

Programa de desenvolvimento estratégico da vitivinicultura do Rio Grande do Sul – Visão 2025

José Fernando da Silva Protas

Introdução

De modo semelhante a outros setores do agronegócio mundial, o setor vitivinícola tem se caracterizado pela crescente competição entre blocos econômicos, a qual tem sido marcada por um ambiente empresarial cada vez mais intenso em tecnologia e gestão.

Com efeito, a localização das vinhas está sujeita à regra das vantagens comparativas que, por sua vez, associadas a elementos como cultura, tecnologia produtiva, tradição e experiência podem ser convertidas em vantagens competitivas. Dessa forma, nenhuma região pode ser simplesmente classificada como boa ou ruim para a vitivinicultura, mas sim distinta em suas potencialidades, cujo aproveitamento dependerá das percepções de seus estrategistas, instituições e empresários.

Competir mundialmente, ou mesmo localmente, nesse setor exige, além de atributos de qualidade e diferenciação, capacidade de coordenação estratégica, atualização tecnológica e uma eficiente infraestrutura de suporte e apoio.

Alguns países, como a Austrália, por exemplo, resolveram de forma eficaz essas questões através de um esforço de planejamento estratégico sistemático e se destacam por uma crescente presença internacional, despertando o interesse tanto da comunidade acadêmica, como do ambiente empresarial.

Por sua vez o setor vitivinícola brasileiro, apesar de uma significativa melhoria na qualidade de seus vinhos nos últimos anos, apresenta fraca expressão no mercado internacional e enfrenta uma concorrência cada vez maior de vinhos importados em seu próprio mercado interno. Isto se deve, em parte, a uma série de restrições de capacidade, as quais, associadas a fragilidades estruturais, limitam o aproveitamento de suas potencialidades.

Buscando avançar na compreensão dessas questões e especificidades, este documento propõe a elaboração de um Plano de Desenvolvimento Estratégico para o Setor Vitivinícola do Rio Grande do Sul, denominado de VISÃO 2025.

A natureza e a amplitude estratégica do programa possui como característica a dificuldade de estabelecimento de uma lista completa e definitiva de objetivos ex-ante ao próprio desenvolvimento das atividades de planejamento.

Desta forma, buscando uma consonância e alinhamento com as mais recentes diretrizes governamentais de atuação em arranjos produtivos locais, o plano estratégico contempla objetivos em quatro dimensões do desenvolvimento: Sistêmica, Estrutural, Empresarial e Social.

Permeando estas dimensões, os objetivos abaixo buscam balancear e contemplar de forma equilibrada tanto o elo viticultor como o vinicultor.

Dimensão Sistêmica

- Mapear a estratégia da concorrência internacional
- Definir estratégias para a atração de investimentos e desenvolvimento regional
- Definir grupo de trabalho visando aperfeiçoamentos na legislação do setor

- Desenvolver projetos para integração do vinho e da uva na cadeia turística
- Desenvolver um modelo de gestão e difusão do conhecimento no setor
- Criar os fundamentos para a instalação de um observatório econômico setorial

Dimensão Estrutural

- Melhorar a imagem e a reputação dos vinhos brasileiros e buscar a criação de uma identidade regional
- Estimular a inovação e a modernização da indústria e do elo viticultor como direcionadores de vantagens competitivas
- Criar mecanismos de inovação integrados, com instâncias locais, estaduais e nacionais
- Aproximar as estruturas geradoras de conhecimento e ambiente empresarial
- Criar os fundamentos para a constituição de uma estratégia de internacionalização do setor
- Integrar Universidades, SEBRAE, EMBRAPA, Comunidade Empresarial e demais parceiros em ações sistêmicas de desenvolvimento e pesquisa aplicada
- Fortalecer a rede institucional e definir papéis e inter-relações
- Dinamizar os elos frágeis da cadeia produtiva através de projetos de capacitação, associativismo e articulação da cadeia.

Dimensão Empresarial e Técnica

- Promover melhorias nos vinhos nacionais em aspectos como qualidade, pureza, unicidade, tipicidade e diversidade
- Definir aspectos técnicos e requisitos para enquadramento na obtenção de registros
- Definir modelo de controle de genuinidade e articular mecanismos de inspeção e controle de qualidade em questões fito-sanitárias
- Definir capacidade de produção atual e necessidades futuras tanto na viticultura e vinicultura
- Promover a redução de custos e aumentar a lucratividade do setor
- Facilitar a implementação de projetos de expansão produtiva na viticultura e vinicultura
- Definir padrões de orientação para o elo viticultor especificando o que, quando, como e onde plantar
- Definir potencialidades por região e identificar novas regiões para plantio
- Viabilizar a formação de técnicos em viticultura, para atuar na transferência de tecnologia e extensionismo vitícola
- Definir estratégias para o fornecimento local de mudas
- Capitalizar oportunidades de crescimento de mercado
- Definir focos de competição, tipos de produto a serem explorados e estratégias de competição (custo, foco, diferenciação) para cada grupo estratégico no setor
- Criar um ambiente e mecanismos visando aprofundar a cooperação e integração entre produtores viticultores e vinícolas

Dimensão Social

- Criar comprometimento das comunidades ao desenvolvimento do setor
- Aumentar a coesão e a confiança entre atores (viticultores e vinicultores) e instituições no setor empresarial e comunidades
- Estimular o empreendedorismo e a geração de empregos
- Induzir o desenvolvimento de pleitos e projetos conjuntos
- Estimular o associativismo e a formação de redes de cooperação

- Criar mecanismos para o desenvolvimento de regiões menos dinâmicas como a Metade Sul.

À parte de sistemática única de trabalho participativo, cada dimensão e cada objetivo remetem à busca de conhecimento especializado na área. Neste sentido, como elemento metodológico fundamental, a partir de um julgamento e priorização de projetos e objetivos, foram criados comitês temáticos de planejamento para tópico específico.

Entidades Participantes do Programa

Durante a fase de elaboração do Plano de Desenvolvimento Estratégico, foram realizados diversos encontros na forma de Seminários e Workshops objetivando discutir e validar o conteúdo dos documentos a serem gerados. Assim, foram constituídos diversos grupos e equipes multidisciplinar e interinstitucional, representando todos os segmentos da cadeia produtiva vitivinícola (vinhos e espumantes finos, vinhos de mesa e suco de uva). Neste processos se envolveram e participaram ativamente as seguintes instituições:

- Instituto Brasileiro do Vinho -IBRAVIN
- Sebrae - RS
- Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS/CEPAN
- Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS/PPGA
- Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS/ Escola de Agronomia
- Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – Embrapa Uva e Vinho
- União Brasileira de Vitivinicultura - UVIBRA
- Federação das Cooperativas do Rio Grande do Sul - FECOVINHO
- Associação Gaúcha de Vinicultores - AGAVI
- Comissão Interestadual da Uva - COMIUVA
- Associação dos Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos - PROVALE
- Associação de Produtores de Vinhos dos Altos Montes - APROMONTES
- Associação dos Produtores de Vinho de Pinto Bandeira - ASPROVINHO
- Associação Brasileira de Enologia - ABE
- Centro Federal de Educação Tecnológica – CEFET
- Secretaria de Desenvolvimento e Assuntos Internacionais do Rio Grande do Sul - SEDA
- Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Rio Grande do Sul.
- Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA.
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio exterior – MDIC.
- Associação de Turismo da Serra do Nordeste – ATUASERRA.
- Prefeituras Municipais da Região da Serra Gaúcha.
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES .
- Universidade de Caxias do Sul – UCS.
- Universidade Federal de Santa Maria – UFSM.
- Universidade Regional da Campanha – URCAMP.
- Associação dos Engenheiros Agrônomos da Região dos Vinhedos
- Associação Riograndense de Empreendimentos de Assistência Técnica - EMATER
- Fundação Estadual de Pesquisa Agropecuária – Fepagro

Como elemento referencial para o processo de planejamento estratégico VISÃO 2025, foi realizado um estudo de Oportunidades, Ameaças, Pontos Fortes e Pontos Fracos (SWOT). Partindo do entendimento de que a cadeia produtiva vitivinícola do Rio Grande do Sul apresenta uma estrutura segmentada em três setores: vinhos e espumantes finos, vinhos de mesa e suco de uva, os estudos foram desenvolvidos focando específica e separadamente cada um.

Este estudo fundamenta-se na análise do diagnóstico de competitividade sistêmica, em atividades colaborativas com grupos de especialistas, exercícios de treinamento e debates com a equipe técnica.

O objetivo de uma análise SWOT é o levantamento de pontos para discussão e delineamento de linhas de ação.

O equilíbrio de uma estratégia se dá a partir da minimização dos pontos fracos e da adequada combinação de forças com oportunidades, evitando e traçando contramedidas para lidar com as ameaças.

Este processo consolida-se em uma construção coletiva, a qual deve ser fruto de profunda reflexão entre os agentes setoriais.

Diversos pontos fracos serão trabalhados através de subprojetos específicos mas principalmente muitas oportunidades necessitam de mobilização e decisão por parte das empresas e agentes do Seto Produtivo.

Os principais elementos levantados na análise SWOT são relacionados a seguir em forma de síntese setorial e para cada segmento da cadeia produtiva vitivinícola (vinhos finos, vinhos de mesa e suco de uva).

Forças

- Interesse renovado pelo vinho e espumantes no mercado nacional
- Enólogos qualificados
- Início da consciência por qualidade, mudança cultural no setor
- Geografia favorável para o enoturismo
- Concentração do pólo vitivinícola, facilitando parcerias, difusão de inovações e a logística de produção
- Existência de infra-estrutura de centros de pesquisa, laboratório de enologia, assistência técnica e treinamento
- Boa capacitação setorial e crescente experiência na organização de feiras comerciais, divulgação de produtos e região
- Acumulação crescente de capacitação dos agentes na organização de consórcios de exportação de produtos vitivinícolas.
- Diversidade edafo-climática proporcionando diversidade de vinhos
- Processos de indicação geográfica em curso
- Capacidade de reação na competição com os vinhos importados
- Disponibilidade de terras em abundância em outras regiões produtoras do RS

Fraquezas

- Brasil não é reconhecido como país vinícola (imagem-país)
- Qualidade da matéria-prima deficiente (possível exceção para espumantes)
- Variabilidade e inconsistências na qualidade dos produtos
- Problemas contratuais nas relações entre viticultores e vinicultores
- Falta de fiscalização ativa dos vinhos, sobretudo fora do RS
- Ausência de uma cultura de consumo regular e moderado nas refeições
- Vinho ainda não é considerado legalmente como alimento (nem visto como tal pelo consumidor)
- Barreiras às exportações
- Crédito não adequado às especificidades da atividade (ciclo longo)
- Falta promoção do vinho brasileiro, no país e no exterior
- Oligopólio dos fornecedores de garrafas e dependência de importação em alguns insumos.
- Baixa escala e condições edafoclimáticas desfavoráveis em certos segmentos,

elevando custos de produção.

- Falta de uma identidade / tipicidade própria dos produtos
- Pequena importância do segmento na economia nacional
- Elevada carga tributária
- Pouca união da cadeia produtiva em ações estratégicas de competição e organização da concorrência.
- Verba de comunicação reduzida para promover aumento do consumo
- Falta de Lobby / poder político do setor
- Falta de uma política efetiva de reconversão dos vinhedos
- Poder e concentração dos canais de distribuição
- Falta de um sistema organizado de comercialização anual da uva
- Pequeno módulo de produção vitícola
- Falta de estrutura de logística e distribuição

Oportunidades

- Alto potencial de crescimento do mercado interno
- Empreendedorismo e surgimento de pequenas cantinas proporcionando diversidade de produtos
- Intensificar exploração da imagem do produto nacional e gaúcho
- Esforços associativos para exportar em volumes mais significativos
- Venda em recipientes menores que os tradicionais
- Ampliar difusão de produtos e marcas no mercado nacional
- Venda em novos canais
- Quebrar a sazonalidade do consumo
- Explorar as condições favoráveis ao enoturismo
- Qualificar a estratégia de promoção e divulgação - desenvolver fundos de marketing
- Promoção dos aspectos saúde-prazer do vinho
- Promoção da educação do consumidor de forma ampla no Brasil
- Explorar/estimular a criação de identidades regionais
- Desenvolver um programa amplo de enoturismo
- Ampliar atuação articulação de campanhas em restaurantes e pontos de consumo

Ameaças

- Aumento da concentração das vendas pelos varejistas
- Diminuição do poder aquisitivo do consumidor brasileiro
- Setor pequeno face a estrangeiros gigantes
- Subsídio nos países de origem para os importados
- Restrições ao consumo por ser bebida alcoólica
- Proliferação e redução do preço das bebidas alternativas
- Protecionismo dos países produtores em defesa de seu patrimônio sócio/político/econômico
- ALCA E MERCOSUL - falta de disciplina e regulamentação na importação
- Desenvolvimento de produtos alternativos, de baixa qualidade, em todos os segmentos da cadeia produtiva.
- Ausência de um programa de organização da concorrência e combate à fraude e concorrência desleal.
- Importância crescente de private labels – varejo domina marcas de produtos ofertados pelo setor
- Excesso de produção mundial podendo levar à queda sistemática de preços
- Surgimento de novos polos vitivinícolas fora do Rio Grande do Sul, com algumas vantagens comparativas.

Cenários

Os Cenários Futuros da Vitivinicultura Brasileira foram construídos a partir da análise das incertezas críticas e seus modos de manifestação, identificando-se combinações coerentes para estas manifestações. Os diversos Cenários Futuros assim desenhados foram confrontados, superpostos e agregados, resultando em quatro cenários que foram configurados segundo quatro Planos de Análise, correspondendo, respectivamente, o Ambiente Institucional, as Práticas de Gestão e Inovação, a Oferta e a Demanda.

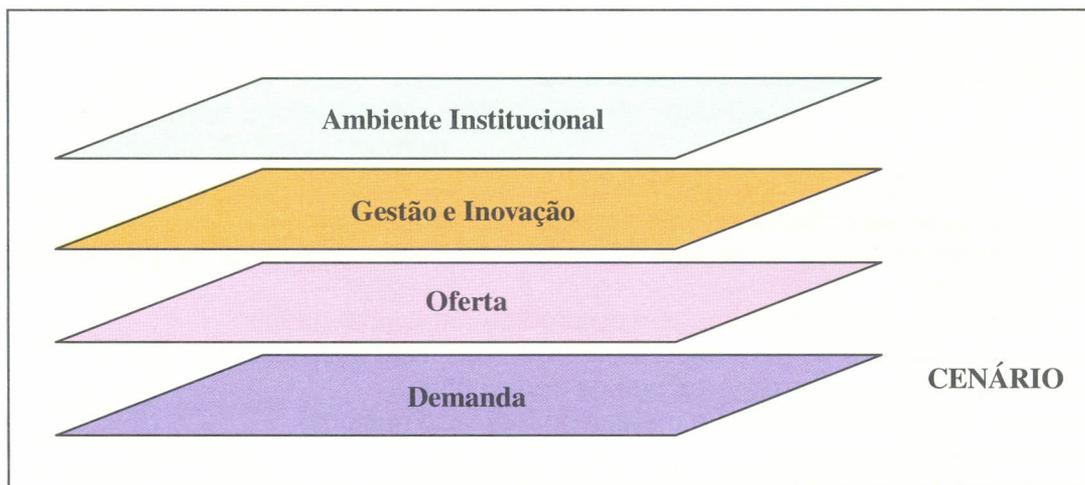


Fig. 1. Composição dos cenários da vitivinicultura brasileira.

Cenários da Vitivinicultura Riograndense para 2025

Os Cenários da vitivinicultura riograndense, assim construídos, são posicionados em quadrantes, de modo a permitir a visualização da evolução de um cenário para outro, dependendo da dinâmica do setor.

<p align="center">Cenário de Manutenção</p> <p align="center">Instabilidade institucional Gestão e inovação incremental reativa Oferta oligopolarizada Demanda vulnerável</p>	<p align="center">Cenário de Afirmação da Qualidade e Identidade</p> <p align="center">Sinergia institucional Gestão e inovação pró-ativa Oferta oligopolarizada Demanda dedicada</p>
<p align="center">Cenário de Realocação e Rearranjo</p> <p align="center">Sinergia institucional Gestão e inovação pró-ativa Oferta multipolarizada Demanda irradiada</p>	<p align="center">Cenário de Exaustão</p> <p align="center">Fragilidade institucional Gestão e inovação oportunística Oferta oligopolarizada Demanda degenerada</p>

Fig. 2. Matriz de posicionamento de cenários da vitivinicultura riograndense.

Cenário de Manutenção

Instabilidade institucional:

Predomina uma instabilidade institucional no plano governamental e no plano setorial, caracterizada por eventos e iniciativas institucionais desarticuladas e descontinuadas, num ambiente legal e normativo mutante.

Gestão e inovação incremental reativa:

Os incrementos em gestão e inovação, nos sistemas de produção e distribuição, ocorrem em respostas adaptativas aos estímulos incidentais e às demandas e oportunidades pontuais.

Oferta oligopolarizada:

A produção de uva e seus derivados preponderam em poucos locais e regiões, cujas características culturais determinam a natureza e amplitude da oferta.

Demanda vulnerável:

O mercado consumidor é marcado pela opção oportunística por produtos de qualidade e preço de ocasião, inexistindo domínio mercadológico estável de marcas ou atributos.

Cenário de Afirmação da Qualidade e Identidade

Sinergia institucional:

As instituições têm suas ações articuladas em esforços de sintonia e convergência, resultando em melhor uso do capital social e da tecnologia para o fortalecimento e afirmação do setor.

Gestão e inovação pró-ativa:

A ampliação do horizonte espacial e temporal do setor promove iniciativas de inovação e a adoção de práticas de gestão abrangentes, com vistas ao alcance de objetivos seqüenciais, que transcendem os condicionantes imediatos.

Oferta oligopolarizada:

A produção de uva e seus derivados preponderam em poucos locais e regiões, cujas características culturais determinam a natureza e amplitude da oferta.

Demanda dedicada:

O mercado consumidor identifica os atributos dos produtos do setor e lhes reserva espaço nas suas aquisições.

Cenário de Realocação e Rearranjo

Sinergia institucional:

As instituições têm suas ações articuladas em esforços de sintonia e convergência, resultando em melhor uso do capital social e da tecnologia para o fortalecimento e afirmação do setor.

Gestão e inovação pró-ativa:

A ampliação do horizonte espacial e temporal do setor promove iniciativas de inovação e a adoção de práticas de gestão abrangentes, com vistas ao alcance de objetivos seqüenciais, que transcendem os condicionantes imediatos.

Oferta multipolarizada:

A produção de uva e seus derivados ocorre em múltiplos locais e regiões, cujas características culturais diversificadas ampliam e difundem a oferta dos produtos.

Demanda irradiada:

Os mercados se identificam cultural e geopoliticamente com os pólos de produção, reconhecem os atributos dos seus produtos e lhes reservam espaço nas suas aquisições.

Cenário de Exaustão

Fragilidade institucional:

As instituições são incapazes de promover o cumprimento de leis, normas, acordos, regras e iniciativas articuladas, gerando instabilidade sócio-econômica.

Gestão e inovação oportunística:

As iniciativas e ações do setor são determinadas pelas circunstâncias imediatas dos negócios, marcados por relações oportunistas, com vistas a resultados de curto prazo.

Oferta oligopolarizada:

A produção de uva e seus derivados preponderam em poucos locais e regiões, cujas características culturais determinam a natureza e amplitude da oferta.

Demanda degenerada:

O mercado é volúvel e indiferente aos atributos dos produtos, realizando aquisições segundo as condições de oportunidade.

Considerações

Os cenários apresentados sintetizam alternativas de futuro para a vitivinicultura riograndense. Na aplicação destes, com vista ao planejamento estratégico do setor, é necessário considerar que a transição de um cenário para outro depende das ações que serão traçadas para a gestão das incertezas críticas identificadas.

É importante, neste processo, que os atores envolvidos no planejamento aprofundem a leitura e o entendimento dos elementos sintetizados e traduzam o significado de cada um dos cenários frente a um futuro possível desejado.

Visão e Missão

O Plano de Desenvolvimento Estratégico da Vitivinicultura do Rio Grande do Sul – Visão 2025, foi concebido à partir de uma lógica transformadora, capaz de reestruturar o setor, promovendo a integração entre os atores da cadeia produtiva, a melhoria qualitativa, consistência e imagem dos produtos, o aumento do consumo de vinho, suco e outros derivados no mercado interno, a presença crescente no mercado externo e a fidelização dos clientes e consumidores.

Visão

Em 2025 o vinho será a bebida de consumo corrente às refeições e estará presente nos momentos familiares e sociais como fonte de prazer, saúde e qualidade de vida. A cultura do vinho estará estabelecida no país e o consumo será crescente e estimulante para toda a indústria, passando de 9 litros per capita ao ano. A indústria vinícola gaúcha terá uma participação dominante neste crescimento com produtos respeitados pela sua qualidade e tipicidade. Nossa presença no mercado externo será sólida e sustentável, exportando acima

de 20% da produção. O Brasil será reconhecido como um país que superou seus desafios e consolida-se como um produtor de vinhos diferenciados, consistentes e únicos.

Entende-se a Visão como uma meta importante e possível de ser atingida se formos capazes de promover as mudanças, ajustes e avanços propostos pelo Programa. Entretanto, transformar esta Visão em realidade requer um comprometimento total e absoluto de todos, no sentido de promover as transformações capazes de viabilizar que a Vitivinicultura gaúcha cumpra a sua Missão:

Missão

Elaborar e comercializar vinhos e sucos de alto padrão, que concorram com os melhores do mundo, com paixão e respeito ao consumidor, ao meio ambiente e a toda a cadeia produtiva, promovendo a educação e a cultura do vinho em todo o país.

A Missão expressa os valores que orientarão o setor Vitivinícola do Rio Grande do Sul em seus projetos de desenvolvimento setorial no curto, médio e longo prazo. A pretensão de ser competitivo, sustentável e politicamente correto, impõe ao setor a realização de um esforço coletivo e convergente.

Projetos e Estratégias

O Programa de Desenvolvimento Estratégico da Vitivinicultura do Rio Grande do Sul – Visão 2025, foi estruturado com base em quatro Áreas Temáticas: Tecnologia, Mercado, Logística e Legislação. No âmbito de cada Área Temática, serão desenvolvidos um conjunto de ações e Projetos, a partir dos quais pretende-se atingir os objetivos e metas do Programa, voltados, sobretudo, à melhoria da competitividade setorial.

Área Temática de Tecnologia:

1.1. Subprojeto: Zoneamento Vitivinícola e Indicações Geográficas para Vinhos de Qualidade.

A atividade de produção vitivinícola está, de forma crescente, necessitando otimizar seu sistema produtivo para manter-se competitiva. Hoje tem crescido no mundo inteiro os estudos de zoneamento vitivinícola, o qual apresenta inúmeras aplicações práticas. Dentre elas está a identificação do potencial das diferentes regiões e, dentro delas, a seleção de áreas de maior potencialidade para a produção de vinhos, incluindo desde a escolha do solo e clima, topografias preferenciais, indicação de porta-enxertos, variedades, sistemas de cultivo e roteiros para o tratamento enológico para vinhos de qualidade. Além destes benefícios, o zoneamento constitui-se na base para a delimitação de indicações geográficas de vinhos.

Objetivo Geral:

Estabelecer as bases técnicas e o arcabouço legal para zoneamento vitivinícola integrado que viabilize a otimização da gestão setorial e o desenvolvimento de indicações geográficas para vinhos de qualidade.

Objetivos Específicos:

- 1) Disponibilizar a base de dados do zoneamento vitivinícola para que ele se torne um instrumento referencial das decisões dos investimentos empresariais e das políticas de desenvolvimento do setor, bem como para a seleção de regiões/áreas de cultivo, definindo as melhores variedades, tendo presente os tipos de produtos e os mercados a que se destinam;
- 2) Implementar o conceito de Vinho Regional nos diferentes pólos produtores do Rio Grande do Sul;

- 3) Apoiar o desenvolvimento de Indicações Geográficas nas regiões/sub-regiões de produção de vinhos de qualidade.

1.2. Subprojeto: Estrutura de Fornecimento de Material Vegetativo

Diante do atual quadro em que se encontra a vitivinicultura gaúcha relativamente à origem e condições de oferta de material vegetativo para a instalação de vinhedos, fica evidente a necessidade e a urgência do apoio governamental para a implementação de políticas públicas que viabilize a criação de um Programa de Produção de Material Vegetativo (estacas, barbados, mudas e gemas), conforme legislação vigente.

Objetivos Geral:

Disponibilizar, aos viticultores do Rio Grande do Sul, material vegetativo (estacas de porta-enxerto, porta-enxerto enraizados, garfos de produtoras, mudas e matrizes) com sanidade e identidade varietal comprovada, das principais cultivares de interesse comercial, em quantidades adequadas à demanda.

Objetivos Específicos:

- 1) Facilitar o acesso (físico e financeiro) ao material produzido a todos os viticultores de forma a garantir a procedência varietal e sanitária na implantação dos novos vinhedos;
- 2) Disponibilizar material com controle varietal e sanitário para estimular o interesse de viveiristas, com reconhecida competência e idoneidade, para produzir mudas (enxertia de mesa), com vista ao atendimento da demanda de mercado do setor vitivinícola do Rio Grande do Sul.
- 3) Alcançar a auto-suficiência, de forma a eliminar a necessidade de importação de mudas. Este fato além de exercer um maior controle, varietal e sanitário, sobre o material utilizado, barateará o custo de instalação de novos vinhedos.

1.3. Subprojeto – Uvas e Vinhos de Qualidade

O presente subprojeto, elaborado com base numa análise crítica e objetiva, quanto às tecnologias disponíveis e utilizadas pelo setor vitivinícola gaúcho, propõe de forma segmentada por área do conhecimento, um conjunto de ações capazes de promover um salto qualitativo tanto na produção de uvas quanto na produção de vinhos e suco. Harmonizado com as demais áreas temáticas (mercado, legislação e logística), pretende-se com este subprojeto, que soma-se aos de Produção de Material Vegetativo e de Zoneamento Vitivinícola e Indicações Geográficas, estabelecer um programa estratégico de base tecnológica, realista e objetivamente focado nas questões prioritárias ao desenvolvimento sustentável e competitivo da cadeia vitivinícola do Rio Grande do Sul.

1.3.1. Área de Viticultura e Enologia.

1.3.1.1. Qualidade da Matéria Prima para Vinhos Finos Tintos, Brancos e Espumantes.

1.3.1.2. Qualidade da Matéria Prima para Vinhos de Mesa e Suco de Uva.

Objetivos:

- 1) Desenvolver um sistema de produção para cada variedade, tipo de produto e região de produção que estabeleça as práticas de manejo minimamente necessárias para que as uvas alcancem um elevado nível de maturação, com benefícios para a cor, aroma e sabor dos vinhos;
- 2) Estabelecer parâmetros objetivos para diferenciação qualitativa (e para fins de remuneração) de uvas finas, relativos às maturações fenólica e tecnológica, em função da região de produção, de cultivares/clones e de outros fatores que agreguem qualidade e competitividade ao vinho;

- 3) Desenvolver tecnologias e difundir práticas para a implementação da viticultura de precisão, objetivando colher uvas com maior potencial enológico;
- 4) Desenvolver tecnologias que viabilizem a obtenção de vinhos com estrutura química que permita um substancial aumento da qualidade, da longevidade e dos benefícios para a saúde humana (presença de flavonóides antioxidantes, resveratrol, etc);
- 5) Estudos de tipificação de vinhos oriundos de novas regiões vitivinícolas, conectados com as ferramentas de zoneamento agroclimático;
- 6) Desenvolver tecnologias de prevenção e controle de microorganismos oportunistas (de campo ou cantina), que depreciam a qualidade do vinho;
- 7) Desenvolver seleção clonal – e de sanidade - de variedade vitis vinífera importantes comercialmente (Cabernets, Chardonnay, Riesling Itálico, ...);
- 8) Desenvolver tecnologias para o controle e análise química de substâncias específicas, objeto de barreiras tecnológicas para produtos de exportação (como ocratoxina, carbamato de etila, histidina, resíduo de fungicidas, etc.);
- 9) Criar cultivares híbridas com qualidade do tipo vinífera (sabor, aroma), com alto potencial de açúcar natural, produtivas e com elevada resistência a doenças e pragas, destinadas à elaboração de vinhos de mesa;
- 10) Criar cultivares do tipo labrusca com diferentes épocas de maturação (ampliação do período de produção), com alta produtividade, elevado potencial de açúcar, portadoras dos demais atributos de qualidade (cor, aroma, sabor) e resistentes às doenças e pragas, destinadas à elaboração de suco e vinho de mesa;
- 11) Desenvolver tecnologias de vinificação (fermentação/leveduras, controle da malolática, estabilização, etc.) de baixo custo para o aprimoramento qualitativo dos vinhos de mesa.

1.3.2. Área de Fisiologia Vegetal e Fitotecnia.

1.3.2.1. Sistema de Condução e Manejo da Videira.

Em termos gerais, tanto o sistema de condução, como o manejo e as variações que cada sistema permite devem ser encarados como ferramentas da viticultura para se elevar o padrão de qualidade enológica das uvas de uma região. Esta visão, de certo modo, se contrapõe ao que vem sendo estimulado e adotado em alguns vinhedos do estado, pois não se pode garantir a qualidade enológica da uva pelo simples fato da adoção de um sistema de condução, por exemplo espaldeira. Isto porque os sistemas de condução não são a solução mas sim uma das condições para o viticultor atingir o máximo potencial que uma cultivar pode expressar em uma certa condição de clima, relevo, orientação solar, disponibilidade hídrica e fertilidade do solo. Além disso, tem-se observado a expansão da vitivinicultura em novas regiões do estado sem as mínimas informações, tais como: sistemas de condução adequados para atender as variações de relevo, clima e solo da mesma; orientação de fileiras; densidade de plantio, carga de gemas, entre outros. Estas informações são de extrema importância quando se visa a qualidade da uva e do vinho.

Objetivos:

- 1) Selecionar os sistemas de condução adequados para as diferentes regiões vitivinícolas do estado e as diferentes cultivares;
- 2) Ajustar o manejo vitícola, em relação à variedade, ao sistema de condução adotado e às condições de relevo, solo e clima de cada região;
- 3) Determinar a influência do microclima imposto pelas diferentes conduções da vegetação na produtividade do vinhedo e na qualidade do vinho das principais cultivares de videira;
- 4) Determinar a viabilidade econômica de cada sistema de condução, com base nos custos de estrutura e ganhos de qualidade enológica na uva.

1.3.2.2. Combinação entre Cultivares e Porta-Enxertos.

A tendência de padronizar o uso de materiais vegetativos, principalmente porta-enxertos, os quais são utilizados sem critérios bem definidos, em qualquer ambiente edáfico é um ponto que deve ser questionado. Essa prática, aliada ao uso excessivo de fertilizantes, faz com que, na maioria das regiões, a videira tenha um crescimento vegetativo excessivo. Deste modo, normalmente, resulta em produtividade alta e qualidade baixa, aliado ao aumento dos custos de produção, pois tende a elevar os gastos com poda verde. Considerando esse cenário, é necessário que se desenvolvam pesquisas para mapear o comportamento produtivo de variedades produtoras e porta-enxerto nas diversas condições de solos do Rio Grande do Sul.

Objetivos:

- 1) Identificar parâmetros fisiológicos e bioquímicos que caracterizem as exigências nutricionais das diferentes combinações produtora/porta-enxerto e relacioná-los às características físico-químicas dos solos das principais regiões vitivinícolas do Rio Grande do Sul;
- 2) Selecionar, em condições controladas, as melhores combinações produtora/porta-enxerto para as diferentes condições edáficas encontradas nas principais regiões vitivinícolas do Rio Grande do Sul;
- 3) Caracterizar/validar o comportamento fisiológico e qualitativo (enológico) das combinações produtora/porta-enxerto selecionadas, nas diferentes condições edafoclimáticas das principais regiões vitivinícolas do Rio Grande do Sul;
- 4) Implementar o uso da relação entre as exigências nutricionais de diferentes combinações produtora/porta-enxertos e as características físico-químicas dos solos, como um índice em estudos de expansão de novas áreas e zoneamento vitivinícola.

1.3.2.3. Sistema de Cultivo Protegido para Videira.

A região da Serra Gaúcha é a principal região vitícola do Brasil. Esta região, embora com uma viticultura consolidada, apresenta elevada frequência de chuvas e umidade relativa do ar durante as safras. Esta condição climática impõe maiores dificuldades ao cultivo quando comparado à outras regiões, principalmente com relação ao controle fitossanitário e ao nível de maturação das uvas. Sendo assim, para a maioria das variedades, é necessária a aplicação preventiva e freqüente de produtos químicos para o controle das doenças fúngicas da parte aérea. Além disso, em muitas safras, as colheitas são antecipadas, fazendo com que a colheita seja realizadas fora do ponto ideal de maturação da uva, com o intuito de se evitar os prejuízos causados pelas chuvas, comprometendo, entretanto, a qualidade da uva tanto para fins de consumo *in natura* quanto para o processamento.

Neste contexto, a demanda por estudos em plasticultura é real e imediata, principalmente na adequação do manejo fitotécnico e fitossanitário sob as coberturas, bem como no desenvolvimento de novos produtos para cobertura. Nessa última abordagem, os produtos de cobertura devem atender as necessidades mínimas das cultivares, principalmente em quantidade e qualidade de radiação. Além disso, os plásticos para a viticultura protegida devem apresentar durabilidade e baixo custo por superfície coberta para ser um sistema de produção economicamente sustentável, pois isto tem sido o maior entrave para o emprego dessa tecnologia no Rio Grande do Sul, em função da viticultura estar concentrada, na sua maioria, em pequenas propriedades com modo de produção familiar.

Objetivos:

- 1) Avaliar as características físicas dos materiais de cobertura disponíveis no mercado e desenvolver novos tipos que proporcionem benefícios à qualidade (maturação, cor, aroma e fitossanidade) e que sejam viáveis economicamente para o cultivo protegido de videira.;

- 2) Diagnosticar as diferenças de incidência e exigências de controle de pragas e doenças em cultivos protegidos de videira, em relação ao cultivo a céu aberto, definindo a frequência e a quantidade de intervenções químicas nesse sistema de produção;
- 3) Estabelecer o manejo fitotécnico de videiras cultivadas sob proteção plástica;
- 4) Determinar a viabilidade econômica e a sustentabilidade do sistema de cultivo protegido, considerando a finalidade da uva (mesa ou indústria), os ganhos e a estabilidade entre safras de qualidade (maturação, cor, aroma e fitossanidade) em relação ao cultivo tradicional, as características dos materiais de cobertura (custos de fabricação e vida útil), a redução de insumos nos vinhedos e a garantia de safras.

1.3.3. Área de Manejo do Solo e Nutrição de Plantas.

Os solos das regiões produtoras de vinho do Rio Grande do Sul apresentam grande diversidade de atributos químicos, físicos e biológicos, o que determina atenção especial, caso a caso, no manejo das plantas e do solo, bem como na prática da adubação. Essas atividades são fundamentais para a obtenção de uma produção com níveis de produtividade e qualidade minimamente competitivas, no entanto ainda não se tem parâmetros operacionalmente fáceis de serem determinados, que sejam capazes de prognosticar a qualidade da produção. Por outro lado, hoje, a sociedade está cada vez mais consciente de que o impacto da produção agrícola sobre o ambiente tem que ser o menor possível, assim torna-se necessário buscar a identificação de parâmetros que reflitam a sustentabilidade ambiental da atividade vitivinícola. Além disso, deve-se buscar alternativas para o destino que deve ser dado aos resíduos agrícolas de modo que evitem a degradação ambiental.

Objetivos:

- 1) Desenvolver e implantar sistemas que permitam, através da análise dos atributos das plantas e do solo, prognosticar eventuais deficiências nutricionais, viabilizando eventuais correções, no período compreendido entre a brotação e a colheita, no sentido de proporcionar uma produção de uvas dentro dos padrões de qualidade e produtividade tecnicamente desejáveis.
- 2) Identificar parâmetros indicadores de sustentabilidade ambiental da atividade vitivinícola.
- 3) Desenvolver métodos para melhorar o aproveitamento agrônomico dos resíduos orgânicos produzidos na atividade vitivinícola.

1.3.4. Área de Fitosanidade.

Embora existam diversas medidas de controle, que usadas em conjunto proporcionam uma maior eficiência no controle das doenças da videira, a grande maioria dos viticultores utilizam fundamentalmente o controle químico baseado na aplicação de fungicidas obedecendo o esquema de calendários, ou seja, pulverizações semanais. Isto tem acarretado um consumo maior de fungicidas, maior exposição do produtor e das pessoas envolvidas na aplicação, maior contaminação ambiental, aumento da ocorrência de isolados de fungos resistentes a fungicidas, provocando a redução da eficácia ou o controle deficiente.

Nos países com maior tradição vitivinícola sistemas de prognóstico da ocorrência de doenças já se encontram disponíveis e utilizados a fim de racionalizar e otimizar as aplicações para o controle do míldio, oídio e botrytis. Estes sistemas se baseiam na coleta de dados meteorológicos, por meio de estações automatizadas, que são aplicados nos modelos rodados em computador, onde se estabeleceram de ante mão as exigências necessárias para que um dado patógeno fúngico cause a infecção da planta. Assim, caso os requerimentos climáticos e o estágio fenológico não sejam adequados para o fungo, não haverá probabilidade de infecção, logo não será necessário a aplicação de um fungicida.

Objetivo Geral:

Desenvolver o sistema de alerta para prognóstico da ocorrência de doenças da videira e analisar o efeito da influência dos diferentes fatores bióticos e abióticos no progresso da mesmas.

Objetivos Específicos:

- 1) Implantar uma rede de estações agrometeorológica automatizadas para coleta de dados climáticos desencadeadores do processo de infecção por fungos fitopatogênicos à videira;
- 2) Otimizar a utilização de fungicidas para o controle de doenças através da previsão do momento da aplicação;
- 3) Reduzir a contaminação ambiental pela aplicação desnecessárias de fungicidas;
- 4) Determinar e caracterizar os efeitos dos fatores bióticos (microrganismos do solo, parte aérea, insetos-pragas e cobertura do solo) e dos fatores abióticos (nutrição, tipo de solo, teor de umidade, herbicidas e compactação) no desenvolvimento de doenças fúngicas.

1.3.5. Área de Virologia

A videira, ao ser propagada vegetativamente, facilita a disseminação e acúmulo de patógenos virais, levando ao definhamento gradativo e/ou à morte das plantas. Entre as doenças de etiologia viral, presentes nas regiões vitivinícolas brasileiras destacam-se o enrolamento da folha da videira (*Grapevine leafroll-associated virus*, GLRaV) e o intumescimento dos ramos da videira, causado pelo *Grapevine virus B* (GVB), este último considerado um dos componentes do "complexo rugoso da videira".

Os níveis de incidência de vírus constatados nas regiões vitícolas do Rio Grande do Sul e São Paulo são muito altos em muitas das principais cultivares comerciais. Uma vez infectada por vírus é impossível "curar" uma planta no campo pelos métodos tradicionalmente utilizados para outras doenças. Desta forma, a principal estratégia para o controle de viroses ainda é a utilização de mudas livres de vírus.

Objetivos:

- 1) Detectar, identificar e caracterizar as espécies e estirpes virais envolvidas nas viroses da videira (Ex: Complexo rugoso da videira, Enrolamento da folha, Mancha das nervuras, etc.), utilizando-se de testes biológicos, sorológicos e moleculares;
- 2) Disponibilizar técnicas de diagnóstico viral em videiras que sejam sensíveis, rápidas para a detecção viral precoce. e que sejam viáveis economicamente;
- 3) Realizar levantamentos em campo para determinar/monitorar a incidência de vírus em vinhedos das regiões produtoras, visando a proposição de formas adequadas de manejo e/ou convivência com a doença;
- 4) Conduzir experimentos que gerem informação sobre incidência, danos, etiologia, sintomatologia, epidemiologia, diagnose e controle de vírus em videira nas condições das principais regiões produtoras do Rio Grande do Sul;
- 5) Desenvolver estudos visando identificar vetores de vírus em videiras e definir estratégias de controle destes vetores (cochonilha, nematóide, etc);
- 6) Desenvolver atividades de pesquisa visando obter videiras com "resistência derivada de patógenos virais".

1.3.6. Área de Entomologia

Um dos aspectos peculiares à cultura da videira cultivada nas regiões de clima temperado está relacionado com a incidência de pragas e doenças. Até o momento, a incidência de doenças tem sido considerada a principal responsável pelas perdas na produção. Tal fato é comprovado pelo número de pulverizações que são realizadas anualmente para o controle dos patógenos, bem como a quantidade de fungicidas disponíveis para uso na cultura.

Entretanto, algumas situações de extrema importância para a sustentabilidade da vitivinicultura estão relacionadas com a ocorrência de insetos pragas.

Objetivos:

- 1) Desenvolver e implementar um Programa de Manejo Integrado de Pragas da Videira, com base em Estações de Aviso.
- 2) Realizar inventário dos principais agentes de controle biológico natural presente nos vinhedos, avaliando a seletividade dos agrotóxicos utilizados na viticultura;
- 3) Selecionar inseticidas de baixa toxicidade, dose e carência reduzida, que possam ser empregados pelos viticultores para o controle das principais pragas da videira;
- 4) Estabelecer Programa de orientação preventiva quanto a ocorrência de pragas com base nas Estações de Aviso.

1.3.7. Área de Melhoramento Genético

A Pérola-da-Terra, *Eurhizococcus brasiliensis*, é nativa do sul do Brasil e, tem causado abandono do cultivo da videira desde o século passado. É uma praga de difícil controle pela sua forma subterrânea de ocorrência e pela diversidade de espécies que ataca. Resultados de pesquisa e observações de campo dão conta de que as videiras cultivadas no Brasil, das espécies *Vitis labrusca*, *Vitis bourquina*, *Vitis vinifera*, assim como os porta-enxertos, oriundos de diversas outras espécies da seção *Euvitis*, são todos sensíveis à praga.

O uso de produtos químicos não tem se mostrado efetivo mesmo em condições delimitadas de ocorrência, como em estufins. Enquanto isso observa-se a dispersão continuada da praga alarmando viticultores do Rio Grande do Sul. Possivelmente o maior meio de dispersão da praga é através de mudas das diversas espécies que são hospedeiras.

Desde a década de 80 a recomendação de porta-enxertos de videira para a região da Serra Gaúcha tem sido realizada com os porta-enxertos Paulsen 1103 e R99, devido a ocorrência de *Fusarium oxysporum* f.sp. *herbemontis*. Isto tem limitado em parte a exploração de outros cultivares com alto potencial de absorção de nutrientes e adaptação, porém suscetíveis a este patógeno. Da mesma forma, mais recentemente tem sido constatado a ocorrência de *Cylindrocarpon destructans*, causador do pé-preto da videira. Este último também tem inviabilizado a validação do porta-enxerto 43-43, com um certo grau de resistência à pérola-da-terra, mas suscetível a este fungo.

Objetivo:

Criar porta-enxertos de videira resistentes à pérola da terra, a fungos de solo e adaptados as condições do Rio Grande do Sul.

2. Área Temática de Mercado.

2.1. Subprojeto: Estratégia de Marketing para Vinhos e Espumantes Finos.

A “visão estratégica” que deve orientar a estruturação e implementação do planejamento estratégico setorial para a cadeia de vinhos e espumantes finos, no âmbito da área temática de mercado, deve contemplar as seguintes questões:

- Quais são as estratégias de marketing e os objetivos de marketing plausíveis para o setor considerando suas potencialidades competitivas?
- Quais os mercados mais rentáveis e adequados para exploração e como atender esses mercados em uma posição vantajosa frente à concorrência?

Como elemento central deste processo destaca-se a busca de foco na seleção de mercados-alvo e a análise criteriosa da potencialidade ou adequação dos produtos e serviços do setor no sentido de atender as necessidades e desejos de consumidores de segmentos específicos - fatores fundamentais para o sucesso das iniciativas comerciais.

2.2. Subprojeto: Estratégia de Marketing para Vinhos de Mesa.

A “visão estratégica” que deve orientar a estruturação e implementação do planejamento estratégico setorial, no âmbito da área temática de mercado, deve contemplar entre outras questões a definição de quais são as estratégias e os objetivos de marketing plausíveis para o setor considerando suas potencialidades competitivas.

Com efeito, conforme a imagem que o setor brasileiro de vinhos de mesa buscar atingir e transmitir, poderá vir a ocupar nichos de mercado hoje preenchidos por produtos concorrentes como cerveja, vinhos finos baratos nacionais e importados e outras bebidas, aumentando o consumo, a lucratividade e sustentando a ampla base produtiva instalada.

O panorama estratégico com que se defronta o segmento de vinhos de mesa pode ser sintetizado em alguns aspectos chave, consolidados em uma análise de pontos fortes, fracos, ameaças e oportunidades, quais sejam:

Ameaças e Questões Críticas

- 1) Falta de imagem e prestígio do vinho brasileiro;
- 2) Proliferação das bebidas alternativas;
- 3) Novas regiões produtoras em todo o Brasil (no sentido de deslocamento da base produtiva e sobre oferta);
- 4) Importação de vinho em embalagens populares;
- 5) Restrição ao consumo de álcool (foco de ações proativas do setor);
- 6) Tributação elevada (deve ser foco de constante trabalho);
- 7) Acordos internacionais (deve ser um elemento de constante observação);
- 8) Concentração dos canais de distribuição.

Oportunidades e Focos de Trabalho

- 1) Potencial de expansão do mercado Brasileiro;
- 2) Enoturismo;
- 3) Divulgação dos benefícios do vinho para a saúde;
- 4) Investimento em marketing institucional;
- 5) Diminuição da carga tributária;
- 6) Linhas de crédito e fomento à expansão produtiva e conversão de variedades;
- 7) Busca de Novos Canais de Distribuição;
- 8) Design de Novas Embalagens.

Pontos Fortes

- 1) Experiência e vocação para produção de uvas americanas e híbridas, já adaptadas à região;
- 2) Abundância da matéria prima (Uvas Americanas e híbridas) e flexibilidade de volume;
- 3) Tradição na produção;
- 4) Organização crescente do setor vitivinícola (Ibravin, Sindicatos, Agavi, Uvibra, Aprovale, Apromontes e outras);
- 5) Boa imagem do vinho gaúcho em relação ao vinho de outros estados;
- 6) Técnicos qualificados (Viticultura e Enologia);
- 7) Paisagem da região favorável ao enoturismo;
- 8) Boa estrutura física e intelectual para o desenvolvimento de ações de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D).

Pontos Fracos

- 1) Pouca padronização da tecnologia de vinificação;
- 2) Falta de qualidade homogênea da matéria-prima e do produto;
- 3) Falta de marketing institucional;

- 4) Pouca disponibilidade de linhas de crédito;
- 5) Alto custo de produção comparativo a outros países;
- 6) Falta de fiscalização;
- 7) Falta de eficiência logística.

2.3. Estratégia de Marketing para o Suco de Uva.

O segmento de sucos desempenha um importante papel no Setor Vitivinícola do Rio Grande do Sul, já que trata-se de um produto diferenciado com qualidade organoléptica reconhecida e apreciada em diferentes segmentos dos mercados interno e externo. Por outro lado, este segmento da cadeia produtiva vitivinícola, que concorre, com o segmento de vinho de mesa, pela matéria-prima (uvas americanas e híbridas), representa uma alternativa para absorção de eventuais excessos de oferta da mesma.

Partindo de uma breve discussão de pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças, este subprojeto propõe um conjunto de ações de marketing para promoção do consumo no mercado interno e das exportações do suco de uva gaúcho.

2.4. Educação do Consumidor.

O processo educacional que entende-se como necessário e oportuno ser desencadeado junto ao consumidor brasileiro, deverá estar focado, sobretudo na melhoria da imagem e na promoção do consumo do vinho brasileiro em todo o território brasileiro, disseminando informações sobre a cultura da uva, do vinho e de seus derivados, levando este conhecimento de uma forma acessível a todas as pessoas envolvidas ou não com a cadeia produtiva e/ou com o negócio do vinho e de seus derivados. Especial atenção será dado ao conjunto da sociedade caracterizado como consumidores/apreciadores ou profissionais envolvidos *diretamente no negócio do vinho e/ou seus derivados*, tais como, proprietários e profissionais de serviço de bares, hotéis, clubes e restaurantes, funcionários e equipe de vendas de distribuidores de bebidas e outros.

No plano operacional as ações deverão ser desenvolvidas a partir das seguintes iniciativas:

- Criação de um marco institucional chamado Escola Brasileira do Vinho.
- Criação de um Programa permanente centralizado de eventos, com diferentes níveis e temas;
- Criação das bases para que seja executado nas principais capitais por especialistas locais envolvidos nos propósitos do projeto e habilitados para tal fim.

2.5. Observatório Econômico

No âmbito do Programa Visão 2025, a presente proposta detalha os passos para a criação de um Observatório Econômico (OE) e de uma agência de Inteligência Competitiva (AIC), compreendendo a instalação de uma estrutura dedicada, com recursos institucionais, humanos e físicos cuja função é coletar, analisar e disseminar informações sobre o cenário competitivo mundial, as suas oportunidades e ameaças e proporcionar aos agentes da cadeia produtiva um conjunto de informações qualificadas para a tomada de decisões estratégicas. Através destas atividades almeja-se preparar o terreno para o desenvolvimento econômico e competitivo do Setor Vitivinícola do Rio Grande do Sul nos próximos 20 anos.

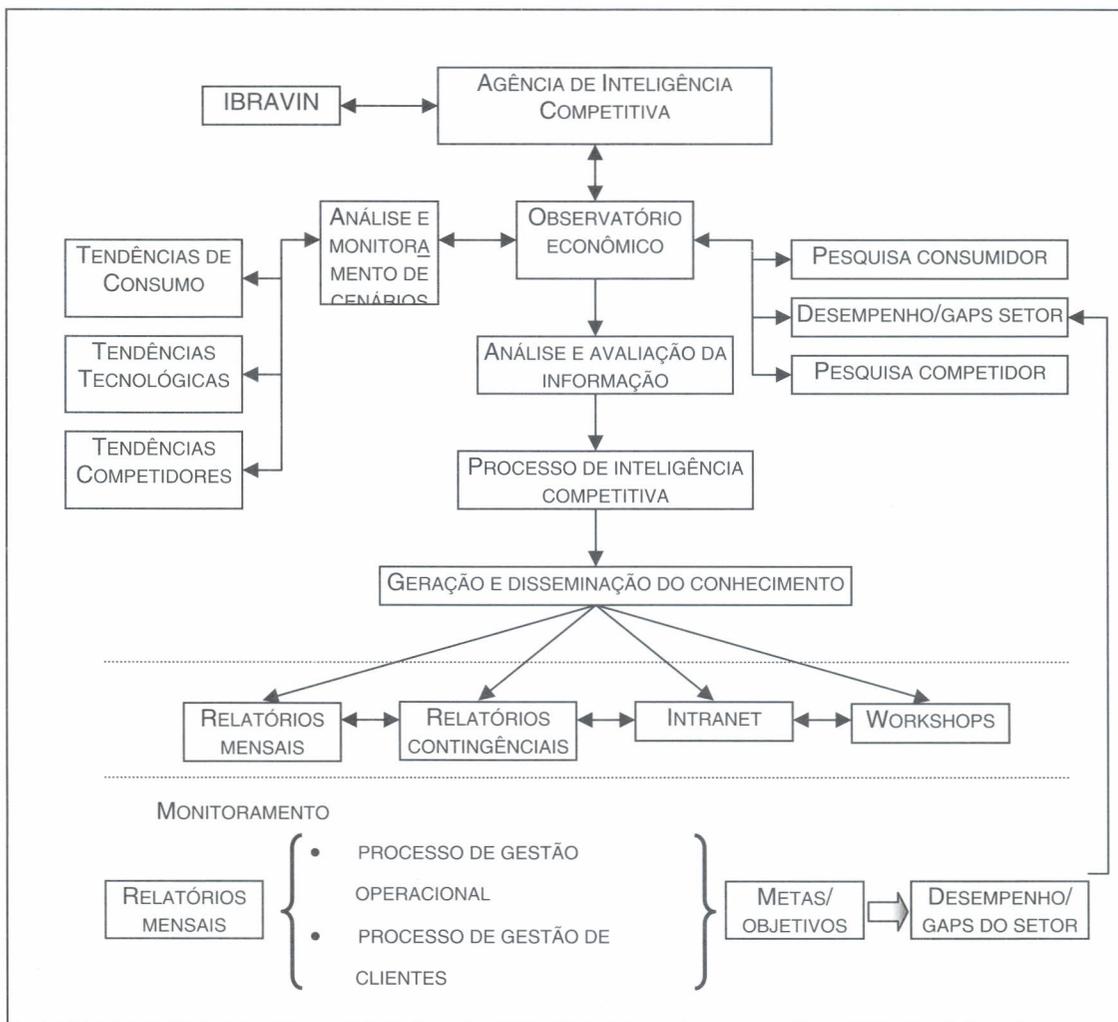


Fig. 3. Sistema de Inteligência Competitiva.

3. Área Temática de Estrutura e Logística

3.1. Subprojeto: Suprimentos Agrícolas

Entre os pontos de estrangulamento que comprometem a competitividade da cadeia produtiva vitivinícola, no seu elo de produção primária (produção da uva), destaca-se a falta de uma estrutura organizacional que facilite e racionalize o processo de aquisição e utilização dos insumos agrícolas, tanto nos aspectos técnicos (utilização racional e correta dos produtos), quanto econômicos (redução dos preços dos suprimentos através de ganhos de escala na compra). Este subprojeto tem o objetivo de efetivar ações gerenciais no sistema de suprimentos agrícolas a partir da consolidação de mecanismos de cooperação e coordenação entre os agentes envolvidos neste sistema para atender eficazmente às necessidades da cadeia de produtos vitivinícolas.

Objetivos:

- 1) Propor ações de integração entre os agentes que compõem o elo suprimentos agrícolas;
- 2) Propor mecanismos de coordenação dos processos de compra e venda do elo em questão;
- 3) Estabelecer as atividades a serem implementadas por cada um dos agentes que compõem o elo de suprimentos nos próximos 20 anos;
- 4) Definir indicadores gerenciais para monitoramento das atividades do elo.

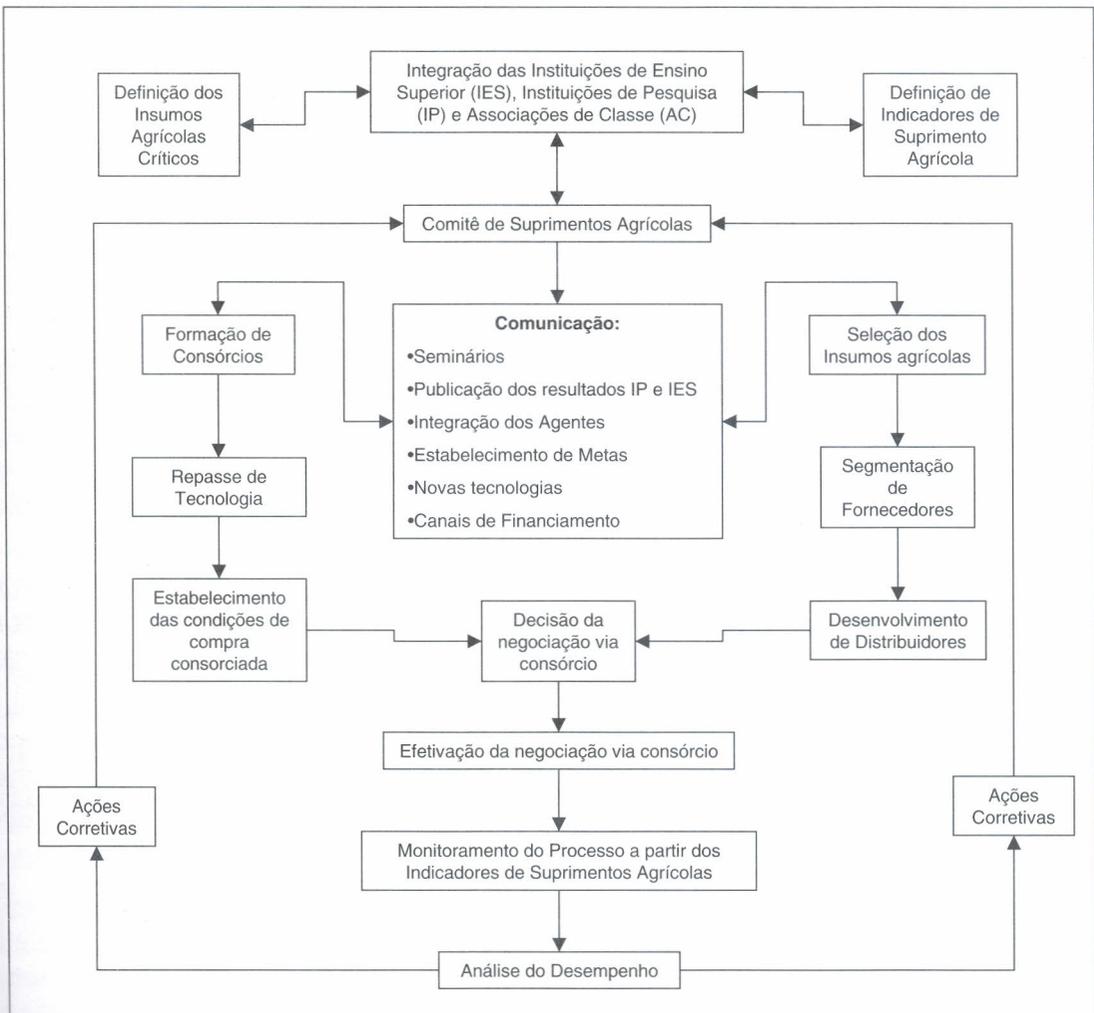


Fig. 4. Fluxograma do processo de compras consorciadas.

3.2. Subprojeto: Suprimentos Vinícolas.

Compensar as diferenças relacionadas ao poder de barganha superior de setores localizados a montante (fornecedores de insumos e equipamentos) das vinícolas é um dos principais desafios a ser enfrentado pelo elo agroindustrial da cadeia produtiva vitivinícola. A remoção ou atenuação deste gargalo significa um importante avanço e melhoria na estrutura do setor relativamente à sua competitividade. Neste contexto, a consolidação de mecanismos de cooperação e coordenação – associados a uma estratégia de agregação de valor aos produtos do setor – capaz de neutralizar essa desvantagem estrutural (falta de economias de escala), assume papel fundamental na consolidação e sustentabilidade setorial.

Este subprojeto visa efetivar ações gerenciais no sistema de suprimentos vinícolas a partir da consolidação de mecanismos de cooperação e coordenação entre os agentes envolvidos neste sistema para atender eficazmente às necessidades da cadeia produtiva de produtos vitivinícolas.

Objetivos:

- 1) Propor ações de integração entre os agentes que compõem o elo suprimentos vinícolas.
- 2) Propor mecanismos de coordenação dos processos de compra e venda do elo em questão.
- 3) Estabelecer as atividades a serem implementadas por cada um dos agentes que compõem o elo de suprimentos nos próximos 20 anos.
- 4) Definir indicadores gerenciais para monitoramento das atividades do elo.

3.3. Subprojeto: Distribuição de Produtos Vitivinícolas.

Considerando que os atributos de distribuição física ocorrem simultaneamente durante o processo logístico, há a necessidade de que seja desenvolvido e implementado um processo de reconhecimento das necessidades específicas de cada canal de distribuição que compõe a cadeia vitivinícola. Entretanto, deve-se ter presente que a indústria vitivinícola gaúcha apresenta uma série de desvantagens estruturais que corroboram para o desempenho inferior do seu sistema de distribuição-física comparativamente ao desempenho do sistema de distribuição das vinícolas estrangeiras.

Segundo varejistas, algumas vinícolas gaúchas possuem sistemas de atendimento eficientes e competitivos, ainda que os importadores desfrutem de uma série de vantagens comparativas quanto à estrutura de distribuição. Entretanto, deve ficar claro que as vinícolas gaúchas que pertencem a este restrito grupo são as mesmas que respondem por grande parte da produção, o que lhes confere competitividade em escala de produção, distribuição e promoção.

Por outro lado, há fatores de controle restrito, tal como a demanda sazonal, que dificultam a programação do sistema de distribuição, de forma que, durante os picos de demanda faltam produtos aos varejistas; enquanto que nos meses de baixa demanda, os custos de distribuição tornam-se elevados.

Diante deste cenário, objetiva-se com este subprojeto a identificação de ações gerenciais à serem introduzidas no sistema de distribuição, por meio de mecanismos de cooperação e coordenação entre os agentes envolvidos neste sistema, de forma dar maior eficácia no processo de distribuição dos produtos da cadeia junto ao mercado.

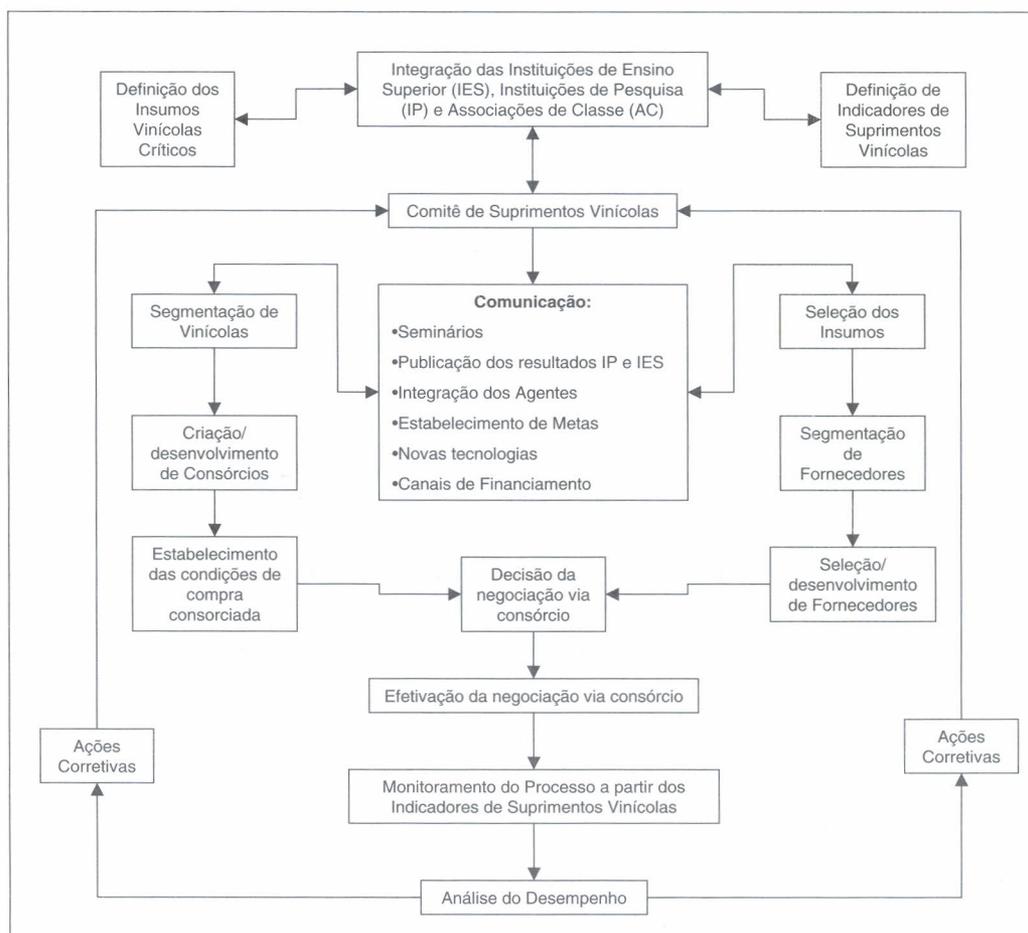


Fig. 5. Fluxograma do processo de compras consorciadas.

Objetivos:

- 1) Propor um projeto de distribuição que atenda diferentes canais.
- 2) Propor mecanismos de coordenação dos processos de distribuição para os principais canais.
- 3) Criar cenários de distribuição a partir das alternativas de distribuição propostas.
- 4) Definir indicadores gerenciais para monitoramento das atividades no elo.
- 5) Estabelecer um cronograma de atividades a serem implementadas nos próximos 20 anos.

4. Área Temática Aperfeiçoamento da Legislação

O funcionamento harmônico de qualquer setor passa pela existência de um marco regulatório claro, coerente e que não traga desvantagens para a atuação competitiva do mesmo.

Com este objetivo, no âmbito do programa Visão 2025, desenvolveram-se workshops específicos, com a finalidade de identificar e discutir os pontos mais críticos da legislação vitivinícola e seus impactos sobre a competitividade do setor.

Para tanto foram escolhidos cinco tópicos: tributação, definição de produtos, categorias de produtos, qualificações de produtos, fiscalização e rotulagem.

Com relação à tributação, foi realizado um trabalho investigativo que estabeleceu o perfil da tributação incidente na cadeia produtiva do vinho brasileiro e buscou fazer uma análise comparativa relativamente aos tributos incidentes nos países vitivinícolas do cone sul: Argentina, Uruguai e Chile.

Quanto aos demais tópicos, optou-se por iniciar a discussão pela categorização do produtos, com a finalidade de traçar um perfil e definir uma estrutura categorizando os produtos do setor vitivinícola. Buscou-se explicitar quais são os produtos e as qualificações que o setor quer ter como marco para sua regulamentação.

No que tange à fiscalização, partiu-se do diagnóstico da situação atual, evoluindo para a abordagem de temas como os objetivos da fiscalização, os benefícios da existência de uma fiscalização adequada e os problemas que a falta de fiscalização pode trazer ao setor.

Busca-se com o ordenamento jurídico, uma revisão da legislação existente com vista ao estabelecimento de uma nova regulamentação de todas as atividades de produção, circulação e comercialização do setor vitivinícola ajustada à realidade presente e às necessidades do setor produtivo, primando pela concorrência leal, pelas adequadas relações de consumo e defesa dos direitos do consumidor, sem afetar a competitividade e os padrões mínimos de identidade e qualidade que os produtos devem ter para serem denominados vinhos e derivados da uva e do vinho.

Objetivo Geral:

Analisar os principais tópicos atinentes à legislação com impacto direto no setor vitivinícola, com vista ao encaminhamento de propostas de melhorias para a legislação com um cronograma para estas alterações.

Objetivos Específicos:**1) Tributação**

- Verificação dos tributos incidentes sobre o vinho e seu processo produtivo.
- Análise da tributação incidente na cadeia produtiva do vinho brasileiro.
- Realização de estudos sobre tributação do vinho no MERCOSUL

2) Produtos

- Definição do conceito e características técnicas dos produtos que englobam o vinho e os derivados da uva e do vinho.

- Definição de um plano de ações para alteração da atual legislação e inserção destes novos conceitos no ordenamento jurídico brasileiro.

3) Categorias de produtos

- Desenvolver categorias para os diversos tipos de vinhos tranquilos e vinhos espumantes de interesse do setor definindo estas categorias;
- Analisar as implicações estratégicas de cada categoria do ponto de vista jurídico, comercial e tecnológico.

4) Qualificação dos produtos

- Definir um cronograma para discussão das qualificações descritivas (gran reserva, reserva) dos produtos.

5) Fiscalização

- Verificar pontos críticos da fiscalização;
- Estudar formas de nacionalização e informatização dos cadastros vitícola e vinícola;
- Definir ações visando a maior eficiência da fiscalização dos produtos importados;
- Elaborar um plano de ação para a modernização da fiscalização dos vinhos e derivados da uva e do vinho.

6) Rotulagem

- Aprofundar discussão sobre o objetivo da rotulagem e definição consensual como forma de subsidiar ajustes na legislação;
- Analisar os elementos componentes da rotulagem dos produtos;
- Definir um plano de ações para alteração da atual legislação e inserção dos conceitos debatidos no ordenamento jurídico brasileiro.

Considerações finais

É importante se compreender que o presente documento /síntese representa apenas a etapa em que os esforços foram concentrados no sentido de se estabelecer um Plano, onde as ações coletivas à serem desenvolvidas foram identificadas, discutidas, estabelecidas na dimensão operacional e hierarquizadas por suas respectivas ordem de importância, num processo que teve por base a participação democrática de todas as instituições e atores envolvidos, direta e indiretamente com o Setor Vitivinícola do Rio Grande do Sul. A segunda etapa deste processo, que corresponde à implantação coordenada do plano, na forma de um Programa de Desenvolvimento Setorial, exigirá uma maior atenção e empenho de todos de forma que, os esforços até aqui despendidos na elaboração do Plano sejam traduzidos na implantação de projetos e ações estruturantes que nos levem a uma nova vitivinicultura gaúcha, que respeite as necessidades e realidade de cada elo que compõe a cadeia produtiva e que alavanque a capacidade competitiva do setor numa perspectiva de consolidação e crescimento do negócio da uva e do vinho gaúcho.