

Universidade Federal de Pernambuco
Centro de Ciências Sociais Aplicadas
Departamento de Ciências Administrativas
Programa de Pós-Graduação em Administração – PROPAD

Otavio de Moura e Reis de Melo

**A relação entre o Estado e a indústria de vinhos do
Vale do São Francisco sob a ótica da Teoria do
Principal-Agente**

Recife, 2007

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

CLASSIFICAÇÃO DE ACESSO A TESES E DISSERTAÇÕES

Considerando a natureza das informações e compromissos assumidos com suas fontes, o acesso a monografias do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Pernambuco é definido em três graus:

- "Grau 1": livre (sem prejuízo das referências ordinárias em citações diretas e indiretas);
- "Grau 2": com vedação a cópias, no todo ou em parte, sendo, em consequência, restrita a consulta em ambientes de biblioteca com saída controlada;
- "Grau 3": apenas com autorização expressa do autor, por escrito, devendo, por isso, o texto, se confiado a bibliotecas que assegurem a restrição, ser mantido em local sob chave ou custódia;

A classificação desta dissertação/tese se encontra, abaixo, definida por seu autor. Solicita-se aos depositários e usuários sua fiel observância, a fim de que se preservem as condições éticas e operacionais da pesquisa científica na área da administração.

Título da Monografia: A relação entre o Estado e a indústria de vinhos do Vale do São Francisco sob a ótica da Teoria do Principal-Agente

Nome do Autor: Otavio de Moura e Reis de Melo

Data da aprovação: 26 de Janeiro de 2007

Classificação, conforme especificação acima:

Grau 1

Grau 2

Grau 3

Local e data:

Assinatura do autor

Otavio de Moura e Reis de Melo

**A relação entre o Estado e a indústria de vinhos do
Vale do São Francisco sob a ótica da Teoria do
Principal-Agente**

Orientador: David Ricardo Colaço Bezerra

Dissertação apresentada como requisito complementar para obtenção do grau de Mestre em Administração, área de concentração em Gestão Organizacional, do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Pernambuco.

Recife, 2007

Melo, Otavio de Moura e Reis de

A relação entre o Estado e a indústria de vinhos do Vale do São Francisco sob a ótica da teoria do principal - agente / Otavio de Moura e Reis de Melo. – Recife : O Autor, 2007.

126 folhas : fig., tab. e quadro.

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal de Pernambuco. CCSA. Administração, 2007.

Inclui bibliografia .

1. Organização industrial 2. Relações públicas e Política. 3. Vinho e vinificação. I. Título.

658.5

CDU (1997)

UFPE

658.5

CDD (22.ed.)

CSA2007-046

Universidade Federal de Pernambuco
Centro de Ciências Sociais Aplicadas
Departamento de Ciências Administrativas
Programa de Pós-Graduação em Administração – PROPAD

A relação entre o Estado e a indústria de vinhos do Vale do São Francisco sob a ótica da Teoria do Principal-Agente

Otavio de Moura e Reis de Melo

Dissertação submetida ao corpo docente do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Pernambuco e aprovada em 26 de janeiro de 2007.

Banca Examinadora:



Prof. David Ricardo Colaço Bezerra, Doutor, UFPE (orientador)



Prof. Fernando de Mendonça Dias, Doutor, UFPE (examinador externo)



Prof. Marcos André Mendes Primo, Doutor, UFPE (examinador interno)

A Deus e à minha família por terem sido
tão presentes neste sonho.

Agradecimentos

A Deus, que me deu tanto alento nas adversidades.

A Kalina, esposa e companheira pelo incentivo, força e paciência.

Aos meus pais, Antônio e Letícia, pelo exemplo de pessoas e o esforço empreendido.

Ao meu orientador Professor David Ricardo, pela dedicação e comprometimento, essenciais à realização deste trabalho, assim como pela amizade e experiências proporcionadas por esta convivência.

Aos Professores Pedro Lincoln e Marcos Viera, por terem sido os primeiros a acreditar que um sonho poderia se tornar realidade.

Ao Corpo Docente do Mestrado em Administração da UFPE, especialmente aos professores Marcos Primo e Rezilda Rodrigues, Marcos Feitosa e Bruno Campello.

Aos colegas da Turma 11 do Curso de Mestrado em Administração da UFPE, pela convivência, motivação e suporte nos momentos bons e nos difíceis. Aprendi muito com vocês, um agradecimento especial ao grupo de estudo da BP.

Ao grande amigo Sérgio Ferreira, parceiro da Turma 11, pela presença e amizade.

A Irani Vitorino e Ana Alice, pelo suporte administrativo, assim como a todos aqueles que fazem parte do Propad.

Um agradecimento especial a todos aqueles que de alguma forma contribuíram para este projeto de vida. Obrigado, do coração!

Verás que um filho teu não foge a luta,

(Hino nacional brasileiro)

Resumo

Em pleno sertão nordestino, uma região às margens do Rio São Francisco, vem se destacando como um pólo fruticultor no Brasil. O Sub-médio São Francisco, região centrada no eixo Petrolina/PE e Juazeiro/BA, apresenta condições únicas quanto ao clima e ao solo, que aliados ao aproveitamento da água do Rio São Francisco e a técnicas modernas de produção agrícola permitiram, também o desenvolvimento da indústria de vinhos finos que vem conquistando reconhecimento nacional e internacional, atraindo tradicionais produtores do Rio Grande do Sul e da Europa. Alinhado a este fenômeno existe a participação do Estado quanto à implementação de políticas públicas capazes de fomentar e regular o setor. Esta dissertação tem como foco estudar o relacionamento entre o Estado e a indústria de vinhos finos da Região do São Francisco, identificando as políticas governamentais e seus impactos na obtenção de novos investimentos em busca de um aumento na arrecadação e de desenvolvimento local. Para estudarmos este relacionamento optamos pela Teoria do Principal-Agente, pois procura analisar os conflitos e custos resultantes de um relacionamento onde o Governo (principal) tem interesses divergentes dos empresários (agentes). Desta forma o Governo lança ações que possam incentivar os empresários de acordo com seus interesses ao menor custo possível. A pesquisa analisa o esforço de ambos os atores e conclui que o setor já apresenta características típicas de uma economia de aglomeração capaz de prover um desenvolvimento da renda per capita da região e avaliando de maneira positiva o Programa do Vinho realizado pelo Governo do Estado.

Palavras-Chaves: Indústria Vinícola. Políticas Públicas. Teoria do Principal-Agente.

Abstract

In the middle of the Northeastern interior, an area at the margins of the Rio San Francisco, comes if highlighting as a pole producing fruit in Brazil. The San Francisco Valley, area between the cities Petrolina/PE and Juazeiro/BA present unique conditions of the climate and the soil, that formed an alliance with the Rio San Francisco's waters and of modern techniques of agricultural production, that allowed, also the development of the industry of fine wines. The region is conquering recognition, national and international, attracting the traditional producers of Rio Grande do Sul and of Europe. Aligned to this phenomenon, there is the participation of the State with the implementation of public politics capable to foment and to regulate the sector. This dissertation has as focus, study the relationship between the State and the industry of fine wines of the San Francisco Valley, identifying the government politics and their impacts in the obtaining of new investments in search of an increase in the outturn and of local development. For study this relationship chose for the principal-agent theory, because it tries to analyze the conflicts and resulting costs of a relationship where the Government (principal) has the entrepreneurs' divergent interests (agents). This way the Government launches actions that can motivate the entrepreneurs in agreement with yours interests at the smallest cost possible. The research analyzes both actors' effort and it concludes that the sector already presents typical characteristics of a gathering economy capable to provide a development of the per capita income of the region. Evaluating in a positive way the Program of the Wine accomplished by the Government of the State.

Word-key: Wine-Producing Industry. Public Politics. Principal-Agent Theory.

Lista de figura

Figura 1 (2) – Distribuição da carga tributária global – Ano 206	39
Figura 2 (2) – Relação Governo e Empresários para formação do Setor Vinícola	46
Figura 3 (5) – Cadeia Produtiva da Uva e do Vinho.	66
Figura 4 (5) – Cadeia Produtiva do Vinho.	67
Figura 5 (6) – Desempenho do ICMS em Pernambuco 2005-2006 (mensal).	109
Figura 6 (6) – Índice de crescimento do PIB do Brasil, Nordeste, Pernambuco, Bahia, Ceará..	110
Figura 7 (6) – Taxa crescimento do PIB de Pernambuco/NE/Brasil 95/03	111

Lista de tabelas

Tabela 1 (2) – Carga Tributária por grupamento de tributos – 1980/96 (Em % da receita tributária).....	38
Tabela 2 (2) - Carga Tributária Brasileira – 2001/2005 (em % PIB).	39
Tabela 3 (4) – Produção Mundial de Vinhos.....	54
Tabela 4 (4) – Produção de vinhos, sucos e derivados do Rio Grande do Sul, em litros – 2003/2005.....	57
Tabela 5 (4) – Participação das importações de vinhos finos comercializados no Brasil – 2000/2005 em litros.	57
Tabela 6 (4) – Exportações brasileiras, outros vinhos, mostos de uva, ferm. imp. por adição álcool. (NCM 2204.2100 e 2204.2900) 2001/2004.	58
Tabela 7 (4) – Importações brasileiras, outros vinhos, mostos de uva, ferm. imp. por adição álcool. (NCM 2204.2100 e 2204.2900) 2001/2004.....	58
Tabela 8 (6) – Taxa crescimento do PIB de Pernambuco/NE/Brasil 95/03	111

Lista de Quadros

Quadro 1 (4) – Síntese das etapas de evolução da fruticultura no SMSF.....	62
Quadro 2 (5) – Tributos segundo a base de incidência.....	84
Quadro 3 (5) – Resumo da tributação incidente na cadeia do vinho brasileiro....	84
Quadro 4 (5) – Tributos incidentes em cada elo da cadeia produtiva.....	87
Quadro 5 (5) – Mark-up utilizados por cada elo da cadeia do vinho no formulação de seu preço de venda.	88
Quadro 6 (5) – Porcentagem (%) da tributação incidente sobre o valor de uma garrafa de vinho oferecida ao consumidor final.	88
Quadro 7 (5) – Porcentagem (%) da tributação incidente sobre uma garrafa de vinho de mesa, vinho espumante e vinho fino.	88
Quadro 8(6) – Pernambuco – taxa de crescimento total e setorial do PIB 2001/2003	111

Sumário

1 Introdução	14
1.1 Problema de pesquisa.....	16
1.2 Objetivos.....	17
1.2.1 Objetivo geral.....	17
1.2.2 Objetivos específicos.....	17
1.3 Justificativa.....	18
2 Referencial teórico	20
2.1 Teoria dos jogos.....	20
2.1.1 Algumas considerações sobre a teoria dos jogos.....	22
2.1.2 Teoria do Principal-Agente.....	23
2.1.2.1 Informação assimétrica.....	24
2.1.2.2 Incentivos.....	26
2.2 Princípios tributários.....	27
2.2.1 Princípios teóricos da tributação.....	27
2.2.2 Espécies de tributos.....	32
2.2.3 Tipos de tributos.....	34
2.3 Sistema tributário brasileiro.....	35
2.3.1 Contexto histórico da tributação no Brasil ¹	35
2.3.2 Receita tributária brasileira.....	37
2.4 Integração entre o referencial teórico e o problema.....	40
2.4.1 O problema da evasão fiscal.....	40
2.4.2 Incentivos fiscais.....	43
2.4.3 Esquema de integração da fundamentação teórica.....	45
3 Metodologia	48
3.1 Tipo de pesquisa.....	48
3.2 Fase preparatória.....	50
3.3 Identificação dos fatores de restrição.....	52
4 Indústria nacional de vinhos	54
4.1 Importação e exportação.....	57
4.2 O Vale do São Francisco.....	59
4.2.1 Sub-médio São Francisco.....	60
4.2.2 Desenvolvimento agroindustrial.....	60
4.2.3 Introdução da indústria vinícola no Vale do São Francisco.....	63
5 A indústria do Vinho do Sol	65
5.1 A Cadeia produtiva do vinho no VSF.....	65
5.2 Análise institucional.....	68
5.2.1 Instituições da indústria do vinho do VSF.....	70
5.2.1.1 Valexport.....	70
5.2.1.2 Instituto do Vinho do Vale do São Francisco - VINHOVASF.....	71
5.2.1.3 Centro Tecnológico da Uva e do Vinho.....	72
5.2.1.4 EMBRAPA.....	73
5.2.1.5 Instituições de ensino.....	74
5.2.1.6 Agências reguladoras.....	75
5.2.1.7 Vinícolas do Vale do São Francisco.....	78
5.2.1.7.1 Botticelli.....	78
5.2.1.7.2 Grupo Garziera.....	79
5.2.1.7.3 Vitivinícola Santa Maria S/A.....	79

5.2.1.7.4 Chateaux Ducos.....	80
5.2.1.7.5 Adega Bianchetti Tedesco Ltda	80
5.2.1.7.6 Bella Fruta do Vale.....	81
5.2.1.7.7 Miolo	81
5.3 Questão tributária.....	82
5.3.1 Apuração dos tributos.....	83
5.4 Perfil do consumidor	90
5.4.1 Hábitos dos consumidores	91
5.4.2 Questões mercadológicas	92
5.4.3 Percepção dos agentes do canal de distribuição	93
5.4.4 Considerações sobre o capítulo.....	95
6 Relação principal – agente	96
6.1 Resultado esperado do Governo	96
6.1.1 O Governo no Vale do São Francisco	97
6.1.1.1 Principais realizações	98
6.2 Resultado esperado da empresa	102
6.3 Considerações sobre o capítulo.....	107
6.3.1 Sonegação fiscal.....	107
6.3.2 Desempenho pernambucano	110
6.3.3 O problema das restrições de incentivos	112
7 Considerações finais	115
7.1 Conclusões.....	115
7.2 Contribuições da pesquisa	118
7.3 Limitações do estudo.....	119
7.4 Sugestões para estudo futuros.....	119
Referências	121

1 Introdução

O desenvolvimento agroindustrial tem sido um dos principais responsáveis pelo desempenho do Brasil no cenário econômico mundial, contribuindo assim, para manutenção dos índices superavitários da balança comercial. Este crescimento também tem forte importância social, visto a criação de frentes de trabalhos no campo, dando condições ao trabalhador rural de permanecer em sua região. Sendo que em algumas regiões temos um êxodo rural “às avessas” com o cidadão migrando das grandes metrópoles para cidades do interior que despontaram como economias rurais.

Entre estas regiões podemos destacar a região do sub-médio São Francisco, localizada em pleno semi-árido tropical, centrado no eixo Petrolina/PE e Juazeira/BA onde desde a década de 70 têm sido implementados projetos públicos de irrigação que, alinhados a pesquisas e desenvolvimento tecnológico, proporcionaram à região o reconhecimento nacional e internacional como pólo produtor/exportador de frutas do Brasil, principalmente manga e uva.

A combinação de investimentos de recursos públicos e privados, juntamente com a capacidade de associação dos produtores contribuiu para o crescimento da estrutura econômica regional, através do aumento de empregos diretos e indiretos (VALEXPORT, 2000) criando condições para a abertura de 15 cursos regulares de ensino superior, que nos dá uma pequena amostra dos benefícios sociais e econômicos do desenvolvimento do *agribusiness*.

Assim uma região considerada problemática, devido às recorrentes secas, apresenta condições únicas quanto ao clima e ao solo, que aliado ao aproveitamento da água do Rio São Francisco e a técnicas modernas de produção agrícola permitiram também, o desenvolvimento do setor industrial, a montante e a jusante da cadeia produtiva.

Uma indústria que vem se destacando cada vez mais na região, principalmente pelos seus níveis de qualidade e tecnologia, é a indústria de vinificação. Até o ano de 1995 investia apenas em derivados da uva menos “nobres”, como o vinagre e os vinhos de mesa. Hoje, desponta para produção de vinhos finos, considerados produtos de melhor qualidade e de maior valor agregado. Conquista reconhecimento nacional e internacional, como prova o grande volume de investimento na indústria, inclusive de empresas estrangeiras com *know-how* vinícola mundial.

Nesta dissertação buscou-se abordar o papel das políticas públicas no desenvolvimento deste setor que começa a despontar no cenário nacional em meio a total descrença de boa parte dos especialistas e conhecedores de vinhos. Foi dado enfoque a capacidade local de associativismo dos empresários em aumentar os níveis de negociação com o estado e também, se estudou a questão tributária, que tem impacto direto no preço do produto, variável relevante na escolha dos consumidores.

Assim organizamos esta dissertação através de sete capítulos, elencados a seguir. O capítulo 1 contempla esta introdução, a problemática da pesquisa, sua justificativa e os objetivos. No capítulo 2 é abordado o referencial teórico que consiste na utilização de um arcabouço teórico que possibilita a análise de nossos dados com base em modelos sólidos. Constam neste capítulo os temas da teoria dos jogos com o problema do principal-agente e o sistema tributário nacional, levantando os motivos da sonegação e da guerra fiscal. No capítulo 3 apresenta-se o método utilizado para coleta de dados e das informações para realização da pesquisa. O capítulo 4 aborda a indústria do vinho no mundo e no Brasil, para que o leitor possa se inteirar das características gerais do setor. O capítulo 5 é responsável por delinear a cadeia produtiva do vinho no Vale do São Francisco, os modos de consumo dos consumidores e agentes do canal e analisar o impacto dos tributos sobre os vinhos no mercado nacional. No capítulo 6 definem-se as variáveis relevantes para os “jogadores” (agente e

principal) e quais os esforços feitos pelos mesmos para manter suas funções utilidades maximizadas. No capítulo 7 são apresentadas as conclusões da pesquisa, suas contribuições, considerações e sugestões para novas pesquisas. E por fim, são apresentadas as listas de referências utilizadas na confecção deste estudo.

1.1 Problema de pesquisa

O crescimento da Região do Vale do São Francisco é em grande parte decorrente dos projetos e das políticas públicas que funcionam como instrumentos para o desenvolvimento da região, pela criação de infra-estrutura para irrigação, financiamento de projetos e de benefícios fiscais aos diversos setores, principalmente aos ligados a fruticultura irrigada. Conforme Silva (2001, p.173):

A falta de autonomia do setor frutícola no pólo é evidente quando se trata, por exemplo, dos custos de implementação e manutenção de algumas ações de políticas setoriais. O ônus da maioria dessas ações sempre ficou às expensas do Estado [...].

O Brasil se caracteriza por gerar um alto nível de receita tributária, chegando a arrecadar algo em torno de 30% do PIB na década de 90, quase tão alta quanto nos países desenvolvidos. Apesar deste alto nível de tributação o Brasil tem um grave problema quanto à “qualidade” dos tributos, que caracteriza-se por ter impostos indiretos de caráter cumulativo, e que sobretaxa excessivamente bens e serviços (GIAMBIAGI; ALÉM, 2000).

Diante desta dependência do Pólo do São Francisco quanto às Políticas Públicas e do complexo Sistema Tributário Brasileiro que se apresentam como importantes fatores no desenvolvimento regional, propomos a seguinte questão de pesquisa.

Como as políticas públicas do Estado de Pernambuco têm impactado no desenvolvimento da indústria vinícola do Vale do São Francisco?

1.2 Objetivos

Com base nos aspectos levantados nos itens anteriores o presente estudo procura atingir os seguintes objetivos:

1.2.1 Objetivo geral

Demonstrar que as políticas públicas realizadas pelo Governo do Estado de Pernambuco têm criado condições favoráveis para atração de novos investimentos e consolidação do setor vinícola no Vale do São Francisco.

1.2.2 Objetivos específicos

- Identificar os tributos e seus respectivos pesos no preço do vinho produzido no Vale do São Francisco e vendido ao consumidor final;
- Identificar os agentes relevantes envolvidos na política pública do Estado, seus papéis e suas ações no processo de institucionalização do setor vinícola do Vale do São Francisco;
- Identificar os investimentos e projetos do setor público;
- Identificar as expectativas e projetos dos empresários do setor;
- Mostrar que o Governo do Estado de Pernambuco observou as restrições de participação e de compatibilidade de incentivos no problema do principal-agente.

1.3 Justificativa

A Região do Vale do São Francisco tem despertado profundo interesse como projeto transformador no semi-árido nordestino. A região se consolida como um “oásis” em pleno sertão. O desenvolvimento da agricultura irrigada tem proporcionado mudanças em toda a estrutura econômica regional. Este desenvolvimento é espelhado no número de estabelecimentos na área de serviços gerados para atender as novas necessidades do mercado. São 22 agências bancárias, 42 concessionárias e revendas de veículos, 45 postos de gasolina, 28 hotéis com aproximadamente 1500 leitos, 15 cursos regulares de ensino superior e 33 supermercados instalados nas cidades de Petrolina e Juazeiro (VALEEXPORT, 2005).

A Indústria do Vinho tem tido papel relevante neste processo de transformação, atraindo diversos investimentos gerados pelos bons resultados dos vinhos da região. Isto, graças ao conjunto das vantagens locais, edafoclimáticas e de infra-estrutura alinhadas com um processo contínuo de recriar novas vantagens concorrenciais relacionadas ao processo produtivo, à logística e ao ambiente institucional (MIRANDA, 2003A).

Por outro lado a questão fiscal no Brasil é um tema recorrente na agenda de debates de toda a sociedade. Com a estabilização e crescimento da economia os níveis de tributação do Estado chegaram em 2005 a 37% do PIB (RECEITA FEDERAL, 2007), considerada excessivamente alta para países em desenvolvimento. Altos índices de tributação podem trazer diversos problemas pela falta de equidade ou sobre a competitividade do setor (AFONSO et al, 1998).

Para se analisar o impacto desta carga tributária e dos incentivos governamentais no desenvolvimento da indústria vinícola do Vale do São Francisco optou-se pela teoria dos jogos, pela qual se pode demonstrar como os agentes interagem entre si de forma racional.

Agir de forma racional é supor que os agentes empregam os meios mais adequados aos objetivos que almejam (FIANI, 2004).

A teoria dos jogos tem sido constantemente aplicada em estudos de administração, economia, direito, ciência política e biologia, tendo evoluído nas diversas áreas de estudos que exijam um processo de interação.

Do ponto de vista teórico a pesquisa justifica-se por identificar as variáveis relevantes que possibilitem a formalização de um modelo que possa refletir o setor vinícola do Vale do São Francisco e possa servir de exemplo para outros estudos de forma a contribuir para o arcabouço teórico-científico.

Do ponto de vista prático espera-se contribuir com a formulação de uma política de desenvolvimento sustentado para o setor vinícola, criando ferramentas válidas que possam guiar as decisões estratégicas tributárias no setor vitivinícola e gerar mais informações para o debate sobre uma Reforma Fiscal.

2 Referencial teórico

Este capítulo apresenta uma revisão teórica que forneça uma sustentação para as futuras análises, basicamente divide-se em três itens. Primeiro aborda-se a Teoria dos Jogos, através de um breve histórico, detalhando seu uso e definindo o problema do principal-agente. Para isto são exemplificados modelos já estudados e testados por outros pesquisadores que guiaram esta dissertação. Depois aborda-se a questão da tributação fiscal, visto o impacto desta variável sobre os diversos setores da economia e sua influência sobre a receita dos estados. Por fim procura-se relacionar o referencial teórico com os problemas de pesquisa.

2.1 Teoria dos jogos

A teoria dos jogos é uma representação formal que permite uma boa análise de situações em que os agentes interagem entre si de forma racional, como define Fiani (2004, p. 2), podemos caracterizar como um jogo:

Situações que envolvam interações entre agentes racionais que se comportem estrategicamente podem ser analisadas formalmente como um jogo.

Assim o status da teoria dos jogos como uma forma de teorização apóia-se numa metodologia formal associada a uma propriedade positiva, a capacidade de gerar previsões (MUNK, 2000).

Para melhor caracterização de um jogo é importante conhecer todos os elementos que o compõem, conforme segue (FIANI, 2004):

- Modelo Formal: envolve técnicas de descrição e análise, ou seja, é o pré-estabelecimento de regras para se apresentar e estudar um jogo;

- Interação: estabelece que as ações de um jogador devem levar sempre em consideração os outros jogadores;
- Agentes: é qualquer indivíduo ou grupo de indivíduos com capacidade de decisão para afetar os demais;
- Racionalidade: parte do pressuposto que cada agente emprega sempre os meios mais adequados para alcançar os melhores objetivos para si;
- Comportamento estratégico: exige raciocínios complexos pois as decisões dos agentes dependem do que eles acham que os demais farão às suas ações.
- Utilidade: indicador de bem estar de uma pessoa, caracterizado por um índice quantitativo que representa a satisfação que um consumidor obtém com diferentes conjuntos de bens e serviços, chamados de “cestas de bens”. A partir de um conjunto de preferências, será possível ordenar as “cestas de bens” por ordem de preferência através de uma função utilidade desde que as preferências sejam monotônicas (VARIAN, 1999, p.61). Pode-se generalizar esta definição de utilidade para qualquer unidade individual, no caso de empresas é comum definirmos a sua satisfação pelo lucro.

O uso da teoria dos jogos ajuda a entender teoricamente o processo de decisão dos agentes, através de modelos abstratos amplos. Isto significa que é necessário se respeitar todas as hipóteses dessa teoria e identificar as circunstâncias específicas de cada caso. Outra vantagem é que o raciocínio estratégico garante a tomada de decisões que nem sempre corresponde à intuição (FIANI, 2004).

Esta ênfase na escolha estratégica faz uma importante promessa programática: contribuir para o desenvolvimento de uma teoria da ação (MUNK, 2000).

A essência da teoria da ação proposta pela teoria dos jogos consiste fundamentalmente por três componentes: a) pelo processo de escolha fundado no modelo de utilidade esperada da tomada de decisão; b) pela previsão associada à análise do processo de escolha ao conceito

de equilíbrio; c) pela conceituação das regras do jogo, onde são estabelecidos o conjunto de jogadores, as estratégias ou escolhas dos jogadores, a seqüência com que as escolhas são feitas e as informações de que eles dispõem (MUNK, 2000).

2.1.1 Algumas considerações sobre a teoria dos jogos

A teoria dos Jogos tornou-se um ramo proeminente nas ciências sociais com os trabalhos do matemático John Von Neumann (1903-1957), mais precisamente em seu livro *The Theory of Games and Economic Behavior* publicado em 1944 em co-autoria com o economista alemão Oskar Morgenster onde analisavam soluções para jogos de soma zero (jogos onde o sucesso de um jogador necessariamente significava o insucesso do outro) e definia a representação de jogos de maneira extensiva, onde são identificadas as decisões de cada jogador em diferentes etapas do jogo e também discutiu cooperação e coalizão entre jogadores (FIANI, 2004).

A partir de 1950 com os estudos de John F. Nash, John C. Harsanyi e Reinhard Selten, a teoria dos jogos desenvolveu-se para mais áreas de atuação, antes limitada pelos jogos de soma zero, abordando uma noção de equilíbrio para modelos de jogos e levantando considerações sobre a assimetria de informações dos jogadores. Em 1994 os três estudiosos alcançaram o Prêmio Nobel em economia que contribuiu para reconhecimento da teoria dos jogos como um instrumento essencial no estudo de qualquer processo de interação (FIANI, 2004).

No ano de 2005, Thomas C. Schelling e Robert J. Aumann, dividiram o Prêmio Nobel de Economia por importantes contribuições para a teoria dos jogos, eles desenvolveram novos conceitos e ferramentas analíticas que diminuíram a distância entre economia e outras ciências sociais (ESTEVES, 2005).

A partir de 1960, Schelling começou a aplicar métodos da teoria dos jogos para analisar questões ligadas à corrida armamentista na época da Guerra Fria, o que lhe possibilitou definir fatores que poderiam influenciar as decisões dos países envolvidos e que seriam úteis na definição de estratégias para resolução de conflitos. O autor também trabalhou em questões que envolviam cooperação de indivíduos em situações sem conflitos de interesses. Em 1978, o autor publicou a obra *Micromotives and Macrobehavior* onde desenvolveu um modelo que explica a emergência da segregação a partir dos comportamentos individuais (ESTEVES, 2005).

Já, Robert Aumann, focando estudos sobre jogos repetidos demonstrou que a cooperação pacífica é frequentemente uma solução de equilíbrio em jogos desse gênero, mesmo quando os agentes têm interesses divergentes. Juntamente com Michael Maschler, desenvolveu modelos de teoria dos jogos repetidos com informações assimétricas, nos quais um dos agentes tem mais informações que os outros, o que se tornou uma referência para questões de cooperação nas ciências sociais (ESTEVES, 2005).

Outra contribuição de Aumann foi a solução para modelagem de uma economia de competição perfeita, onde demonstrou que modelos com um número finito de participantes não são adequados a uma economia deste tipo, então propôs um modelo com um contínuo de participantes, mais próxima da situação real, onde existe um número grande mas finito de agentes envolvidos (ESTEVES, 2005).

2.1.2 Teoria do Principal-Agente

A questão do Principal-Agente existe sempre que há uma relação na qual o bem-estar de alguém depende daquilo que é feito por outra pessoa. Sendo o agente a pessoa atuante e o principal a parte afetada pela ação. Existem diversas relações de agentes disseminadas pela

nossa sociedade (PINDYCK; RUBINFELD, 1999), médico-paciente, agência reguladora-empresa regulada, empresa seguradora-segurado, empregador-empregado.

Em nosso caso específico, temos o governo como principal que estipula, através de leis, um sistema tributário e um conjunto de incentivos de seu interesse que os empresários teriam por obrigação segui-lo. Entretanto, nem sempre os empresários estão dispostos a seguir a regra, ou a lei.

A teoria do principal-agente procura analisar os conflitos e custos resultantes de um relacionamento onde a divisão do trabalho ocorre entre pessoas ou empresas com interesses divergentes, o problema da relação ocorre quando os objetivos do principal são conflitantes com os do agente e a ação do agente é difícil ou custosa de ser verificada (EISENHART, 1989).

Esta dificuldade de verificar a conduta do agente cria uma situação de oportunismo por parte do agente que negligência o cumprimento de suas tarefas tomando decisões baseada em ambições pessoais ao invés de considerar questões de eficiência econômica, prejudicando o objetivo do principal (PINDYCK; RUBINFELD, 1999).

2.1.2.1 Informação assimétrica

O principal agravante para o problema do agente e principal está exatamente na informação incompleta e a dispendiosa monitoração que influenciam o modo de ação dos agentes. Nos jogos de informação assimétrica supõe-se que um dos jogadores possui mais informações do que seu oponente.

O problema da informação assimétrica pode se apresentar, basicamente, em dois pontos do relacionamento. No primeiro momento o oportunismo acontece *ex ante*, ou seja,

antes da adesão a uma determinada transação, situação conhecida como seleção adversa. Em outro momento oportunismo do agente se verifica durante a execução de uma transação já contratada, situação denominada risco moral.

A seleção adversa ocorre principalmente pela incapacidade do principal verificar completamente as características do agente momentos antes do contrato, pois o agente oportunista oculta as informações sobre suas características negativas, esta situação também é conhecida como informação oculta (VARIAN, 1999, p.684).

Uma solução para o problema da seleção adversa é a sinalização. A forma mais comum de sinalização é a utilização de certificados e as garantias de longo prazo, que apenas bons agentes estariam dispostos a fornecer. Outra forma de se verificar a sinalização é através da projeção de uma situação na qual o agente é confrontado; a partir das decisões dadas por ele, obtém-se uma percepção valiosa sobre as qualidades de sua personalidade ou produto (PINDYCK; RUBINFELD, 1999).

O problema do risco moral, também conhecido como ação oculta, se dá pelo fato de só ele ter acesso a algumas informações podendo negligenciar o cumprimento dos termos acordados e assim agir em interesse próprio para tirar proveito em prejuízo ao principal (AZEVEDO, 1997).

A existência do risco moral está associada a três fatores: o agente toma uma decisão que afeta sua utilidade e a do principal que por sua vez, observa somente o resultado, um sinal imperfeito da decisão tomada pelo agente; e a decisão que o agente escolheria tomar espontaneamente não é um “ótimo de Pareto” (SALANIÉ, 1997).

Como ao principal não é possível observar as decisões do agente fica difícil força-lo a tomar uma decisão “ótimo de Pareto”, resta ao principal duas possibilidades não excludentes: manter um constante e eficiente monitoramento dos esforços do agente e/ou influenciar a

escolha de uma decisão tomada pelo agente, condicionando sua utilidade à única variável observável: o resultado (SALANIÉ, 1997).

O foco da questão é estudar os estímulos, sejam incentivos ou punições, que operem em sintonia com os interesses do principal.

2.1.2.2 Incentivos

Uma das soluções do problema de fazer com que o agente aja de forma a maximizar a função utilidade do principal seria através de uma política de incentivos, ou seja, o principal precisa garantir ao agente uma utilidade tão grande quanto ele obteria em outro lugar para que ele aceite o contrato. Este impasse é conhecido como restrição de participação. Podemos utilizar o caso de um contrato de trabalho entre empregador e empregado, para melhor exemplificar o modelo, como se segue:

$$s(f(x)) - c(x) \geq \bar{u} \text{ onde,}$$

\bar{u} : função utilidade do trabalhador

x : quantidade de esforço do trabalhador

$f(x)$: valor da quantidade produzida de um bem (produção)

$s(f(x))$: valor da quantia paga ao trabalhador pela produção

$c(x)$: custo do esforço x .

Para o empregador seria razoável induzir o trabalhador um nível de esforço x que gere o excedente máximo, dada a restrição de que o trabalhador aceite o contrato:

$$\max_x f(x) - s(f(x)) \text{ de modo que } s(f(x)) - c(x) \geq \bar{u}$$

Agora para que o empregado escolha x basta satisfazer a restrição, ou seja, igualar a função utilidade, $s(f(x)) - c(x) = \bar{u}$. Substituindo na função objetivo temos o problema de maximização sem restrição:

$$\max_x f(x) - c(x) - \bar{u}$$

Que pode ser resolvido escolhendo x^* de modo que o produto marginal se iguale ao custo marginal

$PM(x^*) = CMa(x^*)$, qualquer escolha de x^* que não valide esta equação não poderá maximizar os lucros.

Esta afirmação traz outro problema, como fazer o trabalhador atingir o ponto x^* , o sistema de incentivos deve prever que depois que o agente aceite o contrato ele escolha um nível de esforço x^* que maximize a função utilidade do principal, esta nova restrição é chamada de restrição de compatibilidade de incentivo, como segue:

$$s(f(x^*)) - c(x^*) \geq s(f(x)) - c(x) \quad \text{para todo } x.$$

Resumindo o sistema de incentivo deve prever pelo menos estas duas restrições garantir que o agente aceite entrar no jogo, fornecendo ao agente (trabalhador) uma utilidade total de \bar{u} e depois mantê-lo sob um esforço necessário de forma que o produto marginal do esforço se iguale ao custo marginal do esforço no nível do esforço x^* .

2.2 Princípios tributários

2.2.1 Princípios teóricos da tributação

A cobrança de impostos na vida do cidadão é uma certeza que se tem numa sociedade moderna. Para se manter mínimas estruturas sociais, políticas e econômicas é razoável que

parte da riqueza gerada pela população seja repassada aos cofres públicos para que a máquina pública possa atingir seus objetivos.

Se a cobrança dos impostos é uma certeza, as formas, os métodos e os percentuais desta cobrança é que estão longe de um consenso. Cada país possui seus métodos e níveis de taxação, de acordo com suas necessidades. É comum que países mais liberais como os Estados Unidos, ou os países em desenvolvimento, tenham taxas módicas se comparadas aos países escandinavos que possuem cargas superiores a 50% do PIB, sendo grande parte deste percentual destinado à manutenção do sistema previdenciário (AFONSO et al, 1998).

Diversos fatores devem ser levados em consideração quando se estuda o sistema tributário de um país, onde se distingue pelo menos cinco tópicos diferentes (GIAMBIAGI; ALÉM, 2000):

- 1) Funcional – refere-se ao percentual que o setor privado disponibilizará para os salários em relação aos lucros;
- 2) Pessoal – refere-se à distribuição da renda entre a população;
- 3) Regional – refere-se à forma de distribuição entre as regiões do país;
- 4) O corte Governo versus Setor Privado – refere-se ao percentual apropriado pelo Governo;
- 5) Corte federativo – refere-se como o governo deve repartir sua renda entre a união, estados e municípios, o que é um complemento da questão regional.

Percebe-se a dificuldade de satisfazer a todos os participantes do sistema. O ideal seria atingir um “ótimo de Pareto” (GIAMBIAGI; ALÉM, 2000), ou seja, atingir um ponto em que houvesse um equilíbrio entre os benefícios e os prejuízos, de forma que não houvesse nenhum outro ponto atingível do sistema melhor que o atingido. Outra questão que deve ser analisada é que o sistema tributário é algo determinante na competitividade de setores produtivos, além de ser uma ferramenta para redistribuição de renda.

O conceito de equidade fiscal busca seguir, basicamente, três princípios como forma de garantir um sistema tributário justo à sua renda, gerada graças tanto a proteção do Estado, quanto pelos benefícios que o Estado coloca à sua disposição. Também é colocado que os mais ricos devem pagar mais impostos que os mais pobres. Assim pode-se dizer que a equidade fiscal é construída em cima de três princípios basilares o benefício, a capacidade e a progressividade (CASTRO, 2000).

O princípio do benefício baseia-se na cobrança por parte do Estado ao cidadão que de alguma maneira faz uso de seus serviços, **“presumivelmente cobrados de acordo com os benefícios individuais direta e indiretamente recebidos”**, conforme Castro (2000).

O princípio do benefício pode dar margem a diversas interpretações distintas, a seguir (CASTRO, 2000):

- **Benefício Total:** Onde o contribuinte deveria pagar o equivalente aos benefícios totais recebidos dos gastos públicos. Analisar os tributos desta forma é o mesmo que pensar que na iniciativa privada o comerciante venderia seu produto pelo preço de custo, o que é uma incongruência. Os benefícios totais do setor público são sempre maiores que os custos desses serviços.

- **Benefícios proporcionais:** Tem em vista que as contribuições devem ser distribuídas proporcionalmente ao benefício total recebido, em suma, o “excedente do contribuinte” deve ser distribuído de forma equivalente entre as demais contribuições.

- **Benefícios Marginais:** Mais adequada do ponto de vista analítico, baseia-se no fato que os impostos devam ser distribuídos com base nos benefícios marginais ou incrementos recebidos. O contribuinte deve pagar um imposto equivalente a sua avaliação da utilidade marginal do serviço público a ele prestado.

- **Operacionalização do Princípio do Benefício:** Apesar da viabilidade lógica, o princípio do benefício tem sua operacionalização dificultada, pois a produção pública não está

sujeita a lei do preço. Serviços como justiça, segurança, despoluição, saúde pública, são bens indivisíveis, de acesso livre e não existem formas possíveis de aferir seu uso pela quantidade ou pelo índice de utilidade desfrutada. Outros fatores devem ser questionados, quanto à forma de cobrar os impostos. Níveis de renda e necessidade do serviço têm de ser levados em consideração.

A questão da operacionalização dos tributos apenas pelo princípio do benefício leva a um conflito, pois se todos devem pagar pelos benefícios gerados pelo gasto público independente de sua condição social nunca teríamos uma ação redistributiva, tributária e de gastos. Da mesma forma, os governos não poderiam utilizar políticas tributárias para a estabilização da economia através da geração de superávits orçamentários (CASTRO, 2000).

O princípio da “capacidade de pagamento” leva em consideração a proporção de sua capacidade de pagar os tributos, sem levar em consideração a efetiva utilização dos serviços prestados pelo Estado.

Um indicador bastante utilizado para se determinar a base de cálculo do imposto é a renda do contribuinte, devendo antes ser abatido alguns gastos necessários a unidade familiar, pois gastos realizados nestes níveis não atestam capacidade de pagamento. Outro indicador importante é o grau de riqueza do cidadão, visto que, a princípio, quem tivesse um conjunto de ativos substancial teria mais capacidade de pagar impostos que os não-proprietários. Este tipo de indicador pode ocasionar diversas distorções, como no caso dos idosos, cujos ativos acumulados não representam sua renda atual. Também pode-se tributar sobre os gastos de consumo, já que o consumo é uma função estável da renda, onde renda é igual a consumo mais poupança, sendo a poupança considerada na categoria “riqueza”. Conclui-se que qualquer que seja o imposto ele poderá incidir sobre pelo menos um destes indicadores, renda, riqueza ou consumo (CASTRO, 2000).

O princípio da capacidade de pagamento está bastante relacionado ao de equidade fiscal, pois sugere que cada indivíduo deve arcar com cargas fiscais que representem igual sacrifício de bem-estar. Sendo esta equidade entendida de duas formas, conforme Castro (2000, p. 156):

A equidade horizontal – um dos princípios ortodoxos da tributação – exige que se dê “igual tratamento para iguais”. Os contribuintes com a mesma capacidade de pagamento devem arcar com o mesmo ônus fiscal. (...) A equidade vertical exige que seja dado “desigual tratamento para desiguais”. Normalmente isto significa que os cidadãos com maior renda devam pagar mais impostos que os com menor renda.

Estes princípios de equidade têm características distintas, a crença que todos devem pagar o mesmo percentual de impostos decorre de um julgamento ético, enquanto os que defendem tributar mais os ricos acreditam que a renda é sujeita a lei da utilidade marginal decrescente e que as utilidades podem ser comparadas, mas que não pode ser provada como verdadeira (CASTRO, 2000).

Deve ser levado em consideração a forma de financiar os gastos públicos, analisando aspectos como a rentabilidade, pois, a base tributária deve garantir ao Governo os recursos compatíveis com seus gastos; a elasticidade, pois o nível de cobrança deve crescer juntamente com os gastos do Governo; a economicidade, quanto ao custeio da máquina pública responsável pela arrecadação dos tributos; e pela simplicidade das regras de tributação, como forma de minimizar a rejeição social aos tributos (CASTRO, 2000).

Segundo Castro (2000) os modernos sistemas fiscais consagram a progressividade na tributação que prevê que os impostos devam evoluir mais acentuadamente que a renda. Entre as principais teorias que procuram justificar este modelo temos a o “mínimo sacrifício agregado”, esta hipótese sugere que os contribuintes arquem com decréscimos marginais iguais na utilidade de sua renda, buscando-se minimizar o sacrifício combinado (agregado) dos contribuintes.

2.2.2 Espécies de tributos

Seguindo a definição do Código Tributário Nacional (CTN), Lei 5.172/66, art.3º,

Tributo pode ser definido como:

O tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção por ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada (BRASIL, 1996, p.24).

Apesar de algumas divergências quanto às espécies de tributos, a maioria dos estudiosos reconhecem as seguintes espécies: impostos, taxas, contribuições de melhorias, contribuições parafiscais, contribuições sociais, empréstimos compulsórios (CASTRO, 2000).

O imposto é um tributo cobrado de forma genérica, ou seja, independe de um serviço ou de atividade específica do Poder Público em relação ao contribuinte.

O imposto é simplesmente exigido, sem contraprestação e sem indicação prévia sobre sua destinação. A aplicação posterior será para custeio da administração, e para serviços em benefício de toda a comunidade, em geral, como ocorre, por exemplo, com os serviços de saúde pública, sem destinatário específico. (FÜHRER; FÜHRER, 1998, p.28).

Diferentemente dos Impostos, a Taxa é uma espécie de tributo que tem uma contrapartida específica por parte do Governo a um beneficiário identificado ou identificável. As taxas podem ser cobradas por serviços efetivos ou potenciais, sendo considerado potencial o serviço posto à disposição, mesmo não sendo utilizado, podendo também estar relacionado ao Poder de Polícia do Estado, que abrange licenciamentos e fiscalizações em geral (FÜHRER; FÜHRER, 1998).

As taxas podem ser cobradas por qualquer Pessoa de direito Público de forma comum ou cumulativa, desde que prestem as referidas atividades, nas situações descritas pela Constituição Federal e em suas normas gerais (CASTRO, 2000).

A Contribuição de Melhoria é uma espécie de tributo que decorre da valorização de um bem privado em decorrência de obras públicas devendo o imposto ser cobrado pela União,

pelos Estados, pelo distrito Federal ou pelos municípios no âmbito de suas atribuições, para fazer face ao custo da obra pública, tendo como limite total a despesa realizada e como limite individual o valor valorizado sobre o imóvel beneficiado (CTN, art.81). Apesar de sua previsão a Contribuição de melhoria continua utópica (CASTRO, 2000).

O Empréstimo Compulsório é uma espécie de tributo prevista pela constituição no art. 148, que prevê que a União poderá instituir empréstimos compulsórios para atender despesas extraordinárias, decorrentes de calamidade pública, de guerra externa ou sua iminência e no caso de investimento público de caráter urgente e de relevante interesse nacional (CASTRO, 2000). O empréstimo compulsório distingue-se de outros impostos pela promessa de restituição, seria uma espécie de contrato, embora ditado ou coativo (FÜHRER; FÜHRER, 1998).

Contribuições, espécie de tributo que se distingue das demais por não ter os cofres públicos como seu destino final. São contribuições paralelas às do Fisco. No art. 149 da constituição as contribuições são previstas como competência exclusiva da União de instituir contribuições sociais, de intervenção no domínio econômico e de interesse das categorias profissionais ou econômicas (CASTRO, 2000). As contribuições devem ter destinação certa, prevista pela lei que a instituiu. A União é a única competente para instituir contribuições de cunho social, excetuando o caso dos Estados, Distrito Federal e Municípios que podem cobrar de seus servidores o custeio de sistemas previdenciários e assistência social próprio (CASTRO, 2000). Segundo Ruy Barbosa Nogueira (apud FÜHRER; FÜHRER, 1998), as leis referentes às contribuições não comportam uma sistematização.

2.2.3 Tipos de tributos

Basicamente pode-se distinguir os impostos sob dois aspectos, quanto ao sistema de cobrança que divide-se em sistema progressivo, sistema regressivo e sistema neutro ou proporcional, e pode-se distingui-lo, também, quanto à incidência tributaria, que pode ser direta ou indireta, impactando assim na forma como as pessoas e organizações transferem suas cargas tributárias para outros (CASTRO, 2000).

Diz-se que um sistema tributário é progressivo quando se aplicam maiores percentuais de imposto, progressivamente as classes mais altas. De maneira inversa, o sistema regressivo taxa mais fortemente as classes mais pobres da população e o sistema neutro ou proporcional caracteriza-se por impor uma única alíquota de imposto independente do nível de renda dos contribuintes (CASTRO, 2000).

Os impostos podem incidir de várias formas sobre os contribuintes, quando esta incidência afeta a renda e a riqueza, denomina-se impostos diretos; de outra forma quando os impostos incidem sobre as transações comerciais, denominam-se indiretos. No caso específico dos impostos indiretos aplica-se o fenômeno da transferência da carga tributária. Este processo pode se tornar bastante complexo, dependendo da quantidade de transações e do número de impostos que incidem sobre determinada atividade. A transferência pode se dar em duas direções, para frente, quando o imposto é empurrado para o consumidor final que assume o ônus do imposto ou pode ter o movimento para traz, que traduz-se por um menor preço aos fatores de produção, ou seja, atingem primeiro os fornecedores e depois os empregados e demais fatores por eles contratados (CASTRO, 2000).

2.3 Sistema tributário brasileiro

O sistema tributário brasileiro está longe de ser considerado um “ótimo de Pareto”, todavia, não tem sido fácil encontrar um caminho capaz de melhorar a situação de alguém sem piorar a de outros.

Mesmo com a estabilização da economia após o Plano Real que proporcionou um considerável aumento da receita pública, o Estado não tem se mostrado capaz de diminuir as carências sociais do país e de sua frágil situação fiscal. Daí, a necessidade de empreender uma reforma tributária nacional que possibilite uma melhor distribuição de renda entre os contribuintes e que vislumbre uma harmonização fiscal requerida pelo contexto internacional (AFONSO et al, 1998).

Para melhor entender-se o complexo sistema tributário brasileiro é preciso rever um pouco da história, para que se possa melhor acompanhar a evolução deste tema.

2.3.1 Contexto histórico da tributação no Brasil ¹

País tipicamente agrícola o Brasil depois da proclamação da República, em 1889, manteve praticamente o mesmo sistema tributário vigente na época do Império. Nesta época, o sistema tributário brasileiro baseava-se principalmente sobre as exportações e importações.

As primeiras mudanças ocorreram com a Constituição de 24/02/1891 que estipulou um regime de separação de fontes tributárias, discriminando os impostos de competência exclusiva da União e dos Estados. Além da divisão dos impostos, tanto a União como os Estados receberam poder para criar outras receitas tributárias. O imposto de importação manteve-se como a principal fonte de receita da União.

A Constituição de 1934 trouxe diversas modificações principalmente na esfera dos Estados e Municípios. Os impostos internos sobre produtos passaram a predominar, enquanto

¹ Esta seção foi toda baseada na obra de Giambiagi e Além, **Finanças Públicas: Teoria e prática no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2 ed., 2000.

se proibia a tributação de exportações em transações interestaduais e limitava-se, a alíquota deste imposto a um máximo de 10%. No nível Federal o imposto de importação permaneceu como principal fonte de recurso até o fim da década de trinta.

Com a constituição de 1946 os municípios conquistaram mais espaço na distribuição dos recursos, primeiro com a criação de dois novos impostos, o imposto do selo municipal e o imposto de indústrias e profissões. Depois, com a institucionalização de um sistema de transferência de impostos que atribuiu aos municípios 10% da arrecadação do imposto de consumo e em 15% da arrecadação do imposto de renda. Neste período cresceu a importância relativa dos impostos internos sobre produtos. Em 1956 foi criado um imposto sobre o consumo que chegou a representar, no início dos anos 60, 40% da receita total da União, estados e municípios.

Diante de diversos problemas de déficit fiscal e da necessidade de estruturar o sistema tributário para apoiar e estimular o crescimento econômico foi realizada uma reforma a partir do ano de 1960, que foi considerada por Giambiagi e Além (2000, p.242) como:

...um sistema tributário inovador, do ponto de vista administrativo e técnico, dotado de potencial para interferir na alocação de recursos da economia e amplamente conectado às metas de política econômica traçadas em nível nacional.

Com a reforma houve uma racionalização do sistema tributário com a redução do número e reformulação dos tributos e sobretudo, a fundamentação dos fatos geradores e conceitos econômicos que evitava a sobreposição de impostos e entraves à produção e à comercialização dos bens.

Foram criados dois novos impostos, o imposto sobre produtos industrializados (IPI) e o imposto sobre circulação de mercadorias (ICM), que posteriormente seria transformado no imposto sobre circulação de mercadorias e serviços (ICMS). Os novos impostos têm a vantagem de não atuarem de forma cumulativa “em cascata”, ao contrário dos anteriores que oneravam as vendas e consignações na esfera estadual e o consumo na esfera federal.

O ICM foi criado como um imposto de alíquota uniforme, de forma a não interferir na alocação de recursos e investimentos, favorecendo a desoneração das exportações e dificultando o conflito entre os estados. Já o IPI possuía alíquotas diferenciadas que eram estabelecidas sob critérios inversos a essencialidade dos bens, caracterizando o imposto como uma ferramenta de política econômica e social.

Mesmo considerado um sistema tributário inovador para época a reforma tributária pecou quanto à falta de equidade e o alto grau de centralização. Com as novas mudanças a carga tributária chegou a alcançar 25% do PIB, mantendo-se neste nível até a década de 80.

Em 1988, a promulgação da Constituição de 1988 marcou a busca pelo fortalecimento da Federação aumentando o grau de autonomia fiscal dos estados e municípios e descentralizando os recursos tributários disponíveis. Na prática, a constituição atribuiu competência a cada estado de fixar as alíquotas de seu principal imposto o ICMS e tirou da União o direito de conceder isenções de impostos estaduais e municipais, além de impedir a União de impor condições ao repasse de recursos distribuídos às unidades subordinadas.

Estas modificações trouxeram para União um agravamento de seu desequilíbrio fiscal e financeiro, o que a fez utilizar de meios menos eficientes de tributação, mas que não estavam vinculados à partilha com estados e municípios. Apesar do esforço da União em manter seu nível de arrecadação, a má qualidade do sistema tributário criado acabou não resolvendo os problemas do déficit fiscal.

2.3.2 Receita tributária brasileira

De maneira geral evolução da carga tributária brasileira tem demonstrado uma leve tendência de crescimento nos últimos 50 anos, com exceção de dois períodos nos anos de 1967/69 e 1994/96 em decorrência da reforma tributária da década de 60 e pela estabilização da moeda promovida pelo Plano Real em 1994.

Na década de 60 as principais modificações foram:

Adotou-se a tributação sobre o valor adicionado tanto para o principal imposto estadual como para o imposto federal sobre produtos industrializados, reduziu-se drasticamente a tributação cumulativa e reformulou-se o Imposto de Renda (AFONSO et al, 1998, p.4).

Com a melhor a eficiência do sistema tributário e a melhoria na qualidade da administração fazendária, o Estado alcançou a marca de arrecadação de 25% do PIB, mantendo este patamar até o começo dos anos 90. Somente com a estabilização da economia em 1994 a carga tributária volta a crescer atingindo aproximadamente 29% do PIB.

Segue abaixo na Tabela 1(2), a evolução da carga tributária em que os tributos são distribuídos entre as principais bases de incidência e na segunda os tributos são classificados em diretos e indiretos.

Tabela 1 (2) - Carga Tributária por grupamento de tributos – 1980/96 (Em % da receita tributária).

NATUREZA DA RECEITA	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995 ^a	1996 ^b
Tributos s/o Comércio Exterior	2,85	1,66	1,35	1,65	1,59	1,74	1,75	2,58	1,87
Tributos s/os Bens e Serviços	43,55	38,23	49,06	49,96	47,61	47,74	51,83	46,81	45,94
Cumulativos	10,90	5,70	10,89	12,11	9,97	11,46	17,20	13,11	13,16
Outros	32,65	32,53	38,17	37,85	37,64	36,28	34,64	33,70	32,78
Tributos sobre o Patrimônio	1,09	0,71	0,96	2,12	1,43	1,04	1,33	2,70	3,06
Tributos sobre a Renda	12,28	21,31	19,72	16,54	19,65	18,00	16,12	19,33	17,79
Tributos sobre a Mão-de-Obra	30,32	29,84	25,38	24,06	25,16	26,90	24,58	24,41	26,58
Demais	9,91	8,25	3,54	5,67	4,57	4,58	4,39	4,16	4,76
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Diretos	46,78	54,00	45,40	44,05	45,32	45,98	43,78	45,34	47,10
Indiretos	53,22	46,00	54,60	55,95	54,68	54,02	56,22	54,66	52,90

Fontes Primárias: IBGE e FGV (Adaptado de Afonso et all, 1998, p.5).

^aValores preliminares

^bValores estimados

Quando se agrupam os tributos por bases de incidência, a carga tributária mostra-se desequilibrada sofrendo os bens e serviços uma tributação desproporcional em relação à arrecadação total. Este aumento é percebido a partir dos anos 90 principalmente pelo aumento da arrecadação de impostos cumulativo. Na década de 90 percebe-se ainda o aumento dos impostos indiretos. (AFONSO et al, 1998).

Pode-se observar dados mais recentes na Tabela 2(2), onde percebe-se que o aumento da carga tributária permanece com tendência de crescimento, principalmente na esfera federal.

Tabela 2 (2) - Carga Tributária Brasileira – 2001/2005 (em % PIB).

Ano	2001	2002	2003	2004	2005
União	23,47	24,92	24,24	25,00	26,18
Estados	9,02	9,19	9,14	9,36	9,62
Municípios	1,53	1,50	1,53	1,52	1,57
Total	34,01	35,61	34,92	35,88	37,37

Fontes: Adaptado Receita Federal (2006).

Apesar da grande quantidade de tributos previstos na legislação brasileira, o ICMS, a Contribuição para Previdência Social, o IR, o COFINS, a CPMF, o FGTS, o PIS, o IPI e o CSLL são os principais impostos de arrecadação, chegando a 85% do total se for analisado o ano de 2005, ver Figura 1(2).

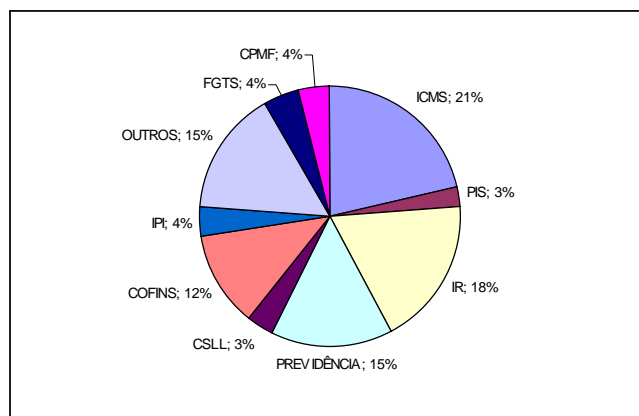


Figura 1 (2) - Distribuição da carga tributária global (Ano 2006).
Fonte: Adaptada de Receita Federal (2006).

Um detalhe é que o Brasil é o único país do mundo que tem seu tributo de maior renda, o ICMS, sob a responsabilidade dos estados, o que dificulta a harmonização do Sistema Tributário Nacional, propiciando falhas e "guerras-fiscais", que prejudicam as finanças Públicas.

2.4 Integração entre o referencial teórico e o problema

Esta seção tem o propósito de trazer à tona modelos sob o arcabouço da teoria do principal-agente que nos dêem base para a formulação de um modelo que possa representar de forma satisfatória um *framework* de integração da fundamentação teórica.

A relação entre governo e contribuinte tem sido estudada por diversos autores, principalmente sobre o problema da evasão fiscal. A maioria dos estudos foram realizados à luz da teoria do principal-agente em que o governo (principal) tem por objetivo prover os incentivos para que os contribuintes (agentes) não soneguem impostos.

Outro ponto chave nesta relação, entre governo e contribuinte, é a questão da guerra fiscal entre os diversos estados da federação brasileira, onde cada estado em busca de aumentar a arrecadação de impostos ou mesmo de fomentar a economia local têm buscado através de políticas fiscais e de infra-estrutura incentivar empresários a implantar suas empresas em seus territórios.

2.4.1 O problema da evasão fiscal

Em 1972 Allingham e Sandmo já estudavam o problema da evasão fiscal. Em seu trabalho os autores desenvolveram um modelo em que o contribuinte teria duas estratégias básicas, declarar rendimentos totais ou declarar menos do que os rendimentos totais, ou seja, sonegar imposto. Estaria a recompensa do agente diretamente relacionada ao fato do agente ser ou não auditado.

Sandmo aperfeiçoou o modelo de forma a destacar o valor evadido e não o valor reportado (SANDMO, 2005), com a recompensa do sonegador baseado em sua renda final:

$$Y = W - t(W - E) = (1 - t)W + tE$$

Onde, Y se refere à renda do sonegador, t a taxa do imposto, W sua renda bruta e E o montante evadido que é a variável de decisão do sonegador. Acrescenta-se ao modelo, a possibilidade do sonegador ser descoberto, e então ter que pagar uma multa ou penalidade representada no modelo por θ . A recompensa do sonegador passa a ser:

$$Z = (1-t)W + tE - \theta E = (1-t)W - (\theta - t)E. \quad \text{onde, } \theta > 1.$$

Segundo o modelo ainda é necessário considerar a probabilidade subjetiva de detecção p (probabilidade, atribuída pelo agente de ser auditado), levando em consideração a racionalidade do agente ele escolheria um valor de sonegação que maximizaria sua utilidade esperada, conforme a relação abaixo:

$$V = (1-p)U(Y) + pU(Z)$$

Tem-se então a função utilidade esperada que leva em consideração a probabilidade de ocorrência de um evento, dado que um dos pressupostos do modelo é que o contribuinte é avesso ao risco, as utilidades acima são côncavas e crescentes. Assim a condição de primeira ordem da utilidade esperada em $V = (1-p)U(Y) + pU(Z)$ seria representada por:

$$U'(Z)/U'(Y) = (1-p)t/p(\theta - t).$$

Desta forma o modelo contribui para conclusões que tanto o aumento de p (probabilidade de o agente ser auditado) como o aumento de θ (multa), diminui o montante evadido E .

Assim a condição para que o comportamento de evasão seja “ótimo” é que o montante esperado de evasão, dado pela ponderação entre probabilidade de detecção e multa pela evasão, seja menor que o imposto devido.

$$p\theta < t$$

No contexto nacional o trabalho de Bezerra, Dias e Fonte (2005), corrobora os estudos de Sandmo ao concluir que:

...as duas variáveis relevantes no que se refere à previsão da sonegação fiscal são o tamanho e efetividade das punições (μ) e a probabilidade – o risco –

que as empresas acreditam que existe de a sonegação ser efetivamente punida (τ) (BEZERRA; DIAS; FONTES, 2005, p. 251).

Sendo que os autores nos trazem novos *insights* sobre a reputação do governo quanto à cobrança e efetividade das punições às empresas inadimplentes. O governo deve evitar ações como perdão de dívidas, anistias, renegociações a fundo perdido, pois apesar dos resultados a curto prazo com a inclusão de contribuintes que estavam sem recolher impostos, no longo prazo as empresas passam a perceber o risco τ num patamar inferior. (Bezerra, Dias e Fonte, 2005, p. 251).

Outra questão sobre a função utilidade das empresas é que o modelo de Sandmo se limita ao consumo privado do contribuinte (ou lucro, no caso de empresas), não levando em consideração o retorno com os bens e serviços gerados pelo sistema tributário (COWELL, 2003).

Também foi deixado em segundo plano pelo modelo de Sandmo o papel do monitoramento do principal, este aspecto foi levantado nos estudos de Reinganum e Wilde (1985) que argumentam que o modelo ignora a possibilidade de que o montante reportado ao governo poderia servir como parâmetro para iniciar ações de auditoria. Assim sugerem que a probabilidade de detecção pode ser determinada pelo contribuinte, além de indiretamente destacar a importância do papel nas regras e da tecnologia de detecção adotada pelo principal.

Ao modelo pode-se ainda acrescentar os custos do agente em evadir o imposto, conforme Cowell (2003), que propõe a inclusão de uma variável “custo de ocultação” que se refere as despesas que uma empresa incorreria em manter uma estrutura paralela com o objetivo de sonegar impostos. Desta forma, o entendimento dos determinantes deste custo é fundamental para a compreensão do fenômeno da evasão fiscal, assim como a formulação de incentivos que podem ser aplicados pelo governo (COWELL, 2003).

Esta variável de ocultação deve ser determinada por pelo menos quatro fatores (COWELL, 2003):

1. A natureza do produto: quanto mais visível for o produto, tanto maior o custo de ocultar a tributação incidente;
2. O tamanho da estrutura organizacional da empresa: quanto mais complexa a organização, tanto maior o custo de ocultação;
3. Reputação e marca da empresa: quanto mais respeitada a marca, maiores os riscos de se expor a empresa a uma atividade ilegal;
4. O grau de concentração da indústria ou estrutura de mercado: quanto maior o número de empresas semelhantes mais reduzidos os custos do governo para monitorar eventuais desvios das normas tributárias.

2.4.2 Incentivos fiscais

Expressão recorrente em nosso cotidiano a “Guerra Fiscal”, caracteriza-se pelos benefícios fiscais e financeiros que são concedidos pelos governos estaduais e municipais como atrativo às empresas interessadas em investir em novas atividades econômicas. Estes benefícios têm se caracterizado por uma concorrência predatória entre os estados. A nível nacional esta concorrência não apresenta um aumento de investimento e sim uma realocação dentro do território brasileiro. (VALENTIM, 2003).

Por outro lado, os governos estaduais cumprindo seu “papel” procuram colocar os interesses estaduais acima dos federais na tentativa de alocar mais recursos para sua unidade, em nome de uma política de investimentos e de geração de empregos, deixando de lado, uma política fiscal estável que propiciasse o saneamento de suas finanças.

A partir deste luta por investimentos, Gibbons (1992 apud Debaco e Neto, 2000) formulou um modelo onde o governo fixa o nível de impostos com o objetivo de maximizar o bem-estar da população.

A função $Y_{ni}(\lambda_i, \beta_i, \beta_j)$ expressa a base da arrecadação proveniente de novos investimentos, que pode ser entendida como a renda por novos investimentos na economia, onde λ_i são as vantagens competitivas apresentadas por cada estado, t_i é a alíquota do imposto indireto (ICMS, p.ex.), $\beta_i = t_i - \delta_i$ é a alíquota efetiva do imposto no estado i e δ_i é o valor da renúncia fiscal.

No modelo assume-se que a renda decorrente de novos investimentos não pode diminuir devido ao aumento nas vantagens competitivas do estado, não pode aumentar como resultado de um aumento de impostos no próprio estado e não pode diminuir como resultado de um aumento de impostos em outro estado. Formalmente:

$$\frac{\partial Y_{ni}}{\partial \lambda_i} \geq 0 ; \quad \frac{\partial Y_{ni}}{\partial \beta_i} \geq 0 ; \quad \frac{\partial Y_{ni}}{\partial \beta_j} \geq 0$$

Ainda leva-se em consideração que as isenções fiscais são concedidas apenas para os impostos indiretos devidos pelos novos investimentos e que as empresas já instaladas continuam pagando a alíquota anterior, de forma que a riqueza não é alterada, pois o modelo é de curto prazo, assim a arrecadação de impostos sobre a propriedade não é afetada. Temos a função objetivo:

$$W_i = t_i Y_{ei} + \beta_i Y_{ni} (\lambda_i, \beta_i, \beta_j) + T_i$$

Onde:

Y_{ei} : é a parte da renda que depende dos investimentos já existentes

T_i : é a arrecadação autônoma do governo, aquela que independe da renda.

Assim a diminuição em β_i altera a rentabilidade dos investimentos realizados naquele estado, de forma que o aumento na rentabilidade atrai novos capitais, os quais geram uma renda agregada adicional para o estado. É necessário que a função objetivo seja côncava (TIROLE, 1996 apud DEBACO; NETO, 2000), ou seja,

$$\partial^2 W_i^* / \partial \beta_i^2 = 2\partial Y_{ni} / \partial \beta_i + \beta \partial^2 Y_{ni} / \partial \beta_i^2 < 0$$

Levando em consideração que existisse apenas um estado disposto a conceder incentivos fiscais para obtenção de novos investimentos, podemos representar a situação pela seguinte forma funcional para geração de renda nova:

$$Y_{n1} = k_1[\lambda_1 - c_1\beta_1 + c_2t_2]$$

$$Y_{n2} = k_2[\lambda_2 - c_1\beta_1 + c_2t_2]$$

Temos que o δ oferecido pelo estado 2 para que empresas se instalem em seu território é igual a zero e com isto temos $\beta_2 = T_2$. Os coeficientes c_1 e c_2 refere-se a sensibilidade dos investimentos à cobrança de impostos por parte dos estados. Entre os colchetes temos a rentabilidade do investimento, e podemos chamá-la de ψ .

O problema do estado é então determinar o nível de renúncia ótima, determinado o imposto efetivo, de modo a maximizar sua riqueza W_i . Assim,

$$\text{Max}_{\beta_1} W_1 = t_1 Y_{e1} + \beta_1 K_1 [\lambda_1 - c_1\beta_1 + c_2t_2] + T_1$$

A alíquota efetiva ótima é definida como sendo:

$$\beta_1^m = \lambda_1 + c_2t_2 / 2c_1 \quad (\text{condição de equilíbrio})$$

O modelo nos possibilita prever que a renúncia atrai investimentos, tal fato ocorre porque outro estado não reage, e perde investimentos que, de outra forma seriam realizados em seu território. Substituindo a condição de equilíbrio na função objetiva obtém-se o nível máximo de arrecadação que o estado pode obter concedendo incentivos:

$$W_1^{m1} = t_1 Y_{e1} + \frac{k_1}{c_1} \left[\frac{\lambda_1 + c_1 t_1}{2} \right] + T_1$$

2.4.3 Esquema de integração da fundamentação teórica

Diante da adequação da teoria do principal-agente ao problema da relação conflituosa entre o governo e as empresas, esta seção propõe um esquema conceitual com o objetivo de

integrar os aspectos considerados neste referencial teórico relacionando-o ao problema dessa dissertação.

Através do esquema montado na figura 2(2) procuramos representar alguns pressupostos para o problema enfocado nesta dissertação que são racionalidade dos jogadores e assimetria de informação que por sua vez vão influenciar nas estratégias do governo e nas estratégias da firma representativa, cujas funções utilidades são interdependentes.

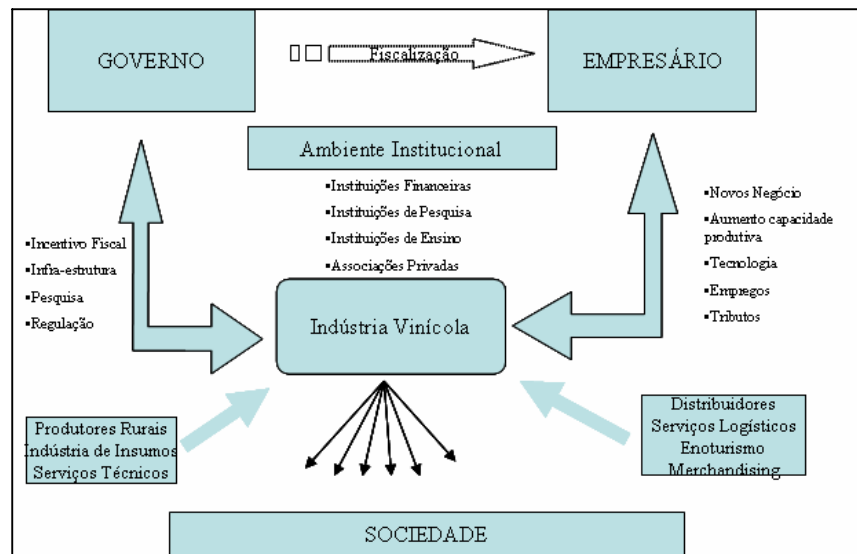


Figura 2(2) Relação Governo e Empresários para formação do Setor Vinícola.

Fonte: Elaboração própria.

No referencial teórico procuramos delinear o comportamento de uma firma representativa que pauta sua reação estimulada pelo lucro, associada a um comportamento oportunista em detrimento à utilidade do estado. Dado este conflito de interesses cabe ao governo (principal) desenhar mecanismos de incentivos que motivem as empresas a adotarem as ações desejadas.

Para isto buscamos no arcabouço acadêmico temas que fossem capazes de nos guiar em busca de um raciocínio lógico-científico. Começamos por entender como os tributos incidem sobre os contribuintes e seu “peso” para a sociedade com os estudos de Giambiagi e Além (2000) e Afonso *et all* (1998).

Utilizamos o modelo de Allingham e Sandmo (1972) como forma de demonstrar a maximização da utilidade da firma pelo lucro, levando sempre em consideração o fato da evasão fiscal como variável desta função. Foram levantados novos *insights* e novas variáveis sobre o modelo como o custo de ocultação e a provisão de bens públicos pelo governo (COWELL, 2003).

E ainda nos preocupamos em demonstrar a função utilidade do governo, através do modelo de Gibbons (1992) apresentado nos estudos de Debaco e Neto (2000), sobre captação de novos investimentos através de incentivos fiscais capazes de aumentar a utilidade do governo pelo aumento da arrecadação.

Este referencial nos possibilitará demonstrar que o Governo contribuiu para o setor de vinhos finos do Vale do São Francisco, mostrando que ele observa as restrições de participação e de compatibilidade de incentivos.

3 Metodologia

Neste capítulo apresentam-se os métodos, processos e técnicas utilizados na pesquisa que pelo seu caráter científico seguiram um procedimento racional e sistemático de forma a proporcionar respostas aos problemas enunciados.

3.1 Tipo de pesquisa

Basicamente, existem duas estratégias distintas para se tratar os problemas de pesquisa, a qualitativa e a quantitativa.

Conforme Godoy (1995),

(...) a pesquisa qualitativa ocupa um reconhecido lugar entre as várias possibilidades de se estudar os fenômenos que envolvem os seres humanos e suas intrincadas relações sociais, estabelecidas em diversos ambientes.

Na pesquisa qualitativa um fenômeno pode ser melhor compreendido no contexto em que ocorre e do qual é parte, devendo ser analisado de forma integrada, partindo de questões amplas que vão se aclarando no decorrer da investigação (GODOY, 1995).

Esta pesquisa possui um caráter qualitativo visto que nos permite, de forma geral, descrever a complexidade de determinado problema e a interação de certas variáveis, compreender e classificar os processos dinâmicos vividos por grupos sociais, contribuir no processo de mudança de dado grupo e possibilita, em maior nível de profundidade, o entendimento das particularidades do comportamento dos indivíduos (DIEH; TATIM, 2005).

Quanto ao tipo classifica-se esta pesquisa de acordo com a taxonomia apresentada por Vergara (1997), que as considerou sob dois critérios, quanto aos fins e quanto aos meios.

Quanto aos fins a pesquisa busca um caráter exploratório, visto que é realizado em área de pouco conhecimento acumulado e sistematizado. Este tipo de pesquisa tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema de pesquisa, com vistas a torná-lo mais explícito, servindo inclusive como estudo preliminar ou preparatório para outros tipos de pesquisa.

Conforme Tripodi, Felin e Meyer (1975) os estudos exploratórios têm por objetivo oferecer um quadro de referências para futuras aplicações e podem ser classificados em três tipos básicos: estudos que combinam características de exploração e descrição de um fenômeno, estudos que usam artifícios específicos para a coleta de dados na busca de idéias e estudos que envolvem a manipulação de variáveis independentes na demonstração da viabilidade de técnicas.

Diante do referencial acima, pode-se classificar a presente pesquisa como exploratória, porque tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito, e gerar conhecimento sobre os impactos das políticas públicas sobre o desenvolvimento da indústria vinícola do São Francisco.

Quanto aos meios o estudo basicamente fundamentar-se-á na investigação documental, que prevê a coleta de documentos diversos dos órgãos governamentais e dos agentes da indústria vinícola, e pela pesquisa bibliográfica caracterizada pelo estudo sistematizado de material publicado sobre o assunto, inclusive como forma de dar suporte teórico-metodológico. (VERGARA, 1997).

Em uma pesquisa exploratória, existem várias técnicas que podem ser adotadas. Dada a sua natureza, este estudo foi dividido em duas etapas, que se complementam: uma denominada fase preparatória, para a obtenção de dados e informações de fontes secundárias e de especialistas; e outra, destinada a formulação de modelos de exemplificação a fim de

representar as situações suscitadas no problema de pesquisa relacionadas à teoria do principal-agente.

3.2 Fase preparatória

Primeiro passo para execução desta dissertação foi definir a estratégia de pesquisa, que é o levantamento bibliográfico em conjunto com a análise documental. Depois deste ponto a pesquisa se dividiu em duas etapas complementares, uma pesquisa de dados e informações em fontes secundárias com o objetivo de melhor entender o segmento de vinhos finos e as características da região do São Francisco, e através de entrevistas com agentes relacionados a indústria do vinho para prover o pesquisador um maior nível de compreensão sobre o tema.

A pesquisa documental pode se revestir de um caráter inovador, trazendo contribuições importantes, pois o exame de tais materiais ainda não receberam um tratamento analítico, ou que podem ser reexaminados, buscando-se novas interpretações (GODOY, 1995).

Ainda segundo Godoy (1995) a palavra “documentos” deve ser entendida de uma forma ampla, incluindo tanto materiais escritos como jornais, revistas, diários, obras literárias, científicas e técnicas, cartas, memorandos e relatórios, como também as estatísticas (que produzem um registro ordenado e regular de vários aspectos da vida de determinada sociedade) e os elementos iconográficos como sinais, grafismo, imagens e filmes. Estes documentos são denominados “primários” quando produzidos por pessoa que vivenciou diretamente o evento que está sendo estudado, ou “secundário”, quando coletados por pessoa que não estava presente no momento da ocorrência.

Esta fase da pesquisa procurou abordar os diversos assuntos convergentes nesta dissertação, a região do vale do São Francisco, a Indústria de Vinho e a questão das políticas públicas, incluindo as questões tributárias.

Para tanto foram pesquisados:

- As características da indústria de vinhos finos no Brasil;
- Os tributos incidentes sobre a cadeia produtiva do vinho;
- Os fatores de crescimento e importância da região do São Francisco para Pernambuco e da Indústria de Vinho para o Vale do São Francisco;
- Identificação dos resultados do investimento do governo no Vale do São Francisco e como estes investimentos têm impactado na indústria vinícola.

Para execução desta fase foram consultadas várias fontes de evidências. Foi feito um levantamento bibliográfico dos estudos e das pesquisas realizados nessa área, em artigos especializados, dissertações, teses, livros, também foram pesquisados sites na internet de instituições especializadas em vinhos, tributação e políticas públicas. Nesta pesquisa também foi realizado um levantamento da legislação que trata da taxaço e normatizaço da produço e comercializaço do vinho e de seus derivados.

Destacam-se nesta fase os sites e e-mails recebidos com informações e estudos do IBRAVIN - Instituto Brasileiro do Vinho, UVIBRA – União Brasileira de Vitivinicultura, ABE – Associação Brasileira de Enologia, VALEXPORT – Associação dos Produtores e Exportadores de Hortigranjeiros e Derivados do Vale do São Francisco e da OIV – Organização Internacional da Uva e do Vinho.

Na outra linha de pesquisa, foram realizadas entrevistas com o objetivo de ampliar o conhecimento do campo a ser estudado, ao mesmo tempo, que guiaram o pesquisador na pesquisa documental. A amostra das entrevistas é de caráter limitado e foi escolhida por conveniência e julgamento, em função da possibilidade de contribuição para o trabalho.

Os dois entrevistados foram o Diretor da ADDIPER – Agência de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco, o Sr. Saulo Xavier e o Sr. José Gualberto de Freitas Almeida presidente da Valeexport, do Vinhovaf (Instituto dos Vinhos Finos do Vale do São Francisco) e também diretor da Vinícola do Vale do São Francisco, produtora dos vinhos Botticelli.

As entrevistas foram marcadas antecipadamente por telefone e executadas pelo pesquisador nos escritórios dos respectivos entrevistados, duraram em torno de 30 minutos, como a entrevistas tinham cunho de guiar o pesquisador em seus estudos bibliográficos foi utilizado uma entrevista não diretiva, que permite ao entrevistado desenvolver suas opiniões e informações de maneira que ele estimar conveniente (RICHARDSON, 1989).

3.3 Identificação dos fatores de restrição

A análise da presente pesquisa enfatiza a relação entre a indústria vinícola do Vale do São Francisco e o Governo do Estado de Pernambuco tendo como cerne da questão o impacto das políticas públicas de tributação e infra-estrutura sobre o desempenho das empresas do setor.

O critério de seleção foi baseado no crescimento econômico da Região do São Francisco que impulsionada por grandes projetos de irrigação, públicos e privados, propiciaram o desenvolvimento da fruticultura na região e criaram um ambiente institucional capaz de gerar condições para a construção de economias externas dinâmicas. (MIRANDA, 2003A).

Esta fase da pesquisa pautou-se pelo estudo das utilidades dos agentes envolvidos, o governo através de seus órgãos (Principal) e as indústrias propensas investidoras no setor vinícola do Vale do São Francisco (Agentes).

Foi realizado um levantamento bibliográfico utilizando os portais do *Proquest*, *Science Direct*, disponíveis no portal de periódicos da Capes, o portal da *National Bureau of Economic Reserch* (NBER), além de banco de teses da USP, UFRGS, UNICAMP e UFPE.

Os documentos coletados foram obtidos no portal do Governo do Estado de Pernambuco, bem como em portais especializados no fornecimento de informações sobre legislação tributária (e.g. *Fiscosoft* e *Tributário.net*), com o fim de se pesquisar as características tributárias do setor vinícola e as diversos programas de incentivos tributários ao setor.

Efetuada a análise e síntese do material coletado e elaborado o referencial teórico foram selecionados as variáveis relevantes para a modelagem das funções utilidades que tiveram por base o arcabouço da teoria do principal-agente, tais como os apresentados nos modelos de Allingham e Sandmo (1972), Reinganum e Wilde (1985), (COWELL, 2003) e Gibbons (1992 apud DEBACO; NETO, 2000)

Selecionadas as variáveis, será observado através do estudo bibliográfico se o Governo de Pernambuco através de suas ações tem observado as restrições de participação e de compatibilidade de incentivos levando em consideração as variáveis da função utilidade das empresas (agentes), de forma a integrar o problema da pesquisa ao referencial teórico, tendo em vista que o principal deseja escolher uma função que maximize sua utilidade, estando sujeita as restrições impostas pelo comportamento otimizador do agente.

4 Indústria nacional de vinhos

O Brasil é um país de pouca tradição em vinhos no contexto mundial, tendo como base o Estado do Rio Grande do Sul, maior produtor nacional. A instalação desta indústria na região deve-se a questões climáticas e culturais dos europeus que a colonizaram, sobretudo os italianos. (HOFFMANN, 2006).

Segundo dados da Organisation Internationale de La Vigne et du Vin (OIV), que é uma organização intergovernamental com o objetivo de regular as normas internacionais de produção e de contribuir para a harmonização internacional das práticas e das normas existentes, o Brasil ocupava no ano de 2003 a 17ª (décima sétima) colocação mundial na produção de vinho, com uma produção seis vezes menor que a média europeia, ver tabela 2(4).

Tabela 3(4) – Produção Mundial de Vinhos

Ano	2003	2002	2001	2000	1999
País					
França	46.360	50.353	53.389	57.541	60.535
Itália	44.086	44.604	52.293	51.620	56.454
Espanha	42.802	33.478	30.500	41.692	33.723
Estados Unidos	20.770	20.300	19.200	21.500	19.050
Argentina	13.225	12.695	15.835	12.537	15.888
China	11.600	11.200	10.800	10.500	10.261
Austrália	10.194	11.509	10.347	8.064	8.511
África do Sul	8.853	7.189	6.471	6.949	7.968
Alemanha	8.191	9.885	8.891	9.852	12.123
Portugal	7.340	6.677	7.789	6.710	7.844
Chile	6.682	5.623	5.658	6.674	4.807
Romênia	5.555	5.461	5.090	5.456	6.054
Rússia	4.530	4.060	3.430	3.050	2.560
Hungria	3.880	3.333	5.514	4.299	3.339
Grécia	3.799	3.085	3.477	3.558	3.680
Moldávia	3.215	2.251	1.224	2.500	1.332
Brasil	2.620	3.212	2.968	3.638	3.116

Fonte: Adaptado OIV

A baixa produção nacional pode ser relacionada ao baixo consumo per capita anual que no ano de 2003 foi de apenas 1,7 litros, enquanto que os franceses, maiores produtores

mundiais, chegaram a consumir 55,4 litros por ano. No caso de nossos vizinhos sul-americanos a Argentina tem o maior consumo per capita com 32,1 litros consumidos seguida pelo Chile com 16,1 litros. (OIV).

É importante ressaltar que o consumo médio de vinho no mundo vem diminuindo ao longo dos anos. Alguns autores explicam este fato pela substituição de vinhos comuns, bebidos em grandes quantidades devido a hábitos culturais e alimentares, pelos vinhos de melhor qualidade, chamados vinhos finos, bebidos em menor quantidade por apreciadores ou em eventos comemorativos (Rosa e Simões, 2004, p.71-72), conforme corrobora (TERUCHKIN, 2004, p. 123).

As mudanças ocorridas nos mercados de vinhos devem-se a alterações na demanda, sobretudo com a crescente urbanização e a maior participação da mulher no mercado de trabalho e suas conseqüências em termos de alteração do tipo e do local das refeições. (TERUCHKIN, 2004, p. 123).

Esta diferenciação entre vinho comum ou vinho de mesa, e o vinho de qualidade é uma simplificação devido a enorme diversidade dos tipos de vinhos e da multiplicidade das legislações nacionais (Rosa e Simões, 2004).

No presente trabalho, buscaremos especificar melhor a classe de vinhos finos, visto ser o principal produto da indústria vinícola do Vale do São Francisco cerne de nosso estudo. Para isto utilizaremos a definição contida na Lei 7678/98 que define vinho fino, como:

“§ 2o Vinho fino é o vinho de teor alcoólico de 8,6% (oito inteiros e seis décimos por cento) a 14% (catorze por cento) em volume, elaborado mediante processos tecnológicos adequados que assegurem a otimização de suas características sensoriais e exclusivamente de variedades *Vitis vinífera* do grupo Nobres, a serem definidas em regulamento”. (Lei 7678/98).

Todo vinho fino necessariamente tem que ser produzido a base de uvas viníferas, que são características da Europa e que apresentam um conjunto de características próprias, mas nem todos os vinhos produzidos com uvas viníferas podem ser caracterizados como vinho fino. (TERUCHKIN, 2004, p. 111).

A lei nº. 7678/98, conhecida como a “lei do vinho”, foi regulamentada em 08 de março de 1990 pelo decreto nº. 99.066 que dispõe sobre a produção, circulação e

comercialização da uva, do vinho e de seus respectivos derivados, como também sobre os padrões de identidade e qualidade que foram estabelecidos pela Secretária de Inspeção de produto Vegetal (SIPV) do Ministério da Agricultura.

A “lei do vinho” alterada pela Lei 10.970 de 12 de Novembro de 2004, classifica os vinhos quanto à classe da seguinte forma: de mesa, leve, fino, espumante, frisante, gaseificado, licoroso e composto. Cada classe respeita dados técnicos definidos por regulamento.

A escolha da matéria-prima para fabricação do vinho juntamente com o investimento em técnicas modernas de fabricação está diretamente relacionada à qualidade do vinho produzido. No caso dos vinhos finos o custo de produzir a uva européia é onerado devido à ingrata relação entre produtividade e qualidade, ou seja, é necessário que os produtores eliminem parte dos frutos para que os remanescentes atinjam as características necessárias para um bom vinho, que conseqüentemente atingirá melhores preços de comercialização (TERUCHKIN, 2004, p. 112).

Outra diferenciação que precisa ser evidenciada no contexto nacional é o conceito de vinho jovem, que são os vinhos característicos das regiões da Califórnia, Chile, Argentina, Uruguai, Brasil, África do Sul, Austrália, Nova Zelândia e regiões emergentes da Europa. Estas regiões apesar de plantarem cepas similares às regiões vinícolas mais tradicionais da Europa, têm como diferenciação um processo de produção mais moderno, pautado na mecanização, focado na variedade das uvas e suas características, o que permite produzir vinhos frutados, jovens (sem necessidade de envelhecimento) que estão mais afinados com o paladar mundial globalizado (GOLLO, 2006).

O Rio Grande do Sul desponta, ao nível nacional, como o maior produtor de vinho, entretanto 83,26% de sua produção é de vinho de mesa, considerado de menor qualidade.

Tabela 4(4) – Produção de vinhos, sucos e derivados do Rio Grande do Sul, em litros – 2003/2005

PRODUTO	2003	2004	2005
Vinho de mesa	202.545.724	312.549.281	226.080.432
Tinto	155.513.687	251.979.739	180.698.666
Branco	40.861.639	51.497.025	39.212.146
Rosado	6.170.398	8.072.517	6.169.620
Vinho fino	29.551.457	43.084.644	45.453.898
Tinto	15.357.576	23.160.118	25.409.805
Branco	14.058.481	19.887.747	20.012.363
Suco de uvas simples	4.659.258	6.200.037	9.798.024
Suco concentrado*	55.241.820	89.390.375	97.566.220
Outros derivados	20.741.475	21.693.858	23.549.751
TOTAL	312.819.734	472.918.195	402.448.325

Fonte: Uvibra e Ibravin (adaptado Anuário brasileiro da uva e do vinho, 2006).

* Transformados em litros de suco simples.

4.1 Importação e exportação

A posição do Brasil no mercado vitivinícola internacional é deficitária quanto à balança comercial. Em 2005 a participação de vinhos importados em relação aos vinhos finos comercializados no país representou 60,15% do total consumido no mercado interno, estes percentuais se devem à abertura do mercado e mudança da política cambial no Brasil. (ANUÁRIO BRASILEIRO DA UVA E DO VINHO, 2006), ver tabela 4(4). Outra questão é a carga tributária que incide sobre os vinhos nacionais se tornando um dos entraves mais críticos à competitividade do setor vitivinícola brasileiro. (GOLLO, 2006)

Tabela 5(4) – Participação das importações de vinhos finos comercializados no Brasil – 2000/2005 em mil litros

ANO/PRODUTO	2001	2002	2003	2004*	2005*
NACIONAL	28.702	25.439	23.211	21.864	23.556
IMPORTADO	28.015	24.184	26.799	36.070	37.495
TOTAL VINÍFERAS	56.717	49.623	50.010	57.934	61.051
PARTICIPAÇÃO IMPORTADOS%	49,4	48,7	61,42	62,3	60,15

Fonte: Uvibra e Ibravin (adaptado Anuário brasileiro da uva e do vinho, 2006).

*Foram estimados 2 milhões de litros de vinhos finos produzidos e comercializados pelos Estados de Pernambuco e Santa Catarina.

**Foram estimados 3 milhões de litros de vinhos finos produzidos e comercializados pelos Estados de Pernambuco e Santa Catarina.

Os produtos nacionais estão se preparando para ingressar em novos mercados no exterior, através do desenvolvimento de novas regiões para produção de vinhos finos no Rio Grande do Sul e no Nordeste do Brasil, especificamente no Vale do São Francisco, que estão em busca de novos padrões de qualidade para fortalecimento de uma identidade regional e nacional do vinho brasileiro.

A certificação do Vale dos Vinhedos como indicação de procedência (selo de qualidade reconhecido internacionalmente), a elaboração de um planejamento estratégico do setor, denominado Plano Visão 2025 e a criação de consórcios para exportação são exemplos de ações concretas e focadas na busca da competitividade dos produtos nacionais.

O Brasil tem no Paraguai, Japão e Estados Unidos seus principais parceiros importadores de vinho, enquanto que Itália, Argentina e Chile se destacam como principais exportadores de vinhos para o Brasil, conforme pode ser visto nas Tabelas 6(4) e 7(4), respectivamente.

Tabela 6(4) – Exportações brasileiras, outros vinhos, mostos de uva, ferm. imp. por adição álcool. (NCM 2204.2100 e 2204.2900) 2001/2004.

Países	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Paraguai	4.798.797	2.013.803	1.121.672	2.108.658	1.967.909	1.947.106
Japão	347.523	135.602	166.028	426.482	561.411	325.031
Finlândia	31.176	23.328	17.496	16.335	16.830	11.088
USA	3.576	6.800	25.467	98.265	338.497	392.590
Uruguai	13.564	27.350	12.250	1.296	-	1.008

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. (AliceWeb)

Tabela 7(4) – Importações brasileiras, outros vinhos, mostos de uva, ferm. imp. por adição álcool. (NCM 2204.2100 e 2204.2900) 2001/2004.

Países	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Argentina	5.160.203	6.200.375	7.955.549	11.134.141	11.647.128	15.194.205
Chile	2.585.537	3.867.336	5.720.024	10.202.602	10.845.213	11.939.727
Itália	8.113.437	5.878.925	5.237.027	6.190.395	5.994.200	7.983.641
Portugal	5.225.372	3.047.860	3.344.190	4.151.101	5.182.827	5.936.299
França	3.118.460	2.355.088	1.958.362	2.092.261	1.671.209	2.561.966

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. (AliceWeb)

4.2 O Vale do São Francisco

O vale do São Francisco difere da paisagem árida do nordeste brasileiro como “pólos dinâmicos” com efeitos destoantes com o cenário geral de estagnação e miséria (LIMA, 94). O sucesso de desenvolvimento alcançado por produtores no Vale do São Francisco deve-se, além dos incentivos públicos e privados, a características únicas da região.

O rio São Francisco principal responsável pelo abastecimento de água para os projetos de irrigação tem uma extensão de 2.700 km entre a nascente na Serra da Canastra em Minas Gerais e a foz no Oceano Atlântico, entre os Estados de Alagoas e Sergipe. Considerada de ótima qualidade para a irrigação a água do São Francisco foi classificada como C1S1, segundo o método do Laboratório de salinidade do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, o que quer dizer que a água possui baixa condutividade elétrica e baixa relação de absorção de sódio, de forma que não provoca a salinização e a sodificação do solo (LINS, 1995).

O clima na região é caracterizado por baixo índice de nebulosidade e conseqüentemente uma grande incidência de radiação solar. A pluviosidade também é bastante característica da região, onde os períodos de seca são bem marcados, apresentando maiores níveis de precipitação na foz do rio (LINS, 1995).

O vale do São Francisco, com seus 64 milhões de ha, possui cerca de 35,5 milhões de ha agricultáveis e 456 mil ha indicados para pastagens. Da área agricultável, 19 milhões são mais favoráveis, sendo que apenas 8 milhões de ha têm fácil acesso à água. (CODEVASF, 2005).

Quanto à qualidade do solo, na região do sub-médio São Francisco, até o município de Santa Maria da Boa Vista/PE, pela margem esquerda, e Juazeiro/BA, encontra-se predominantemente solos com boas características agrícolas, ricos em latossolos e podzólicos.

4.2.1 Sub-médio São Francisco

Especificamente, nosso estudo abrangerá a região conhecida como Sub-médio São Francisco, que abrange áreas dos Estados da Bahia e Pernambuco. Estende-se de Remanso até a cidade de Paulo Afonso (BA), e inclui as sub-bacias dos rios Pajeú, Tourão e Vargem, além da sub-bacia do rio Moxotó, último afluente da margem esquerda.

A precipitação média anual chega a 350 mm na região de Juazeiro/Petrolina e a máxima é de 800 mm, nas serras divisórias com o Ceará. A temperatura média anual é de 27 °C; a evaporação é da ordem de 3.000 mm anuais e o clima é tipicamente semi-árido. A caatinga predomina em quase toda a área. As principais cidades são: Juazeiro e Paulo Afonso, na Bahia; e Petrolina, Ouricuri e Serra Talhada, em Pernambuco. (CODEVASF, 2005).

Características geográficas da região vão ser fundamentais para entender melhor as condições de produção das uvas, ativo específico na produção de vinho.

4.2.2 Desenvolvimento agroindustrial

O desenvolvimento do Sub-médio São Francisco iniciou-se na década de 50 com a criação da SUDENE (Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste) e da CVSF (Comissão do Vale do São Francisco) que desenvolveram os primeiros estudos dos recursos naturais e agrônômicos com projetos pilotos de irrigação, além da ampliação da infraestrutura local (SILVA, 2001).

A partir de 1980 as políticas públicas se voltaram para o desenvolvimento agroindustrial, utilizado incentivos e financiamentos do FINOR (Fundo de Investimento do Nordeste) e FNE (Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste), que contribuiu para atração de grandes empresas e projetos na indústria de beneficiamento de produtos agrícolas

irrigados, especialmente tomate e frutas. Também se instalaram na região indústrias de produção de insumos e equipamentos para o setor agrícola local (LIMA, 1994).

Na década de 80 com o desenvolvimento de novos perímetros de irrigação houve uma mudança no perfil da produção da região e na pauta dos produtos cultivados pelos pequenos produtores que passaram a se dedicar à produção de culturas de ciclo curto, como é o caso do tomate. Entretanto o vale do São Francisco foi afetado pelo agravamento do quadro macroeconômico do país e pela instabilidade das políticas agrícolas, estas dificuldades impuseram aos produtores da região projetos que maximizassem os lucros por hectare, eliminando a agricultura de ciclo curto - tomate, cebola, melancia, melão – que constituíam a base dos pequenos produtores. A migração destas culturas para o desenvolvimento da fruticultura causou um processo de diferenciação e exclusão de agricultores, resultando numa seleção natural baseada na capacidade técnica e de investimento na atividade frutícola (SILVA, 2001).

Desta forma se intensificou o nível de capitalização e de sofisticação tecnológica, a agricultura irrigada, voltada para fruticultura, principalmente produtos como a manga e a uva que têm ampliado suas vendas com abertura de novos mercados na Europa e nos Estados Unidos (LIMA, 94).

Apesar do setor não contar mais com as mesmas condições de políticas agrícolas dos anos setenta, despontou na região uma grande capacidade de organização de interesses privados, adotando estratégias de articulação e envolvimento com o Estado, o que permitiu manter incentivos direcionados especificamente para a região, além de contar com o câmbio defasado, os subsídios à exportação e outras formas de apoio político e institucional (SILVA, 2001).

A capacidade de associação de produtores de frutas na região do Sub-médio São Francisco, também pode ser considerado como fator de vantagem competitiva para a região

como um todo. Instituições como a Valexport, têm garantido a cooperação dos produtores e exportadores com instituições públicas como forma de desenvolver o potencial da região através de convênios que visam a qualidade, pesquisa e logística de escoamento da produção, assim como a promoção dos produtos da região no Brasil e no exterior.

Para ilustrar as etapas de evolução da fruticultura no Sub-médio São Francisco utilizaremos o quadro 1(4), adaptado de Silva, 2001.

Quadro 1(4) – Síntese das etapas de evolução da fruticultura no SMSF

PERÍODO Ano de inflexão	FATORES DETERMINANTES	
	Desencadeadores	Aceleradores
1950-1975 Os primeiros passos da fruticultura no SMSF	Ação do Estado em infra-estrutura de estrada, energia. Criação da CVSF, SUVALE e SUDENE. Empreendimentos pioneiros de fruticultura na região. Projetos-pilotos de irrigação.	Integração regional e nacional. Uso de moto-bombas e bombas elétricas. Estudos dos recursos naturais e agrônômicos. Efeito-demonstração dos projetos-piloto de irrigação.
1975	Investimentos do Estado na irrigação	Políticas Públicas
1975-1985 A constituição do pólo agroindustrial nos municípios Petrolina-PE e Juazeiro-BA e o início da fruticultura	Criação da CODEVASF. Implantação e operação de projetos públicos de irrigação. Instalação de agroindústrias. Empreendimentos pioneiros em vitivinicultura. Instalação dos primeiros projetos de fruticultura para exportação.	Participação iniciativa privada. Incentivos fiscais/financeiros da SUDENE e BNB. Políticas agrícolas nacional / setorial. Programas de desenvolvimento regional. Pesquisas da EMBRAPA.
1985	Exportação de frutas “in natura”	Ação da Valexport
1985-1994 A fruticultura e a formação de uma base exportadora no pólo Petrolina/Juazeiro	Infra-estrutura de irrigação. Criação da Valexport. Crise do Estado e do padrão de financiamento. Abertura comercial. Integração com mercados regional e nacional de frutas.	Incentivos à exportação. Crise da agricultura irrigada e do complexo agroindustrial. Papel da Cooperativa Cotia. Organização dos interesses privados.
1994	Plano de estabilização da economia	Aumento da demanda interna

	FATORES DETERMINANTES	
1994-1999	Crescimento do mercado interno de frutas frescas.	Crescimento da participação da pequena produção.
Consolidação do complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro	Especialização territorial em fruticultura.	Linhas de financiamentos do FNE, PRONAF, FAT.
	Crise de endividamento de grandes empresas.	Dificuldade paridade cambial.
	Emergência de novos atores sociais/formas de organização.	Criação do PADFIN.

Fonte: Adaptado de Silva, 2001

4.2.3 Introdução da indústria vinícola no Vale do São Francisco

As primeiras grandes empresas agrícolas que começaram a investir no Vale do São Francisco, ainda na década de 70, estavam voltadas para a produção de vinho e uva de mesa. Com incentivos da SUDENE e do BNB, a Fazenda Milano, localizada no município de Santa Maria da Boa Vista/PE, implantou o projeto da Vinícola do São Francisco, este foi o primeiro empreendimento que iria dar origem a mais nova região vitivinícola do país (SILVA, 2001).

Estes incentivos só foram possíveis graças a políticas de prioridade a agroindústria, que durante os anos 80 perdeu sua força, mantendo a indústria vinícola estagnada até o final dos anos 90, só reagindo no fim da década com a instalação de várias empresas, como a Vinícola Santa Maria e a Adega Bianchetti Tedesco Ltda., além da pioneira Fazenda Milano (SILVA, 2001).

Em 2003 a região já contava com 07 vinícolas implantadas e uma produção de 6 milhões de litros de vinho e espumante, graças a uma área de 600 hectares de uvas viníferas plantados. O faturamento desta indústria incluindo, também, derivados menos nobres como, vinagre e suco de uva girou em 2003 em torno de R\$ 50 milhões (ANUÁRIO BRASILEIRO DA UVA E VINHO, 2004).

A consolidação desta indústria numa região árida como o sertão nordestino, chega a causar perplexidade em produtores mais tradicionais, tornado-se a principal região vinícola tropical e a segunda maior produtora do Brasil (TERUCHKIN, 2004, p. 119).

O sucesso desta indústria esta ligado a diversos fatores, primeiro a perseverança dos pioneiros produtores de uva e vinho do Vale do São Francisco, segundo aos fatores geográficos da região que garante tempo bom o ano todo, água fresca em abundância, baixa umidade relativa do ar, dias quentes e noites frescas e chuvas raras e previsíveis, terceiro ponto, investimento em modernas técnicas de irrigação, desenvolvimento de cultivares adaptados, manejo que permite duas safras e meia por ano, controle sobre a qualidade de produção o que garante uma maior produtividade da terra e a existência de estoques reguladores que possam vir a suprir as necessidades da planta industrial (LINS, 1995) e permitem o perfeito controle do processo produtivo das uvas, proporcionando a obtenção de vinhos jovens (ANUÁRIO BRASILEIRO DA UVA E DO VINHO, 2004).

Outro ponto de grande importância é a rede de atores que se envolveram para fortalecimento do setor, incluindo as associações de caráter privado representando os empresários locais, que trabalhando junto aos órgãos públicos conseguiram gerar investimentos em infra-estrutura e pesquisa para o setor.

O crescimento da indústria vinícola da região tem características importantes, não só no ponto de vista econômico, como também no social. Com safras continuadas e irrigação controlada de forma artificial, cada hectare de uvas viníferas representa cinco empregos diretos o ano todo (ANUÁRIO BRASILEIRO DA UVA E DO VINHO, 2004). Também é uma atividade demandante de insumos variados, que poderão vir a ser produzidos localmente podendo adensar a cadeia de valor (LIMA, 2006).

5 A indústria do Vinho do Sol

Vinho do sol, sertanejo, vinho do São Francisco, vinho tropical, não importa a denominação dada ao vinho produzido na região do Sub-médio do Rio São Francisco o fato é que quebrou-se o paradigma de que só seria possível produzir vinho de qualidade nas regiões acima do paralelo 30, no Hemisfério Norte e abaixo do paralelo 30 no Hemisfério Sul (ANUÁRIO BRASILEIRO DA UVA E DO VINHO, 2006).

O Vale do São Francisco consolida-se como o segundo pólo produtor de vinhos finos do Brasil, com perspectivas de atingir a marca de 20% da produção brasileira no ano de 2006. Este desempenho só é possível, graças ao grande investimento em tecnologia e muita pesquisa, além das características geográficas locais. (JORNAL DO COMÉRCIO, 2006).

Este capítulo tem como objetivo desvendar as características da indústria vinícola do São Francisco delineando suas especificidades como forma de criar um alicerce para o modelo proposto.

5.1 A Cadeia produtiva do vinho no VSF

De caráter reduzido esta seção busca apenas pincelar sobre alguns aspectos da cadeia produtiva da indústria do vinho no Vale do São Francisco, visto não ser objetivo principal deste trabalho um mapeamento mais complexo, entretanto através de sua representação podemos melhor identificar seus aspectos e os agentes a ela relacionados.

A cadeia produtiva pode ser conceituada como um sistema constituído por um grande número de elementos e processos interligados e interativos, incluindo sistemas produtivos, fornecedores de insumos e serviços, indústrias de processamento e transformação, agentes de

distribuição e comercialização, que propiciam a oferta de bens e serviços aos consumidores finais (CASTRO, 2002). A cadeia produtiva do vinho pode ser representada como na figura 3(5) desenvolvido por Triches, Siman e Caldart (2004).

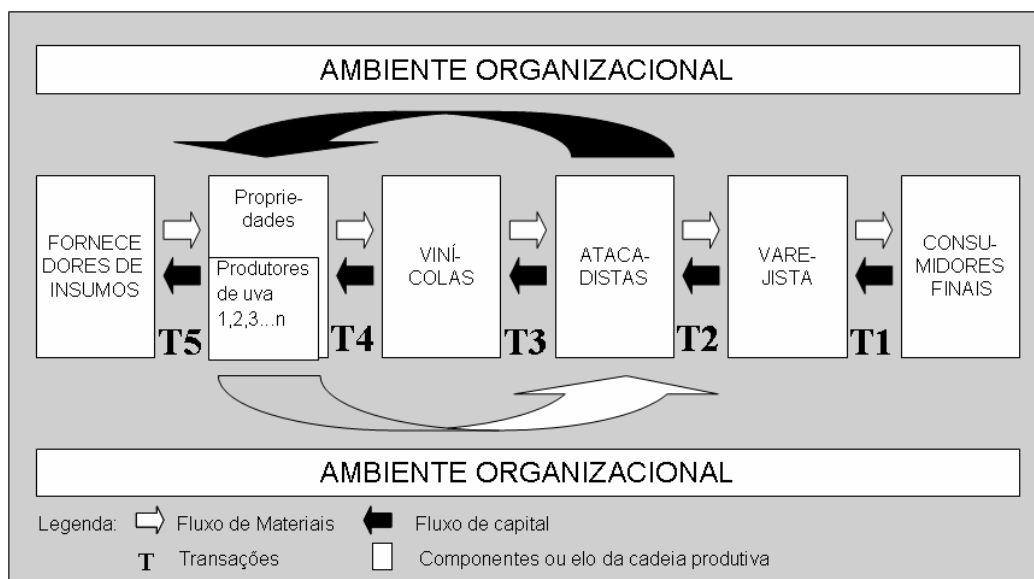


Figura 3(5) – Cadeia Produtiva da Uva e do Vinho

Fonte: Adaptado de Triches, Siman e Caldart, 2004.

Devido a grande dificuldade de responder as diversas restrições apresentadas pelo mercado, principalmente o mercado externo, as empresas passaram a manter um abrangente relacionamento interfirmas e interinstituições. Na década de 80 novas formas de análise passam a incluir em seus estudos aspectos relacionados à investigação das relações entre os diversos atores estabelecidos na cadeia produtiva, sendo a configuração técnica dos atores envolvidos na cadeia privilegiada por argumentos relacionados à complementariedade produtiva e, em alguns casos, ao espírito de cooperação (LACERDA E LACERDA, 2004).

Este tipo de associativismo foi conceituado por Lacerda e Lacerda (2004), como:

[...] um grupo de firmas interligadas e instituições associadas dispostas geograficamente próximas. Essas concentrações geográficas de firmas interligadas, produtoras de serviços ou produtos, congregam fornecedores especializados de insumos, provedores de serviços, infra-estrutura especializada, governo e instituições que oferecem treinamento, educação, informação, pesquisa e suporte técnico. Além de competir pelo mesmo mercado, também cooperam para aumentar a produtividade geral da comunidade na qual se inserem. Vale dizer, criam sinergias.

O conceito de cluster foi relacionado ao de cadeia produtiva, pois as condições atuais do complexo agroindustrial do Vale do São Francisco exploradas leva a crer que já se pode caracterizá-la como uma economia de aglomeração que tem como condicionantes de eficiência fatores como inovação tecnológica endógena (que surgem como resultado dos agentes produtivos para maximizarem seus lucros), capital humano (estoque de conhecimento dos agentes econômicos) e os arranjos institucionais (políticas governamentais e organização da sociedade civil) que passam a ser os provedores de um desenvolvimento da renda per capita em qualquer sistema econômico (CARVALHO, 2002).

Apresentaremos a seguir o modelo da cadeia produtiva do vinho, formulado por Lima (2006), ver figura 4(5).

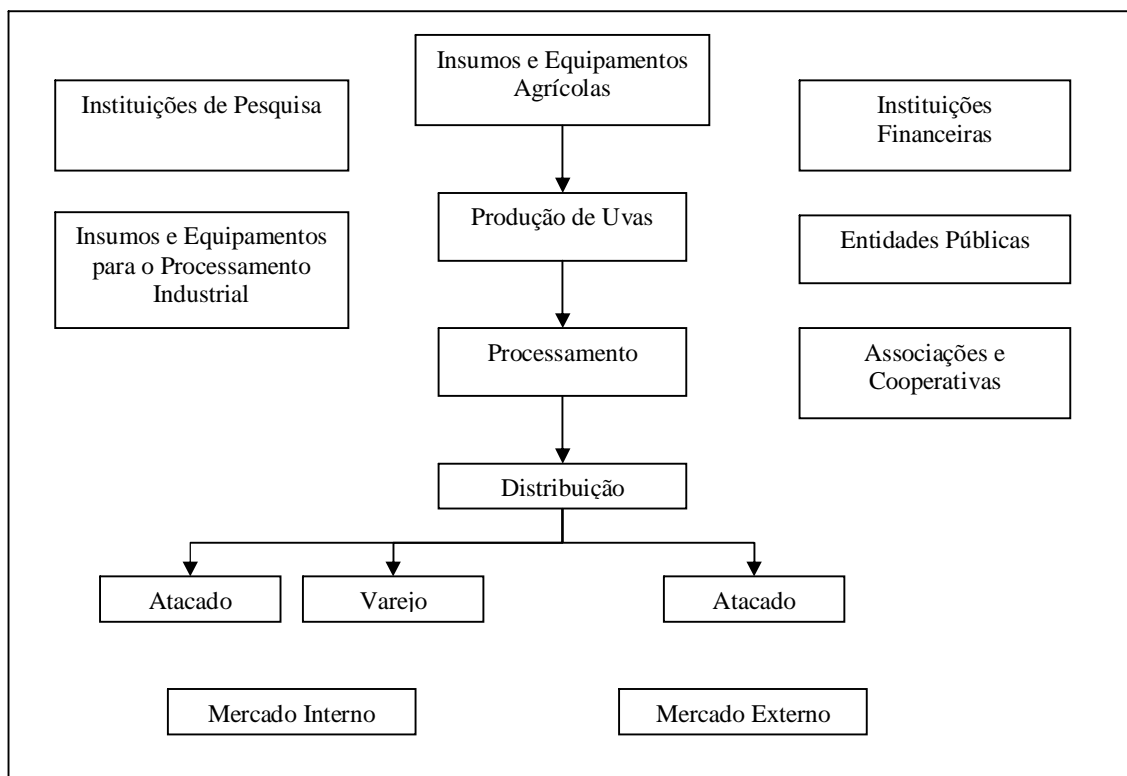


Figura 4(5) – Cadeia Produtiva do Vinho.

Fonte: Adaptada de Lima (2006).

Na ponta da cadeia produtiva do vinho temos um dos elos mais importantes que é a obtenção da uva, que se caracteriza por apresentar uma forte interação com os fatores naturais das regiões de produção e de suas características resultará um vinho próprio (GUERRA, 2003,

p.22). Neste elo da cadeia ainda tem importância o fornecimento de insumos e equipamentos de irrigação por gotejamento.

O elo referente à fabricação do vinho envolve equipamentos como prensas, desengaçadeiras, tanques, bombas centrifugas, filtros máquinas de enchimento, arrolhadeiras, etc. A indústria de vinho do Vale do São Francisco caracteriza-se por um alto grau de tecnologia comparando-se a países como Austrália e USA.

Após a fabricação o vinho é engarrafado, arrolhado e rotulado, enquanto os rótulos e as rolhas são provenientes de São Paulo, as garrafas de vidros são adquiridas da CIV – Companhia Industrial de Vinhos, localizada em Recife/PE. A comercialização é feita em caixas de papelão adquiridas em São Paulo ou no Recife (LIMA, 2006).

A distribuição do produto é realizada de forma indireta, ou seja, através de distribuidores e representantes que se encarregam de fazer o produto chegar aos pontos de venda como bares, restaurantes, supermercados e lojas especializadas. O problema logístico tem se tornado um dos entraves para a indústria de vinhos do Vale do São Francisco, visto a grande distância dos centros consumidores, o que onera ainda mais o produto (ANUÁRIO BRASILEIRO DA UVA E DO VINHO, 2004). O método de distribuição tem um papel estratégico, já que a produção é realizada em vinícolas de tamanho não muito elevado, num mercado onde a oferta se caracteriza como uma concorrência monopolística onde o produto apresenta diferenciações (LIMA, 2006).

5.2 Análise institucional

A década de 80 demarcou o surgimento da importância das instituições, o que renovou e recuperou o debate sobre o papel das instituições na sociedade. Estas instituições, embora,

autônomas e especializadas encontram-se inter-relacionadas, sendo a natureza desta relação tema central da sociologia clássica que busca definir que instituições são predominantes e como afetam ou modelam outras e os processos, condições ou fatores que determinam os padrões de influência ou dominância. (BORINELLI, 2002).

Entre as principais indagações dos institucionalistas está a estabilidade nas e entre as organizações (FACHIN e MENDONÇA, 2003 apud ROSA e COSER, 2001, p.3), de forma que a necessidade de sobrevivência, de reconhecimento e adaptabilidade aos interesses do ambiente, todos, estão ligados ao processo de institucionalização. (SELZNICK, 1971 apud ROSA E COSER, 2001, p.3).

Neste contexto o ambiente passa, além de destacar a presença de recursos humanos, materiais e econômicos os elementos culturais como valores, símbolos, mitos, sistemas de crenças e programas profissionais.

Através da abordagem institucional pode-se oferecer melhores explicações aos processos e relações sociais, por preocupar-se com o que há de cristalizado na sociedade em termos de valores, ações, padrões que são construídos e legitimados a partir das relações entre diversos atores organizacionais (ROSA e COSER, 2001, p.3). Em ambientes institucionalizados, o comportamento é mais estável e previsível, podendo estar economicamente associado à redução de custos derivados de incertezas nas relações entre atores, o que sob a perspectiva sociológica, consiste numa realidade socialmente construída que acaba aceita como verdade e possui legitimidade (BERGER e BERGER, 2002 apud ROSA e COSER, 2001, p.3).

A produção de vinho fino está ligada diretamente à qualidade, ou seja, está ligada a produção de um produto de maior valor agregado. No Brasil a indústria, apesar de algumas diferenças, basicamente têm como estratégia aumentar a produção de vinhos finos e melhorar a qualidade de seus produtos (TERUCHKIN, 2004).

Na Região do Vale do São Francisco não é diferente e existe toda uma rede de instituições trabalhando em conjunto em diversas áreas para melhorar a qualidade do vinho, inclusive buscando a “indicação de procedência”, que permitem utilizar as referências geográficas das áreas de produção de uvas e vinhos para diferenciar os produtos junto ao mercado consumidor e atribuir-lhes maior valor agregado.

5.2.1 Instituições da indústria do vinho do VSF

Nesta seção procuramos relacionar os diversos agentes governamentais, não-governamentais e empresas que estão incluídas no ambiente institucional da cadeia produtiva do vinho.

5.2.1.1 Valexport

A Valexport, associação criada em 1988 com o objetivo de representar os interesses dos empresários hortifrutigranjeiros da Região do Vale do São Francisco junto aos poderes públicos, nacionais ou internacionais, compreende um total de 55 associados, que perfazem aproximadamente 70% de toda produção frutícola do Vale e 80% de suas exportações. A união de tamanha representatividade é fundamental para obtenção de vantagens competitivas, desde que a confiança e reciprocidade entre os agentes sejam mantidas (VALEXPOR, 2005).

A Valexport através de uma estrutura administrativa funcional e dinâmica busca garantir conquistas representativas para toda a região, inclusive para a sociedade, através de

Câmaras Setoriais, grupos formados por associados com interesses específicos. Segundo seu estatuto busca estabelecer uma política de fruticultura com as seguintes metas:

- a) Fortalecimento das exportações;
- b) Incremento à pesquisa de fruticultura irrigada;
- c) Adequação de infra-estrutura portuária e aeroportuária com especialização para operações com frutas;
- d) Integração da fruticultura ao nível país.

Cada Câmara Setorial possui compromissos e objetivos comuns e atuam de maneira pró-ativa através de uma estrutura administrativa desburocratizada. Uma das principais Câmaras Setoriais é o Grupo do Vinho do Vale (GVV), criado em 1999 e é formado pelas vinícolas da região do Vale do São Francisco que buscam a excelência nas técnicas de produção, comercialização e pesquisa para qualidade e produtividade.

Nestes últimos anos a Valeexport tem alcançado de forma satisfatória seus objetivos, conquistando visibilidade e credibilidade para representar os interesses de seus associados perante a comunidade. Isto se torna claro ao analisarmos a grande quantidade de parcerias técnicas e financeiras com diversos órgãos federais e estaduais que garantiram o desenvolvimento de tecnologia para o aperfeiçoamento dos produtos produzidos e comercializados no Vale do São Francisco.

Entre seus principais parceiros estão a Embrapa, o IPA, o ITEP, o Sebrae, Ministério da Agricultura, CNPq, entre outros.

5.2.1.2 Instituto do Vinho do Vale do São Francisco - VINHOVASF

O Instituto do vinho do Vale do São Francisco (VINHOVASF) é uma associação civil qualificada com Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP e foi

qualificada pelo Governo de Pernambuco para exercer a promoção e ordenamento institucional da cadeia produtiva de vitivinícola, a padronização, o aperfeiçoamento dos vinhos e outros derivados da uva; a educação, pesquisa, desenvolvimento tecnológico, inovação, preservação do meio ambiente, promoção do desenvolvimento sustentável, o desenvolvimento econômico e social, a promoção de cultura, defesa e conservação do meio ambiente e do patrimônio histórico e artístico da cadeia produtiva de vitivinícola da região do Vale do Rio São Francisco, conforme o Decreto Nº 29.287, de 07 de junho de 2006.

Uma das principais funções do VINHOVASF será gerir o Centro Tecnológico da Uva e do Vinho, que prevê a instalação de uma vinícola piloto, a qual vai integrar inovação tecnológica, educação profissional e empreendedorismo, com o apoio de diversos parceiros públicos e privados.

5.2.1.3 Centro Tecnológico da Uva e do Vinho

O Centro de Tecnologia da Uva e do Vinho faz parte de um programa mais amplo desenvolvido pelo Governo do Estado de Pernambuco através de uma parceria entre secretarias e órgãos do Governo, entidades e empresas do setor produtivo, universidades e centros de pesquisa, agências de fomento, bancos de investimento e organizações não-governamentais (ONGs). Além disso, a participação do Governo Federal, através do Ministério de Ciência e Tecnologia e suas agências, tem sido fundamental na validação do modelo de gestão, bem como no seu financiamento parcial (ITEP, 2005), que tem como objetivo desenvolver diversas regiões do Estado de acordo com suas características e aptidões.

O Centro Tecnológico da Uva e do Vinho abrange os municípios de Petrolina, Lagoa Grande e Santa Maria da Boa Vista e é resultado de parceria entre governo estadual, do

FINEP - Financiadora de Estudos e Projetos, do Ministério da Ciência e Tecnologia, da Embrapa e da Associação Instituto de Tecnologia de Pernambuco (ITEP).

A unidade, resultado de investimentos de R\$ 4,5 milhões do governo estadual, promoverá a pesquisa de novas variedades de uvas adaptáveis à região, além de funcionar como espaço para capacitação de mão-de-obra e incentivo ao empreendedorismo - esta última ação com participação direta do Sebrae.

Para os produtores da região o Centro de Tecnologia será fundamental para indicar qual o tipo de uva se adapta melhor à região para que se possa planejar uma formatação dos padrões e características que vão basear a criação do selo próprio de indicação de procedência.

5.2.1.4 EMBRAPA

A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária - Embrapa, vinculada ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, criada em 26 de abril de 1973, tem como missão viabilizar soluções para o desenvolvimento sustentável do espaço rural, com foco no agronegócio, por meio da geração, adaptação e transferência de conhecimentos e tecnologias, em benefício dos diversos segmentos da sociedade brasileira (EMBRAPA, 2006).

No Vale do São Francisco atua principalmente através da Embrapa Semi-Árido que transformou incipientes expectativas sobre o potencial de desenvolvimento das áreas secas do Nordeste em programas de pesquisa e desenvolvimento consistentes e integrados a políticas de geração de emprego e renda dos governos municipais, estaduais e federal, e aos empreendimentos competitivos do agronegócio da região.

Um dos principais projetos da Embrapa Semi-Árido para indústria vinícola da região é a implantação do Laboratório de Enologia que é um dos mais modernos do país para pesquisa

com vinhos. Ainda está envolvida no projeto a Embrapa Uva e Vinho, localizada no Rio Grande do Sul que contribuirá com seu *know-how* no segmento.

O projeto prevê a pesquisa de novas cultivares de videira em parreiras na região e depois pesquisas sobre o processo de vinificação com o objetivo de avaliar o potencial enológico das variedades na região. O projeto é parte do Programa do Centro Tecnológico da Uva e do Vinho do Vale do São Francisco que, ao lado das pesquisas realizadas pelo Laboratório de Enologia, avançará suas atividades para as áreas de formação profissional.

5.2.1.5 Instituições de ensino

As instituições de ensino são de extrema importância como base para fortalecimento da cadeia produtiva, visto ser a responsável por criar e capacitar os recursos humanos necessários ao desenvolvimento da cadeia e por manter programas de pesquisas que colaborem com o processo de inovação tecnológica.

Em Petrolina os principais exemplos são os investimentos do Governo Federal no Centro Federal de Educação Tecnológica de Pernambuco (CEFET-Petrolina) que se originou da Escola Agrotécnica Federal Dom Avelar Brandão Vilela, que foi incorporada à unidade de ensino descentralizada do CEFET Pernambuco em Petrolina.

A instituição abrange a educação profissional nos níveis básico, técnico, tecnológico e licenciatura em dois centros, um com foco agrícola e outro com foco industrial. Entre os diversos cursos destaca-se o de Viticultura e Enologia.

Outra instituição relevante foi criada em 2002, a Fundação Universidade Federal do Vale do São Francisco (UNIVASF), que além dos cursos de graduação buscam uma proposta inovadora através dos Núcleos Temáticos Multidisciplinares que abordarão a formação

profissional dos cursos de graduação exercitando o envolvimento de professores e estudantes com as questões locais e regionais. Destacam-se cursos de Administração, Engenharia de Produção e de Engenharia Agrícola e Ambiental.

Diversas outras instituições de ensino superior têm contribuído para o desenvolvimento local da região como Faculdade de Formação de Professores de Petrolina - FPP/UPE, Faculdade de Ciências Aplicadas e Sociais de Petrolina – FACAPE.

5.2.1.6 Agências reguladoras

Entre as principais instituições reguladoras da indústria vinícola destacam-se o Ministério da Agricultura, o Governo do Estado de Pernambuco (especificamente em nosso estudo, visto que as vinícolas implantadas em solo baiano são de responsabilidade do governo estadual local) e o INMETRO.

As atribuições do Ministério da Agricultura estão determinadas no Decreto nº 99.066 de 08 de março de 1990, que regulamenta a Lei nº 7.678, de 08 de novembro de 1988, que dispõe sobre a produção circulação e comercialização de vinho e derivados do vinho e da uva.

Entre suas principais atribuições podemos citar:

- Registro e Classificação de produtos e Estabelecimentos;
- Estabelecer preceitos de identidade e qualidade;
- Inspeção, fiscalização e controle sanitário da produção até a comercialização;
- Análise do vinho nacional e estrangeiro;
- Propor o zoneamento da viticultura no País e o controle do plantio e da multiplicação de mudas;

O Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (INMETRO), órgão vinculado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e a Secretaria Executiva do Conselho Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade (CONMETRO), criada através da Lei ° 5.966, de 11 de dezembro de 1973, determina, entre outros pontos:

- Formular, coordenar e supervisionar a política nacional de metrologia, normalização e certificação da qualidade dos produtos industriais;
- Assegurar a uniformidade e a racionalização das unidades de medidas utilizadas no território nacional;
- Estabelecer normas referentes a materiais e produtos industriais;
- Fixar critérios e procedimentos para certificação de materiais e produtos industriais;
- Fixar critérios e procedimentos para aplicação de penalidades no caso de infração de dispositivo da legislação referente à metodologia, à normatização industrial, à certificação de qualidade a produtos industriais e aos atos normativos dela decorrente.

No Vale do São Francisco, especificamente o INMETRO, ainda participa como empresa responsável pela certificação do PIF – Programa Integrado de Frutas que tem como objetivo certificar um modelo que produz alimentos e outros produtos de alta qualidade mediante o uso racional de recursos naturais, tecnologias apropriadas e mecanismos reguladores, capazes de minimizar o uso de insumos poluentes, assegurando uma produção sustentável a preços competitivos, respeitando e preservando o meio ambiente (VALEEXPORT, 2005).

Já o Governo do Estado de Pernambuco através de programas de incentivos, de criação de infra-estrutura e de incentivo a organização social civil fomentada por órgãos públicos tem guiado o desenvolvimento da região, com destaque para a indústria vinícola.

No ano de 2006 foi criado o Instituto do Vinho do Vale do São Francisco (VINHOVASF), como “pedra fundamental” para identificação e implantações de culturas que possam garantir a região um selo de “indicação de procedência”.

O VinhovASF faz parte de um protocolo de intenções assinada entre o Estado e oito empresas do setor para criação de um pólo vitivinícola. O protocolo compreende um investimento de 39,7 milhões financiados pelo banco do Nordeste aliado a incentivos fiscais do Prodepe, em contra partida as empresas instaladas na região devem dar prioridade a contratação de pequenos produtores rurais.

A participação do Estado de Pernambuco ainda é um pouco tímida se comparada aos esforços do Estado do Rio Grande do Sul que tem investido em mecanismos de proteção e regulação do setor. Como alguns exemplos temos, a institucionalização de um cadastro vinícola, o lançamento de um Fundo de Desenvolvimento da Viticultura do Estado (FUNDOVITIS) e a criação do Programa de Reestruturação e Desenvolvimento da Viticultura do Rio Grande do Sul (PROVITIS), além de um maior incentivo a formação de associações de interesses de produtores do setor.

Além destes órgãos o mercado de vinho tem no consumidor um agente regulador importante visto que são considerados extremamente exigentes. Estas características têm contribuído cada vez mais para um controle de qualidade rígido dos produtos do Vale do São Francisco (LINS, 1995).

No Brasil a garantia de qualidade dos produtos vinícolas é atestada pelo Laboratório de Referência em Enologia (LAREN) localizado em Caxias do Sul, é o único atualmente que faz a análise dos vinhos (ANUÁRIO BRASILEIRO DA UVA E DO VINHO, 2006).

5.2.1.7 Vinícolas do Vale do São Francisco

A região do Vale do São Francisco é considerada uma das melhores do mundo para o plantio de uva, devido à baixa incidência de chuvas, que durante a colheita podem rachar e azedar a uva. O marco inicial da produção vinícola foi há 22 anos atrás, quando foi criada a Vinícola do São Francisco Ltda, que tinha sua produção focada na venda de vinho a granel para outras empresas.

Em 2005 a região respondia por aproximadamente 20% da produção brasileira de vinhos finos. Na região já existiam sete vinícolas instaladas produzindo vinhos de ótima qualidade e outras cinco já estavam previstas para começar a produzir. (BAHÉ, 2005).

Apesar do sucesso dos vinhos da região, o Vale do São Francisco ainda sofre bastante preconceito entre os especialistas e enólogos, pois se encontra fora da região situada entre os paralelos 30 e 50 graus norte e entre os 28 e 42 graus latitude sul, consideradas as regiões adequadas para produção de vinhos e onde são produzidos grandes nomes. O Sub-médio São Francisco está a aproximadamente entre os 08 e 09 graus latitude sul e 38 e 40 graus longitude oeste de Greenwich. (LINS, 1995).

5.2.1.7.1 Botticelli

A Vinícola Milano, sucessora da Vinícola do São Francisco Ltda., de Santa Maria da Boa Vista (PE), foi pioneira na produção de vinhos do pólo vitivinícola do Vale do São Francisco, a empresa começou a fabricar vinhos em 1984 vendido a granel, para ser comercializado sob o rótulo da Maison Forestier do Rio Grande do Sul (LINS, 1995), com o fim do contrato a vinícola passou a envazar os produtos com marca própria, primeiro o vinho Milano e depois o Vinho Botticelli. Em 2005 engarrafou 1,2 milhões de litros de vinhos finos

dos tipos: Cabernet Sauvignon, Petit Syrah, Chenin Blanc e Moscato Canelli, além do espumante. Seus produtos são vendidos no Rio de Janeiro, em São Paulo, Brasília e no Nordeste (BOTTICELLI, 2006).

A vinícola exporta 5% da sua produção para Alemanha e Dinamarca e está em negociação com os Estados Unidos. Com planos de aumentar sua produção a vinícola pretende estender sua área plantada, de 100 para 140 hectares de uva, e alcançar produção de 2,4 milhões de litros no próximo ano (BOTTICELLI, 2006).

5.2.1.7.2 Grupo Garziera

A Vinícola Lagoa Grande é abastecida pelas uvas colhidas na Fazenda Garibaldina, em Lagoa Grande (PE). Fundada pelo Sr. Garziera que chegou ao Vale São Francisco em 1978, para trabalhar na projeto da Fazenda Milano, fabricante da marca Botticelli. Ele foi o responsável pela introdução de mais de 30 variedades de uvas européias na região, a partir de mudas trazidas dos viveiros do Rio Grande do Sul.

O Grupo é responsável pela fabricação das marcas Garziera e Carrancas do São Francisco produtos que são comercializados em São Paulo, Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul, por meio da Select Comércio Internacional Ltda., representante de Bento Gonçalves no Rio Grande do Sul (GARZIERA, 2006)..

5.2.1.7.3 Vitivinícola Santa Maria S/A

A ViniBrasil é o resultado da associação da vinícola portuguesa Dão Sul e a Expand Importadora, uma das maiores empresas brasileiras de comercialização de vinhos. O grupo adquiriu da Família Raymundo da Fonte o controle da tradicional Vinícola Santa Maria que

há 20 anos controlava os negócios. Localizada em Lagoa Grande/PE, a vinícola produziu cerca de 1 milhão de garrafas no ano de 2005 e tem planos de dobrar a produção em 2006, com projeto de em cinco anos chegar a 5 milhões de garrafas. Os vinhos já estão em 17 países da Europa, incluindo França, Itália, Portugal e ainda nos Estados Unidos e agora Japão. O projeto é exportar 40% da produção. (NEVES,2005).

5.2.1.7.4 Chateaux Ducos

Instalada na cidade de Lagoa Grande/PE a Ducos Vinícola Comércio Imp. E Exp. Ltda é proveniente do investimento do francês Jean Denis Ducos tradicional vinicultor de Médoc, no norte de Bordeaux na França.

Em 2001 o grupo investiu R\$ 1 milhão na aquisição de uma fazenda de 125ha e na implantação do projeto vinícola, batizado de Chateaux Ducos. O vinho teve sua primeira safra produzida em 2002 que resultaram numa produção de três mil garrafas. São cultivadas na propriedade quatro variedades de uvas que as engarrafa sob o rótulo Chateaux: cabernet sauvignon, tannat, alicante bouchet e shiraz (ADDIPER, 2005).

O objetivo da empresa é chegar à marca de 60 mil litros de vinho por safra sem se separar das técnicas artesanais de produção, característica peculiar da empresa (Addiper, 2005).

5.2.1.7.5 Adega Bianchetti Tedesco Ltda

Fundada pelo casal de enólogos Ineldo e Izanete Tedesco que desenvolveram os vinhos Bianchetti Tedesco e, já lançaram no mercado quatro variedades: originária da Grécia;

um tinto leve suave, com mescla de uvas tintas; sauvignon blanc, nativa da França; e cabernet sauvignon, considerada a mais nobre variedade de uva tinta do mundo e originária da região de Bordeaux (LAERTE, 2003).

O casal começou a investir no projeto quando trabalhava para a Fazenda Milano e começou investindo num primeiro lote de cinco hectares prevendo um aumento da área plantada para 23 hectares num investimento de R\$ 265 mil. A produção dos cinco hectares chega a 100 mil litros por ano (LAERTE, 2003).

5.2.1.7.6 Bella Fruta do Vale

Proveniente do Rio Grande do Sul o Grupo Bella Fruta do Vale investiu cerca de R\$ 300 mil em aérea industrial e na substituição de uva de mesa por uva para vinho em 12 dos 70 ha. já plantados. O projeto prevê um investimento de R\$ 10 milhões, calculando uma produção anual de 8,7 milhões de litros de vinho e a contratação de cerca de 600 trabalhadores. A fábrica já iniciou as atividades e pretende em breve exportar 10% de sua produção.

O grupo comercializa seus produtos através das marcas, Vinhos do Vale e também o Vinho Cave do Sol produzido pela Vitivinícola Vale do Sol empresa do mesmo grupo (LIMA, 2006).

5.2.1.7.7 Miolo

Tradicional grupo produtor de vinho no Rio Grande do Sul, o Grupo Miolo adquiriu em Casa Nova/Ba a Fazenda Ouro Verde onde já existia uma vinícola que foi totalmente

reformada e ampliada para atingir uma capacidade operacional de um milhão de litros/ano e, prevê para 2012, quatro milhões de litros/ ano (MIOLO, 2006).

Iniciado em 2002 o projeto começou com o plantio de novos vinhedos em uma área de 50 hectares e contempla a instalação de 50 ha. por ano, atingindo em oito anos um total de 400 ha..

O Grupo produz na região as variedades shiraz, cabernet sauvignon, moscatéis e outras que estão em estudo, e comercializa seus produtos com a marca Miolo Terranova. O principal produto atualmente é o Moscatel espumante, mas a empresa também elabora os vinhos: Shiraz, Cabernet/Shiraz, Muskadel e Late Harvest (MIOLO, 2006).

5.3 Questão tributária

A cadeia produtiva do vinho no Vale do São Francisco ainda precisa superar diversos gargalos para se estabelecer definitivamente no cenário nacional. Lima (2006) cita uma deficiência na comercialização do produto que precisa de uma maior dinamização através de ampliação do mercado e de campanhas de marketing para que os produtores possam ter mais condições de barganha com os distribuidores e supermercados. O problema logístico de distribuição também é bastante abordado (LIMA, 2006; ANUÁRIO BRASILEIRO DA UVA E VINHO, 2005), sem falar na grande questão do momento que é a necessidade de certificar a região com o selo de indicação de procedência que garanta produtos de qualidade com maior valor agregado, foco de grande parte dos investimentos e pesquisas.

Uma questão que incide não apenas na indústria vinícola do São Francisco, como em toda indústria nacional de uma forma geral é o impacto dos tributos sobre os produtos brasileiros. A questão tributária traz graves implicações para a competitividade da cadeia

vinícola, pois encarece os produtos frente aos concorrentes importados no mercado interno e dificulta a exportação para o mercado externo (BRUCH E FENSTERSEIFER, 2005).

Podemos exemplificar na América Latina o caso do Chile que possui um sistema tributário simplificado, tendo em vista que em seu mercado interno o vinho é tributado pelo imposto sobre valor agregado – IVA, com alíquota de 19%, pelo imposto adicional às bebidas, com 15%, e pelo imposto de renda, com alíquota de 17%. Quanto a exportação o produto é isento do imposto adicional às bebidas, o exportador recebe créditos tributários pelo IVA pago, agregando apenas o Imposto de Renda. Na entrada no Brasil o vinho será taxado por ICMS, PIS, COFINS e IPI, ficando isento de outros impostos como as contribuições para a seguridade social e outros tributos que não incidem sobre produtos importados o que garante um preço muito mais competitivo que o vinho nacional (BRUCH E FENSTERSEIFER, 2005).

O resultado deste sistema desigual é que nos últimos três anos mais de 60% dos vinhos finos consumidos no Brasil foram importados, este número também pode ser explicado em parte pela valorização cambial do real frente ao dólar.

Para uma melhor análise do peso dos tributos no produto final ao consumidor, apresentamos na próxima seção um detalhado estudo para mensuração deste índice.

5.3.1 Apuração dos tributos

Esta seção é baseada no trabalho de Kelly L. Bruch e Jaime E. Fensterseifer apresentado no XLIII Congresso da SOBER em Ribeirão Preto em junho de 2005. O trabalho aborda com minúcias a carga tributária sobre o vinho no Rio Grande do Sul e São Paulo, e também será utilizado para confecção do Programa de Desenvolvimento Estratégico da

Vitivinicultura do Rio Grande do Sul – Visão 2025 que busca uma consonância e alinhamento com as mais recentes diretrizes governamentais de atuação em arranjos produtivos locais.

O método utilizado no trabalho para apurar os tributos divide-os em três bases de incidência: tributação sobre as vendas, tributação sobre custos e despesas e tributação sobre o lucro. Esta divisão pode ser compreendida através do Quadro 2(5) representada da seguinte forma:

Quadro 2(5) – Tributos segundo a base de incidência.

TIPO DE TRIBUTO	TRIBUTAÇÃO SOBRE A VENDA	TRIBUTAÇÃO SOBRE CUSTOS E DESPESAS	TRIBUTAÇÃO SOBRE O LUCRO
	ICMS	INSS - Trabalhador	IR e Sobre Taxa
	IPI	INSS - Empregador	CSLL
	PIS	SESI - SESC	
	COFINS	SENAI - SENAC	
	ISSQN	SEBRAI	
	FUNRURAL	SAT	
	CPMF	Salário Educação	
		ITR	
		IPTU	

Fonte: Adaptado de Bruch e Fensterseifer, 2005

Abaixo segue um resumo sobre os tributos incidentes sobre a cadeia produtiva do vinho no Brasil (Quadro 3(5)), seguindo a classificação acima citada e apresentando o tributo, o fato gerador, o sujeito ativo, a base de cálculo e a alíquota.

Quadro 3(5) – Resumo da tributação incidente na cadeia do vinho brasileiro

TRIBUTO	FATO GERADOR	SUJEITO ATIVO	BASE DE CÁLCULO	ALÍQUOTA %				
TRIBUTAÇÃO SOBRE AS VENDAS								
ICMS	Operação de circulação de mercadorias e serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação.	Estados	Valor da operação relativa à circulação de mercadorias, ou o preço do serviço.	No Estado	Interestadual			
					Norte, Nordeste Centro-Oeste e ES	Sul e Sudest e exceto ES.		
					AC	25%	12%	12%
					AL	25%	12%	12%
					AM	-----	-----	-----
					AP	-----	-----	-----
					BA	27%	12%	12%
					CE	25%	12%	12%
					DF	25%	12%	12%
					ES	25%	12%	12%

		GO		25%	12%	12%
		MA		25%	12%	12%
		MG		25%	7%	12%
		MS		25%	12%	12%
		MT		25%	12%	12%
		PA		30%	12%	12%
		PB		-----	-----	-----
		PE		27%	12%	12%
		PI		25%	12%	12%
		PR		27%	7%	12%
		RJ		25%	7%	12%
		RM		25%	12%	12%
		RS		17%	7%	12%
		RO		25%	12%	12%
		RR		25%	12%	12%
		SC		25%	7%	12%
		SE		25%	12%	12%
		SP		25%	7%	12%
		TO		-----	-----	-----
IPI	Industrializar produto: e	União	Produtos nacionais, a base de cálculo é preço do produto, acrescido do valor do frete e das demais despesas acessórias.	NCM 22.04 - Imposto por classe (A-Z). Pago por unidade comercializada variando desde A- R\$ 0,11 a Z - R\$ 13,38		
IPI	Desembaraço aduaneiro de produto de procedência estrangeira	União	Produtos de procedência estrangeira: o valor que servir de base para o cálculo dos tributos aduaneiros, acrescido do montante desses tributos e dos encargos cambiais efetivamente pagos pelo importador ou dele exigíveis e o preço do produto, acrescido do valor do frete e das demais despesas.			
PIS	Auferir renda com a venda de bens e serviços nas operações por conta própria ou alheia, e todas as demais receitas auferidas pela pessoa jurídica.	União	Faturamento. Submissão ao regime de tributação com base no lucro real, incidência de forma não cumulativa.	1,65% sobre o faturamento		
			Faturamento. Submissão ao regime de tributação com base no lucro presumido, o tributo incidirá de forma cumulativa.	0,65% sobre o faturamento		
COFINS	Auferir renda com a venda de bens e serviços nas operações por conta própria ou alheia, e todas as demais receitas auferidas pela pessoa jurídica.	União	Faturamento. Submissão ao regime de tributação com base no lucro real, incidência de forma não cumulativa.	7,6% sobre o faturamento		
			Faturamento. Submissão ao regime de tributação com base no lucro presumido, o tributo incidirá de forma cumulativa.	3,0% sobre o faturamento		
FUNRURAL	Comercialização da produção do produtor rural, seja ele pessoa física ou jurídica.	União	Receita bruta proveniente da comercialização da produção rural.	2% incidente sobre a receita bruta + 0.1% incidente sobre a receita bruta, com fim de financiamento das prestações por acidente de trabalho.		

CPMF	Movimentar ou transmitir valores, créditos e direitos de natureza financeira, por qualquer operação liquidada ou lançamento realizado por instituições financeiras, que representem circulação escritural ou fiscal de moeda, e de que resulte ou não transferência da titularidade dos mesmos valores, créditos e direitos.	União	O valor do lançamento ou outra forma de movimentação ou transmissão de valores entre contas, a liquidação o pagamento, etc.	0,038% sobre o valor movimentado.
ISSQN	Prestar serviço	Município	Valor da prestação do serviço	até 5%
TRIBUTAÇÃO SOBRE CUSTOS E DESPESAS				
INSS - Empregador	Prestação de serviço remunerado por parte de pessoa física contratada pela empresa.	União - INSS	Somatório da folha de pagamento da empresa com base no salário-de-contribuição.	20%
INSS - Trabalhador	Exercer atividade remunerada.	União - INSS	Salário-de-contribuição	7,65% 8,65% 9,00% 11,00%
SAT	Prestação de serviço remunerado por parte de pessoa física contratada pela empresa, em virtude do risco.	União - INSS	Somatório da folha de pagamento da empresa com base no salário-de-contribuição.	1,00% 2,00% 3,00% mais 6%, 9% ou 12% se for o caso.
SESI/ SESC	Prestação de serviço remunerado por parte de pessoa física contratada pela empresa, por se tratar de indústria (SESI) ou comércio (SESC).	União - Sistema S	Somatório da folha de pagamento da empresa com base no salário-de-contribuição.	1,50%
SENAI/ SENAC	Prestação de serviço remunerado por parte de pessoa física contratada pela empresa, por se tratar de indústria (SENAI) ou comércio (SENAC).	União - Sistema S	Somatório da folha de pagamento da empresa com base no salário-de-contribuição.	1,00%
SEBRAE	Prestação de serviço remunerado por parte de pessoa física contratada pela empresa.	União - Sistema S	Somatório da folha de pagamento da empresa com base no salário-de-contribuição.	0,60%
Salário Educação	Prestação de serviço remunerado por parte de pessoa física contratada pela empresa.	União - INSS	Somatório da folha de pagamento da empresa com base no salário-de-contribuição.	2,50%
IPTU	Ser proprietário de bem imóvel urbano.	Município	Valor venal do imóvel	
II	Entrada da mercadoria importada no território nacional.	União	Valor Aduaneiro da mercadoria	27% para NCM 2204

ITR	Ter a propriedade, o domínio útil ou a posse do imóvel por natureza, e localizado fora da zona urbana do Município, no dia 1º de cada ano.	União	Valor da Terra Nua tributável, combinado com o tamanho do imóvel e o grau de utilização.	de 0,3% à 20%
TRIBUTAÇÃO SOBRE O LUCRO				
IR	Auferir renda ou proventos de qualquer natureza.	União	Lucro real auferido no período de apuração	15% sobre a base de cálculo
			Lucro presumido: 8% sobre receita bruta auferida no período de apuração	15% sobre a base de cálculo
CSLL	Auferir renda ou proventos de qualquer natureza.	União	Lucro real auferido no período de apuração	9% sobre a base de cálculo
			Lucro presumido: 12% sobre receita bruta auferida no período de apuração	9% sobre a base de cálculo

Fonte: Adaptado de Bruch e Fensterseifer, 2005

Em seu estudo os autores consideraram para a incidência da tributação os seguintes elos da cadeia produtiva: produtor rural, indústria, distribuidor e varejo. Representados conforme o quadro 4(5).

Quadro 4(5) – Tributos incidentes em cada elo da cadeia produtiva.

ELO	Produtor Rural	Indústria	Distribuição	Varejo
	FUNRURAL	ICMS	ICMS	ICMS
	IR	IPI	IPI	IPI
	ITR	PIS	PIS	PIS
		COFINS	COFINS	COFINS
		FUNRURAL	FUNRURAL	FUNRURAL
		CPMF	CPMF	CPMF
		ISQQ	ISQQ	ISQQ
		INSS – Trabalhador	INSS - Trabalhador	INSS - Trabalhador
		INSS – Empregador	INSS - Empregador	INSS - Empregador
		SESI	SESC	SESC
		SENAI	SENAC	SENAC
		SEBRAI	SEBRAI	SEBRAI
		SAT	SAT	SAT
		Salário Educação	Salário Educação	Salário Educação
		ITR	ITR	ITR
		IPTU	IPTU	IPTU
		IR e sobre Taxa	IR e sobre Taxa	IR e sobre Taxa
		CSLL	CSLL	CSLL

Fonte: Adaptado de Bruch e Fensterseifer, 2005

Identificados os tributos incidentes em cada elo, foram apurados os insumos e o custo destes com o intuito de se apurar os tributos incidentes. No estudo, os autores concluíram que em regra as empresas empregam o custeio por absorção, onde todos os custos de produção são apropriados aos bens elaborados.

Utilizando dados de algumas empresas dos diversos elos da cadeia os autores identificaram os *mark-ups* (quadro 5(5)) de cada elo cujo índice será a referência de onde serão calculados os impostos a pagar e deduzidos os créditos quando de sua ocorrência. (maiores detalhes ver Bruch e Fensterseifer, 2005).

Quadro 5(5) – *Mark-up* utilizados por cada elo da cadeia do vinho no formulação de seu preço de venda

Elo	Produtor Rural	Indústria	Distribuição	Varejo
<i>Mark-up</i>		65% - 125%	42%	60%

Fonte: Adaptado de Bruch e Fensterseifer, 2005

Os autores chegam a conclusão que os percentuais dos tributos incidentes sobre o valor final de venda ao consumidor, segundo a destinação do produto e a forma de apuração dos tributos, são os seguintes (quadro 6(5)).

Quadro 6(5) – Porcentagem (%) da tributação incidente sobre o valor de uma garrafa de vinho oferecida ao consumidor final.

FORMA DE APURAÇÃO DO TRIBUTOS	LUCRO REAL		LUCRO PRESSUMIDO	
	RS	SP	RS	SP
DESTINAÇÃO DO PRODUTO				
VINHO DE MESA	36,46%	44,30%	38,62%	47,20%
VINHO FINO	37,04%	45,09%	39,34%	47,93%
VINHO ESPUMANTE	38,15%	46,63%	47,59%	56,18%

Fonte: Adaptado de Bruch e Fensterseifer, 2005

Detalhadamente, a tributação incidente sobre uma garrafa de vinho fino, oferecida ao consumidor final, pode ser assim representada no quadro 7(5).

Quadro 7(5) – Porcentagem (%) da tributação incidente sobre uma garrafa de vinho de mesa, vinho espumante e vinho fino.

Tipo de Produto	Vinho de mesa				Vinho Espumante				Vinho Fino			
	Lucro Real		Lucro Presumido		Lucro Real		Lucro Presumido		Lucro Real		Lucro Presumido	
Tipo de Tributo	RS	SP	RS	SP	RS	SP	RS	SP	RS	SP	RS	SP
INSS empregador	1,04	1,04	1,04	1,04	1,16	1,16	1,16	1,16	1,01	1,00	1,01	1,01

INSS trabalhador	0,47	0,47	0,47	0,47	0,52	0,52	0,52	0,52	0,45	0,45	0,45	0,45
SESI	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01
SESC	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
SEBRAE	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03
SENAI	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
SENAC	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
SAT	0,02	0,02	0,02	0,02	0,04	0,04	0,04	0,04	0,02	0,02	0,02	0,02
Salário Educação	0,13	0,13	0,13	0,13	0,14	0,14	0,14	0,14	0,13	0,13	0,13	0,13
II	0,00	0,00	0,00	0,00	0,18	0,18	0,18	0,18	0,00	0,00	0,00	0,00
FUNRURAL	0,19	0,19	0,19	0,19	0,16	0,16	0,16	0,16	0,34	0,32	0,34	0,34
CPMF	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
IPI	4,30	4,30	4,30	4,30	6,70	6,70	6,70	6,70	5,50	5,18	5,50	5,50
ICMS	17,0	25,6	17,0	25,6	17,0	25,6	17,0	25,6	17,0	25,6	17,0	25,6
PIS	1,65	1,65	1,56	1,56	1,65	1,65	1,42	1,42	1,65	1,65	1,46	1,46
COFINS	7,60	7,60	7,22	7,22	7,60	7,60	6,55	6,55	7,60	7,60	6,75	6,75
ISSQN	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,08	0,09	0,09
CSSL	0,99	0,95	2,23	2,23	0,99	0,95	2,23	2,23	0,80	0,75	2,23	2,23
IR	1,65	1,58	2,48	2,48	1,66	1,59	2,48	2,48	1,33	1,25	2,48	2,48
Sobre Taxa (IR)	1,1	1,05	1,65	1,65	1,07	1,03	1,65	1,65	0,89	0,83	1,65	1,65
Total de Tributos	36,5	44,3	38,6	47,2	38,1	46,6	47,6	49,2	37,1	45,1	39,3	47,9

Fonte: Adaptado de Bruch e Fensterseifer, 2005

O artigo de Bruch e Fensterseifer (2005) conclui que a carga tributária sobre o vinho brasileiro é extremamente alta, numa média de 45% enquanto seus concorrentes estrangeiros são tributados de forma mais amena. Os autores salientam ainda a complexa estrutura de tributação nacional, que somada a alta carga tributaria pode resultar em produtos caros, baixo consumo de vinho, elisão fiscal e a substituição dos vinhos nacionais pelos importados que são relativamente mais baratos que os nacionais.

Diante dos dados obtidos por Bruch e Fensterseifer (2005) com referência ao estado do Rio Grande do Sul pode-se inferir que o cenário tributário no Vale do São Francisco (Bahia e Pernambuco) é bastante semelhante, visto que ambos têm no mercado paulista sua maior fonte de receita, e aplicam a mesma taxa de ICMS em operações para o Sudeste, 12%. A diferença consiste na carga tributária em operações dentro do estado, em que o Rio Grande do Sul utiliza uma taxa de 17% e os Estados de Pernambuco e Bahia aplicam taxas de 27%.

Um detalhe interessante na legislação é que o Estado da Bahia, não é contemplado nos Convênios ICMS 95/96, ICMS 50/97 e ICMS 153/04 assinados pelo Conselho Nacional de

Política Fazendária (CONFAZ), que prevê benefícios de redução de base de cálculo e crédito presumido aos Estados de Pernambuco, Rio Grande do Sul e de Santa Catarina.

5.4 Perfil do consumidor

Entender o perfil do consumidor de vinhos é importante para melhor avaliar o futuro da indústria vinícola, avanços tecnológicos têm gerado mudanças cada vez mais rápidas num mercado caracterizado por produtores centenários no continente europeu.

As mudanças têm ocorrido por diversas razões, como a substituição do vinho de mesa consumido durante as refeições por produtos substitutos e pelo surgimento de novas aéreas produtoras no Novo Mundo que produzem vinhos mais leves e frutados que caíram no gosto do consumidor em escala mundial (REVISTA VEJA, 2006).

No mercado interno brasileiro a indústria vinícola também passa por desafios como a entrada massiva dos produtos importados e a busca incessante por produtos de qualidade reconhecidos através de regiões demarcadas.

Para o setor vinícola o grande desafio é criar uma imagem clara do vinho nacional de forma a elevar o consumo per capita do produto para algo em torno de 9 litros/ano. (ANUÁRIO BRASILEIRO DA UVA E DO VINHO, 2006).

Para criar uma imagem clara do vinho nacional é preciso primeiro conhecer o perfil do consumidor, um grande passo para isto foi o estudo realizado pela UFRGS solicitado pela IBRAVIN em 2001, que pesquisou os hábitos e as preferências dos consumidores quanto ao consumo de vinhos finos, vinhos de mesas, espumantes finos, espumantes comuns e suco de uva, além de uma pesquisa junto ao canal de distribuição. A pesquisa foi realizada nas cidades de Porto Alegre, Salvador, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Brasília, Ribeirão Preto e São

Paulo. A pesquisa foi de grande relevância para que produtores e instituições pudessem entender melhor o mercado e estabelecer ações conjuntas. Novo relatório mais amplo começa a ser confeccionado que será o Programa de Desenvolvimento Estratégico do Setor Vitivinícola do Rio Grande do Sul – Visão 2025.

Apesar dos relatórios não preverem o estudo dos consumidores pernambucanos ou questões relativas à produção do vinho no Vale do São Francisco o estudo é de muita utilidade, pois dá ênfase aos consumidores do Sudeste potenciais consumidores do *Vinho do Vale*.

Nesta seção apresentaremos os principais resultados encontrados na pesquisa do IBRAVIN (2001), relativos ao relatório sobre vinhos finos, tema desta dissertação, buscando sempre relacionar os achados ao contexto da Indústria do Vale do São Francisco.

5.4.1 Hábitos dos consumidores

A pesquisa utilizou como método dividir os consumidores de vinhos em três grupos distintos de acordo com a quantidade de vinho consumido no ano, são os *Light users*, *Medium users* e os *Heavy users*.

A pesquisa chegou a uma conclusão de hábitos de consumo semelhantes nas três classes. Quanto ao local de consumo todos dizem consumir o vinho em casa e normalmente compram os produtos nos supermercados, com índices superiores a 60% em todas as categorias de consumidores.

Quanto à época de consumo do vinho o comportamento se mostra mais heterogêneo com os *Heavy users* apresentando um consumo mais regular durante o ano e os *Medium users* concentrando o consumo nos meses de inverno e nas festas de fim de ano.

Outra similaridade de comportamento das categorias está relacionada à ocasião de consumo que normalmente está ligado a um evento festivo, ou seja, os consumidores declararam que bebem vinho com maior frequência em ocasiões festivas.

Uma questão interessante quanto aos motivos para se consumir o vinho é que todas as categorias apresentaram média elevada na maioria dos fatores, demonstrando que diversas motivações levam a consumir o produto. As três categorias apresentaram a mesma hierarquia ao que se refere aos motivos para o consumo que seriam o gosto pela bebida, socialização, momentos íntimos e momentos habituais.

Quanto a questões sobre os inibidores para o aumento do consumo de vinho as três categorias acreditam já beber suficientemente, o que gera uma questão delicada para os planos de aumento de consumo per capita no Brasil. Entre os *Light users* a falta de hábito de consumo também tem papel relevante como inibidor de consumo.

Quanto ao conhecimento dos produtos as três categorias acreditam conhecer pouco sobre os vinhos, mesmo os *Heavy users*, e todos gostariam de conhecer melhor sobre os fatores de se escolher um bom vinho.

5.4.2 Questões mercadológicas

O consumidor do vinho fino apresentou na pesquisa uma dimensão bastante hedonista, ao afirmar em suas respostas que bebia por que gostava do produto, entretanto alguns motivos influíram mais ou menos em sua escolha.

A questão preço foi um fator considerado de grande importância na escolha do produto, principalmente entre os *Light users*, e nas regiões de Salvador, Rio de Janeiro, Ribeirão Preto e São Paulo.

Os consumidores afirmaram que os vinhos nacionais (gaúchos) teriam melhor preço que os importados, entretanto a pesquisa salienta manifestações que os importados teriam uma melhor relação custo/benefício.

O vinho é percebido entre os consumidores como benéfico à saúde, e que gostariam de saber mais sobre os benefícios da bebida, o que poderia aumentar o consumo através de uma grande campanha esclarecedora.

Entre os maiores consumidores de vinhos finos estão os homens de classes sociais mais elevadas, o que torna a bebida considerada elitizada. Interessante é perceber que o principal produto substituto do vinho é a cerveja, considerada a “paixão nacional”, independente da categoria em que o consumidor se enquadra.

A pesquisa ainda revela que aqueles que não bebem vinho fino não o fazem, por não gostarem de bebidas alcoólicas. Entretanto um grande percentual de consumidores alega não consumir o produto por falta de hábito, por fazer mal a saúde ou por preferir outra bebida, o que abre uma grande oportunidade para que as indústrias direcionem seus esforços em fatores culturais e de marketing.

5.4.3 Percepção dos agentes do canal de distribuição

A pesquisa da IBRAVIN (2001) abordou também a opinião dos integrantes da cadeia de distribuição do vinho fino, entre eles: supermercados, adegas, lojas especializadas, mercadinhos, distribuidores, importadoras, bares e restaurantes.

Algumas conclusões são bastante relevantes no que tange a influência do setor sobre as vendas de vinhos finos.

Para os entrevistados os produtos nacionais estão aquém dos importados, primeiro na questão de atendimento e promoção, pois consideram a estrutura e as políticas de marketing das importadoras, mais eficientes que as das vinícolas nacionais. Segundo fator é a questão preço, os produtos nacionais quando comparados aos importados do mesmo nível são considerados caros.

Na questão preço a pesquisa não consegue chegar a resultados concretos mais específicos, porém acredita que alguns elos da cadeia como os restaurantes apresentam um *mark-up* alto em torno de 100% o que elevaria o preço em demasia ao consumidor final. Por outro lado os supermercados trabalhariam com margens menores.

A diferença entre supermercados e restaurantes também é percebida entre os compradores e os produtos comercializados. No caso dos restaurantes, normalmente, os compradores são pessoas de maior conhecimento sobre vinhos e escolhem seus produtos de acordo com a qualidade, que serão vendidos aos clientes através da ajuda de garçons ou de *sommeliers*.

Nos supermercados os compradores não têm estes profissionais especializados o que torna a compra mais focada no preço e na rotatividade do produto na prateleira.

Os entrevistados concordaram que existe um potencial de penetração do vinho nacional bastante interessante, precisando melhorar a questão preço e dar um maior foco em publicidade como forma de divulgar melhor o produto, visto que os consumidores estão cada vez mais exigentes e evoluindo constantemente através de cursos e palestras, realizados muitas vezes pelos próprios revendedores.

5.4.4 Considerações sobre o capítulo

Este capítulo procurou delinear a cadeia produtiva do vinho fino do Vale do São Francisco através da definição de seus diversos membros, neste sentido foram detalhados os interesses individuais de cada membro, alinhado aos interesses mútuos de se atender as expectativas dos consumidores.

Assim foram determinados alguns “gargalos” na cadeia como a pouca estrutura logística do canal, a falta de campanhas de marketing focada na região e a questão dos preços dos produtos nacionais onerados principalmente pelas questões tributárias.

Por outro lado, a região demonstra toda uma propensão a se tornar uma grande produtora de vinhos. Primeiramente utiliza-se de todo o know-how de uma instituição como a Valexport que há anos representa os produtores locais, está inserida na região de maior produção de uvas de mesa, produto com qualidade internacional e exportada para diversos países, é capaz de produzir até 2,5 safras de uvas por ano o que pode garantir um estoque regulador do produto e alto nível de produtividade, uma grande quantidade de terras produtivas que ainda podem ser exploradas, tem atraído o interesse de produtores do Rio Grande do Sul e de estrangeiros trazendo conhecimento técnico e recursos e também conta com o interesse do Estado em desenvolver atividades de maior valor agregado como forma de melhorar os índices econômicos e sociais da região.

Pode-se considerar uma limitação do capítulo a utilização de vários estudos com foco na Região Sul do País, pois não abordam de forma explícita a Região do Vale do São Francisco, entretanto as diferenças tendem a ser minimizadas visto o mercado consumidor das duas regiões serem os mesmos e as questões tributárias, seja em qualquer um dos Estados Federativos do Brasil, onerem sobremaneira seus produtos e serviços.

6 Relação principal – agente

A confecção deste capítulo foi baseada no referencial proposto nesta dissertação no que tange os diversos modelos de função utilidade. Conforme os modelos (SANDMO, 2005; COWELL, 2003 e REINGANUM; WILDE, 1985), a empresa teria sua utilidade baseada em sua renda final.

De maneira geral a renda da empresa está diretamente relacionada à receita da empresa menos seus custos. Um dos custos mais relevantes para a indústria vinícolas é a questão tributária como visto no capítulo 2, o que pode tornar a empresa uma eventual sonegadora de impostos. Neste ponto encontra-se o problema do principal-agente como o governo (principal) pode incentivar os empresários (agentes) a investir na região e fazer com que eles paguem seus impostos, já que os empresários por sua vez desejam investir em projetos que sejam os mais lucrativos possíveis e sabendo que seus lucros são inversos à quantidade de impostos pagos, temos então um conflito.

6.1 Resultado esperado do Governo

Considerada alta, a carga tributária brasileira está diretamente ligada às despesas do governo. O Brasil, principalmente depois da constituição de 1988, optou por um Estado maior, especialmente voltado para o fornecimento de serviços sociais a toda população, esta visão de *welfare state* necessariamente impôs uma tendência de crescimento na carga tributária. (RECEITA FEDERAL, 2005).

A necessidade de recursos se torna essencial para o financiamento da máquina pública, a longo prazo, não há outra forma de financiar gastos além dos impostos, pois o endividamento nada mais é do que uma transferência do aumento de carga tributária da geração atual para as gerações futuras (RECEITA FEDERAL, 2005).

Para os governadores uma solução para o aumento da arrecadação sem o aumento da carga tributária tem sido incentivar a instalação e o desenvolvimento de novos setores econômicos como forma de fomentar a economia local e melhorar os índices sociais da população. Em Pernambuco este incentivo tem sido visto em diversas áreas através de programas como: Identificação de Oportunidades de Negócios, Programa de Desenvolvimento de Pernambuco – PRODEPE, Programa de Complementação e Implementação de Aglomerados Industriais e de Serviços, Incubação de Empresas, Programa do Vinho, Escritório de Pernambuco em Portugal, Programa de Comércio Popular e Ações de Desenvolvimento urbano no Interior do Estado (SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, 2006).

Os programas buscam gerar novas fontes de contribuição de impostos ou aumentar as já existentes, como também inserir no sistema fiscal atividades informais, para isto os programas garantem investimento na área de infra-estrutura, promoção, desenvolvimento técnico e de incentivos fiscais.

6.1.1 O Governo no Vale do São Francisco

A Região do Sub-médio São Francisco desde a década de 50 tem sido agraciada com programas de desenvolvimento regional, que, apesar dos insucessos de alguns, se consolidou

como um complexo frutícola do pólo Petrolina/Juazeiro, principais cidades de Pernambuco e Bahia na região.

Esta consolidação é consequência dos novos arranjos institucionais dos interesses privados, sobressaindo o papel de instituições como a Valexport e a diminuição do poder político sobre a região. Isto não quer dizer que houve um rompimento total, e sim uma polarização, a convergência dos interesses políticos e empresariais foi facilitada, na medida em que vários políticos locais e empresários, com forte poder de influência política de outras localidades, passaram a investir no ramo da fruticultura (SILVA, 2001).

Conforme Silva a Valexport:

...passou a exercer um poder de coordenação e regulação sobre a atividade, além de ser credenciada como interlocutor privilegiado junto ao Estado, com capacidade para influenciar, inclusive, nas definições das políticas públicas voltadas para o setor. (SILVA, 2001, p. 146).

Apesar do relevante papel destas instituições no desenvolvimento local da região o Estado é a instituição responsável pela função provedora de benefícios para a sociedade e para os demais produtores às margens dos interesses dos associados destas associações de interesses privados.

Neste cenário globalizado, onde interesses sociais se relacionam com interesses privados, nacionais e estrangeiros, o Estado precisa agir de forma normativa e catalizadora, facilitando, encorajando e regulando os negócios privados (DUPAS, 1998).

6.1.1.1 Principais realizações

Diante da consolidação da Região do Sub-médio São Francisco como pólo fruticultor, atingindo o posto de maior região produtora de uva e manga do Brasil, o Governo do Estado

de Pernambuco elegem como uma de suas principais metas o desenvolvimento do setor vitivinicultor, tendo em vista ser responsável por 95% da uva de mesa cultivada no Brasil e por 15% da produção nacional de vinhos finos em 2001 (JORNAL DE PERNAMBUCO ONLINE, 2001).

Entre seus diversos programas o Estado criou o programa do Vinho, com o objetivo de atingir o posto de segundo produtor de vinhos do país, perdendo apenas para o Estado do Rio Grande do Sul.

O Programa foi iniciado depois que o Governo assinou com um grupo de empresários um protocolo de intenções para implantação do pólo vitivinícola. Segundo o protocolo previa-se o investimento de R\$ 39,7 milhões, financiados pelo Banco do Nordeste, gerando mais de 2 mil empregos diretos. Ficou pactuado que os empregos deverão privilegiar a contratação de pequenos produtores rurais, com cultivos de uvas em áreas de um a dois hectares (JORNAL DO GOVERNO, 2000).

Para garantir o investimento e a captação das vinícolas o Governo executou a Rota da Uva e do Vinho, uma via de 72 km de extensão ligando as cidades de Lagoa Grande e Santa Maria da Boa Vista margeando o Rio São Francisco, que além de facilitar o escoamento da produção e o acesso aos novos empreendimentos a Estrada da Uva e do Vinho tem como objetivo estimular o enoturismo na região, o que garante fontes alternativas de renda para o setor, assim como desenvolve novas frentes de trabalho.

A elaboração do projeto do Centro Tecnológico da Uva e do Vinho é uma contribuição essencial do Estado para implantação de uma área de “origem demarcada”. Compreende um projeto de pesquisa com o apoio da Embrapa e financiamento da FINEP que irá integrar, em uma só estrutura, ações de inovação tecnológica, educação profissional e empreendedorismo, com o apoio de diversos parceiros públicos e privados (ITEP, 2006). O CT da Uva e do Vinho também compreende a instalação de um laboratório de Enologia, que

funciona hoje nas instalações da Embrapa (Petrolina/PE), e será o responsável por atestar a qualidade dos vinhos produzidos no semi-árido do Nordeste (EMBRAPA, 2006).

Outra forma de incentivo do Governo Estadual veio através do Prodepe – Programa de Desenvolvimento de Pernambuco que por meio de crédito presumido de ICMS tem concedido incentivo fiscais aos setores industriais, comerciais e tecnológicos, às empresas que vierem a se instalar em Pernambuco, ou em se tratando de empresas já existentes, sobre a parcela de incremento de produção resultante de uma comprovada ampliação da capacidade instalada de, no mínimo, 20% (vinte por cento). Os incentivos concedidos pelo PRODEPE não poderão implicar em redução do nível de arrecadação do Estado. (SECRETARIA DA FAZENDA, 2006).

O programa é realizado em conjunto pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Turismo e Esporte (por meio da Agência de Desenvolvimento de Pernambuco S.A. – AD/DIPER), pela Secretaria de Ciência, Tecnologia e Meio Ambiente e pela Secretaria da Fazenda. Para ser beneficiado do Prodepe, o contribuinte deve apresentar pleito, no caso de empresa industrial o produto fabricado deve ser integrante de cadeias produtivas prioritárias definidas pelo Decreto Lei 22.217/00, entre os diversos segmentos consta a indústria de bebidas, especificamente a produtora de vinhos de frutas (SECRETARIA DA FAZENDA, 2006).

Para os produtos incentivados os benefícios são os seguintes (SECRETARIA DA FAZENDA, 2006):

- Crédito presumido de 75% do imposto de responsabilidade direta do contribuinte;
- Prazo: 12 meses, contados a partir do mês subsequente as da publicação do decreto concessivo;

- Compensação do frete (frete neutro): para a comercialização de produtos incentivados para fora da Região NE, haverá um crédito presumido adicional correspondente a 5% do valor total dessas saídas no período fiscal, limitado ao valor do frete. Esse crédito presumido deve ser usado antes da utilização daquele de 75%, e não poderá implicar em recolhimento de imposto inferior a 15% do valor do imposto devido, usado como base do cálculo dos incentivos;

Além dos incentivos fiscais compreendidos no Prodepe os produtores de vinho também são agraciados pelo Convênio ICMS 95/96 que autoriza os Estados de Pernambuco, Rio Grande do Sul e Santa Catarina a conceder às indústrias vinícolas crédito presumido de ICMS até 25% (vinte e cinco por cento), nas operações interestaduais com alíquota de 12% (doze por cento) e, de até 30% (trinta por cento), nas operações internas, calculado sobre o imposto incidente na respectiva saída de vinhos, engarrafados em vasilhames, com capacidade igual ou inferior a 5 (cinco) litros e pelo Convênio ICMS 50/97 que autoriza os mesmos estados a conceder crédito presumido do ICMS às indústrias vinícolas e às produtoras de derivados de uva e vinho, calculado por tonelada de uva industrializada, observado os critérios:

- Uva Americana e híbrida – 15.00 UFIR
- Uva Vinífera – 25.00 UFIR

O setor ainda é beneficiado pelo Convênio ICMS 153/04 que autoriza os Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Pernambuco a reduzir a base de cálculo do ICMS nas operações realizadas por indústrias vinícolas e por produtoras de derivados de uva e vinho, na forma e condições estabelecidas na legislação estadual.

O Governo do Estado, também vem investindo na promoção do produto através de feiras e seminários. Um bom exemplo é a bianual Festa da Uva e do Vinho realizada na cidade de Lagoa Grande, que atrai mais de 100 mil pessoas interessadas em conhecer mais

sobre a produção vitivinícola de Pernambuco (Jornal de Pernambuco, 2001). A idealização da feira é responsável pela atração de diversos empresários para a região inclusive estrangeiros (Addiper, 2006).

6.2 Resultado esperado da empresa

Basicamente, as empresas têm como objetivo garantir o máximo de rentabilidade possível para sua perpetuação a longo prazo. Para Michael E. Porter (1998) o estado de competição em um segmento industrial depende de cinco forças básicas, a ameaça de novos entrantes, o poder de barganha dos fornecedores, o poder de barganha dos clientes, ameaça de produtos ou serviços substitutos e o setor competindo por uma posição entre os concorrentes existentes. Segundo o autor o vigor coletivo destas forças determina o lucro potencial máximo de um setor industrial e o conhecimento dessas fontes básicas de pressão competitiva propicia o trabalho preliminar para uma agenda estratégica de ação (MONTGOMERY; PORTER, 1998).

Os estudos de Narayanan e Fahey (1999) chamam a atenção das organizações para a necessidade de monitoração do macroambiente, muitas vezes relegado devido à complexidade, alto custo e resultados focados em ações nem sempre balizadas em dados concretos, o que torna o microambiente o ponto central das ações das empresas.

De forma a simplificar a análise deste macroambiente pode-se dividi-lo em quatro grandes segmentos: (1) social, (2) econômico, (3) político e (4) tecnológico. O segmento social abrange a demografia, os estilos de vida e os valores sociais, mudanças nestes elementos afetam diretamente o potencial de mercado. O ambiente econômico inclui o estoque de recursos físicos e naturais e a agregação de todos os mercados em que ocorram

transações comerciais de bens e serviços, além de refletir nos níveis e padrões da produção industrial, do consumo, da renda e poupança, dos investimentos e da produtividade. O segmento político incorpora todo o processo eleitoral e as instituições administrativas, reguladoras e judiciais que elaboram e executam as leis, os regulamentos e as regras da sociedade, e por fim o segmento tecnológico que diz respeito ao nível e direção do processo tecnológico ou dos avanços em curso na sociedade (NARAYANAN; FAHEY, 1999).

As questões estratégicas acima são retratadas como forma de guiar os pontos para análise da indústria de vinhos do São Francisco. É certo que todas as variáveis ou forças devem ser analisadas para formulação de uma estratégia, entretanto devido ao escopo deste trabalho apenas alguns tópicos poderão ser analisados.

Conforme analisado nos capítulos anteriores a indústria de vinhos brasileira ainda é incipiente se comparadas a tradicionais países produtores. Outra questão é que a produção mundial ultrapassou a capacidade de consumo e milhares de litros de vinho têm sido transformados em álcool, na Europa e nos Estados Unidos. Detalhe, é que grande parte deste vinho é de vinho de mesa, produto de baixa qualidade. Apesar da diminuição do consumo, países do Novo Mundo têm aumentado sua produção de vinhos mais leves e frutados que têm ganho espaço no mercado mundial. Estas indústrias têm investido em técnicas de produção mais modernas e na economia de escala. Este excedente de produção foi sentido no Brasil pela presença de novos produtos no mercado local, pois os produtores têm buscado novos mercados na tentativa de regular a demanda. A Austrália é um dos países que incentivaram muito a indústria vinícola na década de 90 chegando a aumentar em 40% a produção local, tornando-se o quarto maior exportador mundial, porém o excesso de vinho fez o preço do produto cair fazendo com que os pequenos produtores abandonassem a atividade. (REVISTA VEJA, 2006).

Atento a este fenômeno na mudança de costumes no consumo de vinho e ao baixo nível de consumo brasileiro a indústria nacional desperta para este mercado e sinaliza com investimentos nos processos produtivos e tecnológicos capazes de aumentar a produção quantitativamente e qualitativamente, assim como investir na promoção dos produtos nacionais. A Região do vale do São Francisco tradicional produtora de frutas, principalmente uvas, passa a ser foco de novos investimentos por parte dos antigos e novos produtores provenientes do Rio Grande do Sul e da Europa, em busca de terras disponíveis para produção.

Cientes de que só terra em região apropriada não seria suficiente para que uma indústria vinícola se estabelecesse, tendo como exemplo as primeiras empresas estabelecidas na região e que fecharam ou permaneceram estagnadas até a década de 90. A indústria busca uma estratégia de cooperação, de forma que mesmo como concorrentes as empresas possam dividir os custos de implantação do negócio com os diversos elementos do setor, que inclui as empresas empreendedoras, os governos federal, estaduais e municipais e suas instituições, outras indústrias da região e outros segmentos de mercado beneficiados pelo desenvolvimento regional.

Esta cooperação das empresas do setor é evidenciada pelas inúmeras instituições de caráter privado existentes na região e pelo nível de importância e representatividade junto aos demais integrantes do macroambiente. Conquistas e projetos importantes não só para o setor como para toda a economia regional como a ampliação do Aeroporto de Petrolina, a Criação da Universidade do Vale do São Francisco, os Projetos de irrigação, a implantação da Fábrica de Moscas², programas de exportação (Apex), recuperação e implantação de estradas e campanha para recuperação e implantação da Ferrovia Transnordestina (trecho Salgueiro-Petrolina), Hidrovia do Rio São Francisco, participação na administração do Porto de Suape através do conselho de autoridade portuária, entre outros projetos (VALEEXPORT, 2005).

Se basearmos nossas análises de maneira que a indústria vinícola maximizaria sua utilidade pela lucratividade esta poderia ser determinada, de forma simplória, pela equação representada abaixo como sendo a receita menos os custos.

$$L = R - C$$

Todas estas realizações somadas aos investimentos focados na indústria vinícola e pactuado no Programa do Vinho assinado pelo Governo do Estado de Pernambuco e pelas empresas vinícolas, já abordado na seção anterior, tiveram como objetivo aumentar a rentabilidade do setor e promover seu desenvolvimento, visto pela diminuição de custos de implantação dos complexos industriais.

Além da diminuição dos custos de implantação e de infra-estrutura, o governo garantiu através do Prodepe uma redução substancial na variável custo tributário na função utilidade das empresas, pois o ICMS é um dos principais tributos incidentes na cadeia produtiva do vinho.

Quanto ao financiamento da região, o Nordeste perdeu uma das principais autarquias no processo de desenvolvimento da região que foi a SUDENE, responsável pelo começo do desenvolvimento local e extinta em 2001 pelo Presidente Fernando Henrique Cardoso por suspeitas de desfalques e má administração, entretanto os empreendedores contam com linhas de crédito do Banco do Brasil, Banco do Nordeste, BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social e do FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos, de forma a contribuir para a diminuição do custo de capital na implantação de seus projetos.

Apesar da principal fonte de receita da indústria vinícola ser a produção do vinho, a região tem recebido ajuda do governo no desenvolvimento de novas fontes de receita, entre elas podemos citar o desenvolvimento do turismo, que impactará na variável receita para maximização da lucratividade das empresas.

2 Projeto de biotecnologia voltado ao controle da mosca-da-fruta, consiste na produção e inserção na natureza de machos estéreis. O projeto é financiado pelos Governos Federal e Estaduais da Bahia,

Projeto orçado em R\$ 722 mil que visa dotar a região de infra-estrutura para o desenvolvimento do turismo numa parceria entre o Governo Federal, Via Ministério da Integração Nacional, e o Governo do Estado de Pernambuco, através da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Turismo e Esporte, o projeto prevê a construção de uma enoteca (museu do vinho) na cidade de Lagoa Grande, além disto, estão previstos outros projetos para a região como reforma da casa de farinha, o peixodrómo, a reforma do antigo terminal rodoviário e outras atrações como estrutura de bares e quiosques (SECRETARIA DE GABINETE CIVIL, 2005).

Segundo os estudos de Patrícia Galvão, mestranda da UFPE em geografia, o enoturismo já é a terceira razão para as viagens a região do São Francisco e que a distância entre Petrolina e Recife é um dos principais entraves ao turismo local. Entretanto a pesquisadora relata que as mudanças na dinâmica social da região já são perceptíveis e toda a cidade começa a pensar e a querer trabalhar com serviços, fazendo cursos de recepção para poder trabalhar no setor (UFPE, 2006).

A pesquisadora salienta que apesar do investimento do governo como a consolidação da Festa da Uva e do Vinho, em Lagoa Grande, a construção da Estrada da Uva e do Vinho e os diversos projetos em andamento nas vinícolas, incluindo estruturas de hotelaria dentro das próprias vinícolas, o turismo não deve ser visto como a “salvação da lavoura” e sim como uma alternativa econômica (UFPE, 2006).

A região já conta com nove operadoras vendendo pacotes que incluem passagem aérea Recife/Petrolina/Recife com direito a três dias de estadia com visitas em cidades de Pernambuco e Bahia. A expectativa é que se chegue a um fluxo de turista de quatro mil pessoas por mês (DIÁRIO DE NATAL, 2006).

6.3 Considerações sobre o capítulo

Conforme os capítulos anteriores são válidos os esforços dos estados em busca de novos investimento para suas regiões que possam prover maior fonte de arrecadação assim como também elevar os indicadores sociais como renda e emprego. Entretanto estudos realizados com base nos casos de incentivos a implantação da indústrias automobilísticas nos Estados do Rio Grande do Sul, Paraná e Minas Gerais pelos pesquisadores Maria Abadia Alves e Sérgio Prado da UNICAMP chegaram a conclusão que os incentivos concedidos as empresas para se instalarem na região foram excessivos e que os custos para os estados eram calculados por estimativas que nem sempre correspondiam a realidade ocasionando prejuízos ou pelo menos diminuindo o ganho do governo e da sociedade (UNICAMP, 2006).

As perdas a nível nacional são ainda mais consideráveis por atitudes oportunistas como estas dos empresários, entretanto se os estados menos desenvolvidos não se utilizarem destes mecanismos as empresas acabaram por se instalarem nos grandes centros produtivos devido as maiores fontes de recursos.

6.3.1 Sonegação fiscal

Nesta relação principal-agente cabe ao governo os gastos pela fiscalização do setor e garantir que o programa de incentivos atraiam as empresas relevantes para que os planos de metas sejam alcançados. Este objetivo nem sempre é fácil visto o problema da informação assimétrica no nosso referencial teórico onde apesar do esforço do governo empresas inescrupulosas percebam a oportunidade de se aproveitar da situação para ganhos rápidos e ilícitos, como aconteceu com alguns casos na SUDENE.

Graças ao Programa do Vinho, o Governo do Estado de Pernambuco tem conseguido elevar o nível de produção de vinhos finos no Estado visto a implantação de pelo menos dez das doze vinícolas que estão se estabelecendo ou que pretendem se instalar na região. Empresas de alto renome nacional ou mesmo internacional como a Dão Sul, Botticeli, Miolo, Ducos, George Albert têm elencado a lista dos projetos de empresas produtoras de vinhos no Vale do São Francisco. Estas empresas precisam se consolidar como marcas fortes e tradicionais para defender suas parcelas de mercado e não podem estar envolvidas em escândalos de sonegação e ilícitos denegrindo suas imagens.

Além da necessidade que as empresas têm em preservar suas marcas, a indústria de vinhos do Vale do São Francisco pode ser considerada de porte pequeno devido as poucas indústrias instaladas e grande concentração do setor, o que facilita o trabalho de fiscalização do setor.

Em 2003 o Governo do Estado implantou o Sistema de Escrituração Fiscal – SEF, que possibilita o lançamento dos registros das operações e prestações relativas ao ICMS em arquivo digital enviado para Secretaria da Fazenda por meio eletrônico mensalmente o que permite um maior controle sobre as empresas e uma fiscalização mais eficaz, não apenas no setor vinícola como sobre a maioria dos produtos comercializados no Estado.

Estes elementos, conforme o modelo de Cowell (2003), são determinantes no custo de ocultação por parte da empresa. O setor vinícola apesar de sofrer uma carga elevada de impostos tem dado a questão da sonegação pouca relevância, apenas um nota foi encontrada sobre o problema de contrabando de vinho dos países do Cone Sul no Site da IBRAVIN, não sendo registradas questões como concorrência desleal pela sonegação por parte dos produtores nacionais.

Devido ao enquadramento do vinho no segmento de bebidas a mensuração da arrecadação de impostos e de dados sobre sonegação fica bastante prejudicada visto os baixos

volumes em relação a produtos como refrigerantes e cervejas, entretanto o Governo apesar das políticas de incentivos aplicadas em diversos segmentos tem apresentado uma aumento crescente na arrecadação do ICMS, conforme figura 5(6), abaixo:

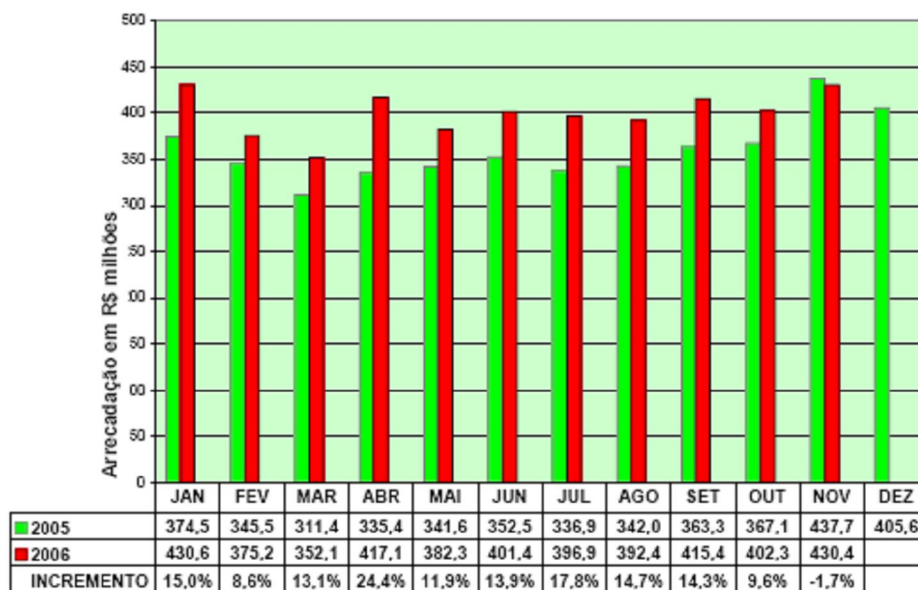


Figura 5(6) – Desempenho do ICMS em Pernambuco 2005-2006 (mensal)

Fonte: Secretaria da Fazenda de Pernambuco

Outras formas de se avaliar o impacto desta relação entre governo e Indústria vinícola é através dos inúmeros empreendimentos trazidos “*a reboque*” pela instalação de um novo complexo agroindustrial na região. Projetos de altos investimentos iniciais, o que dificulta a saída dos empreendedores e que necessitam de diversos serviços especializados como mão de obra especializada, laboratórios de análise e de pesquisa, entre diversas atividades ligadas ao setor terciário da economia já tratados nesta dissertação.

6.3.2 Desempenho pernambucano

A Figura 6(6) nos mostra que nas últimas décadas a economia pernambucana vinha crescendo numa taxa menor que as de outros estados do nordeste até o ano de 1999. Este comportamento deve-se ao II PND formulado na segunda metade da década de 70, que incentivou projetos em outros estados como foi o caso do Pólo Petroquímico de Camaçari, do complexo cloro-químico de Alagoas e Sergipe e do pólo mínero-metalúrgico de São Luiz. Além disso, houve um esforço de investimentos, coordenado pelo governo do Ceará, que expandiu significativamente o setor têxtil-confecções. Com isso, esses espaços econômicos passaram a atrair, por conta do maior dinamismo e de economias externas, investimentos que poderiam ter vindo para Pernambuco (LIMA; KATAZ,1993 *apud* LIMA; PADILHA, 2006).

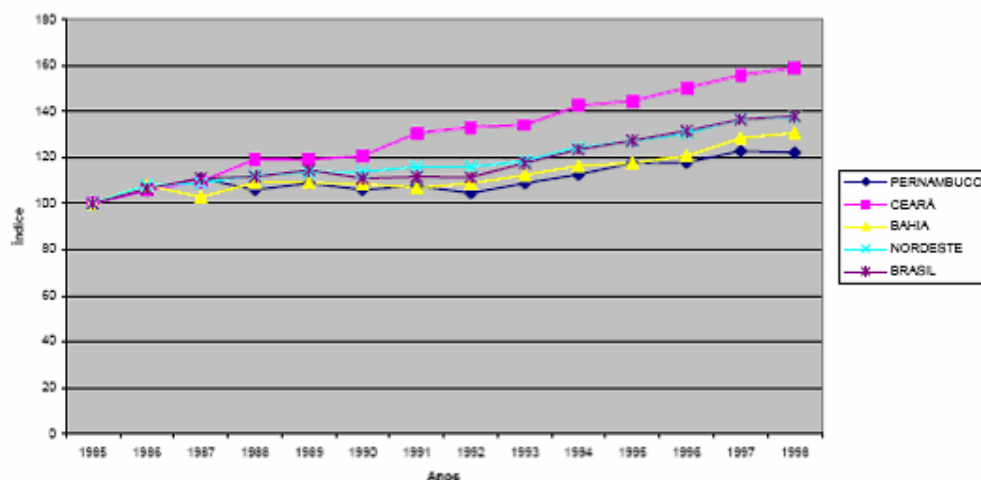


Figura 6(6) Índice de crescimento do PIB do Brasil, Nordeste, Pernambuco, Bahia, Ceará (1985/1998)
Fonte: CONDEPE/IBGE (Adaptado de Lima e Padilha, 2006).

Esta tendência começa a ser modificada a partir do ano de 2000 quando o Estado de Pernambuco passa a apresentar um índice de crescimento maior que o nacional. Este movimento do estado de Pernambuco vem sendo percebido como um movimento progressivo desde o início da década, segundo dados da Agência Estadual de Planejamento e pesquisas de

Pernambuco – CONDEPE/FIDEM, o PIB pernambucano continuou crescendo em taxas superiores as registradas para economia brasileira, ver tabela 8(6) e figura 7(6).

Tabela 8(6) Taxa de Crescimento do PIB de Pernambuco/NE /Brasil – 95/03

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Brasil	2,98	3,26	3,82	1,17	1,79	4,21	1,88	2,31	0,5
NE	2,08	2,61	4,81	0,59	2,24	4,25	0,93	2,27	2,37
PE	4,38	0,33	4,06	-0,5	1,55	5,04	1,81	3,73	1,22

Fonte: IBGE/Agência CONDEPE-FIDEM/FIEPE.

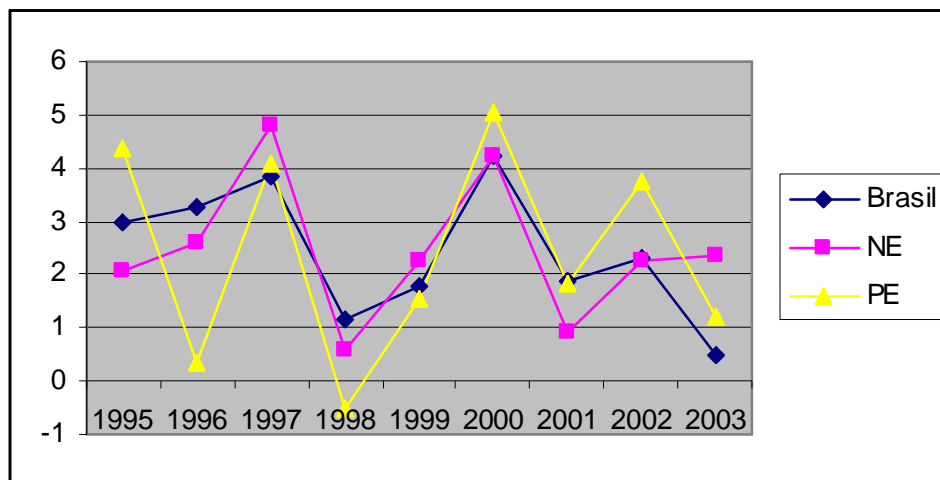


Figura 7(6) – Taxa de Crescimento do PIB de Pernambuco/NE /Brasil – 95/03
Fonte: Adaptado IBGE/Agência CONDEPE-FIDEM/FIEPE.

Assim nos últimos anos a economia de Pernambuco vem melhorando seu desempenho como mostra o Quadro 8(6), tendo a agricultura recuperado seu ímpeto e o setor industrial melhorado seu desempenho.

Quadro 8(6) – Pernambuco: taxa de crescimento total e setorial do PIB – 2001/2003

Ano	Agropecuária	Indústria	Serviços	Total
2001	-3,2	1,7	2,6	1,8
2002	16,6	-0,12	1,6	2,3
2003	9,7	1,1	0,2	1,2

Fonte: Condepe/FIDEM (Adaptado de Lima e Padilha, 2006).

Apesar da indústria da cana-de-açúcar ainda ter uma percentual acentuadamente desproporcional no setor agrícola pernambucano, o crescimento de culturas irrigadas no Vale do São Francisco despontam como o que há de mais dinâmico no setor agrícola, culturas

como a manga e a uva já respondem por 15% do valor bruto da produção agrícola (LIMA; PADILHA, 2006).

Diante do quadro de estagnação da economia pernambucana e também devido à alta concentração espacial, o governo do estado implantou uma política de desconcentração que combina implementação de infra-estrutura, como o investimento em estradas, portos, aeroportos, com a descentralização de investimento em todo o estado, buscando sempre identificar as devidas potencialidades de cada região, como programa denominado “Governo nos municípios” que dividiu o território pernambucano em onze regiões de acordo com suas potencialidades.

Esta tem sido a resposta do Governo Pernambucano à chamada “Guerra Fiscal”. Um dos órgãos responsável pela formulação e implantação desta política é a Agência de Desenvolvimento estadual (AD-Diper), que tem como principal objetivo a atração de novos investimentos.

Para incentivar estes novos empreendimentos, Pernambuco mantém um programa de incentivos fiscais, o Programa de Desenvolvimento de Pernambuco (Prodepe), que oferece vantagens para empresas com interesse em se instalar, ou mesmo expandir sua capacidade, no Estado. Os incentivos têm prazo que variam de oito a doze anos para atividades industriais. (LIMA; PADILHA, 2006).

6.3.3 O problema das restrições de incentivos

Diante dos diversos prêmios concedidos aos produtos e do crescente número de empresas instaladas na região, principalmente no Estado de Pernambuco pode-se concluir que as políticas públicas estaduais têm impactado de forma positiva na indústria de vinhos finos

do Vale do São Francisco, demonstrando que o Governo conseguiu resolver o problema da restrição de participação lançando um programa capaz de fazer os empresários investir em empreendimento por ele incentivado.

Analisando de forma mais sucinta através da função utilidade das empresas, percebe-se a necessidade do Governo propor aos empresários negócios capazes de garantir a melhor relação de lucratividade possível. O Programa do Vinho procurou diminuir o custo de implantação das indústrias através de novas rodovias que por sua vez diminuiram os custos de distribuição dos produtos.

O Prodepe, programa de incentivos fiscais é de grande relevância para diminuição de impostos, cujos percentuais chegam a 45% do valor do produto dificultando a penetração dos produtos nacionais frente a concorrentes estrangeiros.

Outro ponto relevante foi a política de incentivar o associativismo privado através de instituições como Valeexport e o Vinhovaf responsáveis por organizar o setor aumentando seu poder de barganha junto aos fornecedores, investimentos em marketing institucional, diminuindo os custos operacionais e conquistando mercado.

Investimento dos diversos órgãos governamentais em centros de pesquisa e tecnologia, tanto na questão de treinamento de mão de obra, como no desenvolvimento de produtos característicos da região. De forma a consolidar um padrão de qualidade que possa enquadrar a região com o selo de “origem demarcada”, atividade que vem sendo desenvolvida pelo Centro Tecnológico da Uva e do Vinho. Este selo será determinante na obtenção de credibilidade junto ao mercado consumidor, garantido melhores preços aos vinhos do Vale do São Francisco.

Esta relação entre preço e qualidade é o determinante no mercado de vinhos finos, desta forma o Governo do Estado procurou diminuir os custos das empresas e aumentar receita através do desenvolvimento de melhores produtos. Conforme estudos citados nesta

dissertação o mercado de vinhos sofre muito com a concorrência dos vinhos estrangeiros e também devem ser considerados seus produtos substitutos como a cerveja, nesta relação de preço.

Quanto à questão da restrição de compatibilidade de incentivos, que se refere ao incentivo necessário para que o agente aceite um nível de esforço que maximize a utilidade do principal, analisaremos pela perspectivas das empresas.

É necessário perceber que o custo da indústria vinícola por não cumprir as metas estipuladas ou acordadas com o Governo é bastante elevado, visto que os incentivos fiscais podem ser retirados a qualquer momento no caso de constatado ilícitos, a probabilidade de ser fiscalizado é grande devido ao pouco número de empresas e aos novos sistemas de fiscalização e relacionamento de informações.

As empresas do setor têm marcas de muita visibilidade no mercado e investiram muito nas instalações industriais, nas plantações de vinhedos e pesquisas de novos produtos para arriscarem a perder os diversos incentivos, além de que precisam da ajuda estatal para manutenção da infra-estrutura criada e em projeto de longo prazo como a demarcação de origem, que quando estabelecida proverá melhores lucros.

Desta forma acredita-se que o problema da restrição de compatibilidade de incentivos também foi resolvido, inclusive percebe-se na sociedade local todo um envolvimento com o setor seja na procura por cursos de especialização no setor produtivo ou pelo desenvolvimento de serviços complementares como a logística, a educação, a promoção e o turismo.

7 Considerações finais

Neste capítulo buscamos além de sumarizar os tópicos abordados durante a dissertação apresentar as conclusões alcançadas por este pesquisador diante de tão vasta documentação encontrada sobre o setor e os diversos elementos que regulam esta tão complexa relação governo versus empresa. Conforme nosso objetivo, não se pretende estender as conclusões a respeito dos processos de formação das estratégias para todos os segmentos de mercado, e sim, a análise de forma comparativa entre o antes e o depois da estratégia utilizada pelo Governo de Pernambuco para incentivar a indústria local de vinhos finos, baseando as conclusões nos resultados visíveis à sociedade.

A seguir, apresentam-se as seções que compreendem as Considerações Finais, as quais abordam os seguintes temas: as conclusões, as contribuições do estudo, as limitações da pesquisa e sugestões para futuros estudos.

7.1 Conclusões

Conforme os diversos temas abordados nesta dissertação a Região do Vale do São Francisco desponta no Sertão Nordestino com características únicas para a produção de uvas, que com a implementação de modernas técnicas e novas pesquisa na produção de vinhos tornou-se o segundo pólo vinícola do Brasil. Para se atingir este ponto foi necessário um relacionamento entre diversos agentes presentes na cadeia produtiva do setor.

Um agente de grande relevância, capaz de influenciar de sobremaneira o mercado e o fluxo de investimentos é o governo, que vive uma relação de conflito com as empresas quanto

à questão de níveis de tributação e sonegação dos diversos segmentos do mercado. Na Região do Vale do São Francisco esta relação torna-se ainda mais complexa visto o interesse do Estado em desenvolver a região de forma sustentável. Diante das características naturais e de alguns projetos pioneiros o Governo criou um projeto para priorizar e incentivar o setor, o Programa do Vinho que junto com outros programas devem garantir o aumento dos empreendimentos na indústria vinícola, atraindo empresas de diversas partes do mundo incrementando os níveis de arrecadação do Estado e os níveis sociais e econômicos da população.

Para avaliar esta relação conflituosa entre Governo e empresários optou-se pela teoria do principal-agente, onde o principal (governo) precisa lançar um conjunto de incentivos capaz de fazer com que o agente (empresário) aja de forma a maximizar a função utilidade do principal.

Para se alcançar os resultados foram necessários avaliar as variáveis relevantes na função utilidade do Governo e dos empresários. O Governo tem sua função utilidade baseada na arrecadação tributária de seu Estado e no impacto político dos benefícios econômicos e sociais conseguido com a implantação de novas indústrias. Já os empresários focam sua função utilidade, sobretudo pelo lucro que o empreendimento possa retornar. A questão é que a carga tributária imposta pelo governo afeta diretamente o lucro das empresas, alcançar uma relação “ótima de Pareto” em que o Estado seja capaz de maximizar sua função utilidade e a do empresário seria um passo a solução para as distorções do sistema tributário nacional e do crescimento econômico.

No Vale do São Francisco o Estado percebeu na indústria vinícola um setor estratégico para o desenvolvimento sustentado da região, baseado na fruticultura irrigada que já está consolidada. Para dinamizar o setor o Governo do Estado, de modo consciente ou não, observou o problema da restrição de participação, atraindo novas indústrias à região e o

problema de restrição de compatibilidade de incentivos fazendo com que as empresas aumentem os investimentos, demandem mais serviços e paguem seus impostos.

A identificação das variáveis se deu através dos diversos modelos apresentado no referencial teórico que abordavam o problema do principal-agente. Questões como sonegação fiscal e arrecadação fiscal foram levantadas como forma de avaliar seu impacto no preço final do produto. Questões sobre a cadeia produtiva do vinho e sobre o comportamento dos consumidores foram relevantes para se perceber suas expectativas sobre o mercado.

O que se verificou é que existe uma grande capacidade do mercado nacional visto o baixo consumo per capita de vinho pelos brasileiros, que com produtos de qualidade a preços justos pode ser elevada garantido um grande mercado consumidor. Os produtores estrangeiros já perceberam este mercado e têm investido cada vez mais na sua exploração, ajudados pela alta carga tributária incidente sobre os produtos nacionais e pela valorização do real frente ao dólar.

No Vale do São Francisco, assim como nas regiões do Rio Grande do Sul, produtores e governo já perceberam este novo “filão” do mercado e começam a trabalhar juntos na identificação de padrões de qualidade. A ajuda do governo se faz desde o investimento em infra-estrutura, financiamento de projetos, pesquisas, divulgação, incentivos fiscais e regulação do setor. Em contra partida as empresas devem aumentar sua produção, empregar mais pessoas, contratar mais serviços, pagar impostos e contribuir com o desenvolvimento econômico e social da região.

7.2 Contribuições da pesquisa

A presente pesquisa procurou abordar um tema que vem a cada ano ganhando notoriedade nacional, seja pela sua capacidade econômica seja como uma solução para o problema da seca, o certo é que o Vale do São Francisco consolida-se como uma economia dinâmica graças à fruticultura irrigada. A indústria de vinhos vem reforçar esta economia e consolidar a região através de uma indústria catalisadora de diversos implementos e serviços acessórios capazes de dar mais dinâmica a economia.

Ainda em desenvolvimento a indústria de vinhos do Vale do São Francisco tem merecido pouca atenção das ciências sociais, visto a grande dificuldade de se encontrar materiais publicados sobre o setor, sendo a maioria dos estudos focados na Região Sul, tradicional produtora, onde os produtores estão mais estruturados e boa parte da população dependente do setor demandando mais estudos e pesquisas. Ainda assim a maioria dos estudos foca a questão da qualidade dos produtos, o mapeamento da cadeia produtiva e questões de promoção dos produtos, deixando a questão tributária em segundo plano.

Este estudo apesar de focar a questão tributária não conseguiu fugir de questões relacionadas ao mercado, variáveis necessárias para se determinar o impacto dos tributos nos produtos. E utilizando uma abordagem da teoria do principal-agente procura lançar novos *insights* e estimular novos estudos que aprofundem esta relação e sirvam como referência para delinear as reais funções do estado na regulação do mercado.

Conclui-se que, apesar das limitações, as políticas do Estado de Pernambuco têm alcançado êxito em seus objetivos e que novas formas de avaliação devem ser testadas para que se possa realmente medir os níveis de perda fiscal em que o Estado está realmente incorrendo e que níveis de benefícios as empresas estão trazendo.

7.3 Limitações do estudo

A principal limitação do estudo relaciona-se ao tipo de pesquisa qualitativo-exploratória, que devido ao rigor acadêmico, não permite a extrapolação e a generalização dos resultados para situações distintas da estudada.

Outra limitação se refere aos procedimentos empregados para o desenvolvimento deste estudo, a pesquisa bibliográfica que pauta-se pela releitura de documentos e referências disponíveis limitando o escopo do estudo.

A falta de dados consolidados por instituições ou órgãos governamentais disponíveis para pesquisa dificultou mensurar de forma mais concreta o setor de vinhos do Vale do São Francisco, em contrapartida muitos valores são estimados por diversas reportagens jornalísticas o que causa certa incongruência de alguns dados. Estas incongruências são provenientes da complexa classificação dos produtos vinícolas.

7.4 Sugestões para estudo futuros

Apesar das relevantes conclusões alcançadas ao fim desta pesquisa, suas limitações e implicações deixam em aberto algumas questões que possibilitam sugerir o prosseguimento desse tipo de estudo.

A força política do Vale do São Francisco se baseia necessariamente sobre os resultados alcançados pela fruticultura, ficando o segmento vinícola a margem deste setor. Tal fator se dá devido à indústria ainda caminhar para seu desenvolvimento e que tal indústria, diferentemente do Rio Grande do Sul, não faz parte de nossa cultura popular, o que limita o número de agências que o representam. No Rio Grande do Sul existe “*lobby*” até para

enquadrar o vinho como alimento de forma a retirar os altos índices tributários que incidem sobre bebidas, baseado nas tradições culturais e alimentares.

Isto exige uma maior capacidade de integração das empresas do Vale do São Francisco através de suas instituições, com o incentivo de estudos e projetos locais como é o caso do Ibravin e o projeto estratégico “Visão 2025” que busca delinear o desenvolvimento da indústria a longo prazo.

Para se atingir este objetivo sugerimos o desenvolvimento de pesquisas nas áreas organizacionais e sociais, para fortalecer um método organizacional capaz de integrar os agentes e elevar os ganhos do setor.

Futuros estudos devem seguir uma linha de primeiro aprofundar a coleta de dados através de pesquisas de campo dentro das organizações e dos órgãos governamentais.

Formulação de modelos acrescentando variáveis não citadas nas funções utilidades dos “jogadores” e por fim, também podemos sugerir o aumento do escopo do trabalho para novos setores econômicos do Estado, de forma a se chegar a um modelo que possa balizar os movimentos estratégicos do estado na busca de maximizar a função utilidade da população como um todo.

Referências

ADDIPER. Agência de Desenvolvimento de Pernambuco. <<http://www.addiper.pe.gov.br/>>. Acesso em 2 nov. 2005.

AFONSO, José Roberto Rodrigues, et all. **Texto para Discussão**. Tributação no Brasil: Características marcantes e diretrizes para reforma. Ipea, 1998.

ALLINGHAN, Michel G.; SANDMO, Agnar. Income tax evasion: a theoretical analysis. **Journal of Public Economics**. vol.1, p. 323-338, 1972.

ANUÁRIO BRASILEIRO DA UVA E VINHO. Santa Cruz do Sul: Editora Gazeta. Santa Cruz, 2004.

_____. Santa Cruz do Sul: Editora Gazeta. Santa Cruz, 2005.

_____. Santa Cruz do Sul: Editora Gazeta. Santa Cruz, 2006.

AZEVEDO, P. F. A nova economia institucional. In: FARINA, E.M.M.Q.; AZEVEDO, P.F.; SAES, M.S.M. **Competitividade**: mercado, estado e organização. São Paulo: Singular, 1997. p.29-109.

BAHÉ, Marco. **Vale do São Francisco**: paraíso da uva e do vinho. ANBA – Agência de notícias Brasi-Arábe. Disponível em <http://www.anba.com.br/especial.php?id=230>>. Acesso em 12 nov. 2005.

BEZERRA, David R. C.; DIAS, Fernando de M.; FONTE, Jayme W. Um ensaio teórico sobre o crescimento da arrecadação tributaria federal no Brasil. **Gestão.Org** – Revista Eletrônica de Gestão Organizacional, vol. 3, p. 243-252, set/dez, 2005.

BORINELLI, Benilson. Instituições e política ambiental: notas teóricas e metodológicas. In: Encontro da associação nacional de pós-graduação e pesquisa em ambiente e sociedade, 1., 2002, Indaiatuba, São Paulo. **Anais eletrônicos**...Indaiatuba: ANPPAS, 2002. Disponível em: <http://www.anppas.org.br/gt/teoria_meio_ambiente/benilsonborinelli.pdf>. Acesso em: 20 Abr. 2005.

BOTTICELLI. Disponível em: <<http://www.botticelli.com.br/>>. Acesso em 10 out. 2006.

BRASIL. **Código Tributário Nacional**. Organização dos textos, notas remissivas e índices por Juarez de Oliveira. São Paulo: Saraiva, 2 ed., 1996.

_____. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988.

BRUCH, Kelly L., FENSTERSEIFER, Jaime E. Análise da tributação incidente na cadeia produtiva do vinho brasileiro. In **XLIII Congresso da Sober**, 2005. Ribeirão Preto, São Paulo.

CARVALHO, Eveline B.S. A abordagem de clusters no fortalecimento do setor serviços: um atalho para a competitividade e o desenvolvimento econômico. 2002. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/Content/Aplicacao/ETENE/rede_irrigacao/Conteudo/rede_irrigacao_resultados.asp>. Acesso em 6 ago. 2006.

CASTRO, Antônio M. G. **Prospecção de cadeias produtivas e gestão da informação**. 2002. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/sti/publicacoes/futAmaDil-Oportunidades/rev20020423_04.pdf>. Acesso em 6 ago. 2006.

CASTRO, Róbison Gonçalves de Castro. **Finanças Públicas**. Brasília: Vesticon, 4 ed., 2000.

CODEVASF. Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco e do Parnaíba. <http://www.codevasf.gov.br>. Acesso em 2 nov. 2005.

COWELL, Frank A. Sticks and carrots. **Distributional Analysis Research Programme**, n. 68, p. 1-35, março, 2003.

DEMO, Pedro. Vícios Metodológicos. Brasília: UNB, 2003. **Blog Eletrônico**. Disponível em <<http://pedrodemo.blog.uol.com.br/>>. Acesso em 18 mai. 2005.

DIÁRIO DE NATAL, Versão on line. As vinícolas do Vale do São Francisco. Disponível em <<http://diariodenatal.dnonline.com.br/site/materia.php?idsec=129&idmat=153066>>. Acesso em 20 dez. 2006.

DIEH, Astor A.; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas**. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

DUPAS, Gilberto. A lógica da economia global e a exclusão social. **Estudos Avançados** [online]. 1998, vol. 12, no. 34 [citado 2006-12-19], pp. 121-159. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-40141998000300019&lng=pt&nrm=iso>. Acesso em 23 jun. 2006.

EISENHARDT, K.M. Agency theory: na assessment and review. **The Academy of Management Review**, v.14, n.1, p.57-74, 1989.

EMBRAPA. Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. Disponível em: <<http://www.embrapa.br/>>. Acesso em 15 out. 2006.

ESTEVES, Bernardo. Maior alcance para a teoria dos jogos: Premiados desenvolveram conceitos que aproximaram a economia das outras ciências sociais. Revista eletrônica **Ciência Hoje On-line**. Disponível em <<http://cienciahoje.uol.com.br/3972>>. Acesso em 16 mar. 2006.

FIANI, Ronaldo. **Teoria do Jogos**: para cursos de administração e economia. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

FÜHRER, Maximilianus Cláudio Américo, FÜHRER, Maximiliano Roberto Ernesto. **Resumo de Direito Tributário**. São Paulo: Malheiros, 1998.

GARZIERA. Disponível em <<http://www.vinhogarziera.com.br/>>. Acesso em 25 jun. 2006.

GIAMBIAGI, Fábio, ALÉM, Ana Cláudia. **Finanças Públicas: Teoria e prática no Brasil**. Rio de Janeiro: Capus, 2 ed., 2000.

GODOY, Arilda Schmidt. Pesquisa Qualitativa: tipos fundamentais. **Revista de Administração de Empresas**. São Paulo, v.35, n.3, p.20-29, mai/jun. 1995.

GOLLO, Silvana Saionara. **Inovação e estratégia de cooperação competitiva: estudo de caso da indicação de procedência Vale dos Vinhedos - Serra Gaúcha/RS**. 2006. Tese. (Doutorado em Administração), UFRGS, Porto Alegre.

GUERRA, Celito Crivellaro. **Uva. Pós Colheita**. Brasília:Embrapa Informação Tecnológica, 2003.

HOFFMANN, Alexandre. Uma vitivinicultura de Alto Padrão. Anuário Brasileiro da Uva e do Vinho 2006. **Gazeta mercantil**:2006. Disponível em <<http://www.anuarios.com.br/>>. Acesso em 10 out. 2006.

IBRAVIN - INSTITUTO BRASILEIRO DO VINHO. **Estudo do mercado brasileiro de vinhos, espumantes e suco de uva**: relatório consolidado. Bento Gonçalves, RS, IBRAVIN, 2001. (Disquete).

ITEP. Instituto de Tecnologia de Pernambuco. Disponível em <<http://www.itep.br/>>. Acesso em 2 nov. 2005.

KREPS, David M. **A course in microeconomic theory**. Princeton: Princeton University Press, 1990.

LACERDA, Marta A.D., LACERDA, Rogério D. O cluster da fruticultura no Pólo Petrolina/Juazeiro. 2004. Disponível em: <<http://www.uepb.edu.br/eduep/rbct/sumarios/pdf/petrolina.pdf>>. Acesso em 13 nov. 2005.

LAERTE, Carlos. Pernambuco se prepara para exportar. **Revista Eletrônica Sebrae**, vol. 9, jun/jul, 2003.

LIMA, J. Policarpo R. . Cachaça Artesanal e Vinhos Finos no Nordeste: Desafios, Potencialidades e Indicações de Políticas. In: XI ENCONTRO REGIONAL DE ECONOMIA, 2006, FORTALEZA. **Anais do XI Encontro Regional de Economia**. Fortaleza : ANPEC/BNB.

_____. Economia do Nordeste: tendências recentes das áreas dinâmicas. **Revista Análise Econômica**, Porto Alegre, 1994, Vol. 21 e 22, Ano 12, Mar/Set, p.55-73. Disponível em <<http://www.ufrgs.br/fce/rae/>>. Acesso 5 jun. 2006.

LIMA, J. P. R. ; PADILHA, M. F. F. G. . Política de Desenvolvimento de Pernambuco: Potencialidades e Incremento do Intercâmbio com o Mercosul. In: Wilhelm Hofmeister. (Org.). **Anuário Brasil-Europa 2005**. Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer Stiftung, 2006, v. , p. 61-88.

LINS, Roberta de Meira. **Organização da cadeia produtiva do vinho na região do São Francisco**: O caso da Vinícola do Vale do São Francisco Ltda. 1995. Dissertação (Mestrado em Administração Rural e Comunicação Rural), UFRPE, Recife.

MELLO, Loiva Maria Ribeiro de. **Atuação do Brasil no mercado internacional de uvas e vinhos** – Panorama 2004. Disponível em: <<http://www.cnpuv.embrapa.br/>>. Acesso em: 10 jul. 2005.

_____. **Tendência de consumo e perspectivas do mercado de vinhos no Brasil**. 2005. Disponível em: <<http://www.cnpuv.embrapa.br/>>. Acesso em : 10 jul. 2005.

MIOLO. Site institucional da Vinícola Miolo. Disponível em: <<http://www.miolo.com.br/>>. Acesso em: 30 jun. 2006.

MIRANDA, Érico. **Comportamento inovativo e competitividade na viticultura do sub-médio São Francisco**. Campina Grande: UFCG, 2003A.

_____. **Inovações tecnológicas e desempenho econômico na viticultura do sub-médio São Francisco**. Campina Grande: UFCG, 2003B.

MONTGOMERY, Cynthia A., PORTER Michael E.. **Estratégia**: a busca da vantagem competitiva. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

MUNCK, Geraldo L. Teoria dos Jogos e Política Comparada: Novas Perspectivas, Velhos Interesses. **Dados Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, 2000, Vol.43 Num. 003.

NARAYANAN, V.K., FAHEY, Lian. **Análise Macroambiental**: compreendendo o ambiente fora do setor. FAHEY Lian, RANDALL, Robert M.. MBA: curso prático: estratégia. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

NEVES, Regina. Contrariando expectativas - Projeto da Expand junto com a Dão Sul prova que é possível fazer bons vinhos no Nordeste. 2005. **Forbes Brasil online.com.br**, disponível em: <<http://forbesonline.com.br/edicoes/120/artigo11093-1.asp>>. Acesso em: 2 nov. 2005.

PINDYCK, Roberts.; RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**. São Paulo: Makron Books, 4 ed, 1999.

RASMUNSEN, Eric. **Game and information, - an introduction to game theory**. Massachussets: Blackwell, 2 ed, 1994.

RECEITA FEDERAL. **Condicionantes e perspectivas da tributação no Brasil**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/>>. Acesso dia 21 dez. 2005.

_____. **Estudos Tributários 15** – Carga Tributária no Brasil 2005. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/>>. Acesso em 20 jan. 2007.

REINGANUM, Jennifer F.; WILDE, Louis L. Income tax compliance in a principal-agent framework. **Journal of Public Economics**, vol.26, p.1-18, 1985.

REVISTA VEJA. **Está sobrando vinho**. Editora Abril. Ed. 1981. Ano 39 nº 44. 8 nov. 2006.

RICHARDSON, Robert Jarry. **Pesquisa Social**: métodos e técnicas. 2ed. São Paulo: Atlas, 1989.

ROSA, Alexandre Reis; COSER, Cláudia. A abordagem institucional na administração: a produção científica brasileira entre 1993 e 2003 In: Seminário de Gestão de Negócios, 1., 2001, Blumenau. **Anais eletrônicos...** Blumenau: FAE, 2001. Disponível em: <http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/art_cie/art_01.pdf>. Acesso em: 01 mai 2005.

ROSA, Sergio E. S.; SIMÕES, Pedro M., Desafios da Vitivinicultura Brasileira. **BNDES Setorial**, n. 19, p. 67-90, Rio de Janeiro, 2004.

SALANIÉ, B. **The economics of contracts**: a primer. Cambridge: The MIT Press, 1997.

SANDMO, Agnar. A theory of tax evasion: a retrospective view. **National Tax Journal**, v.58, p.643-663, Dezembro, 2005.

SECRETARIA DA FAZENDA. Disponível em: <<http://www.sefaz.pe.gov.br>>. Acesso em: 15 dez. 2006.

SECRETARIA DE GABINETE CIVIL. **Notícias On Line**. dez. 2005. Disponível em <<http://www.pe.gov.br>>. Acesso em: 10 dez. 2006.

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO. Disponível em: <http://www.seplan.pe.gov.br/download/mensagem/div_04.pdf>. Acesso em: 20 jan. 2006.

SILVA, Pedro Carlos Gama da. **Articulação dos interesses públicos e privados no pólo Petrolina-PE/Juazeiro-BA**: em busca de espaço no mercado globalizado de frutas frescas. 2001. Tese (Doutorado em Economia Aplicada), UNICAMP, Campinas.

TERUCHKIN, Sônia Rejane Unikowsky. **As estratégias empresariais para os vinhos finos no Brasil e no Uruguai**: uma análise comparada. 2004. Tese (doutorado em Administração), UFRGS, Porto Alegre.

TRICHES, Divanildo; SIMAN, Renildes F.; CALDART, Wilson L. A identificação e análise da cadeia produtiva da uva e vinho Região da Serra Gaúcha. 2004. Disponível em <<http://hermes.ucs.br/ccea/ipess/td/IPES%20TD%20005%20MAR%202004.pdf>>. Acesso em: 24 jul. 2006.

TRIPODI, T.; FELIN, P.; MEYER, H. **Análise da Pesquisa Social**. Petrópolis, Rio de Janeiro: Alves, 1975.

UFPE, Portal Eletrônico da Universidade Federal de Pernambuco. **Notícias**, 07/06/2006. Disponível em: <<http://www.ufpe.br/new/visualizar.php?id=3695>>. Acesso em: 20 dez. 2006.

UNICAMP, Portal Eletrônico da Universidade Estadual de Campinas. **Unicamp Hoje**. Disponível em: <http://www.unicamp.br/unicamp/unicamp_hoje/jornalPDF/177-pag03.pdf>. Acesso em 12 out. 2006.

VALENTIM, Marilena Simões. A Guerra fiscal no Brasil: impactos econômicos. Revista eletrônica, **achegas.net**, nº 14, Dez/2003. Disponível em: <http://www.achegas.net/numero/quatorze/marilena_v_14.htm>. Acesso em: 26 out.2006.

VALEXPOR. Associação dos Produtores e Exportadores de Hortigranjeiros e Derivados do Vale do São Francisco. Disponível em: <<http://www.valexport.com.br/>>. Acesso em: 2 nov. 2005.

_____, Há 17 anos unindo forças para o desenvolvimento do Vale do São Francisco e da fruticultura brasileira. 2005B. Disponível em: <<http://www.valexport.com.br/download.htm>>. Acesso em 15 ago. 2005.

VARIAN, Hal R. **Microeconomia**: princípios básicos. Rio de Janeiro: Campos, 4 ed, 1999.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)