

A DIMENSÃO SOCIOECONÔMICA DA VITIVINICULTURA GAÚCHA

Carlos Águedo Paiva
Luiz Lentz Jr

1) Introdução

A vitivinicultura é um segmento econômico muito particular. Desde logo, este segmento se diferencia da grande maioria das demais agroindústrias - como a sucroalcooleira; o complexo soja; as carnes; etc. - pelo fato de seu produto final **não** ser uma *commoditie*. De outro lado, a vitivinicultura também se distingue dos mercados agroindustriais de insumos para a agropecuária (sementes certificadas; adubos e fertilizantes; máquinas e implementos; etc), caracterizados por elevadas barreiras à entrada e, conseqüentemente, por elevado grau de monopólio.

Na realidade, a vitivinicultura é um dos raros exemplos de cadeia agroindustrial organizado de acordo com o padrão da concorrência imperfeita (virtualmente) pura¹. Mais: ao contrário de outras atividades agroindustriais que se organizam sob a forma de concorrência imperfeita não-oligopólica – como a indústria de queijos finos, por exemplo –, o segmento vitivinícola se caracteriza pelo fato de que a imperfeição competitiva não se restringe ao elo especificamente industrial da cadeia, mas transborda para a produção agrícola. Esta particularidade se impõe de forma tão mais notável quando mais a indústria e o complexo comercial vinícola exploram o *terroir* enquanto elemento de diferenciação competitiva. Naquelas situações em que o vinho é caracterizado primordialmente por sua origem territorial (Rioja, Bordeaux, Mendonza, etc.) em detrimento relativo das cepas vitícolas (Cabernet Sauvignon, Merlot, Riesling, etc.) ou da “marca” da indústria processadora (Dom Perignon, Valduga, Veuve

¹ A concorrência imperfeita pura se caracteriza por um padrão de diferenciação de produto que **não** se desdobra em elevadas barreiras à entrada. De sorte que, a despeito do produtor se deparar com uma curva de demanda negativamente inclinada, o equilíbrio de mercado implica em supressão de todo e qualquer lucro puro (ou extraordinário; o lucro que transcende o juro sobre o capital próprio). Tal supressão se impõe através da estruturalização da capacidade ociosa no setor. A este respeito vide Kalecki, 1990. Nos referimos acima ao padrão de organização industrial da vitivinicultura “concorrência imperfeita ‘**virtualmente**’ pura” para salientar o fato de que – a despeito de sua eficácia econômica ser bastante limitada – existem barreiras à entrada neste segmento produtivo. Tratamos destas barreiras na sequência.

Clicquot, etc), o ingresso de novos produtores no elo agrícola da cadeia produtiva passa por um cerceamento relativo, associado à necessidade de aquisição de terras no território pertinente. Em tais situações, parte da renda extraordinária associada a uma denominação de origem particularmente valorizada tende a ser transferida para os produtores agrícolas, que recebem uma remuneração superior à média do mercado, tanto por unidade de área, quanto por unidade de trabalho. O que significa dizer que **a vitivinicultura se diferencia de outras agroindústrias estruturadas sobre a integração da produção agropecuária à indústria** (como, por exemplo, os segmentos de tabaco, avicultura, suinocultura, etc.) **por apresentar um padrão de articulação particularmente homogêneo entre os distintos elos da cadeia, com vantagens para a distribuição da renda e a inclusão econômica e social do produtor rural em seu interior.**

É bem verdade que o *terroir*, nem é uma exclusividade da cadeia vitivinícola², nem é o critério organizador da produção e da concorrência na vitivinícola brasileira³. Mas isto não suprime a relevância do *terroir* quando se busca analisar a expressão socioeconômica e as perspectivas da vitivinicultura nacional. E isto por diversos motivos.

Em primeiro lugar, porque as particularidades qualitativas da produção vinícola de cada região são objetivas e se impõem mesmo quando estas particularidades são apenas parcialmente aproveitadas no interior da estratégia competitiva. No caso do Brasil, por exemplo, a qualidade excepcional de nossos espumantes já é amplamente reconhecida nacional e internacionalmente. Além disso, mesmo naqueles casos em que a especificidade regional não vem associada a um atributo de “qualidade superior”, todo o apreciador de vinhos sabe que as particularidades do território emprestam características próprias ao produto. E poucos apreciadores de vinho se furtam ao prazer da experimentação e da descoberta. De sorte que o mero anúncio de que o vinho é oriundo de um país relativamente “neófito” no mercado de vinhos finos (em particular quando,

² O *terroir* caracteriza todas as cadeias agroindustriais nas quais as características de sabor e qualidade do produto final são definidas primordialmente pelas características edafoclimáticas da região e pelo padrão de produção e exploração agropecuária. Este é o caso de produtos como o café, o chá e o mel, para dar três exemplos expressivos. É fácil perceber, contudo, que a vitivinicultura é o segmento agroindustrial onde o *terroir* ganha máxima expressão enquanto diferencial de qualidade e (por extensão) de preço e rentabilidade. Sobre a categoria “*terroir*”, veja-se Tonietto, 2007.

³ A este respeito, veja-se Blume, 2008.

como no caso brasileiro, ingressou neste mercado de forma “resoluta”, amealhando prêmios em diversos concursos internacionais) já se torna um atrativo, um diferencial competitivo.

E, aqui, mais uma característica diferenciadora da vitivinicultura: ao contrário de outros segmentos produtivos, onde há uma hierarquia linear e densamente verticalizada de “qualidade”, na vitivinicultura a diversidade é, já, um mérito. E este é um outro determinante da circunscrição à oligopolização do setor. Para que se entenda este ponto é interessante comparar duas indústrias com padrões organizacionais e competitivos opostos.

Tomemos, por exemplo, a indústria aeronáutica (nucleada pela indústria produtora de aeronaves) e a indústria do turismo. Ainda que o critério para a aquisição de uma aeronave não seja simples e envolva um conjunto de elementos (preço do veículo, segurança, velocidade, consumo de combustíveis, custo de manutenção, etc.), é possível pretender que estes múltiplos critérios/indicadores compõem um índice que permite hierarquizar as firmas concorrentes no interior de um gradiente unívoco; de sorte que cada potencial comprador de aeronaves é capaz de definir qual a firma que oferece a alternativa que “melhor” contempla suas expectativas. Mas isto não é tudo: dada a longa curva de aprendizagem que caracteriza este setor, uma vez consolidada a hegemonia de algumas firmas/marcas (tais como: Boeing, Bombardier, Lockheed, AirBus, Embraer, etc.), o ingresso de marcas concorrentes é limitada pela barreira representada pela carência de reputação (vale dizer: confiança na segurança do aparelho, bem como na confiabilidade dos atributos de velocidade, consumo de combustíveis e custo de manutenção anunciados pelo fabricante) da firma ingressante. E o desdobramento é a oligopolização e estabilização relativa da estrutura industrial ao longo do tempo.

A indústria turística também valoriza a reputação (hotelaria, sistema de informações e atendimento ao turista, gastronomia, segurança, acesso a serviços médico-hospitalares; etc.) dos territórios que disputam a atração dos potenciais turistas. Contudo, a consolidação de um ou mais destinos turísticos (como Paris, Nova York, Cairo ou Roma) **não** circunscreve a emergência de novos destinos (como Katmandu, Sidney, Agra ou Sarajevo). Pelo contrário: a consolidação da indústria turística a partir das últimas décadas do século XIX tem estimulado a crescente diversificação dos destinos, na medida em que cria um público e uma demanda cada vez maior

para os destinos “não-tradicionais”. Afinal, por mais que Paris ou Nova York mudem ao longo do tempo e renovem seus “cardápios turísticos”, é de se esperar que, quanto maior o número de visitas já realizadas a cada uma desses logradouros, menor seja o impacto das visitas marginais sobre o horizonte cultural do visitante. De forma que a consolidação dos destinos tradicionais **não** implica em elevação das barreiras à entrada de novos concorrentes. Pelo contrário: é condição *sine qua non* da emergência e consolidação de novos destinos.

Ora, os padrões organizacionais e competitivos da indústria vitivinícola se assemelham muito mais aos da indústria turística do que da indústria aeronáutica. Na realidade, há mais do que similaridade entre os dois segmentos: há intersecção. Como fica cada vez mais claro para os estudiosos do turismo, a distinção entre os atrativos/determinantes turísticos – lazer, cultura, gastronomia, compras, negócios, etc. – é, em grande parte, artificial. Malgrado exceções, a definição de um destino de viagens envolve um conjunto de critérios; e a despeito de um deles ter primazia sobre os demais, a escolha entre duas ou mais alternativas “igualmente boas” se faz, via de regra, pela comparação das vantagens relativas do local escolhido **nos demais quesitos**. E dentre estes quesitos, a gastronomia – vale dizer: a oportunidade para degustar novos sabores, produtos alimentares e bebidas – ocupa um papel de destaque. O que nos remete, mais uma vez, à vitivinicultura.

A importância desta associação entre turismo, gastronomia e vitivinicultura não pode ser subestimada. Em especial quando se busca – como no presente trabalho – avaliar a expressão socioeconômica da vitivinicultura no Rio Grande do Sul. E isto na medida em que, do nosso ponto de vista, esta expressão **não** pode ser determinada tão somente a partir da geração de emprego e renda no interior da cadeia vitivinícola. O turista que se dirige à Serra Gaúcha não busca apenas apreciar a bela topografia da região mas, igualmente bem, sua cultura, culinária e produtos típicos. Em especial aqueles produtos que, por **não** serem objeto de produção em série (commodities), são inacessíveis fora do seu território de origem no grau de **diversidade** e **qualidade** encontráveis no mesmo; como o vinho, por exemplo. De sorte que avaliar a dimensão econômica da vitivinicultura gaúcha é uma tarefa muito mais complexa do que se poderia pretender. Afinal, uma tal avaliação envolveria quantificar o número de turistas que deixariam de frequentar e mobilizar a renda dos territórios vinícolas caso os mesmos não contassem com a

riqueza gastronômica que os caracteriza, caso não proporcionassem oportunidades únicas de degustação e aquisição de vinhos e demais produtos associados à viticultura regional (sucos, conhaques, uvas-passa, sobremesas a base de uva, etc.).

O “transbordamento” da indústria vitivinícola para além de seus limites estritos enquanto cadeia produtiva não se esgota, contudo, na sua relação com a indústria do turismo. Na verdade, mais do que um produto alimentar ou uma bebida alcoólica, o vinho de uma região e/ou país é parte do seu acervo ou portfólio cultural. Assim como se conhece e se valoriza (ou se desvaloriza!) um país em função da qualidade de sua literatura, de sua produção artística e do desempenho de seus maiores atletas nos mais diversos esportes também se conhece e se valoriza (ou se desvaloriza!) um país a partir de sua competência, riqueza e diversidade gastronômica. Uma produção vinícola de qualidade é a expressão “sintética, engarrafada e passível de experimentação simples e prazerosa” de todo um conjunto de competências de uma nação e/ou região. Afinal, **só é possível produzir vinhos de qualidade em territórios que contem com consumidores exigentes (e, portanto, de um certo nível de renda); trabalhadores agrícolas e industriais (inclusive enólogos, químicos, engenheiros de alimentos, etc.) não apenas competentes, mas metódicos e disciplinados; e empresários aptos a inovar, a experimentar, e a precificar no interior de uma indústria altamente dinâmica e competitiva.**

Mais uma vez, queremos chamar a atenção para a importância e complexidade desta contribuição econômica e cultural da vitivinicultura nacional. Como mensurar o significado cultural e o impacto econômico para o país da possibilidade (que está posta **hoje**; mas não estava há poucas décadas atrás) de se servir apenas vinhos nacionais em toda e qualquer recepção ou coquetel, público ou privado, oferecido por agentes nacionais a agentes estrangeiros? Quando se oferece uma taça ou uma garrafa de um vinho nacional de qualidade superior a um empresário estrangeiro interessado em fazer negócios no Brasil estamos oferecendo uma amostra simples e tangível da qualidade técnica da nossa indústria e da sofisticação, dimensão e poder de compra do nosso mercado interno. Como “dimensionar” este serviço que a indústria vitivinícola nacional presta a todos os demais segmentos produtivos do país **gratuitamente**? ... Afinal, o custo de se servir vinho está dado e pago pelo benefício de oferecer um brinde a consumidores atuais ou potenciais de um serviço qualquer. Se este brinde fosse feito com um vinho estrangeiro, seu custo

estaria sendo coberto pelo benefício derivado da satisfação proporcionada a eventuais sócios ou clientes de um determinado negócio. Mas se se oferece um vinho nacional de qualidade e preço similar, há um ganho extra, associado à divulgação/experienciação da qualidade indústria nacional e da qualidade de vida e de consumo de uma parcela não desprezível da população brasileira.

É bem verdade que este ganho extraordinário só é rigorosamente gratuito se o preço do vinho nacional for equivalente ao preço do similar estrangeiro. Se for preciso pagar mais pelo produto nacional (ou se a equivalência de preços for obtida através de subsídios governamentais), pelo menos uma parte deste benefício extra deixará de ser rigorosamente gratuito. Mas mesmo se tiver que ser pago pelo consumidor ou por subsídios governamentais, o benefício existe e é tão expressivo que, inúmeras vezes, mesmo o consumidor privado aceita pagá-lo quando, por determinações **conjunturais**, o preço do vinho nacional de melhor qualidade supera o preço do importado.

Ora, a adequada apreensão dos benefícios indiretos - no interior da cadeia do turismo - e secundários - enquanto expressão tangível de um certo desenvolvimento econômico e cultural **nacional** - da vitivinicultura é particularmente importante na conjuntura econômica atual. Afinal, a política monetária e cambial implantada desde o Plano Real vem levando a recorrentes movimentos de valorização da nossa moeda; e o desdobramento necessário desta valorização é a perda de competitividade dos *tradeables* nacionais *vis-à-vis* os importados. Hoje, estamos muito próximos daquele patamar em que – para além de uns poucos produtos para os quais temos vantagens competitivas estruturais (soja, minério de ferro, café, etc.) – os únicos setores que serão capazes de resistir à pressão competitiva externa serão os que produzem bens que não podem ser importados (os setores não-*tradeables*), como os serviços e a construção civil. Por isto mesmo, é fundamental que tenhamos sempre em mente – a despeito de toda a complexidade imanente a sua mensuração - os benefícios indiretos e secundários da vitivinicultura: a qualquer momento o setor pode ter que reivindicar apoio público para sobreviver no cenário competitivo imposto pela política anti-inflacionária posta em curso pelo Banco Central. E qualquer avaliação serena e criteriosa dos custos e dos benefícios de eventuais políticas de apoio ao setor **não** pode

deixar de levar em consideração os benefícios (normalmente) gratuitos gerados por este segmento de atividade.

É muito importante observar, contudo, que, a despeito da indústria vitivinícola nacional encontrar-se numa situação de exposição competitiva particularmente acentuada *vis-à-vis* a grande maioria dos outros setores industriais nacionais, ela vem conseguindo enfrentar a concorrência externa com extraordinária competência. Afinal, ao contrário do que ocorre em outros mercados agroindustriais onde nossos vizinhos do cone sul apresentam vantagens competitivas (como lácteos e carnes), o tamanho do mercado nacional é significativamente inferior ao potencial de oferta destes países. Além disso, a queda no consumo total e per capita na Europa vem se resolvendo em uma crônica pressão de oferta que deprime os preços internacionais. Não obstante, se compararmos a dinâmica recente do setor vitivinícola nacional com a dinâmica de outros segmentos agroindustriais submetidos à concorrência dos países do Prata (como o conserveiro e o orizícola, por exemplo), bem como de outros segmentos industriais consolidados no país e organizados sob a forma de APLs (como o calçadista, por exemplo), veremos que a capacidade de resistência e de resposta criativa do setor vitivinicultor tem sido particularmente elevada⁴. E isto a despeito de alguns dos setores referidos acima – como o orizícola e o calçadista – apresentarem uma tradição, um grau de consolidação e um padrão de integração e encadeamento na economia interna muito superiores à vitivinicultura nacional, que ainda está percorrendo a sua “curva de aprendizagem”. Do nosso ponto de vista, tamanha resiliência é indissociável da vantagem competitiva imanente àqueles produtos que não assumem a forma de *commodities* (como o arroz) e cuja qualidade não é definida apenas pela adoção de práticas sistematizáveis e replicáveis em qualquer território (como na maior parte dos segmentos industriais, inclusive o calçadista) na medida em que o *terroir* lhes é imanente.

Como veremos na sequência, o papel do *terroir* na resiliência competitiva da vitivinícola nacional não se esgota nos elementos referidos acima, sendo indissociável de sua articulação sob a forma de um típico Arranjo Produtivo Local no entorno dos municípios-sede das primeiras colônias italianas da serra gaúcha (Bento Gonçalves e Caxias do Sul). Antes de aprofundarmos este ponto, contudo, vale salientar, mais uma vez, a assertiva para a qual procuramos chamar a

⁴ A dinâmica recente da vitivinicultura nacional será objeto de detalhamento na terceira seção deste trabalho.

atenção nesta introdução: **a expressão socioeconômica da vitivinicultura nacional é irreduzível ao valor agregado ou aos empregos gerados no interior da cadeia.** E isto não apenas porque a vitivinicultura é uma cadeia agroindustrial caracterizada por uma relativa homogeneidade horizontal, baixo grau de monopólio e elevada participação de MPMEs, cooperativas e do capital nacional. Nem, tampouco, apenas porque a vitivinicultura de um país expressar sua riqueza gastronômica e, por conseqüência, fazer parte de seus atrativos turísticos e do seu acervo cultural. Nem, ainda, apenas por ela ser um símbolo e um índice do desenvolvimento e sofisticação da indústria nacional⁵. **O que é realmente central e específico da cadeia vitivinícola é o fato de que seu produto é um índice de desenvolvimento socioeconômico que pode ser usufruído e experienciado *just-in-time* e prazerosamente por qualquer um que se disponha a degustar um cálice de vinho.** É neste sentido que a vitivinicultura se afasta das demais indústrias e se aproxima das artes e dos esportes enquanto expressão (por assim dizer, lúdica e estética) da competência, competitividade e cultura de um povo. E esta dimensão da contribuição socioeconômica da vitivinicultura, sem ser incomensurável ou subjetiva, não pode ser traduzida em um número simples e, por extensão, em uma hierarquia que tome por critério apenas o tamanho do setor.

2) Estrutura e territorialidade da Vitivinicultura Gaúcha

Tal como vimos acima, os desdobramentos competitivos do *terroir* são bastante complexos, limitando o ingresso de novos produtores em territórios consolidados (vale dizer: ampliando as barreiras à entrada), ao mesmo tempo em que valorizam e estimulam a busca da diversidade (deprimindo, contraditoriamente, as barreiras à entrada). Esta dinâmica contraditória se realiza em movimentos alternados de concentração e desconcentração territorial. Ao longo do processo, emergem, consolidam-se e “transbordam” distintos Arranjos Produtivos Locais. O que chamamos de “transbordamento” é o processo pelo qual um APL passa a estimular a produção

⁵ . Esta última dimensão da vitivinicultura é comum a diversas outras atividades industriais que contam com elevadas barreiras à entrada associadas à sua complexidade tecnológica e grande extensão das curvas de aprendizagem. Um bom exemplo deste tipo de “indústria símbolo” nos é dado pela indústria aeronáutica: a Embraer não é apenas “mais uma” empresa brasileira. Ela também é um símbolo de nosso desenvolvimento industrial e científico-tecnológico. O que queremos lembrar é que, se as empresas de “alta tecnologia” merecem um tratamento diferenciado do setor público em função de suas vantagens secundárias, o mesmo tratamento pode e deve ser dado à vitivinicultura.

vinícola em territórios limítrofes, que acabam ganhando autonomia e valorizando seu próprio *terroir*.

Quer nos parecer que a vitivinicultura nacional encontra-se justamente num destes momentos de transbordamento. Assim é que o APL vitivinícola da serra gaúcha encontra-se perfeitamente consolidado, seja no que diz respeito ao quesito “integração vertical” da cadeia produtiva, seja no que diz respeito à criação de instituições de pesquisa, extensão, normatização e governança do sistema⁶. Esta consolidação tem alimentado movimentos de “transbordamento”, seja em função da busca de regiões com um padrão pluvial distinto e mais consistente com o padrão de reprodução de cepas vinícolas mais resistentes à umidade relativamente elevada da Serra Gaúcha, seja em função da busca da depressão dos custos de produção, que vem sendo alavancados pela elevação do preço das terras na próspera região serrana. Não obstante, tal como se pode apreciar na Tabela 1 reproduzida abaixo, a viticultura nacional tem sido – e ainda é! - essencialmente gaúcha.

Tabela 1: Quantidade Produzida de Uva e Taxa de Variação Anual Geométrica da Produção de Uva entre 1940 e 2006

Quantidade Produzida de Uva (vinho, suco e mesa)					
Ano	Em toneladas		% RS no BR	Tx Var Geom a.a.	
	BR	RS		BR	RS
1940	114.411	90.252	78,88%	-	-
1950	196.699	153.947	78,27%	5,57%	5,49%
1960	358.529	278.553	77,69%	6,19%	6,11%
1970	509.360	388.817	76,33%	3,57%	3,39%
1975	546.476	403.553	73,85%	1,42%	0,75%
1980	426.642	288.077	67,52%	-4,83%	-6,52%
1985	728.408	567.479	77,91%	11,29%	14,52%
1995	653.276	376.380	57,61%	-1,08%	-4,02%
2006	828.892	563.508	67,98%	2,19%	3,74%

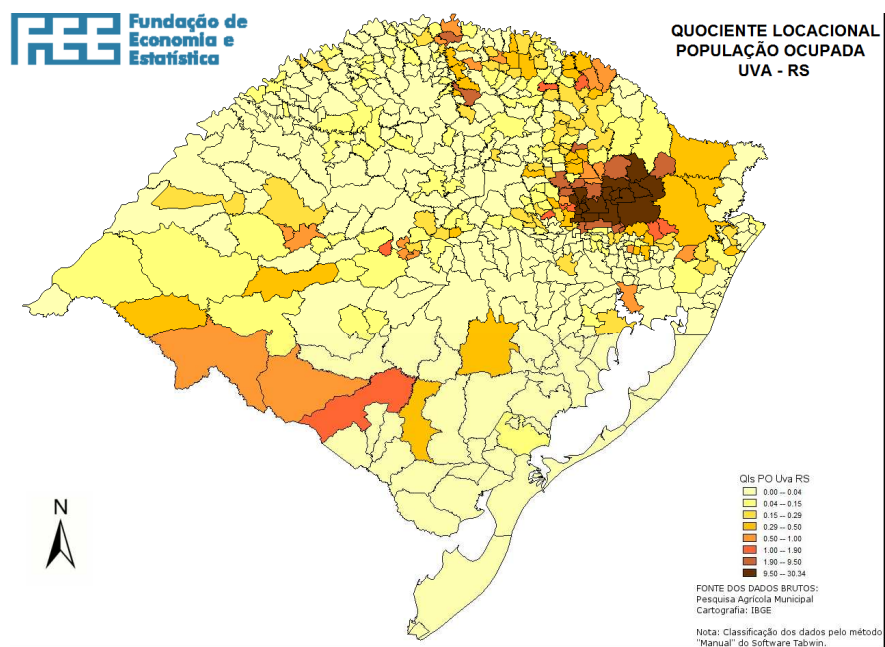
Fonte: IBGE – Tab 1730 CAgr2006. Disponível em Sidra

<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/listabl.asp?c=1730&z=p&o=2&i=P>

⁶ A respeito das características de um APL consolidado, veja-se Paiva, 2005.

E tal como fica claro no Mapa Temático 1, reproduzido logo abaixo, a viticultura gaúcha é claramente nucleada pela viticultura da Serra, com epicentro em Bento Gonçalves. Assim é que os únicos municípios em que a percentagem da População Ocupada (doravante, PO) rural em estabelecimentos classificados como vitícolas pelo Censo Agropecuário 2006⁷ supera os 30% da PO rural total constituem uma região contínua (cada um dos municípios apresenta fronteira com pelo menos um dos demais) nucleada por Bento Gonçalves.

Mapa 1: Distribuição Espacial da População Ocupada na Produção Vitícola



A elevada concentração espacial revelada no Mapa acima também é evidenciada quando tomamos a participação da população ocupada no cultivo de uva dos principais municípios produtores na população ocupada nesta atividade em todo o Rio Grande do Sul. Estes dados encontram-se sistematizados na Tabela 2, reproduzida logo abaixo.

⁷ Voltaremos a este ponto na terceira seção para demonstrar que a classificação dos estabelecimentos agropecuários vitícolas do Censo subestima a mão-de-obra rural dedicada à produção de uva. Não obstante, entendemos que é possível tomar o padrão censitário quando o que se busca é tão somente apresentar os diferenciais de especialização entre os municípios/territórios vitícolas. A lista completa dos municípios gaúchos produtores de uva, bem como a percentagem da PO rural em estabelecimentos vitícolas encontra-se na primeira planilha do documento Viticultura.xls, no Anexo Estatístico.

Tabela 2: Distribuição Espacial da Pop Ocupada no Cultivo de Uva

Tab 806 CAg2006 - População Ocupada em 31/12 de 2006 na Agropecuária e no Cultivo de Uva no Brasil, RS e Municípios Selecionados (com os respectivos Quocientes Locacionais com Referência ao Brasil e ao RS)								
Território	PO Agropecuária Total	PO Uva (Com Laço de Parentesco)	PO Uva (Sem Laço de Parentesco)	PO Uva (total)	% PO Uva Mun na PO Uva RS	% da PO uva na PO total Agropec	QL PO uva (ref = RS)	QL PO uva (ref = BR)
Brasil	16.567.544	41.964	40.003	81.967	x	0,49%	0,16	1,00
Rio Grande do Sul	1.231.820	27.659	10.978	38.637	100%	3,14%	1,00	6,34
% do RS no BR	7,44%	65,91%	27,44%	47,14%	x	x	x	x
Bento Gonçalves	8.361	3.796	3.367	7.163	18,54%	85,67%	27,31	173,16
Flores da Cunha	5.659	2.906	1.518	4.424	11,45%	78,18%	24,92	158,01
Caxias do Sul	11.051	2.735	1.001	3.736	9,67%	33,81%	10,78	68,33
Farroupilha	4.616	2.256	614	2.870	7,43%	62,18%	19,82	125,67
Garibaldi	3.808	1.709	798	2.507	6,49%	65,84%	20,99	133,07
Monte Belo do Sul	2.534	1.472	939	2.411	6,24%	95,15%	30,33	192,31
São Marcos	2.336	927	396	1.323	3,42%	56,64%	18,06	114,47
Antônio Prado	2.744	1.149	55	1.204	3,12%	43,88%	13,99	88,69
Nova Pádua	1.454	835	236	1.071	2,77%	73,66%	23,48	148,88
Coronel Pilar	1.341	813	154	967	2,50%	72,11%	22,99	145,75
Municípios Selec	43.904	18.598	9.078	27.676	71,63%	63,04%	20,10	127,41

A concentração territorial também se revela na área das videiras. De acordo com o Censo Agropecuário de 2006, existem 84 mil ha plantados com videiras no Brasil. Destes, mais de 50% estão situados no Rio Grande do Sul. E a despeito do Rio Grande do Sul contar com 496 municípios, quase 70% da área plantada com videiras encontra-se em apenas 10 municípios, todos eles localizados na Serra Gaúcha. A Tabela 3, abaixo, sistematiza estas informações.

Tabela 3: Núm. de Estabelecimentos e Respectivas Áreas com Videiras de Territórios Selecionados no Brasil (Fonte: Censo Agropecuário 2006, IBGE, Tab. 1011)

Tab 1011 do CAg2006 - Núm e Área dos Estabelecimentos Classificados como Viticultores							
Território	Número de estabelecimentos agropecuários (Unidades)			Área dos estabelecimentos agropecuários (Hectares)			
	Total	Cultivo de uva	% de estab. com Videiras	Total	Com Videiras	Área das Videiras	% Área Vid RS
Brasil	5.175.489	15.259	0,29%	329.941.393	293.393	83.728	Total
Rio Grande do Sul	441.467	9.656	2,19%	20.199.489	176.743	43.577	
Bento Gonçalves	1.673	1.290	77,11%	23.523	18.868	7.535	17,29%
Caxias do Sul	3.098	949	30,63%	87.067	15.644	3.823	8,77%
Flores da Cunha	1.293	1.000	77,34%	19.106	15.633	5.575	12,79%
Farroupilha	1.338	779	58,22%	22.387	15.048	5.032	11,55%
Antônio Prado	938	406	43,28%	22.434	10.475	1.460	3,35%
Garibaldi	940	572	60,85%	10.508	7.560	2.661	6,11%
Campestre da Serra	601	247	41,10%	39.212	6.749	806	1,85%
Cotiporã	636	259	40,72%	13.313	5.872	1.265	2,90%
São Marcos	671	355	52,91%	13.546	5.765	907	2,08%
Nova Pádua	393	283	72,01%	7.529	5.626	1.380	3,17%
10 Principais Prod RS	11.581	6.140	53,02%	258.625	107.240	30.444	69,86%

Esta concentração territorial se mostra ainda mais marcante quando diferenciamos o tipo de uva pelo seu destino, seja ele consumo de mesa ou processamento na forma de vinho ou suco. E isto na medida em que a proeminência do Rio Grande do Sul – e, em particular, da Serra Gaúcha - na produção de uvas viníferas e para suco é muito mais pronunciada do que na produção de uva para mesa. A Tabela 4, abaixo, sistematiza estas informações.

Tabela 4: Quantidade Produzida e Valor da Produção de Uva de Mesa e Vinho/Suco nos Estabelecimentos com mais de 50 pés no Brasil, RS e Principais Municípios Produtores do RS

Tabela 1177 do CAg2006 - Produção e Valor da produção de uva nos estabelecimentos agropecuários com mais de 50 pés								
Território	Quantidade produzida (Toneladas)				Valor das Produção (Mil Reais)			
	Uva para mesa	Uva para vinho ou suco	Total	% da Quantidade Produzida	Uva para mesa	Uva para vinho ou suco	Total	% do Valor da Produção Municipal no
Brasil	252.697	576.195	828.892	Municipal na Produção do RS	632.389	420.941	1.053.330	Valor da Produção do RS
Rio Grande do Sul	28.042	535.466	563.508		22.859	362.998	385.857	
% do RS no BR	11,10%	92,93%	67,98%		3,61%	86,23%	36,63%	
Bento Gonçalves	3.166	98.530	101.696	18,05%	1.712	66.946	68.658	17,79%
Flores da Cunha	303	78.433	78.736	13,97%	379	58.430	58.809	15,24%
Caxias do Sul	2.317	50.723	53.040	9,41%	2.917	33.007	35.924	9,31%
Farroupilha	2.991	48.914	51.905	9,21%	2.241	28.554	30.795	7,98%
Monte Belo do Sul	0	31.957	31.957	5,67%	0	20.438	20.438	5,30%
Garibaldi	1.158	37.071	38.229	6,78%	692	19.440	20.132	5,22%
Antônio Prado	25	18.190	18.215	3,23%	21	15.661	15.682	4,06%
São Marcos	423	14.877	15.300	2,72%	377	11.529	11.906	3,09%
Cotiporã	64	15.562	15.626	2,77%	35	10.071	10.106	2,62%
Nova Pádua	0	22.491	22.491	3,99%	0	9.637	9.637	2,50%
10 Princip Prod RS	10.447	416.748	427.195	75,81%	8.374	273.713	282.087	73,11%

Uma concentração espacial que se mostra ainda mais marcante quando tomamos por referência as atividades de beneficiamento industrial da cadeia vitivinícola, nucleadas pela produção de vinhos e suco de uva. Para avaliarmos a participação relativa dos diversos municípios no interior da cadeia é preciso realizar dois movimentos analíticos. Em primeiro lugar, é preciso retirar das estatísticas as informações acerca da produção de uvas de mesa, que são consumidas in natura, carecendo de processamento. Além disso, é preciso incorporar empresas e trabalhadores alocados na produção de suco de uva. Este último passo é o mais complexo, na medida em que o padrão nacional de classificação de atividades econômicas inclui os sucos de frutas, verduras e legumes no setor de alimentos, restringindo o setor de bebidas aos líquidos com teor alcoólico (fermentados e destilados) e aos refrigerantes e águas envasadas. Além disso, as estatísticas disponíveis sobre a produção de sucos raramente apresentam uma abertura que viabilize a identificação e resgate de informações restritas ao processamento de uvas. Usualmente, as estatísticas econômicas das firmas processadoras dos diversos tipos de sucos de frutas (faturamento, número de empregados, valor agregado industrial, etc.) são apresentados de forma agregada. Este é, justamente, o padrão adotado pelo sistema RAIS do MTE; único a disponibilizar informações acerca do emprego industrial de padrão censitário (ainda que restrito ao emprego formal) em nível municipal. Para enfrentar esta dificuldade, nos servimos de informações secundárias (obtidas em pesquisas na internet) acerca das características das empresas processadoras de suco nos municípios gaúchos, e cruzamos estas informações com os dados do Censo Agropecuário 2006 acerca da existência (ou não) de videiras voltadas à produção de uvas para sucos nos municípios onde existem firmas processadoras de sucos de frutas. O resultado está disponibilizado na íntegra no documento que perfaz o Anexo Estatístico deste trabalho, mas a Tabela 5, abaixo, reproduz os resultados mais importantes encontrados por nós.

Tabela 5: Concentração Espacial da Indústria Gaúcha Processadora de Vinhos e Sucos de Uva

TERRITÓRIO (Rio Grande do Sul e Municípios)	Trabalhadores Empregados em 31/12 em Setores Selecionados da Indústria Gaúcha (RAIS, 2009)										Núm de Pés de Videira para Vinho/Suco - Tab.1177 CAg2006 (H)
	Setor de Alimentos, sub-setor "Sucos"		Setor Bebidas (exclusive sucos)				Setor Vitivinícola Urbano (Prod. Ind. de Vinhos e Sucos)				
	Fabr de sucos (A)	Fabr de Suco de Uva (B: A ponderado por H)	Fabr de vinho (C)	Fabr de bebidas destiladas e cervejas (D)	Fabr de Refrig e Águas envasadas (E)	Todo Setor Bebidas (F: C+D+E)	Setor Vitivinícola (G: B + C)	% da PO no Setor Vitivinícola do Terr na PO total do Setor no RS	% da PO no setor Vitivinícola do Terr na PO total do Setor no RS (Acumulado)	Relação entre PO Segmento Vitivinícola e PO Setor Bebidas	
Rio Grande do Sul	754	536	2.508	1.862	4.759	9.129	3.044	100,00%	100,00%	33,34%	77.600
Bento Gonçalves	375	375	771	13	0	784	1146	37,65%	37,65%	146,17%	11.271
Flores da Cunha	8	8	368	68	61	497	376	12,35%	50,00%	75,65%	11.219
Garibaldi	8	8	339	0	0	339	347	11,40%	61,40%	102,36%	4.587
Caxias do Sul	1	1	269	13	30	312	270	8,87%	70,27%	86,54%	6.179
Farroupilha	59	59	182	0	191	373	241	7,92%	78,19%	64,61%	7.975
Sant'Ana do Livramento	0	0	218	3	0	221	218	7,16%	85,35%	98,64%	1.805
Campeste da Serra	6	6	97	0	0	97	103	3,38%	88,73%	106,19%	1.053
Antônio Prado	58	58	41	0	0	41	99	3,25%	91,98%	241,46%	2.244
São Marcos	0	0	86	0	0	86	86	2,83%	94,81%	100,00%	1.313
Municípios Selecionado	515	515	2.371	97	282	2.750	2.886	94,81%	94,81%	104,95%	47.646
% Mun Selec no RS	68,30%	96,08%	94,54%	5,21%	5,93%	30,12%	94,81%	94,81%	94,81%	3,15	61,40%

O primeiro a observar é que **apenas nove** dos quatrocentos e noventa e seis **municípios gaúchos são responsáveis por 95% do emprego formal envolvido no processamento urbano-industrial de vinhos e sucos no estado do Rio Grande do Sul**. Estes mesmos municípios concentram quase 2/3 do número de pés de videiras produtoras de uvas para vinhos e SUCOS.

O segundo aspecto a observar é a elevada participação do setor vitivinícola no emprego total do setor de bebidas no Rio Grande do Sul. Rigorosamente falando, o emprego nas **vinícolas** corresponde a pouco mais de 25% do setor de bebidas (mais exatamente, 27,5%). Contudo, se somamos o emprego na produção de suco de uva (classificado junto a “conservas” no setor “Alimentos”), **o emprego nos dois principais segmentos de processamento industrial da produção vitícola envolve pouco mais de 3.000 trabalhadores, o que corresponde a 33,34% do emprego formal do setor de bebidas**.

Para além da participação relativa extraordinariamente elevada do emprego no processamento industrial da uva no segmento “bebidas + suco de uva” no RS, vale observar ainda a distância entre os volumes de emprego industrial e agrícola no interior da cadeia vitivinícola. Como veremos mais adiante, tanto os dados sobre emprego industrial quanto sobre emprego agrícola são altamente discutíveis. Contudo (ou, mais uma vez, por isto mesmo) a expressiva diferença entre os dois montantes de emprego (que são, ambos, aproximações de

valores estruturalmente flutuantes) não parece merecer questionamento: **o emprego industrial no beneficiamento direto da uva (em torno de 3.000 postos) corresponde a menos de 10% do emprego na produção vitícola (em torno de 40.000 postos)**⁸.

Por fim, vale notar que, ao contrário do que se observava nas tabulações anteriores, voltadas ao resgate de estatísticas sobre os elos agrícolas da cadeia (área plantada, valor da produção, população empregada, etc.), **quando resgatamos informações sobre processamento urbano industrial observa-se, simultânea e contraditoriamente, uma maior concentração e uma maior dispersão espacial.** A concentração aumenta na medida em que nenhum dos municípios que se seguem a São Marcos (o nono e último município cujos dados são resgatados na Tabela acima) alcança empregar um número expressivo de trabalhadores no segmento⁹. E, de outro lado, a concentração diminui na medida em que, pela primeira vez, emerge um município entre os principais produtores gaúchos que não se localiza na Serra – Santana do Livramento – mas na região da Fronteira Oeste, na divisa com o Uruguai. Do nosso ponto de vista, esta dialética entre concentração e espraiamento é a expressão da vitalidade da vitivinicultura gaúcha, que vem conseguindo explorar de forma particularmente original as vantagens competitivas imanescentes ao *terroir* para, simultaneamente, qualificar a produção tradicional serrana (que se especializa nos nichos mais adequados às características edafoclimáticas da microrregião, com ênfase nos espumantes, sucos e vinhos populares) e expandir a produção no amplo território do Estado, na busca de micro-climas e custos mais adequados para a produção daquelas cepas vinícolas e seus derivados que se ressentem relativamente dos padrões pluviais e de insolação que caracterizam a Serra gaúcha.

3. A expressão socioeconômica da Vitivinicultura Gaúcha: em busca de indicadores quantitativos precisos

3.1. Limites e possibilidades do dimensionamento econômico de cadeias produtivas

⁸ Sobre a ocupação na agropecuária, vide Tabela 2, acima. É bem verdade que a população ocupada na produção vitícola também se volta à produção de uvas para mesa. Contudo, como se pode observar na Tabela 4 reproduzida anteriormente, a produção de uva de mesa corresponde a aproximadamente 5% da quantidade e do valor da produção vitícola total do Rio Grande do Sul.

⁹ De acordo com a RAIS-2009, o município que se segue a São Marcos, Jaguari, contava com apenas 29 empregados no setor em 31 de dezembro do referido ano.

Tal como vimos na Introdução deste trabalho, avaliar a expressão socioeconômica de uma atividade como a vitivinícola é tarefa particularmente complexa, dadas suas interações com a gastronomia, o turismo e – de forma mais geral - com a construção de uma certa identidade nacional e regional e enquanto “índice lúdico” de qualidade e sofisticação industrial de um território. A esta complexidade específica vem a se somar as dificuldades estruturais iminentes aos exercícios do dimensionamento econômico daquelas cadeias produtivas cujos produtos finais (como, no nosso caso, uva in natura, sucos, uva passa, vinhos e destilados de vinho) **não** são classificados na mesma alínea da Indústria de Transformação. E como se isto não bastasse, há todo um outro conjunto de dificuldades que se interpõem à avaliação quantitativa da expressão econômica de cadeias produtivas longas (que envolvem um grande número de elos intermediários, da produção primária à comercialização) que se apresentam maximizadas no caso da vitivinicultura. Senão vejamos.

O primeiro e mais evidente obstáculo para o dimensionamento de um setor econômico qualquer encontra-se no padrão usual de classificação das atividades econômicas. Este **não** leva em consideração a **cadeia** na qual cada atividade se insere. Alternativamente, toma-se por referência primeira o tipo de insumo utilizado e, por extensão, o padrão técnico que caracteriza a transformação dos mesmos e que se consubstancia em um conjunto de similaridades nos processos de trabalho e de produção. E por referência “segunda” as características e mercado consumidor do produto final. Assim, uma firma que produz vasilhame para bebidas é uma firma do setor “Produtos de Mineral não-Metálico (CNAE-Fiscal 1.1; código 26.12-3); e uma firma que produz “rolhas” é alocada no setor “Artefatos de Madeira, Palha e Cortiça” (CNAE-Fiscal 1.1 e código 20.29-0); enquanto a produção de vinho é parte do segmento Bebidas (CNAE-Fiscal 15.92-0), e a produção de sucos de uva é parte do segmento Alimentar (CNAE-Fiscal 15.23-7)¹⁰.

Este problema seria relativamente fácil de ser enfrentado se os dados disponibilizados pelas instituições públicas responsáveis pela publicação de Estatísticas Oficiais permitissem a identificação clara daquelas que produzem “vasilhame para vinho” dentre as diversas empresas e firmas que produzem “produtos de mineral não metálico”. Mas, evidentemente, não é este o

¹⁰ A Classificação Nacional de Atividades Econômicas Fiscal é disponibilizada pelo IBGE no endereço <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/classificacoes/cnaef1.1/default.shtm>.

caso. Seja por limitações financeiras (dado o elevado custo de levantamento, processamento e disponibilização de informações em grau superior de abertura e detalhamento), seja em função da necessidade de garantir o sigilo empresarial, seja porque muitas empresas que produzem vasilhame o fazem para bebidas distintas (de refrigerantes a aguardentes, passando por vinhos, cervejas e sucos), as informações econômicas disponibilizadas usualmente o são em um nível de agregação muito superior ao necessário para diferenciar o número de pessoas ocupadas, o volume e valor da produção de um determinado “elo produtivo” que participa desta ou daquela cadeia industrial.

Esta dificuldade mostra-se tanto maior quando maior é o enraizamento e a dependência de um determinado setor – como a vitivinicultura - com relação à produção agropecuária. E isto porque, a despeito da agropecuária ser objeto de levantamentos censitários decenais, ela apresenta um conjunto de particularidade que complexificam sobremaneira a interpretação dos dados disponibilizados. Em primeiro lugar, porque os estabelecimentos rurais são um misto de “domicílio” e “empresa”, o que complexifica sobremaneira a apropriação e classificação das atividades produtivas e seus resultados. Como classificar, contabilizar e amortizar um açude cuja construção serve para irrigação de culturas agrícolas, lazer para a família (balneário) e produção de alimentos para auto-consumo (pesca)? Além disso (ou, talvez, por isso mesmo), nenhum estabelecimento agropecuário é rigorosamente “monocultor”. Via de regra, há alguma produção para consumo dos moradores e, portanto, parcela da População Ocupada (PO) rural o é em atividades similares às atividades cotidianas da “dona de casa” e de seu cônjuge (usualmente, nos fins de semana) de manutenção da estrutura doméstica. Associado a este conjunto de particularidades, o sistema de controle contábil imposto por determinações fiscais sobre a produção agropecuária é muito menos rigoroso e exaustivo do que nas atividades econômicas urbanas. O que gera mais um desdobramento problemático, afetando a confiabilidade das informações Censitárias que são informações não apenas declaratórias, mas que carecem de fontes alternativas de base fiscal ou regulatória (tal como a RAIS, que serve de referência às Pesquisas Econômicas voltadas às atividades tipicamente urbanas) para confrontação e controle¹¹.

¹¹ Para se ter uma idéia da complexidade deste ponto, vale um exemplo: para além dos Censos Agropecuários decenais, o IBGE disponibiliza informações anuais ou trimestrais sobre a produção agropecuária obtidas através de

Especificamente no que nos diz respeito – a avaliação da dimensão socioeconômica da vitivinicultura gaúcha – os problemas referidos acima se manifestam em diversos âmbitos. Tomemos, por exemplo, a avaliação da população ocupada na vitivinicultura. Como se sabe, **a produção vinícola (industrial) é marcada por elevada sazonalidade**, que se desdobra em grandes variações no pessoal ocupado ao longo do ano¹². Da mesma forma, o nível de **ocupação da mão-de-obra na viticultura (agrícola) varia significativamente ao longo do ano**, impondo a contratação de trabalhadores em períodos determinados (em especial, durante a colheita). Não obstante, os dados sobre pessoal ocupado na cadeia vitivinícola, seja em seus elos industriais (disponibilizados pelo sistema RAIS-MTE), seja na produção agropecuária (disponibilizados no Censo Agropecuário e no Censo Demográfico) tomam por referência a ocupação em um determinado dia do ano (usualmente 31 de dezembro), impondo um viés que conduz à subestimação sistemática do nível de emprego na cadeia. Tomemos, como exemplo, os dados do Censo Agropecuário de 2006 para a população ocupada por grupos de atividade de acordo com os dois critérios adotados pelo IBGE: 1) PO no dia 31 de dezembro de 2006; 2) PO empregada por classes de período. Como se pode observar na Tabela 6, abaixo, tanto o número de pessoas envolvidas em atividades agrícolas, quanto a distribuição relativa da ocupação por grupos de atividade agropecuária varia significativamente, a depender do critério adotado.

Tabela 6: População Empregada Total e por Grupos de Atividade Econômica

fontes secundárias (Sindicatos Rurais, técnicos do sistema Emater, Sistemas Fazendários Estaduais, etc.). Dentre estas pesquisas, encontra-se a Pesquisa Pecuária Municipal, que avalia trimestralmente o estoque de animais por município. No ano de 2006, o estoque de bovinos vivos **declarado** pelos produtores entrevistados no Censo Agropecuário era inferior ao estoque de bovinos calculado pela PPM em mais de **30 milhões de cabeças!**

¹² E, ao contrário de outros segmentos de processamento alimentar que também são caracterizados pela sazonalidade de seus insumos agrícolas (como a indústria de conserva de alimentos vegetais, por exemplo), a vinicultura se encontra impedida de alocar seus equipamentos para o processamento de outros insumos que se utilizam de instalações similares sob pena de alterar a qualidade do vinho, que é extremamente sensível à “memória” de odores e sabores associados ao processamento de quaisquer outros insumos que não as uvas viníferas.

a partir de diferentes critérios de Contabilização do Censo Agropecuário 2006

Tabs 805 e 806 do CAgro2006 - Pessoal Ocupado por classes de dias e no dia 31 de Dez nos Estabelecimentos Agropecuários no Brasil por Atividade							
Grupos de atividade econômica		Por Classes de dias trabalhados					No dia 31 de dez de 2006
		Menos de 60 dias (A)	De 60 a 180 dias (B)	180 dias e mais (C)	Total Simples (A + B + C)	Total Ponderado (A/9 + B/3 + C*3/4)	
Lavoura temporária	Num Pes	2.745.328	1.255.246	5.583.307	9.583.881	4.910.932	6.389.812
	% Tot	31,48%	40,14%	34,65%	34,28%	34,84%	38,57%
Horticultura e floricultura	Num Pes	353.016	82.884	687.976	1.123.876	582.834	606.568
	% Tot	4,05%	2,65%	4,27%	4,02%	4,14%	3,66%
Lavoura permanente	Num Pes	1.355.785	574.764	1.997.484	3.928.033	1.840.344	2.227.656
	% Tot	15,55%	18,38%	12,40%	14,05%	13,06%	13,45%
Sementes e mudas	Num Pes	7.429	3.357	11.262	22.048	10.391	13.488
	% Tot	0,09%	0,11%	0,07%	0,08%	0,07%	0,08%
Pecuária	Num Pes	3.970.840	1.084.324	7.075.035	12.130.199	6.108.922	6.619.536
	% Tot	45,54%	34,68%	43,91%	43,39%	43,34%	39,95%
Produção Florestal	Num Pes	238.966	109.952	643.776	992.694	546.034	614.853
	% Tot	2,74%	3,52%	4,00%	3,55%	3,87%	3,71%
Pesca e Aquicultura	Num Pes	48.117	16.495	112.744	177.356	95.403	95.631
	% Tot	0,55%	0,53%	0,70%	0,63%	0,68%	0,58%
Total		8.719.481	3.127.022	16.111.584	27.958.087	14.094.860	16.567.544

Infelizmente, o Censo Agropecuário não disponibiliza informações sobre o pessoal ocupado por classes de dias para culturas específicas, como a uva, por exemplo, objeto de nosso interesse aqui. Contudo, a observação das conseqüências da utilização de distintos padrões de contabilização do pessoal ocupado sobre a distribuição relativa do trabalho rural nos grandes grupos de atividade econômica já é suficientemente esclarecedor. Imaginemos (uma hipótese, por sinal, bastante razoável) que o padrão de evolução da PO total e da participação relativa da PO na Lavoura Permanente corresponda, aproximadamente, ao **padrão de evolução** da PO total e da participação relativa da mesma no cultivo de uva. Isto significaria dizer que, sob distintos padrões de contabilização **os 81.967 postos de trabalho atribuídos ao cultivo de uva no Brasil quando se toma a PO pelo número de trabalhadores ocupados em 31 de dezembro variariam de um mínimo de 21.149 postos de trabalho** (quando se toma por referência apenas o número de trabalhadores ocupados mais que um bimestre e menos do que um semestre) **até um máximo de 144.533** (quando se soma os trabalhadores ocupados em todas as classes de dias trabalhados). E, de fato, nenhum destes critérios expressa rigorosamente o emprego neste ou naquele setor de atividade. Até mesmo porque – como já vimos – o caráter estritamente “declaratório” das informações censitárias viesam seus resultados, seja por motivações moralmente questionáveis (temor de confrontação das informações dadas com aquelas

eventualmente prestadas ao fisco e agências reguladoras nacionais), seja por mera ausência de registros, ignorância e/ou falha de memória do declarante¹³.

Da mesma forma, quando tomamos a ocupação industrial pelo número de pessoas formalmente empregadas no dia 31 de dezembro (como é o padrão da RAIS) estamos viesando, algumas vezes para mais, outras vezes para menos, o número absoluto e a expressão relativa do emprego naqueles setores que (como a vinicultura) apresentam elevada sazonalidade. Por fim, cabe lembrar que o emprego efetivamente gerado no interior de uma cadeia produtiva não se reduz ao emprego direto em suas atividades nucleares, mas envolve, igualmente bem, o emprego mobilizado na produção dos insumos, equipamentos e serviços utilizados em cada elo da cadeia. No caso da indústria vitivinícola, um tal padrão de dimensionamento envolveria resgatar o emprego nos setores que produzem defensivos e implementos agrícolas, insumos industriais, tonéis, vasilhames, rolhas, bem como o emprego nos serviços de assistência técnica, promoção de vendas, transporte (de uva, vinhos e sucos), armazenamento, etc., etc., etc.

Problemas similares se interpõem ao dimensionamento da cadeia produtiva a partir de dois outros critérios tradicionais para avaliação da expressão econômica de uma cadeia: o faturamento total do elo produtivo final e o valor agregado gerado no interior de cada elo produtivo. Como se sabe, duas cadeias com faturamentos similares pode apresentar dimensões econômicas efetivas muito distintas. Um setor qualquer que fatura 10 mil unidade monetárias mas que importa 90% dos insumos utilizados apresenta uma dimensão econômica efetiva muito distinta de um outro setor que apresenta o mesmo faturamento mas cujos insumos são integralmente produzidos no interior do território sob investigação. De outro lado, dois setores que apresentam uma mesma agregação de valor internamente mobilizam o território de forma distinta a depender da distribuição daquele valor entre produtores diretos (trabalhadores) e excedente operacional. Em especial quando o excedente tende a ser deslocado do território via pagamento de impostos ou transferências de lucros, dividendos, juros e aluguéis para

¹³ Poder-se-ia pretender que a PO que se obtém através da soma dos empregados em cada classe ponderada pelo tempo médio de ocupação fosse superior aos demais padrões. Mas é preciso notar que o instrumento de ponderação (o número médio de dias em cada classe) carece de rigor efetivo. É muito provável que em algumas atividades os ocupados com menos de 60 dias (por exemplo) o sejam por um período muito curto (uma semana), enquanto em outras atividades o trabalho temporário pode envolver a manutenção do empregado por um período de tempo bastante próximo do limite superior (45 dias, por exemplo). A imputação de uma média fixa para todas as atividades é arbitrária e, com toda certeza, viesia os resultados absolutos e relativos.

proprietários dos fatores não residentes no território. Neste caso, a grande diferença se impõe no que os economistas chamam de “efeito renda” da produção: quanto maior a parcela do valor agregado que é apropriado pelos trabalhadores diretos e por proprietários residentes no território, maior o multiplicador da atividade através da mobilização econômica secundária associada ao consumo da renda primária e a conseqüente mobilização da produção, do comércio e da prestação de serviços às famílias.

Ora, como se sabe existe um instrumento de avaliação econômica que, justamente, foi estruturado com vistas a driblar este conjunto de dificuldades: a Matriz de Insumo-Produto (MIP) das atividades econômicas de um território. E o Rio Grande do Sul (ao contrário da maior parte dos estados federados brasileiros) dispõe de uma MIP relativamente atualizada, baseada na estrutura produtiva de 2003. Contudo, por determinações de custo, a MIP do Rio Grande do Sul foi estruturada num nível de agregação relativamente elevado, e só dispõe de informações para o setor de bebidas, que incorpora todo um conjunto de segmentos que extrapolam a produção vinícola (destilados, cervejas, refrigerantes, etc.) e que **não** incorpora parcela não desprezível da produção vitícola (uvas de mesa) ou de sub-produtos do beneficiamento da uva (como suco de uva e uva passa) que se encontram subsumidos em alíneas distintas (alimentos). Não obstante, a manipulação deste instrumento pode proporcionar uma primeira aproximação da expressão da cadeia vitivinícola gaúcha, se conseguirmos determinar a expressão relativa da produção vinícola no interior da produção de bebidas, bem como a expressão relativa da produção dos demais derivados da viticultura na produção alimentar. É para este intento que nos voltamos agora.

3.2. A MIP-RS- 2003 e a expressão econômica da Vitivinicultura Gaúcha

A MIP é o instrumento mais importante para a determinação da dimensão econômica relativa dos distintos setores da economia de um território. E isto na medida em que ela toma cada setor produtor de bens finais como um todo, incorporando os empregos e rendimentos indiretos, associados à produção do conjunto dos bens e serviços insumidos ao longo das diversas etapas da produção dos bens gerados pelos distintos setores. Mas o mais importante é que a MIP realiza esta incorporação em termos “líquidos”; vale dizer, ela subtrai: 1) todas as transações realizadas no interior de uma mesma cadeia, levando em consideração apenas a transação final, que já incorpora o valor dos insumos adquiridos dos elos anteriores da linha de

produção; 2) toda a parcela de insumos (com os respectivos empregos e valores) que **não** foram produzidos internamente, mas foram adquiridos através da importação do “exterior”¹⁴. Através destas operações, é possível enfrentar dois tipos de “ilusão” recorrentes nas avaliações que tomam o valor da produção total (o “faturamento”) de um determinado setor como índice de sua expressão econômica. A idéia ficará mais clara se dermos alguns exemplos.

Imaginemos duas formas distintas de organização industrial de um setor qualquer como, por exemplo, o setor “madeira e mobiliário”. No primeiro padrão de organização, as firmas se organizam com elevada divisão do trabalho, de sorte que as firmas produtoras de madeira em tora vendem seu produto para as firmas que secam e cortam as toras e vendem a madeira beneficiada para as firmas produtoras de móveis, que, por sua vez, vendem o produto final para o consumidor. Imaginemos que o faturamento das firmas de exploração florestal seja de 100 unidades monetárias, que o faturamento das madeireiras seja de 250 unidades monetárias (o que significa dizer que estas agregaram 150 unidades monetárias ao valor da madeira em tora) e que, finalmente, o faturamento das firmas de mobiliário seja de 500 unidades monetárias (que, teriam incorporado 250 unidades monetárias à madeira beneficiada que adquiriram). Neste caso, **o somatório do faturamento das firmas do setor “madeira e mobiliário” seria de**

Faturamento Total do setor M&M = 100 u.m. + 250 u.m. + 500 u.m = 850 u.m

Imaginemos, agora, que ocorre um processo de fusão neste mercado, de sorte que as firmas produtoras de móveis adquirem suas fornecedoras de madeira beneficiada, bem como as empresas de exploração florestal e corte de madeira. Neste caso, as vendas intermediárias deixariam de existir, e o único processo de venda seria dos móveis prontos adquiridos pelo consumidor final. E, por conseqüência, o “faturamento do setor” seria reduzido de 850 u.m para 500 u.m., que corresponde ao valor dos móveis adquiridos pelo consumidor. Esta queda no “faturamento do setor”, contudo, não está expressando qualquer redução ou perda de expressão

¹⁴ E o “exterior” é entendido, aqui, como todo e qualquer território distinto daquele sob investigação. No caso da economia gaúcha, todos os insumos produzidos (por exemplo) em São Paulo – e que mobilizam a renda e o emprego neste território, bem como naqueles que geraram os “insumos anteriores”, utilizados na processo produtivo paulista – são considerados “insumos externos”.

econômica do mesmo. Ele continua rigorosamente idêntico no que diz respeito ao nível de emprego, padrões técnicos de produção e volume e qualidade dos bens produzidos.

O que o sistema competitivo realizou em nossa parábola acima é exatamente o que os economistas fazem ao abstrair o “consumo intermediário” (vale dizer, as transações entre firmas no interior de uma mesma cadeia produtiva) para avaliar sua expressão econômica real.

Mas esta operação é insuficiente para que se tenha uma dimensão da real importância de um setor qualquer para a geração de emprego e renda **no interior** de um território. Voltemos ao nosso exemplo anterior, imaginando que o nosso hipotético setor de “madeira e mobiliário” já se encontra integrado, de sorte que a(s) firma(s) produtora(s) de móveis produzem seus próprios insumos, ao invés de comprá-los. Mas vamos introduzir uma nova mudança hipotética. Suponhamos que a nova firma “verticalmente integrada” resolva alterar sua política de operação regional, concentrando todas as atividades de produção florestal e beneficiamento de madeira no “exterior”. Para sermos mais específicos: imaginemos que todas as operações de florestamento e beneficiamento inicial de madeira sejam transplantadas para o Estado do Paraná, ficando a produção de móveis no Rio Grande do Sul e que os preços e volumes dos móveis transacionados continuem constantes. Neste caso, o faturamento da(s) nossa(s) firma(s) hipotéticas não se alteraria; continuaria sendo de 500 unidades monetárias. Mas a geração **interna** de emprego e renda sofreria alteração. Na realidade, independentemente de não haver “transação formal”, a(s) empresa(s) produtora de móveis estaria “importando” 250 unidades monetárias em insumos, sobre os quais agregaria mais 250 unidades monetárias de valor internamente. E o valor da produção do setor “madeira mobiliário” do RS se reduziria de 500 u.m. para 250 u.m.

Se avançamos do modelo hipotético para a realidade da economia gaúcha tal como revelada pela MIP-RS-2003 veremos que a relação entre faturamento (ou “valor de vendas”) e “agregação interna de valor” varia muito de setor para setor no Rio Grande do Sul. Na Tabela 7, abaixo, reagrupamos os setores, rompendo com o padrão CNAE de classificação com vistas a salientar a importância de efetiva das cadeias agroindústrias tradicionalmente subestimadas e os limites da agregação de valor dos setores e cadeias produtivas consideradas “dinâmicas”, como os complexos petro-químico e metal-mecânico. A agregação do conjunto dos setores que

compõem os serviços se explica por serem estes eminentemente reflexos, alimentados pela multiplicação dos gastos autônomos associados à exportação de *tradeables*.

Tabela 7: Contribuição de distintas Cadeias e Setores Econômicos para o PIB do RS

Setores		Demanda Total (VBP)	Consumo Intermediário	Demanda Final	Importação de Bens e Serviços Internacional	Importação de Bens e Serviços Interestadual	Valor Agregado Internamente	Contribuição % no PIB	Contribuição % no PIB (Acumulada)
Agroindústria "Neozelandesa"	Lácteos	4.838,20	2.256,73	2.581,47	-53,67	-736,28	1.791,52	1,37%	1,37%
	Carnes	18.317,14	8.090,32	10.226,82	-60,86	-1.312,71	8.853,24	6,76%	8,12%
	Bebidas	5.110,79	1.427,65	3.683,14	-81,79	-264,88	3.336,47	2,55%	10,67%
	Tex, Ves, Cal	18.400,86	4.593,86	13.807,00	-522,27	-3.762,78	9.521,94	7,27%	17,93%
Outras Agroindústrias	Grãos e óleos	31.486,03	12.068,83	19.417,20	-751,77	-1.354,69	17.310,74	13,21%	31,14%
	Fumo	7.712,95	2.242,59	5.470,36	-62,85	-358,10	5.049,40	3,85%	35,00%
	Mad, Mob, Cel	12.851,00	6.064,51	6.786,49	-324,56	-3.656,39	2.805,54	2,14%	37,14%
	Outras Agroalim	15.686,78	6.307,69	9.379,09	-226,83	-3.975,72	5.176,54	3,95%	41,09%
Ext Min, Metal, Mec, Mat Trans		69.632,97	30.123,55	39.509,42	-7.353,02	-22.879,29	9.277,10	7,08%	48,17%
Borracha, Química e Plástico		66.899,70	45.699,49	21.200,21	-3.882,01	-12.518,74	4.799,46	3,66%	51,83%
Produtos Diversos		3.510,02	1.164,81	2.345,21	-209,53	-1.567,74	567,93	0,43%	52,26%
SIUP		9.156,84	5.535,71	3.621,12	-1.429,00	-1.638,64	553,48	0,42%	52,68%
Construção Civil		7.543,00	2.362,50	5.180,50	0,00	-59,05	5.121,45	3,91%	56,59%
Comércio, Serviços e Adm Pub		88.861,91	29.496,47	59.365,44	-0,01	-3.151,80	56.213,64	42,89%	100,00%
TOTAL		360.008,18	157.434,72	202.573,46	-14.958,18	-57.236,82	130.378,46	100,00%	x

Fonte: Matriz de Insumo Produto RS / 2003 (2007); FEE. Disp. em: <http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/estatisticas/mip-rs-2003/index.htm>
Valores em R\$ de 2003

Vale observar a expressiva dimensão do setor de Bebidas, que contribui com 2,55% do PIB do Rio Grande do Sul, superando os complexos “Madeira, Mobiliário e Celulose” e “Laticínios”, que também apresentam grande integração à montante com a produção agropecuária. O mais importante, contudo, é observar a discrepância entre VBP (ou “faturamento” do Setor) e sua contribuição para o PIB. O complexo Borracha, Químico e Plástico apresentou um faturamento de 67 bilhões de reais em 2003, mas dado a magnitude de seu consumo intermediário (45,7 bilhões de reais) e das suas importações de insumos (16,4 bilhões), sua contribuição para o PIB acaba reduzida a algo próximo a 4,8 bilhões. Diferentemente, o VBP (faturamento) do setor Bebidas não chega a 8% do VBP do complexo que envolve todas as empresas do Pólo Petroquímico, a Refinaria Alberto Pasqualini e diversas empresas multinacionais que foram atraídas às custas de pesados subsídios. Contudo, **a contribuição líquida do setor de bebidas para o PIB gaúcho é de aproximadamente 70% da contribuição de todo o complexo petroquímico.**

As Tabelas 8 e 9 reproduzidas abaixo apresentam esta mesma realidade sob outra ótica. Na primeira, resgatamos o padrão tradicional de representação dos componentes do PIB pela ótica da despesa. Na Tabela 9, detalhamos a dinâmica do comércio “externo” de cada um dos

segmentos e os determinantes dos diferenciais de superávit ou déficit nas balanças comerciais com o resto do mundo e o resto do Brasil.

Tabela 8: Estrutura do PIB pelas Variáveis de Gasto e Respectivos Setores

Setores	Saldo Balança Comercial Total	Consumo da Administração Pública	Consumo das Famílias	Formação Bruta de Capital Fixo	Varição de Estoque	Valor Agregado Internamente	Contribuição % no PIB	Contribuição % no PIB (Acumulada)	
Agroindústria "Neozelandesa"	Lácteos	229,67	0,00	1.529,61	0,00	32,24	1,791,52	1,37%	1,37%
	Carnes	4.752,65	0,00	3.448,24	34,65	617,70	8.853,24	6,76%	8,12%
	Bebidas	1.507,96	0,00	1.792,06	0,00	36,45	3.336,47	2,55%	10,67%
Outras Agroindústrias	Tex, Ves, Cal	5.694,88	0,00	3.683,00	0,00	144,06	9.521,94	7,27%	17,93%
	Grãos e óleos	13.386,22	0,00	1.326,11	0,00	2.598,41	17.310,74	13,21%	31,14%
	Fumo	4.038,34	0,00	937,79	0,00	73,27	5.049,40	3,85%	35,00%
	Mad, Mob, Cel	188,14	0,00	2.054,95	571,12	-8,67	2.805,54	2,14%	37,14%
	Outras Agroalim	-501,19	0,00	5.491,40	140,08	46,24	5.176,54	3,95%	41,09%
Ext Min, Metal, Mec, Mat Trans	-9.259,21	0,00	8.070,68	10.104,91	360,71	9.277,10	7,08%	48,17%	
Borracha, Química e Plástico	-4.263,51	0,00	9.028,05	0,00	34,92	4.799,46	3,66%	51,83%	
Produtos Diversos	-529,85	0,00	866,49	226,39	4,90	567,93	0,43%	52,26%	
SIUP	-1.914,72	0,00	2.468,20	0,00	0,00	553,48	0,42%	52,68%	
Construção Civil	-49,44	0,00	0,00	5.170,89	0,00	5.121,45	3,91%	56,59%	
Comércio, Serviços e Adm Pub	-625,91	21.490,84	35.217,06	131,64	0,00	56.213,64	42,89%	100,00%	
TOTAL	12.654,03	21.490,84	75.913,66	16.379,68	3.940,24	130.378,46	100,00%	x	

Tabela 9: Estrutura da Balança Comercial dos Setores Selecionados na Economia Gaúcha

Setores	Importação de Bens e Serviços Internacional	Exportação de Bens e Serviços Internacional	Saldo Balança Comercial Externa	Importação de Bens e Serviços Interestadual	Exportação de Bens e Serviços Interestadual	Saldo Balança Comercial Interestadual	
Agroindústria "Neozelandesa"	Lácteos	-53,67	8,16	-45,50	-736,28	1.011,46	275,17
	Carnes	-60,86	2.318,96	2.258,09	-1.312,71	3.807,27	2.494,56
	Bebidas	-81,79	21,98	-59,81	-264,88	1.832,65	1.567,78
	Tex, Ves, Cal	-522,27	5.150,99	4.628,71	-3.762,78	4.828,95	1.066,17
Outras Agroindústrias	Grãos e óleos	-751,77	4.358,48	3.606,71	-1.354,69	11.134,19	9.779,51
	Fumo	-62,85	2.893,09	2.830,24	-358,10	1.566,21	1.208,10
	Mad, Mob, Cel	-324,56	1.313,30	988,74	-3.656,39	2.855,78	-800,60
	Outras Agroalim	-226,83	393,25	166,42	-3.975,72	3.308,12	-667,61
Ext Min, Metal, Mec, Mat Trans	-7.353,02	4.674,78	-2.678,24	-22.879,29	16.298,33	-6.580,97	
Borracha, Química e Plástico	-3.882,01	2.969,27	-912,74	-12.518,74	9.167,97	-3.350,77	
Produtos Diversos	-209,53	219,60	10,07	-1.567,74	1.027,82	-539,92	
SIUP	-1.429,00	0,00	-1.429,00	-1.638,64	1.152,92	-485,72	
Construção Civil	0,00	0,00	0,00	-59,05	9,61	-49,44	
Comércio, Serviços e Adm Pub	-0,01	122,84	122,84	-3.151,80	2.403,05	-748,75	
TOTAL	-14.284,18	24.444,71	9.486,53	-57.236,82	60.404,32	3.167,50	

Ora, como já vimos, a expressão do segmento de bebidas é um indicador da expressão da vitivinicultura. Mas é um indicador (por assim dizer) “fraco”, pois ainda não sabemos qual a dimensão da produção vinícola no interior da produção regional de bebidas. Além disso, é bom recordar que o segmento bebidas **não** incorpora parcela importante da cadeia vitivinícola, uma

vez que uva para mesa, suco de uva e uvas passas são contabilizadas em alíneas distintas no interior de “Alimentos”. Mais exatamente, na nossa classificação estes produtos se encontram agrupados ao segmento que denominamos “Outras Cadeias Agroalimentares”, que respondem por 3,85 do PIB gaúcho.

Infelizmente – e surpreendentemente - não há dados disponíveis para determinar com o rigor e a precisão desejados a dimensão da vitivinicultura no interior do segmento de bebidas do Rio Grande do Sul. Nem, tampouco, a participação da vinicultura gaúcha no interior da vinicultura brasileira. Neste particular – e a despeito do “quase-consenso” de que a vinicultura gaúcha corresponde a “algo em torno de 90%” da vinicultura brasileira - os dados disponíveis mostram-se, no mínimo, contraditórios.

Se tomamos os dados da Relação Anual de Informações Sociais, do Ministério do Trabalho e Emprego, acerca do emprego industrial em vinícolas no Brasil e no Rio Grande do Sul, concluímos que esta participação vem se mostrando relativamente estável ao longo do tempo, mas corresponde a algo a pouco menos da metade do emprego total. É o que se observa na Tabela 10, reproduzida abaixo, onde computamos o número de empregados formalmente registrados em estabelecimentos cadastrados como produtores de vinho entre 1995 e 2010 no Brasil e no Rio Grande do Sul. Vale observar que a correlação entre número de empregos e ano é fortemente positiva e significativa para o Brasil, indicando que o segmento encontra-se em crescimento sustentável nos últimos três lustros, a despeito da exposição competitiva associada à valorização do Real e à integração no Mercosul.

Tabela 10: Número de Empregado na
Produção Industrial de Vinho no BR e no RS

Ano	Brasil	RS	% RS no BR
Produto	Vinho		
1995	4.618	2.513	54,4%
1996	4.629	2.094	45,2%
1997	4.371	2.036	46,6%
1998	4.490	1.935	43,1%
1999	4.775	2.140	44,8%
2000	5.247	2.220	42,3%
2001	4.609	2.227	48,3%
2002	4.374	2.022	46,2%
2003	4.321	2.061	47,7%
2004	4.598	2.139	46,5%
2005	4.894	2.293	46,9%
2006	5.151	2.331	45,3%
2007	5.305	2.402	45,3%
2008	5.371	2.158	40,2%
2009	5.864	2.508	42,8%
2010	5.882	2.571	43,7%
Média	4.906	2.228	45,6%
Correl Ano	0,75	0,48	-0,49
Sig Correl	0,01	0,16	0,56
Fonte dos Dados BrutosL: RAIS - MTE			

Por mais alvissareiros que sejam estes resultados, contudo, é preciso tomá-los *cum grano salis*. E isto, em primeiro lugar, porque pelo menos parte do crescimento do emprego ao longo do período pode estar associado a formalização de postos de trabalho já existentes. Aliás, acreditamos que a informalidade seja a grande responsável pela participação relativamente discreta (abaixo de 50%) do Rio Grande do Sul no levantamento do MTE. Como parcela não desprezível das vinícolas gaúchas se organizam sob a forma de micro-empresas familiares, parcela significativa da mão-de-obra das mesmas não estaria sendo formalizada. Além disso, é preciso ver que a classificação das firmas no interior do sistema RAIS é feita pelo próprio declarante. E a classificação deve ser feita de forma unívoca. De sorte que uma firma produtora de bebidas diversas pode se “auto-classificar” como vinícola a despeito da maior parte de seu faturamento advir da venda de destilados. Da mesma forma, uma pequena vinícola que também produza suco de uva, pode vir a se classificar como “produtora de conservas e sucos” mesmo se

parcela expressiva e crescente (ou, mesmo, já majoritária) de seu faturamento advém da produção e venda de vinhos.

O indicador mais sólido de que os dados resgatados na Tabela 10, acima, encontram-se viesados e subestimam a participação do Rio Grande do Sul na produção vinícola advém das informações sobre a distribuição regional da produção de uvas para processamento em vinhos e sucos (por oposição à produção total de uvas, que envolve a produção para mesa). Tanto a Pesquisa Agrícola Municipal anual, quanto os Censo Agropecuários decenais demonstram que a participação do Rio Grande do Sul na produção da matéria-prima do vinho tem girado em torno de 90%. É o que se pode ver na Tabela 11, reproduzida abaixo.

Tabela 11: Participação do Rio Grande do Sul na Produção e Vendas de Uvas vinícolas e de mesa em 1996 e 2006 (Tabs 509, 515 e 1177 Censo Agr IBGE)							
Ano	Território	Quantidade Produzida (Toneladas)			Valor das Vendas (Mil Reais)		
		Vinho	Mesa	Total	Vinho	Mesa	Total
1995	Brasil	379.062	274.213	653.275	72.096	208.560	280.655
	Rio Grande do Sul	349.713	26.667	376.380	62.282	12.357	74.638
	% do RS no BR	92,26%	9,72%	57,61%	86,39%	5,92%	26,59%
2006	Brasil	576.195	252.697	828.892	397.394	618.927	1.016.321
	Rio Grande do Sul	535.466	28.042	563.508	348.222	21.209	369.431
	% do RS no BR	92,93%	11,10%	67,98%	87,63%	3,43%	36,35%
Tx Var 95-06	Brasil	3,88%	-0,74%	2,19%	16,79%	10,39%	12,41%
	Rio Grande do Sul	3,95%	0,46%	3,74%	16,94%	5,03%	15,65%

De acordo com os dados censitários, a participação gaúcha na produção de uvas para vinhos e suco apresentou pequena ampliação (de 92% para 93%), assim como a participação do Estado no valor das vendas deste insumo (de 86% para 88%). Ora, é muito improvável que a produção de matéria-prima se dê no Rio Grande do Sul e o seu beneficiamento seja externo. Ainda que este fenômeno possa ocorrer, ele certamente não corresponde à regra. E, supondo-se que a totalidade do processamento da matéria-prima se realize no próprio Estado, fica confirmada a pretensão – amplamente disseminada, mas não comprovada formalmente – de que a produção gaúcha corresponda a algo em torno de 90% da produção nacional.

É bem verdade que não se pode associar a produção de “uva-não-mesa” com vinificação. Parcela não desprezível e crescente desta matéria prima, tem se voltado à produção de suco de uva, cuja demanda no mercado interno (e, mesmo, no mercado internacional) tem se mostrado crescente e auspiciosa. É o que nos revela a Tabela 12, abaixo.

Tabela 12: Evolução da Quantidade Produzida (em litros) e da Participação Relativa dos Principais Produtos do Setor Vitivinícola no Rio Grande do Sul entre 2007 e 2008								
Produto /// Ano	Valor da Produção e Tx Variação Anual				Participação Percentual dos Produtos			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
VINHO DE MESA	226.710.045	200.488.612	234.524.979	221.242.945	56,22%	50,88%	50,23%	49,84%
Tinto	195.333.397	172.020.779	193.004.182	188.649.074	48,44%	43,65%	41,34%	42,50%
Rosado	2.252.558	1.840.779	2.307.580	2.036.928	0,56%	0,47%	0,49%	0,46%
Branco	29.122.090	26.627.054	39.213.217	30.556.943	7,22%	6,76%	8,40%	6,88%
Tx Var		-11,57%	16,98%	-5,66%		-9,51%	-1,27%	-0,78%
VINHO FINO DE MESA + ESP	21.592.032	23.167.803	33.080.383	21.390.452	5,35%	5,88%	7,09%	4,82%
Tinto	13.872.339	13.920.224	19.576.295	15.184.398	3,44%	3,53%	4,19%	3,42%
Rosado	416.285	313.513	213.835	236.802	0,10%	0,08%	0,05%	0,05%
Branco	7.197.075	8.934.001	13.290.140	5.968.959	1,78%	2,27%	2,85%	1,34%
Tx Var		7,30%	42,79%	-35,34%		9,79%	20,52%	-31,99%
ESPUMANTE	7.011.203	7.634.215	8.742.660	9.701.727	1,74%	1,94%	1,87%	2,19%
Tx Var		8,89%	14,52%	10,97%		11,41%	-3,34%	16,71%
ESP MOSCATEL	1.585.203	1.905.395	2.500.230	2.946.179	0,39%	0,48%	0,54%	0,66%
Tx Var		20,20%	31,22%	17,84%		22,99%	10,76%	23,94%
SUCO DE UVA INTEGRAL	13.774.178	18.323.896	25.536.009	31.794.039	3,42%	4,65%	5,47%	7,16%
Tx Var		33,03%	39,36%	24,51%		36,12%	17,63%	30,95%
SUCO DE UVA ADOÇADO	4.532.170	3.155.440	3.192.865	2.694.661	1,12%	0,80%	0,68%	0,61%
Tx Var		-30,38%	1,19%	-15,60%		-28,76%	-14,59%	-11,24%
SUCO DE UVA CONCENTRADO	128.017.940	139.402.325	159.309.285	154.139.950	31,75%	35,37%	34,12%	34,72%
Tx Var		8,89%	14,28%	-3,24%		11,42%	-3,54%	1,76%
Distintos Sucos de Uva	146.324.288	160.881.661	188.038.159	188.628.650	36,29%	40,82%	40,27%	42,49%
Tx Var		9,95%	16,88%	0,31%		12,50%	-1,35%	5,51%
TOTAL	403.222.771	394.077.686	466.886.411	443.909.953	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Tx Var		-2,27%	18,48%	-4,92%		0,00%	0,00%	0,00%

Fonte dados Brutos: Embrapa Uva e Vinho - Panorama 2010

Como se pode ver na Tabela anterior, o volume de produção (em litros) do suco de uva vem girando em torno de 40% da produção global. Daí não se segue, contudo, qualquer conclusão acerca da participação gaúcha na produção nacional de vinho¹⁵. Afinal, não temos

¹⁵ Segundo Loiva Mello: “**não se dispõe de estatísticas** sobre a produção e comercialização **nacional** de vinhos e suco de uvas. O Estado do Rio Grande do Sul, **responsável por cerca de 90% da produção nacional desses produtos**, possui informações relativas à produção de uvas, vinhos e derivados e à comercialização, cuja análise permite ter uma boa aproximação do desempenho da agroindústria vinícola do país.” (Mello, 2011, p. 2). Vale observar que toda e qualquer vinícola tem de ser cadastrada junto ao Ministério de Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA). Ao contrário do MTE, contudo, que disponibiliza suas informações cadastrais para fins de análise estatístico-econômica no interior do sistema RAIS-CAGED (e o faz sem desprezar os limites que se impõem à divulgação de dados sigilosos e de interesse estratégico no interior da concorrência empresarial), **não se alcança acessar qualquer informação sobre a produção vinícola nacional a partir do site do MAPA**. Do nosso ponto de vista, caberia interpor um “habeas data” junto a este Ministério. Afinal, não nos parece que a sociedade

nenhuma informação acerca da distribuição do destino da matéria-prima no resto do Brasil. Se a distribuição relativa entre vinho e suco for similar, não se impõe qualquer alteração à conclusão anterior – referendada pelos pesquisadores da Embrapa, no mesmo trabalho donde extraímos a Tabela 12, acima – de que o RS seria responsável por aproximadamente 90% da produção vinícola nacional.

É bem verdade que, como aponta a pesquisadora Loiva Mello (e a Tabela 12, acima, reitera), a produção de suco de uva vem crescendo de forma acelerada no Rio Grande do Sul, enquanto a produção de vinho de mesa vem recuando, ainda que em taxas significativamente inferiores. Donde se pode derivar a hipótese de que a participação do Rio Grande do Sul na produção vinícola (em sentido rigoroso) nacional esteja apresentando algum recuo.

Note-se que, como buscamos avaliar a participação relativa da produção vinícola no interior do setor de **bebidas** – cuja participação no PIB foi calculada através da MIP-2003/2008 – não precisaríamos estar recuperando as informações mais recentes acerca da evolução relativa da participação da produção vinícola gaúcha na produção nacional. Não obstante, a falta de informações rigorosas recomenda o uso de uma certa parcimônia no estabelecimento de hipóteses numa primeira aproximação do problema. Suponhamos, pois, à luz dos argumentos anteriores que a participação da produção vinícola do RS corresponda (desde 2003, data da MIP) a aproximadamente 80% da produção nacional. Esta afirmação nos dá uma base para um primeiro exercício de dimensionamento da produção vinífera gaúcha.

Através das Pesquisas Industriais Anuais, do IBGE, temos acesso a um conjunto de informações sobre o setor de Bebidas (no Brasil e no Rio Grande do Sul) e sobre a produção nacional de vinhos. Se adotamos as hipóteses de que: 1) a produção vinícola gaúcha corresponde a 80% da produção vinícola nacional; e, 2) a estrutura relativa interna dos setores de bebida (em geral) e vinícola (em particular) nacional e gaúcho são similares; podemos inferir a participação relativa do setor de vinhos no setor de bebidas do Rio Grande do Sul. Os resultados desta inferência aparecem na Tabela 13, abaixo.

esteja auferindo qualquer benefício quando pesquisadores e agentes responsáveis pela definição de políticas públicas de apoio a este ou àquele setor são impedidos de acessar dados globais (por oposição àqueles capazes de interferir sobre a dinâmica competitiva das firmas) acerca da distribuição territorial da produção agroindustrial no Brasil.

**Tabela 13. DADOS ECONÔMICOS SOBRE A SITUAÇÃO PRODUTIVA DO SECTOR DE BEBIDAS E VINHO
NO BRASIL E RIO GRANDE DO SUL NO ANO DE 2007 (Fonte de Dados: Bases de Dados Anuais - IBGE)**

Território	Grupos de Atividade	GDP de atividades	Pessoal ocupado em 31.12	Salários, retiradas e outras remunerações	Encargos sociais e trabalhistas, indenizações	Recita líquida de vendas			Custos e despesas			Valor bruto da prod industrial	Valor da transf industrial	Códigos da CNAE10
						Total	Industrial	Das atividades não-industriais	Total (1)	Custos das operações				
										Total	Consumo Intermediário			
Em 1000R\$														
Brasil	Bebidas (Dados HA)	159	11227	2301794	121608	3470466	3308385	162600	2822875	1451354	1288365	3315779	1864422	159
	Vinho (Dados HA)	159	458	8493	4046	104225	99245	5298	1088105	57436	50775	102454	487107	159
RS	Bebidas (Dados HA)	159	8832	179291	9522	260084	248062	11940	264435	139078	122345	260884	1301805	159
	Vinho (informação 8% do BR)	159	3671	67946	3235	83378	79136	4238	84644	4999	46236	89634	39668	159
	% do Vinho em Bebidas	% (1592/159)	42%	38%	34%	32%	32%	35%	32%	32%	33%	31%	30%	3378%

Como se pode ver na Tabela acima, as duas hipóteses introduzidas anteriormente nos levam à conclusão de que o setor vinícola corresponde aproximadamente a um terço (1/3) do setor de bebidas no Rio Grande do Sul. E se este último correspondia a 2,55% do PIB em 2003 (de acordo com a MIP-2003-2008), supondo que a matriz produtiva do Estado tenha sofrido poucas alterações¹⁶, **o valor agregado na produção de vinhos corresponderia a pouco menos de 1% (mais exatamente, a 0,86%) do PIB do Rio Grande do Sul.**

Ora, como bem sabemos, a vitivinicultura não se reduz à produção de vinhos. Como já vimos, em termos de volume produzido, o suco de uva já alcança 42% da produção de “derivados líquidos de uva”. O que é o mesmo que dizer que o volume de suco de uva corresponde a aproximadamente 2/3 do volume de todos os tipos de vinho (desde vinhos mesa até espumantes e vinhos ícones). Uma avaliação correta da expressão econômica da vitivinicultura gaúcha teria de, necessariamente, incorporar os valores agregados na produção de suco de uva, de uva para mesa e de uva passa. E dado que a produção de uvas de mesa no Rio

¹⁶ O leigo em Economia é, usualmente, bastante refratário a este tipo de hipótese. Não obstante, há sólidos argumentos teóricos e empíricos para se defender o ponto de vista de que – a não ser quando há determinações particularmente sólidas para se pressupor a descontinuidade de um determinado padrão de reprodução em um setor determinado (como no caso da internalização de um importante elo intermediário de uma cadeia produtiva qualquer) – o padrão de reprodução matricial de uma economia não se altera significativamente ao longo de uma década. E isto não só porque há determinações estruturais, que só são afetadas no longuíssimo prazo, para um determinado padrão de especialização e divisão do trabalho de um território. Ainda mais importante do que isto é o fato da participação relativa de um setor **não** ser função apenas da estrutura produtiva do próprio setor, mas de todos os elos intermediários e de todos os insumos que participam da produção do bem final. Modificações aparentemente importantes (por serem facilmente perceptíveis, impondo-se no elo central de uma cadeia qualquer) têm impacto relativamente pequeno se os demais elos da cadeia não tiverem passado por transformações de expressão similar.

Grande do Sul é pouco inferior a 10% do total e a produção de sucos de uva já atingiu mais de 40% dos derivados líquidos de uva, conclui-se que **algo em torno de 50% da produção vitícola gaúcha tem outra destinação que não a produção de vinhos**. Qual a participação dos derivados desta produção no PIB do Estado? **Se a agregação de valor nestas linhas subsidiárias da grande cadeia vitivinícola fosse similar à agregação na linha especificamente vinícola, a participação da vitivinicultura excederia a 1,5% do PIB estadual**. Será esta uma inferência razoável?

Se foi difícil avaliar com alguma precisão a dimensão relativa da produção vinícola no interior do setor de bebidas no Rio Grande do Sul, muito mais complexa será qualquer tentativa de avaliar a dimensão relativa da produção de suco de uva. Não há dados sistemáticos sobre preços, custos e agregação de valor na produção de suco. Mais uma vez, a única fonte com dados **disponíveis**¹⁷ é a RAIS. Como já vimos, esta fonte apresenta um conjunto de limitações, dentre os quais o mais importante para nós neste estudo é o fato das firmas se auto-classificarem em uma única atividade. Assim, firmas que produzem vinho e suco de uva só aparecem em uma classe, usualmente (mas nem sempre!) naquela que ocupa a maior parte dos trabalhadores pela maior parte do tempo e/ou que gera a maior parte do seu faturamento.

Malgrado as limitações, buscamos obter uma primeira aproximação acerca da dimensão relativa da produção de suco de uva *vis-à-vis* a produção de vinhos com base nas informações da RAIS. O problema que se colocava, então, era o de diferenciar a produção de suco de uva da produção de outros sucos. A metodologia adotada para esta diferenciação foi abrir as informações da RAIS por município, identificar o número de estabelecimentos e de operários por município e cotejar com a existência de videiras voltadas para a produção de uvas para sucos (ou

¹⁷ A Pesquisa Industrial Anual do IBGE é censitária para empresas com mais de 30 empregados, envolvendo, portanto, uma boa cobertura com representatividade a nível municipal. Não obstante, o IBGE só disponibiliza informações em nível **estadual** com um elevado grau de agregação. A aquisição de informações em um grau menor de agregação é possível, mas os trâmites para obtê-las são (para dizer o mínimo) morosos e árduos e os resultados são imponderáveis. Como os mesmos são obtidos e disponibilizados para um único cliente pagante, os processos de conferência aos quais estes resultados são submetidos parecem carecer de maior rigor. E expressar qualquer dúvida sobre o material recebido parece ser totalmente inconseqüente. Após diversas tentativas insatisfatórias de obter informações detalhadas junto ao IBGE, desisti da empreitada. Registro este fato pela mesma razão que registrei a carência de informações no site do MAPA: na expectativa de que, algum dia, as autoridades deste país imponham sigilo apenas àquelas informações cujo sigilo é valioso e disponibilizem o que é de interesse comum para a comunidade. **Não se está solicitando “mais verbas” para a produção de estatísticas. Apenas a liberação das que existem.**

vinhos) nos territórios próximos ao estabelecimentos industrial. Em caso de dúvida, buscávamos maiores informações na internet, tentando identificar que empresas existiam em cada município e quais as suas áreas de especialização. O resultado a que chegamos é que aproximadamente 58% dos estabelecimentos (auto)classificados como produtores de sucos são produtores de suco de uva. Ainda que estes estabelecimentos não processem exclusivamente sucos de uva (mas, igualmente bem, sucos de outras frutas) o número de empregados que identificamos como envolvidos no processamento de uva para suco no ano de 2006 (eleito em função da consistência com o Censo Agropecuário) nos pareceu um bom ponto de partida para avaliar a dimensão relativa da produção de sucos no interior da vitivinicultura em geral. Afinal, os 513 empregados na produção de suco de uva correspondem a pouco mais de 20% do número de empregados **identificados pela RAIS** como empregados na produção de vinhos, no Rio Grande do Sul, no mesmo ano. E este parece ser o patamar abaixo do qual dificilmente seria possível processar um montante de uvas equivalente a 2/3 do volume processado sob a forma de vinho.

Supondo que **a agregação de valor por operário seja similar na produção de suco e de vinho** – o que implica que **a agregação de valor por tonelada de uva na produção de suco seria de aproximadamente um terço (1/3) da relação observada na produção de vinho** – chegamos a uma segunda aproximação da expressão econômica do setor vitivinícola no Rio Grande do Sul. Estes resultados estão representados na Tabela 14, reproduzida abaixo.

Como se pode ver na última célula da Tabela (última linha X última coluna), se atribuirmos uma estrutura de custos e agregação de valor similar ao padrão das vinícolas **por unidade de mão de obra**¹⁸, **a produção de sucos passa a responder por algo em torno de 17% do valor da produção da vitivinicultura. De sorte que – mesmo abstraindo da produção de uvas para mesa e uvas passa – a vitivinicultura corresponderia a pouco mais de 40% da produção de bebidas. Dado que a produção de bebidas corresponde a 2,55% do PIB do Estado, conclui-se que a vitivinicultura corresponde a pouco mais de 1% do PIB estadual.**

¹⁸ O que, de fato, envolve uma certa subestimação, tendo em vista que, como sabemos, em torno de 40% da matéria-prima fundamental da vitivinicultura – a uva – estar sendo destinada a produção de suco, atualmente. Esta hipótese se sustenta, contudo, devido aos custos relativamente menores com outros insumos. Além disso, adotamos, como regra, a parcimônia no estabelecimento de hipóteses.

Tabela 14: DADOS ECONÔMICOS SOBRE A SITUAÇÃO PRODUTIVA DO SETOR DE BEBIDAS VINHO/SUCO DE UVA NOROCCIDENTAL NO ANO DE 2017 (Fonte de Dados: Bases Resq Inl Anual - IBGE)														
Códigos da CNAE10 (Dados e Infâncias)	Grupo de atividades	Pessoal ocupado em 31.12	Salários, retiradas e outras remunerações	Encargos sociais e trabalhistas	Receita líquida de vendas e despesas					Valor bruto da produção industrial	Valor da transferência industrial	Códigos da CNAE10		
					Total		Despesas não-ativas	Total (I)					Gastos das operações	
					Total	Industrial		Total	Total				Consumo Intermediário	
Em mil (R\$)														
Bebidas (Dados IIA)	159	883	17929	9522	260084	240682	119402	2644345	1339078	1223485	2640884	1301805	159	
Vinho (infância: 80% do B)	1592	367	6794	3235	83370	791396	42384	846484	42994	416236	89634	39668	1592	
Suco de Uva (Infância: 20% do Vinho)	1523	74	1339	645	16676	158279	8477	169297	8590	81247	163927	77957	1523	
Vitivinicultura	15(23+95)	445	8155	3880	100536	94965	50861	1.015.781	51593	487483	983561	467623	15(23+95)	
% Vinho + Suco de Uva em Bebidas mRS		49,88%	45,48%	40,80%	33,48%	38,28%	42,60%	38,85%	38,53%	39,85%	37,24%	35,92%	40,54%	

4. Considerações Finais

Ao longo deste trabalho, procuramos expor as dificuldades de cálculo da expressão econômica do setor vitivinícola e, ato contínuo, driblar estes mesmos problemas a partir do manuseio e confronto de distintas fontes de informação. O resultado a que chegamos nos parece ser bastante satisfatório, tendo em vista a relativa carência de informações detalhadas acerca de um setor que consegue ser, simultaneamente, bastante específico (na medida em que unificado pela produção e beneficiamento da uva) e diferenciado (na medida em que produz um conjunto de sub-produtos classificados em alíneas distintas).

A estratégia geral adotada por nós foi a de privilegiar a subestimação em detrimento da superestimação. Por isto, abrimos mão de qualquer tentativa de incorporar e mensurar a contribuição da vitivinicultura para o turismo ou para a promoção das culturas, culinárias e indústrias gaúcha e nacional. Também evitamos avaliar a expressão econômica da produção de uvas para mesa e de uvas-passa, assim como os desdobramentos destes produtos, do vinho e do suco de uva enquanto insumos para a produção de outros alimentos (chocolates com passas, sorvetes, cucas, tortas, etc.).

Identificamos uma perspectiva promissora de avaliação da dimensão do arranjo vitivinícola a partir de sua capacidade de geração de emprego. Contudo, a despeito da expressão significativa do mesmo para a geração de emprego agrícola (em torno de 40.000 trabalhadores, que correspondem a mais de 3% de todo os ocupados na agropecuária gaúcha), os dados sobre a

geração de empregos na indústria só captam o emprego direto (processamento de vinhos e sucos) e, mesmo assim, com alguma parcialidade.

Adotamos, pois, o caminho que nos parecia mais árduo, mas mais rigoroso: a exploração de informações disponibilizadas pela Matriz de Insumo Produto do Rio Grande do Sul. De acordo com o grau de abertura em que este instrumento foi disponibilizado pela FEE, ficou fácil calcular a dimensão relativa do setor de bebidas: 2,55% do PIB gaúcho. A partir do cotejo com informações disponibilizadas pelo IBGE (em especial, a PIA) e o MTE (em especial, a RAIS), conseguimos determinar a expressão da produção de vinhos e suco de uva *vis-à-vis* o setor de bebidas: 40,54%. O que nos permitiu concluir que **a vitivinicultura gaúcha é responsável por aproximadamente 1% da renda estadual**. Tal como já afirmamos diversas vezes – e nos parece ocioso resgatar, agora, todos os argumentos que balizam esta crença – acreditamos que esta participação é, de fato, maior. Mas, subestimada ou não, esta participação está longe de ser irrisória. É preciso, agora, que o poder público se mobilize com vistas a proporcionar ao setor os recursos e instrumentos necessários à sua defesa e propulsão em um volume compatível com sua expressão econômica.

Bibliografia

- IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2003). *Classificação Nacional de Atividades Econômicas Fiscal* (CNAE-Fiscal versão 1.1.) Rio de Janeiro. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/classificacoes/cnaef1.1/default.shtm>
- BLUME, R. (2008). *Explorando os recursos estratégicos do “terroir” para a vitivinicultura brasileira*. Porto Alegre: UFRGS (Tese de Doutorado). Disponível em: <http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/12896>
- KALECKI, M. (1990). “The supply curve of an industry under imperfect competition”. In: OSIATYNSKI, J. (ed.). Vol. II.
- MELLO, L. R. (2011) “Vitivinicultura Brasileira: Panorama 2010”. In: *Artigos Técnicos da Embrapa Uva e Vinho*. Bento Gonçalves. Embrapa Uva e Vinho. Disp. em <http://www.cnpuv.embrapa.br/publica/artigos/prodvit2010.pdf>
- PAIVA, C. A. (2005). Aglomerações, arranjos e sistemas produtivos locais: o que são, como se diferenciam e quais as políticas mais adequadas ao seu desenvolvimento. *Redes*. Vol. 10, número 3. Santa Cruz do Sul: Edunisc. Disponível em http://www.territoriopaiva.com/ctms/3/3/artigos_publicados
- OIV - Organisation Internationale de la Vigne et du Vin (2008). “Structure of the World Vitivinicultural Industry in 2007. Paris: OIV. Disponível em <http://www.oiv.int/uk/accueil/index.php>
- OIV - Organisation Internationale de la Vigne et du Vin (2011). “World Statistics”. Porto: 9th General Assembly of the OIV. Disp. em: http://news.reseau-concept.net/images/oiv_uk/Client/OIV_World_Statistics_Porto_2011_EN_print.pdf
- TONIETTO, J. (2007). “Afinal, o que é *terroir*?”. In: *Bon Vivant*, Vol. 8, número 98, abril. Disponível em http://www.cnpuv.embrapa.br/publica/artigos/afinal_o_que_terroir.pdf