



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

SÍNTESE EXECUTIVA



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

SÍNTESE EXECUTIVA

Equipe Técnica:

Allan Lemos Rocha

Carlos Aguedo Paiva

Claudionir Borges da Silva

Cristiano Schuch

José Miguel Pretto

Omar Franscisco Rösler

PRODUTO 1 - PANORAMA GERAL DA CADEIA VITIVINÍCOLA GAÚCHA

1 O peculiar mercado vitivinícola e as novas tendências internacionais

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.

Para o agronegócio que produz *commodities* tudo o que importa é a quantidade. A principal característica das *commodities* é a uniformidade do produto, que se traduz na uniformidade do preço. Por isto mesmo, o foco do agronegócio tradicional é ampliar a **produtividade física**: obter mais grãos por hectare, mais grãos por trabalhador, mais grãos por volume de capital investido, etc.

Os mercados de *commodities* são sistemas relativamente simples com estratégias competitivas de fácil compreensão. No extremo oposto a este tipo de mercados 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.

Em relação a precificação, a principal característica das *commodities* é a uniformidade do produto. Neste caso, a precificação é exógena, os preços não são definidos pelo produtor – preço da soja bolsa de Chicago etc...

Entretanto, a vitivinicultura não é um sistema de produção de *commodities* e também **não** é um sistema marcado por um elevado grau de monopólio. **A vitivinicultura está no meio do caminho entre os dois extremos.**

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 tantas cepas, regiões de excelência e vinhos premiados no mundo que seria preciso toda uma vida para degustar os melhores.

A princípio, quanto mais diferenciado o bem, maior a capacidade do produtor de “precificar endogenamente” o que ele vende. 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.

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 anos.

c) Por fim, ao longo das últimas décadas, o desenvolvimento das pesquisas agronômicas 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, 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 sistemas **agroindustrial**, a base **agrícola** da vitivinicultura assegura um canal de livre entrada para a cadeia. 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. Ou seja: **com um volume de capital relativamente pequeno e com**

conhecimentos que, em boa parte, são tradicionais e passados de pai para filho, é possível ingressar na vitivinicultura.

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. 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 agrônômicas, 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.

De acordo com a FAO temos:

- A produção mundial de uva (em mil toneladas) cresceu em torno de 30% entre 1990 e 2019.
- 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.
- No Brasil é interessante observar que nossa participação na produção e mercado mundial praticamente dobrou entre o início dos anos 90. O Brasil respondia por aproximadamente 1% da produção mundial e alcançou em torno de 2% nos últimos anos da segunda década do século XXI.
- 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. Europa passou de 63% para 35% da produção mundial de uvas, enquanto a Ásia aumentou de 15% para 38%. A produção de vinhos na Europa passou de 79% para 63%, enquanto que a Ásia passou de 1% para 8%.
- A produção mundial de vinho pouco se alterou entre 1990 e 2018 e foi somente de 1,91%.

Quadro 1 - Produção de Uvas no Mundo – participação % (FAOSTAT)

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%

Quadro 2 - Vinhos no Mundo – participação % (FAOSTAT)

Ano	Brasil	Argentina	Chile	África do Sul	Australia	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%

Esta relativa estabilidade na produção e na **quantidade demandada** (que envolveu, inclusive, um pequeno período de retração, nos anos 90) nos ajuda a entender a maior **estabilidade** relativa da distribuição mundial de **produção vinícola** com relação à **vitícola**.

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 mesa (de menor valor agregado). Esta “sofisticação” da demanda ajudou a proteger os produtores tradicionais, com maior *expertise* na produção de vinhos finos e desacelerou o processo de transformação mundial da produção vinífera. **A produção global foi estabilizada pela depressão na produção de fornecedores tradicionais.**

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

De acordo com a FAO 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 passando de 1,3% (média da participação nos anos de 1990-92) para algo em torno de 2,1% (média de 2017-19) de produção mundial.

A produção vinícola, tanto absoluta quanto a participação relativa do Brasil no mercado internacional de vinhos mantiveram-se essencialmente inalteradas, enquanto Argentina, França e Itália tiveram suas participações absoluta e relativa reduzidas. Em suma, o Brasil ampliou a viticultura, ao mesmo tempo em que sustentou, qualificou e modernizou sua vinicultura.

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. Deixou de ser uma cadeia da Serra Gaúcha ou do Rio Grande do Sul, **apenas**.

A vitivinicultura não é simplesmente o **primeiro** sistema agroindustrial da “Serra Ítalo Gaúcha”. 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 tem 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 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.

A vitivinicultura 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 locais

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 com vistas a apoiar o desenvolvimento da vitivinicultura, foi possível operar como um sistema inovativo. Três organizações, 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 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 ano.

Mas, 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 naquela que, talvez, seja a maior revolução da vitivinicultura na entrada do terceiro milênio: a emergência da vitivinicultura tropical.

Outras duas organizações protagonizaram o processo de qualificação e modernização da vitivinicultura serrana, gaúcha e brasileira, que emergem como “complexos organizacionais”. O sistema cooperativo serrano encontra sua máxima organicidade na constituição da FECOVINHO com um sistema cooperativo que emerge como agroindústria familiar. Este sistema permite homogeneidade e estabilidade no produto, ganhos de escala e maior competitividade do produto. A divisão do trabalho

entre viticultura (agrícola) e vinicultura (industrial) não se impôs sem traumas e ressentimentos. Da parte dos produtores rurais, impõe-se a necessidade do 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. O desenvolvimento do sistema cooperativo e a articulação das cooperativas vitivinícolas em uma Federação foi um passo fundamental para a mitigação e administração dos conflitos inerentes a um sistema produtivo 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 produção de cepas viníferas, responsáveis pela produção dos chamados “vinhos finos”. A estruturação do Ibravin é indissociável da constituição do Fundovits 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.

Onde há competência, há inovação. Onde há inovação, há mudança. Onde há mudança, há desequilíbrio. E emerge o insólito, o que não era previsto. 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.

3 Desenvolvimento recente e oportunidades abertas às vitiviniculturas brasileira e gaúcha: sinal de conflito à frente?

Com base na análise do Censo Agropecuário de 2006 e 2017, no Censo Demográfico 2010 e na Pesquisa Agrícola Municipal (PAM), ambos do IBGE, chega-se as seguintes situações:

- Em Pernambuco, a participação na produção vitícola nacional cresceu de 11,5% em 2009 para mais de 30,7% em 2019.
- O crescimento da produção vitícola total e da participação no mercado nacional de Minas Gerais é contínuo e insofismável.
- 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.
- 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.
- Entre 2009 e 2019, o Rio Grande do Sul perdeu participação na produção vitícola nacional, mas de forma bastante discreta.
- Fica evidente que a vitivinicultura tropical brasileira está se anunciando como um grande desafio competitivo à vitivinicultura gaúcha.
- A produtividade média de Pernambuco nos três primeiros anos da série era de 28,3 toneladas por hectare, enquanto a produtividade do RS no período era de 15,47 toneladas por hectare.
- Nos três últimos anos da série, a produtividade média de Pernambuco saltou para 51,7 toneladas por hectare, enquanto a do RS pouco variou (17, 24 toneladas por hectare).
- A produção vinícola do Rio Grande do Sul e suas vantagens competitivas estruturais estão associadas à dimensão de “arranjo produtivo local”. 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.

Ao analisar as estatísticas agrícolas do IBGE, que tratam a “uva” como um produto único e indiferenciado, chama atenção as seguintes características:

- 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.

- A correlação entre preço e passagem do tempo de Pernambuco é discretamente negativa. 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 decorrência, temos que o custo menor para as vinícolas corresponde a uma apropriação de renda também menor para os agricultores.
- Amplifica-se um dos problemas para a cadeia vitivinícola gaúcha: o problema da sucessão nas propriedades rurais com o envelhecimento da população camponesa e o êxodo rural da juventude na agricultura familiar.
- 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.
- 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.
- É elevadíssima a produtividade da vitivinicultura tropical, também sobre a produção de uvas para beneficiamento.

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

O Complexo Agroindustrial 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 (UCS, Unisinos e da UFRGS) às mais diversas agências de difusão de conhecimentos e tecnologias (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.
- É preciso explorar ao limite - e, se possível, fortalecer ainda mais – a principal força do CASUV: a unidade, a solidariedade, o sentimento de pertença e a capacidade de governança.

No que diz respeito às oportunidades:

- O mercado vitivinícola mundial está em ebulição. A hegemonia europeia vem abrindo oportunidades para todas as cadeias vitivinícolas portadoras de qualidade e competitividade efetiva.
- A “curiosidade” com novos *terroirs* globalizou-se.
- A grande limitação brasileira até recentemente encontrava-se na sobrevalorização do real que facilitava as importações e dificultava as exportações. Esta é, talvez, a grande oportunidade para o reconhecimento internacional de nossos produtos. Em especial, onde a produção serrana já se mostrou competitiva: os espumantes.
- Se o horizonte é o mercado nacional e internacional, 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”.

Nossas fraquezas:

- 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 é necessário 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.

Por fim, as ameaças.

- Do nosso ponto de vista, 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.
- Também está posto 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.

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.

- Estabilidade na quantidade com mudança radical no perfil da demanda...
- Avanço da produção e consumo de vinhos finos (de maior valor agregado) em detrimento dos vinhos de mesa (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.

➤ Se não, 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.

PRODUTO 2 - ESPACIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO VITIVINÍCOLA GAÚCHA

1 Introdução

O objetivo deste produto é demonstrar a espacialização da produção vitícola e do processamento industrial da uva no Estado do Rio Grande do Sul. Para tanto, as principais fontes de dados para este estudo foram:

- 1) o *Cadastro Vitícola do Rio Grande do Sul: 1995 a 2015*, da Embrapa;
- 2) os Censos Agropecuários, do IBGE, de 2006 e 2017;
- 3) a Pesquisa *Produção Agrícola Municipal*, do IBGE (período entre 1995 e 2019);
- 4) a *Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)*, do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE; período entre 2000 e 2019).

De antemão cabe destacar, novamente, certa dificuldade na obtenção de algumas informações, como aquelas já consolidadas no Cadastro Vitivinícola Nacional, que está sendo produzido pelo Ministério de Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA), e do Sistema de Declarações Vinícolas (SISDEVIN) que alimenta o Sistema de Cadastro Vinícola, da Secretaria da Agricultura, Pecuária e Desenvolvimento Rural do Estado do Rio Grande do Sul. Acessar estes banco de dados seria de grande valia para a pesquisa.

A forma que encontramos para operar com as limitações foi a de trabalhar as três fontes informacionais disponíveis de forma **simultânea**, utilizando cada uma delas como “árbitro e fiscal” das demais. Assim, alcançamos trabalhar com dados mais atuais – com apoio da PAM e do Censo – ao mesmo tempo em que fazíamos a crítica destas fontes utilizando os dados mais minuciosos do *Cadastro Vitícola*.

2 O Território do Rio Grande do Sul e suas Regiões Vitícolas.

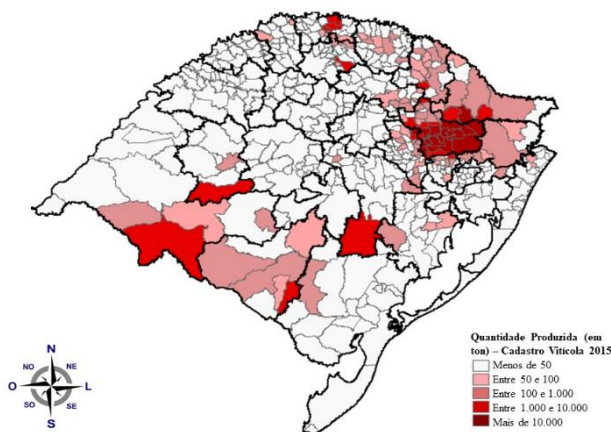
Nosso ponto de partida é a “visualização”, no mapa político-administrativo do Estado, da distribuição da produção vitícola de acordo com nossas três bases

informativos. De antemão cabe dizer que as imagens que seguem destacam dois aspectos: quantidade produzida e o valor desta produção.

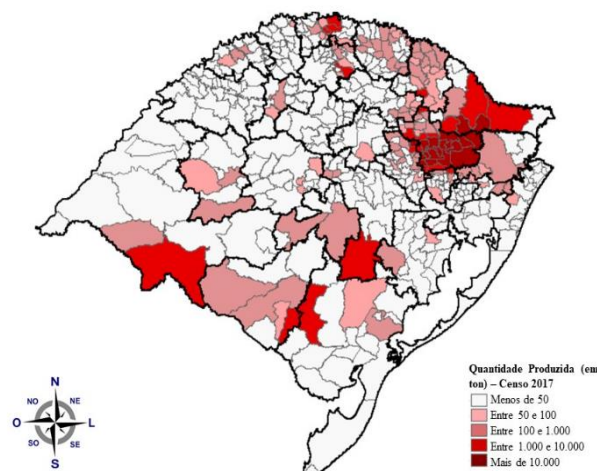
A numeração dos Quadros e Mapas seguirá a indicação do Produto 2 original, de tal forma que algumas das interpretações e informações sobre cada um deles é explicada especificamente no produto original.

As imagens que demonstram quantidade produzida estão representadas pelos Mapas 1, 2 e 3. Em tons de vermelho, as maiores produções em tons escuros, e em branco a ausência de produção.

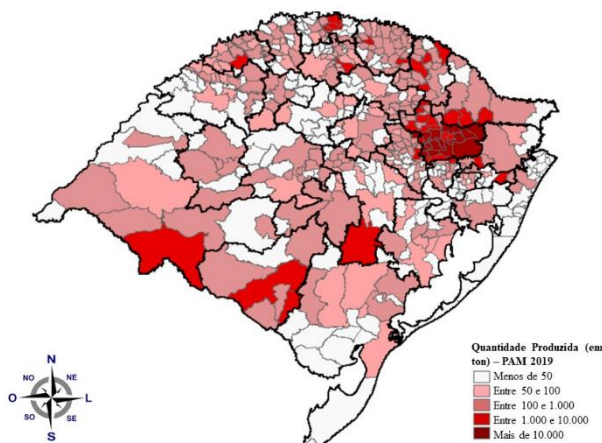
Mapa 1 - Toneladas de Uva por Município do RS em 2015 de acordo com o Cadastro Vitícola



Mapa 2 - Toneladas de Uva por Município do RS em 2017 de acordo com o Censo Agropecuário - IBGE



Mapa 3 - Toneladas de Uva por Município do RS em 2019 de acordo com a PAM - IBGE



Fazendo este “passeio” pelo Rio Grande do Sul, seguindo o mapa no sentido horário e tendo como ponto de partida a mancha vermelha onde se situa a Serra Gaúcha, identificamos dez regiões vitivinícolas com identidades próprias:

- 1) A Serra, que é o principal núcleo vitivinícola do Estado e verdadeiro polo articulador da cadeia;
- 2) Os Campos de Cima da Serra, caracterizada por microclima, padrões fundiários e padrões de organização da produção industrial altamente diferenciados;
- 3) A porção norte-nordeste dos COREDE Vale do Caí e Vale do Taquari, marcada pela integração subordinada à Serra, a despeito da expressiva e crescente produção de uvas para mesa;
- 4) A “trilha” envolvendo o leste do COREDE Produção (de Vila Maria e Casca a Ciríaco), a porção sul e central da Região Nordeste (com ênfase em Lagoa Vermelha, Caseiros, Água Santa e Vila Lângaro) e a porção leste do COREDE Norte, uma região marcada acima de tudo pela diversidade, com uma produção menos intensa que a Serra, mas muito espalhada, envolvendo desde produção de uva para mesa até vinhos finos em vinícolas “boutique”, passando por vinhos de mesa da agroindústria familiar;
- 5) O Médio Alto Uruguai e adjacências, onde as terras marcadamente dobradas e a baixíssima concentração fundiária estimulam a especialização na agricultura permanente e onde emergem algumas áreas onde a dedicação à viticultura é similar à serrana, a despeito da maior especialização em viticultura de mesa;

6) A emergente região na intersecção da Fronteira Noroeste, Noroeste Colonial e Celeiro (e só visualizável no Mapa 3, com base na PAM);

7) A Região Central, organizada em torno da produção tradicional da Quarta Colônia e de novos agentes, explorando as terras de altitude de Itaara e a expressão econômica e logística de Santa Maria;

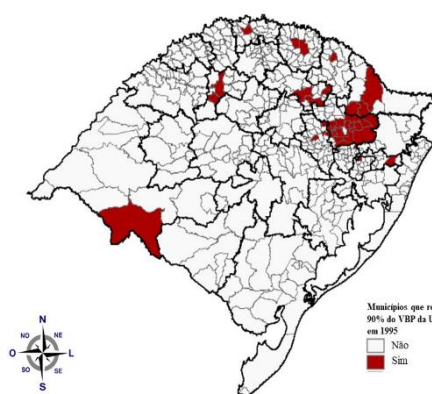
8) A região do Vale do Jaguari, de produção altamente tradicional e bastante concentrada nos municípios de Cacequi e Jaguari, mas que vêm transitando com muito sucesso da produção exclusiva de vinhos de mesa para a produção de vinhos finos;

9) A Região da Campanha, caracterizada pela produção majoritária de vinhos finos a partir de *vitis vinífera* e pela participação solidária de empresas estrangeiras, grandes empresas e cooperativas da região serrana, e vinícolas “boutique” controladas por produtores locais e organizadas na Associação Vinhos da Campanha, que acaba de conquistar Indicação Geográfica;

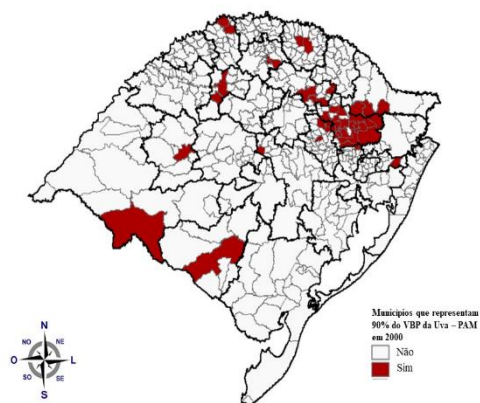
10) A Região da Serra do Sudeste, marcada por latitude, altitude, padrões morfológicos, pluviometria e qualidade de solo muito peculiares e adequados à produção vitivinícola, que tem se tornado uma importante base de produção de matéria-prima para vinhos finos, mas ainda não alcançou articular os agentes produtivos internos e definir um programa “identitário”.

Uma outra forma, complementar, de verificar a expansão da viticultura do RS pode ser através da análise da evolução do Valor Bruto da Produção. Esta análise reafirma o “espraçamento” da uva do CASUV-RS e é facilmente apreensível no conjunto de Mapas reproduzidos abaixo. Em cada um deles, reproduzimos os municípios que, em conjunto, foram responsáveis por 90% do Valor Bruto da Produção Vitícola no RS em distintos anos, a começar por 1995 e concluindo por 2019. A visualização destes mapas fala por si.

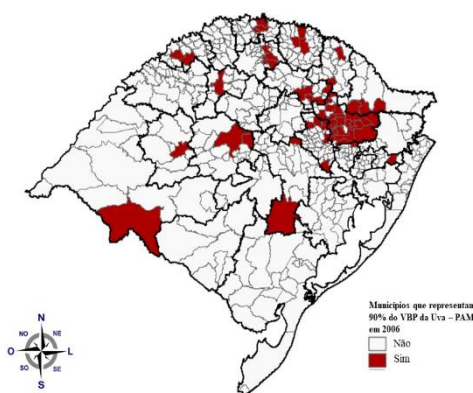
Conjunto de Mapas



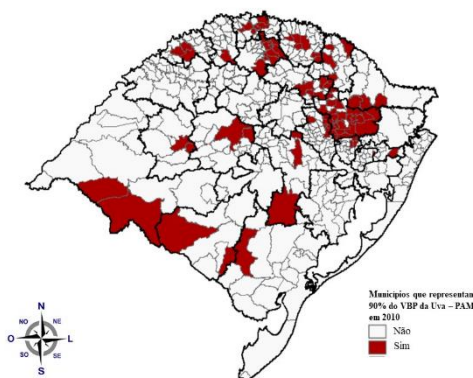
Mapa 4 - 90% do VBP em 1995



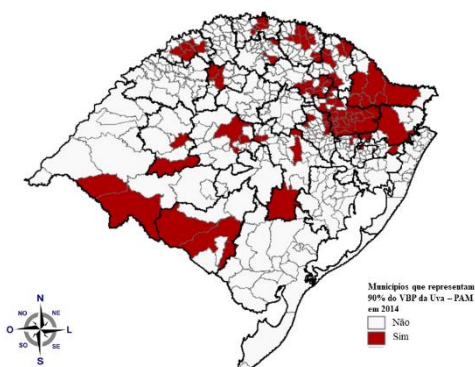
Mapa 5 - 90% do VBP em 2000



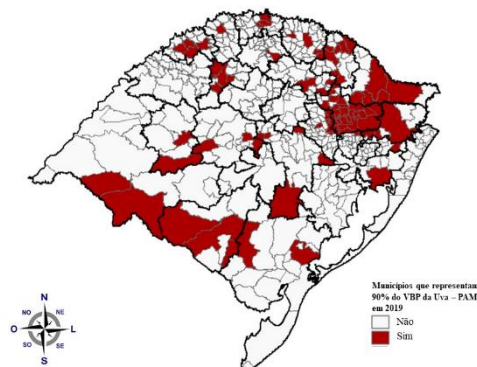
Mapa 6 - 90% do VBP em 2006



Mapa 7 - 90% do VBP em 2010



Mapa 8 - 90% do VBP em 2014



Mapa 9 - 90% do VBP em 2019

No primeiro Mapa deste conjunto, datado de 1995, a produção vitícola ainda estava concentrada na Serra e mesmo o “transbordamento” serrano era limitado a alguns poucos municípios de Campos de Cima da Serra e ao Vale do Taquari. No restante do Estado, emergiam “ilhas vermelhas” cercadas de “branco” por todos os lados. Na Metade

Sul, constavam apenas 3 municípios do conjunto: Santana do Livramento, Encruzilhada do Sul e Jaguari.

Esse quadro foi mudando a cada período analisado, com a ampliação crescente do número de municípios e regiões incluídas.

- No ano de 1995, eram 36 municípios;
- No ano de 2000, o número aumentou para 45 municípios;
- No ano de 2006, para 60 municípios;
- No ano de 2010, para 83 municípios;
- No ano de 2014, para 93 municípios;
- E por fim, no ano de 2019, o número de municípios necessários para perfazer 90% do VBP da uva foi de 87 municípios.

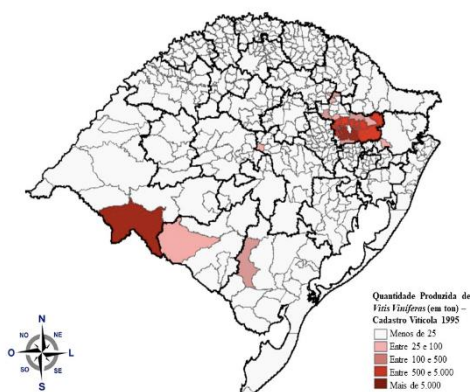
Note-se que o ano de 2019 foi um ano peculiar, com uma safra abaixo do normal. Este ano só não ficou marcado na memória como um ano particularmente ruim pela proximidade com o ano de 2016, que foi péssimo. De qualquer forma, a discreta redução do número de municípios responsáveis pela produção de 90% do VBP não pode ser tomada como um movimento tendencial. Mesmo neste ano ruim, o movimento de espraiamento persiste em direção à Metade Sul, com o crescimento da produção em Municípios como São Pedro do Sul e Pelotas, que retoma sua tradição na fruticultura apostando, agora no cultivo da videira.

Importa destacar que este movimento de espraiamento do **valor da produção** se faz acompanhar – malgrado as exceções de Campos de Cima da Serra e Médio Alto Uruguai – por um processo de crescente espraiamento da produção de castas e cultivares de *vitis viníferas* voltadas à produção de vinhos finos, com maior agregação de valor. Este processo está revelado nos Mapas 10 e 11, abaixo, que apresentam a distribuição hierarquizada da produção de *vitis vinífera* em 1995 e em 2015, respectivamente. Os municípios coloridos com vermelho escuro produzem mais de 5.000 toneladas e os municípios com rosa claro produzem entre 25 e 100 toneladas.

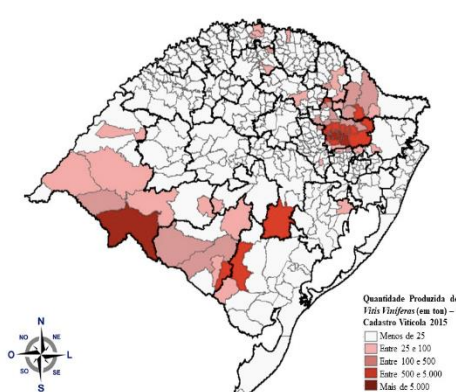
Em 1995, apenas Santana do Livramento apresentava uma produção expressiva na Metade Sul. E este município era acompanhado apenas por Dom Pedrito e Pinheiro Machado na produção de *vitis vinífera*, sendo que os dois últimos produziam menos de

uma centena de toneladas. A produção de uvas para vinhos finos estava concentrada em Bento Gonçalves, Caxias do Sul e arredores.

Em 2015, 17 municípios da Metade Sul produzem *vitis vinífera*, sendo que Encruzilhada do Sul, Pinheiro Machado e Candiota produzem entre 500 e 5.000 toneladas cada um e Bagé, Dom Pedrito Quaraí produzem entre 100 e 500 toneladas ano. Ao mesmo tempo, a “mancha vermelha” no norte do Estado se espraia, avançando em direção aos Campos de Cima da Serra, Nordeste e Vale do Caí, enquanto emergem “ilhas de produção” nos COREDES Norte, Médio Alto Uruguai, Hortênsias e Celeiro.



Mapa 10 - Viníferas em 1995



Mapa 11 - Viníferas em 2015

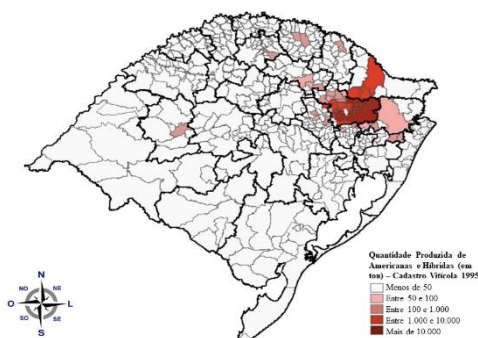
Já os mapas 12 e 13 expressam a produção de cultivares americanas e híbridas em 1995 e 2015.

Como estas cultivares respondem por mais de 90% do volume total da produção (mais exatamente, por 90,28% do total em 2015), a escala adotada nestes mapas é distinta. Em vermelho escuro estão os municípios que produzem mais de 10.000 toneladas, e o rosa claro é usado para representar os municípios que produzem entre 50 e 100 toneladas.

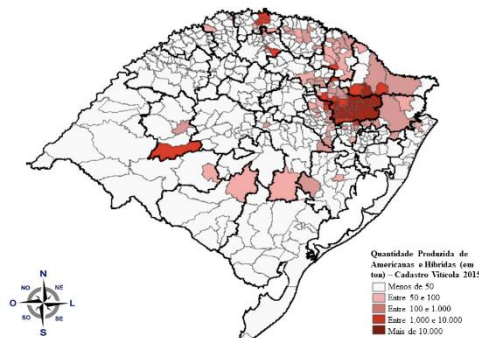
Tal como nos Mapas anteriores (10 e 11) o movimento de espraio da produção também é facilmente observado. Mas ele é distinto. Desde logo, ele não compromete de forma expressiva as principais regiões vitícolas da Metade Sul.

O único município com produção expressiva em 2015, de acordo com o Cadastro Vitícola da Embrapa, era Cacequi, com uma produção inferior a 10.000 toneladas. No caso das cultivares americanas e híbridas o movimento de espraio segue o sentido noroeste, avançando em particular sobre as regiões Nordeste, Norte e Médio Alto

Uruguai. Nesta última região – coerentemente com o diagnóstico da PAM – emergem municípios com produção entre 1.000 e 10.000 toneladas.



Mapa 12 - Americanas e Híbridas em 1995



Mapa 13 - Americanas e Híbridas em 2015

Em suma, o movimento de espraiamento geoeconômico do CASUV-RS é inquestionável. Ele se manifesta na análise das quantidades produzidas nas duas bases de dados, mas é ainda maior do que a avaliação meramente quantitativa revela. Quando fazemos uma análise de **valor da produção** e de especialização qualitativa, este movimento revela-se em toda a sua importância e radicalidade.

3 A distribuição espacial das atividades industriais do CASUV-RS: estrutura atual e tendências manifestas

A base de dados disponível para análise da estrutura atual e dispersão regional das atividades industriais do CASUV-RS é ainda mais limitada que as bases que nos serviram de referência para a construção do diagnóstico e espacialização da produção rural (vitícola).

Atualmente, contamos tão somente com a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do MTE, e com sua base associada, o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED). Esta base subestima o emprego total, na medida em que está referida exclusivamente ao emprego formal e – a despeito do CAGED – não alcança contabilizar rigorosamente a evolução do emprego naqueles setores que – como a

vitivinicultura – são marcados por elevada sazonalidade. Não obstante, é a única que temos: vamos procurar extrair o máximo de suas informações.

Verificamos uma evolução do emprego total em estabelecimentos voltados à fabricação de vinho entre 2006 e 2019 no Rio Grande do Sul. Mas, vale observar que o cadastramento de uma empresa junto ao Ministério do Trabalho e Emprego admite a eleição de três funções distintas, é possível, ou até provável, que algumas das empresas industriais processadoras de uva no RS estejam cadastradas como processadoras de suco.

O problema é que nesta alínea – “Fabricação de sucos de frutas, hortaliças e legumes” – não há como distinguir empresas voltadas ao processamento de uva daquelas que se voltam primordialmente ou exclusivamente ao processamento de outras matérias-primas vegetais, seja laranja, pêssego, cenoura, beterraba, etc.

Mas está havendo uma contínua – ainda que lenta e discreta – elevação do número de trabalhadores em vinícolas entre 2006 e 2019. No ano de 2006, o número de empregados era de 2.331, passando a 3.097 em 2019, um crescimento de 32,86% em 13 anos.

Em termos absolutos, o emprego na Serra foi o que mais cresceu: 583 empregados dos 766 novos ocupados.

Em termos relativos, destaca-se a Campanha, que passa de 1 empregado formal para 86, crescendo a ocupação em notáveis 8.500% no período. Destacam-se, ainda, Médio Alto Uruguai (variação de 1.800%), Campos de Cima da Serra (137,33%) e Hortênsias (193,33%).

Pelo lado negativo, diminui o emprego na Fronteira Oeste (-27,48%). Mas também há perdas ao longo do tempo na Região Norte e, em menor grau, nas Missões e na Região Nordeste. Como regra geral, os COREDES apresentam uma correlação positiva entre emprego e passagem do tempo, indicando que na maior parte das regiões ocorre processo de expansão.

Mesmo assim este processo não tem sido suficientemente acelerado para evidenciar uma perda expressiva de participação da Serra no emprego total. A participação da Serra no início do período girava em torno de 85% (média dos 4 primeiros anos da série). Ao final do período esta participação é de 83,68%.

Vale dizer que, estatisticamente, a variação é insignificante, ou seja, a concentração de empregos na Serra continua elevada. Dito de outra forma, o espriamento evidenciado na produção vitícola não tem a mesma expressão na produção vinícola. Este “não espriamento” pode estar sendo influenciado pelo movimento de modernização da produção vinícola-industrial, que está levando à diminuição do número de vinícolas em algumas regiões no período 2006/2019.

O menor número de vinícolas operantes encontra-se em 2016, ano da grande crise, em que restaram 193 vinícolas operantes. Desde então, a RAIS registra a emergência de 19 novas vinícolas, 8,96% do número existente em 2016.

Mas também é notável que das 19 novas vinícolas abertas desde 2016, 13 estejam sediadas na Serra, o que confirma nossa leitura de que a dinâmica do processamento industrial vinícola não parece acompanhar o espriamento da produção vitícola.

De outro lado, se adotamos uma perspectiva de longo prazo, é possível notar a emergência de novos centros de processamento vinícola. Mais uma vez a Campanha é destaque. Ao longo do período, passou de uma vinícola cadastrada na RAIS para 4 estabelecimentos. E mais uma vez, a Fronteira Oeste é a região com pior desempenho no quesito entre as grandes regiões vitícolas: das 6 vinícolas existentes em 2006 só restam 3 em 2019.

Uma outra região que desponta é Hortênsias. Sua crescente participação já aparecia nos Quadros anteriores, com destaque para o Quadro 5 (do produto 2), onde foi detectado um crescimento do Valor Bruto da Produção vitícola de 138,91%.

A Região da Hortênsias merece um comentário especial. A despeito de sua proximidade com a Serra, o desenvolvimento da vitivinicultura das Hortênsias não pode ser pensado como um mero “transbordamento” do principal núcleo vitivinícola do Rio Grande do Sul. Do nosso ponto de vista, ele é, antes, um desdobramento da indústria turística do território, que alcançou desenvolver uma gastronomia particular que é um dos sustentáculos do próprio turismo.

A vitivinicultura das Hortênsias vem a se somar aos famosos Chocolates de Gramado e aos restaurantes italianos e alemães como mais um atrativo regional. Contudo, quando comparada à vitivinicultura serrana, ainda tem muito para se desenvolver.

Igualmente, diante da indústria turística das Hortênsias, o turismo serrano é relativamente imaturo. O casamento das duas indústrias através do desenvolvimento do enoturismo e da enogastronomia apresenta um enorme potencial para a alavancagem do desenvolvimento regional e o espraiamento da vitivinicultura no território gaúcho.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo deste trabalho, procuramos demonstrar o crescente espraiamento do Complexo Agroindustrial e de Serviços da Uva e do Vinho no Rio Grande do Sul, focando na produção vitícola e no processamento industrial de vinho. Simultaneamente, buscamos identificar o perfil das distintas regiões vitivinícolas do Estado e avaliar as tendências manifestas de desenvolvimento das mesmas. Acreditamos haver demonstrado que o processo de espraiamento é contínuo, real e significativo, a despeito da sustentação da Serra como principal núcleo vitivinícola do Estado.

De outro lado, a confrontação das bases de dados sobre a viticultura nos fez ver que **as bases oficiais, associadas de forma mais direta aos processos de regulação e fiscalização das atividades vitivinícolas, apresentam um viés de subestimação do complexo agroindustrial da uva e do vinho no RS.** Este resultado amplia a relevância da pesquisa primária. Se é verdade, de um lado, que precisamos ampliar nossa base de dados, também é verdade que é preciso buscar, junto às lideranças da cadeia, uma avaliação mais determinada e precisa do patamar de informalidade e subdeclaração das atividades produtivas no interior do complexo agroindustrial e de serviços da uva e do vinho no RS.

PRODUTO 3 - A EXPRESSÃO DO COMPLEXO AGROINDUSTRIAL E DE SERVIÇOS DA UVA E DO VINHO NA ECONOMIA DO RIO GRANDE DO SUL: UMA PRIMEIRA APROXIMAÇÃO

1 Introdução: sobre as bases informacionais e a metodologia de análise

Para determinar com rigor a expressão econômica de uma dada cadeia produtiva e convencer os agentes públicos de que esta cadeia deve ser objeto de atenção e apoio é preciso demonstrar que:

- 1) ela contribui significativamente para a geração de emprego e renda;
- 2) ela contribui com tributos para o financiamento das políticas públicas;
- 3) ela é competitiva e sustentável no médio e longo prazo;
- 4) ela contribui com o desenvolvimento e redução das desigualdades regionais.

Já demonstramos que a cadeia de produção da uva e derivados do Rio Grande do Sul é competitiva e sustentável, mesmo com ameaças expressivas que exigem a intervenção do poder público em sua defesa. Também já mostramos que a cadeia não pode mais ser caracterizada como uma cadeia serrana: ela vem contribuindo de forma sistemática para a diversificação da produção da Metade Sul, dos Campos de Cima da Serra e de territórios da região Noroeste. Em suma: a cadeia vitivinícola está em processo acelerado de qualificação e distribuição territorial, contribuindo para a diversificação produtiva e a ampliação da renda de agricultores e vinicultores em regiões que vinham apresentando baixo dinamismo econômico e êxodo rural e urbano.

Este produto busca o rigoroso dimensionamento da contribuição da cadeia da uva e do vinho para a geração de emprego e renda no território.

Dimensionar a expressão econômica de uma determinada cadeia produtiva é um processo muito mais complexo do que usualmente se avalia. Usualmente nos servimos do cálculo do Valor Agregado (a soma dos lucros brutos e dos salários pagos) nos **elos centrais** da cadeia de derivados de uva. Ao usar apenas os elos centrais, corre-se o risco de ignorar a dimensão de um amplo conjunto de **elos a jusante** (transporte, comércio,

gastronomia, turismo, etc.) e a **montante** (assistência técnica rural e industrial, produção, comércio e transporte de insumos, como vasilhame, rolhas, defensivos agrícolas, insumos enológicos, etc.) que não existiriam ou teriam uma expressão muito menor se a cadeia vitivinícola não existisse. Estes elos secundários também são geradores de emprego, renda e tributos.

É preciso considerar que quanto mais **integrada internamente** for uma cadeia, quanto menor for a dependência de importações para a sua operação e reprodução, maior será a sua expressão **total**. Para utilizar a terminologia padrão da economia: dimensionar a expressão econômica efetiva de uma determinada cadeia no interior de um sistema econômico envolve mensurar sua contribuição **direta** (no elo central) e **indireta** (nos elos a montante e a jusante) à geração de emprego e renda.

É preciso considerar ainda que cada cadeia gera uma contribuição “reflexa” para a economia que está associada ao chamado “efeito-renda” do sistema produtivo. Este efeito é o impacto positivo dos **rendimentos** apropriados pelos produtores em cada cadeia sobre o **consumo** de bens e serviços produzidos no Estado e, por extensão, sobre a produção, o emprego e a geração de renda e tributos nas cadeias voltadas ao atendimento das demandas das famílias.

Quanto mais empregadora uma cadeia e quanto mais elevada a participação dos salários no valor agregado total, **maior sua capacidade de estimular a economia** global a partir do efeito-renda.

É possível avaliar com rigor a dimensão/expressão econômica de uma determinada cadeia produtiva através da Matriz de Insumo Produto (MIP). A MIP mais recente da economia gaúcha foi produzida pela Fundação de Economia e Estatística (FEE) em 2014, e é com base nela que buscamos analisar a expressão econômica do Complexo Agroindustrial e de Serviços da Uva e do Vinho no Rio Grande do Sul (doravante, CASUV-RS).

A numeração dos Quadros seguirá a indicação do Produto 3 original, de tal forma que algumas das interpretações e informações sobre a montagem de cada um deles é explicada especificamente no produto original.

2 Matriz de Insumo Produto

Com o objetivo de medir o desenvolvimento econômico dos países e estabelecer medidas “compensatórias” entre diferentes países a ONU criou, em 1944, um Manual de Contas Nacionais, o qual é permanentemente aprimorado. Deste modo, os países estabelecem metodologias capazes de medir seu Produto Interno Bruto (PIB).

Parte essencial para o cálculo do PIB é a Matriz Insumo Produto, a MIP, que apresenta as relações entre os setores da economia, na medida em que registra os fluxos de bens e serviços e demonstra as relações intersetoriais dentro do sistema econômico de um país ou estado. Pode ser utilizada para estimar o impacto sobre a produção, emprego e renda das atividades econômicas, de projetos governamentais ou do setor privado sobre a economia local e nacional.

No Brasil, a produção da MIP, teve início na década de 1970. Em um primeiro momento, o objetivo era a criação de um marco estrutural para o Sistema de Contas Nacionais (SCN) e que fosse um instrumento que possibilitasse o desenvolvimento das estatísticas econômicas em forma de quadros macroeconômicos. Esta metodologia vem ganhando importância entre os formuladores de políticas públicas, cuja metodologia atua como um importante instrumento de planejamento econômico nas economias em desenvolvimento, sendo um guia para os tomadores de decisões.

Toda a estrutura fiscal e tributária brasileira foi sendo, paulatinamente, adaptada para fornecer informações para a Matriz Insumo Produto. Quando um agricultor emite uma nota de venda de uva, que é acompanhada da emissão de uma contra nota e assim sucessivamente, é possível rastrear a atividade econômica com razoável precisão.

Para compreender a importância da MIP é fundamental que se entenda que as relações entre as partes do todo econômico não são aparentes, nem são facilmente compreensíveis. Como regra geral, empresários e trabalhadores assalariados percebem seus ganhos relativos como mantendo uma relação de oposição simples: a elevação dos salários é uma elevação dos custos, que deprime o lucro. Por oposição, quando os salários caem, os custos diminuem e os lucros se elevam. A realidade, contudo, é bem mais complexa do que esta leitura do senso comum. Tal leitura se assenta na pretensão de que o todo não é mais do que a soma das partes e, portanto, o que vale para uma parte (uma

empresa ou um setor produtivo) também vale para o conjunto da economia. Esta pretensão, contudo, está errada. Os salários que as “outras empresas” (e “outros setores”) pagam não ficam parados, não é posto “embaixo do colchão”. Ele é gasto em bens de consumo e nos mais diversos serviços prestados às famílias. O salário só é “custo” para o empresário individual. **Para o supermercadista, o produtor de calçados, o produtor de vestuário, o dentista, a manicure e o dono do restaurante que atende a uma clientela composta fundamentalmente por trabalhadores, os salários pagos se transformam em demanda, mercado, faturamento, e, em última instância, lucro.** De outro modo, uma agricultura dinâmica pode ser (e, em geral, é) a base de sustentação de uma rica e complexa indústria “de ponta” no plano tecnológico. Uma indústria que não pode existir, sobreviver e crescer sem que haja quem demande seus produtos.

A Matriz de Insumo Produto é o instrumento que apresenta todas estas relações inaparentes e despercebidas no olhar leigo.

3 A MIP-RS-FEE de 2008/14 e sua Transformação na MIP-CASUV

A MIP mais recente da economia gaúcha foi produzida na extinta Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser e divulgada no ano de 2014. Não obstante, ela não apresenta a estrutura econômica deste ano. O Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil de um determinado ano só é contabilizado no ano seguinte. E o PIB dos Estados, no ano subsequente. Assim, em 2010, quando foi iniciada a produção da MIP-RS 2014, só estavam disponíveis os dados do PIB do RS do ano de 2008. Este ano é que serve de base para a MIP 2014. Por isto mesmo, preferimos denotá-la por MIP-RS-2008/14.

Ao tomarmos a MIP-RS-2008/14 da FEE como referência, procuramos introduzir um mínimo de modificações no sistema como um todo. Mas não deixamos de tomar informações mais recentes sobre a Economia Gaúcha. A MIP-RS-2008/14 é composta por 37 setores e 62 produtos. Os produtos são os mesmos setores, acrescidos daquela produção particular que apresenta um grande destaque na economia do Estado e/ou sobre a qual há informações estatísticas de grande monta. Um exemplo: a Agropecuária foi subdividida em dois grandes setores/cadeias: “Agricultura, Silvicultura e Exploração

Florestal” e “Pecuária e Pesca” e em 12 produtos: 1) Cereais em grão; 2) Cana-de-Açúcar; 3) Soja em grão; 4) Outros produtos e serviços da lavoura Permanente; 5) Frutas Cítricas; 6) Café em grão; 7) Outros produtos e serviços da lavoura; 8) Produtos da exploração florestal e da silvicultura; 9) Bovinos e outros animais vivos, leite de vaca e de outros animais vivos; 10) Suínos Vivos; 11) Aves vivas e ovos de galinha e de outras aves; 12) Pesca e Aquicultura.

É de se notar que a uva **não** aparece como um produto-linha específico. Além disso, no plano da divisão setorial que nos interessa, é importante esclarecer que a MIP-RS-2008/14 conta com uma **única coluna** (um único setor/cadeia) para a produção industrial de “Alimentos e Bebidas”, que é dividida em dois “macroprodutos”: 1) Alimentos; e 2) Bebidas.

Para esta análise introduzimos duas colunas (vale dizer: dois setores/cadeias) novas: “Derivados de Uva” e “Demais Bebidas”. Esta operação envolveu alterar a antiga coluna-cadeia “Alimentos e Bebidas”, que passou a expressar apenas a produção de “Alimentos (exceto sucos)”.

Como nosso objetivo é dimensionar toda a cadeia da **uva** – e não apenas a cadeia do **vinho** – tivemos que extrair os sucos de dentro da coluna “Alimentos e Bebidas” e do interior da linha “Alimentos”. Procuramos redistribuir esta parcela extraída de “Alimentos” de tal forma que os sucos de frutas cítricas fossem alocados na nova linha e na nova coluna “Demais Bebidas”, e que apenas o suco de uva fosse incorporado a nova linha-coluna “Derivados de Uva”.

4 Resultados Preliminares - análise da primeira versão da MIP-CASUV-RS

No Quadro 4 (do produto 3 completo) são apresentados os impactos do aumento na demanda e na produção de uma unidade monetária (pode ser um real, mil reais, um milhão, um bilhão de reais) a mais sobre cada cadeia. A primeira coluna nos “informa” que se fosse vendida uma unidade a mais com cada setor-cadeia, ela produzirá uma unidade a mais. O elemento que realmente importa está nas duas outras colunas, que medem o efeito indireto - quanto crescerá a produção nas outras cadeias, conectadas com

a cadeia “Derivados de Uva” a montante e a jusante. O resultado é extremamente revelador: para cada unidade monetária a mais vendida na cadeia da uva, são gerados mais 0,89 de valor equivalente no conjunto da economia, ou seja, ao vender mil reais a mais na cadeia da uva, é estimulado nos outros setores um aumento de 890 reais. Este é o terceiro maior multiplicador dentre todos os setores-cadeias do RS, só superado pelas cadeias “Produtos Alimentícios (exceto sucos)” e por “Produtos de Fumo”. No quesito “Efeito-Renda” (vale dizer, no impacto do consumo derivado da elevação de emprego) a cadeia “Derivados de Uva” também se sai muito bem: ela alimenta 0,332 de consumo adicional, ficando em quinto lugar no Ranking global. Somando os impactos direto, indireto e efeito-renda, a cadeia “Derivados da Uva” encontra-se em quinto lugar no RS. Vale ressaltar que estes são resultados ainda preliminares, nos produtos 4 e 5 teremos uma visão mais correta destes impactos na economia do RS.

Quadro 4 - Efeitos Multiplicadores de Impacto na Produção em cada uma das cadeias/setores

Cadeias	Multiplicador de Impacto da Produção						
	Direto	Indireto	Rank	Efeito-Renda	Rank	Multiplicador Total	Rank
Produtos Alimentícios (exceto sucos)	1,00	1,06	1	0,250	21	2,31	1
Produtos do Fumo	1,00	1,03	2	0,246	22	2,27	2
Vinho, Suco de Uva e Derivados da Uva	1,00	0,89	3	0,332	5	2,22	3
Serviços de Alojamento e Alimentação	1,00	0,75	5	0,325	6	2,08	4
Bebidas em geral - Exceto Derivados da Uva	1,00	0,77	4	0,203	29	1,97	5
Pecuária e Pesca	1,00	0,63	7	0,304	11	1,93	6
Têxteis, Artefatos do Vestuário e do Couro, Acessórios e Calçados	1,00	0,63	6	0,264	18	1,89	7
Transporte, Armazenagem e Correio	1,00	0,58	10	0,276	17	1,85	8
Produtos de Minerais Não Metálicos	1,00	0,54	13	0,259	20	1,80	9
Outros Equipamentos de Transporte	1,00	0,58	8	0,211	27	1,79	10
Serviços Prestados às Empresas	1,00	0,37	28	0,400	2	1,77	11
Produtos de Madeira — Exclusive Móveis	1,00	0,47	18	0,284	14	1,75	12
Serviços Prestados às Famílias e Associativa	1,00	0,44	21	0,302	12	1,74	13
Artigos de Borracha e Plástico	1,00	0,57	11	0,173	36	1,74	14
Indústria Automobilística	1,00	0,56	12	0,176	35	1,73	15
Outros Serviços	1,00	0,32	33	0,412	1	1,73	16
Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	1,00	0,52	14	0,201	30	1,73	17
Indústria Extrativa	1,00	0,46	19	0,263	19	1,72	18
Celulose e Produtos de Papel	1,00	0,52	15	0,199	32	1,71	19
Agricultura, Silvicultura e Exploração Florestal	1,00	0,42	24	0,294	13	1,71	20
Administração, Saúde e Educação Públicas e Seguridade Social	1,00	0,34	30	0,370	3	1,71	21
Serviços de Informação	1,00	0,43	23	0,281	15	1,71	22
Construção Civil	1,00	0,38	27	0,317	7	1,69	23
Máquinas e Equipamentos, Inclusive Manutenção e Reparos	1,00	0,49	17	0,198	33	1,69	24
Intermediação Financeira, Seguros e Previdência Complementar e Serviços	1,00	0,38	26	0,305	10	1,68	25
Fabricação de Aço e Derivados	1,00	0,50	16	0,167	37	1,67	26
Móveis e Produtos das Indústrias Diversas	1,00	0,43	22	0,235	23	1,66	27
Eletrodomésticos	1,00	0,46	20	0,199	31	1,66	28
Refino de Petróleo e Gás e Produtos Químicos	1,00	0,58	9	0,076	38	1,65	29
Comércio e Serviços de Manutenção e Reparaç	1,00	0,28	36	0,361	4	1,64	30
Metalurgia de Metais Não Ferrosos	1,00	0,41	25	0,230	24	1,64	31
Jornais, Revistas, Discos	1,00	0,32	34	0,315	8	1,63	32
Produtos de Metal — Exclusive Máquinas e Equipamentos	1,00	0,36	29	0,230	25	1,59	33
Aparelhos/ Instrumentos Médico-Hospitalar, Medida e Óptico	1,00	0,30	35	0,277	16	1,58	34
Material Eletrônico e Equipamentos de Comunicações	1,00	0,33	31	0,217	26	1,55	35
Produção e Distribuição de Eletricidade e Gás, Água, Esgoto e Limpeza Urbana	1,00	0,33	32	0,207	28	1,54	36
Máquinas Para Escritório e Equipamentos de Informática	1,00	0,21	37	0,196	34	1,40	37
Atividades Imobiliárias e Aluguéis	1,00	0,05	38	0,306	9	1,36	38
Álcool	1,00	0,00	39	0,000	39	1,00	39

5 Conclusão

Tal como salientamos desde o início deste texto, os resultados obtidos com a MIP-CASUV ainda são preliminares. Não obstante, essa investigação já deu seus frutos. Por mais que os ajustes futuros alterem este resultado preliminar, dificilmente estas alterações serão de tal monta a ponto de inverter as conclusões iniciais. E esta conclusão é de que o poder multiplicador da cadeia “Derivados da Uva” no Rio Grande do Sul é extraordinariamente elevado, encontrando-se entre as cinco atividades com maior efeito multiplicador.

A cada 1 real dispendido com derivados de uva, são gerados outros 1,22 reais na economia.

Apenas a cadeia de alimentos e de produtos de fumo supera a cadeia da uva. E mesmo assim, ambas superam a cadeia da uva em função do efeito indireto, vale dizer, em função de suas conexões com outras cadeias. De fato, o vinho, justamente por ser um produto natural, apresenta conexões indiretas relativamente menores: ele compra fundamentalmente ... uva. É a uva que alimenta as conexões com outras cadeias a montante. De outro lado, os derivados de uva apresentam significativas conexões a jusante (com transporte, comércio e serviços de alimentação e alojamento).

Mais importante ainda é o fato de que o multiplicador do efeito-renda da Cadeia Derivados da Uva supera o multiplicador de “Alimentos” e de “Fumo”. É bem verdade que ele fica em quinto lugar, dentre as 39 cadeias nas quais subdividimos a Economia Gaúcha com apoio da MIP-RS-2008/14 da FEE.

Mas mesmo este resultado é parcialmente enganador. Por quê? Veja-se a cadeia “Outros Serviços” (posição 16 no ranking do Multiplicador total). Ela é a cadeia com maior “efeito-renda” da economia como um todo. Porém, a despeito da correção “matemática” deste resultado, é preciso interpretá-lo com um olhar crítico. Grande parte dos “Outros Serviços” são serviços domésticos ou de atendimento personalizado (cabeleireiros, estéticas, etc.). Ora, este setor é mobilizado pela demanda das famílias. Ele não “anda só”, sua demanda não é autônoma. Pretender que eles são os mais multiplicadores é uma verdade matemática: eles são muito empregadores e extraordinariamente democráticos: a maior parte dos rendimentos gerados no seu interior

é salário. E é dispendido em consumo. Não obstante, eles são tão capazes de propelar a economia quanto o Barão de Munchausen seria capaz de se elevar no ar puxando os próprios cabelos para cima.

O caso da cadeia da uva é distinto. Inclusive porque esta é uma cadeia voltada, em grande parte, para o mercado nacional, vale dizer: parcela não desprezível de sua produção transcende o espaço do Rio Grande do Sul e, neste sentido, trata-se de uma demanda estritamente autônoma.

A principal conclusão à qual chegamos é que se o Rio Grande do Sul produzir mais uma unidade monetária de vinho e vender para o resto do Brasil, a renda interna é acrescida de 2,22 unidades monetárias. E este acréscimo se impõe sobre as mais diversas cadeias. E leva a uma expansão proporcional da arrecadação tributária estadual.

PRODUTO 4 - A EXPRESSÃO ECONÔMICA DO COMPLEXO AGROINDUSTRIAL E DE SERVIÇOS DA UVA E DO VINHO NO RIO GRANDE DO SUL (CASUV-RS)

1 Introdução

Este Produto tem foco no dimensionamento: 1) da participação da viticultura na geração de renda e ocupação no RS; 2) da participação da viticultura e do processamento industrial de uva (sucos, vinhos, espumantes, etc.) no Produto Interno Bruto (PIB) do Estado; 3) da contribuição da viticultura e do processamento industrial de uva para a geração de emprego, renda e impostos no Estado.

Este dimensionamento será realizado a partir de informações existentes em três bases informacionais: 1) os microdados da Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílio (PNAD), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE); 2) a Pesquisa de Produção Agrícola Municipal, do IBGE; 3) a Matriz de Insumo Produto do Estado do Rio Grande do Sul 2008-2014.

A maior novidade, em termos de base informacional, encontra-se na utilização da PNAD, cujos dados foram confrontados e complementados com informações oriundas da Pesquisa da Produção Agrícola Municipal. Este “diálogo” entre as duas bases é necessário porque a PNAD nos proporciona informações sobre o número de ocupados e os rendimentos auferidos em cada atividade. Mas é a PAM que nos informa a área cultivada, a quantidade produzida e o Valor Bruto da Produção de cada atividade agrícola.

Ao cruzarmos os dois conjuntos de dados obtivemos informações sobre a rentabilidade por área, não apenas em termos brutos (faturamento), mas em termos líquidos (rendimentos dos agricultores).

A numeração dos Quadros seguirá a indicação do Produto 4 original, de tal forma que algumas das interpretações e informações sobre a montagem de cada um deles é explicada especificamente no produto original.

2 A Agricultura em Geral e a Viticultura: quanto elas movem a Economia Gaúcha?

Nesta seção nos dedicaremos exclusivamente à Agricultura, entendida, aqui como distinta da Agropecuária. Vamos focar a análise nas três formas da Agricultura – Permanente, Temporária e Silvicultura/Exploração Florestal. O objetivo é avaliar e comparar os padrões de geração de ocupação/emprego, de geração de renda e de produtividade dos distintos padrões agrícolas. Nossa principal base informacional será a PNAD. Mas também nos apoiaremos em duas Pesquisas do IBGE: a Produção Agrícola Municipal (PAM) e a Produção da Extração Vegetal e da Silvicultura (PEVS).

A PNAD disponibiliza informações sobre o número de ocupados e os rendimentos médios dos mesmos nas 13 principais culturas agrícolas do Brasil, a saber: 1) mandioca; 2) café; 3) milho; 4) produção florestal; 5) soja; 6) cana-de-açúcar; 7) fumo; 8) arroz; 9) frutas cítricas; 10) cacau; 11) banana; 12) uva; e 13) algodão¹.

Mas a classificação da PNAD não se circunscreve a estas atividades. Ela exaure as categorias da PAM, incorporando as demais culturas em uma das quatro classes:

- 1) lavoura não especificada (no caso de o produtor entrevistado não identificar uma atividade predominante e usual);
- 2) cultivo de outros cereais;
- 3) cultivo de outras lavouras temporárias;
- e 4) outras lavouras permanentes.

As três últimas classes destinam-se àqueles produtores rurais que apresentem atividades principais diferentes das 13 principais culturas da agricultura nacional. Por fim, a PNAD ainda identifica 4 outras classes de atividades e/ou culturas agrícolas que **não** são objeto de caracterização/classificação na PAM: 1) horticultura; 2) cultivo de flores e plantas ornamentais; 3) produção de sementes e mudas certificadas; e 4) atividades de apoio à agricultura e à pós-colheita.

¹ As culturas estão ordenadas em ordem decrescente do número de produtores agrícolas solicitados a identificar a “principal” cultura agrícola do estabelecimento em que trabalham.

Desde logo, vale observar o fato de o cultivo de uva encontrar-se entre as 13 culturas mais expressivas da agricultura nacional, **correspondendo a 1,32% do total das ocupações especificamente agrícolas no Brasil.**

No ano de 2019 as pesquisas do IBGE identificaram pouco mais de 90 milhões de hectares explorados com agricultura no Brasil – somando lavouras temporárias, permanentes e extrativismo vegetal - sendo que 75 mil hectares foram dedicados ao cultivo da uva, ou 0,083 % destes 90 milhões de hectares.

Ainda mais importante é a informação de que, no Rio Grande do Sul, 5,57% do total dos produtores rurais apontam o cultivo de uva como sendo sua principal atividade agrícola. Esta atividade é a quinta maior geradora de ocupação no meio rural do RS, precedida tão somente pelas culturas do tabaco (em primeiro lugar), soja (em segundo), milho (terceiro) e arroz (quarto).

Quadro 6 - Participação Absoluta e Relativa da Agricultura e de suas Principais Culturas na Geração de Postos de Trabalho na Agricultura do Rio Grande do Sul - Média 2012 / 2019

Descrição	Rio Grande do Sul		
	Pop Ocupada	% PO da Agric RS	Rank PO no RS
Todas as Ocupações	5.587.002	X	X
Pop Ocupada na Lav Temp, Perm e Prod. Flor	418.310	100,00%	X
Cultivo de fumo	128.282	30,67%	1
Cultivo de soja	109.651	26,21%	2
Cultivo de milho	37.884	9,06%	3
Cultivo de arroz	26.168	6,26%	4
Cultivo de uva	23.303	5,57%	5
Horticultura	22.582	5,40%	6
Produção florestal	20.847	4,98%	8
Atividades de apoio à agricultura e pós-colheita	7.269	1,74%	11
Cultivo de mandioca	6.123	1,46%	12
Cultivo de outros cereais	4.349	1,04%	13
Cultivo de frutas cítricas	3.966	0,95%	14
Produção de sementes e mudas certificadas	1.452	0,35%	15
Cultivo de banana	1.408	0,34%	16
Cultivo de cana-de-açúcar	862	0,21%	17
Cultivo de flores e plantas ornamentais	765	0,18%	18

FDB: Microdados da Pesquisa Nacional de Amostra Domiciliar

Novamente, cabe comparar, com informações do ano de 2019, a área plantada destas culturas em relação a UVA, que tem 47 mil hectares cultivados no RS: Tabaco, 174 mil hectares; Soja, 5,8 milhões de hectares; Milho, 760 mil hectares e Arroz, 980 mil hectares.

Mais que isto, é possível dizer que a UVA ocupa, em média, 1 trabalhador a cada 2 hectares cultivados (23,3 mil trabalhadores em 47 mil hectares), enquanto a soja ocupa,

em média, 1 trabalhador a cada 53 hectares cultivados (109 mil trabalhadores em 5,8 milhões de hectares).

Se considerarmos a geração de renda – e não apenas a ocupação - a produção vitícola assume importância ainda maior. Como se pode observar no Quadro 7, abaixo, **a viticultura responde por 7,94% dos rendimentos dos trabalhadores rurais no RS** e está em quarto lugar na geração de renda.

A renda gerada pela viticultura é similar à renda do arroz (7,98%, em terceiro lugar), ainda que seja significativamente inferior à renda do fumo (21,13%, em segundo lugar) e da soja (40,35%, em primeiro lugar).

Lembrando, a área plantada com arroz é 20 vezes maior do que a área plantada com uva - 47 mil hectares cultivados com UVA, e 980 mil hectares com arroz.

Quadro 7 - Participação Absoluta e Relativa da Agricultura e de suas Principais Culturas na Geração de Rendimentos na Agricultura do Rio Grande do Sul - Média 2012 / 2019.

Culturas Agrícolas	Rio Grande do Sul			
	Rendimento Mensal Médio Todos os Ocupados	% Rend Total RS	% Rend Total da Agric RS	Rank Rend no RS
Todas as Ocupações	R\$ 11.431.253.728,53	100,00%	X	X
Rendimentos na Lav Temp, Perm e Prod. Flor	R\$ 580.102.737,60	5,07%	100,00%	X
Cultivo de soja	R\$ 234.078.553,78	2,05%	40,35%	1
Cultivo de fumo	R\$ 122.564.690,52	1,07%	21,13%	2
Cultivo de arroz	R\$ 46.307.224,32	0,41%	7,98%	3
Cultivo de uva	R\$ 46.085.836,58	0,40%	7,94%	4
Produção florestal	R\$ 26.487.530,37	0,23%	4,57%	5
Cultivo de milho	R\$ 25.047.670,42	0,22%	4,32%	7
Horticultura	R\$ 23.342.537,35	0,20%	4,02%	9
Atividades de apoio à agricultura e pós-colheita	R\$ 10.598.546,32	0,09%	1,83%	11
Cultivo de outros cereais	R\$ 5.830.881,76	0,05%	1,01%	12
Cultivo de frutas cítricas	R\$ 4.313.788,61	0,04%	0,74%	13
Cultivo de mandioca	R\$ 3.816.196,39	0,03%	0,66%	14
Produção de sementes e mudas certificadas	R\$ 2.731.873,79	0,02%	0,47%	15
Cultivo de banana	R\$ 1.164.144,78	0,01%	0,20%	16
Cultivo de cana-de-açúcar	R\$ 830.080,92	0,01%	0,14%	17
Cultivo de flores e plantas ornamentais	R\$ 783.214,28	0,01%	0,14%	18

FDB: Microdados Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílio (PNAD)

Entretanto, o principal destaque da atividade vitícola encontra-se na rentabilidade por trabalhador ocupado. Estes dados são apresentados no Quadro 8. **A viticultura apresenta um rendimento médio mensal declarado, por trabalhador, de R\$ 1.977,65.** Este valor é praticamente igual ao rendimento médio declarado do conjunto dos ocupados

do RS, R\$ 2.046,64, o que corresponde a 96,66% do rendimento médio de todos os trabalhadores ocupados no Rio Grande do Sul.

Note-se que este é um resultado excepcional, pois os rendimentos monetários urbanos são, usualmente, mais elevados que os rurais.

O que vimos até agora é que a viticultura gaúcha se encontra entre as quatro culturas agrícolas mais expressivas do RS em termos de:

- 1) mão-de-obra ocupada (quarto lugar);
- 2) rendimento total gerado (quarto lugar);
- 3) rendimento por trabalhador/produtor (segundo lugar);

Os resultados revelam toda a peculiaridade e importância da viticultura.

O Valor Bruto da Produção agrícola do RS ao longo do período entre 2012 e 2019 girou em torno de 4 mil reais por hectare. O VBP por hectare da viticultura neste mesmo período foi quatro vezes mais elevado, girando em torno de R\$ 16 mil.

Dentre as culturas analisadas, apenas “outras lavouras permanentes” apresenta um valor discretamente superior, puxado pela cultura da maçã. De qualquer forma, a viticultura encontra-se em segundo lugar neste ranking, com valor muito próximo ao primeiro lugar e com um valor muito superior a culturas tradicionais como arroz e soja.

No quesito VAB/Rendimento Anual por área a viticultura ocupa o primeiro lugar. A produtividade por área (medida por este critério) da cultura da uva é quinze vezes mais elevada do que a produtividade média da agricultura gaúcha e mais de 21 vezes superior à produtividade por hectare da soja e do arroz. A viticultura destoa até mesmo do segundo colocado neste quesito, o fumo, que gera aproximadamente 8 mil reais de rendimento por hectare: a produtividade da viticultura é quase 50% mais elevada.

No quesito VAB/PO (População Ocupada), a viticultura volta a ocupar o segundo lugar: enquanto esta cultura proporcionou, em média, 26 mil reais por trabalhador/agricultor por ano na década passada, a soja proporcionou 28 mil reais. A diferença é discreta, sem dúvida, e encontra-se dentro da margem de erro. Mas isto não é o principal. Absolutamente. A questão de fundo é que a “vantagem” da soja encontra-se no fato dela empregar muito pouco. A sojicultura ocupa aproximadamente 60% da área cultivada total do Estado do Rio Grande do Sul. Mas ocupa menos trabalhadores do que

o fumo; uma cultura que, por sua vez, se realiza em meros 2,16% da área total cultivada do Estado.

Quanto a “área por população ocupada”, temos o fumo (que ocupa um trabalhador para cada 1,5 hectare cultivado), seguido da uva (que ocupa um trabalhador a cada dois hectares de cultivo). De outro lado, temos os “outros cereais” (um trabalhador para cada 266 hectares); soja (um trabalhador para cada 47,66 hectares) e arroz (um trabalhador para cada 41,15 hectares).

Mas o mais importante é notar a performance peculiar da viticultura. Ela sempre está, ou em primeiro, ou em segundo lugar nos diversos indicadores. O que importa, na verdade, é que por qualquer critério que se observe, a produtividade da viticultura é extraordinariamente elevada.

3 A Contribuição dos Elos Agrícolas e Industrias para a Multiplicação da Renda: efeito indireto e efeito renda do CASUV-RS

Em termos diretos – vale dizer: se abstraímos o papel do CASUV-RS na geração de demanda sobre outros setores da economia (seja na compra de insumos, seja em termos de consumo) – a expressão econômica relativa (percentual) da produção vitícola e de derivados da uva é relativamente discreta: **0,351% do PIB de 2008**. O PIB no ano de 2008 foi de R\$ 199,494 bilhões, e o Valor Agregado Bruto da produção vitícola e da produção vinícola (entendida, aqui, como a produção do conjunto de derivados da uva, envolvendo vinhos de mesa, vinhos finos, espumantes e suco de uva) foi de aproximadamente R\$ 700 milhões.

Não obstante, se observarmos esta contribuição a partir da diferenciação entre atividades/setores propulsivos (agropecuária, indústria em geral e administração pública) e atividades/setores reflexos (serviços privados em geral), a expressão do CASUV-RS na economia gaúcha mais do que dobra, e passa a ser de **0,8% do PIB estadual**.

Até aqui, estamos avaliando tão somente o chamado “efeito direto”, vale dizer: estamos computando apenas o Valor Agregado Bruto dos (rendimentos apropriados nos) dois elos fundamentais do CASUV-RS com relação ao conjunto da Economia.

Mas a produção de uva e vinho envolve a aquisição de insumos. Parte destes insumos são produzidos no Estado do Rio Grande do Sul, gerando emprego, renda e impostos dentro do Estado. Para que se entenda o ponto é preciso entender que as flutuações na produção de uva e vinho afetam a demanda e, por extensão, a produção dos insumos necessários à objetivação destas atividades. Se a produção vitícola e de derivados de uva é ampliada, aumentam proporcionalmente as demandas de assistência técnica rural, de insumos agrícolas, de mão-de-obra para a colheita, de serviços de transporte, de insumos enológicos, de vasilhame, rótulos, rolhas, etc. Parte destes insumos são importados. Mas mesmo os insumos importados são comercializados internamente. E uma ampliação da demanda sobre os mesmos movimenta a economia, gerando uma ampliação do emprego e da renda nos elos a montante da cadeia vitivinícola.

A Matriz de Insumo Produto nos permite avaliar o impacto “indireto” – vale dizer, o impacto sobre o emprego e a renda que incide sobre os elos fornecedores de insumos e prestadores de serviços – associado à ampliação da demanda e da produção de qualquer atividade econômica. Tal como podemos observar no Quadro 11 (ainda preliminar, o definitivo estará no produto 5), abaixo, o impacto indireto da viticultura é relativamente baixo: 0,30. Isto significa dizer que cada um real extra despendido com a uva gera um real extra para os produtores e R\$ 0,30 (trinta centavos) a mais de renda secundária para outros setores.

Quadro 1 - Multiplicadores de Impacto da Produção Segundo as Cadeias do RS

Cadeias	Multiplicador de Impacto da Produção								
	Direto	Direto e Indireto	Rank	Indireto	Rank	Efeito-Renda	Rank	Multiplicador Total	Rank
Agricultura, Silvicultura e Exploração Florestal	1,00	1,42	24	0,42	24	0,503	28	1,92	31
Uva	1,00	1,30	36	0,30	36	1,118	1	2,41	5
Pecuária e Pesca	1,00	1,63	7	0,63	7	0,564	18	2,19	11
Indústria Extrativa	1,00	1,46	19	0,46	19	0,609	15	2,07	17
Produtos Alimentícios (exceto sucos)	1,00	2,06	1	1,06	1	0,522	24	2,58	2
Demais Bebidas	1,00	1,77	4	0,77	4	0,477	31	2,25	10
Derivados de Uva	1,00	1,86	3	0,86	3	0,951	4	2,81	1
Produtos do Fumo	1,00	2,03	2	1,03	2	0,547	20	2,58	3
Têxteis, Artefatos do Vestuário e do Couro, Acessórios	1,00	1,63	6	0,63	6	0,660	10	2,29	8
Produtos de Madeira — Exclusive Móveis	1,00	1,47	18	0,47	18	0,614	14	2,08	15
Celulose e Produtos de Papel	1,00	1,52	15	0,52	15	0,491	29	2,01	23
Jornais, Revistas, Discos	1,00	1,32	34	0,32	34	0,741	8	2,06	18
Refino de Petróleo e Gás e Produtos Químicos	1,00	1,58	9	0,58	9	0,177	39	1,75	36
Alcool	1,00	1,00	40	0,00	40	0,000	40	1,00	40
Artigos de Borracha e Plástico	1,00	1,57	11	0,57	11	0,436	34	2,00	24
Produtos de Minerais Não Metálicos	1,00	1,54	13	0,54	13	0,641	12	2,18	12
Fabricação de Aço e Derivados	1,00	1,50	16	0,50	16	0,383	37	1,89	34
Metalurgia de Metais Não Ferrosos	1,00	1,41	25	0,41	25	0,633	13	2,04	21
Produtos de Metal — Exclusive Máquinas e Equipamentos	1,00	1,36	29	0,36	29	0,540	21	1,90	33
Máquinas e Equipamentos, Inclusive Manutenção e Reparação	1,00	1,49	17	0,49	17	0,488	30	1,98	28
Eletrodomésticos	1,00	1,46	20	0,46	20	0,535	22	1,99	26
Máquinas Para Escritório e Equipamentos de Informática	1,00	1,21	38	0,21	38	0,473	32	1,68	38
Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	1,00	1,52	14	0,52	14	0,518	25	2,04	20
Material Eletrônico e Equipamentos de Comunicação	1,00	1,33	31	0,33	31	0,515	26	1,84	35
Aparelhos/ Instrumentos Médico-Hospitalar, Medicamentos	1,00	1,30	35	0,30	35	0,646	11	1,95	29
Indústria Automobilística	1,00	1,56	12	0,56	12	0,433	35	1,99	25
Outros Equipamentos de Transporte	1,00	1,58	8	0,58	8	0,471	33	2,05	19
Móveis e Produtos das Indústrias Diversas	1,00	1,43	22	0,43	22	0,509	27	1,94	30
Produção e Distribuição de Eletricidade e Gás, Água e Saneamento	1,00	1,33	32	0,33	32	0,410	36	1,74	37
Construção Civil	1,00	1,38	27	0,38	27	0,698	9	2,07	16
Comércio e Serviços de Manutenção e Reparação	1,00	1,28	37	0,28	37	0,829	6	2,11	14
Serviços de Alojamento e Alimentação	1,00	1,75	5	0,75	5	0,778	7	2,53	4
Transporte, Armazenagem e Correio	1,00	1,58	10	0,58	10	0,590	16	2,17	13
Serviços de Informação	1,00	1,43	23	0,43	23	0,563	19	1,99	27
Intermediação Financeira, Seguros e Previdência Complementar	1,00	1,38	26	0,38	26	0,525	23	1,90	32
Serviços Prestados às Empresas	1,00	1,37	28	0,37	28	0,975	3	2,34	7
Atividades Imobiliárias e Aluguéis	1,00	1,05	39	0,05	39	0,372	38	1,42	39
Administração, Saúde e Educação Públicas e Seguridade Social	1,00	1,34	30	0,34	30	1,011	2	2,35	6
Serviços Prestados às Famílias e Associativa	1,00	1,44	21	0,44	21	0,582	17	2,02	22
Outros Serviços	1,00	1,32	33	0,32	33	0,931	5	2,25	9

FDB: Matriz de Insumo Produto do RS em 2008.

Como já vimos, a viticultura é relativamente pouco insumidora e, por isto mesmo, gera estímulos discretos “a montante”. Porém, e de outro lado, ela é altamente empregadora, seja em termos absolutos (no conjunto da agricultura gaúcha), seja em termos relativos (com relação às demais culturas), seja em termos produtivos (considerando o número de ocupados por área cultivada e dos estabelecimentos). Além disso, ela gera uma remuneração por agricultor/trabalhador/empresário rural acima da média das demais culturas.

O resultado desta combinação de fatores é que o chamado “efeito renda” da viticultura é o mais elevado dentre todos os setores de atividade do Rio Grande do Sul: 1,12. Lembrando que esse resultado ainda não é definitivo e pode sofrer alterações.

O que isto quer dizer? Que, para cada unidade monetária **extra** despendida com o setor vitícola (na aquisição de mais “x” unidades de uva), a ampliação da renda dos agricultores estimulará uma elevação do consumo. E dado o padrão de consumo dos produtores vitícolas, a elevação da demanda será multiplicada de tal forma entre os mais distintos elos do sistema de comércio e serviços prestados às famílias que, ao fim e ao cabo, a renda global do Estado será **duplicada**.

O segmento de beneficiamento industrial do CASUV (Derivados de Uva) apresenta um padrão de integração significativamente distinto da viticultura. Seu multiplicador “indireto” é de 1,86. Isto significa que, a cada um real a mais despendido com a aquisição de vinho ou suco de uva, a renda será ampliada em R\$1,00 para aqueles que, ao venderem a nova unidade de mercadoria, auferem este valor. Mas outros R\$ 0,86 (centavos) serão gerados por parte dos produtores de insumos necessários à produção de vinho e/ou suco. A começar, é claro, pelos produtores da matéria-prima essencial dos derivados de uva: “a própria uva”.

O efeito-renda do segmento também é elevado. A análise de Insumo Produto é uma análise de “vasos comunicantes”. Ao ampliar a demanda por uva, a produção de vinho e suco mobiliza um setor que é altamente empregador e “consumista”. Tal fato se expressa no conjunto dos multiplicadores do CASUV.

E o resultado é que o setor de “Derivados de Uva” é aquele que apresenta a maior capacidade mobilização da Economia entre os 40 setores em que (a partir da MIP-FEE-2008-14) classificamos a Economia Gaúcha.

4 Considerações Finais

Dentre as quatro principais culturas agrícolas do Rio Grande do Sul - sojicultura, fumicultura, orizicultura e viticultura, a viticultura é aquela que apresenta a mais elevada relação VAB/VBP. É, também, aquela que apresenta, na média, os maiores índices de produtividade (em termos monetários) por hectare e por pessoal ocupado. Sua produtividade por área é similar à produtividade do fumo. Sua rentabilidade por pessoal ocupado é similar à produção de soja.

Quando cruzamos os dados oriundos da PNAD e da PAM, do IBGE, com a MIP-FEE-2008-14, obtemos um quadro que só pode ser caracterizado como surpreendente. A

vitivinicultura gaúcha é **diretamente** responsável por quase 1% do PIB do Estado. E é a atividade que – em conjunto - apresenta os mais elevados multiplicadores indireto e de renda da Economia Gaúcha.

Mas os dados consolidados sobre a estrutura produtiva dos elos básicos já nos permitem concluir que o CASUV-RS responde por mais de 0,8% do PIB estadual em termos diretos e por uma percentagem em torno de 1,5% do PIB estadual quando levamos em consideração os efeitos indiretos e renda.

Conforme o Departamento de Economia e Estatística (DEE), vinculado à Secretaria de Planejamento, Orçamento e Gestão (Seplag), o PIB de 2019, em valores nominais foi de R\$ 480 bilhões (<https://planejamento.rs.gov.br/pib-do-rio-grande-do-sul-cresce-2-em-2019>).

Dito isto, podemos inferir que o PIB do CASUV-RS teria sido de aproximadamente 7,2 bilhões no ano de 2019, ainda sem uma estimativa precisa daquilo que definimos como enoturismo e enogastronomia.

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

1 Introdução

Este dimensionamento foi realizado com o máximo rigor teórico e científico e a partir de bases de dados produzidas e disponibilizadas pelo sistema estatístico nacional e por órgãos governamentais de fiscalização da produção. 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) FAOSTAT, Base de Dados da Food and Agriculture of the United Nations;
- 3) 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);
- 4) Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), disponível na base de dados do Ministério do Trabalho e do Emprego (MTE);
- 5) Cadastros Vitícolas dos anos de 1995 a 2015, produzidos e disponibilizados pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) Uva e Vinho, em convênio com o Instituto Brasileiro do Vinho.

Como o título da Pesquisa já esclarece, o objetivo da mesma é dimensionar a contribuição do Complexo Agroindustrial e de Serviços da Uva e do Vinho no Rio Grande do Sul (doravante, CASUV-RS) na geração de produto, renda e emprego. Desde logo cabe frisar que se os **resultados encontrados merecem alguma crítica, ela deve ser dirigida à subestimação da expressão econômica do CASUV-RS, e não a qualquer sobrestimação**, não apenas do CASUV-RS, mas do conjunto da “Indústria de Alimentos e Bebidas” do Estado do RS. E isto porque buscamos nos basear em dados oficiais e – tal como procuramos demonstrar ao longo dos cinco produtos entregues – há inconsistências,

divergências e sérios indícios de subestimação da expressão da vitivinicultura em algumas bases de dados.

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. 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). 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 “ponto fora da curva” 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. Nossa pesquisa também 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.

A numeração dos Quadros seguirá a indicação do Produto 5 original, de tal forma que algumas das interpretações e informações sobre a montagem de cada um deles é explicada especificamente no produto original.

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

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”. 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”.

Se a mesma discriminasse as atividades agrícolas predominantes no RS, ao invés de seguir a hierarquia definida pela MIP nacional, teria sido possível perceber 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)**, mesmo ocupando apenas 0,55% da área plantada.

Quadro 2: Participação da Viticultura na Área Cultivada, Valor Bruto da Produção, Pessoal Ocupado e Rendimento Líquido Agrícola no RS (média 2012-19)

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, 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.

Quadro 3: 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 2, 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 tabaco. 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.**

De acordo com a PAM, em 2008 o VBP da uva no RS foi de **R\$ 504 milhões** (776.964 toneladas x R\$ 0,65/kg). No caso do RS, mais de 90% da produção vitícola volta-se ao processamento (por oposição ao consumo *in natura*), sob a forma de vinhos e suco de uva (o que equivaleria a algo em torno de R\$ 454 milhões). Não obstante, a MIP atribui a **todas** as culturas da lavoura permanente (exceto frutas cítricas e café em grão: uva, maçã, pêssego, etc.) um valor de R\$ 483 milhões no referido ano. Com vistas a garantir a consistência do sistema, atribuímos um VBP para a uva, em 2008, de aproximadamente 75% do valor identificado na PAM: **R\$ 388 milhões** (75% seria R\$ 378 milhões).

Por razões que foram enunciadas no Terceiro Produto, a principal base de dados que adotamos para tratar do emprego e agregação de valor nos elos industriais (processamento de uva) foi a Pesquisa Industrial Anual (PIA), do IBGE. 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.** Note-se que o RS é responsável por aproximadamente 90% da produção do vinho nacional, o que nos permite inferir que a produção do RS neste ano seria de pelo menos R\$ 900 milhões. Mas ela certamente foi maior do que isto. E isto porque os dados de faturamento da PIA estão baseados: 1) **exclusivamente** nos **67** estabelecimentos vinícolas brasileiros com mais de **30** ocupados em **31 de dezembro** do referido ano; 2) os 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.

Ocorre que 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. O mais 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 dos seus produtos e a crescente expressão do suco de uva, dentre outros derivados de menor expressão relativa (como destilados de uva, vinagres, essências aromáticas, etc.).**

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 bilhão;
- 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.

Como se isto não bastasse, a MIP-RS-FEE-2008/14 subestima o Valor Agregado da Produção de Alimentos e Bebidas (onde se encontram o suco de uva, vinhos e espumantes). Por isto mesmo, não foi possível atribuir à atividade “Derivados de Uva” os valores que – de acordo com a PIA e a PAM – lhes caberiam. Pois se o fizéssemos, estaríamos impondo uma tamanha subestimação aos segmentos de Alimentos e Demais Bebidas (cervejas, refrigerantes, destilados) que a MIP se tornaria insubsistente e não poderíamos fazer os cálculos que permitiriam o adequado dimensionamento do CASUV-RS em termos de agregação de renda e emprego **indireto** (aquisição de insumos) e por **efeito-renda** (demanda sobre os demais setores, em especial comércio varejista e serviços prestados às famílias). **Em suma: nos deparamos com um paradoxo: para avaliar adequadamente a expressão do CASUV-RS através da MIP-RS-FEE-2008/14 fomos obrigados a subestimar esta dimensão já no início da pesquisa.** Os valores a que

chegamos para distribuir o Valor Agregado, o Valor Bruto da Produção e as ocupações nas três novas cadeias – Produtos Alimentícios (exceto sucos), Bebidas e Sucos (exceto Derivados de Uva) e Derivados de Uva - encontram-se representados abaixo.

Quadro 4: 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 ver, a atribuição do valor do Consumo Intermediário (CI) à colu²na “Derivados de Uva” é 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% do total), que corresponde à remuneração dos microempresários. Esta percentagem elevada justifica-se pela baixa concentração da indústria de derivados de uva, que contrasta com a alta concentração industrial de outros segmentos de alimentos e bebidas (como os segmentos de refrigerantes e cervejarias) e de processamento de carnes, laticínios e sucos industriais.

A pergunta que cabe fazer é: porque insistimos em tomar por referência a MIP-RS-FEE-2008/14 se ficou evidenciado em diversos momentos que ela subestimava o VBP, o VAB e o emprego das atividades agroindustriais em geral e, por extensão, do CASUV-RS. A resposta encontra-se no Quadro 4, abaixo.

² Lembrando que na MIP as colunas representam os setores ou cadeias produtivas e as linhas representam as atividades. Ao longo do texto iremos nos referir apenas à colunas e linhas.

Quadro 4: Multiplicadores do VBP, VAB e Emprego e respectivo ranking das 40 Cadeias-Atividades da MIP-RS-CASUV-2008/21

Cadeias	Multiplicador do Impacto no Emprego						Multiplicador do Impacto no VBP						Multiplicador do Impacto no VAB					
	Direto e Ind	Rank	Efeito-Renda	Rank	Total	Rank	Direto e Ind	Rank	Efeito-Renda	Rank	Total	Rank	Direto e Ind	Rank	Efeito-Renda	Rank	Total	Rank
Agricultura (exc Uva)	47,02	4	10,11	28	57,13	5	1,42	24	0,503	28	1,92	31	0,72	10	0,27	28	0,99	16
Viticultura	60,94	1	23,34	1	84,28	1	1,36	29	1,161	1	2,52	5	0,93	2	0,61	1	1,55	1
Pecuária e Pesca	46,91	5	11,35	18	58,26	4	1,63	7	0,565	18	2,19	11	0,71	11	0,30	18	1,01	15
Indústria Extrativa	26,06	15	12,25	15	38,32	16	1,46	19	0,610	15	2,07	17	0,60	19	0,32	15	0,92	19
Prod Alimentícios (exceto sucos)	33,07	10	10,51	24	43,58	11	2,06	1	0,523	24	2,58	2	0,60	20	0,28	24	0,87	23
Bebidas (exceto derivados da uva)	22,34	17	9,60	31	31,94	19	1,77	4	0,478	31	2,25	10	0,50	29	0,25	31	0,75	30
Derivados de Uva	37,35	6	19,42	4	56,77	6	1,87	3	0,966	4	2,84	1	0,81	6	0,51	4	1,32	3
Prod do Fumo	28,52	14	11,00	20	39,52	14	2,03	2	0,547	20	2,57	3	0,58	21	0,29	20	0,87	22
Têxteis, Vestuário e Calçados	34,56	8	13,29	10	47,85	9	1,63	6	0,661	10	2,29	8	0,56	23	0,35	10	0,91	20
Prod de Madeira (exc Móveis)	29,67	12	12,35	14	42,02	12	1,47	18	0,614	14	2,08	15	0,65	16	0,32	14	0,98	17
Celulose e Prod de Papel	13,90	25	9,88	29	23,78	27	1,52	15	0,492	29	2,01	23	0,48	32	0,26	29	0,74	34
Jornais, Revistas, Discos	23,00	16	14,91	8	37,91	17	1,32	35	0,742	8	2,06	18	0,70	13	0,39	8	1,09	9
Ref de Petróleo e Química	3,69	39	3,57	39	7,27	39	1,58	9	0,178	39	1,75	36	0,20	39	0,09	39	0,29	39
Alcool	0,00	40	0,00	40	0,00	40	1,00	40	0,000	40	1,00	40	0,00	40	0,00	40	0,00	40
Artigos de Borracha e Plástico	11,86	30	8,78	34	20,63	30	1,57	11	0,437	34	2,01	24	0,42	38	0,23	34	0,65	37
Prod de Minerais Não Metálicos	22,14	18	12,91	12	35,05	18	1,54	13	0,642	12	2,18	12	0,56	24	0,34	12	0,90	21
Fabricação de Aço e Derivados	6,76	37	7,71	37	14,47	37	1,50	16	0,384	37	1,89	34	0,44	36	0,20	37	0,65	38
Metalurgia de Metais Não Ferrosos	13,68	26	12,74	13	26,42	23	1,41	25	0,634	13	2,04	21	0,49	31	0,33	13	0,82	26
Prod de Metal	15,27	23	10,88	21	26,15	24	1,36	30	0,541	21	1,90	33	0,55	25	0,29	21	0,84	24
Máquinas e Equip	10,62	31	9,82	30	20,43	32	1,49	17	0,488	30	1,98	28	0,47	33	0,26	30	0,73	35
Eletrodomésticos	16,55	22	10,76	22	27,31	22	1,46	20	0,536	22	1,99	26	0,46	35	0,28	22	0,74	33
Máquinas Escritório e Informática	9,27	33	9,51	32	18,78	34	1,21	38	0,473	32	1,68	38	0,49	30	0,25	32	0,74	32
Aparelhos e Materiais Elétricos	11,86	29	10,43	25	22,30	29	1,52	14	0,519	25	2,04	20	0,47	34	0,27	25	0,75	31
Material Eletrônico e Comunic	10,09	32	10,36	26	20,45	31	1,33	32	0,516	26	1,84	35	0,55	26	0,27	26	0,82	27
Aparelhos Médico-Hospitalar	12,39	28	13,01	11	25,41	25	1,30	36	0,647	11	1,95	29	0,70	14	0,34	11	1,04	12
Indústria Automobilística	8,89	34	8,72	35	17,61	35	1,56	12	0,434	35	1,99	25	0,43	37	0,23	35	0,66	36
Outros Equip de Transporte	14,09	24	9,48	33	23,57	28	1,58	8	0,472	33	2,05	19	0,52	28	0,25	33	0,77	28
Móveis e Indústrias Diversas	19,98	19	10,24	27	30,22	20	1,43	22	0,509	27	1,94	30	0,57	22	0,27	27	0,84	25
Eleticidade, Gás, Água e Esgoto	7,25	36	8,25	36	15,50	36	1,33	33	0,410	36	1,74	37	0,55	27	0,22	36	0,76	29
Construção Civil	32,74	11	14,05	9	46,79	10	1,38	27	0,699	9	2,08	16	0,68	15	0,37	9	1,05	11
Comércio e Serv de Reparação	35,65	7	16,69	6	52,35	8	1,28	37	0,831	6	2,11	14	0,85	3	0,44	6	1,29	4
Serv de Alojamento e Alimentação	48,32	3	15,68	7	64,00	3	1,75	5	0,780	7	2,53	4	0,65	17	0,41	7	1,06	10
Transporte, Armaz. e Correio	18,21	21	11,87	16	30,08	21	1,58	10	0,591	16	2,17	13	0,64	18	0,31	16	0,96	18
Serv de Informação	13,62	27	11,34	19	24,96	26	1,43	23	0,564	19	1,99	27	0,73	9	0,30	19	1,03	13
Intermediação Financeira	8,35	35	10,56	23	18,91	33	1,38	26	0,525	23	1,91	32	0,85	4	0,28	23	1,12	8
Serv Prestados às Empresas	34,21	9	19,62	3	53,83	7	1,37	28	0,976	3	2,34	7	0,76	8	0,52	3	1,28	5
Atividades Imobiliárias e Aluguéis	4,41	38	7,49	38	11,89	38	1,05	39	0,373	38	1,42	39	0,98	1	0,20	38	1,18	7
Adm, Saúde e Educação Púb	18,43	20	20,35	2	38,78	15	1,34	31	1,013	2	2,35	6	0,82	5	0,53	2	1,36	2
Serv Assisistência e Associativa	29,40	13	11,72	17	41,12	13	1,44	21	0,583	17	2,02	22	0,71	12	0,31	17	1,01	14
Outros Serv	51,04	2	18,74	5	69,78	2	1,32	34	0,933	5	2,25	9	0,78	7	0,49	5	1,27	6

FDB: MIP-RS-FEE-2008/14

Tomemos as colunas iniciais (com fundo azul) por referência. Ali está representada a elevação do emprego associado à elevação da demanda em R\$ 1 milhão de reais sobre distintos setores. Na primeira coluna, temos o impacto quando levamos em consideração o emprego direto (no próprio setor) mais o emprego indireto (associado à produção dos insumos que o setor utiliza). Na coluna seguinte, temos o ranking de cada um dos 40 setores. De acordo com a MIP (cuja base e valores são de 2008) a Viticultura gerava 61 novos postos de trabalho diretos e indiretos com o aumento da demanda de R\$ 1 milhão de reais, encontrando-se em primeiro lugar entre as 40 cadeias do RS. E – como seria de se esperar dado o elevado emprego direto e indireto – ela (a **viticultura**) é a cadeia que mais gera emprego através do efeito-renda por milhão de VBP (23,34 novos

postos de trabalho) e é a que gera mais emprego total por milhão (84,28 postos de trabalho por cada R\$ 1 milhão de faturamento). O elo **industrial** do CASUV-RS tem uma capacidade relativamente menor de geração de emprego, mas também se encontra entre as cadeias com maior poder de geração de emprego, em sexto lugar no ranking de emprego direto e indireto (37,35 postos), quarto lugar no efeito-renda (19,42 postos) e sexto lugar no efeito total (56,77 postos) por cada R\$ 1 milhão de faturamento.

As posições relativas da Viticultura e da Vinicultura se alteram quando analisamos o multiplicador do Valor Bruto da Produção. Neste quesito a Vinicultura encontra-se no topo do ranking: a cada R\$ 1 milhão de faturamento a mais, ela estimula – seja pela compra de insumos (efeito indireto), seja pelo estímulo de consumo e mobilização do comércio e dos serviços pelas demandas das famílias (efeito-renda) – ela gera mais R\$ 1,84 milhões de faturamento em outros setores (totalizando 2,84 milhões de faturamento total). A Viticultura encontra-se em quinto lugar no ranking: a cada R\$ 1 milhão de faturamento a mais, ela gera R\$ 1,52 milhões de faturamento em outros setores por efeito indireto (aquisição de insumos) e demanda sobre setores de comércio e serviços que atendem as famílias consumidoras (efeito-renda).

Mas, cabe perguntar: quanto deste novo faturamento é renda líquida, quanto é valor agregado? E, por extensão: qual a capacidade de geração de tributos para o Estado? Afinal, a principal fonte de arrecadação do governo estadual é o ICMS, que é um imposto sobre o valor agregado! Sabemos que a multiplicação do emprego e do valor bruto da produção (faturamento) estão fortemente correlacionadas com a agregação de valor. Mas elas não são variáveis idênticas. Qual a performance da viticultura e da vinicultura na geração de renda e, por extensão, impostos?

Tal como podemos observar nas últimas colunas do Quadro 4 acima, esta performance é ainda maior. A viticultura aparece em primeiro lugar: cada R\$ 1 milhão de reais em dispêndio realizado sobre esta cadeia transforma-se em R\$ 930 mil de renda para domiciliados no Rio Grande do Sul. O valor que se evade é mínimo. Apenas atividades imobiliárias e alugueis apresenta um índice de transformação de faturamento em renda mais elevado (98%). Mas a viticultura mostra todo o seu potencial de agregação de valor quando introduzimos o efeito-renda: um milhão a mais de faturamento da cadeia gera uma renda total que supera em mais de 55% o valor do próprio dispêndio inicial. Cada vez que um consumidor gasta R\$ 1,00 com um cacho de uva, o efeito multiplicador

leva a que a renda dos gaúchos se eleve em R\$ 1,55. Apenas 15 das 40 cadeias da MIP geram renda líquida positiva (acima da unidade) para cada unidade extra de dispêndio com as mesmas. A viticultura é aquela com maior capacidade multiplicadora. E a vinicultura é a terceira com maior capacidade multiplicadora. O dispêndio realizado com vinho e suco de uva no território do RS é integralmente transformado em renda para domiciliados numa relação de 1 para 1,32; vale dizer, a renda total é ampliada no valor da aquisição mais 32% da mesma. **Estes são os resultados efetivamente impactantes da análise da MIP e que não poderiam ser alcançados sem a mesma.**

Mas isto não é tudo. A MIP nos permite, também, calcular a participação percentual do CASUV-RS na geração de renda e emprego no Estado. Mais, até, do que o cálculo dos multiplicadores, esta participação percentual é negativamente impactada pela subestimação, já apontada, na avaliação do valor da produção da agricultura permanente e do valor da produção e valor agregado da indústria de alimentos e bebidas. Não obstante, o cálculo que realizamos oferece uma referência. Sabemos que o valor é ainda maior. Mas o valor alcançado está longe de ser desprezível. Este é o tema da seção abaixo.

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

3.1 Quadro Síntese: a dimensão dos elos básicos do CASUV-RS

Acreditamos que não seja necessário detalhar o grau de complexidade dos cálculos necessários ao rigoroso dimensionamento do CASUV-RS na geração de emprego e renda. Mas é preciso esclarecer que **existem diversos VABs e Ocupações** 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, este **não** pode ser a **soma** dos três anteriores ou incorreríamos em dupla contagem e sobredimensionamento. Através de instrumentos de ajuste, estratégia que alguns economistas e técnicos rejeitam pelas mais distintas razões, buscamos calcular o Emprego ou VAB **Total** gerado por cada cadeia. 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% 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, esgrimir um número exato.** 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 5, abaixo.

Quadro 5: Estimativas da Participação dos "Elos Produtivo, Distributivos e Enogastronomia" do CASUV-RS no Geração de Emprego e Renda Direto e Total no Estado do RS³

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

No Quadro 5, apresentamos três formas de calcular a contribuição do CASUV-RS para a geração de renda (VAB) e de emprego (População Ocupada, PO) no RS: emprego e renda gerados **diretamente** (primeira linha); emprego e renda **total** (direto, indireto e por efeito-renda) sem ponderação pelo padrão de demanda (IRH sem ponderação); e emprego e renda total (direto, indireto e por efeito-renda) com ponderação pelo padrão de demanda. Do nosso ponto de vista, a forma correta de avaliar a contribuição é a geração total com ponderação do padrão de demanda, vale dizer, é o valor que se encontra na última linha das séries de VAB e PO. Por quê?

Por uma razão muito simples: quando calculamos o efeito-renda, estamos calculando o emprego e a renda que são gerados nos setores de comércio a varejo e de serviços prestados às famílias em função da demanda estimulada pelo aumento de emprego e renda em cada um dos 40 setores. Ocorre, contudo, que o próprio setor de comércio a varejo – por exemplo – é um setor altamente empregador. E quando aumenta o emprego no mesmo, os assalariados consomem em outros setores (padaria, vestuário, bares, etc.). Mas o ponto é: como e quando é ampliada a demanda sobre o comércio à varejo? ... Esta ampliação já é dependente da ampliação de emprego e renda em outro setor, pois são fundamentalmente os assalariados que movimentam o comércio a varejo. Por isto Keynes e os keynesianos dividem a economia em dois grandes grupos: setores que são objeto de demanda autônoma (não depende do nível de emprego) e setores que são objeto de demanda reflexa (que dependem do nível de emprego). Os setores autônomos são aqueles que produzem para o mercado externo ao território (mesmo que no mesmo país, para outros Estados da Federação!) ou para agentes que contam com crédito e patrimônio para adquirirem bens mesmo

³ A metodologia de cálculo da contribuição do CASUV-RS para a geração de emprego e renda nos elos comercialização e transporte e de turismo enogastrônomico é bastante complexa e não temos condições de apresentá-la aqui. Os interessados no tema devem ler a segunda seção do Produto 5 da Consultoria em sua integralidade.

quando sua renda é baixa (empresários capitalistas e governos). Ora, a vitivinicultura é uma atividade exportadora (85% da produção é vendida fora do RS). Logo, sua demanda é autônoma: mesmo que o nível de emprego **no RS** não esteja crescendo, se estiver crescendo a economia de São Paulo, Mato Grosso, Goiás, Bahia e Minas Gerais, a demanda crescerá. A vitivinicultura não é reflexa. É a partir da ampliação da renda nos setores **Não-Reflexos** que surge a demanda sobre os setores reflexos, gerando renda e emprego nos mesmos.

Na realidade, mais uma vez impusemos uma ponderação bastante conservadoras para os setores autônomos, para não dar espaço a qualquer dúvida sobre o rigor da avaliação. O nosso objetivo é obter um dimensionamento do CASUV-RS que não seja passível de questionamento técnico e que encontre respaldo em todo e qualquer agente de governo que faça uma leitura atenta e crítica da documentação encaminhada. E mesmo com todo o rigor do cálculo, e a despeito de todas as subestimações impostas pela MIP-RS-FEE-2008/14 ao setor do agronegócio no RS, o CASUV-RS revelou-se muito expressivo. Ele é responsável por mais de 1,5% do emprego do Estado e por mais de 1% do Valor Agregado Bruto do Estado.

Eventualmente, um leigo em Economia pode considerar este valor modesto ou, até mesmo, pouco significativo. Mas isto apenas revela o desconhecimento sobre as participações relativas de cada setor na economia moderna. O Quadro 6, abaixo, apresenta estas participações na economia do RS.

Quadro 6: Participação % das Distintas Cadeias-Atividades da MIP-RS-CASUV-2008/21 no VAB Total do RS e no VAB de seus respectivos Macro-Setores

MACRO-SETOR	CADEIA	% VAB Total	% VAB Setorial	VAB - 2008 (IRH-PPD)
Agropecuária	Agricultura, Silvi, Expl Florest	7,44%	63,52%	R\$ 12.811,48
	Pecuária e Pesca	4,27%	36,48%	R\$ 7.356,64
	Agropecuária	11,71%	100,00%	R\$ 20.168,11
Ind. Extrativa	Indústria Extrativa	0,19%	100,00%	R\$ 325,63
	Indústria Extrativa	0,19%	100,00%	R\$ 325,63
Indústria de Transformação	Elos Básicos do Casuv	0,85%	3,73%	R\$ 1.464,14
	Celulose e Produtos de Papel	0,38%	1,66%	R\$ 652,47
	Demais Bebidas	0,40%	1,73%	R\$ 680,49
	Madeira (excluído móveis)	0,45%	1,97%	R\$ 773,77
	Prod. Aliment. (exceto sucos)	2,83%	12,41%	R\$ 4.878,11
	Produtos do Fumo	0,50%	2,17%	R\$ 854,62
	Text-Vest e Couro-Calçados	3,56%	15,59%	R\$ 6.126,67
	Borracha e Plástico	0,84%	3,67%	R\$ 1.441,04
	Eletrodomésticos	0,02%	0,09%	R\$ 34,31
	Eletrônico e Comunicações	0,19%	0,82%	R\$ 323,28
	Fabricação de Aço e Derivados	0,60%	2,64%	R\$ 1.036,60
	Indústria Automotriz	2,23%	9,79%	R\$ 3.845,83
	Instrument. Méd-Hosp e Óptico	0,31%	1,37%	R\$ 538,91
	Máq p/ Esc e Equip Inform	0,07%	0,32%	R\$ 127,07
	Máq, Apar e Mat Elétricos	0,44%	1,93%	R\$ 760,07
	Máq. & Equip (inclu Manut.)	2,61%	11,45%	R\$ 4.500,02
	Met de Metais ã Ferrosos	0,21%	0,91%	R\$ 357,80
	Móveis e Ind Div	1,95%	8,53%	R\$ 3.353,54
	Outr Equip Transporte	0,15%	0,66%	R\$ 259,68
	Prod Min ã Metálicos	0,60%	2,65%	R\$ 1.040,97
	Prod. Metal (exceto Máq. Equip)	1,81%	7,95%	R\$ 3.124,66
	Química, Petróleo e Gás	1,82%	7,96%	R\$ 3.128,12
	Indústria de Transformação	22,82%	100,00%	R\$ 39.302,19
Serviços Industriais	Serv Ind. Util Pública	1,68%	28,23%	R\$ 2.887,74
	Construção Civil	4,26%	71,77%	R\$ 7.340,61
	SIUP + CCiv	5,94%	100,00%	R\$ 10.228,36
Serviços e Administração Pública	Jornais e Revistas	0,68%	1,14%	R\$ 1.167,46
	Adm, Saúde, Edu. e Seg. Públicas	17,87%	30,12%	R\$ 30.787,90
	Alojam e Aliment	1,23%	2,08%	R\$ 2.121,70
	Ativ. Imobi. e Aluguéis	4,96%	8,36%	R\$ 8.551,13
	Comércio e Serv Manut e Repar	12,74%	21,47%	R\$ 21.944,83
	Interm. Fin., Seg. e Serv Relac.	5,13%	8,65%	R\$ 8.841,41
	Outros Serviços	4,07%	6,86%	R\$ 7.015,45
	Serv.Prest às Fam. e Assoc.	1,94%	3,27%	R\$ 3.339,23
	Serviços de Informação	2,67%	4,51%	R\$ 4.606,41
	Serviços Prestados às Empresas	3,90%	6,58%	R\$ 6.722,29
	Transp., Armaz. e Correio	4,14%	6,97%	R\$ 7.130,17
	Serviços e Adm. Pública	59,35%	100,00%	R\$ 102.227,98
TOTAL GERAL		100,00%	X	R\$ 172.252,26

FDB: MIP-RS-FEE-2008/14

O primeiro a observar é que, no Quadro 6, acima, estamos atribuindo ao CASUV-RS uma participação de apenas 0,85% do VAB, enquanto no Quadro 5 havíamos chegado a uma participação de 1,05% do VAB. Ocorre que não podemos comparar a participação de todos os elos do CASUV-RS (inclusive o comércio e a enogastronomia, que foram computados no Quadro 5) com as demais cadeias-atividades. Afinal, no Quadro 6 estão listadas as atividades que fazem parte do Turismo e do Comércio e Transporte. Temos de comparar variáveis compatíveis, que tenham a mesma base. Tomamos, assim, apenas os elos centrais do CASUV-RS: a viticultura (que correspondia aproximadamente a 0,34% do VAB em 2008) e a vinicultura e produção de suco (que correspondia a aproximadamente 0,51% do VAB no mesmo ano). Em conjunto, temos 0,85% do VAB gaúcho.

Na aparência, a expressão do CASUV-RS ficou ainda menor. Mas o que nós queremos é **comparar** sua dimensão com outras cadeias-atividades da **Indústria de Transformação**, da qual os elos básicos do CASUV-RS fazem parte⁴. Como se pode observar, a Indústria de Transformação correspondia a menos de 23% do VAB do RS em 2008, enquanto os Serviços correspondiam a quase 60% e a Agropecuária a quase 12%. É neste quadro que temos de avaliar a dimensão do CASUV-RS. Ele corresponde a 3,73% da Indústria de Transformação (IT). O que significa dizer que ele é um dos setores mais expressivos da IT gaúcha, superando o VAB de setores como Celulose e Produtos de Papel (VAB 2,24 vezes maior), Demais Bebidas (VAB 2,15 vezes maior), Fabricação de Aço e Derivados (VAB 1,41 vezes maior), Madeira (VAB 1,89 vezes maior), Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos (VAB 1,93 vezes maior), Instrumentos Médico-Hospitalares (VAB 2,71 vezes maior). E isto quando comparamos apenas com atividades-cadeias tradicionais da Economia Gaúcha. O VAB dos elos centrais do CASUV-RS é 42,7 vezes maior do que o da atividade-cadeia de Eletrodomésticos; 11,5 vezes maior do que o de Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática; 4,529 vezes maior do que a do setor de Eletrônica e Comunicações. De outro lado, se tomarmos as atividades-cadeias industriais cuja participação no VAB é superior àquela do CASUV-RS, veremos que esta distância é, no mínimo, discreta. O CASUV-RS corresponde a 30% da cadeia-atividade de Alimentos no RS. Isto é pouco? Absolutamente não! A indústria alimentícia é o centro da agregação de valor da importante agropecuária gaúcha, com suas conexões nas pecuárias bovinas de corte e leite, na suinocultura, na avicultura, e na agricultura de arroz, soja, milho, trigo, pêssego, etc. O CASUV-RS corresponde a aproximadamente 40% da indústria automotiva, que conta com empresas como a General Motors, a Marcopolo, a Randon e – o que é ainda mais importante – toda a rede de empresas fornecedoras e sistemistas. Os elos básicos do CASUV-RS também correspondem a 32,5% da cadeia-atividade de Máquinas e Equipamentos, que tem duas bases: a de implementos agrícolas (em que o RS é líder nacional, com empresas como a John Deere, AGCO, Kepler-Weber, dentre outros) e a indústria de máquinas para a produção de calçados e vestuário (cujas empresas líderes são de médio porte e nacionais).

⁴ Rigorosamente falando, a viticultura é parte da agricultura, e não da Indústria de Transformação. Mas como a produção vitícola do RS é, quase em sua totalidade, processada industrialmente, podemos considerar a produção vitivinícola como uma unidade integrada.

Mas talvez a relação mais importante seja com a cadeia-atividade da fumicultura. De acordo com a tabela acima, o VAB do CASUV-RS seria 1,7 vezes maior do que o da indústria do fumo. Isto **não** é rigorosamente verdadeiro. A discrepância se encontra no fato de que incorporamos a produção **vitícola** ao CASUV-RS mas **não** incorporamos o valor agregado na produção de tabaco à cadeia-atividade “Produtos de Fumo”. Fazer este movimento com rigor só seria possível se recalculássemos a MIP-RS-CASUV-2008/21 para calcularmos com precisão o VAB da produção de tabaco. Mas podemos inferir a partir dos dados da PAM e da PNAD que o valor dos dois elos centrais da cadeia do fumo no RS seria bastante próximo do valor do CASUV-RS. Talvez até, discretamente superior. E aqui está o ponto central: mesmo admitindo que estas duas cadeias industriais gerem um valor agregado similar, eles apresentam duas diferenças cruciais: 1) as empresas líderes da cadeia fumicultora são empresas multinacionais, que empregam pouca mão-de-obra e expatriam seus rendimentos, apresentando um multiplicador de emprego e VAB bastante reduzido (vide Quadro 4); não obstante, 2) o setor da fumicultura é objeto de políticas fiscais e de promoção industrial extremamente privilegiadas, sem qualquer base de comparação com as políticas da mesma ordem dirigidas ao CASUV-RS. Por quê? ... Esta é a pergunta que precisa ser respondida por dirigentes políticos e agentes do Estado.

4 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 finos⁵. 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 processos, insumos enológicos e vasilhames mais baratos⁶. 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 unidade⁷. 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

⁵ Cresce o volume de vinho de mesa que é vendido em vasilhame de vidro, usualmente são garrafas mais leves e menos resistentes.

⁶ Esta era a regra geral até poucos anos atrás, mas o quadro vem mudando rapidamente. Hoje em dia, há vinhos de mesa vendidos 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.

⁷ Acreditamos que a inconsistência entre quantidade ofertada e demanda não advenha de quaisquer restrições financeiras a novos investimentos e à ampliação da capacidade instalada. Pelo contrário: o excedente de demanda é funcional às empresas de vasilhame locais, pois o elevado custo do produto importado de outros estados (custo marginal) passa a referenciar o preço do produto local.

extraordinariamente elevado. Assim como são elevados os custos dos rótulos e outros insumos associados ao engarrafamento.

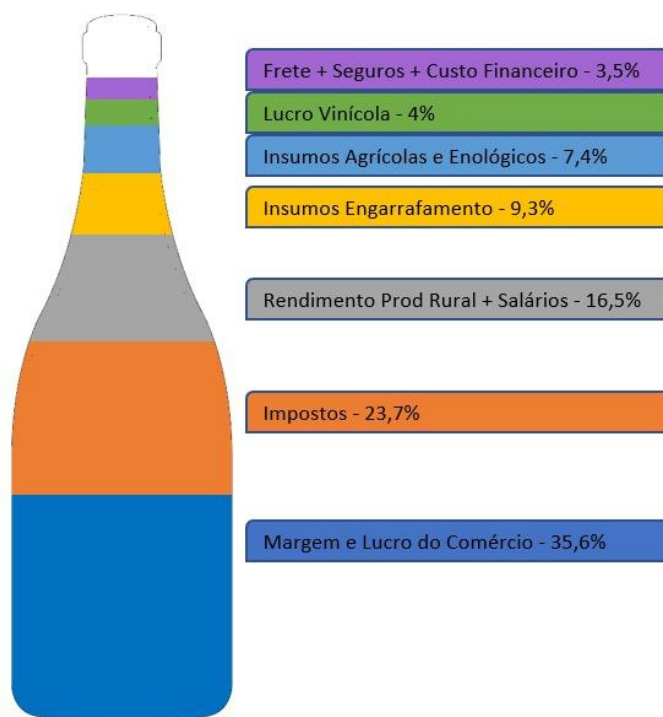
Quadro7: Componentes de Custo e do Preço do Vinho Fino no RS

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

O Quadro 7, acima, apresenta os diversos componentes de custos e do preço de um vinho fino produzido no RS. Esta mesma estrutura está representada na “Garrafa”, abaixo. 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 kg⁸) e, portanto, remuneração significativa para viticultores e salários elevados para os produtores diretos (R\$ 2,50 por garrafa), a maior parte do valor final é apropriado pelos “elos distributivos” da cadeia e pelo governo, que a tributa.

⁸ 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 8, abaixo, (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 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 8: 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 9, 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.

Quadro9: 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 ou subestimação** na atribuição da apropriação relativa apresentada no Quadro 8. 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** ou **subestimação** 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 fenecer. Apesar de ser uma “legítima galinha dos ovos de ouro”.

5 Conclusões

Elaborar este estudo nos mostrou quão difícil é **revelar** a dimensão deste Complexo Agroindustrial e de Serviços. Primeiro pelo enraizamento de “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. Em segundo, porque nos deparamos, desde o início da pesquisa, com dados conflitantes que acabavam revelando a sistemática subestimação do CASUV na Contabilidade Social do Estado do RS.

Independentemente dos problemas iniciais, os resultados encontrados em torno dos multiplicadores indiretos e por efeito-renda das duas colunas-cadeia produtivas do CASUV foram muito alvissareiros: **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.

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. 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. Não bastasse a Indústria Alimentícia apresentar 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.

Esperamos que as nossas reflexões, aqui, venham a contribuir para alguma reavaliação por parte dos técnicos (da extinta FEE; hoje) do 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.

Mas se o estudo não conseguiu apropriar e demonstrar toda a riqueza do CASUV-RS, ele não deixou de trazer à luz sua expressão. 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 e 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 da 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. Maiores detalhamentos no produto 2 desta consultoria.

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 ao qual tememos que ainda não tenha sido adequadamente compreendido pelas lideranças políticas do complexo.