, a margem do comércio é elevada, a cadeia interna e suprimentos é cronicamente incompleta e sua participação no mercado de vinhos finos – que é o segmento de maior valor agregado dos derivados de uva – não cresce a despeito de todos os esforços de qualificação e modernização.

A importância de tomar consciência desta problemática não se encontra na hipótese pouco realista de que os empresários do CASUV-RS possam mudar a política monetário-cambial do Banco Central ou o crescimento da demanda chinesa sobre nós e por extensão, a ampliação de nossas reservas e a propensão crônica a valorizar nossa moeda diante da moeda da Argentina e do Chile, barateando o produto destes países e estimulando a importação. A importância da tomada de consciência deste desafio encontra-se no fato de que ela é condição *sine qua non* para a estruturação de uma pauta de reivindicações sobre os governos Federal e Estadual condizente com os reais desafios postos no horizonte.

Os Farrapos sabiam que não poderiam lutar contra todas as determinações que faziam o charque uruguaio ser mais barato do que o do Rio Grande do Sul. Estas determinações eram múltiplas, envolvendo câmbio, custo de mão de obra (escravidão x assalariamento), condições edafoclimáticas, políticas tributárias e creditícias, etc. Mas partiam do princípio – correto! – de que, se não era possível mudar todas as determinações, era possível, sim, mudar algumas delas. E exigiram as mudanças possíveis



e necessárias. E as conquistaram. Não podemos ficar aquém desta clareza quase dois séculos depois.

7 Conclusões

Por mais que isto possa parecer estranho aos leitores de um trabalho tão longo e minucioso, somos obrigados a reconhecer que os resultados de nosso esforço de dimensionamento do CASUV-RS e que se encontram sistematizados ao final da quarta seção (no Quadro 17: Estimativas da Participação dos "Elos Produtivo, Distributivos e Enogastronomia" do CASUV-RS no Geração de Emprego e Renda Direto e Total no Estado do RS, p. 75) ficaram **aquém** das nossas expectativas iniciais. Mesmo assim – e contraditoriamente – os consideramos extremamente reveladores.

Desde logo eles **revelam** quão difícil é **revelar** a dimensão deste Complexo Agroindustrial e de Serviços. De certa forma, eles revelam quão enraizada - nos corações, nas mentes e nas estatísticas – encontra-se a subestimação: 1) da Agricultura Familiar; 2) da Agroindústria em geral; 3) dos Arranjos Produtivos e Inovativos Locais baseados em micro, pequenas e médias empresas e no cooperativismo; 4) na capacidade de agregação de valor da cadeia de Alojamento e Alimentação; 5) na capacidade propulsora da Indústria Turística; e 6) da contribuição da cultura e da gastronomia na consolidação do Turismo.

Desde o início da pesquisa nos deparamos com dados conflitantes que acabavam por revelava a sistemática subestimação do CASUV na Contabilidade Social do Estado do RS. A PAM atribui um VBP à produção de uva que não conseguimos incorporar à MIP-RS-FEE-2008/14 sob pena de ferir sua consistência interna. Ao realizarmos a distribuição do VAB da antiga coluna-cadeia de “Produtos Alimentícios” nas três novas cadeias-colunas criadas com vistas a avaliar a dimensão do CASUV-RS deparamos com mais uma surpresa: a relação VAB/VBP da antiga cadeia-coluna estava entre as três mais baixas dentre as 37 atividades da MIP-RS-FEE-2008/14. Ironicamente, apenas duas cadeias apresentavam uma agregação de valor sobre o faturamento inferior à Indústria Alimentícia: “Produtos de Fumo” e “Refino de Petróleo e Gás e Produtos Químicos”. A dúvida que emerge é: a Avipal, a SLC Alimentos, a Souza Cruz e a Petrobrás estão tendo dificuldades para agregar valor à sua produção? Ou os dados brutos que serviram de base à construção da MIP-RS-FEE-2008/14 não foram objeto da devida avaliação crítica?

Independentemente dos problemas iniciais com os quais nos deparamos, os resultados encontrados em torno dos multiplicados indiretos e por efeito-renda das duas

colunas-cadeia produtivas do CASUV foram muito alvissareiros. O que os dados da PNAD e da PAM já anunciavam – ao mostrarem que a rentabilidade por área e a remuneração dos agricultores familiares na viticultura era muito superior a qualquer outra atividade agrícola no RS – vieram à tona com os multiplicadores revelados pela MIP-RS-CASUV-2008/21. Uva e Derivados de Uva despontaram entre as cinco cadeias com maior capacidade de multiplicação e de geração de emprego indireto e por efeito-renda. Ponderando os multiplicadores da MIP com as informações de PAM, PNAD e PIA fomos construindo um sistema que permitia revelar, se não toda a riqueza do complexo, pelo menos uma parte essencial da mesma.

Mas as dificuldades retornariam na análise dos elos a jusante. Ao tratar dos “elos distributivos”, nos deparamos com dois problemas: 1) o fato de que, a rigor, **no plano estritamente lógico-teórico**, eles podem subsistir independentemente dos elos produtivos; 2) o fato de que, sendo o CASUV-RS uma cadeia exportadora, a maior parte das ocupações geradas nestes elos (com ênfase nos elos distributivos) ocorre nos demais Estados da Federação. Por um compromisso com o rigor, passamos a impor restrições e a operar com grande adstringência no dimensionamento da contribuição destes elos. Mesmo assim, pode vir à tona o peso das margens de comércio e transporte sobre a cadeia. Tomando por referência os dados disponíveis, chegamos à conclusão de que o VAB global dos elos distributivos apropriados **nacionalmente** corresponde a aproximadamente R\$ 679,52 milhões, 1,23 vezes maior do que o VAB gerado e apropriado **diretamente** pela cadeia-coluna de “Derivados de Uva” na MIP-RS-CASUV-2008/21. Optamos, porém, por atribuir ao CASUV-RS meros **15%** deste valor (R\$ 101,93 milhões). Pois este é o valor que podemos asseverar que é apropriado internamente ao RS.

Por fim, ao realizarmos o esforço de apropriar a contribuição do enoturismo fomos confrontados com novas subestimações. O turismo é um dos segmentos produtivos que mais crescem no mundo e é evidente o potencial do RS no setor; como bem o demonstra o sucesso dos destinos no eixo Gramado-Canela-Serra Italiana. Porém – e de outro lado - a própria definição de turismo e o correto padrão de cálculo de sua expressão e contribuição para a economia é marcada por ambiguidades. Ao invés de simplesmente assumirmos o caminho relativamente simples das ACTs, optamos, mais uma vez, pelo **rigor conceitual**. E isto porque confiávamos na rigorosa apropriação da empregabilidade

(inclusive **informal!**) e de geração de renda naquela que é (independentemente das nossas críticas às ACTs) a atividade que nucleia o “enoturismo”: a cadeia de “Alojamento e Alimentação”. E, aqui, vale fazer um esclarecimento: nossa crítica **não** é ao reconhecimento de que o turismo em sentido rigoroso (que internaliza uma renda e uma demanda autônoma desde **fora do território**) seja indissociável dos serviços de hotelaria e gastronomia. **Pelo contrário: defendemos o ponto de vista de que o turismo genuinamente propulsor da economia gaúcha essencialmente “gastronômico-cultural”: o chocolate, o fondue, a polenta, o galetto *al primo canto*, o churrasco, a vindima e o vinho são parte essenciais deste turismo.** Nossa crítica sempre foi tão somente à pretensão de que **qualquer** restaurante ou pousada, em **qualquer** município, possam ser pensados como “Atividades Caracteristicamente Turísticas”. Esta crítica – evidentemente – não cabe à Serra e às Hortênsias, onde a maior parte do sistema de hotelaria e alimentação fora de casa volta-se ao atendimento do **turista** no sentido pleno da palavra.

Só não contávamos com uma nova surpresa. Não bastasse a Indústria Alimentícia apresentar (segundo a MIP-RS-FEE-2008/14) uma relação VAB/VBP irrisória (inviabilizando a adequada atribuição de valor agregado para Derivados de Uva) ao fim da jornada viemos a descobrir que a cadeia “Alojamento e Alimentação” é aquela que apresenta a mais baixa relação VAB/PO. E não tanto por ser “altamente empregadora”. Mas porque, **mais uma vez, seu VAB seria ínfimo.**

Acreditamos que parte dos problemas identificados e sistematizados acima se assente sobre uma apropriação insuficientemente crítica das fontes de dados. É pública e notória a crônica evasão fiscal das empresas que operam na cadeia de Alojamento e (em especial) Alimentação. É pública e notória a informalidade que grassa na cadeia, especialmente entre garçons, entregadores de alimento sob encomenda, camareiras, pessoal de limpeza de bares e pousadas, etc. Esperávamos, então, que a MIP que “encontrou” 485.293 postos de trabalho em 2008 que escaparam à PNAD, alcançasse identificar as ocupações informais e o VAB efetivamente gerado no setor ao invés de se enredar nas equívocas sinalizações dada pela diminuta exação fiscal e baixa formalidade que caracteriza bares e restaurantes.

Solicitamos a permissão para nos apropriarmos de um instrumental alheio à nossa seara, o instrumental psicanalítico. **Segundo Freud, a recorrência de um equívoco não**

é casual nem aleatória: é sintomática. Conhecemos muito bem a competência técnica dos pesquisadores da FEE que produziram a MIP-RS-FEE-2008/14. Como interpretar, então, esta sequência de “surpresas”? Quer nos parecer que a explicação encontre-se no “não-estranhamento” diante de dados que “informam” a baixa produtividade (expressa nas relações VAB/VBP e VAB/PO) de segmentos tradicionais tais como “Alimentos e Bebidas” e “Alojamento e Alimentação”. Nem mesmo relação VAB/VBP irrisória da cadeia “Produtos de Fumo” - hegemônica por poucas e grandes multinacionais do ramo - gerou estranhamento. Afinal, o “agro ainda não era pop”, a “indústria cultural” ainda não havia entrado na moda e o potencial propulsivo do turismo ainda era objeto de polêmica. Por que duvidar da informação de que estes segmentos agregariam pouco valor ao consumo intermediário e apresentariam baixíssima produtividade do trabalho?

Ao longo de toda a investigação que redundou neste relatório operamos na contra-mão desta tendência, procurando trazer à luz – com o máximo rigor e respeito aos dados e fontes de informação - toda a riqueza do CASUV-RS. Acreditamos termos sido bem sucedidos. Por que, então, este travo de contrariedade? Porque, na nossa avaliação pessoal “intuitiva” a contribuição do CASUV-RS para o VAB gaúcho já supera 1%.

Há quem diga que contra números não há argumentos. **Acreditamos que o melhor argumento contra números são ... novos números.** Esperamos que as nossas reflexões, aqui, venham a contribuir para alguma reavaliação por parte dos técnicos de (a extinta FEE; hoje) o DEE responsáveis pela produção da nova MIP estadual acerca das formas de apropriação das informações fiscais e do balizamento entre a contribuição primária (na agricultura e na pecuária) e industrial para o VAB da importante agroindústria gaúcha.

Além disso, acreditamos que talvez seja possível – mesmo com base nos sistemas estatísticos atualmente disponíveis - intentar novos *approaches* para capturar a contribuição do CASUV-RS para a geração de emprego e renda em seus elos distributivos e enoturísticos. Igualmente bem, ainda precisamos apropriar uma outra dimensão da contribuição do CASUV-RS à geração de emprego e renda que não foi sequer tangenciada neste estudo e que diz respeito à integração deste complexo à metalmeccânica gaúcha, em especial com a cadeia de “Máquinas e Equipamentos”. Por definição, a aquisição de Máquinas e Equipamentos é uma decisão de **investimento**, que a teoria econômica trata como uma decisão **autônoma** (por oposição às demandas reflexas, como

as duas formas de consumo: o intermediário e o final). Esta forma diferenciada de tratar o investimento, contudo, não pode nos impedir de reconhecer que parcela expressiva da produção de equipamentos na Serra voltam-se ao atendimento das demandas do CASUV-RS e não subsistiriam sem a existência dos elos produtivos deste complexo. Logo, os empregos e a renda (VAB) gerados nestes “elos de investimento” também fazem parte do CASUV-RS. E devem ser incorporados em nossa contabilidade final do complexo.

Mas se o estudo não conseguiu apropriar e demonstrar toda a riqueza do CASUV-RS, ele não deixou de trazer à luz sua expressão sem que, para tanto, fosse necessário abrir mão minimamente do rigor conceitual e do apego às fontes informacionais oficiais: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Fundação de Economia e Estatística, Ministério do Trabalho e Emprego, Ministério da Economia, etc. Foi com base nos dados disponibilizados por estes órgãos que procuramos demonstrar que o CASUV-RS, no conjunto dos seus elos (excetuados os “elos de investimento”), de forma direta, indireta por efeito-renda, já é responsável por **mais de 1% do VAB estadual**. Além disso é responsável por algo **em torno de 1,5% das ocupações do Estado**. Interpretamos a discrepância entre VAB e PO de duas formas: 1) que há algum subdimensionamento no VAB imposto pela principal base de dados: a MIP-RS-FEE-2008/14; 2) que o CASUV-RS é particularmente inclusivo e empregador, uma característica essencial diante crise de desemprego que assola o Brasil e o RS.

Também nos parece que ficou assentado que o CASUV-RS **não** é mais um complexo exclusivamente serrano. A viticultura está espalhada pelo Rio Grande do Sul. E vem mobilizando de forma particular algumas das regiões do Estado que mais necessitavam encontrar novas fontes e bases produtivas para mobilizar suas economias; regiões cujo baixo dinamismo havia se tornado crônico, tais como a maior parte da Metade Sul as regiões caracterizadas por pequena propriedade fundiária e terras particularmente dobradas no Alto Uruguai.

Ao lado disso, ficou evidenciado que a viticultura é a atividade agrícola de maior produtividade e rendimento por pessoal ocupado e por área ocupada. **Estes dois fatores estão na base de sua “invisibilidade” relativa**. Mas, independentemente disso, sua expressão econômica e social não para de crescer no Estado.

Também procuramos demonstrar que a expansão da indústria turística do RS passa pela crescente integração entre os eixos “Gramado-Canela” e “Bento-Caxias”. Estas estruturas **não** são concorrentes, mas profundamente solidárias e portadoras de alta sinergia. O que não está claro é até que ponto os planejadores do turismo no Estado têm plena clareza do fato.

Creemos haver demonstrado, também a falácia da tese de que o comércio e o transporte de derivados de uva são independentes dos elos produtivos gaúchos. Sem os elos produtivos, o consumo, comercialização de derivados de uva sofrerá uma queda em nível nacional. Mas o impacto será muito maior no RS.

Por fim, acreditamos haver demonstrado o elevado peso representado pelas margens de comércio e de tributos na apropriação de renda do complexo. **O peso da carga tributária é grande e inconsistente com os interesses do próprio Estado.** Cadeias que apresentam multiplicadores de emprego e renda tão elevados como os do CASUV-RS geram um volume de receita e emprego que se desdobra em consumo. O ICMS arrecadado sobre o consumo das famílias empregadas no CASUV-RS compensa a perda do ICMS direto. De outro lado, **se o CASUV-RS perder dinamismo e fenecer, o impacto sobrea as contas públicas será muito maior e irreversível.**

No que diz respeito à margem de comércio, a apropriação é indissociável da perda de poder de barganha do produtor nacional de derivados de uva submetido a uma concorrência pesada com produtores de maior tradição, que operam em escala superior e cuja competitividade é alavancada (contraditoriamente) por uma performance externa (saldo comercial) inferior à performance brasileira. Nosso “sucesso sojícola” está induzindo a uma sobrevalorização crônica do real. Este, do nosso ponto de vista, é o grande desafio para o CASUV-RS. Um desafio que, nós redatores deste trabalho de consultoria, tememos que ainda não tenha sido adequadamente compreendido pelas lideranças políticas do complexo.

BIBLIOGRAFIA

- ALMEIDA, A. N., BRAGAGNOLO, C., CHAGAS, A. L. S. (2015). **A Demanda por Vinho no Brasil: elasticidades no consumo das famílias e determinantes da importação**. Revista de Economia e Sociologia Rural [online]. 2015, v. 53, n. 3 [Acessado 27 Agosto 2021] , pp. 433-454. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/1234-56781806-9479005303004>>. ISSN 1806-9479. <https://doi.org/10.1590/1234-56781806-9479005303004>.
- ARRAIS, T. A. (2013). **Morar na metrópole, viver na praia ou no campo: A segunda residência e o mercado imobiliário**. Goiânia: Editora UFG.
- BARRAL MJORGE (2018). **Efeitos da substituição tributária na cadeia produtiva de vinho**. Brasília.
- BRASIL DE VINHOS (2020). **Vinho brasileiro: os desafios da produção nacional em busca da excelência**. 20 de jul. 2020. Disponível em: <https://brasildevinhos.com.br/vinho-brasileiro-os-desafios-da-producao-nacional-em-busca-da-excelencia/>
- CONAB (2010). **Normas específicas de uva industrial – Safra 2009/2010**. Comunicado CONAB/MOC N.º 013, DE 14/05/2010.
- FILTER, C. F. et al (2018). **Anuário brasileiro da uva**. Editora Gazeta. Santa Cruz do Sul. Disponível em: https://www.editoragazeta.com.br/site/wp/wp-content/uploads/2018/10/UVA-E-VINHO_2018_DUPLA.pdf
- IBGE. (2021). **Pesquisa Industrial Anual – Produto**. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/pia-produto/tabelas>
- IBGE. **Matriz de Insumo-Produto** (2015). Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/contas-nacionais/9085-matriz-de-insumo-produto.html?=&t=downloads>
- IBGE. **Pesquisa Agrícola Municipal** (2019). Tabela 1612 e 1613. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/pam/tabelas> - acesso em 10.07.2021
- IBGE. **Pesquisa Industrial Anual – Empresa (PIA-Empresa)** (2018). Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/pia-empresa/quadros/brasil/2018>
- IBGE. **Pesquisa Nacional por Amostra Domiciliar Contínua (PNAD Contínua) – Microdados** (2021). <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/trabalho/17270-pnad-continua.html?=&t=microdados> - acesso em 05.07.2021.

- MELLO, L. M. R. de (2019). Vitivinicultura brasileira: panorama 2018. Embrapa, Comunicado Técnico. Bento Gonçalves-RS. Disponível em: <https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/203100/1/Comunicado-Tecnico-210.pdf>
- MTE. **Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)** (2019). Disponível em: <http://bi.mte.gov.br/bgcaged/inicial.php>
- NIEROP, M. J. R. M. (2011). **The evolution of the Brazilian wine industry**. Master Thesis. Universit Utrecht. Disponível em: <Disponível em: <http://www.igitur-archive.library.uu.nl/student-theses/2011-0322-200513/UUindex.html> >. Acesso em: 26 set. 2013.
- PAIVA, C. A.; CUNHA, A. M. (2008). **Noções de Economia**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão.
- PAIVA, C. A. (2013). **Fundamentos da Análise e do Planejamento de Economias Regionais**. Foz do Iguaçu: Editora Parque Itaipu, 200p.
- PORSSE, A. A. et al (2007). **Matriz de insumo-produto do Rio Grande do Sul — 2003**. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser.
- PROTAS, J. F. S. (2011). **Vitivinicultura brasileira: panorama setorial de 2010** / José Fernando da Silva Protas, Umberto Almeida Camargo. – [Brasília, DF : SEBRAE ; Bento Gonçalves : IBRAVIN : Embrapa Uva e Vinho].
- PROTAS, J. F. S., CAMARGO, U. A. e MELO, L. M. R. (2003). **A vitivinicultura brasileira: realidade e perspectivas**. Embrapa - Uva e Vinho. Disponível em: <Disponível em: <http://www.cnpuv.embrapa.br/publica/artigos/vitivinicultura/> >. Acesso em: 26 set. 2013.» <http://www.cnpuv.embrapa.br/publica/artigos/vitivinicultura/>
- PROTAS, J. F. S.; CAMARGO, U. A.; MELLO, L. M. R. (2006). **Vitivinicultura brasileira: regiões tradicionais e pólos emergentes**. In: Informe Agropecuário, EPAMIG, Belo Horizonte, MG, v. 27, n. 234.
- RISCO, G.; FIORI, T. P. (Org.) (2016). **Atividades Características do Turismo no RS em 2013: Valor Adicionado Bruto no Estado, Regiões do Turismo e municípios**. Porto Alegre: FEE.
- RITSCHER, P. S.; MAIA, J. D. G.; PROTAS, J. F. da S.; GUERRA, C. C.; PEREIRA, G. E.; LIMA, M. dos S. (2018). **A viticultura e a agroindústria de suco de uvas americanas em um mercado em crescimento**. Territoires du Vin, v. 9, p. 1-9.
- SÁ, R. et al (2014). **Matriz de Insumo-Produto do Rio Grande do Sul: 2008**. Porto Alegre: FEE.

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, GOVERNANÇA E GESTÃO – RS (SPGG-RS)
- Departamento de Economia e Estatística. **Boletim de Conjuntura do Rio Grande do Sul** (2019). V. 1, n. 1. Porto Alegre: Secretaria de Planejamento, Governança e Gestão. Disponível em: <https://dee.rs.gov.br/boletim-conjuntura> - acesso em 14.07.2021

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, GOVERNANÇA E GESTÃO – RS (SPGG-RS)
- Departamento de Economia e Estatística. **Série Histórica do PIB Municipal** (2020). Disponível em: <https://dee.rs.gov.br/pib-municipal> - acesso em 02.07.2021

SILVA, M. C.; ALVES, L. C. (2014). **A produção de vinhos na América do Sul: comparativo entre Brasil e os países produtores do continente**. V Encontro SEMINTUR JR.

TERUCHKIN, S. R. U. (2003). **As estratégias empresariais para os vinhos finos no Brasil e no Uruguai: uma análise comparada**. (Tese de Doutorado em Administração) - Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

ANEXO A QUESTÃO CAMBIAL

O “câmbio” ou a “taxa de câmbio” é o preço da divisa estrangeira em reais. A divisa padrão é o dólar, pois esta é a moeda em que se realizam (ou, pelo menos, se contabilizam) o conjunto das transações internacionais.

Ele é determinado pela oferta e demanda de divisas. Se tomamos o dólar como divisa padrão, será a oferta e a demanda de dólares. Há dois componentes de oferta e demanda: o produtivo-comercial e o financeiro. Se abstraímos este último, a demanda de dólares corresponde à demanda para aquisição dos bens e serviços importados e para a remessa de rendas para o exterior. Por sua vez, a oferta de dólares é função do valor das exportações de bens e serviços acrescida das transferências de rendimentos do exterior para os proprietários no Brasil. Se há excesso de divisas, a taxa de câmbio (o preço do dólar) cai. Se há falta de divisas, a taxa de câmbio (o preço do dólar sobe). Quando reincorporamos a dimensão financeira (não comercial) o problema aumenta. Neste caso, a oferta de divisas passa a ser definida TAMBÉM pela taxa de juros interna: se o Bacen amplia a taxa nacional, há um afluxo de divisas do exterior (hot-money) para o país. Ou o Bacen esteriliza este excedente (amplia as reservas NÃO-SOBERANAS), ou joga no mercado e o dólar cai de preço. Ambos os processos têm custos. O custo de lançar no mercado é a exposição da indústria: com real mais forte, não há como exportar os bens que somos menos competitivos. O custo de esterilizar é a dívida pública: para fazer reservas o Bacen se endivida para comprar as divisas excedentes, e compromete o Tesouro com o pagamento do serviço da dívida. SE CORRER O BIXO PEGA, SE FICAR O BIXO COME.

Num sistema simplificado (sem fluxos financeiros), a taxa de câmbio de equilíbrio é a taxa de câmbio que iguala a demanda e a oferta de dólares. Num sistema estritamente produtivo-comercial, a taxa de câmbio de equilíbrio é aquela que iguala o valor das exportações (mais transferências de renda) com o valor das importações (mais transferências de renda para o exterior).

O sistema de financiamento internacional afeta a taxa de câmbio se um país importa mais do que exporta, a demanda por divisas é maior do que a oferta. Neste caso, se (e somente se) não houvesse sistema de financiamento internacional, o câmbio se



elevaria, elevando os preços dos importados e barateando os produtos nacionais. O exterior compraria mais de nós e nós compraríamos menos do exterior, até chegarmos no equilíbrio. Na presença de sistema de financiamento internacional, a demanda excedentária de divisas pode ser atendida pela tomada de empréstimo no mercado. Desta forma, a taxa de câmbio continuará estável e abaixo do equilíbrio, e o país sustentará os déficits na Balança Comercial-Produtiva e de Rendas.

ANEXO B

UM PANORAMA DO CRÉDITO RURAL PARA CUSTEIO DA VITICULTURA NO BRASIL E NO RIO GRANDE DO SUL NO PERÍODO 2017 A 2020.

1. O crédito rural para financiamento de custeio da uva no Brasil, 2017 a 2020.

Para esta análise foram utilizados dados acerca de crédito rural disponíveis na Matriz de Dados do Crédito Rural do Banco Central do Brasil (<https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/micrrural>).

Nos anos selecionados para a análise, 2017 a 2020, quatro anos completos, foi realizado um montante de R\$ 239 bilhões em contratos custeio de lavouras temporárias e permanentes em todo o território nacional, recursos estes que financiaram um total de 96 milhões de hectares de lavouras, conforme o Quadro 1, disposto a seguir.

As lavouras de soja, milho e café receberam 77 % deste montante, pouco mais de três quartos de todo o valor financiado para custear lavouras no período.

E as vinte lavouras mais financiadas no Brasil receberam 99,5% do montante total de recursos contratados. Cabe destacar que existem 160 culturas agrícolas listadas no Relatório 4.1 da Matriz de Dados do Crédito Rural, fonte desta informação.

Quadro 1 – Total do crédito rural destinado ao custeio de lavouras, Brasil, quatro anos, 2017 a 2020.

CRÉDITO RURAL PARA CUSTEIO AGRÍCOLA NO BRASIL, TOTAL DE 4 ANOS, 2017 a 2020							
PRODUTO	ÁREA FINANCIADA	% DA ÁREA	QUANTID. CONTRATOS	% DOS CONTRATOS	VALOR CONTRATADO	% DO VALOR CONTRATADO	% ACUMULADO DO VALOR CONTRATADO
TOTAL	95.955.648	100,0%	1.981.804	100,0%	239.027.257.836		
SOJA	55.028.179	57,3%	643.506	32,5%	R\$ 118.613.364.805,40	49,6%	49,6%
MILHO	22.036.311	23,0%	487.240	24,6%	R\$ 43.260.438.810,66	18,1%	67,7%
CAFÉ	2.111.252	2,2%	239.891	12,1%	R\$ 22.091.125.252,25	9,2%	77,0%
CANA-DE-AÇUCAR	3.832.626	4,0%	35.746	1,8%	R\$ 12.804.575.734,33	5,4%	82,3%
ARROZ	2.155.245	2,2%	34.643	1,7%	R\$ 8.125.316.151,38	3,4%	85,7%
TRIGO	4.640.253	4,8%	131.824	6,7%	R\$ 7.313.818.637,01	3,1%	88,8%
ALGODÃO	1.169.096	1,2%	2.811	0,1%	R\$ 7.066.572.754,95	3,0%	91,7%
LARANJA	334.513	0,3%	10.973	0,6%	R\$ 3.303.255.950,78	1,4%	93,1%
FEIJÃO	915.513	1,0%	31.990	1,6%	R\$ 2.556.211.947,55	1,1%	94,2%
BATATA-INGLESA	95.633	0,1%	5.271	0,3%	R\$ 2.069.454.003,34	0,9%	95,1%
FUMO	154.571	0,2%	231.458	11,7%	R\$ 1.392.941.464,58	0,6%	95,6%
CEBOLA	72.560	0,1%	20.281	1,0%	R\$ 1.262.695.361,75	0,5%	96,2%
ALHO	19.133	0,0%	3.361	0,2%	R\$ 1.221.223.741,53	0,5%	96,7%
MANDIOCA (AIPIM, MANIÓCA)	283.613	0,3%	21.951	1,1%	R\$ 1.168.469.574,74	0,5%	97,2%
UVA	54.905	0,1%	20.175	1,0%	R\$ 1.128.484.372,22	0,5%	97,6%
TOMATE	24.242	0,0%	14.296	0,7%	R\$ 1.080.434.431,68	0,5%	98,1%
MAÇÃ	38.112	0,0%	6.759	0,3%	R\$ 1.000.947.091,57	0,4%	98,5%
AQUISIÇÃO DE INSUMO	495.897	0,5%	3.972	0,2%	R\$ 836.836.640,25	0,4%	98,9%
AVEIA	752.593	0,8%	12.964	0,7%	R\$ 753.428.518,44	0,3%	99,2%
BANANA	60.690	0,1%	8.836	0,4%	R\$ 702.735.432,07	0,3%	99,5%

FONTE: MATRIZ DE DADOS DO CRÉDITO RURAL, REL 4.1

Neste período de 4 anos a uva foi a 15ª cultura mais financiada, com um montante de R\$ 1,13 bilhões destinados a 55 mil hectares. A Uva, com 1% da área financiada, recebeu 0,5% dos recursos contratados.

Se levarmos em conta apenas as lavouras permanentes, a uva (55 mil hectares financiados) foi a terceira cultura permanente mais financiada, atrás de café (2,11 milhões de hectares financiados) e laranja (334 mil de hectares financiados).

O **Quadro 2**, a seguir, com dados ano a ano no período analisado, informa que foram financiados, em média, cerca de 13,7 mil hectares por ano, o que corresponde a pouco mais de 18% de toda a área cultivada no Brasil (cerca de 75 mil hectares no ano de 2019).

Quadro 2 – Evolução anual do financiamento de custeio de lavouras para uva, de 2017 a 2020.

BRASIL, CRÉDITO RURAL, CUSTEIO DE UVA, TOTAL, 4 ANOS			
ANO	HECTARES	CONTRATOS	VALOR EM R\$ 1,00
2017	14.631,38	5.574	264.844.072,15
2018	13.188,54	4.968	272.315.820,64
2019	13.500,82	4.896	273.744.210,71
2020	13.661,15	4.796	318.802.237,60

FONTE BACEN, MATRIZ DE DADOS DO CRÉDITO RURAL, REL. 4.1

De outro lado, é possível perceber certa regularidade no financiamento para custeio da uva no Brasil, em média cerca de R\$ 282 milhões por ano, com pequena elevação no ano de 2020

No período analisado o financiamento da uva apresentou significativa concentração regional, como está disposto no **Quadro 3**, a seguir – 41% dos recursos foram realizados no RS e 36% nos estados da Bahia e Pernambuco.

Dito de outra forma, 77% dos recursos, ou R\$ 875 milhões foram realizados em 03 unidades federativas e os outros R\$ 254 milhões nas outras 24 unidades federativas.

No caso da Bahia e Pernambuco, a concentração é muito acentuada, já que cerca de 90 % da área plantada está situada em dois municípios de cada unidade federativa: Juazeiro e Casa Nova, na Bahia; Petrolina e Lagoa Grande em Pernambuco.

Quadro 3 – Total do crédito rural destinado ao custeio de lavouras, Brasil, quatro anos, 2017 a 2020, por Região e Unidade Federativa.

CRÉDITO RURAL para CUSTEIO DE UVA, TOTAL 4 ANOS, 2017 a 2020, POR REGIÃO E UFs					
REGIÃO E UF	Total	54.981,88	20.234	1.129.706.341,22	% DOS VALORES
SUL	RS	40.085,11	14.795	468.899.673,75	41,51
	SC	3.535,07	1.461	45.080.813,82	3,99
	PR	1.563,45	963	25.052.986,96	2,22
	Total SUL	45.183,63	17.219	539.033.474,53	47,71
NORDESTE	PE	3.565,63	640	258.421.844,20	22,88
	BA	1.532,23	144	147.966.750,15	13,10
	PI	3,00	3	249.349,92	0,02
	CE	5,00	1	150.000,00	0,01
	PB	6,40	5	95.404,35	0,01
	Total NE	5.112,26	793	406.883.348,62	36,02
SUDESTE	SP	3.556,00	1.898	116.707.764,78	10,33
	MG	1.079,63	282	64.903.953,71	5,75
	ES	41,98	38	1.789.930,10	0,16
	RJ	5,28	3	235.419,50	0,02
	Total SE	4.682,89	2.221	183.637.068,09	16,26
CENTRO-OESTE	GO	3,10	1	152.449,98	0,01
	Total CO	3,10	1	152.449,98	0,01

FONTE BACEN, MATRIZ DE DADOS DO CRÉDITO RURAL, REL. 4.1

Cabe, ainda, destacar:

- A grande diferença de valores médios dos contratos – R\$ 31,70 mil no Rio Grande do Sul, R\$ 403 mil em Pernambuco R\$ 1,03 milhão na Bahia.
- A grande diferença de valores financiados por hectare - R\$ 11,70 mil por hectare no Rio Grande do Sul, R\$ 72,45 mil em Pernambuco R\$ 96,57 mil na Bahia.

2. As principais linhas oficiais de crédito rural utilizadas para custear lavoura de uva no Brasil.

As linhas oficiais de crédito rural mais utilizadas para financiar o custeio de safras da uva nos 4 anos (2017 a 2020) analisados foram, respectivamente:

1 - O Programa Nacional para o Fortalecimento da Agricultura Familiar, **PRONAF** com R\$ 500.379.207,80 financiados – 17.565 contratos e 40.390,35 hectares financiados;

2 – Financiamentos Sem Vínculo a Programa Específico - com R\$ 441.812.335,74 financiados – 1.122 contratos e 8.223,19 hectares financiados;

3 - O Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural, **PRONAMP** com R\$ 187.514.797,68 financiados – 1.547 contratos e 6.368,34 hectares financiados;

2.1 O PRONAF para uva no Brasil, 2017 a 2020.

Os financiamentos para custeio da uva sob amparo de **PRONAF em todo Brasil** - R\$ 500.379.207,80, aconteceram essencialmente na Região Sul – R\$ 442.522.499,94 ou 88,43 % dos recursos realizados.

Da mesma forma, os financiamentos para custeio da uva sob amparo de **PRONAF que aconteceram na Região Sul aconteceram essencialmente no Rio Grande do Sul** - R\$ 390.391.045,90 ou 88,21 % dos recursos realizados.

2.2 Os financiamentos Sem Vínculo a Programa Específico no Brasil, 2017 a 2020.

Do total de financiamentos para custeio da lavoura da uva agregados sob a denominação de **Financiamentos “Sem Vínculo a Programa Específico” realizados no Brasil** - R\$ 441.812.335,74 - cerca de 81,66% ou R\$ 360.784.387,27 foram realizados na Região Nordeste.

Deste total de R\$ 360,78 milhões, R\$ 218.382.931,90 ou 60% foram realizados em Pernambuco e R\$ 142.251.455,37 ou 39,4% foram realizados na Bahia. Além destes, apenas R\$ 150 mil foram realizados no estado do Ceará.

2.3 O PRONAMP para Custeio de Uva no Brasil, 2017 a 2020.

O **PRONAMP** para custeio de Uva no Brasil apresentou uma distribuição menos concentrada do que os financiamentos ao amparo de **PRONAF** e de **Sem Programa**

Específico - 49,40 % do valor realizado com PRONAMP foi na Região Sudeste, 29,20% do valor foi na Região Sul e 21,30 % do valor foi realizado na Região Nordeste.

3. O crédito rural para financiamento de custeio da uva no Rio Grande do Sul

Nos quatro anos avaliados, foi realizado um montante de pouco mais de R\$ 40 bilhões - R\$ 40.438.975.679,31 - em crédito rural para custeio de lavouras temporárias e permanentes no RS, e este valor financiou um montante de 18 milhões de hectares.

Novamente a soja foi a cultura mais financiada, 56,11% de tudo o que foi financiado para custear lavouras, seguida de arroz com 16,35 % do total, milho com 10,83% e trigo com 9,00 %. Juntas estas quatro culturas tomaram 92% dos recursos aplicados para custear lavouras nestes quatro anos.

Quadro 4 – Total do crédito rural destinado ao custeio de lavouras, Rio Grande do Sul, quatro anos, 2017 a 2020.

ORDEM	CRÉDITO RURAL PARA CUSTEIO AGRÍCOLA, RIO GRANDE DO SUL, 4 ANOS, 2017 a 2020				
	HECTARES	CONTRATOS	VALOR, R\$ 1,00	% DO VALOR	% VALOR ACUMULADO
TOTAL	17.949.781	100,0%	40.438.975.679,31	100%	
SOJA	11.102.338	61,9%	22.688.314.782,04	56,11	56,11
ARROZ	1.650.569	9,2%	6.612.610.792,06	16,35	72,46
MILHO	1.655.423	9,2%	4.378.991.390,77	10,83	83,29
TRIGO	2.445.252	13,6%	3.638.735.079,69	9,00	92,28
FUMO	66.315	0,4%	681.477.154,15	1,69	93,97
AVEIA	566.355	3,2%	558.908.339,34	1,38	95,35
UVA	40.018	0,2%	467.750.704,75	1,16	96,51
MAÇÃ	19.287	0,1%	467.496.464,04	1,16	97,66
BATATA-INGLESA	18.665	0,1%	350.307.296,51	0,87	98,53
FEIJÃO	70.701	0,4%	138.702.219,14	0,34	98,87
FONTE: MATRIZ DE DADOS DO CRÉDITO RURAL, REL 4.1					

Cabe destacar que as 10 culturas mais financiadas capturaram 98,87 % dos recursos aplicados em custeio de lavouras.

A uva foi a 7ª cultura mais financiada, com pouco mais de R\$ 467 milhões, praticamente o mesmo valor destinado a custear a cultura da maçã, pouco mais de 1,1 % do total realizado.

3.1 As principais linhas oficiais de crédito rural utilizadas para custear lavoura de uva no RS.

As linhas oficiais de crédito rural mais utilizadas para financiar o custeio de safras da uva no Rio Grande do Sul nos 4 anos (2017 a 2020) analisados foram, respectivamente:

1 - O Programa Nacional para o Fortalecimento da Agricultura Familiar, **PRONAF** com R\$ 389.474.076,90 financiados – 13.711 contratos e 34.343 hectares financiados;

2 - O Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural, **PRONAMP** com R\$ 43.245.973,45 financiados – 685 contratos e 2.962,81 hectares financiados;

3 – Financiamento Sem Vínculo a Programa Específico - com R\$ 35.262.654,40 financiados – 350 contratos e 2.723,20 hectares financiados;

3.1.1 O PRONAF para CUSTEIO de lavoura de UVA no RIO GRANDE DO SUL, 2017 A 2020.

Como já foi dito, o PRONAF foi a principal linha de crédito utilizada para financiar custeio de lavoura de uva no RS. No quadro a seguir é possível perceber que a UVA foi a quarta cultura mais financiada pelo PRONAF no período analisado.

Quadro 5 - PRONAF para Custeio de Lavouras, Rio Grande do Sul, quatro anos.

PRONAF PARA CUSTEIO AGRÍCOLA, RIO GRANDE DO SUL, 4 ANOS, 2017 a 2020					
LAVOURAS	HECTARES	CONTRATOS	VALOR, R\$ 1,00	% DO VALOR	% VALOR ACUMULADO
TOTAL	6.308.869	503.506	R\$ 13.190.742.691,38	100,0%	
SOJA	3.565.419	204.920	R\$ 7.107.815.731,94	53,9%	53,9%
MILHO	1.036.367	165.536	R\$ 2.595.145.464,27	19,7%	73,6%
TRIGO	1.219.429	67.793	R\$ 1.784.461.055,63	13,5%	87,1%
UVA	34.343	13.711	R\$ 389.474.076,90	3,0%	90,0%
ARROZ	106.396	5.835	R\$ 325.825.280,80	2,5%	92,5%
AVEIA	147.300	7.955	R\$ 145.346.452,70	1,1%	93,6%
PÊSSEGO	7.611	3.066	R\$ 90.018.463,03	0,7%	94,3%
CEBOLA	7.236	3.704	R\$ 76.553.949,28	0,6%	94,9%
CEVADA	54.480	3.323	R\$ 71.754.199,18	0,5%	95,4%
MAÇÃ	2.747	1.059	R\$ 63.072.846,99	0,5%	95,9%

FONTE: MATRIZ DE DADOS DO CRÉDITO RURAL, REL 4.1

Perceba-se que, na linha de crédito PRONAF, a cultura da UVA realizou seis vezes mais recursos e treze vezes mais contratos que a cultura da maçã. Isto nos confirma que a uva, ao contrário da maçã, é produzida fundamentalmente por agricultores familiares. Ainda, o valor médio dos contratos de uva foi de R\$ 28,40 mil e o valor médio contratos de maçã foi de R\$ 59,5 mil

De um total de R\$ 467,75 milhões (quadro mm) destinados a custar lavouras de uva no RS, R\$ 389,50 milhões foram contratados sob o PRONAF, o que corresponde a 83% valor total financiado no período.

O PRONAF também foi responsável por 85,80 % da área financiada de custeio de lavoura de uva no Rio Grande do Sul no período.

3.1.2 Uma visão municipal pronaf custeio para uva.

Para uma abordagem municipalizada do crédito rural destinada a financiar o custeio de lavoura a análise vai se ater ao PRONAF, que foi a linha de crédito rural mais utilizada no RS e em um período maior, 07 anos - 2013 a 2019, a maior série disponível na Matriz de Dados do Crédito Rural do BACEN e ainda, uma seleção de municípios que contempla os 10 maiores produtores, concentrados na Serra gaúcha e mais 15 municípios grandes produtores de uvas distribuídos pelo território do RS.

Os 10 municípios maiores produtores no período 2013-2019 - na ordem, Bento Gonçalves, Flores da Cunha, Caxias do Sul, Farroupilha, Garibaldi, Monte Belo do Sul, Antônio Prado, Pinto Bandeira, Nova Pádua e São Marcos foram responsáveis por 79,83 % da uva produzida neste período no RS.

E os outros 15 selecionados foram Sant'Ana do Livramento, Planalto, Encruzilhada do Sul, Alpestre, Ametista do Sul, Sarandi, Jaguari, Candiota, Santa Rosa, Santo Cristo, Dom Pedrito, Bagé, Tuparendi, Cacequi e Nova Palma que, juntos, foram responsáveis por 5,46 % da uva produzida neste período no RS.

O grupo de municípios da Serra Gaúcha foi responsável por 40,53 % de toda a uva produzida no Brasil no período 2013/2019 e por 46,41 % de todo o PRONAF Custeio para uva realizado no Brasil.

Da mesma forma, este grupo de municípios da Serra Gaúcha foi responsável por 79,83 % de toda a uva produzida e por 62,97 de todo o PRONAF Custeio para uva realizado no Rio Grande do Sul no período analisado.

Quadro 6 - Produção de uva e PRONAF para uva, BRASIL, RS e municípios selecionados, médias de 7 anos, 2013 a 2019.

PRODUÇÃO DE UVA e PRONAF CUSTEIO DE UVA, BRASIL e RIO GRANDE DO SUL, MÉDIAS RELATIVAS a 7 ANOS, 2013 a 2019				
	% UVA BR	% PRONAF CUSTEIO UVA DO BRASIL	% UVA RS	% PRONAF CUSTEIO UVA DO RS
Brasil	100	100		
Rio Grande do Sul	50,77	73,70	100	100
Bento Gonçalves	7,59	9,94	14,95	13,49
Flores da Cunha	6,70	5,74	13,20	7,79
Caxias do Sul	4,96	5,36	9,78	7,28
Farroupilha	4,90	4,25	9,66	5,76
Garibaldi	3,67	6,77	7,22	9,18
Monte Belo do Sul	3,39	5,64	6,69	7,66
Antônio Prado	2,43	4,46	4,79	6,05
Pinto Bandeira	2,43	0,00	4,78	0,00
Nova Pádua	2,32	2,67	4,56	3,63
São Marcos	2,13	1,57	4,19	2,14
TOTAIS PARCIAIS SERRA	40,53	46,41	79,83	62,97
Sant'Ana do Livramento	0,57	1,56	1,11	2,11
Planalto	0,45	1,93	0,89	2,62
Encruzilhada do Sul	0,37	0,01	0,72	0,01
Alpestre	0,30	0,68	0,59	0,93
Ametista do Sul	0,17	0,37	0,34	0,50
Sarandi	0,16	0,38	0,31	0,52
Jaguari	0,13	0,08	0,25	0,11
Candiota	0,12	0,00	0,23	0,00
Santa Rosa	0,10	0,00	0,20	0,00
Santo Cristo	0,08	0,00	0,17	0,00
Dom Pedrito	0,08	0,00	0,16	0,00
Bagé	0,08	0,00	0,15	0,00
Tuparendi	0,06	0,00	0,11	0,00
Cacequi	0,06	0,00	0,11	0,00
Nova Palma	0,05	0,00	0,10	0,00
TOTAIS	43,30	51,42	85,29	69,77

Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal e Matriz de Dados do Crédito Rural BACEN

No grupo de 15 municípios restantes, selecionados em regiões com alguma presença da vitivinicultura do RS, há uma acentuada redução da participação no montante de uva produzido, como já era sabido, mas há uma redução mais acentuada na execução de PRONAF.

Em 8 dos 15 municípios – Candiota, Santa Rosa, Santo Cristo, Dom Pedrito, Bagé, Tuparendi, Cacequi e Nova Palma, não há informação de realização de PRONAF Custeio para uva.

4. Considerações finais

Algumas questões mais relevantes devem ser destacadas, no período analisado:

- A uva foi a 15ª cultura foi a mais financiada no Brasil e a 7ª cultura mais financiada no Rio Grande do Sul;

- Há quase equilíbrio entre os totais financiados no RS – 41% do total, e no Nordeste, leia se Vale do São Francisco, 36% do total;

- No RS há predomínio absoluto do Pronaf, 83% dos valores financiados;

- No Nordeste, predomínio absoluto, 82% dos valores financiados foram enquadrados como Financiamentos “Sem Vínculo a Programa Específico”

- Uma enorme disparidade de valores médios dos contratos – R\$ 31,70 mil no Rio Grande do Sul, R\$ 403 mil em Pernambuco R\$ 1,03 milhão na Bahia;

Além destes destaques, um último, talvez mais relevante: durante o período analisado apenas cerca de 20 % da área plantada foi beneficiado com financiamento de linhas oficiais de crédito rural para custeio de lavouras no Brasil, o que indica um eventual sub-financiamento da atividade.