



CONTRATO UVIBRA 05/2021

TERMO DE COLABORAÇÃO – FPE Nº 2238 / 2020

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

PRODUTO 1 – PANORAMA GERAL DA CADEIA
VITIVINÍCOLA GAÚCHA



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

PRODUTO 1 – PANORAMA GERAL DA CADEIA VITIVINÍCOLA
GAÚCHA

Equipe Técnica:

Allan Lemos Rocha

Carlos Aguedo Paiva

Claudionir Borges da Silva

Cristiano Schuch

José Miguel Pretto

Omar Franscisco Rösler



SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO: A PECULIAR CADEIA/MERCADO DA UVA E DERIVADOS (VITIVÍNICA) E AS NOVAS TENDÊNCIAS INTERNACIONAIS	6
2 A VITIVINICULTURA BRASILEIRA, GAÚCHA E SERRANA: DA UNIDADE À MULTIPLICIDADE	18
3 DESENVOLVIMENTO RECENTE E OPORTUNIDADES ABERTAS ÀS VITIVINICULTURAS BRASILEIRA E GAÚCHA: SINAL DE CONFLITO À FRENTE?	24
4 FORÇAS, OPORTUNIDADES, FRAQUEZAS E AMEAÇAS: UMA ANÁLISE PRELIMINAR DA SITUAÇÃO COMPETITIVA DA VITIVINICULTURA GAÚCHA	34
BIBLIOGRAFIA	36
ANEXO A	38
 O Caso da Soja	38
ANEXO B	41



Índice de Quadros

QUADRO 1 - PRODUÇÃO DE UVA EM PAÍSES SELECIONADOS DE 1990 A 2018 (EM MIL TONELADAS)	12
QUADRO 2 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DE PAÍSES SELECIONADOS NA PRODUÇÃO MUNDIAL DE UVA.....	12
QUADRO 3 - PRODUÇÃO DE VINHO EM PAÍSES SELECIONADOS (EM MIL TONELADAS)	14
QUADRO 4 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DE PAÍSES SELECIONADOS NA PRODUÇÃO MUNDIAL DE VINHO	16
QUADRO 5 - EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO VITÍCOLA NACIONAL E DE UFS SELECIONADAS ENTRE 2009 A 2019 (EM TONELADAS)	24
QUADRO 6 - EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO DE UFS SELECIONADAS NA PRODUÇÃO VITÍCOLA NACIONAL.....	24
QUADRO 7 - PRODUTIVIDADE FÍSICA DA VITICULTURA EM UFS SELECIONADAS (TONELADAS / HECTARES)	27
QUADRO 8 - PREÇO MÉDIO DA UVA NO BRASIL E EM UFS SELECIONADAS ENTRE 2009 E 2019 (R\$ 1.000 / TONELADA)	28
QUADRO 9 - PRODUÇÃO DE UVA NAS UFS SELECIONADAS EM ESTABELECIMENTOS COM MAIS DE 50 PÉS EXISTENTES EM 2006.....	30
QUADRO 10 - PRODUÇÃO DE UVA NAS UFS SELECIONADAS EM ESTABELECIMENTOS COM MAIS DE 50 PÉS EXISTENTES EM 2017.....	31
QUADRO 11 - PARTICIPAÇÃO DA PRODUÇÃO DE UVA NAS UFS SELECIONADAS EM ESTABELECIMENTOS COM MAIS DE 50 PÉS EXISTENTES EM 2006.....	32
QUADRO 12 - PARTICIPAÇÃO DA PRODUÇÃO DE UVA NAS UFS SELECIONADAS EM ESTABELECIMENTOS COM MAIS DE 50 PÉS EXISTENTES EM 2017.....	32
QUADRO 13 - SOJA E LEI KANDIR NO RIO GRANDE DO SUL.....	40
QUADRO 14 - ESTRUTURA ETÁRIA DOS PRODUTORES RURAIS NO BRASIL E NO RS EM 2006 E 2017.....	41



Índice de Gráficos

GRÁFICO 1 - PRODUÇÃO MUNDIAL DE UVA EM 1990 E 2019 POR CONTINENTE	13
GRÁFICO 2 - PARTICIPAÇÃO NA PRODUÇÃO DE VINHO POR CONTINENTE.....	13
GRÁFICO 3- PARTICIPAÇÃO DE UFS SELECIONADAS NA PRODUÇÃO VITÍCOLA NACIONAL	25

Índice de Mapas

MAPA 1 - ÁREA PLANTADA DE SOJA EM 2006 POR MICRORREGIÕES DO RS	39
MAPA 2 - ÁREA PLANTADA DE SOJA EM 2019 POR MICRORREGIÕES DO RS	39

1 Introdução: a peculiar cadeia/mercado da uva e derivados (vitivinícola) e as novas tendências internacionais

A cadeia da uva e seus derivados, usualmente referida como “cadeia vitivinícola” ou vitivinicultura¹, é parte do assim chamado **agronegócio**. Como tal, a vitivinicultura comporta na sua raiz **agro** uma dimensão de livre concorrência, marcada pela ausência de barreiras à entrada de novos produtores. O ingresso só não é inteiramente livre pelo fato de que emergem algumas limitações de caráter edafoclimáticas que circunscrevem as áreas e territórios em que os distintos tipos de videiras alcançam uma produção competitiva em termos de qualidade e quantidade. Mas estas limitações são bastante elásticas, de sorte que o número de produtores de uva no mundo é muito elevado e continua crescendo. Segundo a Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO), nos anos de 2018 e 2019, noventa e dois dentre os cento e noventa e três países associados à entidade produziam uvas com fins comerciais. A área plantada com videiras no conjunto destes países girava em torno de 7 milhões e seiscentos mil hectares, garantindo uma produção anual em torno de 92,5 milhões de toneladas de uva (o que implica uma produtividade média por hectare em torno de 12 ton/ha). Os padrões de produção, produtividade e de relações de trabalho são extremamente diversificados no interior do segmento, e a FAO sequer tenta fazer qualquer ilação sobre o volume de mão-de obra ocupada (permanentemente ou sazonalmente), nem acerca do tamanho médio das propriedades ou do número de estabelecimentos. Veremos ao longo desta pesquisa quão complexa é a questão da determinação do volume de mão-de-obra ocupada na produção vitícola mesmo em único país (o Brasil) ou região (o RS), com padrões razoavelmente bem definidos e hegemônicos de organização produtiva². Não obstante, é possível, inferir dos dados disponibilizados pela FAO que o número de ocupados no setor vitícola (vale

¹ Esta expressão está consagrada e a manteremos aqui. Mas é preciso esclarecer desde o início que ela guarda uma certa ambiguidade, pois **parece** reduzir a cadeia à produção de uva para consumo *in natura* ou para processamento e transformação em **vinho**. Desde logo, sequer existe um único tipo de vinho: há vinhos tranquilos, frisantes, espumantes, brancos, roses, tintos, de mesa, finos, etc. Além disso, o leque de derivados da uva é muito mais amplo do que os diversos vinhos, envolvendo, dentre outros, **suco de uva, uva-passa, mosto, pisco, óleo de semente de uva, cosméticos a base de resveratrol, etc.** Assim, sempre que nos referirmos à **vitivinicultura**, é importante ter claro que estamos nos referindo, igualmente bem, à produção deste conjunto de derivados e a utilização do nome expressa tão somente o respeito à tradição.

² Este é um dos objetos organizadores do segundo relatório: a questão da mão-de-obra e da sucessão na produção vitícola familiar.

dizer: na atividade agrícola da produção de uva) supera com folga 22 milhões de pessoas e o número de estabelecimentos produtores é superior a dois milhões e meio³. Estamos longe, portanto, de um mundo de ingresso restrito e de elevadas barreiras à entrada.

Mas se a vitivinicultura comunga com o conjunto da agroindústria do “livre ingresso” no nascedouro da cadeia, ela se diferencia a partir daí por um traço muito particular. Ao contrário da grande maioria dos segmentos da agroindústria e do agronegócio, **a vitivinicultura não produz commodities**. Esta é a primeira e a mais fundamental de todas as características da vitivinicultura. Não há como subestimar este ponto. Se o entendemos a fundo entendemos os desafios e oportunidades que se abrem a esta cadeia. Se não o entendemos adequadamente, mas apenas superficialmente, perde-se o eixo articulador de todo o planejamento estratégico no interior desta peculiar cadeia produtiva.

Para o agronegócio que produz *commodities* tudo o que importa é a quantidade (q). Por quê? Porque a principal característica das *commodities* é a uniformidade do produto, que se traduz na uniformidade do preço (p)⁴. Neste caso, quando falamos em quantidade já estamos falando em valor ($v = q * p$), pois o preço é um dado exógeno: é algo sobre o qual o produtor não tem qualquer interferência. Por isto mesmo, o foco do agronegócio tradicional é tão somente ampliar a **quantidade** por unidade de insumo. Vale dizer: o foco é ampliar a **produtividade física**: obter mais grãos por hectare, mais grãos por trabalhador, mais grãos por volume de capital empatado, etc.

Diferentemente, naqueles mercados em que os produtos são caracterizados e valorizados por suas diferenças **qualitativas**, as medidas de produtividade **quantitativas**, (meramente físicas) são insuficientes. Elas não deixam de ser importantes. Absolutamente não! Tal como veremos adiante, elas **também** são fundamentais⁵. Mas

³ O cálculo parte do princípio de que uma produtividade **média** de 12 toneladas por hectare pressupõe um sistema de cuidados que exigiria a atenção de pelo menos três trabalhadores. Para inferir o número de estabelecimentos, adotamos por referência o número médio de hectares de videira plantada nos estabelecimentos do RS (em torno de 3 hectares). Estes elementos são aproximações muito toscas e as utilizamos apenas com vistas a dar uma vaga ideia da dimensão deste sistema no plano mundial.

⁴ Evidentemente, a homogeneidade de produto e do preço não é perfeita. Mesmo entre cereais e oleaginosas de ampla demanda internacional e elevado padrão de homogeneidade (como o trigo, a cevada, o milho e a soja) manifestam-se diferenças de qualidade e preço dos grãos. Não obstante, estas diferenças são mínimas, e giram em torno de uma média que serve de referência universal. Além disso, as variações que emergem estão mais associadas a questões temporais (entressafra, período de entrega, quebra de safra, etc.) do que propriamente a questões de qualidade.

⁵ Esta questão é tão importante que já cabe fazer um breve comentário mesmo na Introdução deste trabalho: tal como veremos, **um dos maiores desafios da vitivinicultura gaúcha encontra-se no crescimento**

elas deixam de ser exclusivas; não são mais a **única** referência a partir da qual vai se organizar a estratégia competitiva.

Os mercados de *commodities* são sistemas relativamente simples com estratégias competitivas de fácil compreensão. No extremo oposto a este tipo de mercado encontram-se os mercados caracterizados pela **elevada diferenciação do produto e elevado grau de monopólio dos produtores**. Estas duas variáveis – diferenciação do produto e grau de monopólio – estão ligadas. **A princípio**, quanto mais diferenciado o bem, maior a capacidade do produtor de “precificar endogenamente” o que ele vende. Há uma anedota (tão conhecida quanto carente de comprovação) que circula entre teóricos de formação de preços. Phil Knight, o CEO da Nike teria sido questionado acerca da enorme distância entre os custos de produção (em torno de US\$ 10,00) de um tênis para corrida e o seu preço usual numa loja de sapatos (em torno de US\$ 100,00). De acordo com a anedota, Knight, teria respondido: **“Nós não vendemos tênis. Nós vendemos emoções. Just do it!”**.

Ora, o exemplo acima, é suficiente para nos fazer entender que, se a vitivinicultura **não** é um sistema de produção de *commodities*, ela também **não** é um sistema marcado por um elevado grau de monopólio, similar ao das grandes marcas de sapatos esportivos. **A vitivinicultura está numa espécie de “limbo”, no meio do caminho entre os dois extremos**. Tal como veremos adiante, esta posição não é de todo “confortável”. As regras e estratégias competitivas das posições extremas - *commodity* (como a soja) e oligopólio diferenciado (como os sapatos esportivos) – são relativamente mais simples.

Mas a vitivinicultura **não** está numa posição intermediária porque a diferenciação produtiva seja menor neste mercado do que na indústria de sapatos esportivos. Na verdade, a diferenciação efetiva (ainda que **não** necessariamente a diferença percebida pelo consumidor) é muito **maior** na vitivinicultura. Não obstante, o grau de monopólio⁶ no interior da vitivinicultura é **muito** limitado. E isto por diversas razões.

acelerado da vitivinicultura do Vale do São Francisco (VSF), que é beneficiada – dentre outros fatores - pela elevadíssima produtividade física das videiras. O fato de que se possa ter até 2,5 colheitas por ano e de que os períodos de colheita possam ser administrados tem impactos positivos muito expressivos sobre os custos de operação das **vinícolas**, que ampliam o grau de utilização de seus equipamentos ao longo do ano e aceleram a rotação-depreciação do capital investido. Voltaremos a este importante ponto mais adiante.

⁶ A literatura de organização industrial adota distintas nomenclaturas para se referir ao que estamos chamando de “grau de monopólio”. Não queremos ingressar em debates técnicos que não interessam aos leitores deste relatório. O grau de monopólio mede-se pela autonomia de precificação, pela capacidade de

Em primeiro lugar, porque há um **limite** em que a diferenciação do produto alavanca o grau de monopólio. A partir de um certo patamar, a diferenciação começa a cumprir um papel oposto. **E isto porque, quando há muitas diferenças, elas são diluídas, elas perdem expressão relativa.** Há apenas três grandes marcas mundiais de sapatos esportivos (tênis): Nike, Adidas e Puma. **Mas há um sem-número de cepas, terroirs, vinícolas afamadas e vinhos premiados no mundo.** Na verdade, há tantas cepas, regiões de excelência e vinhos premiados no mundo que seria preciso toda uma vida para degustar os melhores *Merlot, Prosecco, Cabernet, Syrah, Chardonnay, Champagne, Verde, Rioja, Alentejano, Primitivo, Carmenere, Chenin Blanc, Malbec, Grenache, Pinot Noir, Tempranillo, Tannat, Riesling, Provence*, etc., etc., etc.

Além disso – e em segundo lugar -, a cadeia vitivinícola é marcada por uma capacidade de inovação e transformação absolutamente ímpar. Este traço da cadeia não era evidente até o último quarto do século passado. Em artigo de agosto de 2019 intitulado “Bordeaux Xing Ling: a qualidade surpreendente dos vinhos chineses”, a revista Veja anunciava a última grande virada do mercado com uma matéria que recordava a grande revolução de 1976:

“A ... grande reviravolta no mercado internacional de **vinhos** ocorreu no célebre “Julgamento de Paris”, em 1976. Na ocasião, em uma degustação às cegas, um seleto grupo de críticos franceses comparou rótulos nacionais a exemplares produzidos na Califórnia. Para surpresa de todos, os estrangeiros tiveram notas melhores. O resultado foi recebido na França como uma humilhação comparável à derrota de Napoleão para os ingleses na Batalha de Waterloo. Já os americanos saíram no lucro. A prova colocou na rota de prestígio as vinícolas do agora consagrado Napa Valley.

Uma nova revolução pode acontecer em breve, vinda da China. Até pouco tempo atrás, o gigante asiático só chamava atenção pelo seu potencial de consumo. Entre 2000 e 2011, suas importações de vinho cresceram inacreditáveis 26000%. Com isso, o país tornou-se o quinto maior mercado do produto no mundo. A dose de satisfação dos exportadores começou a virar um sabor amargo quando os chineses resolveram que não queriam apenas beber, mas também competir na produção de vinhos finos. Eles colocaram no mercado 9,3 milhões de hectolitros da bebida em 2018 (o décimo maior volume do planeta). Embora a qualidade média ainda seja baixa, algumas garrafas já recebem elogios de críticos e menções em revistas especializadas. SENECHAL, A. (2019) “

colocar um preço muito acima dos custos. Mas ele se assenta na presença de poucas firmas disputando o mercado. Ou, pelo menos, na existência de poucas firmas na liderança do mercado. As firmas menores, são seguidoras que operam com preços inferiores. No caso dos sapatos esportivos, apenas três empresas - Adidas, Puma e Nike – cumprem o papel de liderança efetiva. As demais, são seguidoras de preços.

Sem sombra de dúvida, entre 1975 e 2020 o mercado vitivinícola mundial entrou em ebulição. E não parece que vá sair deste estado de revolução permanente tão cedo. Três fenômenos vêm operando simultaneamente e têm contribuído para a retroalimentação deste circuito de transformação.

- a) Em primeiro lugar, a globalização rompeu barreiras nacionais e impôs a convergência de padrões de consumo, qualidade e produção.
- b) Em segundo lugar - também sob impulso da globalização, mas apoiado na elevação do nível de renda médio em diversos países, nas alterações na pirâmide etária, nas descobertas da medicina acerca dos malefícios e benefícios das distintas bebidas alcoólicas, e no crescente culto ao corpo e à boa forma – a demanda de vinho foi objeto de marcantes inflexões ao longo dos últimos 50 anos⁷.
- c) Por fim, ao longo das últimas décadas, o desenvolvimento das pesquisas agrônômicas levou à criação de um grande número de novos cultivares com características de resiliência a pragas e doenças, de maior produtividade, com distintos ciclos reprodutivos (maturação precoce ou tardia), capazes de se adaptar a territórios e condições edafoclimáticas peculiares. Isto ampliou sobremaneira os territórios no mundo onde a viticultura tornou-se viável e competitiva.

Mas, para além do “excesso” de diferenciação interna e a contínua emergência de novos produtores e concorrentes há um terceiro elemento que deprime o grau de monopólio da vitivinicultura. Como em todo e qualquer sistema **AGRO**industrial, a base **agrícola** da vitivinicultura assegura um canal de livre entrada para a cadeia. No mundo rural, há uma miríade de produtores/estabelecimentos. Não é preciso um grande volume de capital para ingressar no negócio vitícola. Além disso, por maiores que tenham sido os desenvolvimentos tecnológicos na produção vinícola nas últimas décadas, esta é uma indústria que **também** carrega consigo um elevado grau de tradicionalismo. O que significa dizer que as barreiras especificamente **técnicas** (*know-how*) à entrada de novos concorrentes também são limitadas no elo industrial da cadeia. Ou seja: **com um volume**

⁷ Ao final do século XX, especialmente na Europa, o vinho passou a ser identificado como uma bebida tradicional, “algo antiquada”. A juventude consumia cada vez menos vinho e cada vez mais cervejas e bebidas destiladas. Na entrada do século XXI, contudo, a demanda de vinho voltará a crescer de forma acelerada. Em grande parte, impulsionada pelas pesquisas biomédicas que confirmam os efeitos antioxidantes e anticancerígenos dos vinhos (em especial, dos tintos) e de seu impacto calórico relativamente menor (em especial, dos brancos e espumantes).

de capital relativamente pequeno e com conhecimentos que, em boa parte, são tradicionais e passados de pai para filho, é possível ingressar na vitivinicultura. Por mais que a tecnologia da produção vitivinícola esteja evoluindo, com o apoio de centros de pesquisa que desenvolvem novos cultivares, leveduras, e sistemas de controle de qualidade, estas inovações são, em geral, amplamente disseminadas. Não se tornam propriedade (patente) de uma pequena minoria. Nem geram ganhos extras para ninguém.

Em suma: o padrão competitivo do sistema agroindustrial vitivinícola é absolutamente único. Ele é um dos poucos segmentos do agronegócio caracterizado pela elevada diferenciação de produto. Não obstante, esta diferenciação é tão elevada que (excetuadas exceções!) não chega a emprestar um significativo grau de monopólio e poder de precificação aos agentes da cadeia. Além disso, este é um sistema agroindustrial que vem passando por um amplo conjunto de transformações nas últimas décadas, em função da influência da globalização, da mudança de hábitos dos consumidores e do desenvolvimento das pesquisas agronômicas, biológicas e da própria engenharia genética. E, não obstante, é um sistema agroindustrial milenar onde as barreiras à entrada, tanto nos elos primários (agrícola), quanto nos elos secundários (industriais), são relativamente baixas. Aliás, os novos cultivares e as novas tecnologias de processamento vinícola vêm contribuindo, de modo geral, para reduzir ainda mais as barreiras à entrada no segmento. E a consequência disto é uma nova depressão do grau de monopólio do setor vitivinícola como um todo.

Os desdobramentos gerais deste quadro podem ser observados nas tabulações abaixo. Nelas apresentamos a evolução da produção de uva e de vinho no mundo como um todo e em alguns países selecionados entre os anos 90 do século passado e o final da década de dez do século XXI.

De acordo com a FAO, a produção mundial de uva (em mil toneladas) cresceu em torno de 30% entre 1990 e 2019. Mas a participação relativa das distintas nações neste crescimento foi muito distinta. Quase 78% do acréscimo na produção mundial deveu-se à China, cujo volume de produção foi ampliado em inacreditáveis 1.395% ao longo do período. No início dos anos 90 a produção de uvas da China era similar à brasileira e correspondia a pouco mais de 10% da produção italiana. A partir de 2010, a China superou a Itália e tornou-se o maior produtor mundial de uvas.

Quadro 1 - Produção de Uva em Países selecionados de 1990 a 2019 (em Mil Toneladas)

Ano	Mundo	Brasil	Argentina	Chile	África do Sul	Australia	China	Espanha	EUA	França	Itália
1990	59.747	805	2.342	1.171	1.318	824	961	6.474	5.136	8.205	8.438
2000	63.553	1.024	2.460	1.900	1.455	1.311	3.373	6.540	6.974	7.763	8.870
2010	66.655	1.355	2.620	2.629	1.743	1.684	8.238	6.108	6.778	5.894	7.788
2019	77.137	1.485	2.520	2.702	1.993	1.554	14.372	5.745	6.233	5.490	7.900
(2019 - 1990)	17.390	681	178	1.531	675	729	13.411	-728	1.098	-2.716	-538
Varição	29,1%	84,6%	7,6%	130,7%	51,2%	88,5%	1395,2%	-11,3%	21,4%	-33,1%	-6,4%

FDB: FAO - <http://www.fao.org/faostat/en/#data> - acesso em 22.02.2021

O Quadro 2, abaixo, apresenta a evolução relativa da participação de cada país na produção vitícola. No que diz respeito ao Brasil é interessante observar que, apesar do surpreendente dinamismo chinês, a participação na produção e mercado mundial de uvas foi ampliada ao longo do período. Na verdade, a participação nacional neste setor praticamente dobrou entre o início dos anos 90 - quando o Brasil respondia por aproximadamente 1% da produção mundial - e os últimos anos da segunda década do século XXI, quando a participação gira em torno de 2%.

Quadro 2 - Participação Percentual de Países Selecionados na Produção Mundial de Uva

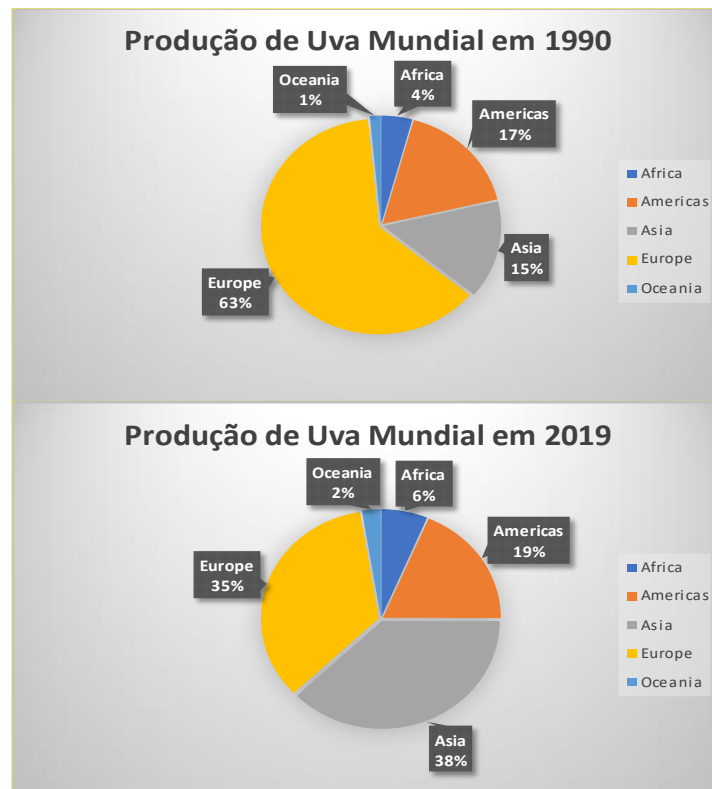
Ano	Brasil	Argentina	Chile	África do Sul	Australia	China	Espanha	EUA	França	Itália
1990	1,35%	3,92%	1,96%	2,21%	1,38%	1,61%	10,84%	8,60%	13,73%	14,12%
2000	1,61%	3,87%	2,99%	2,29%	2,06%	5,31%	10,29%	10,97%	12,21%	13,96%
2010	2,03%	3,93%	3,94%	2,62%	2,53%	12,36%	9,16%	10,17%	8,84%	11,68%
2019	1,93%	3,27%	3,50%	2,58%	2,01%	18,63%	7,45%	8,08%	7,12%	10,24%

FDB: FAO - <http://www.fao.org/faostat/en/#data> - acesso em 22.02.2021

Como regra geral, a velocidade com que se alteram as posições relativas de continentes, países e regiões na **produção agrícola** é muito maior do que a velocidade em que se alteram as posições relativas na **produção industrial**. A agricultura é o setor de livre entrada por excelência. Por menores que sejam as barreiras tecnológicas e de capital ao ingresso no setor industrial, elas tendem a ser muito superiores às barreiras na agricultura.

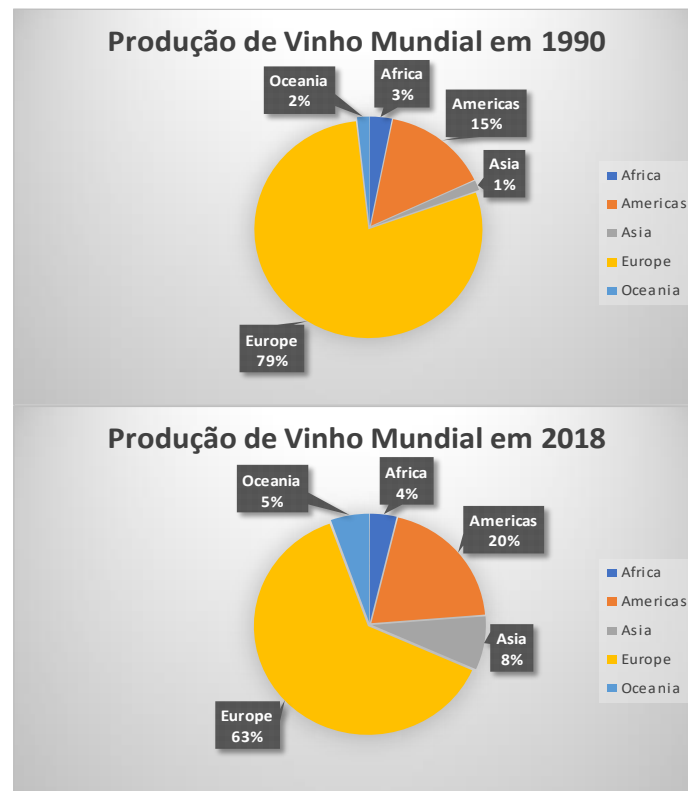
Esta regra geral mostra-se inteiramente válida na vitivinicultura. Entre 1990 e 2018 mudaram as posições relativas de produtores de uvas e de vinhos. Mas alterou-se mais a posição de países e continentes na produção vitícola (agrícola) do que na indústria **vinícola**. Este descolamento entre os dois movimentos levanta uma questão que será a maior importância para nós: **é possível projetar, a partir da evolução da viticultura, alguma tendência na vinicultura?**

Gráfico 1 - Produção Mundial de Uva em 1990 e 2019 por Continente



FDB: FAO - <http://www.fao.org/faostat/en/#> acesso em 22.02.2021

Gráfico 2 - Participação na Produção de Vinho por Continente



FDB: FAO - <http://www.fao.org/faostat/en/#> acesso em 22.02.2021

Os dois gráficos da página anterior deixam clara a assincronia de movimentos. A participação da Europa na viticultura caiu de 63% para 35% no período, enquanto a participação da Ásia passou de 15% para 38%. Diferentemente, na vinicultura a participação da Ásia se elevou de 1% para 8% e a participação da Europa caiu de 79% para 63%. Aparentemente, a nova produção vitícola da Ásia está voltada essencialmente para o consumo *in natura* ou para outros derivados de uva (sucos, por exemplo) que não o vinho. **A questão que fica é: esta configuração é estável ou ela sinaliza para novas transformações?** Talvez a análise mais detalhada da evolução anual da participação de países selecionados possa lançar alguma luz sobre esta questão. Os dois próximos quadros estatísticos – o terceiro e o quarto – abaixo, trarão luz sobre estes pontos.

Quadro 3 - Produção de Vinho em Países Selecionados (em Mil Toneladas)

Ano	Mundo	Brasil	Argentina	Chile	África do Sul	Austrália	China	Espanha	EUA	França	Itália
1990	28.513	311	1.404	398	771	445	254	3.969	1.845	6.552	5.487
2000	28.315	300	1.254	667	695	806	1.050	4.117	2.487	5.754	5.409
2010	27.028	246	1.609	884	933	1.142	1.600	3.610	2.711	4.532	4.469
2018	29.058	391	1.452	1.290	950	1.285	1.922	4.440	2.384	4.889	5.415
Média (1990/91)	27.052	308	1.427	344	787	419	277	3.554	1.783	5.410	5.733
Média (2017/18)	27.135	381	1.317	1.120	1.016	1.327	1.907	3.845	2.277	4.263	4.899
2017/18 - 1990/91	83	73	-110	776	230	908	1.630	291	494	-1.147	-834
Variação	1,9%	25,7%	3,5%	224,3%	23,2%	189,0%	656,8%	11,9%	29,2%	-25,4%	-1,3%

FDB: FAO - <http://www.fao.org/faostat/en/#data> - acesso em 22.02.2021

O primeiro a observar no Quadro 3, acima é que a produção mundial de vinho pouco se alterou entre 1990 e 2018. Na verdade, se tomamos os anos extremos da série o crescimento na produção mundial foi tão somente de 1,9%. Esta relativa estabilidade na produção e na **quantidade demandada** (que envolveu, inclusive, um pequeno período de retração, nos anos 90) já nos ajuda a entender a maior **estabilidade** relativa da distribuição mundial de **produção vinícola** com relação à **vitícola**. Aqueles países cuja produção de uvas cresceu aceleradamente se depararam com uma demanda crescente e não precisaram deslocar os antigos produtores. Diferentemente, em um mercado relativamente estagnado – como o mercado vinícola – a ampliação expressiva da produção das novas regiões teria que envolver o deslocamento (e, no limite, o encerramento da produção) de um conjunto de firmas e produtores consolidados. Evidentemente, este é um processo mais complexo e mais árduo do que a mera ocupação de uma fatia maior de um mercado em crescimento.

Como se isto não bastasse, a estabilidade na demanda e na produção de vinhos ao longo das três décadas representadas no Quadro 3 é mais aparente do que real. Por trás da estabilidade na **quantidade** processou-se uma mudança radical no **perfil da demanda**,

com significativo avanço da produção e consumo de vinhos finos (de maior valor agregado) em detrimento dos vinhos de mesa⁸ (de menor valor agregado). Esta “sofisticação” da demanda ajudou a proteger os produtores tradicionais, com maior *expertise* na produção de vinhos finos e obstaculizou o processo de redistribuição e realocação mundial da produção vinífera.

Não obstante, este processo de realocação geográfica se deu e está em processo. Ele fica evidenciado quando comparamos os dados da evolução mundial de produção com a dinâmica de alguns países. De acordo com a FAO, a produção mundial de vinho cresceu em apenas 83,5 mil toneladas entre 1990/91 e 2017/18. Mas ao longo deste período a produção chinesa foi ampliada em 1.630 mil toneladas, uma variação percentual de quase 660%. E não foi só a China que ampliou sua participação. Austrália ampliou a produção e a oferta em 907 mil toneladas; os EUA ampliaram a produção e a oferta em 494 mil toneladas; e o Chile ampliou sua produção e oferta em 756 mil toneladas.

Como explicar, então, a estabilidade da produção global? **A produção global foi estabilizada pela depressão na produção de fornecedores tradicionais. Mais especificamente, os dois maiores e mais tradicionais produtores vinícolas do final do século XX, França e Itália, foram aqueles que apresentaram a maior diminuição absoluta na produção: menos 1.147 mil toneladas e menos 834 mil toneladas, respectivamente. Esta é uma das maiores lições da recente evolução do mercado vinícola internacional: ao contrário do que se acreditava até poucos anos, não há posições competitivas consolidadas e insuperáveis.**

O que importa entender do exposto acima é que o dinamismo do mercado vinícola é indiscutível. E mesmo sendo menor que o dinamismo do mercado vitícola, é possível perceber uma relação entre ambos. Observemos em conjunto os Quadros 1, 2 e 3 acima e o Quadro 4, abaixo, onde está representada a evolução da participação relativa (percentual) dos distintos países no mercado vinícola.

⁸ A categoria “vinho de mesa” não tem um significado único e bem determinado nos diversos países que a adotam. Como regra geral, refere-se a vinhos relativamente baratos consumidos com as refeições cotidianas e que, em muitos países, são vendidos e servidos em jarra (por oposição a garrafas individuais) nos restaurantes. No caso do Brasil, entretanto, onde a legislação autoriza a vinificação de uvas não viníferas, a categoria é utilizada normalmente para se referir a vinhos produzidos a partir de videiras americanas ou híbridas (*vitis labruscas*).

Quadro 4 - Participação Percentual de Países Seleccionados na Produção Mundial de Vinho

Ano	Brasil	Argentina	Chile	África do Sul	Austrália	China	Espanha	EUA	França	Itália
1990	1,09%	4,92%	1,40%	2,71%	1,56%	0,89%	13,92%	6,47%	22,98%	19,24%
2000	1,06%	4,43%	2,36%	2,45%	2,85%	3,71%	14,54%	8,78%	20,32%	19,10%
2010	0,91%	5,95%	3,27%	3,45%	4,23%	5,92%	13,36%	10,03%	16,77%	16,54%
2018	1,34%	5,00%	4,44%	3,27%	4,42%	6,61%	15,28%	8,20%	16,82%	18,64%

FDB: FAO - <http://www.fao.org/faostat/en/#> acesso em 22.02.2021

Ao analisarmos os quatro conjuntos de dados em simultâneo vemos que: 1) aqueles países que diminuíram (França e Itália) ou estabilizaram (Argentina) a produção absoluta de uva foram os que mais perderam posição relativa e absoluta **não só na produção vitícola mas também na produção vinícola ao longo do período**; 2) aqueles países que mais ampliaram (China, Austrália e Chile) a produção absoluta de uva e que mais ganharam participação na produção **vitícola** mundial⁹ também foram aqueles que mais ampliaram sua participação absoluta e relativa no mercado mundial de vinho. Ora, correlação não é teoria: o fato de que estes dois movimentos - o aumento e a diminuição da participação na produção de uva e vinho – normalmente venham “casados” não significa que um explique o outro. **Não** podemos afirmar que o aumento da produção **vitícola** de um território necessariamente vá levá-lo a ter, no futuro, uma maior participação na produção **vinícola**. Mas podemos e devemos, sim, levantar esta possibilidade. **Planejamento estratégico é isso: projetar e avaliar a probabilidade de cenários possíveis.**

Um outro ponto importante que emerge da análise conjunta dos 4 quadros: não parece possível explicar a mudança das posições relativas dos países alegando que “como a participação da China era muito pequena e este país vem ampliando sua participação em toda a fruticultura no mundo era esperado que países tradicionais (como França e Itália) sofressem alguma perda relativa de posição”. Esta “explicação” não dá conta do fato de que países que já tinham uma posição consolidada no mercado mundial alcançaram ampliar sua produção absoluta e manter – como Espanha – ou ampliar – como o Chile, a Austrália e a África do Sul – suas participações relativas no mercado **vinícola** mundial. Na verdade, a única regra absolutamente geral que podemos extrair das informações anteriores é a de que – a despeito de **não** haver uma relação simples e direta entre produção **vitícola** e produção **vinícola** – existe uma relação forte e significativa

⁹ E o fizeram de forma contínua e estatisticamente inquestionável.

entre a dinâmica de expansão ou retração da **viticultura** e a expansão absoluta e relativa da **vinicultura**. O fato desta relação não ser impositiva (admitindo exceções) e o fato da mesma não se manifestar **imediatamente**, mas de forma **mediata** (comportando um *gap* temporal) tende a obscurecer a compreensão do fenômeno. Compreendê-lo adequadamente é condição *sine qua non* para a correta avaliação dos desafios abertos à vinicultura gaúcha. Senão, vejamos.

2 A Vitivinicultura Brasileira, Gaúcha e Serrana: da unidade à multiplicidade

Se observarmos a evolução da participação do Brasil no mercado vitivinícola mundial a partir dos dados da FAO, tabulados anteriormente, veremos que o país apresentou um desempenho razoável ao longo do período. A produção vitícola nacional mais do que dobrou, passando de pouco mais de 750 mil toneladas ano para algo em torno de 1 milhão e 600 mil toneladas ano. E, a despeito do notável crescimento chinês, ampliamos a participação na produção vitícola mundial, de algo em torno de 1,3% (média da participação nos anos de 1990-92) para algo em torno de 2,1% (média de 2017-19).

A performance da produção vinícola não foi tão alvissareira. Mas está longe de ser desprezível. Tanto a produção absoluta quanto a participação relativa do Brasil no mercado internacional de vinhos mantiveram-se essencialmente inalteradas¹⁰. Se este resultado não chega a ser motivo de comemoração, ele tampouco é motivo de lamúria. Muito antes pelo contrário. Se compararmos a performance do Brasil com a daqueles países que **ainda** ocupam o papel de lideranças no mercado mundial – Itália e França -, ou com a performance da vizinha Argentina, veremos que até temos algo a comemorar. Em especial se atentamos para o fato de que a relativa estabilidade da produção mundial de vinho não se deu apenas pela queda na produção francesa e italiana. Diversos países produtores que se inseriam de forma periférica no mercado mundial e cuja indústria vinícola sobrevivia graças à proteção tarifária (que garantia o mercado interno para a produção local) sofreram perdas expressivas com os novos padrões competitivos impostos pela globalização. Diferentemente, o Brasil ampliou a viticultura, ao mesmo tempo em que sustentou, qualificou e modernizou sua vinicultura. Esta performance está longe de ser elementar. E deve ser bem compreendida.

Na base de tudo, encontra-se a solidez institucional da cadeia vitivinícola nacional. Uma solidez que emerge, contraditoriamente, do fato de que, até poucos anos atrás, esta não era uma cadeia rigorosamente **nacional**. Nem mesmo chegava a ser uma cadeia regional (ou estadual). Ela **era**, essencialmente, uma cadeia **local**, indissociável

¹⁰ Como se pode observar nos Quadros 3 e 4, há um sinal de estagnação na produção total e na participação mundial. Há uma pequena inflexão negativa. Muito provavelmente, tal fato está associado à instabilidade da produção vinícola nacional, submetida a intempéries. Em especial, a série é afetada pela extraordinária quebra de safra de 2016.

daquela parcela da região serrana do Rio Grande do Sul que foi desbravada e colonizada por imigrantes italianos a partir do último quartel do século XIX.

A história do desenvolvimento da vitivinicultura da “Serra Italogaúcha” é longa e já foi contada inúmeras vezes¹¹. A nós interessa apenas chamar a atenção para um ponto, tão importante, quanto usualmente subestimado. A vitivinicultura não é apenas o **primeiro** sistema agroindustrial da “Serra Italogaúcha”. De fato, ela é a base de todo o desenvolvimento econômico e industrial do território. A ampla diversificação produtiva da Serra – que tanto chama a atenção dos analistas de desenvolvimento regional – é totalmente tributária da vitivinicultura. A indústria automotiva serrana (com seus afamados ônibus e caminhões) deita suas raízes na produção de carroças e carretas para o transporte de uva e de vinho em barris e em garrações. A famosa indústria serrana do mobiliário é um desdobramento das demandas de equipamentos para a vitivinicultura – das pipas e barris, aos cestos para a coleta de uva, passando por partes e peças de equipamentos agrícolas e de transporte. A famosa indústria da cutelaria serrana deita suas raízes nas demandas de tesouras de poda, de enxadas e de pequenos instrumentos para a lida vitícola, bem como nas demandas de equipamentos metálicos para o processamento do vinho. Qual a relevância deste ponto para nós? A importância encontra-se no fato de que ele nos permite entender que a vitivinicultura da Serra não é apenas um arranjo produtivo caracterizado por elevado enraizamento territorial e cultural. Ele mesmo é artífice e instrumento desta unidade cultural e institucional, que se desdobra em acumulação de capital social e em sistemas de governança que emprestam resiliência e competitividade ao conjunto da economia serrana.

Ao contrário do que se poderia pretender numa leitura mais simples e mecânica das relações entre cultura e produção material, o processo de construção de sistemas de governança na Serra **não** pode ser interpretado de forma unidirecional, nos seguintes termos:

Imigração italiana → identidade cultural → acumulação de capital
social → construção de instituições reguladoras da concorrência e de
sistemas de governança → ampliação da competitividade sistêmica

¹¹ Um dos melhores trabalhos sobre o tema é a tese de doutorado de FARIAS (2016). O autor vai muito além da descrição histórica e faz uma análise pormenorizada da construção das estruturas de governança que emprestaram resiliência competitiva ao arranjo produtivo vitivinícola local, desde o início do século XX até os dias atuais.

→ resiliência da **vitivinicultura** e demais cadeias produtivas da Serra

Na verdade, a **vitivinicultura não se encontra apenas no “final da linha”**. Ela também está na **origem** de todo o processo. Seja em termos históricos, seja na atualidade, a vitivinicultura cumpriu e **continua cumprindo** um papel articulador na construção da identidade cultural serrana. De sorte que o sistema **também** tem que ser lido como:

Imigração italiana & **vitivinicultura** → identidade cultural →
acumulação de capital social → construção de instituições
reguladoras da concorrência e de sistemas de governança →
ampliação da competitividade sistêmica → resiliência das cadeias
locais¹²

Foi o reconhecimento (ainda que subliminar, apenas parcialmente consciente) por parte dos agentes políticos e econômicos locais da centralidade da vitivinicultura para a construção da identidade cultural e da pujança econômica da Serra que viabilizou a sobrevivência e crescimento desta cadeia produtiva ao longo das últimas décadas. A despeito dos enormes desafios impostos pela globalização e pelo ingresso no mercado nacional de competidores tradicionais, que operavam em um patamar de qualidade superior ao padrão vigente internamente, a velocidade de adaptação e resposta interna foi extraordinária. Como isto foi possível? A partir da atuação de organizações de governança, de regulação competitiva e de pesquisa e desenvolvimento técnico e produtivo que foram sendo criadas no território – algumas com recursos locais, e outras com recursos públicos federais e estaduais – com vistas a apoiar o desenvolvimento da vitivinicultura e que passaram a operar como um sistema inovativo. Todas estas organizações emergiram do esforço e mobilização de agentes locais. Três, em especial, merecem menção por seu protagonismo.

A primeira delas é a unidade Uva e Vinho da Embrapa. Criada em 26 de agosto de 1975 e sediada no município de Bento Gonçalves, este centro de pesquisa foi protagonista na qualificação da vitivinicultura serrana e esteve no centro do

¹² Ainda não é chegado o momento de explorar exaustivamente o significado desta “recolocação” da vitivinicultura na “ponta” do processo de construção da identidade cultural e da acumulação de capital social na Serra. Somente após apresentarmos e discutirmos as **ameaças** atualmente postas à vitivinicultura serrana é que poderemos explorar esta “inversão”. O que importa entender aqui é que: 1) o vinho não é uma *commodity*, mas um produto altamente diferenciado cujo consumo é carregado de significado simbólico e cultural; 2) a associação entre a vitivinicultura serrana e a cultura e padrões de solidariedade e organização socioeconômica da “Serra ItaloGaúcha” comporta potencialidades não desprezíveis no plano do *marketing* deste produto e da articulação política e institucional em sua promoção e defesa por parte do poder público.

transbordamento desta cultura para outros territórios do Estado e do país. Entre suas inúmeras contribuições ao desenvolvimento da vitivinicultura gaúcha, encontra-se, por exemplo, o desenvolvimento de cultivares tardios e precoces de cepas bem adaptadas às nossas condições edafoclimáticas e valorizadas comercialmente. Os novos cultivares contribuíram para o enfrentamento de um dos problemas mais graves da vitivinicultura serrana: a concentração da demanda de mão-de-obra para a colheita de uva e a concentração da oferta de matéria-prima para as vinícolas no mesmo período do ano¹³.

Mas a despeito da sede da unidade Uva e Vinho da Embrapa estar localizada em Bento Gonçalves, as pesquisas desta organização não ficaram restritas à vitivinicultura serrana. A partir de 1993, a unidade Uva e Vinho cria a Estação Experimental de Viticultura Tropical (EVT), em Jales/SP, município em que a viticultura havia se desenvolvido com vistas à produção de uvas de mesa. Desde então, a Embrapa Uva e Vinho vem se destacando entre os centros internacionais de pesquisa no acompanhamento e desenvolvimento de tecnologias consistentes com aquela que, talvez, seja a maior revolução da vitivinicultura na entrada do terceiro milênio: a emergência da vitivinicultura tropical. E isto na exata medida em que os sistemas de Pesquisa & Desenvolvimento Agroindustrial da maior parte dos países em que vem se desenvolvendo a vitivinicultura tropical são relativamente subdesenvolvidos¹⁴ e contam com recursos materiais e humanos menos qualificados do que os recursos de um centro consolidado como a Embrapa. O significado das contribuições da Embrapa para o desenvolvimento da vitivinicultura tropical serão objeto de consideração detalhada mais adiante. Por enquanto cabe apenas sinalizar que estas contribuições abrem, de um lado, a mais importante e inovadora janela de oportunidade para esta cadeia agroindustrial no Brasil e impõem, de outro lado, um desafio competitivo não desprezível à vitivinicultura gaúcha.

¹³ É bem verdade que as cultivares precoces e tardias desenvolvidas pela Embrapa tiveram maior impacto na produção de suco do que para outros derivados da uva. Além disso, ainda há que se avançar no sentido de conquistar uma maior coordenação e governança. O desenvolvimento das novas cultivares não implica nem o seu plantio, nem o equilíbrio e distribuição consistente das cultivares precoces, tradicionais e tardias entre os estabelecimentos viticultores da Serra. Para tanto, seria preciso uma estrutura de governança que ainda está em processo de construção. Voltaremos a este ponto mais adiante. A este respeito, veja-se a entrevista de Paviani em DUMONT. A. (2014).

¹⁴ Dentre os países que vêm se destacando na produção vitivinícola tropical encontram-se Índia, Tailândia, Myanmar, Bangladesh, Venezuela, Brasil e alguns países africanos. A este respeito, veja-se PEREIRA, G. et al. 2018.

As duas outras organizações que protagonizaram o processo de qualificação e modernização da vitivinicultura serrana – e, por extensão da vitivinicultura gaúcha e nacional¹⁵ – não são organizações com personalidade jurídica única. Na verdade, elas já emergem como “complexos organizacionais”.

Estamos nos referindo, em primeiro lugar, ao sistema cooperativo serrano, que vai encontrar sua máxima organicidade na constituição da FECOVINHO. A importância do sistema cooperativo encontra-se no fato de que a vitivinicultura serrana emerge como agroindústria familiar. Inicialmente, produção vitícola e vinícola eram realizadas no estabelecimento rural. A consequência era a falta de homogeneidade e estabilidade no produto e a inexistência de ganhos de escala, deprimindo a competitividade do produto. Ao longo do tempo e de forma crescente, impôs-se uma divisão do trabalho entre viticultura (agrícola) e vinicultura (industrial). Mas esta divisão do trabalho não se impôs sem traumas e ressentimentos. Em especial da parte dos produtores rurais, que perdiam o controle sobre o processo de agregação de valor à sua matéria-prima. E as tensões entre fornecedores agrícolas e clientes beneficiadores muitas vezes levavam a práticas oportunistas. Práticas estas que eram potencializadas pela crônica instabilidade das condições edafoclimáticas e pluviométricas da Serra. O desenvolvimento do sistema cooperativo e a articulação das cooperativas vitivinícolas em uma Federação foi um passo fundamental para (senão a superação, pelo menos a) mitigação e administração dos conflitos inerentes a um sistema produtivos não-integrado.

Por fim, temos que nos referir ao sistema de governança geral da vitivinicultura serrana. Ao longo dos anos, várias associações de viticultores e vinicultores foram criadas na Serra. Mas duas em particular, definiram um “ponto de virada” por sua amplitude, representatividade e capacidade de influenciar os destinos da cadeia: a Uvibra e o Ibravin. A primeira é mais antiga e emergiu a partir da mobilização dos produtores locais com vistas a qualificar a vinicultura serrana através da crescente substituição das cepas americanas e híbridas pelas cepas viníferas, responsáveis pela produção dos chamados “vinhos finos”. A estruturação do Ibravin é indissociável da constituição do Fundovits,

¹⁵ Em seu sentido mais amplo e menos determinado, a vitivinicultura brasileira é tão antiga quanto a colonização portuguesa. Mas a vitivinicultura enquanto um complexo agroindustrial (ou seja: em que a matéria-prima vitícola se destina fundamentalmente ao beneficiamento) voltado ao atendimento de uma demanda externa ao território se origina, no Brasil, na Serra Gaúcha. **Neste sentido, o desenvolvimento histórico da vitivinicultura brasileira é o desenvolvimento e transbordamento (para além de seu território original) da vitivinicultura serrana.**

no final dos anos 90. Mas – até certo ponto em função mesmo do aporte de recursos com que a nova organização foi contemplada – sua capacidade de intervenção sobre a cadeia foi alavancada. O que importa é que estas duas organizações passaram a trabalhar de forma crescentemente solidária e ganharam uma audiência, capacidade de mobilização e de intervenção sobre o conjunto da cadeia que era latente (dadas as bases culturais e de acúmulo de capital social que caracterizam a vitivinicultura serrana) mas que ainda não haviam se realizado plenamente¹⁶.

Ora, onde há competência, há inovação. Onde há inovação, há mudança. Onde há mudança, há desequilíbrio. E emerge o insólito, o que não era previsto, o que não estava no *script*. A qualidade do trabalho de P&D da Unidade Uva e Vinho da Embrapa e a qualidade do trabalho de governança e qualificação competitiva da Uvibra-Ibravin-Fundovits e do sistema cooperativo serrano levou a um desdobramento imprevisível que comporta um grande desafio.

A unidade **Uva e Vinho** da Empresa **BRASILEIRA** de Pesquisa Agropecuária está sediada em Bento Gonçalves. O Instituto **BRASILEIRO** do Vinho está sediada em Bento Gonçalves. A União **BRASILEIRA** de Vitivinicultura está sediada em Bento Gonçalves. E isto não é gratuito. Até pouco tempo atrás, a vitivinicultura brasileira se confundia com a vitivinicultura gaúcha, nucleada pela Serra. Mas, em grande parte pelo arrojo e competência destas instituições, a vitivinicultura **brasileira** transbordou da Serra e do RS. Este é o tema da próxima seção.

¹⁶ Do nosso ponto de vista, a melhor exposição do significado da emergência do Ibravin para a consolidação do sistema serrano de governa encontra-se em FARIAS, 2016 (em especial, p. 140 e seguintes). Nas palavras do autor: “Em 05 de julho de 2007, com a assinatura da Lei nº 12.743, ocorre o momento de consolidar a ideia de criação de uma organização que coordene as principais ações do segmento vinícola do RS. Através dessa Lei foi possível realizar o repasse direto ao IBRAVIN de 25% do montante recolhido pela taxa anteriormente criada pela Lei 10.989. A proposta original do IBRAVIN foi gerir e executar uma série de projetos aprovados através do FUNDOVITIS, constituído basicamente pela renúncia fiscal parcial por parte do governo do estado. A partir da existência e da destinação deste recurso sob gerência do IBRAVIN, a organização conseguiu aglutinar internamente uma série de outras organizações, que por falta de estrutura ou recursos, tinham suas reivindicações setoriais esvaziadas”. (FARIAS, 2016, p. 141)

3 Desenvolvimento Recente e Oportunidades Abertas às Vitiviniculturas Brasileira e gaúcha: sinal de conflito à frente?

Na primeira seção deste relatório, apresentamos e analisamos a evolução da participação absoluta e relativa dos cinco continentes e de alguns países selecionados na produção vitícola e vinícola mundial. Vimos que a França e a Itália, ainda são os maiores produtores mundiais de vinho, respondendo por mais de um terço da oferta mundial. Não obstante, a hegemonia de ambos vem sendo contestada de forma persistente e consistente há décadas, desde o Julgamento de Paris em 1976, que colocou vinhos californianos à frente dos franceses, até o *Concours Mondial de Bruxelles* de 2019 que deu 5 medalhas Grande Ouro a vinhos chineses. E o desdobramento desta contestação tem sido a paulatina perda de participação de França e Itália no mercado mundial. Vimos, também, que há uma correlação significativa entre ampliação da produção vitícola e da participação percentual nesta produção e ampliação da produção vinícola e da participação percentual neste mercado. **Ora, é momento de analisar como vem se dando a evolução da produção vitivinícola nacional.**

Quadro 5 - Evolução da Produção Vitícola Nacional e de UFs selecionadas entre 2009 a 2019 (em toneladas)

Ano	Brasil	Rio Grande do Sul	Pernambuco	Bahia	São Paulo	Resto do BR
2009	1.365.491	737.363	158.517	90.508	185.123	12.584
2014	1.454.183	812.517	236.719	77.504	153.822	14.342
2019	1.485.292	667.018	456.080	71.939	149.064	11.396

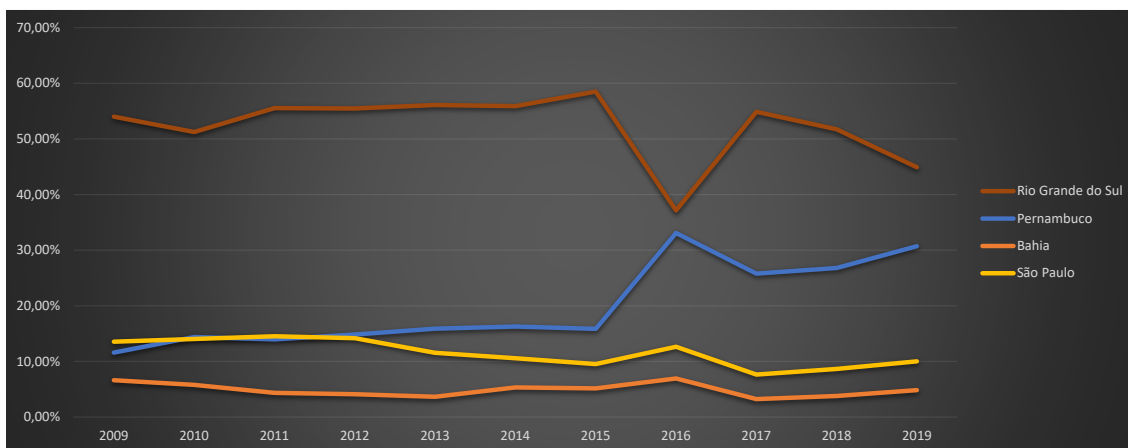
FDB: Pesquisa Agrícola Municipal - IBGE - <https://sidra.ibge.gov.br/tabela/1613> - acesso 20.02.2021

Quadro 6 - Evolução da Participação de UFs selecionadas na Produção Vitícola Nacional

Ano	Rio Grande do Sul	Pernambuco	Bahia	São Paulo	Resto do BR
2009	54,00%	11,61%	6,63%	13,56%	0,92%
2014	55,87%	16,28%	5,33%	10,58%	0,99%
2019	44,91%	30,71%	4,84%	10,04%	0,77%

FDB: Pesquisa Agrícola Municipal - IBGE - <https://sidra.ibge.gov.br/tabela/1613> - acesso 20.02.2021

Gráfico 3- Participação de UFs Selecionadas na Produção Vitícola Nacional



FDB: Pesquisa Agrícola Municipal - IBGE - <https://sidra.ibge.gov.br/tabela/1613> - acesso 20.02.2021

As tabulações e, acima de tudo, o Gráfico 3, falam por si mesmas: tal como a posição da França e da Itália vem sendo contestadas pelos EUA e pela China e por alguns *players* menores (mas, de forma alguma, insignificantes) como Austrália, Chile e África do Sul, a “hegemonia solitária” do Rio Grande do Sul no segmento também está sob crescente contestação. **A principal contestação vem de Pernambuco, cuja participação na produção vitícola nacional cresceu de 11,61% em 2009 para mais de 30,71% em 2019.**

De outro lado, parece igualmente inquestionável que os dois concorrentes tradicionais do Rio Grande do Sul na produção vitícola (até a emergência de Pernambuco como *player*), São Paulo e Paraná, vêm diminuindo a produção absoluta e perdendo participação relativa no mercado vitícola. A evolução de Santa Catarina e Bahia (assim como do restante do Brasil) é ambígua: a queda na produção absoluta é discreta e não parece haver uma tendência bem definida.

O resultado deste conjunto de movimentos é que, entre 2009 e 2019, o Rio Grande do Sul perdeu participação na produção vitícola nacional, mas de forma bastante discreta¹⁷. O acelerado crescimento de Pernambuco vem se dando às custas, principalmente, daqueles Estados cuja viticultura voltava-se, fundamentalmente, ao consumo *in natura*. Porém, há indícios de que esta divisão do trabalho entre a vitivinicultura gaúcha e do resto do Brasil – em que caberia à primeira o

¹⁷ A participação do RS nos anos iniciais da série (2009-2011) foi, em média, de 53,6% e a média nos anos finais (2017-2019) foi de 50,51%.

processamento da uva (em vinho e suco) e à segunda a produção para consumo *in natura* - não é uma divisão estável, mas já se encontra em processo de contestação.

Até pouco tempo atrás acreditava-se que a produção vitícola tropical era consistente com a produção de variedades americanas e híbridas, adequadas ao consumo de mesa e à produção de sucos, mas inadequadas para a produção de vinhos finos. Esta percepção já foi totalmente superada. Em um importante trabalho publicado em 2018 e intitulado “*Vinhos Tropicais do Semiárido do Brasil: desvendando o potencial desta nova fronteira geográfica do vinho*” um conjunto de pesquisadores da Embrapa Uva e Vinho e de Instituições de Ensino e Pesquisa de Pernambuco e da Bahia afirmam que:

“A principal característica desta nova fronteira vitivinícola, que a diferencia de todas as regiões vitivinícolas do Brasil e do mundo, é que a data da poda das videiras e da colheita das uvas é definida pelo produtor, em função das condições climáticas (evitando-se os períodos chuvosos), das demandas do mercado, da capacidade de estocagem e vinificação, dos tipos e estilos de vinho a serem elaborados, além de se levar em conta atributos qualitativos e as tipicidades dos vinhos obtidos. Nesta região, pode-se podar videiras e colher uvas em qualquer época do ano, em todos os meses e todas as semanas, o que traz inúmeros benefícios, como a possibilidade de escalonamento da produção, não sendo necessário ter uma estrutura física muito grande para absorver e vinificar todas as uvas colhidas. Assim, o produtor poda e colhe de acordo com a sua programação. Normalmente os produtores evitam colher nos períodos chuvosos, entre janeiro e abril, mas, em algumas empresas, as colheitas e vinificações ocorrem em praticamente todos os meses do ano. A vitivinicultura tropical do VSF é altamente exigente em tecnologias, pois requer conhecimento profundo das exigências das videiras, bem como dos produtos a serem elaborados. É necessária a aplicação de hormônios para a quebra de dormência (cianamida hidrogenada), uso racional da fertirrigação, controles de pragas e doenças, bem como diferentes processos enológicos.

Atualmente a região elabora cerca de 4 milhões de litros de vinhos finos por ano, contando com uma área de vinhedos de aproximadamente 400 hectares. Desta produção, cerca de 70% do volume são de espumantes (2 milhões e 800 mil litros de vinhos), dos quais cerca de 50% (1 milhão e 400 mil litros) são moscatéis (doces), enquanto que os outros 50% são espumantes finos bruts (secos) ou démi-secs (meio doces), podendo ser brancos ou rosados. Além destes, cerca de 29% dos vinhos são tintos, entre vinhos jovens e de guarda, secos ou suaves, com apenas 1% de vinhos brancos, entre secos e suaves (PEREIRA et al, 2018)”.

Ora, assumindo que esta leitura esteja correta¹⁸, fica evidente que a vitivinicultura tropical brasileira está se anunciando como um grande desafio competitivo à vitivinicultura gaúcha. Um desafio que poderá ser tão grande (ou até

¹⁸ E ela vem sendo corroborada por uma ampla e diversificada literatura. Veja-se, por exemplo: NASCIMENTO, A. et al (2016); NETO, B. S. e BASSO, D. (2005); NOGUEIRA, F. S. et al (2016); PADILHA, C. V. S. et al (2015); PEREIRA, G. E. et al (2020); PEREIRA, G. E. et al. (2018); PROTAS, J. F. S. (2016).

mesmo maior!) que aquele representado pela concorrência externa a partir dos anos 80 do século passado. Um desafio que apenas se inicia pela questão da produtividade física, como fica claro no Quadro 7, abaixo.

Quadro 7 - Produtividade Física da Viticultura em UFs Selecionadas (Toneladas / Hectares)

Ano	Brasil	Rio Grande do Sul	Pernambuco	Bahia	Minas Gerais	São Paulo	Resto de BR
2009	16,78	15,28	26,41	24,30	14,50	16,51	20,73
2014	18,46	16,25	34,83	27,08	14,74	19,13	20,23
2019	19,90	14,35	51,79	37,35	14,36	18,58	18,38

FDB: Pesquisa Agrícola Municipal - IBGE - <https://sidra.ibge.gov.br/tabela/1613> - Acesso: 20.02.2021

Para que se possa avaliar adequadamente o quadro acima é preciso entender que distintos tipos de uva – viníferas e labruscas – e distintas castas apresentam produtividade muito diferentes. No quadro acima, estamos operando com uma média. E esta média é viesada, uma vez que os distintos estados da federação são especializados em tipos e cepas distintas. Não obstante, o ponto que realmente interessa observar é a **tendência**. Apenas dois Estados – Pernambuco e Bahia – vêm apresentando um aumento persistente e consistente de produtividade ao longo dos anos. No ano de 2009, a produtividade média de Pernambuco era de 26,41 toneladas por hectare, enquanto a produtividade do RS no período era de 15,28 toneladas por hectare. Em 2019, a produtividade média de Pernambuco saltou para 51,79 toneladas por hectare, enquanto a do RS foi para 14,36 toneladas por hectare. Ora, é amplamente sabido que a maior produtividade da viticultura tropical está associada às diversas colheitas ao longo do ano. O que significa dizer que o diferencial de produtividade entre as duas vitiviniculturas não é superável. Pelo menos não dentro dos conhecimentos científicos e técnicos hoje disponíveis. **Este diferencial veio para ficar e pode até se aprofundar.**

Aparentemente, o desenvolvimento de cultivares de *vitis vinífera* adequadas à reprodução em condições tropicais ainda não impactou de forma significativa a produção vinícola do Rio Grande do Sul em função das vantagens competitivas estruturais da produção sulista que estão associadas à dimensão de “arranjo produtivo local”. No linguajar econômico, diz-se que a vitivinicultura gaúcha conta com “vantagens e economias externas de escala”. Uma das dimensões e manifestações desta vantagem é o grande número de fornecedores de matéria-prima, a elevada competitividade entre os mesmos e a proximidade entre centros produtores e beneficiadores que deprime o custo da uva junto às vinícolas. O Quadro 8 aponta algumas evidências desta questão.

Quadro 8 - Preço Médio da Uva no Brasil e em UFs Seleccionadas entre 2009 e 2019 (R\$ 1.000 / Tonelada)

Ano	Brasil	Rio Grande do Sul	Pernambuco	Bahia	São Paulo	Resto do BR
2009	R\$ 1,18	R\$ 0,57	R\$ 2,45	R\$ 2,38	R\$ 1,53	R\$ 2,16
2014	R\$ 1,56	R\$ 0,85	R\$ 2,49	R\$ 2,31	R\$ 2,63	R\$ 2,80
2019	R\$ 2,26	R\$ 1,26	R\$ 2,74	R\$ 3,89	R\$ 3,58	R\$ 4,23

FDB: Pesquisa Agrícola Municipal - IBGE - <https://sidra.ibge.gov.br/tabela/1613> - Acesso 20.02.2021

Mais uma vez, vale lembrar que os diferenciais de preço também refletem diferenciais de tipos, cepas e qualidade do produto, que não ficam perceptíveis pelo fato das estatísticas agrícolas do IBGE tratarem a “uva” como um produto único e indiferenciado. Não obstante, há três elementos para os quais gostaríamos de chamar a atenção:

- Em primeiro lugar, importa notar que o preço da uva no Rio Grande do Sul é, de forma sistemática e continuada o mais baixo dentre todos os estados da federação, girando em torno de 57% do preço médio do país;
- Que apesar dos preços tabulados serem nominais (vale dizer, não houve qualquer deflacionamento: eles correspondem aos preços médios pagos ao produtor em cada ano), a correlação entre preço e passagem do tempo de Pernambuco é discretamente negativa. Ainda que a correlação não seja aprovada no teste de significância, o diferencial desta UF no que diz respeito à tendência dos preços é muito grande: em termos reais (descontando a inflação) os preços da matéria-prima estão caindo em Pernambuco. Ao contrário do que acontece no RS;
- O diferencial entre o preço médio pago no RS e o preço médio nacional diminuiu ao longo do período. Nos anos de 2009 e 2010, o preço pago no RS era inferior a 50% do preço médio nacional enquanto nos últimos quatro anos da série ficou em torno de 60% do preço nacional.

Em suma: o Quadro 8 está indicando que uma das principais vantagens da vinicultura gaúcha – o menor custo da principal matéria-prima da cadeia em relação aos demais Estados da Federação - ainda existe; mas este diferencial vem se estreitando paulatinamente ao longo dos anos. E vale observar que a (discreta, paulatina, mas persistente) depressão desta vantagem competitiva não comporta apenas elementos negativos. E isto na medida em que o menor custo da matéria-prima no Rio Grande do Sul também comporta uma ameaça para a sustentabilidade da cadeia no longo prazo: o custo menor para as vinícolas corresponde a uma apropriação de renda também menor

para os agricultores. **O que retira atratividade relativa da viticultura e amplifica um dos problemas e desafios que já se anunciam para a cadeia vitivinícola gaúcha: o problema da sucessão nas propriedades rurais com o gradual envelhecimento da população camponesa e o êxodo rural da juventude na agricultura familiar.** Como diversos estudos vem demonstrando, a superação do problema sucessório na agricultura familiar só é possível com a ampliação da renda do agricultor associada à melhoria de preço de venda de seus produtos¹⁹.

E aqui emerge mais uma diferença importante entre o sistema vitivinícola sulino e o emergente sistema vitivinícola tropical (para utilizar a referência terminológica de PEREIRA et al, 2018): o sistema sulino é baseado na agricultura familiar e a integração entre a produção agrícola e o beneficiamento industrial é tênue e está baseada em relações de fidelidade e confiança e no sistema cooperativista. Diferentemente, o sistema produtivo “tropical” está assentado na agricultura patronal (assalariada) e a solidariedade entre produção agrícola e beneficiamento industrial está se estruturando, crescentemente, a partir da integração vertical das vinícolas que vêm se instalando no território. Na terminologia econômica, dizemos que o sistema tropical está buscando deprimir os custos de transação e, por extensão, a emergência de conflitos e práticos oportunistas entre fornecedores de matérias-primas e processadores através de um sistema de integração vertical perfeito. Esta é uma estratégia que tem custos e benefícios. Mas ela tende a ser muito eficaz quando os graus de liberdade dos produtores agrícolas são ampliados (diversas colheitas em diversos períodos), impondo maior incerteza às vinícolas.

¹⁹ A este respeito, veja-se, em particular, NETO, B. e BASSO, D. (2005). Igualmente bem, veja-se o Quadro 13, no Anexo deste trabalho, sobre a estrutura etária dos agricultores no Brasil e no RS.

Quadro 9 - Produção de Uva de Mesa nas UFs Seleccionadas em Estabelecimentos com mais de 50 pés

Ano	Variável	Brasil	Pernambuco	Bahia	Minas Gerais	São Paulo	Paraná	Santa Catarina	Rio Grande do Sul
2006	Num Estabel. (Unid)	10.942	937	199	177	2.974	2.604	786	3.056
	Quant Prod (Ton)	252.697	72.610	32.801	4.891	78.780	29.452	3.628	28.042
	VBP dos Estab (R\$ 1.000)	632.389	265.199	108.005	28.744	159.890	39.765	3.608	22.859
	Área colh (ha)	19.305	3.720	2.342	557	7.219	2.730	435	2.042
	Área plant (ha)	22.953	4.527	2.665	662	8.266	3.300	619	2.492
	Produtividade (Ton/Hec)	11,0	16,0	12,3	7,4	9,5	8,9	5,9	11,3
	Preço (Mil Reais/Ton)	R\$ 2,50	R\$ 3,65	R\$3,29	R\$5,88	R\$2,03	R\$1,35	R\$0,99	R\$0,82
2017	Num Estabel. (Unid)	9.021	1.300	289	286	2.509	1.584	559	2.023
	Quant Prod (Ton)	334.198	163.547	46.786	9.791	55.842	20.019	4.814	30.504
	VBP dos Estab (R\$ 1.000)	1.102.062	562.127	217.383	36.788	154.757	47.069	10.702	59.158
	Área colh (ha)	20.126	5.620	1.792	693	6.991	1.751	546	2.367
	Área plant (ha)	23.450	6.637	2.050	913	7.917	2.082	647	2.673
	Produtividade (Ton/Hec)	14,3	24,6	22,8	10,7	7,1	9,6	7,4	11,4
	Preço (Mil Reais/Ton)	R\$ 3,30	R\$ 3,44	R\$4,65	R\$3,76	R\$2,77	R\$2,35	R\$2,22	R\$1,94

FDB: Censo Agropecuário 2006 e 2017 - IBGE - acesso em 21.02.2021

Os Quadros 9 e 10 estão baseados nos Censos Agropecuários de 2006 e 2017. A vantagem desta fonte informacional é que, ao contrário da Pesquisa Agrícola Municipal (PAM, de base anual), o Censo distingue a produção vitícola para consumo *in natura* e a produção vitícola voltada a posterior beneficiamento. Infelizmente, ele não fornece informações sobre o tipo de uva produzida para beneficiamento, se se trata de *vitis vinífera* ou *vitis labrusca*. Sequer diferencia a produção de uvas para suco e para vinho. Mas ele traz informações novas que corroboram e determinam as conclusões extraídas da análise da PAM²⁰.

²⁰ A despeito de todos os esforços envidados neste sentido, a equipe produtora deste relatório ainda não conseguiu acessar o novo Cadastro Vitivinícola do MAPA. Acreditamos que esta fonte informacional seja central para o adequado desenvolvimento do trabalho e que seria importante um movimento da direção da UVIBRA no sentido de conquistar acesso a este banco de dados.

Quadro 10 - Produção de Uva para Suco ou Vinho nas UF's Seleccionadas em Estabelecimentos com mais de 50 pés existentes

Ano	Variável	Brasil	Pernam- buco	Bahia	Minas Gerais	São Paulo	Paraná	Santa Catarina	Rio Grande do Sul
2006	Num Estabel. (Unid)	21.372	21	13	76	120	1.032	1.946	18.060
	Quant Prod (Ton)	576.195	3.909	476	1.607	2.359	4.621	26.185	535.466
	VBP dos Estab (R\$ 1.000)	420.941	5.911	425	2.847	3.819	7.770	30.770	362.998
	Área colh (ha)	43.563	359	109	220	239	668	2.257	39.586
	Área plant (ha)	48.638	431	113	247	292	952	2.741	43.709
	Produtividade (Ton/Hec)	11,8	9,1	4,2	6,5	8,1	4,9	9,6	12,3
	Preço (Mil Reais/Ton)	R\$ 0,73	R\$ 1,51	R\$0,89	R\$1,77	R\$1,62	R\$1,68	R\$1,18	R\$0,68
2017	Num Estabel. (Unid)	15.279	14	16	111	125	702	1.552	12.664
	Quant Prod (Ton)	831.187	29.250	1.400	1.200	1.296	6.005	35.214	755.879
	VBP dos Estab (R\$ 1.000)	999.266	35.988	4.180	3.271	5.330	13.434	46.394	887.749
	Área colh (ha)	45.757	813	46	185	1.706	759	2.541	39.239
	Área plant (ha)	47.955	818	84	311	1.782	845	2.736	41.251
	Produtividade (Ton/Hec)	17,3	35,8	16,7	3,9	0,7	7,1	12,9	18,3
	Preço (Mil Reais/Ton)	R\$ 1,20	R\$ 1,23	R\$2,99	R\$2,73	R\$4,11	R\$2,24	R\$1,32	R\$1,17

FDB: Censo Agropecuário 2006 e 2017 - IBGE - acesso em 21.02.2021

O primeiro a observar é que não existe total coerência e consistência entre os dados da PAM e do Censo. Isto é natural e sistemático. O Censo é declaratório: é o proprietário ou gerente do estabelecimento que concede as informações. A PAM resulta da coleta de dados junto a órgãos oficiais (como a Emater, por exemplo) e organizações privadas submetidas a controles fiscais e sanitários por parte do governo (vinícolas, frigoríficos, etc.). Estas discrepâncias vão aparecer com clareza nas duas linhas finais (produtividade e preço) de cada série (uva de mesa e uva para vinho ou suco) dos Quadros 9 e 10 e as variáveis equivalentes (produtividade e preço) que foram apresentadas acima nos Quadros 7 e 8 com base na PAM. Esta discrepância é natural e esperada. **Menos do que o valor absoluto, o que importa é a tendência. E, neste aspecto, só há convergência entre as duas bases de dados. Senão vejamos.**

Tomemos, em primeiro lugar, a variável chave do “desafio tropical”: produtividade. Segundo os dados do Censo, em 2006 a produtividade física do RS em uva de mesa e uva para beneficiamento era similar (11,3 e 12,3 toneladas por hectare). Já a produtividade de Pernambuco era discretamente superior na produção de uvas de mesa (16 toneladas por hectare) e inferior à produtividade do RS na produção de uvas para beneficiamento (9,1 toneladas por hectare). Em 2017 a produtividade por ha do RS para uvas de mesa não se alterou (11,4 toneladas por ha), mas a produtividade física de uvas para beneficiamento teve uma ampliação expressiva, de 48%. Mas a elevação da produtividade em Pernambuco foi muito maior: foi de 54% na produção de uvas de mesa e de 294% na produção de uvas para beneficiamento.

Igualmente bem, os dados do Censo confirmam as conclusões extraídas da PAM no que diz respeito à questão de preço. Em 2006, o preço pago ao produtor pela uva de mesa correspondia a 33,57% do preço médio no Brasil. Em 2017, o preço pago ao produtor no RS pela uva de mesa já correspondia a 58,81% do preço nacional. Mas a grande mudança se dá no preço da uva para beneficiamento. Em 2006 o valor pago em Pernambuco pela uva para suco e vinho era 2,23 mais elevado do que no RS. Em 2017 os preços são praticamente os mesmos: o preço da uva no RS corresponde a 95,46% do preço pago em Pernambuco.

Quadro 11 - Participação da Produção de Uva de Mesa nas UFs Seleccionadas em Estabelecimentos com mais de 50 pés existentes

Ano	Variável	Pernam- buco	Bahia	Minas Gerais	São Paulo	Paraná	Santa Catarina	Rio Grande do Sul
2006	Num Estabel. (Unid)	8,56%	1,82%	1,62%	27,18%	23,80%	7,18%	27,93%
	Quant Prod (Ton)	28,73%	12,98%	1,94%	31,18%	11,66%	1,44%	11,10%
	VBP dos Estab (R\$ 1.000)	41,94%	17,08%	4,55%	25,28%	6,29%	0,57%	3,61%
	Área colh (ha)	19,27%	12,13%	2,89%	37,39%	14,14%	2,25%	10,58%
	Área plant (ha)	19,72%	11,61%	2,88%	36,01%	14,38%	2,70%	10,86%
2017	Num Estabel. (Unid)	14,41%	3,20%	3,17%	27,81%	17,56%	6,20%	22,43%
	Quant Prod (Ton)	48,94%	14,00%	2,93%	16,71%	5,99%	1,44%	9,13%
	VBP dos Estab (R\$ 1.000)	51,01%	19,73%	3,34%	14,04%	4,27%	0,97%	5,37%
	Área colh (ha)	27,92%	8,90%	3,44%	34,74%	8,70%	2,71%	11,76%
	Área plant (ha)	28,30%	8,74%	3,89%	33,76%	8,88%	2,76%	11,40%

FDB: Censo Agropecuário 2006 e 2017 - IBGE - acesso em 21.02.2021

Avaliemos, agora, a evolução da participação relativa das Unidades da Federação seleccionadas. No que diz respeito à produção de uvas de mesa, o crescimento da participação de Pernambuco é avassalador: passa de 28,73% do mercado nacional para 48,94%.

Quadro 12 - Participação da Produção de Uva para Suco ou Vinho nas UFs Seleccionadas em Estabelecimentos com mais de 50 pés existentes

Ano	Variável	Pernam- buco	Bahia	Minas Gerais	São Paulo	Paraná	Santa Catarina	Rio Grande do Sul
2006	Num Estabel. (Unid)	0,10%	0,06%	0,36%	0,56%	4,83%	9,11%	84,50%
	Quant Prod (Ton)	0,68%	0,08%	0,28%	0,41%	0,80%	4,54%	92,93%
	VBP dos Estab (R\$ 1.000)	1,40%	0,10%	0,68%	0,91%	1,85%	7,31%	86,23%
	Área colh (ha)	0,82%	0,25%	0,51%	0,55%	1,53%	5,18%	90,87%
	Área plant (ha)	0,89%	0,23%	0,51%	0,60%	1,96%	5,64%	89,87%
2017	Num Estabel. (Unid)	0,09%	0,10%	0,73%	0,82%	4,59%	10,16%	82,89%
	Quant Prod (Ton)	3,52%	0,17%	0,14%	0,16%	0,72%	4,24%	90,94%
	VBP dos Estab (R\$ 1.000)	3,60%	0,42%	0,33%	0,53%	1,34%	4,64%	88,84%
	Área colh (ha)	1,78%	0,10%	0,40%	3,73%	1,66%	5,55%	85,76%
	Área plant (ha)	1,71%	0,18%	0,65%	3,72%	1,76%	5,71%	86,02%

FDB: Censo Agropecuário 2017 - IBGE - Tabela 6955 - acesso em 21.02.2021

O crescimento de participação na produção de uvas para beneficiamento é menor de 0,68% para 3,52%. Mas o que é mais surpreendente é que este avanço de quase 3 pontos percentuais de participação na quantidade se realiza a partir de um crescimento de menos de um ponto percentual na área plantada (0,89% para 1,71%). Mais uma vez, o que se confirma é a elevadíssima produtividade da vitivinicultura tropical. Uma produtividade que também avança e se manifesta sobre a produção de uvas para beneficiamento.

4 Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças: uma análise preliminar da situação competitiva da Vitivinicultura Gaúcha

O Complexo Agro-Industrial e de Serviços de Uva e Vinho do Rio Grande do Sul (CASUV-RS) está constituído como um típico Arranjo Produtivo Local e conta com elevada integração produtiva à jusante e à montante, grande acumulação de capital social, estruturas de governança que tem se mostrado particularmente eficazes, eficientes e efetivas para o enfrentamento dos desafios competitivos recorrentemente impostos à cadeia. O CASUV conta ainda com um sistema local de inovação sofisticado e extremamente eficiente. Este sistema é nucleado pela Unidade Uva e Vinho da Embrapa, mas conta com a colaboração de um amplo conjunto de organizações e agências, que vão das Universidades Regionais (dentre as quais cabe destacar o protagonismo da UCS, da Unisinos e da UFRGS) às mais diversas agências de difusão de conhecimentos e tecnologia (Senai, Sebrae, Emater, etc.). A principal força do CASUV é esta organicidade. Vale observar que ela é típica de arranjos produtivos. Mas o seu grau de desenvolvimento e enraizamento na vitivinicultura serrana é ímpar. E é desta força que dependerá a capacidade do CASUV superar os novos desafios que se colocam à frente. Se há uma palavra de ordem que urge ter em mente é que: é preciso **explorar** ao limite - e, se possível, **fortalecer** ainda mais – a principal **força do CASUV: a unidade, a solidariedade, o sentimento de pertencimento e a capacidade de governança.**

No que diz respeito às oportunidades, um sistema produtivo e competitivo em “ebulição” é um sistema em que as janelas de oportunidade abrem e fecham com grande velocidade. E o mercado vitivinícola mundial está em ebulição. De certa forma, a desestabilização relativa da hegemonia europeia (e, mais exatamente, francesa e italiana), vem abrindo oportunidades para todas as cadeias vitivinícolas portadoras de qualidade e competitividade efetiva. E a vitivinicultura gaúcha e serrana tem qualidade e competitividade efetiva. A “curiosidade” com novos *terroirs* globalizou-se. A grande limitação brasileira até recentemente encontrava-se na sobrevalorização do real (a moeda nacional), que facilitava as importações e dificultava as exportações. Esta limitação vem sendo paulatinamente superada: vivemos, hoje, um processo gradual, mas persistente de desvalorização da moeda interna. Esta é, talvez, a grande oportunidade para o reconhecimento internacional de nossos produtos. Em especial, naquelas searas em que a produção serrana já se mostrou excepcional e particularmente competitiva: os espumantes. A despeito deste mercado ser relativamente limitado, ele se encontra em

expansão. E se o horizonte é o mercado nacional e internacional, a participação da produção local ainda é tão pequena que podemos tomar a demanda sobre a Serra como perfeitamente elástica (vale dizer: há muito espaço para conquistar novos consumidores mesmo operando com os preços de oferta atuais). Especialmente se a vitivinicultura serrana alcançar mobilizar de forma mais eficaz os elementos culturais e históricos na promoção mercadológica de sua produção. Parece-nos que ainda falta “culturalizar” mais a concepção de *terroir*. Precisamos aprender (com Knight, da Nike) a transformar “vinhos em emoções”.

A grande fraqueza da vitivinicultura serrana sempre foi e continua sendo o clima. A pluviometria instável e, como regra geral, excessiva limita a qualificação da produção. Para esta debilidade só há uma resposta: aprofundar e acelerar o desenvolvimento das pesquisas em torno de cultivares e cepas mais adequadas ao microclima local. Simultaneamente, é preciso focar naqueles produtos mais consistentes com este mesmo microclima. Acreditamos que a vitivinicultura serrana ainda explore muito pouco o seu potencial de ampliação de mercado para a venda de produtos onde ela tem reconhecida *expertise* através da mobilização de seu “*cultural appeal*”.

Por fim, as ameaças. Do nosso ponto de vista, pela primeira vez a principal ameaça competitiva que ronda a vitivinicultura serrana é de ordem interna: trata-se das novas frentes da vitivinicultura nacional, em especial a vitivinicultura tropical. Para além desta questão, está posta no horizonte um problema de continuidade na oferta de matéria-prima a baixo custo em função do crescente problema sucessório da agricultura familiar. Por fim, a vitivinicultura serrana está sendo crescentemente ameaçada pelo avanço da soja e pela agressividade dos novos agrotóxicos em utilização nesta cultura. Sobre o desenvolvimento da vitivinicultura tropical, já falamos o suficiente neste relatório. Sobre a questão sucessória, trataremos com mais detalhe no próximo produto, quando vamos detalhar o sistema produtivo gaúcho, iniciando sua espacialização. Sobre o importante desafio representado pela soja, preparamos um anexo a este relatório. O tema merece ser tratado com atenção e exclusividade.

Estas três ameaças nos parecem, hoje, as mais graves. Não porque inexistam outros tantos problemas. Mas a maior parte deles já é amplamente reconhecido e vem sendo enfrentado há muito tempo com alguma eficácia. As verdadeiras ameaças são aquelas que nos pegam de surpresa. Porque não estamos suficientemente atentos para a possibilidade de sua emergência.

BIBLIOGRAFIA

- BLUME, R. (2008). **Explorando os recursos estratégicos do “terroir” para a vitivinicultura brasileira**. Porto Alegre: UFRGS (Tese de Doutorado). Disponível em: <http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/12896>
- CAMARGO, U. A.; TONIETTO, J.; HOFFMANN, A. **Progressos na viticultura brasileira**. Revista Brasileira de Fruticultura, v.33, nº spe 1. Jaboticabal Oct.2011.
- DUPONT, A. (2014). **Ibravin traça perfil do setor vitivinícola no Rio Grande do Sul**. Pioneiro Economia / Agência RBS. <https://gauchazh.clicrbs.com.br/pioneiro/economia/noticia/2014/09/ibravin-traca-perfil-do-setor-vitivinicola-no-rio-grande-do-sul-4589285.html>.
- FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION (FAO). **FAOSTAT** (2019). Disponível em: <http://www.fao.org/faostat/en/#data>
- FARIAS, C. V. S. (2016). **O papel das instituições na formação e transformação da vitivinicultura da Serra Gaúcha: possibilidades de interpretações do desenvolvimento rural pela nova economia institucional**. Tese (Doutorado) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós- graduação em Desenvolvimento Rural, Porto Alegre - RS.
- IBGE. **Censo Agropecuário** (2006). Tabela 1689. Disponível em: [https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/censo-agropecuario-agropecuario-2006/segunda-apuracao-acesso em 21.02.2021](https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/censo-agropecuario-agropecuario-2006/segunda-apuracao-acesso%20em%2021.02.2021).
- IBGE. **Censo Agropecuário** (2017). Tabela 6955. Disponível em: [https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/censo-agropecuario-agropecuario2017#características-estabelecimentos- acesso em 21.02.2021](https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/censo-agropecuario-agropecuario2017#caracteristicas-estabelecimentos- acesso%20em%2021.02.2021).
- IBGE. **Microdados do Censo Demográfico** (2010).
- IBGE. **Pesquisa Agrícola Municipal** (2019). Tabela 1613. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/tabela/1613>
- INTERNATIONAL ORGANISATION OF VINE AND WINE (OIV). **Statistics** (2018). Disponível em: <https://www.oiv.int/en/statistiques/recherche?year=2016&countryCode=oiv>
- MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC). **Comex Stat** (2020). Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/geral>
- MTE. **Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)** (2019). Disponível em: <http://bi.mte.gov.br/bgcaged/inicial.php>
- NASCIMENTO, A. et al. (2016). **Characterization of Phenolic Composition in Tropical Wines of Altitude in the Northeast of Brazil**. XXXIV World Congress of Vine and Wine. Bento Gonçalves.
- NETO, B. S. e BASSO, D. (2005). **Sistemas Agrários do Rio Grande do Sul: análise e recomendações de políticas**. Ijuí: Unijuí.
- NOGUEIRA, F. S. et al. (2016). **Quality of tropical red wines from different varieties in the São Francisco Valley, Brazil**. V International Symposium on Tropical Wines. Petrolina-PE.

- PADILHA, C. V. S. et al. (2015). **Avaliação da Preferência dos Consumidores de Vinhos Tintos do Vale do São Francisco: uma região em potencial**. XIX Encontro Nacional e V Congresso Latino Americano de Analistas de Alimentos.
- PAIVA, C. A.; CAMPREGHER, G.; LENTZ, L. (2011) **A dimensão socioeconômica da vitivinicultura gaúcha**. Relatório de Pesquisa, FEE / CNPq - Observinho, Porto Alegre. Disp. em: <https://territoriopaiva.com.br/producao-teorica/artigos-publicados/ibravin>
- PEREIRA, G. E. et al. (2020). **Vinhos no Brasil: contrastes na geografia e no manejo das videiras nas três viticulturas do país**. Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho.
- PEREIRA, G. E. et al. (2018). **Vinhos tropicais do semiárido do Brasil: desvendando o potencial vitivinícola desta nova fronteira geográfica do vinho**. Territoires du Vin, v. 9, p. 1-13.
- PROTAS, J. F. S. (2009). **Vitivinicultura brasileira: desafios estruturais e oportunidades tecnológicas**. Agropecuária Catarinense, v.22, n.3, novembro.
- PROTAS, J. F. S. (2016). **A dinâmica evolutiva da vitivinicultura brasileiras: cenários 2004-2014**. Revista de Política Agrícola, ano XXV, n.1 – Jan./Fev./ Mar.
- RITSCHER, P. S. et al. (2018). **A viticultura e a agroindústria de suco de uvas americanas em um mercado em crescimento**. Territoires du Vin, v. 9, p. 1-13.
- SENECHAL, A. (2019). **Bordeaux xing ling: a qualidade surpreendente dos vinhos chineses**. Notícias sobre o Vinho. Veja. Disponível em: <https://veja.abril.com.br/mundo/bordeaux-xing-ling-a-qualidade-surpreendente-dos-vinhos-chineses/>
- TONIETTO, J. (2007). **“Afinal, o que é terroir?”**. In: *Bon Vivant*, Vol. 8, n. 98, abril. Disp. em http://www.cnpuv.embrapa.br/publica/artigos/afinal_o_que_terroir.pdf

ANEXO A

O Caso da Soja

Muito se tem noticiado sobre os problemas decorrentes da utilização em larga escala do herbicida 2,4 D em lavouras de soja no Rio Grande do Sul e seus efeitos sobre os pomares de frutas, quais sejam eles.

Há, de fato, um problema sério em andamento. A área plantada com soja no RS não parou de crescer nos últimos anos. No ano de 2006, ano em que foi realizado o penúltimo Censo Agropecuário, tínhamos 3,87 milhões de hectares plantados com esta oleaginosa no RS. No ano de 2019, última informação disponível na Pesquisa Agrícola Municipal do IBGE (PAM), esta área havia crescido para 5,84 milhões de hectares, um crescimento de 50% em apenas treze anos agrícolas, ou treze safras.

Em termos relativos, no ano de 2006 a soja foi responsável por 48,6 % da área plantada com lavouras temporárias no RS. No ano de 2019 a soja foi responsável por 63,4 % da área plantada com lavouras temporárias no RS - destaque-se, de todas as lavouras temporárias de inverno e de verão. Neste intervalo de tempo, treze anos, houve declínio das áreas plantadas, por exemplo de milho, trigo e feijão.

Há situações emblemáticas na região da Campanha e Fronteira, justamente em municípios onde a uva, em particular as uvas viníferas, vinham encontrando espaço, como o município de Santana do Livramento. Neste município, no ano de 2006, foram plantados 11 mil hectares com soja. No ano de 2019 foram 55 mil hectares, o que correspondeu a 80% de tudo o que foi plantado com lavouras temporárias no município.

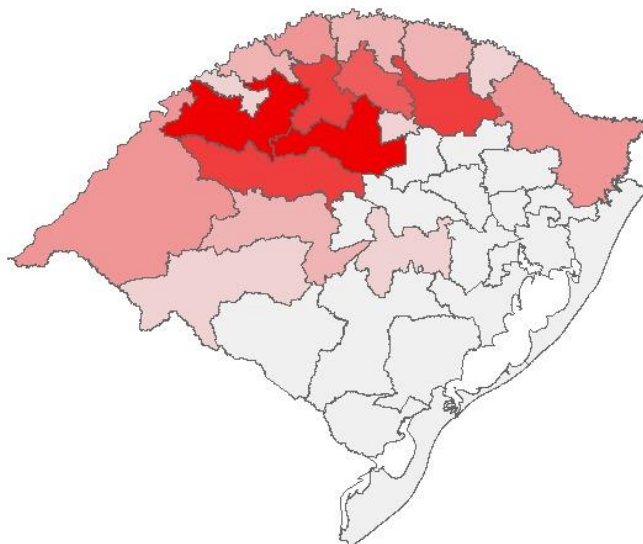
Este caso se repete em Encruzilhada do Sul, que saiu de uma área plantada de 3,5 mil hectares no ano de 2006 para 37 mil hectares no ano de 2019, sendo que neste ano correspondeu a 79 % da área plantada com todas as lavouras temporárias.

Cabe destacar que este avanço da soja, que acontece da mesma forma em praticamente todo o território agricultável do RS, não se repete nos municípios que integram o “núcleo duro” da produção vinícola, a Serra Gaúcha.

Mas a soja já está chegando em municípios próximos, como o município de Ipê. Ipê, no ano de 2006, contava com 5 mil hectares plantados com soja e, no ano de 2019, 8,5 mil hectares. Guaporé, Dois Lajeados São Valentim do Sul e Fagundes Varela também apresentaram crescimento significativo entre 2006 e 2019.

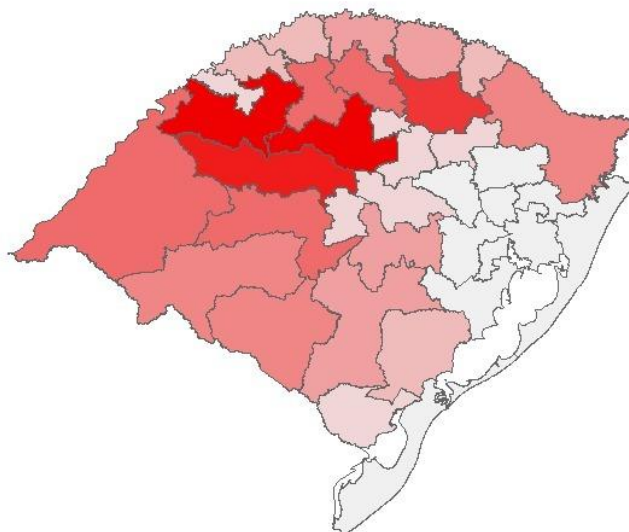
Em Jaguari, na região central do RS a área plantada soja já corresponde a 58% da área plantada com lavouras temporárias (2019).

Mapa 1 - Área Plantada de Soja em 2006 por Microrregiões do RS



FDB: Pesquisa Agrícola Municipal (PAM) – IBGE – Tabela 1612

Mapa 2 - Área Plantada de Soja em 2019 por Microrregiões do RS



FDB: Pesquisa Agrícola Municipal (PAM) – IBGE – Tabela 1612

E não há sinais que apontem para algum tipo de arrefecimento. Pelo contrário.

O preço médio da saca de soja no ano de 2006 foi de US\$ 14,00. No ano de 2019 foi de US\$ 21,00, um aumento de 50% em dólar. Mais, no ano de 2021, em dois meses,

o preço médio foi de US\$ 31,00. Some-se a significativa desvalorização do Real no último período e temos que o preço praticado no mês de fevereiro de 2021 foi de R\$ 160,00.

Pesa ainda a favor da soja os efeitos da desoneração fiscal determinada pela Lei Kandir, em vigor desde novembro de 1996. A Lei Kandir desonerou as exportações de matérias primas não processadas, como é o caso da soja em grão, produto sobre o qual, até então, incidia alíquota de ICMS de 13 %.

Se tomarmos a produção de soja do RS no ano de 2019, que foi de 18,5 milhões de toneladas, podemos estimar que a soja exportada, cerca de 60 % destas 18,5 milhões de toneladas produzido, cerca de 11 milhões de toneladas, produção sobre a qual deixou de incidir 13% de ICMS, chegaremos a uma desoneração de cerca de R\$ 1,77 bilhão.

Quadro 13 - Soja e Lei Kandir no Rio Grande do Sul

Ano	2019
Produção (em toneladas)	18.498.000
Produção (em milhões de sacos)	308.300.000
Valor do Saco (em Reais)	R\$ 73,40
Valor Total da Produção	R\$ 22.629.220.000,00
% da Produção Exportada	60%
Valor da Produção Exportada	R\$ 13.577.532.000,00
ICMS Renunciado	R\$ 1.765.079.160,00

Portanto, é fundamental que os agentes do CASUV-RS mantenham a sua atenção na evolução desta oleaginosa e façam o que estiver ao seu alcance para sensibilizar autoridades municipais, estaduais e federais para este problema.

ANEXO B

Quadro 14 - Estrutura Etária dos Produtores Rurais no Brasil e no RS em 2006 e 2017

Território	Idade do Produtor	2006		2017	
		Estabelecimentos	% no Total	Estabelecimentos	% no Total
Brasil	Total	5.175.636	100,0%	5.056.525	100,0%
	Menor de 25 anos	170.583	3,3%	100.357	2,0%
	De 25 a menos de 35 anos	701.727	13,6%	469.068	9,3%
	De 35 a menos de 45 anos	1.135.153	21,9%	904.143	17,9%
	De 45 a menos de 55 anos	1.208.120	23,3%	1.224.488	24,2%
	De 55 a menos de 65 anos	1.053.352	20,4%	1.186.702	23,5%
	De 65 anos e mais	906.701	17,5%	1.171.767	23,2%
Rio Grande do Sul	Total	441.472	100,0%	363.624	100,0%
	Menor de 25 anos	8.594	1,9%	4.386	1,2%
	De 25 a menos de 35 anos	43.189	9,8%	24.416	6,7%
	De 35 a menos de 45 anos	93.789	21,2%	50.990	14,0%
	De 45 a menos de 55 anos	117.528	26,6%	89.873	24,7%
	De 55 a menos de 65 anos	100.956	22,9%	100.618	27,7%
	De 65 anos e mais	77.416	17,5%	93.341	25,7%

FDB: Censo Agropecuário de 2006 e 2017 - IBGE - acesso em 22.02.2021