

**UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS - UNISINOS
UNIDADE ACADÊMICA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
NÍVEL MESTRADO**

SÉRGIO WESNER VIANA

**CRÉDITO PARA FINANCIAMENTO DE ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS:
O Caso do Arranjo Vitivinicultura da Serra Gaúcha**

SÃO LEOPOLDO

2015

Sérgio Wesner Viana

CRÉDITO PARA FINANCIAMENTO DE ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS:

O Caso do Arranjo Vitivinicultura da Serra Gaúcha

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Economia, pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade do Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS

Orientador: Prof. Dr. Tiago Wickstrom Alves

São Leopoldo

2015

Ficha catalográfica

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

V614c Viana, Sérgio Wesner.

Crédito para financiamento de arranjos produtivos locais: o caso do arranjo vitivinicultura da serra gaúcha. / Sérgio Wesner Viana. – São Leopoldo, 2015.

Orientador: Prof. Dr. Tiago Wickstrom Alves.

85 f.

Dissertação (Mestrado) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Unidade Acadêmica de Pesquisa e Pós-Graduação, Programa de Pós-Graduação em Economia, São Leopoldo, BR-RS, 2015.

Sérgio Wesner Viana

CRÉDITO PARA FINANCIAMENTO DE ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS:

O Caso do Arranjo Vitivinicultura da Serra Gaúcha

Dissertação apresentada como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre, pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade do Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS

Aprovado em ____/____/____.

BANCA EXAMINADORA

Orientador: Prof. Dr. Tiago Wickstrom Alves – UNISINOS

Prof. Dr. Iuri Gavronski – UNISINOS

Profa. Dra. Luciana de Andrade Costa – UNISINOS

Prof. Dr. Marcos Tadeu Caputi Lélis – UNISINOS

Dedico esse trabalho com muito amor e carinho a minha esposa Márcia e as minhas filhas Marina e Laura, que sempre estiveram do meu lado compreendendo as minhas faltas e incentivando a conclusão desta dissertação.

AGRADECIMENTOS

Ao finalizar este trabalho, inúmeros agradecimentos precisam ser feitos às pessoas que direta ou indiretamente contribuíram para que eu pudesse concluí-lo.

Primeiramente, agradeço a Deus, que através dos meus pais, deu-me o dom da vida e sempre me acompanhou durante as dificuldades e as alegrias dessa vida, e em especial nesse momento de construção da dissertação.

Aos meus queridos pais Lauro e Elzira, pelo carinho, amor e pela educação que me propuseram. A minha irmã Ana, que sempre me apoiou com muito afeto e amor, incentivando-me e acompanhando a minha formação profissional e acadêmica.

Agradeço aos meus colegas de trabalho do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul, Câmpus Porto Alegre, em especial aos colegas Cláudio Farias, Cibele Schwanke e Ivan Diehl, pelos conselhos e revisões do trabalho.

Ao corpo docente do Programa de Pós-Graduação em Economia da UNISINOS, pelos ensinamentos e conhecimentos transmitidos durante o curso. Também a todos os funcionários do programa, assim como aos da universidade, que sempre foram muito prestativos e atenciosos nos diversos setores.

A minha primeira orientadora, professora Dra. Ana Lucia Tatsch, pelas primeiras orientações e paciência com o seu orientando.

As empresas entrevistadas, que contribuíram muito para que eu pudesse realizar a pesquisa de campo e obter os dados para a realização desse trabalho.

E ao querido e amigo professor orientador Dr. Tiago Wickstrom Alves, pela árdua tarefa de me orientar, com muito bom humor e disponibilidade em sanar as minhas dúvidas. Agradeço muito a ele os conhecimentos transmitidos, mas também os conselhos nas horas difíceis pelas quais passei durante a realização desse curso.

E, por último, mas de uma maneira muito especial e carinhosa, agradeço a minha querida esposa Márcia e as minhas filhas Marina e Laura, que sempre me apoiaram com um amor e carinho motivadores, que me fortaleceram na conclusão desse trabalho.

“Se não buscarmos o impossível, acabamos por não realizar o possível.”

Leonardo Boff

RESUMO

A presente dissertação tem por objetivo analisar a percepção dos micros e pequenos empresários de vinícolas localizadas no Arranjo Produtivo Local da Serra Gaúcha em relação à disponibilidade de crédito. Considerando a existência de restrições de crédito para as micro e pequenas empresas no Brasil, avalia-se como as empresas que se organizam em um Arranjo Produtivo Local (APL) conseguem mitigar as restrições de crédito. Para isso, utilizou-se do método survey para análise das micros e pequenas vinícolas do APL localizadas no Vale dos Vinhedos, utilizando um questionário como instrumento de coleta de dados. Ainda, com vista a identificar os agentes financiadores com linhas de crédito específicas para este aglomerado, realizaram-se entrevistas com os gerentes dos bancos que atendem a região. Por fim, verificou-se que, além de somente três bancos atenderem o APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha com produto específico, todos os três ofertam apenas um tipo de linha de crédito. Consequentemente, a linha é pouco adquirida pelos micros e pequenos empresários do setor, os quais – ainda que percebam a importância da oferta de crédito para o aumento da competitividade – avaliam a atual oferta com características desproporcionais as suas realidades. Portanto, demonstrou-se que o fato das micros e pequenas empresas estarem organizadas em um APL não estão obtendo vantagens na aquisição de crédito em relação as linhas gerais de financiamento.

Palavras-chave: Arranjo Produtivo Local. Financiamento. Vitiviniculturas.

ABSTRACT

This dissertation aims to analyze the perception the business owners the micro and small wineries located in the Local Productive Arrangement in the Serra Gaucha about the credit availability. Considering the existence of the financial constraints of the Brazilian banks for micro and small firms, was evaluated as the companies organized in a Local Productive Arrangement (APL) can mitigate these constraints. Thus, this research analyzes the credit supply in the perception of the micro and small wineries in the Local Productive Arrangement of the Serra Gaúcha context. For this, there was used a survey methodology to analyse micro and small wineries in APL situated in the “Vale dos Vinhedos” region (Rio Grande do Sul), with data collected through a semi-structured questionnaire. In addition, the financing agents that offer specific lines of credit for this group of companies were identified, through interviews with managers of banks of this area. It was found that only three financial institutions attend to the APL of the Wine of the Serra Gaucha and offer a range with only one type of credit line. Consequently, the credit line is underused by the micro and small business sector, which - although recognize the importance of the credit improvement to increase competitiveness - consider the current offering with characteristics disproportionate to their realities. Then, it was shown that micro and small companies organized in a APL are not getting any advantage in the obtainment credit, considering the general lines of financing.

Key-words: Local Productive Arrangement. Financial services. Wine Sector.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Mapa do Rio Grande do Sul com destaque aos municípios do APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha.....	38
---	----

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Produção de vinhos, sucos e derivados no período de 2004 a 2014	39
Gráfico 2 – Municípios de localização das empresas da amostra.....	48
Gráfico 3 – Número de sócios das empresas.....	48
Gráfico 4 – Gênero dos sócios	49
Gráfico 5 – Atividade dos sócios anterior à abertura das empresas vitivinícolas	50
Gráfico 6 – Escolaridade dos sócios	51
Gráfico 7 – Produção geral das vinícolas por tipo de produto	51
Gráfico 8 – Percentual de produção das vinícolas por tipo de produto	52
Gráfico 9 – Percentual médio de empresas por mercado atendido.....	53
Gráfico 10 – Grau de importância do acesso ao crédito para as empresas.....	54
Gráfico 11 – Percentagem, por linha de crédito, dos produtores que conheciam a existência dos produtos financeiros ofertados pelos bancos locais	55
Gráfico 12 – Grau de importância que as empresas atribuem para adquirirem as linhas de crédito ofertadas pelas instituições financeiras.....	56
Gráfico 13 – Percentagem de vinícolas que utilizaram linhas de crédito de instituições financeiras	57
Gráfico 14 – Percentagem de utilização dos tipos de linhas de crédito oferecidas pelas instituições financeiras às vinícolas da amostra	58
Gráfico 15 – Percentagem de empresas que adquiriram linhas de crédito específicas para o APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha	59
Gráfico 16 – Percentagem de empresas com conhecimento sobre linhas de crédito específicas para o APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha	59
Gráfico 17 – Percentagem de empresas que possuem conhecimento das instituições financeiras que ofertam linhas específicas para o APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha.....	60
Gráfico 18 – Categorias e frequência de identificação da questão 3.9	61
Gráfico 19 – Categorias e frequência de identificação da questão 3.10	62
Gráfico 20 – Categorias e frequência de identificação da questão 3.11	63
Gráfico 21 – Categorias e frequência de identificação da questão 3.12	64

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Principais segmentos de empresas vinícolas na Serra Gaúcha.....	36
--	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Importação de vinhos finos X vinhos finos nacionais no período de 2008 à 2013	34
Tabela 2 – Importação de espumantes X espumantes nacionais no período de 2009 a 2013	35
Tabela 3 – Bancos entrevistados	44
Tabela 4 – Caracterização das empresas que compõem a amostra	47
Tabela 5 – Resumo das informações coletadas a partir das entrevistas realizadas com os gerentes das instituições financeiras que atendem o APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha.....	66

LISTA DE SIGLAS

MPME's	Micros, pequenas e médio empresas
APL	Arranjo Produtivo Local
IG	Identificação Geográfica
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BRDE	Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul
RS	Rio Grande do Sul
ABDI	Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial
IBRAVIN	Instituto Brasileiro do Vinho
UVIBRA	União Brasileira de Vitivinicultura
AGAVI	Associação Gaúcha de Vinicultores
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
RAIS	Relação Anual de Informações
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
GTP-APL	Grupo de Trabalho Permanente Arranjo Produtivo Local
IFRS	Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul
EMBRAPA	Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
CNPUV	Centro Nacional de Pesquisa da Uva e do Vinho
LAREN	Laboratório de Referência Enológica
APROVALE	Associação de Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos
APROMONTES	Associação dos Produtores dos Altos Montes
ASPROVINHO	Associação dos Produtores de Vinhos de Montanha
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
1.1 Problema de Pesquisa	16
1.3 Objetivos	18
1.3.1 Objetivo Geral	18
1.3.2 Objetivos Específicos	18
1.4 Justificativa	19
1.5 Estrutura da Dissertação	20
2 REVISÃO TEÓRICA	22
2.1 Arranjos Produtivos Locais	22
2.2 O Crédito para Micros e Pequenas Empresas	26
3 CARACTERIZAÇÃO DO APL – SERRA GAÚCHA	30
3.1 Origens do APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha	30
3.2 A Produção de Vinho na Serra Gaúcha	33
3.3 A indústria Vitivinicultura da Serra Gaúcha como APL	39
4 METODOLOGIA	43
5 ANÁLISE DOS DADOS	46
5.1 Percepção dos empresários das vinícolas acerca da oferta de crédito para APL	46
5.1.1 Caracterização das empresas.....	46
5.1.2 Importância, conhecimento e utilização de linhas de crédito.....	53
5.1.3 Percepção dos empresários.....	60
5.2 Oferta de Crédito pelas Instituições Financeiras	65
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	69
REFERÊNCIAS	72
APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS MICROS E PEQUENOS EMPRESÁRIOS DO APL VITIVINICULTURA DA SERRA GAÚCHA	78

1 INTRODUÇÃO

Diante do sistema de produção industrial fordista, caracterizado por grandes empresas de setores ligados à produção em massa, surgiram novas formas de organizações industriais com diferentes estruturas produtivas e agrupadas em sistemas produtivos locais. Essas estruturas eram formadas, na sua maioria, por pequenas e médias empresas que se concentravam em torno de um ou de vários setores industriais (COURLET, 1993).

Essas estruturas organizacionais receberam ao longo do tempo várias denominações, dentre elas Arranjos Produtivos Locais (APL), que as identificavam pelo tipo de configuração e interação entre seus agentes. Para Cassiolato e Lastres (2003), APLs são aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais, com foco em um conjunto específico de atividades econômicas, os quais apresentam vínculos mesmo que incipientes.

A colaboração existente entre as micros e pequenas empresas localizadas dentro de um território, associada à presença de outras instituições de apoio – como universidades, escolas técnicas, agentes financeiros, entre outros –, ajudou a garantir vantagens que as possibilitassem competir com as grandes empresas e a conquistar novos mercados.

De fato, as instituições de apoio têm sido determinantes no nível de integração e de aumento da competitividade das micro e pequenas empresas nestes novos arranjos produtivos (LASTRES, CASSIOLATO & MACIEL, 2003). Entre elas, as instituições financeiras têm desempenhado um papel relevante, dada as restrições de crédito e de capital que as pequenas empresas costumam enfrentar. Tais restrições, muitas vezes, inibem a ampliação de suas operações e a adoção de novas tecnologias (ABRAMOVAY, CARVALHO, 2004).

No Brasil, as análises sobre crédito para micros, pequenas e médias empresas (MPME's) apontam diversas disfuncionalidades do sistema de intermediação financeira, caracterizado por aplicar baixos volumes de recursos nas atividades produtivas e praticar altos *spreads* nos empréstimos (MORAIS, 2005). Essas restrições limitam o crescimento e ampliam a insegurança das micro e pequenas empresas que são, no país, as principais geradoras de empregos e oportunidades de negócios e determinantes no desenvolvimento econômico (BAUGARTNER, 2004).

Considerando a existência de restrições de crédito para as micros e pequenas empresas no Brasil, o tema desta dissertação é avaliar se empresas que se organizam em um Arranjo Produtivo Local (APL) conseguem mitigar as restrições de crédito. Faz-se essa análise com base no APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha, conforme se destaca no problema e objetivos nas subseções que seguem.

1.1 Problema de Pesquisa

A dinâmica dos Arranjos Produtivos Locais (APLs) tem sido um tema recorrente no meio acadêmico, sendo quase unânime o entendimento de que estes criam vantagens competitivas para as empresas geograficamente localizadas na mesma região e, dessa forma, auxiliam o desenvolvimento regional. A participação dos agentes econômicos – tais como empresas, fornecedores, prestadoras de serviços, universidades, escolas técnicas, bancos, etc. – é fundamental para o sucesso do arranjo como um todo. A interação e troca de conhecimentos técnicos, bem como de informações (formalizadas ou não) entre os agentes de um mesmo espaço geográfico, contribuem para que o arranjo usufrua de oportunidades e se torne competitivo de forma interativa, pois se utiliza de infraestrutura e instituições estabelecidas localmente (MASKELL & MALMBERG, 1999).

Este tipo de organização espacial de empresas possibilita o acesso a recursos e competências (disponíveis em escala local), desenvolvendo os processos produtivos e a inovação, que permite às empresas fortalecerem sua posição competitiva nos respectivos segmentos de atuação (LASTRES, CASSIOLATO & MACIEL, 2003).

Em termos de recursos, a economia brasileira apresenta dificuldades de acesso ao crédito de forma histórica e raros são os casos de oferta dos bancos de recursos de longo prazo para as indústrias (TAVARES, 1972; SERRA, 1982; CARNEIRO, 2002). As dificuldades de financiamento estão associadas ao elevado custo das operações de crédito, devido às taxas de juros cobradas pelas instituições financeiras. Além disso, outros fatores que impedem a ampliação das linhas de crédito aos investimentos produtivos são a burocratização, a falta de garantias e as fortes restrições de acesso devido às incertezas apresentadas pelo mercado, que acabam contribuindo para a limitação do crescimento das empresas (ABRAMOVAY, CARVALHO, 2004).

Soma-se a isso, conforme destacado por Makler (2009), que as condições de acesso ao crédito e empréstimos variam de acordo com o tamanho da empresa, independentemente do credor. Ou seja, micros e pequenas empresas encontram maiores dificuldades ao crédito do que as empresas de médio e grande porte.

Embora o sistema de crédito nacional apresente serviços sofisticados, patrimônio sólido e riscos de crédito ponderados, ele não atende a demanda por crédito de forma adequada. As operações realizadas, na maioria das vezes, são operações de desconto de recebíveis, feitos a partir de transações já realizadas pelas empresas, *ex post*, com taxas maiores, diminuindo a rentabilidade em seus negócios e comprometendo a competitividade dessas empresas (ABRAMOVAY & CARVALHO, 2004).

Para Abramovay e Carvalho (IBIDEM), muitas das micros e pequenas empresas acabam buscando formas de financiamento fora do sistema financeiro formal. É o caso dos financiamentos interempresariais – como o adiantamento de matérias-primas ou componentes, que ocorre entre empresas produtoras e seus fornecedores – e transações informais de financiamento entre entes familiares.

Na primeira Conferência Nacional sobre APLs, realizada em agosto de 2004, as principais instituições financeiras nacionais se reuniram para discutir políticas de apoio financeiro às aglomerações produtivas. Entre os problemas detectados, alguns deles se relacionavam com a questão do crédito, como a dificuldade do sistema financeiro em estender o crédito para pequenas empresas que sofrem com falhas de gerenciamento, falta de apoio financeiro adequado e a burocratização para a liberação de crédito (SCHMITT, 2010).

Percebe-se que estas empresas sofrem diversas restrições ao crédito. Portanto, a atuação delas de forma conjunta poderia mitigar algumas destas barreiras, uma vez que elas deixam de serem vistas de forma isolada e frágeis nas negociações com as instituições financeiras (SANTOS et al, 2004).

Schmitt (IBIDEM) aponta que o aspecto financeiro assume um caráter importante na difusão do conhecimento das aglomerações espaciais produtivas, pois permite que as instituições financeiras alinhem seus produtos às necessidades dessas empresas. Entretanto, mesmo com interação entre as empresas de um APL e as instituições financeiras, o aprendizado mencionado pode não ocorrer e, com isso, as linhas de crédito não serem as mais adequadas ao APL, fazendo com que

haja restrição ao crescimento das empresas e do desenvolvimento da região (ABRAMOVAY & CARVALHO, 2004).

Entre os APLs mais antigos e, possivelmente, o mais desenvolvido em termos de arranjo produtivo, está o do Vinho, localizado na Serra Gaúcha. O processo de industrialização começou com a vinda dos primeiros imigrantes em 1875 e hoje tem reconhecimento nacional e internacional. Sua produção foi reconhecida pela qualidade e diferenciação em relação a outras regiões e recebeu a IG – Identificação Geográfica de Vale dos Vinhedos, ou, Indicação de Origem (JAKUBASZKO, 2009).

Por tudo isso, considerando a possibilidade de restrição de crédito para as micros e pequenas empresas, e que esta restrição possa ocorrer mesmo para aquelas inseridas em um arranjo produtivo local, questiona-se: qual é a percepção das micros e pequenas vinícolas localizadas no APL da Serra Gaúcha em relação à oferta de crédito?

Esta dissertação pretende responder a esta questão, conforme se explicita nos objetivos na seção que segue.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo Geral

Analisar a percepção dos micros e pequenos empresários de vinícolas localizadas no Arranjo Produtivo Local da Serra Gaúcha em relação à disponibilidade de crédito.

1.3.2 Objetivos Específicos

- a) mapear a oferta de crédito para empresas aglomeradas no APL Vitivinicultura do RS, identificando os produtos ofertados pelos agentes financiadores e se esses são específicos para este APL;
- b) verificar como as empresas do APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha percebem as linhas de crédito ofertadas pelos agentes financiadores e se tais linhas estão de acordo com suas necessidades;
- c) verificar se o porte das empresas localizadas no APL Vitivinicultura do RS influencia a oferta de financiamento;

- d) diagnosticar como os recursos captados pelas empresas do APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha são empregados e quais são as principais fontes de crédito.

1.4 Justificativa

A articulação entre os agentes financeiros e as empresas, através das operações de crédito, apresenta-se como um grande campo de estudo. Primeiramente, pela pouca produção científica no campo da economia no que tange, em especial, aos aspectos explicativos do financiamento produtivo no interior das aglomerações de empresas, e em especial no Brasil (SCHMITT, 2010; LA ROVERE 2001). A outra oportunidade está ligada à histórica dificuldade de relacionamento das micros e pequenas empresas com seus agentes financiadores, em especial quando esses são instituições financeiras, dificultando o crescimento dessas empresas (ABROMOVAY & CARVALHO 2004). Mesmo assim, as instituições financeiras possuem, entre muitas atribuições, a função de fomentar o mercado, disponibilizando linhas de crédito que atendam às necessidades das empresas.

No Brasil, as estratégias institucionais (em grande parte públicas) que estimulam a organização de empresas em APLs têm se difundido, em substituição aos mecanismos tradicionais que apoiam as empresas de forma individual ou isoladamente (AMARAL FILHO, 2002). Tais estratégias, no entanto, esbarram nas necessidades de investimento e financiamento no contexto de soluções coletivas. No setor público, existe uma tendência de incentivo aos APLs, inclusive com recursos financeiros advindos do BNDES, porém, o mesmo não se vislumbra junto às instituições financeiras de crédito ao varejo (SCHMITT, 2010).

O APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha configura-se em um campo importante para estudo, pois envolve cerca de 13.000 propriedades rurais, sendo responsáveis por 90% da produção de uvas do Rio Grande do Sul (FARIAS, 2010).

A dinâmica do APL, seja na reconversão das parreiras, seja na qualificação e ampliação da produção, exige a alocação de recursos financeiros destinados tanto para a manutenção de tais atividades, como também para a ampliação das mesmas, bem como da competitividade das empresas e do APL como um todo. Atualmente, sabe-se que as instituições financeiras (públicas e privadas) presentes no APL ofertam algum tipo de serviço financeiro destinado ao financiamento de empresas ali

localizadas. Porém, o que se pretende, portanto, é avaliar a percepção dos empresários vinícolas com relação às linhas de crédito ofertadas. Cabe também um olhar sobre quais as outras fontes de financiamento que são acessadas, tais como outras empresas, fornecedores, familiares, entre outras.

Assim, o tema trata de uma questão relevante para o crescimento da indústria brasileira, e mais especificamente para as micros e pequenas empresas produtoras de vinho localizadas na Serra Gaúcha, as quais, por meio de linhas de crédito, poderão ter a chance de serem mais competitivas e tentarem angariar fatias maiores no mercado de vinho.

1.5 Estrutura da Dissertação

Para a apresentação dos resultados da pesquisa, organizou-se esta dissertação em cinco capítulos, além desta introdução e das conclusões, assim distribuídos.

O segundo capítulo trata da revisão teórica e está dividido em duas seções. A primeira versa sobre os conceitos de Arranjo Produtivo Local e sua contextualização histórica, evidenciando a interação entre pequenas e micros empresas e suas relações para ampliar a competitividade. A segunda aborda as dificuldades encontradas pelas micros e pequenas empresas para a aquisição de crédito.

O terceiro capítulo caracteriza o APL de Vinho da Serra Gaúcha, como está formado e sua importância para a economia regional e nacional. Assim, está dividido em três seções. A primeira apresenta uma breve evolução da cultura da uva e produção de vinho no Brasil, com destaque para a região da Serra Gaúcha. A segunda enfatiza a produção e comercialização do vinho pelo APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha, destacando sua importância para o mercado nacional de vinhos. E, por fim, a terceira analisa o relacionamento entre as empresas do setor vitivinícola com os preceitos de um APL para verificar se há de fato um Arranjo Produtivo Local.

O quarto capítulo é composto pela metodologia empregada para a realização da pesquisa nas empresas do APL de vinho da Serra Gaúcha.

O quinto capítulo apresenta a análise dos dados referente ao instrumento de pesquisa que foi aplicado nas empresas do APL de vinho.

O sexto e último capítulo apresenta uma análise dos critérios e características adotados durante a realização da dissertação, com os comentários finais sugerindo o aprofundamento da temática trabalhada.

2 REVISÃO TEÓRICA

Este capítulo busca resgatar os conceitos de Arranjos Produtivos Locais e discutir a oferta de crédito para as pequenas, micros e médias empresas. Com isso, inicia-se pela discussão relativa aos APLs e conclui-se com a análise de crédito.

2.1 Arranjos Produtivos Locais

Em Economia, aglomeração consiste na aproximação geográfica de diferentes agentes, sejam eles econômicos, sociais e políticos, com intuito de tirar vantagens competitivas e aumentar as chances de crescimento e sobrevivência entre seus envolvidos (VARGAS, 2002; LASTRES & CASSIOLATO, 2003).

As aglomerações se constituem em um modelo de competitividade que não está baseado apenas em questões tecnológicas, de demanda, de escala financeira e de políticas setoriais, pois incluem uma diversidade de estratégias e apresentam diferentes formas e características (BNDES, 2004).

O primeiro conceito de aglomeração, denominado de *Distrito Industrial*, foi introduzido ainda no século XIX pelo economista inglês Alfred Marshall, que percebeu uma configuração comum na organização de algumas firmas na Inglaterra daquela época. Esta configuração consistia na aglomeração de firmas com manufatura de certos produtos específicos (têxtil, gráfica, cutelaria) em periferias dos grandes centros urbanos. As principais características percebidas por Marshall nestes distritos industriais consistiam em alto grau de especialização e forte divisão de trabalho, acesso à mão-de-obra qualificada, existência de fornecedores locais de insumos e bens intermediários, sistemas de comercialização e de troca de informações entre as indústrias envolvidas (LASTRES et al., 1999; CASSIOLATO & SZAPIRO, 2003).

Além do distrito industrial, muitas outras formas de aglomeração ou abordagens análogas foram identificadas posteriormente e listadas na literatura. Elas receberam denominações como Cadeia Produtiva, Redes de Empresas, *Milieu* Inovador, Pólos, Parques Científicos e Tecnológicos, Cluster e Arranjos Produtivos Locais (LASTRES & CASSIOLATO, 2003). No entanto, os estudos sobre aglomeração empresarial tiveram seu dinamismo iniciado somente a partir da década de 1980. O interesse e a conseqüente ampliação dos estudos relativos às

novas configurações produtivas deram-se a partir da verificação de empresas instaladas em *Distritos Industriais Italianos* (ou *Terceira Itália*) e no *Vale do Silício* na Califórnia, indicando que a organização em termos local ou regional foi o que possibilitou a essas empresas a significativa ampliação da competitividade, levando-as ao sucesso comercial e ao crescimento da renda *per capita* em suas regiões (SANTOS, DINIZ & BARBOSA, 2003).

A competitividade nos distritos industriais italianos teve sua origem na cooperação, liderança dos sindicatos e associações de produtores, na confiança e no senso de comunidade entre os seus agentes. Já no Vale do Silício, o que impulsionou e incentivou a competitividade foi a mão-de-obra qualificada, os centros de pesquisa especializados em alta tecnologia, a oferta de serviços e conhecimentos complementares e a grande e diversificada demanda por produtos, serviços e soluções para problemas sofisticados (IBIDEM).

Essas características e o sucesso das estratégias econômicas nestes locais levaram os pesquisadores a estabelecer os conceitos de APL e Cluster como formas de organização espacial e colaboração entre as empresas que permitem o incremento da competitividade e desenvolvimento dos locais onde se formam esses vínculos. Esses conceitos sofreram adaptações na medida em que foram introduzidos em várias outras localidades ou regiões e contextos sociais e econômicos (LASTRES & CASSIOLATO, 2003).

Kwasnicka (2006) aponta que os APLs poderão assumir caracterizações variadas, dependendo dos contextos social e cultural, história, evolução, e organizações institucional e industrial, formas de governança, associativismo e cooperação entre os agentes, grau de difusão do conhecimento local e formas de aprendizado. Logo, verifica-se na literatura relativa diversidade de conceituação sobre esses modelos particulares de aglomeração.

O conceito de cluster foi popularizado por Porter (1999), ao defini-lo como concentrações geográficas de empresas interconectadas em um setor específico, de modo a agrupá-las estrategicamente entre si e com outras entidades que agreguem competitividade.

Complementarmente, Schmitz (1997), ao definir cluster, afirma que a aglomeração aumenta a eficiência das empresas concentradas, de modo que muito provavelmente o mesmo não se observaria no caso de atuações isoladas. Tal *eficiência coletiva* pode ser entendida como ganhos competitivos obtidos pelas

externalidades e ação conjunta, além de outras vantagens geradas pela aglomeração (MASCENA, FIGUEIREDO & BOAVENTURA, 2012).

Ainda que o termo cluster enfatize a aglomeração territorial de empresas e as vantagens dela oriundas, a evidência maior é dada para a questão da concorrência, em detrimento à cooperação. Ademais, mesmo que algumas abordagens de clusters reconheçam a importância da inovação, a mesma é encarada simplificada. Por fim, suas aglomerações são reduzidas a empresas, ou seja, não contemplam outros tipos de atores, como instituições de ensino, pesquisa e desenvolvimento, apoio técnico, financiamento e outros (LASTRES, CASSIOLATO & MACIEL, 2003).

No que se refere aos Arranjos Produtivos Locais, há uma ampliação das variáveis de análise, principalmente aquelas relacionadas à cooperação. Conceitualmente têm-se a definição de *RedeSist*¹, adotada nesta dissertação como definição de APL, que são (LASTRES, CASSIOLATO & MACIEL, 2003, p. 5):

(...) aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais – com foco em um conjunto específico de atividades econômicas – que apresentam vínculos mesmo que incipientes. Geralmente envolvem a participação e a interação de empresas – que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros – e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras instituições públicas e privadas voltadas para: formação e capacitação de recursos humanos (como escolas técnicas e universidades); pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento.

Estes autores defendem que os arranjos, ao gerarem conhecimento a partir de um aprendizado conjunto, devem ser percebidos como sistemas de inovação, pois o aprendizado gera inovação e essa permite que as empresas se tornem mais competitivas na medida em que elas passam a ampliar sua capacidade de inovação, gerando ciclos endógenos. Assim, (LASTRES, CASSIOLATO & MACIEL (2003) desenvolveram o conceito de *Sistemas Produtivos e Inovativos Locais*, isto é, de arranjos com potencial de gerar, de forma endógena, incremento da capacidade inovativa endógena da competitividade e do desenvolvimento local.

Essa percepção é corroborada por Britto (2004), ao defender que as relações estabelecidas entre as empresas e as instituições nos APLs possibilitam o

¹ Rede de pesquisa interdisciplinar, formalizada desde 1997, sediada no Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, e que conta com a participação de várias universidades e institutos de pesquisa no Brasil, além de manter parcerias com outras instituições da América Latina, Europa e Ásia.

surgimento de processos de aprendizagem. Tais processos ocorrem no interior do arranjo e se apresentam tanto em setores tradicionais, como naqueles de maior grau de hierarquização.

No que se refere a resultados obtidos por APLs, verifica-se que os arranjos de empresas e as sinergias geradas pela suas interações têm aumentado as chances de sobrevivência destas empresas e ampliado suas oportunidades de crescimentos a curto e longo prazo. Este sucesso é percebido principalmente em empresas de micro, pequeno e médio porte, as quais têm aumentado sua eficiência produtiva e expandido sua comercialização para mercados nacionais e, inclusive, internacionais (LASTRES E CASSIOLATO, 2003).

Outro aspecto importante a ser destacado é a estratégia de investimento apontada por Amaral Filho (2002), onde capital físico, ou mais precisamente em infraestrutura, é importante para uma região ou economia, uma vez que ela cria condições favoráveis para a formação de aglomerações de atividades mercantis, além de criar externalidades para o capital privado (redução dos custos de transação, de produção e de transporte; acesso a mercados, etc.). Porém, somente ela não é suficiente para criar um processo dinâmico de endogeneização do excedente econômico local e atrair excedentes de outras regiões, provocando ampliação das atividades econômicas, de emprego, renda, entre outros.

Por outro lado, os ganhos conquistados pelos Arranjos Produtivos Locais não se limitam às empresas envolvidas, mas estão intrinsecamente vinculados ao desenvolvimento local, regional e nacional. Os APLs trazem consigo características importantes, dentre as quais se destaca o relacionamento entre as empresas e a cooperação ao longo do processo produtivo que, somado ao aprendizado e a inovação através da interação local, melhoram seu desempenho competitivo, ajudando no desenvolvimento local.

Mesmo assim, para que se alavanquem crescimentos sobre o produto e a renda, devem existir políticas que considerem o contexto de uma estratégia global de desenvolvimento da região, cujos mecanismos estejam administrativa, econômica e politicamente fundamentados (IBIDEM).

Conseqüentemente, os APLs agregam vantagens se comparados às grandes indústrias, pois nestes o crescimento é retroalimentado e de certa forma endógeno, caso previsto algum apoio público. Visto assim, o APL pode ser uma importante política de desenvolvimento regional (SANTOS, DINIZ & BARBOSA, 2004).

Desta forma, considerando a intenção deste trabalho, verifica-se uma maior aproximação com o conceito de Arranjos Produtivos Locais, principalmente ao se considerar a importância de elementos como cooperação, inovação e o envolvimento de diferentes atores, além da questão da territorialidade.

2.2 O Crédito para Micros e Pequenas Empresas

A existência de crescimento econômico e sustentável no longo prazo exige elevadas taxas de investimento. Neste sentido, a disponibilidade de recursos, bem como a eficiência de sua utilização, passam a ser fundamentais (COSTA, 2006). Assim sendo, as empresas necessitam ter acesso aos recursos monetários para obterem os bens de capital e os recursos humanos necessários para o desenvolvimento de suas atividades. Para Schumpeter (1911 *apud* COSTA, 2006, p. 7), os empresários necessitam de poder de compra e de crédito para pôr em movimento os meios de produção.

Ainda que a resposta convencional à nossa questão não seja certamente absurda, há no entanto um outro método de obter dinheiro para esse propósito, que chama nossa atenção, porque, diferentemente do referido, não pressupõe a existência de resultados acumulados do desenvolvimento anterior, e por isso pode ser considerado como o único disponível dentro de uma lógica estrita. Esse método de obter dinheiro é a criação de poder de compra pelos bancos (...). É sempre uma questão, não de transformar o poder de compra que já existe em propriedade de alguém, mas a criação de novo poder de compra a partir do nada - a partir do nada mesmo que o contrato de crédito pelo qual é criado o novo poder de compra seja apoiado em garantias que não sejam elas próprias meio circulante – que se adiciona à circulação existente. E essa é a fonte a partir do qual as novas combinações frequentemente são financiadas e a partir da qual teriam que ser financiadas sempre, se os resultados do desenvolvimento anterior não existissem de fato em algum momento.

Em síntese, o crédito, para Schumpeter, seria um dos elementos determinantes para que os empresários possam obter os meios de produção adequados para suas empresas.

Para Pinto Junior (2002), existe uma necessidade de se analisar a proximidade entre as questões financeiras das produtivas. O autor destaca que é importante conhecer de que forma as condições de financiamento e a estrutura de financiamento das empresas influenciam suas decisões de investimento.

Logo, faz-se necessário uma interação entre o sistema industrial e o financeiro, de modo que se produza uma relação de interdependência. No caso brasileiro, parte do sistema industrial depende da estrutura do sistema financeiro, de tal forma que esse condiciona os investimentos produtivos através da oferta de financiamentos. Outro fator relevante dessa interação entre setor produtivo e financeiro diz respeito à limitação da capacitação gerencial das empresas, conduzindo-as ao desconhecimento da oferta de financiamentos oferecidos no mercado, bem como a sua melhor utilização (ABROMOVAY; CARVALHO, 2004).

Somando-se a isso, as instituições financeiras, de certo modo, desconhecem as necessidades financeiras das empresas de pequeno porte. Com o passar dos anos, tem-se buscado encontrar modelos alternativos de financiamento para as micros e pequenas empresas, porém, ainda se faz necessário encontrar soluções financeiras que rompam com o paradigma do sistema bancário convencional (FERREIRA JR, 2007).

Essa ruptura decorre do processo de concessão de crédito, ou seja, para concederem crédito os bancos solicitam garantias reais ou recebíveis de seus clientes. Assim, o financiamento só é materializado depois que os recursos foram mobilizados pelo empreendedor, significando que neste modelo só tem acesso ao crédito quem possui recursos próprios (capital) para montar o negócio (FERREIRA JR, 2007). Nessa mesma linha, para Abromovay e Carvalho (2004), a assimetria de informações também é elemento que contribui para a restrição de crédito para as micros e pequenas empresas, uma vez que a concessão de financiamento para esse grupo de empresas é mais arriscada e, em função disso, exige maiores garantias, muitas vezes difíceis de serem atendidas.

Assim, as micros e pequenas empresas tendem a depender de sua própria poupança, dos financiamentos dos seus pares e dos créditos dos fornecedores. Destaca-se, ainda, que as restrições de crédito diminuem na medida em que aumenta o tamanho da empresa. Ou seja, pequenas empresas normalmente utilizam poupanças próprias, médias empresas usam capital de investimento, e grandes empresas acessam os bancos, mercados de capital e outras combinações (MAKLER, 2009).

Nota-se, portanto, que as micros e pequenas empresas requerem das instituições financeiras uma visão diferenciada em relação às médias e grandes

empresas, principalmente àquelas localizadas em regiões menos desenvolvidas. Além disso, geralmente essas pequenas empresas, com poucas práticas de gestão e não estruturadas, apresentam entraves ainda maiores para a captação de recursos. Brito et al. (2002, p. 256-7) apontam:

(...) ausência de garantias reais e da dificuldade para montagem de esquemas de garantia mútua que viabilizem o processo de financiamento. Muitas vezes, inclusive, as empresas integradas a esses arranjos não possuem registros contábeis consolidados, o que dificulta sobremaneira o acesso ao sistema financeiro formal. Do mesmo modo, tende a ser recorrente, nesses casos, a dificuldade para a elaboração de planos de negócios e a necessidade de suporte a MPME na preparação dos pedidos de financiamento. Como consequência, observa-se uma falta de capacitação por parte das empresas integradas a esses arranjos para negociação e contratação de financiamentos. Esse problema tende a ser agravado em função dos níveis de risco elevados associados à contratação de crédito, principalmente face à inadequação das metodologias tradicionais de análise de crédito e de avaliação e classificação de risco (*screening e rating*). Os problemas de financiamento de empresas integradas a esses arranjos tornam-se mais críticos em função da inadequação das linhas e esquemas tradicionais de financiamento a operações de *star-up* de empresas e em razão da virtual impossibilidade de acesso a mercados de capitais de risco tradicionais.

No Brasil, as principais linhas de financiamento para micros e pequenas empresas são, geralmente, oferecidas por bancos oficiais, ou seja, bancos públicos. Tais instituições financeiras, a despeito de todos os problemas conhecidos (em especial aqueles relacionados à ingerência política das decisões), têm cumprido um papel fundamental no financiamento dos pequenos empreendimentos nacionais, respondendo pela quase totalidade dos mesmos (BOTELHO, 1999).

Percebe-se, também, que atualmente há uma clara divisão entre algumas instituições estatais (em especial Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal) e alguns bancos privados nacionais e estrangeiros (IBIDEM). Deve-se acrescentar, ainda, que alguns estados e regiões brasileiros contam com linhas de financiamento e fomento específicos, como, por exemplo, Banco do Nordeste, Caixa RS e Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE).

No Brasil, as principais modalidades de financiamento de longo prazo são: empréstimos; financiamentos diretos; repasses de recursos internos; repasse de recursos externos; subscrição de ações; debêntures; e arrendamento mercantil (*leasing*) (ASSAF NETO, 2003; FORTUNA, 2008). Destaca-se que a maioria dessas modalidades de crédito não são acessíveis para os microempresários e, também,

para os pequenos empreendedores. Assim, pode-se afirmar que a realidade brasileira, com relação ao acesso ao crédito e financiamento, ainda é muito restritiva e privilegia as empresas de maior porte, deixando as micros e pequenas empresas à margem desses processos financeiros.

A priori, a situação dos pequenos empreendimentos localizados em APLs não é distinta das demais empresas de pequeno porte (SCHMITT, 2010). Diante disso, nota-se que a relação entre micros e pequenas empresas com as instituições de financiamento – em especial, para as empresas localizadas em APLs –, ainda é muito tencionada em função das formalidades exigidas pelas instituições de fomento. Soma-se a isso a existência de poucas propostas de produtos específicos de financiamento e crédito para empresas aglomeradas, impactando no desenvolvimento destas empresas e das regiões onde estão inseridas (ABRAMOVAY & CARVALHO, 2004; SCHMITT, 2010).

Contudo, pode-se argumentar que os APLs podem reduzir a assimetria de informação em função da maior transparência dos negócios das empresas pertencentes ao arranjo e da participação de agentes públicos na organização dessas estruturas, como também permite que essas se organizem não apenas para gerarem reduções de custos de transação, mas também viabilizarem outras organizações que permitam alavancar os negócios da região, entre elas as cooperativas de crédito. Conforme Suzigan (2006, p. 4):

Além das economias externas incidentais, entretanto, os agentes locais (empresas e instituições) podem reforçar sua capacidade competitiva por meio de ações conjuntas deliberadas, tais como compra de matérias primas, promoção de cursos de capacitação gerencial e formação profissional, criação de consórcios de exportação, contratação de serviços especializados, estabelecimento de centros tecnológicos de uso coletivo, cooperativas de crédito, entre outros.

Portanto, é importante verificar se essas ações conjuntas deliberadas estão contribuindo para a competitividade dessas empresas, em especial nas ações que visam à oferta de crédito diferenciado para empresas aglomeradas. Ou seja, se as instituições financeiras, como um dos atores do arranjo, estão mantendo suas características históricas na oferta de crédito ou se adaptaram às necessidades do arranjo produtivo, em especial para as micros e pequenas empresas.

3 CARACTERIZAÇÃO DO APL – SERRA GAÚCHA

Neste capítulo, objetiva-se caracterizar o APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha, ou seja, sua formação e sua importância para a economia regional e nacional. Assim, está dividido em três seções: a primeira trata da evolução histórica da cultura da uva e produção de vinho no Brasil; a segunda enfatiza a produção e comercialização do vinho pelo APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha; e a terceira apresenta o setor vitivinícola, relacionando os conceitos de APL com as características que o identificam como um arranjo produtivo local.

3.1 Origens do APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha

Desde o início do povoamento do estado do Rio Grande do Sul, com a chegada dos portugueses em Rio Grande, já se cultivava a parreira e se elaboravam vinhos (LAPOLLI, et al., 1995). Porém, foi através da imigração italiana, oriunda de diversas regiões da Itália, que a produção de uva foi impulsionada. Conforme descreve Farias (2010, p. 16), percebe-se que

(...) desde a sua introdução, a vitivinicultura assume papel relevante na estrutura produtiva da região da Serra gaúcha. Alguns autores, como Iotti (2001) e Moure (1980), justificam isso com a origem dos colonos italianos: estima-se que 54% dos imigrantes eram oriundos do Vêneto; 33% da Lombardia; 7% do Trentino; e 6% das demais regiões da Itália. Estas regiões são, a muitos séculos, tradicionais produtoras vinícolas da Itália, com experiência em produção de vinhos que remonta o Império Romano. Além do conhecimento técnico-produtivo acumulado, tais imigrantes trouxeram em suas bagagens uma secular experiência de organização republicana.

As primeiras cepas de uvas vieram com os próprios imigrantes e em uma ampla diversidade de espécies. Porém, muitas delas inicialmente não se adaptaram ao clima e ao solo gaúcho, com exceção da uva Isabel, que era mais resistente entre as espécies (SANTOS, 2011). As primeiras colheitas eram principalmente para a própria subsistência, incipientes e de baixa qualidade, produzidas nas próprias residências com a utilização predominante da uva Isabel, levando alguns anos para que se pudessem produzir excedentes e comercializá-los (LAPOLLI, et al., 1995).

No final do século XIX, o Governo do Estado do Rio Grande do Sul iniciou ações visando à qualificação da produção de uva e melhoria da qualidade do vinho produzido no estado. Uma das primeiras ações foi a importação de novos cultivares

para a distribuição aos colonos da região de colonização italiana. Outras ações realizadas pelo Governo foram a criação da Estação Agronômica Experimental e logo depois o Laboratório Enológico Rio-Grandense. O interesse do Governo em melhorar a qualidade do vinho se deve ao dinamismo da geração de renda, emprego e divisas para o Estado através da atividade econômica do vinho, iniciando o primeiro ciclo de industrialização do setor (SANTOS, 2011). Além disso, outro fator que contribuiu para o processo de industrialização do setor foi a chegada da via férrea até o município de Caxias do Sul, permitindo o escoamento do excedente da produção para as outras regiões do estado.

No início do século XX, estimulados pela política do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, os produtores da vitivinicultura gaúcha fortaleceram as ações que visavam melhorias na qualidade da produção e, em 1928, fundaram o Sindicato Vinícola do Rio Grande do Sul, com o objetivo de zelar pela qualidade dos vinhos produzidos. Com esse movimento, as diretrizes tomadas pelos produtores conduziam para melhorias nas práticas de produção de uvas, transporte, armazenamento e produção de vinho. O resultado dessas ações foi um incremento significativo na qualidade dos vinhos, o que contribuiu para seu consumo em outros estados do Brasil, principalmente em São Paulo e Rio de Janeiro, considerados grandes centros consumidores (JALFIM, 1991; SANTOS, 2011).

Os imigrantes italianos trouxeram, também, a cultura da cooperação, o que foi fundamental para o processo de industrialização do setor vitivinícola na região, potencializado com a Lei Estadual 103, de 18 de novembro de 1911, que regulamentou o sistema cooperativo de produção na indústria vitivinícola. Para se ter uma ideia da vitalidade desse sistema na época, até a metade da década de 1930 já tinham sido fundadas 56 cooperativas vitivinícolas no Estado do Rio Grande do Sul, com mais de cinco mil associados (JALFIM, 1993).

Entre os anos de 1950 e 1960, iniciou-se um lento crescimento da área de plantio de mudas importadas de uvas do tipo viníferas, com destaque para Cabernet Franc e Trebbiano, constituindo-se novos vinhedos na região. Isso contribuiu para que, na década de 70, fosse alcançado um grande salto na qualidade da produção de uvas e vinhos na região, resultado combinado com a melhoria do parque

industrial local e da importação das mudas de melhor qualidade e mais adaptáveis às condições climáticas locais (VARGAS, 2013).

Destaca-se, também, que os períodos de 1950 e 1960 foram marcados pela entrada de empresas estrangeiras do setor vitivinícola. Essas empresas tiveram um papel relevante nas relações comerciais com os mercados externos, mais especificamente com os seus mercados de origem, além do compartilhamento de novas tecnologias, visto que tais empresas dominavam novas técnicas de produção e possuíam elevado desenvolvimento tecnológico. Como consequência, equipamentos como desengaçadeiras, tanques de inox, entre outros, foram introduzidos na produção de vinho no Rio Grande do Sul. Foi por meio de uma parceria com essas empresas internacionais que a Cooperativa Vinícola Aurora, através de um acordo comercial, potencializou suas técnicas inovativas e tornou-se uma das maiores empresas nacionais na produção de vinho. Além disso, nesta época houve a entrada de empresas multinacionais, como a Chandon, De Lantier, Martini & Rossi e Forestier, as quais atuaram em parceria com empresas locais ou individualmente no setor vitivinícola brasileiro (JALFIM, 1993; NIEDERLE & VITROLLES, 2010).

No período de 1980 e 1990, a indústria vitivinícola gaúcha enfrentou dificuldades para comercialização de seus produtos. Inicialmente, houve a substituição da política de importação pelo governo federal, limitando a comercialização de apenas vinhos nacionais no país. Posteriormente, com a reabertura do mercado nacional (meados da década de 90) para produtos oriundos de outros países, as marcas nacionais mostraram-se tecnologicamente fragilizadas e qualitativamente inferiores em relação às marcas internacionais, devido à proteção criada inicialmente pela política de fechamento do mercado interno (JALFIM, 1993; FARIAS, 2010).

Assim, os vinhos importados – oriundos da Argentina e Chile, principalmente – , com preços melhores e qualidade superior aos vinhos nacionais, conquistaram o paladar dos consumidores brasileiros e restringiram significativamente a demanda de vinhos brasileiros. Isso levou a uma readequação da indústria vitivinícola, principalmente na produção, visando à melhoria da qualidade do vinho nacional para atrair novamente os consumidores do país (NIEDERLE & VITROLLES, 2010).

Em 2014, conforme IBRAVIN (2015), a Viticultura da Serra Gaúcha envolvia cerca de 13.000 propriedades rurais, sendo responsáveis por 90% da produção de uvas do Rio Grande do Sul. Na sua quase totalidade, a produção foi de uvas americanas (*Vides labrusca* e *Vides bourquina*), além das híbridas. As cultivares *Vitis vinifera*, destinadas à elaboração de vinhos de mesa finos e espumantes, representaram apenas 15% da produção. Em termos de produção de vinho, foram 237,53 milhões de litros produzidos em 2014, vinhos finos e vinhos comuns. Esses dados evidenciam a relevância econômica da região no segmento de uva e vinho.

3.2 A Produção de Vinho na Serra Gaúcha

No Brasil, a área de produção vitivinícola é de 83,7 mil hectares, divididos em seis regiões: Serra Gaúcha, Campanha, Serra do Sudeste e Campos de Cima da Serra no Rio Grande do Sul; região do Planalto Catarinense no estado de Santa Catarina; e a região do Vale do Rio São Francisco no nordeste brasileiro (WINES OF BRASIL, 2013).

Conforme dados da União Brasileira de Vitivinicultura (UVIBRA, 2013), o mercado de vinhos finos e espumantes no país, considerando os nacionais e os importados, totalizou mais de 108 milhões de litros em 2013. No que se refere aos “vinhos finos”, foram comercializados no Brasil 88 milhões de litros em 2013, sendo que 77,2% foram importados e apenas 22,8% de origem nacional (TABELA 1).

Na TABELA 1, também é possível verificar que os vinhos de origem chilena e argentina representam mais de 50% dos vinhos finos comercializados no Brasil, durante o período de 2008 a 2013. Essa elevada participação tem sido justificada em função do MERCOSUL, que aplicou uma redução gradual das tarifas alfandegárias, até a extinção dos impostos de importação, tornando os preços dos vinhos chilenos e argentinos mais competitivos no mercado nacional (ALBRECHT, LONCAN & NIQUE, 2009).

Tabela 1 – Importação de vinhos finos X vinhos finos nacionais no período de 2008 à 2013

Países	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	Mi Litros	%										
Chile	18,66	34,3	22,48	40,1	26,44	37,2	26,64	37,5	30,26	42,6	28,29	39,8
Argentina	14,42	26,5	13,90	24,8	16,96	23,9	16,67	23,5	14,61	20,6	12,73	17,9
Itália	9,72	17,9	8,39	15,0	11,92	16,8	12,02	16,9	10,52	14,8	8,31	11,7
Portugal	6,21	11,4	5,95	10,6	8,00	11,3	8,56	12,0	9,71	13,7	9,30	13,1
França	2,47	4,5	2,37	4,2	2,80	3,9	3,33	4,7	3,18	4,5	3,26	4,6
Uruguai	0,92	1,7	0,75	1,3	1,25	1,8	1,26	1,8	1,32	1,9	1,37	1,9
Espanha	0,99	1,8	1,12	2,0	1,62	2,3	2,00	2,8	2,54	3,6	2,77	3,9
Alemanha	0,29	0,5	0,06	0,1	0,19	0,3	0,20	0,3	0,11	0,2	0,11	0,2
África do Sul	0,31	0,6	0,49	0,9	0,97	1,4	0,51	0,7	0,72	1,0	0,47	0,7
EUA	0,06	0,1	0,08	0,2	0,21	0,3	0,37	0,5	0,38	0,5	0,52	0,7
Austrália			0,27	0,5	0,41	0,6	0,82	1,2	0,61	0,9	0,55	0,8
Grécia			0,05	0,1	0,04	0,1	0,08	0,1	0,07	0,1	0,01	0,0
Outros	0,34	0,6	0,07	0,1	0,18	0,3	0,23	0,3	0,17	0,2	0,24	0,3
Total imp.	54,41	76,2	56,01	75,7	71,01	79,4	72,70	78,8	74,22	79,8	67,95	77,2
Total nacional	17,01	23,8	18,02	24,3	18,37	20,6	19,55	21,2	18,76	20,2	20,08	22,8
TOTAL GERAL	71,42	100	74,03	100	89,38	100	92,25	100	92,99	100	88,03	100

Fonte: Adaptado de UVIBRA , 2013.

No mercado de espumantes, esse porcentual de comercialização de importados e nacionais se inverte, de modo que o importado representou 21,8% do total em 2013, contra 78.2% do nacional, como aponta a TABELA 2.

De 2009 até 2013, nota-se um aumento do total geral de espumantes comercializados, de modo que em 2013 esse total foi de mais de 20 milhões de litros, dos quais aproximadamente 15,9 milhões de litros foram nacionais e apenas cerca de 4,3 milhões de litros foram espumantes importados.

Os dados destas duas tabelas demonstram que com relação à comercialização de vinhos e derivados, a indústria brasileira tem ganho destaque na oferta de produtos derivados, entre eles, principalmente o espumante.

Tabela 2 – Importação de espumantes X espumantes nacionais no período de 2009 a 2013

Países	2009		2010		2011		2012		2013	
	Litros	%								
Itália	693.765	21,7	1.079.836	25,0	1.137.610	23,1	1.123.066	21,1	978,230	22,9
Argentina	894.550	28,0	1.086.901	25,2	997,492	20,3	963,574	18,1	702,963	16,5
França	1.130.768	35,3	1.462.949	33,9	1.802.575	36,6	1.852.431	34,8	1.491.052	34,9
Espanha	388.452	12,1	512.539	11,9	831.585	16,9	1.054.367	19,8	850.428	19,9
Portugal	31.170	1,0	74.184	1,7	53.756	1,1	77.260	1,5	66.552	1,6
Chile	39.533	1,2	68.562	1,6	66.639	1,4	137.790	2,6	123.026	2,9
Alemanha	1.170	0,0	1.116	0,0	810	0,0	1.260	0,0	1.247	0,0
Uruguai	900	0,0	5.850	0,1	135	0,0	87	0,0	-	-
África do Sul	10.381	0,3	8.121	0,2	20.213	0,4	24.954	0,5	26.985	0,6
EUA	7.119	0,2	11.387	0,3	4.553	0,1	15.461	0,3	15.698	0,4
Outros	1.827	0,1	2.808	0,1	8.250	0,2	66.690	1,3	13.341	0,3
Total imp.	3.199.635	22,2	4.314.253	25,5	4.923.618	27,2	5.316.940	26,5	4.269.522	21,2
Total nacional	11.197.001	77,8	12.574.764	74,5	13.163.503	72,8	14.739.365	73,5	15.878.598	78,8
TOTAL GERAL	14.396.636	100	16.889.017	100	18.087.121	100	20.056.305	100	20.148.120	100

Fonte: Adaptado de UVIBRA, 2013.

Dos 412,2 milhões de litros de vinhos e derivados produzidos em 2014 no Brasil, 374,72 (90%) foram industrializados no Rio Grande do Sul, cujo parque industrial é composto por mais de 700 empresas (IBRAVIN, 2014). Destas empresas, mais de 80% estão localizadas no APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha, e o restante (cerca de 60) nas outras regiões produtoras de vinhos e derivados do estado.

O QUADRO 1, a seguir, apresenta os principais segmentos de empresas vinícolas na Serra Gaúcha, bem como suas principais características.

Quadro 1 – Principais segmentos de empresas vinícolas na Serra Gaúcha

Segmento	Empresas	Características
Grandes Vinícolas	Aurora, Salton, Bacardi, Allied Domeck, Chandon do Brasil, entre outras.	<ul style="list-style-type: none"> - Alta capacidade de processamento (acima de 3 milhões de litros); - Foco na produção de vinhos finos e espumantes; - Envolve tanto empresas nacionais como multinacionais; - Tecnologias modernas de processamento e vinificação; - Investimentos substanciais em P&D e <i>marketing</i>; - Voltadas para o mercado nacional e global; - Associadas da UVIBRA.
Pequenas e Médias Vinícolas	Jota Pe, Abegê, Monte Lemos, etc.	<ul style="list-style-type: none"> - Baixa capacidade de processamento (50.000 a 500.000 litros); - Foco na produção de vinhos comuns; - Predomínio de pequenas cooperativas de produtores; - Menor nível de capacitação na produção e vinificação; - Investimentos reduzidos em capacitação e <i>marketing</i>; - Voltadas para mercados locais e/ou nacional de baixo preço; - Associadas a AGAVI.
Cantinas Familiares	Miolo, Valduga, Cave Amadeu, Don Laurindo, Don Giovanni, Angheben, Boscato, Marson, Lovara, etc.	<ul style="list-style-type: none"> - Iniciam com capacidade reduzida de processamento (50.000 a 500.000 litros), mas algumas vêm ampliando consideravelmente essa capacidade; - Foco exclusivo na produção de vinhos finos e espumantes; - Práticas de viticultura voltadas à valorização do <i>Terroir</i>.

Fonte: Adaptado de ABDI, 2013.

Como apresenta o QUADRO 1, as empresas localizadas na Serra Gaúcha dividem-se em três principais grupos, ou seja, em “grandes vinícolas”, “pequenas e médias vinícolas” e “cantinas familiares”. O grupo das grandes vinícolas, como a denominação sugere, é o grupo com produção acima de 3 milhões de litros, com produção de vinhos finos e espumantes comercializados tanto no mercado nacional

como internacional. O grupo das pequenas e médias possui produção até 500 mil litros, focando-se mais em vinhos comuns, sendo que o grupo é caracterizado pela presença de cooperativas de produtores. Por fim, as cantinas familiares possuem capacidade reduzida de produção, concentrando-se exclusivamente na produção de vinhos finos e espumantes, buscando a agregação no valor de seus produtos.

Com relação ao emprego, de acordo com os dados da RAIS, em 2012, as atividades de produção de vinho corresponderam a 2.519 postos de trabalho, correspondendo a um aumento de 40% desde 2002. Verifica-se o predomínio do emprego no segmento das empresas de médio porte (39,4%), seguido das pequenas empresas, que respondiam por 38,1% do emprego, e das microempresas, responsáveis por 22,5% do total do emprego gerado nas atividades de produção de vinho (VARGAS, 2013).

O APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha ainda se caracteriza pelo predomínio nos mercados locais e nacionais, a despeito do substancial esforço de um grupo de empresas em assumirem a internacionalização de seus produtos (VARGAS, 2002). Apesar dos esforços realizados na melhoria da qualidade do vinho nacional, ainda há um consumo superior de vinhos importados, o que representa mais de 70% contra apenas 30% do vinho nacional. O consumo *per capita* de vinhos no Brasil ainda é muito baixo em relação aos nossos países vizinhos. Enquanto o Brasil consome em torno de 1,5 litros de vinho por habitante, os demais países do MERCOSUL, como a Argentina, consomem 26,5 litros por habitante, 15,2 litros por habitante no Chile e 25 litros por habitante no Uruguai (VARGAS, 2013).

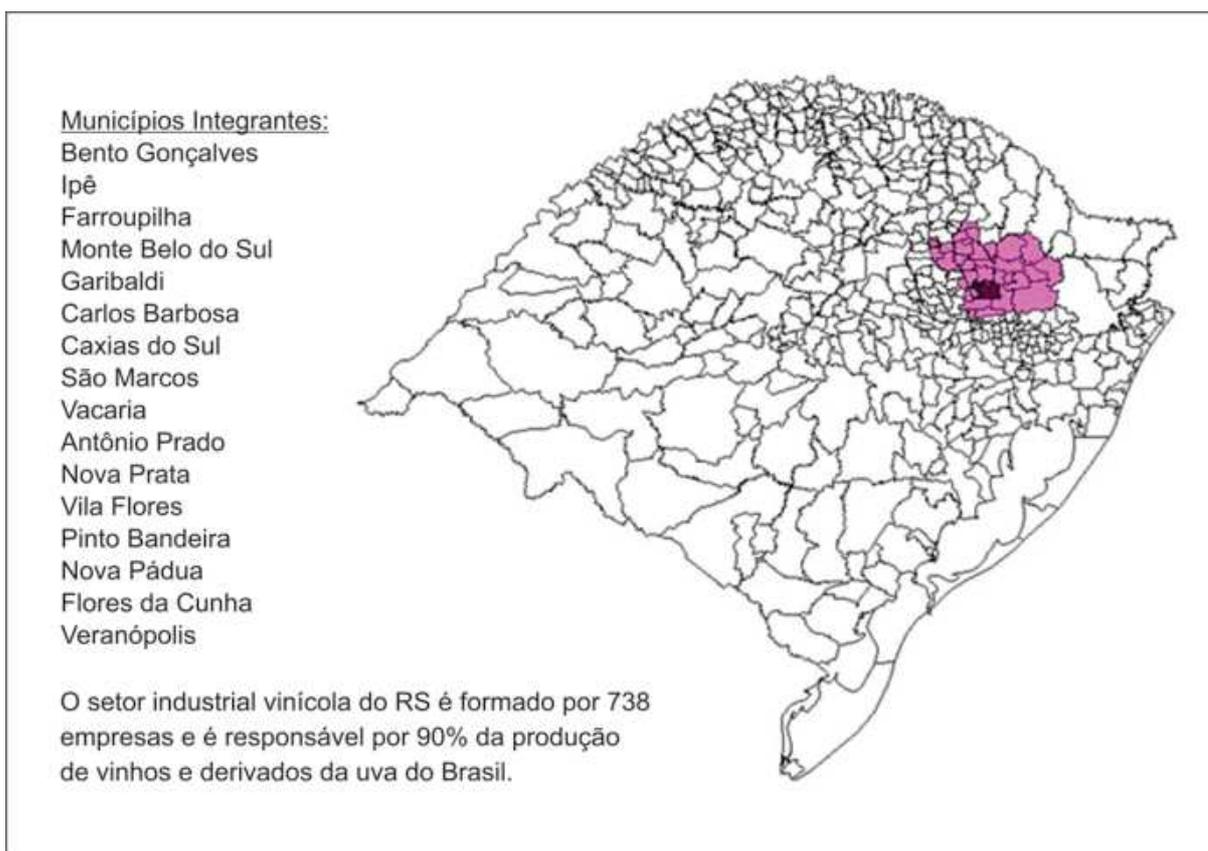
O esforço pela internacionalização tem sido direcionado aos empresários no sentido de que uma estratégia de internacionalização acabaria resultando na ampliação do reconhecimento do mercado interno. Ou seja, a valorização das marcas no mercado nacional passaria também pela participação em feiras e premiações internacionais, cujo objetivo principal é a agregação de valor aos produtos via distinção das marcas (FARIAS & CAMPREGHER, 2008).

Porém, mesmo com esses argumentos, as vinícolas, em sua expressiva maioria, não têm dedicado esforços de internacionalização. A principal argumentação para isso são os pequenos esforços da maioria das micros e pequenas empresas em vender os seus produtos no mercado internacional. Uma

pequena parcela de empresas está voltada para o mercado internacional, onde apenas 5% comercializaram os vinhos finos no mercado externo em 2014 (UVIBRA, 2014).

O APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha incorpora empresas localizadas em 16 municípios da Serra Gaúcha, que podem ser localizados no mapa da FIGURA 1.

Figura 1 – Mapa do Rio Grande do Sul com destaque aos municípios do APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha

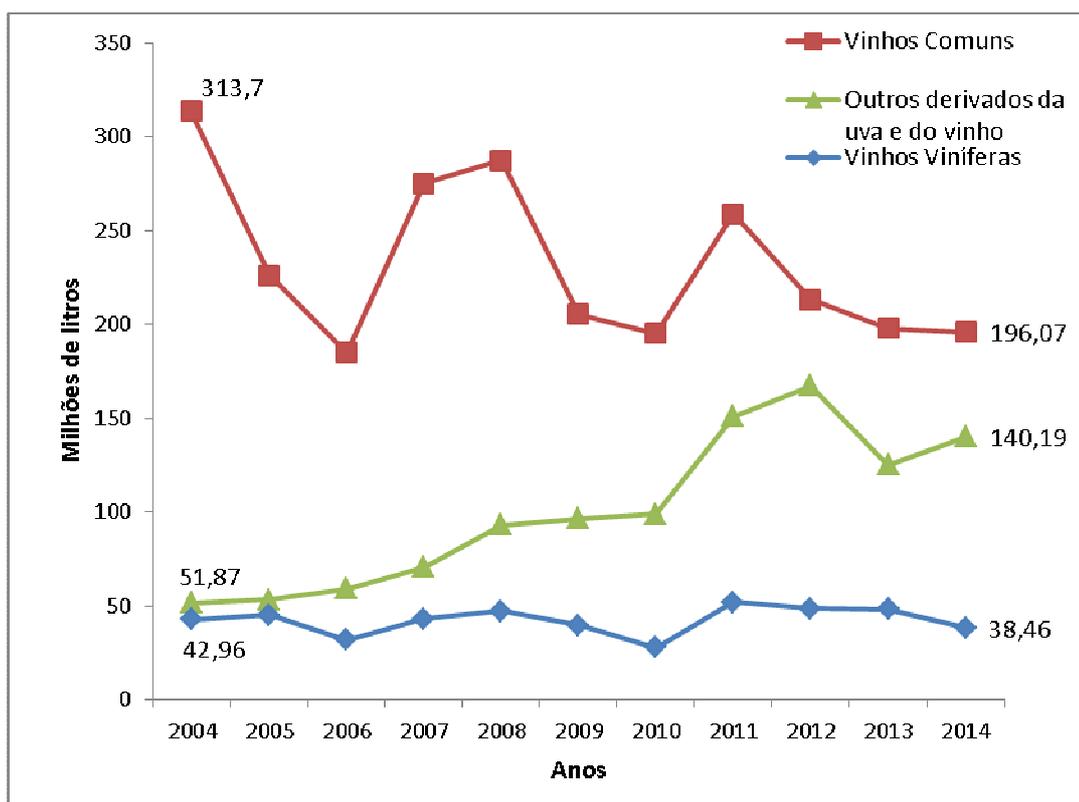


Fonte: Imagem adaptada de Tatsch, Farias & Viana (2011).

Observa-se, na Figura 1, que a concentração das vinícolas do APL da Serra Gaúcha ocorre nos municípios de Bento Gonçalves, Flores da Cunha, Farroupilha, Caxias do Sul, Garibaldi, Monte Belo do Sul, Nova Pádua, São Marcos e Antonio Prado. Entre eles, Bento Gonçalves (5.900 ha), Flores da Cunha (4.800 ha) e Caxias do Sul (3.700 ha) lideram o cultivo de uva (IBGE, 2011), tendo como cidade polo Bento Gonçalves.

Em 2014, a produção de vinhos, sucos e derivados no Rio Grande do Sul atingiu 374,72 milhões de litros, o que indica uma redução de 9,17% em relação à quantidade produzida no ano de 2004. A distribuição dessa produção entre vinhos finos, comuns e outros derivados pode ser observado no Gráfico 1.

Gráfico 1 – Produção de vinhos, sucos e derivados no período de 2004 a 2014



Fonte: Adaptado de IBRAVIN, 2014.

Nota-se que em 2010 houve um incremento na produção de vinhos e derivados, mas a partir de 2011 vinhos finos e comuns passam a cair e derivados mantêm uma tendência de alta. Os derivados referem-se basicamente ao suco de uva e espumante, os quais vêm ganhando espaço no mercado nacional e internacional (UVIBRA, 2013).

3.3 A indústria Vitivinicultura da Serra Gaúcha como APL

Para Puga (2003), há uma dificuldade em mapear os APLs, pois não existe um padrão único de surgimento e desenvolvimento desses arranjos. Assim, o autor

ressalta que os estudos geralmente buscam identificar a natureza do relacionamento entre as empresas e instituições no seu entorno, o que requer pesquisas empíricas.

Diversas pesquisas vêm sendo realizadas visando caracterizar a indústria da vitivinicultura da Serra Gaúcha como um Arranjo Produtivo Local. Muitos deles partiram do próprio governo, como os trabalhos realizados pelo Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais (GTP-APL) e pelo Observatório Brasileiro dos Arranjos Produtivos Locais, além de acadêmicos como Cassiolato e Vargas (2005), Farias (2010) e Vargas (2002).

Vargas (2002), em um estudo de quatro aglomerações produtivas situadas no estado do Rio Grande do Sul, discute as características e funcionalidades de diferentes formatos de aglomerações produtivas a partir da noção de arranjo produtivo local, entre eles o APL da Vitivinicultura da Serra Gaúcha. Dessa forma, considera algumas características principais de uma organização industrial para verificar a configuração de um APL. São elas: dimensão territorial; diversidade de atividades e atores econômicos, políticos e sociais; inovação e aprendizado interativos; e governança.

A indústria Vitivinícola da Serra Gaúcha possui mais de 700 empresas instaladas, as quais estão envolvidas na produção de uva, vinho e derivados, que se dividem em pequenas cooperativas, cantinas familiares e algumas vinícolas com elevada capacidade de processamento. A proximidade dessas empresas permite o compartilhamento de visão e valores econômicos, sociais e culturais, constituindo fonte de dinamismo local, bem como de diversidade e de vantagens competitivas em relação a outras regiões (FARIAS, 2010).

O Arranjo Vitivinicultura da Serra Gaúcha reúne segmentos de empresas que atuam nos diferentes estágios dessa cadeia agroindustrial. Conta com um importante número de fornecedores de máquinas e equipamentos e da maioria dos insumos necessários utilizados pela indústria local (VARGAS, 2002).

De acordo com Coutinho e Ferraz (1994), a cooperação é uma maneira de lidar com as relações de mercado. Assim, quanto à diversidade de atividades e atores econômicos, políticos e sociais, e quanto à inovação e aprendizado interativos, percebe-se que, entre as unidades fabris, a cooperação entre e com a

força de trabalho é materializada em uma nova atitude e técnicas de organização dos processos de trabalho, envolvendo a participação e a interação não apenas de empresas – que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de serviços, comercializadoras, clientes, entre outros –, mas também as suas variadas formas de representação e associação, além de diversas outras organizações (LASTRES, CASSIOLATO & MACIEL, 2003). Verifica-se uma grande quantidade de instituições que auxiliam nas relações internas e externas do arranjo. Dentre as instituições de ensino e pesquisa, o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul (IFRS), câmpus Bento Gonçalves, e a Embrapa Uva e Vinho, são aquelas que desempenham importante papel no APL. São consideradas referências nacionais no setor de vinhos enquanto centros de formação e pesquisa, respectivamente. O atual IFRS, câmpus Bento Gonçalves, em seus 52 anos de existência, teve sempre uma contribuição-chave na formação da mão de obra ligada à produção de uva e vinho, representando um importante centro para o desenvolvimento de recursos humanos em nível local, regional e também nacional (TATSCH, FARIAS & VIANA, 2011).

A Embrapa Uva e Vinho (criada em 1975), também conhecida como Centro Nacional de Pesquisa da Uva e do Vinho (CNPUV), por sua vez, é a maior instituição de pesquisa em vitivinicultura do país, localizada em Bento Gonçalves. Suas pesquisas visam ampliar a produtividade e a qualidade da uva e do vinho nacional.

A região também conta com o Laboratório de Referencia Enológica (LAREN), que foi inaugurado em 2001, objetivando a prestação de serviços e a pesquisa. Atua nas análises, no controle e na fiscalização de vinhos e derivados. Outro laboratório também credenciado é o Laboratório Alac. Foi fundado em 1991 justamente para atender o segmento de bebidas. É habilitado pela Anvisa e pela Rede Metrológica do RS.

Portanto, no APL o aprendizado interativo constitui fonte fundamental para a transmissão de conhecimentos e a ampliação da capacitação produtiva e inovativa das empresas e das organizações envolvidas. Entre esses, o conhecimento tácito adquirido é repassado pelas empresas, organizações e indivíduos, com forte

especificidade local, decorrente da proximidade territorial e das identidades culturais, sociais e empresariais.

Com relação à governança, percebe-se no APL vitivinicultura da Serra Gaúcha diferentes formas e hierarquias, representadas de maneiras diferenciadas de poder na tomada de decisão. Conforme Tapia 2005, a governança caracteriza-se pelo envolvimento de número grande de atores, implicando em um intenso processo de negociação, por novas modalidades de implementação de políticas e programas, onde o modelo de parceria toma o lugar do planejamento induzido pelo governo.

Abaixo se destacam algumas dessas representatividades que, na sua área de atuação, auxiliam o arranjo no gerenciamento das atividades, conforme Tatsch, Farias e Viana (2011):

- Associação dos Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos (APROVALE): atualmente conta com 31 vinícolas associadas e 39 associados não produtores de vinho, entre hotéis, pousadas, restaurantes, artesanatos e queijarias;

- Associação dos Vinicultores de Garibaldi (AVIGA): conta com 30 associados e busca promover a seleção dos melhores vinhos e espumantes do município;

- União Brasileira de Vitivinicultura (UVIBRA): fundada em 1967, conta com empresas de todo o Brasil produtoras de vinhos e espumantes elaborados a partir de variedades *Vitis vinifera*, de sucos de uva integrais ou concentrados e de destilados vînicos, bem como por suas associações regionais e/ou estaduais;

- Instituto Brasileiro do Vinho (IBRAVIN): tem importante papel na governança do APL e na articulação de ações visando ao desenvolvimento do setor de vinhos na região e no Brasil. Sua criação foi fruto do esforço conjunto de diferentes segmentos de atores, objetivando a modernização da indústria vinícola.

Outras associações que ressaltam essa diversidade: Associação dos Produtores dos Altos Montes (APROMONTES), Associação dos Produtores de Monte Belo (APROBELO), Associação Gaúcha de Vinicultores (AGAVI), Associação dos Produtores de Vinhos de Montanha (ASPROVINHO), e Federação das Cooperativas Vinícolas (FECOVINHO), entre outras.

4 METODOLOGIA

O APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha atualmente é formado por 738 empresas, de micro, pequeno e médio porte (IBRAVIN, 2010). Para desenvolver a pesquisa, considerando os objetivos propostos, foi utilizado o método de pesquisa *survey* de forma descritiva e com amostragem não probabilística. Além disso, foi necessário realizar duas coletas de dados, uma com as vinícolas localizadas na Serra Gaúcha e outra com as instituições financeiras, estabelecidas na região da Serra, para verificar as linhas de crédito que estavam sendo ofertadas para as empresas.

No que se refere às entrevistas com os representantes das vinícolas, utilizou-se os critérios a seguir para seleção da amostra. Dessa forma, foram visitadas todas as 23 micro e pequenas empresas localizadas no Vale dos Vinhedos, das quais **18 empresas** aceitaram participar da pesquisa.

- a) **Porte:** micro e pequena empresa, tendo em vista a histórica dificuldade em encontrar produtos de crédito que satisfaçam as suas necessidades;
- b) **Localização:** empresas localizadas no Vale dos Vinhedos que aceitaram participar da pesquisa.

Para a coleta de dados relativos às informações sobre as linhas de crédito ofertadas pelas instituições financeiras, foram realizadas entrevistas semiestruturadas com os gerentes de agências de bancos públicos e privados, por meio das quais realizaram-se as seguintes perguntas orientadoras:

- a) A instituição possui linha(s) de crédito específica(s) para APLs?
- b) Se existe(m), qual(is) linha(s) é(são) disponibilizada(s) para o APL?
- c) O porte das empresas localizadas no APL influencia a oferta de financiamento?
- d) Essas linhas diferenciam-se das linhas tradicionais de crédito?

Dessa maneira, identificaram-se as instituições financeiras que ofertavam linhas de crédito na região, com exceção do BRDE localizado em Porto Alegre, conforme apresentado na TABELA 3.

Tabela 3 – Bancos entrevistados

BANCOS	
PÚBLICOS	PRIVADOS
Banco do Brasil	Bradesco
Banrisul	HSBC
Caixa Econômica Federal	Itaú
BRDE (Porto Alegre)	Santander

Fonte: Autor.

As entrevistas foram gravadas e tiveram duração de 10 a 15 minutos, sendo realizadas por meio de ligações telefônicas para os gerentes gerais ou gerentes que controlam as contas das pessoas jurídicas. Foram realizadas durante o primeiro semestre de 2015. Para a análise destes dados, foi confeccionada uma tabela para sua tabulação e análise descritiva de variáveis qualitativas.

Para a coleta dos dados relativos às empresas, utilizou-se como instrumento um questionário estruturado, conforme APÊNDICE I, com questões abertas e fechadas, aplicado no primeiro semestre de 2015, no mês de abril. Antes da aplicação, realizou-se um teste piloto para verificação de sua compreensão em três empresas, as quais não encontraram dificuldades no preenchimento deste instrumento.

O questionário foi estruturado em três blocos. O primeiro bloco foi utilizado para identificar a empresa por meio de informações como nome da empresa, data de fundação e município em que está localizada. O segundo bloco trata do perfil da empresa e permitiu avaliar o número de sócios, escolaridade, volume, produção e faturamento anual com as vendas dos produtos. Com relação à classificação do porte da empresa que consta no segundo bloco, tendo em vista o objetivo desta dissertação em analisar a oferta de crédito, foi empregado o mesmo procedimento que as instituições financeiras utilizam, conforme a circular do BNDES número 034/2011, a qual classifica o porte das empresas pelo faturamento bruto anual.

Assim, não se utilizou o sistema do SEBRAE, conforme a Lei 126/2006, onde os valores para classificação do porte são realizados conforme número de funcionários.

O terceiro e último bloco analisou as informações sobre o conhecimento dos empresários da indústria Vitivinícola da Serra Gaúcha sobre as linhas de crédito oferecidas pelas instituições financeiras, o grau de importância destas linhas para as operações internas da empresa, se os mesmos conhecem linhas exclusivas para APLs e se as utilizam. Também há uma questão para aquelas empresas que não utilizam linhas de crédito, pois se pretende avaliar o motivo pelo qual o empresário não utiliza tais linhas para suas atividades operacionais. Ou seja, pretende-se verificar se esses motivos são por questões de burocracia, taxas ou desconhecimento das linhas, ou se é por um motivo cultural de utilizar somente recursos próprios para financiar a sua produção.

Os blocos compõem um total de 26 questões, distribuídas em 22 fechadas e 4 abertas, as quais são respondidas pelo próprio respondente. O questionário foi elaborado de modo a não ser um instrumento muito extenso, de forma que o tempo médio para o responder foi de 20 minutos.

A análise dos dados gerados por meio deste instrumento foi realizada de duas formas diferentes, dependendo do tipo de pergunta dos quais se originaram:

- a) **Perguntas objetivas (1.1 a 3.8):** análise quantitativa descritiva, realizando-se a tabulação dos dados e analisando-os através de tabelas, gráficos;
- b) **Perguntas descritivas (3.9 a 3.12):** análise de conteúdo (BARDIN, 1994, MORAES, 1999) realizada com uso do *software* ATLAS.ti (5).

5 ANÁLISE DOS DADOS

A análise dos dados apresentada a seguir está dividida em duas partes. Inicialmente expõem-se os dados coletados a partir dos questionários respondidos pelos empresários das vinícolas que compõem a amostra desta dissertação. Na segunda parte, são apresentados e discutidos os dados relativos às entrevistas realizadas com as instituições financeiras.

5.1 Percepção dos empresários das vinícolas acerca da oferta de crédito para APL

5.1.1 Caracterização das empresas

Considerando o objetivo dessa pesquisa, onde se busca avaliar a percepção dos micros e pequenos empresários do APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha, definiu-se uma amostra de conveniência de empresas localizadas no Vale dos Vinhedos, que compreende uma área territorial de 82Km². Identificou-se 23 micros e pequenas Vitivinícolas localizadas no Vale dos Vinhedos, sendo que 18 empresas aceitaram participar desta pesquisa, representando mais de 78% do total. A TABELA 4 apresenta a amostra com a data de fundação das empresas, faturamento, porte conforme a Circular 034/2011 BNDES e número de funcionários.

A TABELA 4 permite verificar que a amostra possui empresas com fundação de 1985 a 2005, com faturamento a partir de R\$ 200.000,00 a R\$ 8.000.000,00 (empresas que informaram faturamento) e número de funcionários entre 1 e 23, caracterizando micros e pequenas empresas, das quais 22% são pequenas e 78% são micros.

Com relação à idade dessas empresas, verifica-se que as mesmas possuem idade entre 10 e 30 anos, com intervalo de 20 anos entre a empresa mais recente da amostra e a empresa mais antiga. A idade dessa amostra demonstra que são empresas com experiência variada na fabricação de vinho, espumantes e suco de uva.

Tabela 4 – Caracterização das empresas que compõem a amostra

Ano de Fund.	Vinícola	Faturamento (2014)	Classificação (Circ. 034/2011 BNDES)	Nº de Sócios	Nº de Funcionários
1985	1	R\$8.000.000,00	Pequena**	2	3
1987	12	R\$1.100.000,00	Micro*	2	6
1988	5	Não Informou	Micro*	3	1
1988	9	R\$980.000,00	Micro*	2	7
1990	7	R\$4.000.000,00	Pequena**	2	6
1990	15	R\$2.000.000,00	Micro*	2	10
1991	4	Não Informou	Pequena**	2	8
1995	17	R\$1.937.582,77	Micro*	2	3
1998	14	R\$4.600.000,00	Pequena**	4	23
1999	3	R\$500.000,00	Micro*	2	0
1999	18	Não Informou	Micro*	3	1
2001	6	R\$700.000,00	Micro*	4	2
2002	8	Não Informou	Micro*	2	1
2003	11	R\$900.000,00	Micro*	4	2
2004	13	Não Informou	Micro*	2	0
2005	2	Não Informou	Micro*	3	2
2005	10	Não Informou	Micro*	2	2
2005	16	R\$200.000,00	Micro*	2	1

Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

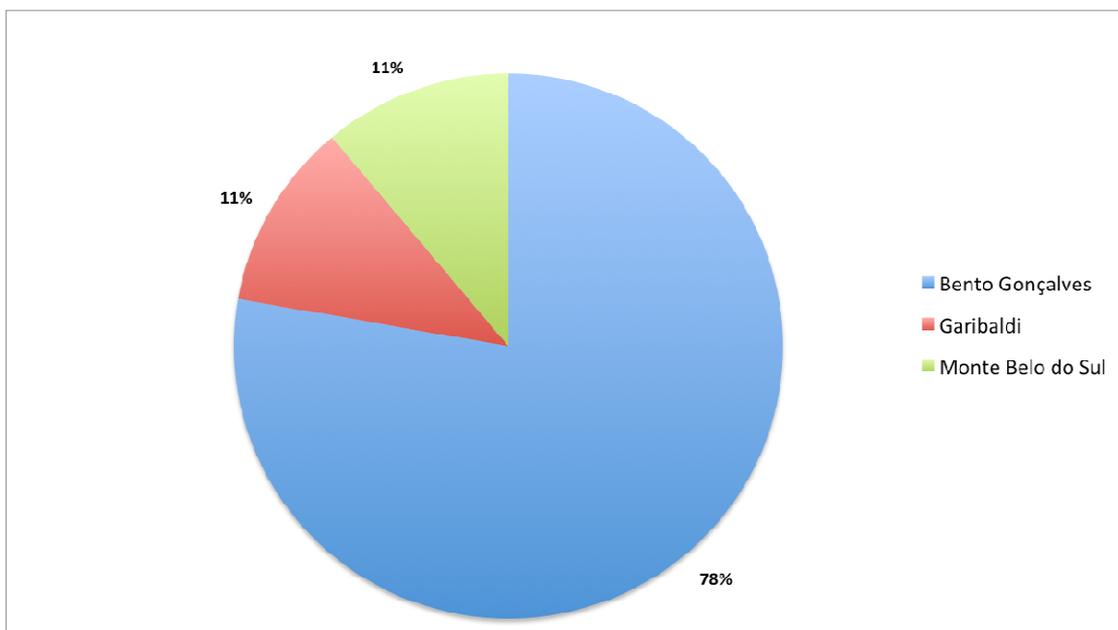
* Microempresa com faturamento bruto anual de até R\$ 2.400.000,00.

** Pequena empresa com faturamento bruto anual de até R\$ 2.400.000,01 até R\$ 16.000.000,00.

Cabe destacar que algumas empresas não informaram o seu faturamento bruto anual. Porém, foi possível classificar estas empresas devido à questão específica na qual o empresário indicava o porte de sua empresa conforme a classificação do BNDES (Circular 034/2011 – BNDES).

No que se refere à localização das empresas, elas estão em três municípios que formam o Vale dos Vinhedos, sendo que a maior parte delas (78%) está localizada no município polo do Arranjo Produtivo Local Vitivinicultura da Serra Gaúcha, ou seja, Bento Gonçalves. As demais empresas estão distribuídas nos municípios de Garibaldi e Monte Belo do Sul, conforme o GRÁFICO 2.

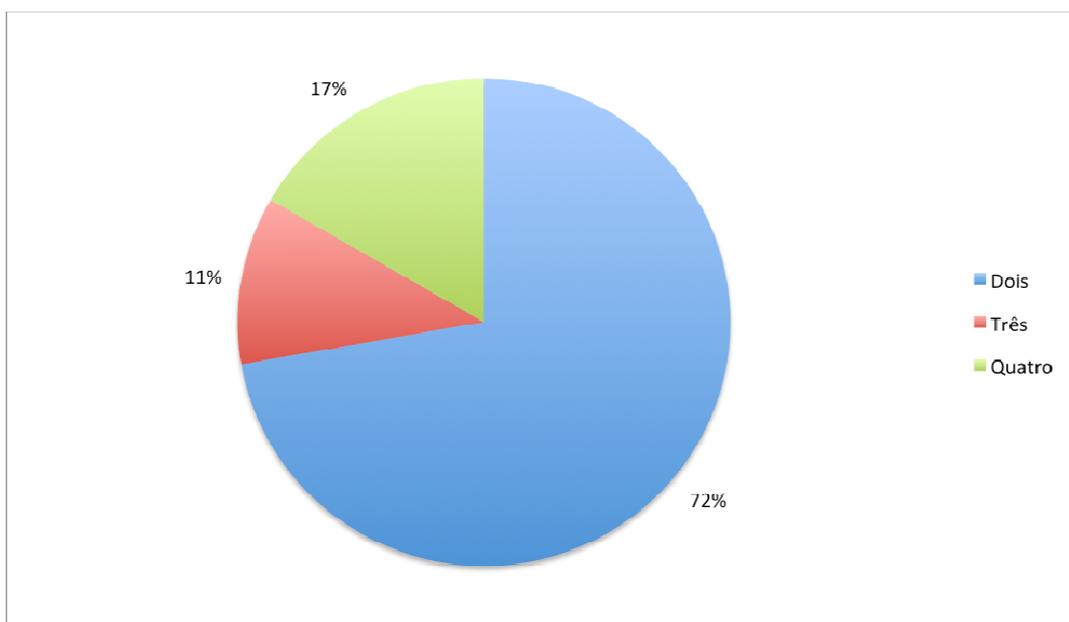
Gráfico 2 – Municípios de localização das empresas da amostra



Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

O número de sócios varia de 2 a 4, sendo que 72% das vinícolas são constituídas por 2 sócios, conforme o GRÁFICO 3. Essas sociedades, na sua grande maioria, são formadas por pessoas da própria família, caracterizando as empresas familiares, muito comuns na Serra Gaúcha.

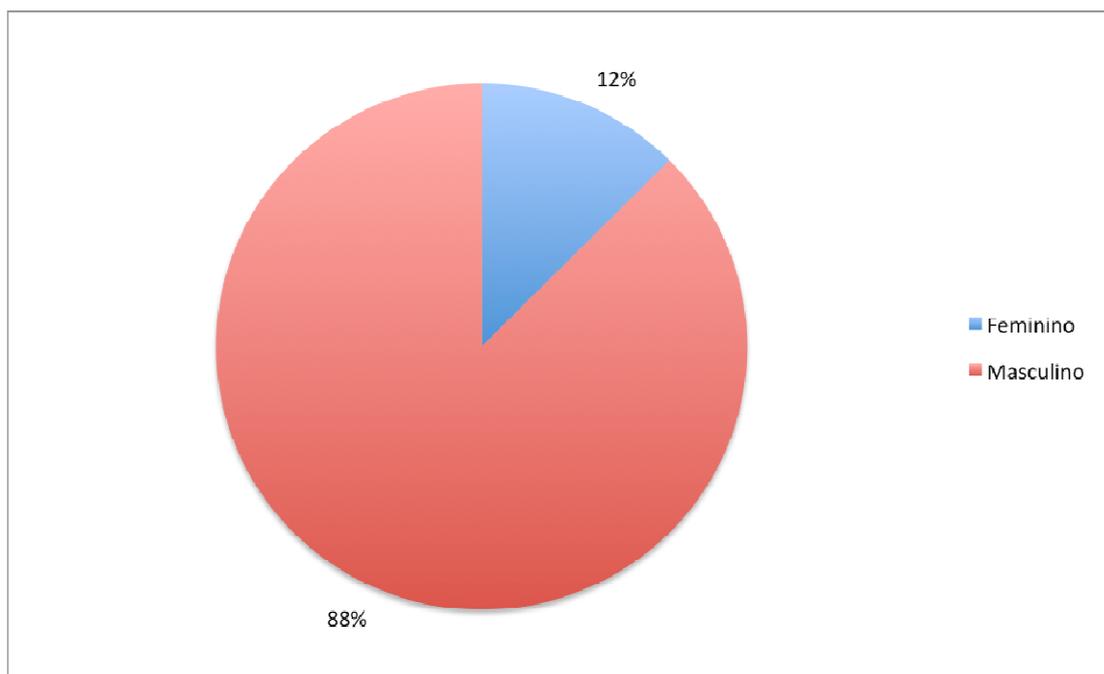
Gráfico 3 – Número de sócios das empresas



Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

Apesar das sociedades serem familiares, com o GRÁFICO 4 pode-se visualizar que a participação das mulheres ainda é muito reduzida, com apenas 12% de participação, contra 88% de participação dos homens na sociedade, refletindo uma realidade nacional. A maior parte das sociedades é constituída entre pais e filhos e entre irmãos.

Gráfico 4 – Gênero dos sócios

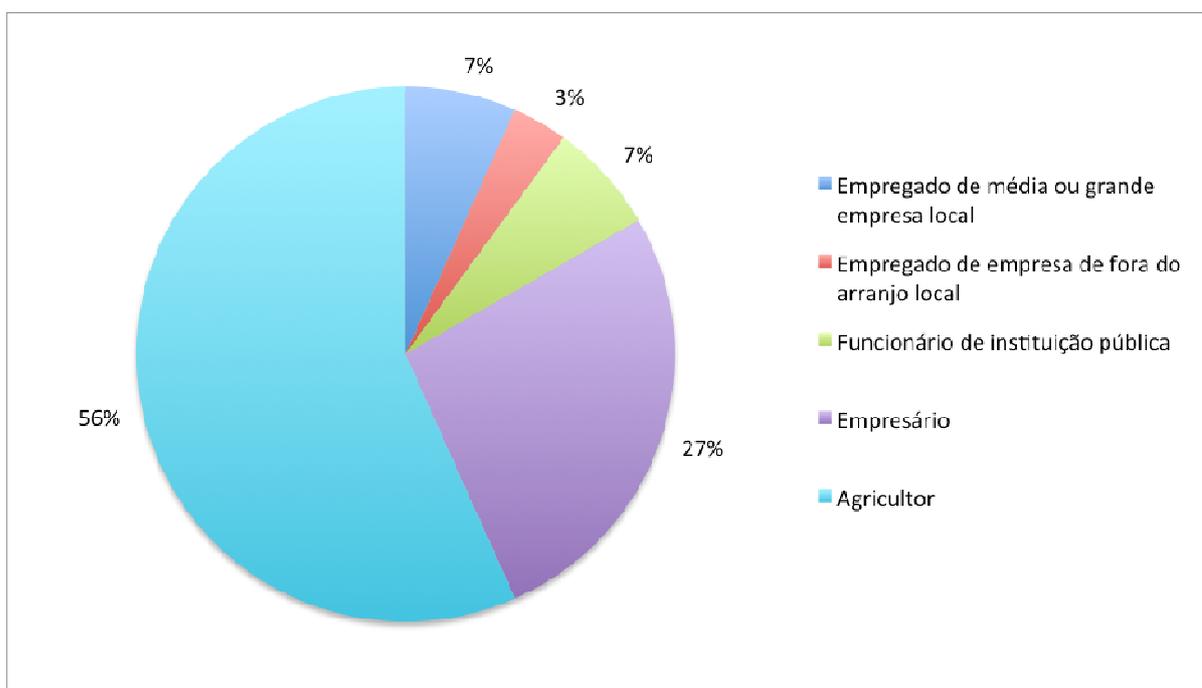


Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

Quanto à atividade anterior dos sócios, 56% foram oriundos de atividade vinculada à agricultura, principalmente na produção de uva destinada para fornecimento às vinícolas. Gradativamente, entretanto, uma parcela destas micros e pequenas empresas passaram de fornecedores de uva e vinho a granel, para empresários produtores de vinhos e sucos, atingindo um elevado padrão de qualidade na produção de vinhos finos através da modernização de seus equipamentos.

Além disso, a atividade como empresário também possui um percentual elevado em relação às demais atividades, representando 27% dos sócios (GRÁFICO 5). Os demais 17% estão distribuídos entre empregados de empresas privadas e funcionários públicos.

Gráfico 5 – Atividade dos sócios anterior à abertura das empresas vitivinícolas



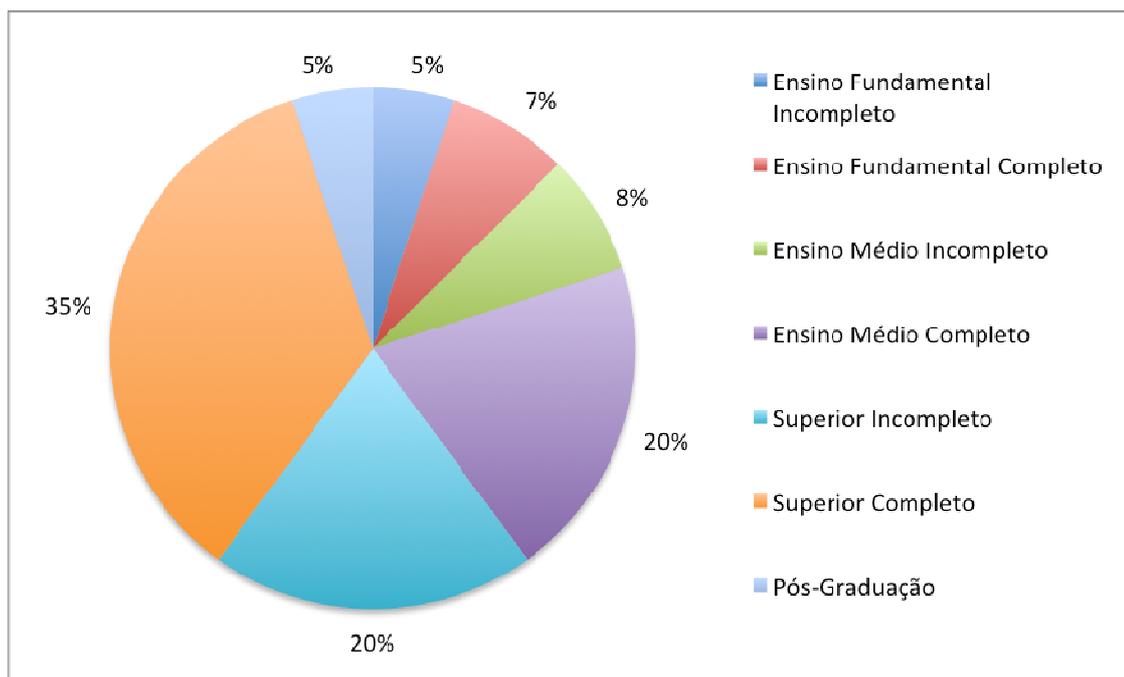
Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

A escolaridade dos sócios é um dado que se destaca, pois apesar do processo de produção de vinhos da Serra Gaúcha possuir uma origem associada à atividade agrícola, como apontado anteriormente no GRÁFICO 5, mais da metade da amostra possui formação com curso superior. No GRÁFICO 6 é possível identificar que 59% dos sócios das empresas analisadas apresentam graduação, sendo 52% com curso superior e 7% com pós-graduação.

Como aponta Vargas (2013), a qualificação técnica dos proprietários enviados para cursos de formação superior, na sua grande maioria na área de enologia, contribuiu no aprimoramento das técnicas produtivas, melhorando a qualidade do produto e possibilitando, para essas micros e pequenas empresas, uma inserção qualificada no mercado nacional de vinhos finos.

Consequentemente, como destacam Lastres, Cassiolato & Maciel (2003), o conhecimento, ao ser compartilhado entre os atores do arranjo, gera inovação e permite que as empresas se tornem mais competitivas.

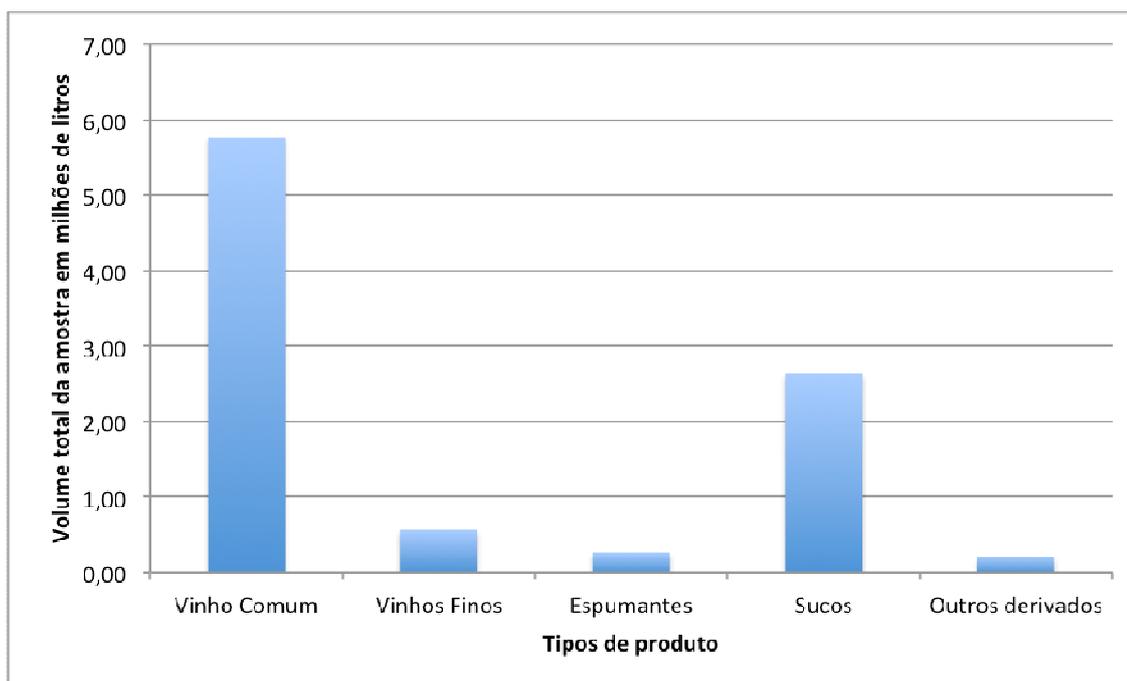
Gráfico 6 – Escolaridade dos sócios



Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

A produção geral das empresas entrevistadas soma juntas em torno de 9,4 milhões de litros por ano entre vinhos, sucos, espumantes e outros derivados. A maior produção é de vinho comum, com mais de 5,7 milhões de litros. O suco de uva é a segunda maior produção, com mais 2,6 milhões de litros (GRÁFICO 7).

Gráfico 7 – Produção geral das vinícolas por tipo de produto

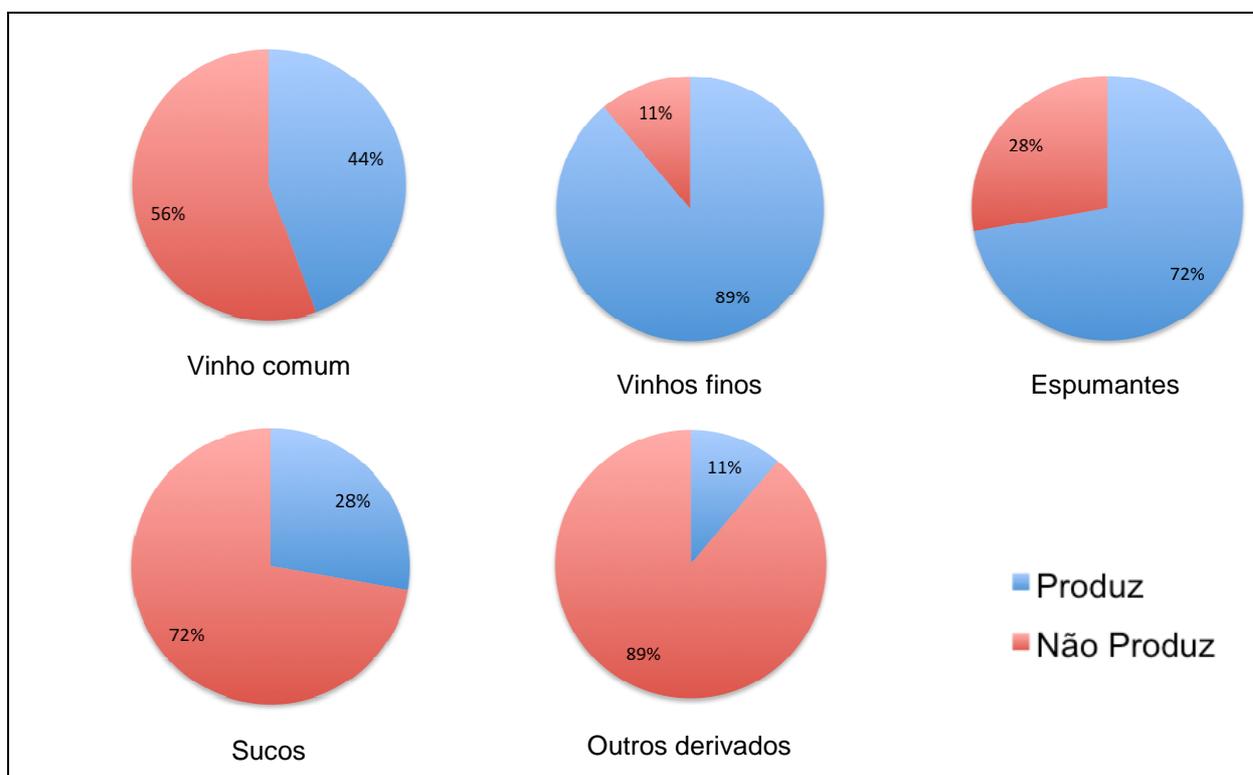


Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

O restante, um pouco mais de um milhão de litros, são distribuídos entre vinhos finos (563.500 litros), espumantes (263.100 litros) e outros derivados (203.000 litros). Cabe destacar que esse volume representou no ano de 2014 aproximadamente 3% da produção total de vinhos, sucos e seus derivados no Estado do Rio Grande do Sul.

Com relação aos tipos de produtos produzidos por cada vinícola, verifica-se que esses se mostram diferentes em relação aos volumes da produção geral. Ainda que o volume de vinho comum (61,13%) seja maior em relação aos demais produtos, o percentual de empresas que o produzem é de apenas 44,44%, ou seja, 8 empresas, o que representa menos da metade (GRÁFICO 8).

Gráfico 8 – Percentual de produção das vinícolas por tipo de produto



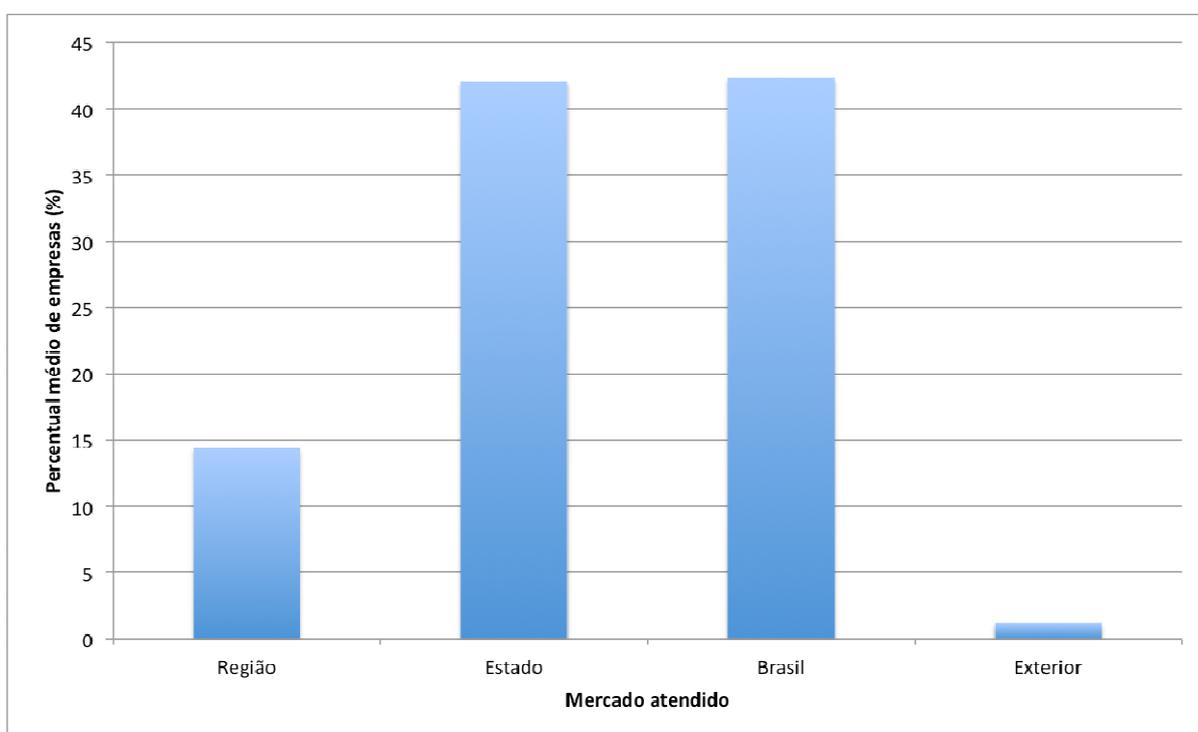
Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

Essa inversão também é percebida ao se avaliar a quantidade de vinícolas que produzem espumantes e vinhos finos. Enquanto que os seus volumes juntos não ultrapassam 10% do volume total da amostra, 15 empresas produzem vinho fino e 12 produzem espumantes, ou seja, 88% e 72% da amostra respectivamente para cada um destes produtos. Já a produção de sucos está concentrada em 27% (5 empresas) da amostra e outros derivados em 11,11% (2 empresas). Portanto, pode-

se afirmar que os principais produtos das empresas que compõem a amostra são vinhos finos e espumantes, produtos com alto valor agregado.

Na participação de vendas no mercado, verifica-se que a maior parte da comercialização ocorre no rio Grande do Sul, com a média de 14,41% na região e média de 42,06% no restante do estado, o que confirma os dados de VARGAS (2002) como o estado do RS com maior consumo *per capita* de vinhos. Ainda, a maioria das empresas também comercializa sua produção no mercado nacional (média de 42,35%), principalmente para as regiões Sul e Sudeste. Apenas uma empresa exporta os seus produtos, média de 1,18% (GRÁFICO 9).

Gráfico 9 – Percentual médio de empresas por mercado atendido



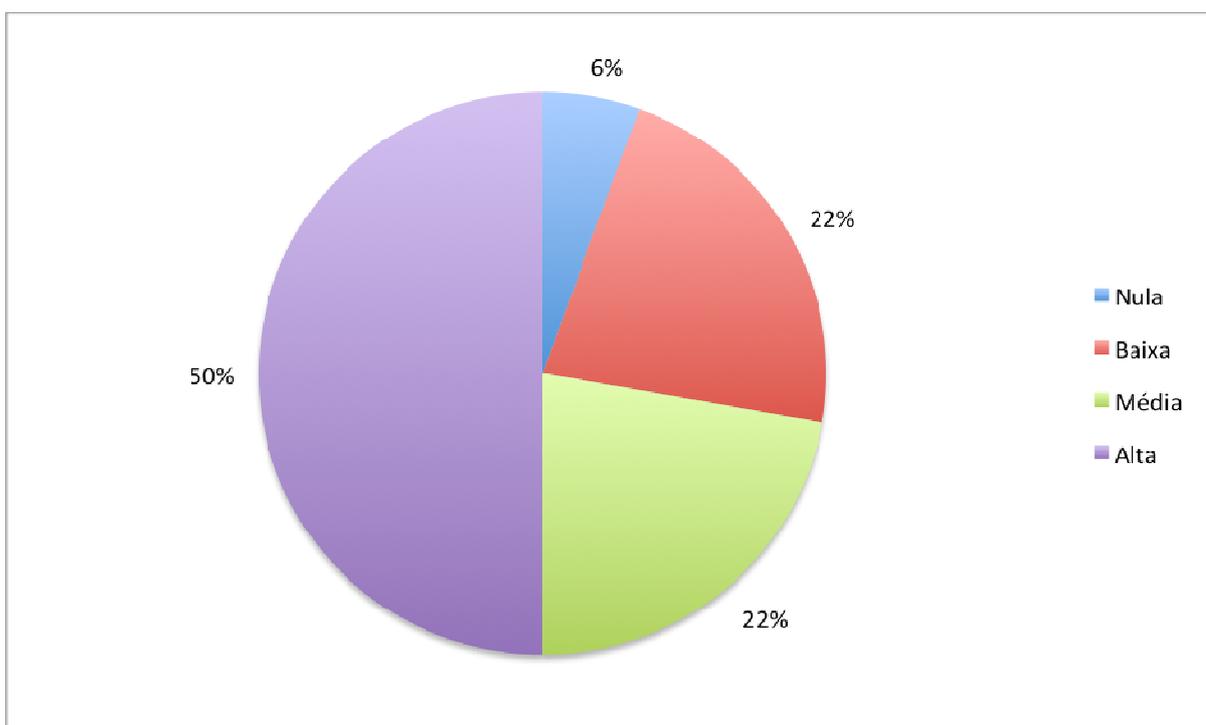
Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

5.1.2 Importância, conhecimento e utilização de linhas de crédito

Nesse tópico da análise dos dados são verificados os aspectos referentes às linhas de crédito, avaliando o conhecimento dos empresários em relação à oferta, à importância, conhecimento, razões, utilização, finalidade da utilização da linha e linhas específicas para APL, além de identificar as instituições financeiras que oferecem essas linhas de crédito.

Analisando as questões relacionadas ao acesso ao crédito, mais de 70% das empresas entrevistadas consideram de média à alta a importância de se ter acesso ao crédito. A alta importância representa 50% das empresas analisadas, enquanto que a média representa 22%. Apenas 28% da amostra acha baixa ou nula a importância de ter acesso ao crédito – 22% considera baixa e 6% nula a importância (GRÁFICO 10).

Gráfico 10 – Grau de importância do acesso ao crédito para as empresas

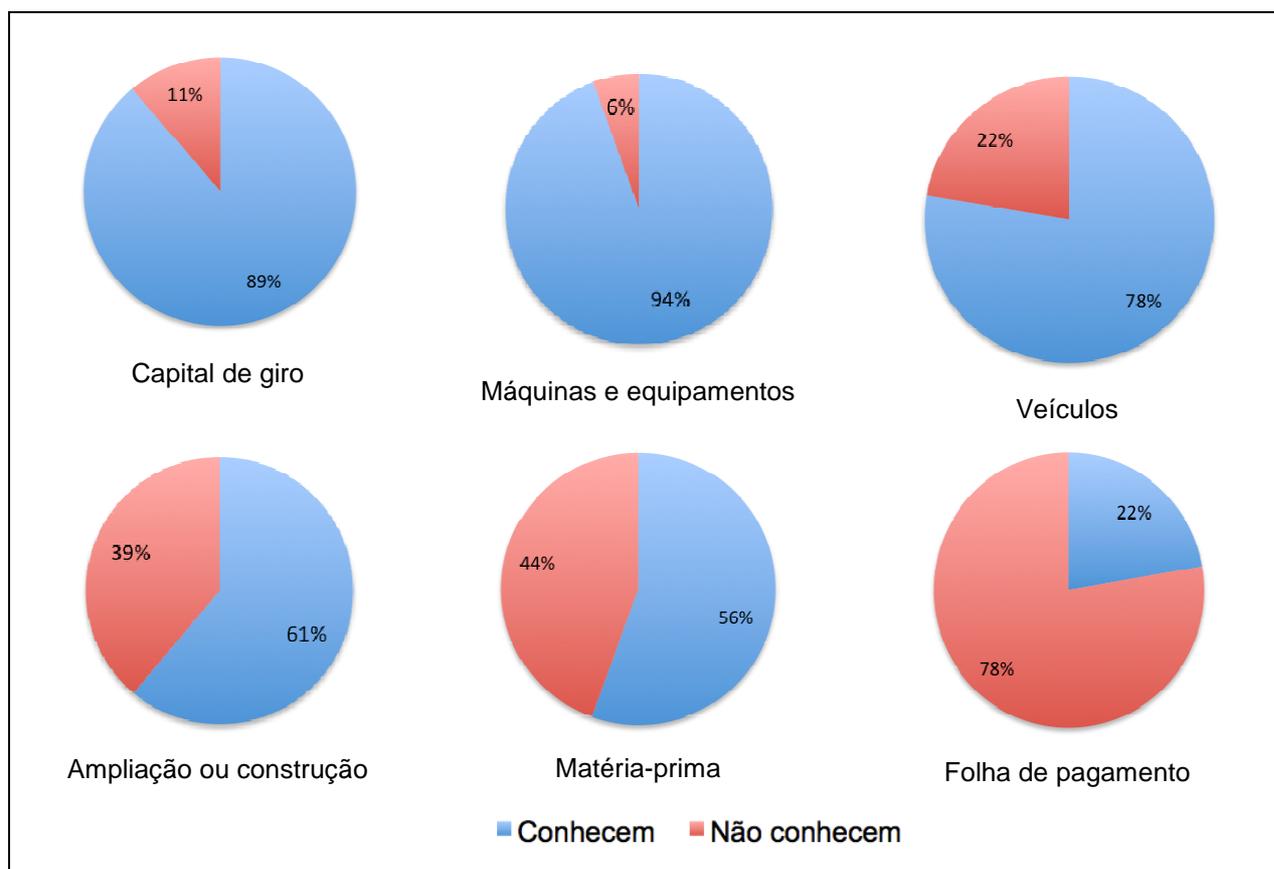


Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

No que se refere ao conhecimento da existência de linhas de crédito, 100% das empresas sabem que existe disponível no mercado de oferta de crédito por parte de agentes financiadores. O conhecimento dos tipos de linhas disponíveis no mercado também é bem representativo, sendo que a maioria dos empresários conhece as linhas tradicionais oferecidas pelas instituições financeiras. O financiamento de equipamentos é a linha que lidera no conhecimento, com 94% das empresas. A segunda linha mais conhecida, com 89% da amostra, é a de capital de giro, que auxilia no financiamento das atividades operacionais da empresa. O financiamento de automóveis também é bem notório pelos empresários, representado por 78% das empresas.

Um número bem significativo, mais de 60%, conhece linhas para financiamento de ampliação ou aquisição de imóveis. Está é uma característica na região, devido ao fato de que a maioria das vinícolas possuem prédio próprio e realizam frequentemente reformas e adequações, pois exploram o enoturismo como forma de aumentar as receitas. O financiamento da matéria-prima também é bem conhecido, apontado por 50% das empresas (GRÁFICO 11).

Gráfico 11 – Percentagem, por linha de crédito, dos produtores que conheciam a existência dos produtos financeiros ofertados pelos bancos locais

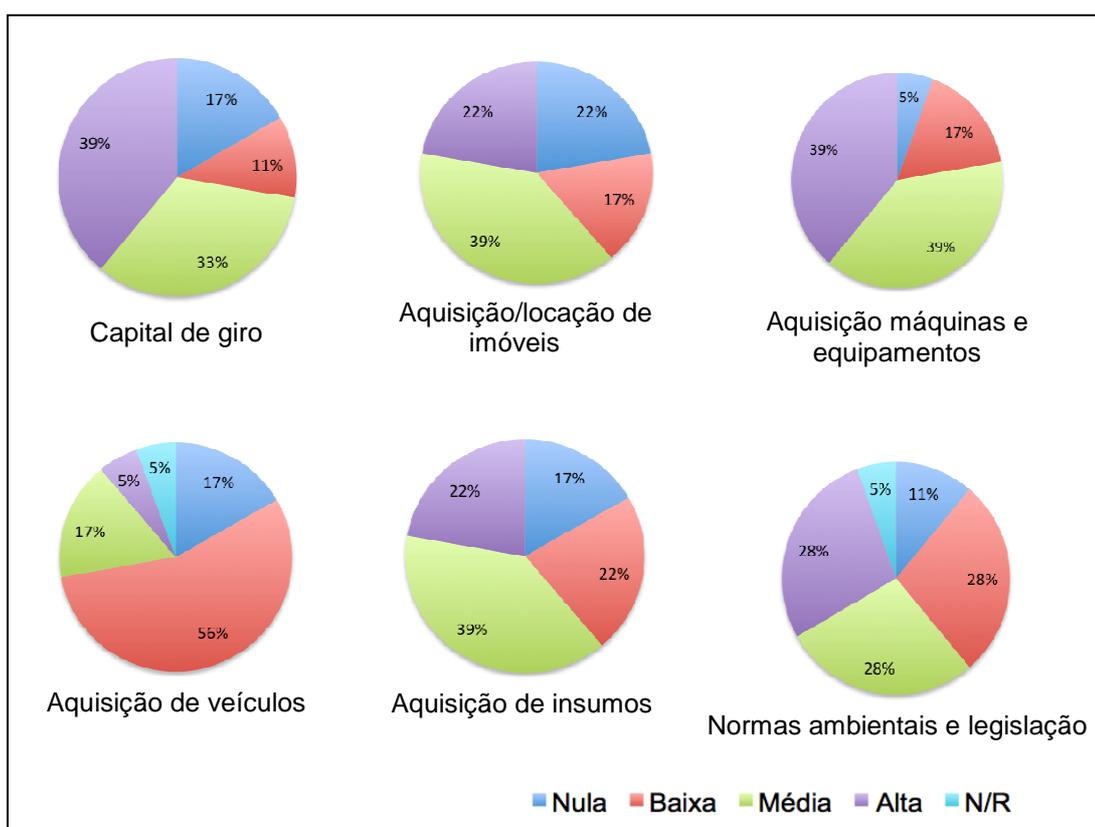


Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

São diversas razões que levam o micro e pequeno empresário a buscar financiamento para a operacionalização de sua empresa. As empresas entrevistadas identificam algumas dessas razões, como recursos para capital de giro, financiamento de máquinas e equipamentos, aquisição e ampliação de imóveis, aquisição de matéria-prima, aquisição de veículos e recursos para adequações às normas da legislação ambiental. Com exceção das linhas de financiamento para automóveis, mais de 60% das micros e pequenas empresas classificam como de alta à média as razões para adquirirem financiamento para as demais razões.

No caso do capital de giro e aquisição de máquinas e equipamentos, o percentual ultrapassa os 70%, demonstrando a importância dessas linhas para o segmento da indústria do vinho (GRÁFICO 12). Conforme já apontado no GRÁFICO 8, o principal produto da maioria das empresas da amostra são vinhos finos e espumantes, ainda que não em volume geral. Esses produtos requerem um ciclo produtivo maior, tendo em vista seu longo tempo de maturação, que agrega mais qualidade ao produto final. Portanto, o tempo de produção até a comercialização demanda capital de giro até o início da entrada de receitas de suas vendas, o que corrobora o grau de importância dado a esta linha pelos produtores. Também por este motivo são necessários investimentos em maquinários que acompanhem o avanço tecnológico e que permitam a manutenção e garantia da qualidade dos produtos, justificando a importância da linha.

Gráfico 12 – Grau de importância que as empresas atribuem para adquirirem as linhas de crédito ofertadas pelas instituições financeiras

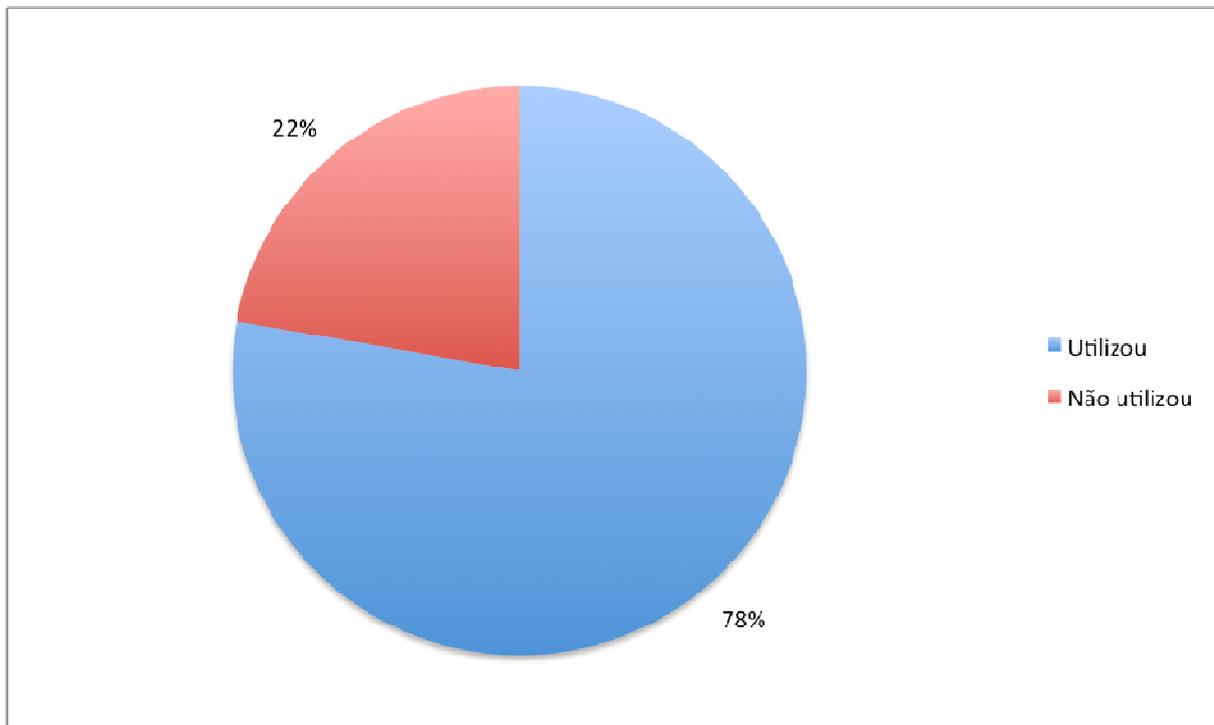


Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

Considerando o percentual das razões que levam os empresários a adquirirem linhas de crédito, onde mais de 70% focam as razões em capital de giro e financiamento de máquinas e equipamentos, verifica-se que o percentual de

empresas que já adquiriram linhas tradicionais de crédito também é bem significativo, correspondendo aproximadamente 80% das empresas (GRÁFICO 13).

Gráfico 13 – Percentagem de vinícolas que utilizaram linhas de crédito de instituições financeiras

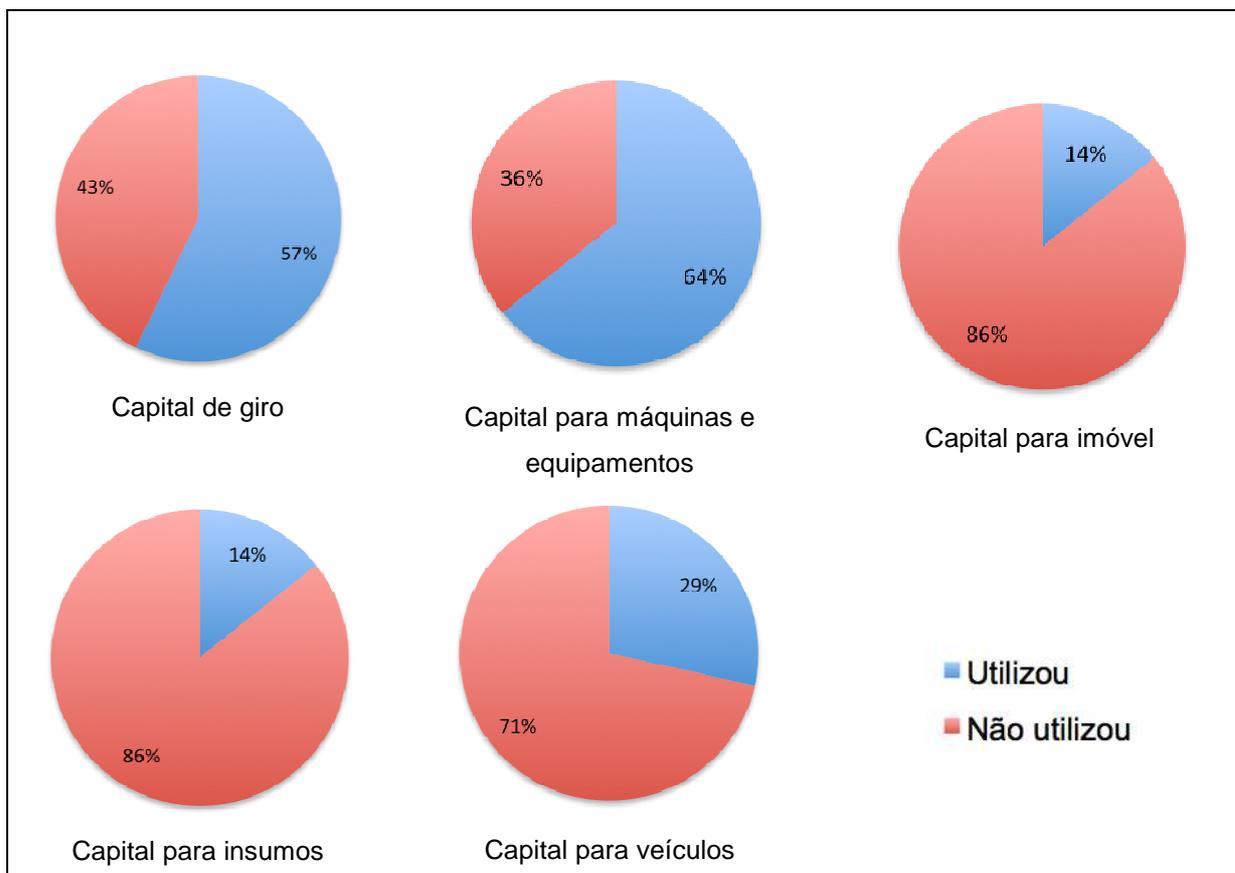


Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

Analisando as empresas que adquiriram crédito (78%), verifica-se que, em média, 60% da utilização das linhas estão concentradas em capital de giro e financiamento para máquinas e equipamentos, mantendo o percentual próximo do grau de importância apresentado no GRÁFICO 10. A utilização de financiamento para veículos, nesse caso, desponta como a terceira linha mais utilizada pela amostra, contrariando o baixo grau de importância avaliado pelos empresários. Outra contradição entre grau de importância e aquisição também ocorre na linha para adquirir/locar imóveis, uma vez que 61% da amostra avalia como média e alta a importância da linha, porém apenas 14% de fato fizeram uso perante os bancos. Isso pode indicar que os bancos estão ofertando este tipo de linha com baixa atratividade para os micros e pequenos empresários do APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha.

Nesse sentido, de forma geral, nota-se que a percepção dos empresários por essas linhas é bastante significativa, tendo em vista o número de empresas que acessam o crédito, como apresenta o GRÁFICO 14.

Gráfico 14 – Percentagem de utilização dos tipos de linhas de crédito oferecidas pelas instituições financeiras às vinícolas da amostra

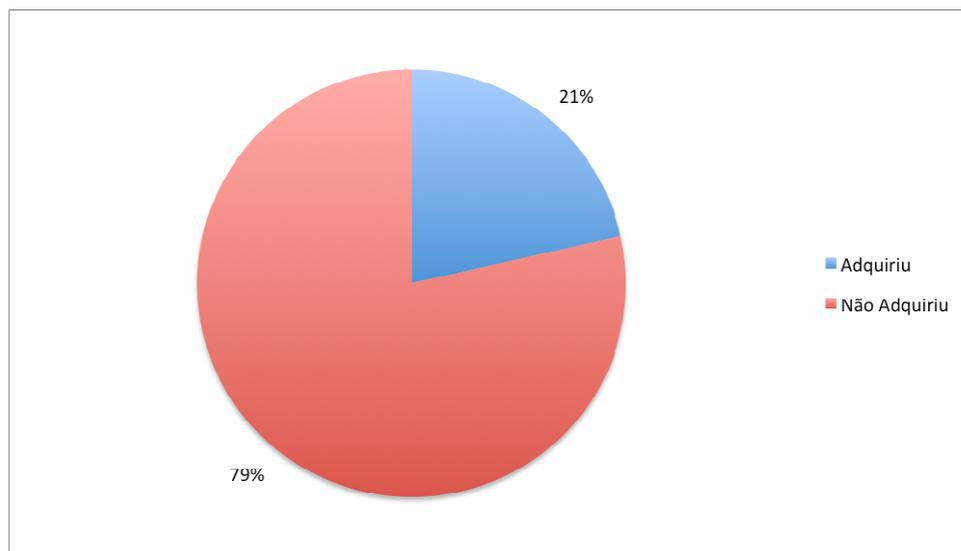


Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

Avaliando o percentual de empresas que utilizam crédito e como elas o destinam, constata-se que, dos 78% das empresas que já fizeram uso de recursos de terceiros, apenas 21% utilizaram linhas específicas para o APL. Logo, verifica-se que apenas 1 em cada 5 micros e pequenas empresas que adquiriram crédito o fizeram por meio de linhas específicas ao APL, o que significa um percentual muito baixo.

Sendo assim, verifica-se que 79% dos micros e pequenos empresários ainda utilizam as linhas tradicionais oferecidas pelos bancos, onde as taxas são comuns para todos os clientes, independentemente de fazerem parte do APL de vinho ou não. Esse dado indica que as características da linha não estão alinhadas com o perfil da necessidade desses empresários, sendo pouco atrativas e não trazendo vantagens para a utilização (GRÁFICO 15).

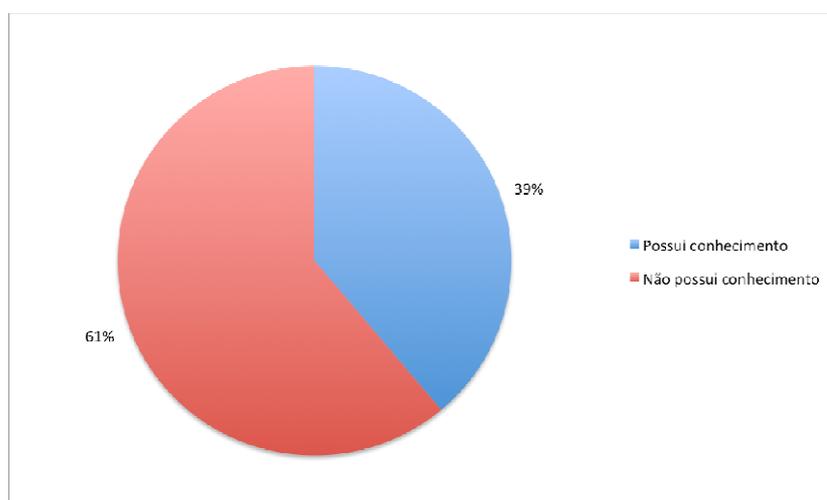
Gráfico 15 – Percentagem de empresas que adquiriram linhas de crédito específicas para o APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha



Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

O desconhecimento das linhas de crédito específicas é representado no GRÁFICO 16, no qual verifica-se que 61% das empresas desconhecem as linhas específicas para o APL de vinho, ou seja, não sabem da existência dessas linhas no arranjo por parte das empresas. Considerando que 78% da amostra utiliza linhas de crédito para financiar as suas atividades e que existem linhas específicas para o APL de vinho, o percentual de conhecimento e utilização poderia ser maior.

Gráfico 16 – Percentagem de empresas com conhecimento sobre linhas de crédito específicas para o APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha

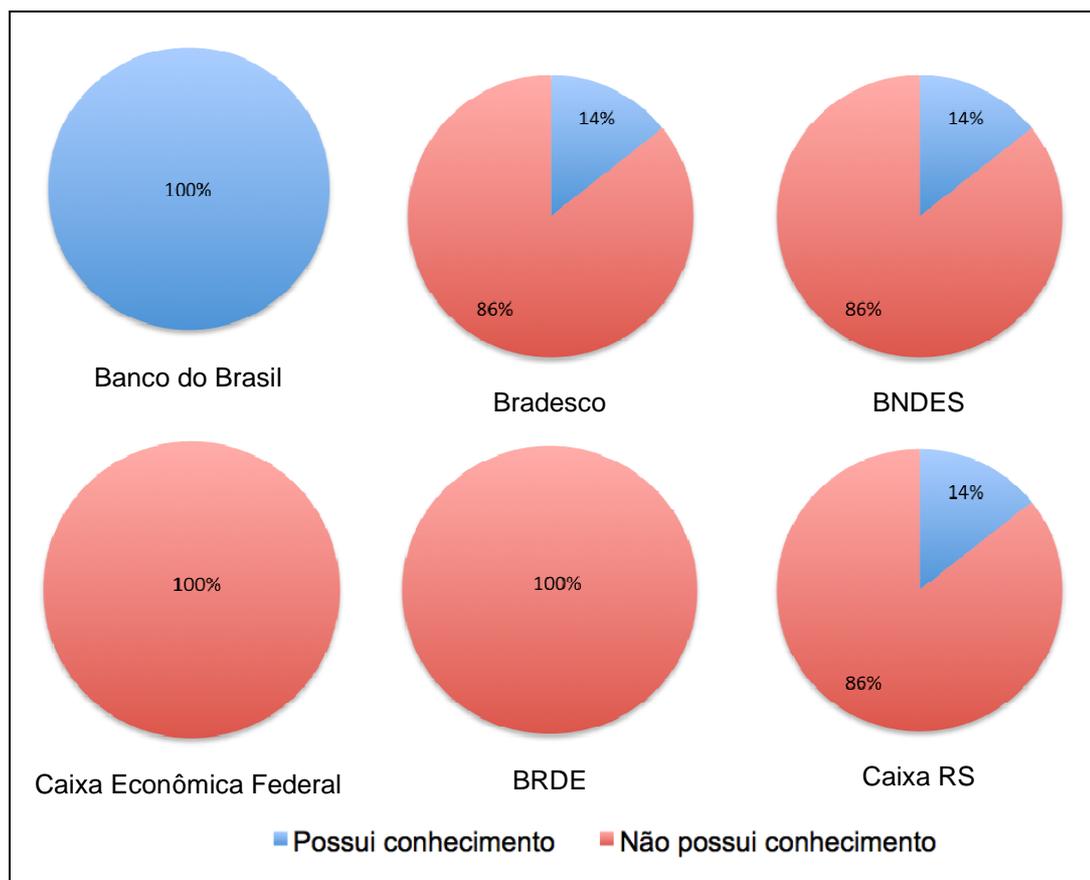


Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

O desconhecimento das linhas é comprovado através do percentual de conhecimento das instituições que ofertam as linhas específicas. Das instituições

financeiras que as ofertam, apenas o Banco do Brasil é conhecido, com um percentual de 100%. Verifica-se, também nesse gráfico, a baixa participação dos bancos privados, com apenas um banco com 14%, assim como as demais instituições públicas que ofertam esse tipo de linha de crédito (GRÁFICO 17).

Gráfico 17 – Percentagem de empresas que possuem conhecimento das instituições financeiras que ofertam linhas específicas para o APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha



Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

5.1.3 Percepção dos empresários

Para avaliar a percepção dos empresários em relação às linhas ofertadas pelas instituições financeiras, realizou-se a análise de conteúdo das questões dissertativas (questão 3.9 à questão 3.12) respondidas pelos representantes das empresas. Assim, as respostas foram transcritas e organizadas por categorias em cada uma das perguntas, utilizando o *software* de análise qualitativa ATLAS.ti para esse fim. Cabe destacar que as categorias emergiram a partir dos dados, não sendo pré-definidas, de modo que foram pensadas à medida que novas informações foram submetidas à análise.

A questão 3.9 visava identificar se as linhas ofertadas atendiam satisfatoriamente as necessidades dos empresários da indústria do vinho na Serra Gaúcha. Deste modo, para esta questão, identificaram-se 12 categorias, que estão apresentadas no GRÁFICO 18, além da frequência de identificação.

Gráfico 18 – Categorias e frequência de identificação da questão 3.9



Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

Como se pode observar na figura anterior, a categoria “Atendeu” foi identificada na metade da amostra, indicando que, para esses empresários, as linhas atenderam satisfatoriamente as suas necessidades. Os empresários que acharam que as linhas atenderam satisfatoriamente expressam que estas proporcionaram “Avanço tecnológico”, “Maior competitividade”, “Aumento da produtividade” e permitiram a “Regularização de finanças”. Ainda, ocorreu o relato de um empresário de que a “Oferta de crédito está adequada” para o objetivo proposto na aquisição da linha.

Nesse sentido, ter acesso ao crédito, como já apontado por Schumpeter, é determinante para que as empresas possam obter meios de produção adequados. Avaliando essas primeiras categorias identificadas, verifica-se que os empresários percebem a importância das linhas, principalmente para ampliar a competitividade e a produção de suas empresas e, conseqüentemente, contribuir para o crescimento do setor vitivinícola da Serra Gaúcha.

Ao mesmo tempo, percebe-se que, para um quarto dos empresários, as linhas de crédito adquiridas “Não atendeu” ou “Atendeu parcialmente” as suas necessidades. As justificativas apresentadas foram “Juros altos” e necessidade de

“Maior prazo”. Esse dado confirma um fato historicamente recorrente para as micros e pequenas empresas, as quais necessitam de uma diferenciação na oferta de produtos de crédito, com um perfil mais adequado ao seu ciclo produtivo. No caso do setor vitivinícola, o processo produtivo, principalmente de vinhos finos e espumantes, diferencia-se dos demais setores industriais, necessitando de mais tempo para que o produto acabado possa ser disponibilizado para o consumidor final. Nesse sentido, as instituições financeiras deveriam aproximar as suas relações com o segmento, levando em conta os prazos de produção e comercialização destes produtos.

Por fim, cabe destacar que a categoria “Em branco” foi identificada, já que 4 empresas não adquiriram crédito e uma empresa não expressou sua percepção com relação a esta questão.

Na questão 3.10, buscou-se identificar junto ao empresário se o mesmo percebia diferenças entre as linhas ofertadas tradicionalmente em relação às linhas específicas para APLs. O GRÁFICO 19 apresenta as categorias identificadas na análise dessa questão.

Gráfico 19 – Categorias e frequência de identificação da questão 3.10



Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

Observando a figura, verifica-se o número elevado de empresas “Sem conhecimento” em relação às diferenças entre linhas específicas para os APLs e linhas tradicionais. Esse dado já era esperado, pois, como verificado no GRÁFICO 16, apenas 39% das empresas conhecem linhas específicas. Considerando que a categoria “Em branco” refere-se a empresas que não utilizaram linhas de crédito e que também desconhecem as linhas específicas, verifica-se que o número de empresas que conhecem é muito baixo.

Das empresas que conhecem – um pouco mais de um quarto –, a metade delas relata “Sem diferença” nas características das linhas tradicionais em relação

às específicas. A outra metade (2) percebe “Menor taxa de juros” nas linhas específicas.

Esses dados apresentados justificam porque apenas 21% das empresas que utilizam linhas de crédito o fazem na modalidade de linhas específicas, ou seja, as empresas não possuem conhecimento sobre linhas específicas para APL e as poucas que conhecem não identificam vantagens para utilização das mesmas.

A questão 3.11 tentou verificar quais as características que as empresas gostariam que estivessem presentes nas linhas ofertadas pelas instituições financeiras. A categorização realizada está exposta no GRÁFICO 20.

Gráfico 20 – Categorias e frequência de identificação da questão 3.11



Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

Verificando as categorias identificadas, os empresários destacaram a “Menor taxa de juros” como a principal característica que as linhas deveriam apresentar, seguida por “Prazos maiores”. Outras duas características que se destacaram foram a “Menor burocracia” para a concessão de crédito e a “Carência” de prazo para o início do pagamento dos empréstimos. Na opinião desses empresários, essas características são as principais causas da não ou pouca utilização de novos empréstimos, apesar da amostra possuir um percentual em torno de 80% na utilização de linhas de crédito.

A opinião do empresário da Vinícola 14 resume essas principais características identificadas na amostra:

(...) acredito que deva ter juros baixos e financiamento a longo prazo como um Finame, pois a principal característica do setor vinícola é o alto custo na estocagem dos vinhos, pois são produtos que necessitam envelhecer antes da venda, acarretando investimento a longo prazo. (VINÍCOLA 14)

Portanto, os apontamentos indicam a distância na relação entre as instituições financeiras e as micros e pequenas empresas produtoras de vinho da Serra Gaúcha. Esse fato também é um problema antigo nas relações entre instituições financeiras e empresas, principalmente nas de pequeno porte, onde os bancos, de certo modo, desconhecem as necessidades financeiras dessas empresas. Assim, apesar das empresas estarem configuradas em forma de aglomerações e com todos os atores envolvidos para o desenvolvimento do Arranjo Produtivo Local, verifica-se, no que se refere a linhas de crédito, que o tratamento é o mesmo utilizado para micros e pequenas empresas que não fazem parte do APL.

As demais categorias identificadas fazem referência à “Agilidade na análise” e “Incentivos públicos”, porém, com uma frequência baixa. Mesmo assim, essa constatação também é importante, principalmente na parte de incentivos públicos para o segmento industrial do processo produtivo do vinho, onde os empresários reclamam não receberem apoio. O maior apoio de incentivos públicos tem ocorrido no processo que antecede a produção do vinho, ou seja, linhas voltadas para a agricultura.

Finalizando, a última questão, 3.12, visava avaliar o motivo da não utilização de linhas de crédito pelos 22% de micros e pequenas empresas que nunca realizaram operações de crédito com as instituições financeiras. Cabe destacar que quatro empresas que já haviam adquirido crédito anteriormente responderam a essa questão, pois não realizaram mais operações pelos motivos abaixo apresentados, no GRÁFICO 21.

Gráfico 21 – Categorias e frequência de identificação da questão 3.12



Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

A categoria “Em branco” refere-se às empresas que já utilizaram linhas de crédito. Dessa maneira, a amostra envolvida foi de oito empresas para essa

questão. As características apresentadas pelos empresários que não utilizaram ou que não utilizam mais são semelhantes às aquelas apresentadas pelas empresas que utilizavam linhas de crédito. As categorias “Taxas de juros elevadas” e “Burocracia” são os principais motivos. Além dessas, apresentam-se “Carência” e “Porte da empresa” como motivos para a não utilização. Destaca-se a questão do porte da empresa, (re)afirmando a discriminação por parte dos agentes financeiros.

Além dessas categorias, outros dois fatores chamaram a atenção nessa questão. Primeiramente, a “Política da empresa”, visto que dois empresários foram muito enfáticos na cultura de não utilização de crédito de terceiros. Para eles, mesmo que as linhas fossem atrativas, permaneceriam com a mesma política. Isso ficou bem destacado na fala do empresário da Vinícola 4:

Não há costume da empresa em utilizar crédito. O banco é quem deve criar as oportunidades. Quem tem que depender do meu dinheiro é o banco e não minha empresa depender do banco, meu avô já dizia isso. (VINÍCOLA 4).

O outro fator é a “Aproximação dos agentes financiadores”, ou seja, essa opinião do empresário reforça o apontamento verificado na categorização da questão 3.11, confirmando que as instituições financeiras precisam apresentar uma maior interação com os micros e pequenos empresários.

5.2 Oferta de Crédito pelas Instituições Financeiras

Para realizar o contraponto em relação às informações coletadas pelas empresas Vinícolas da Serra Gaúcha, foi realizada a coleta de dados nas instituições financeiras localizadas na Serra Gaúcha, através de entrevista por contato telefônico. Foram identificadas sete instituições financeiras, bancos múltiplos, que atendem o mercado da Serra Gaúcha. Dessas sete instituições, três delas eram bancos públicos (Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banrisul), dois federais e um estadual. O restante dos bancos eram privados (TABELA 5).

Todos os bancos, por trabalharem no interior do estado e pelo fato de na região existirem pessoas e propriedades rurais, atuam com a carteira para a pessoa física, jurídica comercial e agrícola.

Tabela 5 – Resumo das informações coletadas a partir das entrevistas realizadas com os gerentes das instituições financeiras que atendem o APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha

Banco	Possui linha específica?	Tipo(s)	Diferenças para linhas tradicionais	Porte da empresa influencia a oferta?
Banco do Brasil	Possui linhas para arranjo, mas desativou (12/2014) linha específica para o APL Vitivinicultura.	A linha era para Capital de Giro.	Menor taxa de juros.	Sim, na taxa de juros. Quanto maior o faturamento, maior o crédito disponibilizado.
Banrisul	Não.			
Caixa	Possui produtos com condições especiais para arranjos mediante convênio. APL Vitivinicultura está em tratativa para firmar este convênio, mas ainda não possui.	Capital de Giro.	Menor taxa de juros.	Influencia no crédito disponibilizado.
BRDE	Não.			
Bradesco	Sim.	Capital de Giro.	Menor taxa de juros.	Não altera a taxa, mas influencia no crédito disponibilizado.
HSBC	Não.			
Itaú	Não.			
Santander	Não.			

Fonte: Elaborado a partir do instrumento de coleta de dados.

Nos bancos públicos, constatou-se uma maior flexibilização de linhas específicas para Arranjo Produtivo Local. Dois bancos públicos federais possuíam linhas específicas para APLs, na modalidade de capital de giro. O Banco do Brasil relatou que a linha APL Giro estava com pouca movimentação e que, portanto, estava sendo paralisada a oferta dessa linha. Na Caixa Econômica Federal, existia a linha para capital de giro, porém não estava sendo operacionalizada, pois necessitava de um convênio com um dos atores da governança local para que as empresas do APL pudessem ter acesso à linha disponível.

Em ambos os bancos e também no Banco Banrisul, o relato é de que a maioria dos clientes produtores de vinho da Serra Gaúcha acessa as linhas da

carteira agrícola, onde os juros são mais baratos e os prazos de carência são melhores. As linhas nessa modalidade podem possuir taxas a partir de 2,5% ao ano, com carência de 2 anos para iniciar o pagamento. Essas linhas não são de exclusividade para o APL, de modo que qualquer produtor rural, atendendo aos requisitos cadastrais do banco, pode acessar a linha.

Entre os bancos privados entrevistados, somente o Banco Bradesco apresenta linha específica para o APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha. Esta linha também é para a utilização e para manutenção do capital de giro. O Bradesco e os demais bancos privados também mantêm linhas para a carteira rural, com recursos subsidiados pelo governo federal, através do BNDES. Desta forma, as características das linhas da carteira rural também são as mesmas apresentadas pelos bancos públicos.

No que se refere ao porte das empresas influenciarem ou não o acesso ao crédito, verificou-se que em todos os bancos que possuem (ou possuíram) linhas específicas para APL, estas são liberadas através da apresentação de garantias, onde o porte da empresa influencia sim na liberação do crédito. Alguns bancos, como o Banco do Brasil, possuem linhas que são específicas para micros e pequenos produtores rurais, onde o porte da empresa é considerado para o enquadramento na linha e ter o benefício do porte da empresa.

Todos os bancos foram muito claros na questão da utilização de linhas agrícolas nas operações da indústria vinícola. Por se tratarem de empresas agroindustriais, elas garantem as vantagens que o governo disponibiliza para o desenvolvimento da agricultura.

Além disso, nota-se que as poucas linhas específicas disponibilizadas pelos bancos não atraem os micros e pequenos empresários, pois apesar de possuírem taxas mais baixas que as linhas tradicionais, ainda não estão atendendo satisfatoriamente esses empresários nas outras características apontadas por estes, como carência, prazos maiores e excessivas burocracias.

Outro aspecto é a pouca assimetria de informações entre as instituições financeiras e o APL, pois conforme o relato dos próprios bancos, as características das linhas são repassadas na forma de visitas que são realizadas às empresas. Não se verifica uma articulação próxima das instituições financeiras com os demais

atores do arranjo, para que, de forma conjunta, possam ser desenvolvidos produtos que atendam melhor as características do APL.

Dessa maneira, ainda que atenda uma finalidade apenas, verifica-se que há linha específica, porém com pouca oferta, em apenas duas instituições financeiras públicas e uma privada. O produto ofertado é somente para capital de giro. Essas linhas se diferenciam das demais somente com relação à taxa que é cobrada, mais baixa que a taxa das linhas convencionais. As garantias exigidas são as mesmas que são cobradas dos demais clientes e o fato de fazer parte de um arranjo não colabora para a flexibilização das garantias. O porte da empresa também é considerado pelas instituições financeiras para análise de crédito, levando em conta o seu faturamento. Assim, verifica-se que, apesar da oferta de linha específica por alguns bancos, a sua utilização é baixa ou quase nula, mantendo esses empresários nas linhas tradicionais, que já são conhecidas por outros segmentos do mercado.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Essa pesquisa teve como objetivo analisar a oferta de crédito na percepção dos micros e pequenos empresários das vinícolas localizadas no Arranjo Produtivo Local da Serra Gaúcha.

Apesar da região estar bem servida de instituições financeiras, com bancos que atuam em diversos mercados da economia brasileira, foram identificados apenas três agentes financiadores que fornecem produtos específicos às micros e pequenas empresas aglomeradas no APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha, das quais duas são instituições públicas e uma privada. Entre as instituições públicas, a Caixa Econômica Federal e o Banco do Brasil S/A foram as únicas instituições identificadas que apresentaram linhas específicas para o APL de Vitivinicultura na Serra Gaúcha. Em relação às instituições privadas, apenas uma instituição financeira apresentou produtos específicos para o APL, que foi o Banco Bradesco S/A. Os demais bancos não apresentaram em seu portfólio de produtos linhas específicas para o atendimento do arranjo.

De forma geral, essas instituições oferecem uma gama de produtos bem diversificada, que visam atender os clientes com soluções de crédito de curto e longo prazo. Porém, estas opções de crédito são linhas gerais, ou seja, não são linhas com características específicas para o segmento em questão. Desta forma, no que se refere às linhas que atendam especificamente as micros e pequenas empresas do APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha, além de apenas três bancos ofertarem linha para esse arranjo, todos os três apresentam apenas um tipo de linha, a qual atende o capital de giro.

Sendo assim, verificou-se que, apesar de existirem várias instituições financeiras que atendem a região onde se localiza o APL, e estas possuem uma variedade de produtos disponíveis, apenas um tipo de linha é oferecido ao arranjo estudado. Cabe destacar, ainda, que a linha ofertada pelo Banco do Brasil está sendo desativada devido a pouca procura dos clientes, os quais acabam utilizando créditos agrícolas, por terem melhores vantagens. Além disso, a linha ofertada pela Caixa Econômica Federal está em processo de implantação.

Por outro lado, os micros e pequenos empresários do APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha pouco percebem essa linha específica, de modo que 39% das empresas desconhecem, e aqueles que conhecem ou não verificam ou verificam pouca diferença (taxas menores) em relação às demais linhas disponíveis no mercado. As empresas ainda utilizam as linhas tradicionais, principalmente aquelas voltadas à agricultura, as quais possibilitam a compra de insumos e a aquisição de equipamentos para a produção de vinhos, sucos e demais derivados.

Verificou-se no relato dos gerentes dos bancos que o segmento ainda prefere buscar as linhas que são ofertadas pelas carteiras agrícolas, onde as taxas de juros ainda são melhores, com prazos mais dilatados e possibilidade de carência no pagamento das primeiras parcelas.

Quanto ao porte da empresa influenciar na oferta de crédito, há uma diferenciação por parte dos bancos para com as empresas de menor porte do APL, assim como ocorre de forma tradicional para as empresas em geral. Por se tratarem de micros e pequenas empresas, os limites ofertados ficam limitados ao porte da empresa, ou seja, quanto maior o faturamento, maior o crédito liberado. Por este fato, conforme relatado pelos próprios empresários, o crédito oferecido em muitos casos não é suficiente às suas demandas. Também, as garantias exigidas pelos bancos afastam esses empresários das linhas de crédito, tendo em vista que muitas vezes os mesmos precisam colocar a própria propriedade como garantia.

Como resultado deste cenário, há uma taxa inexpressiva da aquisição de linhas específicas para o APL, na qual 1 em cada 5 micros e pequenas empresas que adquiriram crédito o fizeram por meio da linha específica. Portanto, de forma majoritária, as empresas de micro e pequeno porte do APL estão fazendo uso de linhas tradicionais de crédito, comuns a qualquer empresa e sem vantagens, por estarem aglomeradas em um APL consolidado e reconhecido.

Na percepção dos empresários, a razão da baixa aquisição de linha específica para o setor encontra-se na desproporção entre as características desta linha e a real necessidade das empresas. Para eles, as linhas de crédito deveriam ter principalmente taxas de juros mais atrativas, prazos maiores de financiamento, carência adequada ao fluxo produtivo e menores burocracias para aquisição.

Por conseguinte, esta visão indicou a distância na relação entre as instituições financeiras e as micros e pequenas empresas produtoras de vinho da Serra Gaúcha. A caracterização da amostra evidenciou que a maior parte das empresas trabalha com vinhos finos, produto que requer maior tempo de maturação para agregar qualidade. Este ciclo pode durar mais de dois anos e, dessa forma, são necessárias linhas de crédito que contemplem os prazos de produção e comercialização do setor.

Mesmo assim, na percepção da maioria dos micros e pequenos empresários do APL Vitivinicultura da Serra Gaúcha, a obtenção de crédito é importante, principalmente para ampliar a competitividade e a produção de suas empresas e, dessa forma, contribuir para o crescimento do setor vitivinícola da Serra Gaúcha.

Por tudo isso, destaca-se que os bancos ainda continuam sendo o principal agente financiador do segmento vitivinícola, ofertando os mesmos produtos que são ofertados para instituições de outros segmentos, não desenvolvendo produtos específicos para este APL. Portanto, questiona-se como podemos tratar de um arranjo produtivo local de fato, se um dos atores, os agentes financeiros, não se integram na totalidade em oferecer produtos específicos que atendam o arranjo de forma satisfatória. O papel de manutenção como um arranjo está mais na mão do governo – através dos bancos públicos, que mantêm algumas linhas com pouco diferencial –, do que em um esforço conjunto para que todo o arranjo possa se beneficiar com a política de arranjo produtivo local.

Cabe destacar que esta dissertação abordou apenas a análise de micro e pequenas empresas. Assim, tendo em vista uma análise de todo o grupo de empresas do APL Vitivinicultura do RS, para pesquisas futuras se faz necessário uma abordagem com médias e grandes empresas para verificar se os resultados obtidos nesta pesquisa refletem também nas empresas de portes maiores.

REFERÊNCIAS

ABRAMOWAY, Ricardo; CARVALHO, Carlos Eduardo. Diagnóstico da oferta e da demanda de serviços financeiros. In: SANTOS, Carlos Alberto dos et al. (Org). **Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas**. 2. ed. Brasília: Sebrae, 2004. Cap. 1.

ALBRECHET C, LONCAN T, NIQUE W. Antecedentes e o atual cenário da Indústria vitivinícola brasileira e gaúcha frente à abertura do mercado brasileiro de vinhos. **ANAIS do 5^{ème} Colloque de l'IFBAE** – Grenoble, 2009.

AMARAL FILHO, J. do. É negócio ser pequeno, mas em grupo. In: **Desenvolvimento em debate: painéis do desenvolvimento brasileiro II**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

ASSAF NETO, A. **Finanças corporativas e valor**. São Paulo: Atlas, 2003.

BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. Lisboa: Edições Setenta, 1994.

BAUMGARTNER, R. **Propostas para implementação de um Sistema de Garantia de Crédito Mutualista como alternativa de acesso ao crédito para as micro, pequenas e médias empresas no Brasil**. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção) — Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

BNDES. Arranjos Produtivos Locais e Desenvolvimento - Versão Preliminar. **ANAIS da 1ª Conferência Brasileira sobre Arranjos Produtivos Locais**, Rio de Janeiro - RJ, 2004. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Paginas/s_apl.html>. Acesso em: jan. 2015.

BOTELHO, Marisa dos Reis Azevedo. **Políticas de apoio às pequenas empresas industriais no Brasil: uma avaliação a partir da experiência internacional**. 1999. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas). Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, São Paulo, 1999.

BRITTO, J. **Perfil das concentrações de atividades econômicas no estado do Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: Sebrae, 2004. (Série Estudos: Arranjos Produtivos Locais)

BRITO, J.; VARGAS, M.; CASSIOLATO, J. E. Formatos organizacionais para financiamento de arranjos e sistemas de MPME. In: LASTRES, H. M. M. et. al. **Interagir para competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil**. Brasília: SEBRAE, 2002.

CARNEIRO, R. **Desenvolvimento em Crise: a economia brasileira no último quarto do século XX**. São Paulo, Ed. UNESP, IE Unicamp, 2002.

CASSIOLATO, J. E.; VARGAS, M. A. **Technological upgrading, learning and innovative strategies in the wine productive system of Serra Gaúcha in the South of Brazil**. Paper prepared for the UNU/INTECH Project on Technological Upgrading in Traditional Industries: From Clusters to Innovation Systems in the Wine Sectors of the New World Wine Producers, Dec. 2005. (mimeo)

CASSIOLATO, J. E.; SZAPIRO, M. **Aglomerações geográficas e sistemas produtivos e de inovação: em busca de uma caracterização voltada ao caso brasileiro**. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2002.

COSTA, Achyles B. **O desenvolvimento econômico na visão de Schumpeter**, Caderno IHU Ideias, São Leopoldo, RS, Ano 4, n. 47, p. 1-22, 2006.

COURLET, C. **Novas dinâmicas de desenvolvimento e sistemas industriais localizados (SIL)**. Ensaios FEE, Porto Alegre, v. 14, n. 1, p. 9 – 25, 1993.

COUTINHO, L. E FERRAZ, J. C. **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**, síntese final, Campinas: Papyrus; FUCAMP, Universidade Estadual de Campinas, 1994

FARIAS, C. V. S. **Aprendizado, inovação e cooperação: um estudo do segmento vinícola do arranjo produtivo da vitivinicultura da Serra gaúcha**. Dissertação (Mestrado em Economia). Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, 2010.

FARIAS, C. V. S.; CAMPREGHER, G. A. Incerteza keynesiana, falhas de coordenação e arranjos institucionais: análise da internacionalização da vitivinicultura brasileira através da Wines from Brazil. **ANAIS do FORUM DE PESQUISA EM INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS**, 1., 2008, São Leopoldo/RS. São Leopoldo, 2008.

FERREIRA JR, RR. **Inovações no financiamento a arranjos produtivos locais (APLs):** primeiros passos de uma longa caminhada. 2007. Disponível em: <http://ufalbr.academia.edu/ReynaldoRubem/Papers/538315/INOVACOES_NO_FINANCIAMENTO_A_ARRANJOS_PRODUTIVOS_LOCAIS_APLS_PRIMEIROS_PASSOS_DE_UMA_LONGA_CAMINHADA>. Acesso em: dez. 2014.

academia.edu/ReynaldoRubem/Papers/538315/INOVACOES_NO_FINANCIAMENTO_A_ARRANJOS_PRODUTIVOS_LOCAIS_APLS_PRIMEIROS_PASSOS_DE_UMA_LONGA_CAMINHADA>. Acesso em: dez. 2014.

FORTUNA, E. **Mercado financeiro:** produtos e serviços. 17. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2008.

IBRAVIN, Instituto Brasileiro do Vinho. **Elaboração de Vinhos e Derivados no Rio Grande do Sul - 2004 a 2014.** 2014. Disponível em: <<http://www.ibravin.org.br/public/upload/statistics/1426615141.pdf>>. Acesso em: abr. 2015.

JAKUBASZKO, R. **Vale dos vinhedos:** profissionalismo e planejamento sem crise. 2009. Disponível em: <<http://richardjakubaszko.blogspot.com.br/2009/03/vale-dos-vinhedos-profissionalismo-e.html>>. Acesso em: mar. 2014.

JALFIN, A. Elementos para o estudo da agroindústria vinícola: uma abordagem da indústria vitivínicola rio-grandense. **Ensaio FEE**, Porto Alegre 12(1): 229-247, 1991.

JALFIN, A. Elementos para o estudo da agroindústria vinícola: uma abordagem da cooperativa vinícola aurora. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, (14) 2: 689-708, 1993.

LA ROVERE, R. L. Perspectivas das micro, pequenas e médias empresas no Brasil. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 5, 2001. Edição especial.

LAPOLLI, J. N. et al. **A competitividade da viticultura brasileira:** análise setorial e programa de ação com destaque para o Rio Grande do Sul. Porto Alegre: Banrisul/EMBRAPA - CNPUV/SEBRAE - RS, 1995.

LASTRES, H. M. M. et al. Globalização e inovação localizada. In: CASSIOLATO, J. E. e LASTRES, H. M. M **Globalização e Inovação Localizada - Experiências de Sistemas Locais no Mercosul.** Brasília: IEL/IBICT, 1999.

LASTRES, H. M. M., CASSIOLATO, J. E. **Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais.** Instituto de Economia da Universidade Federal do

Rio de Janeiro. 2003. Disponível em: <www.ie.ufrj.br/redesist>. Acesso em: abr. 2015.

LASTRES, H.M.M; CASSIOLATO, J.E. & MACIEL, M.L. (Orgs.). **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

MASCENA K. M. C.; FIGUEIREDO F. C.; BOAVENTURA J. M. G.; Clusters, sistemas e arranjos produtivos locais: análise das publicações nacionais no período de 2000 a 2011. **Anais do 15º SIMPOI**, São Paulo - SP, 2012.

MAKLER, Herry M. Acesso ao crédito no Brasil: dualidade embutida e desigualdade? In: MONDADORE, Ana Paula Carletto et al. **Sociologia econômica e das finanças: um projeto em construção**. São Carlos: Edufscar, 2009.

MASKELL, P; MALMBERG, A. Localised learning and industrial competitiveness. **Cambridge Journal of Economics**, nº 23, 1999, p. 167-185.

MORAES, R. Análise de conteúdo. **Revista Educação**, Porto Alegre, v. 22, n. 37, p. 7-32, 1999.

MORAIS, M. J. **Crédito Bancário no Brasil: participação das pequenas empresas e condições de acesso**. 2005. Disponível em: <www.eclac.cl/.../publicaciones/xml/2/23902/>. Acesso em: dez. 2014.

KWASNICKA, E. L. Em direção a uma teoria sobre redes de negócios. In: BOAVENTURA, J. M. G. (Org). **Redes de negócios: tópicos em estratégia**. São Paulo: Saint Paul Editora, 2006.

NIEDERLE P. A. VITROLLES D. Indicações Geográficas e qualificação no setor vitivinícola brasileiro. **Estud. Soc. e Agric.**, Rio de Janeiro, vol. 18, n. 1, 2010: 5-55 (2010).

PINTO JUNIOR, Helder Queiroz. Estratégias de financiamento. In: KUPFER, David et al. **Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002.

PORTER, M. **Vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

PUGA, F. P. **Alternativas de Apoio a MPMEs Localizados em Arranjos Produtivos Locais**. BNDES, Textos para discussão 99. Rio de Janeiro, 2003.

RABELLOTTI, R. Is there an “industrial district model”? Footwear districts in Italy and Mexico compared. **World Development**, v. 23, n. 1, p. 29-41, 1995.

SANTOS, Carlos Alberto. Serviços financeiros: soluções coletivas para os pequenos negócios. In: SANTOS, Carlos Alberto dos et al. (Org). **Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas**. 2. ed. Brasília: Sebrae, 2004. Cap. 4.

SANTOS, S. R. **A Construção do cooperativismo em Caxias do Sul: cooperativa vitivinícola Aliança (1931-2011)**. 2011. 296f. Tese (Doutorado em História). PUCRS, Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Porto Alegre, 2011.

SANTOS G. A. G.; DINIZ E. J.; BARBOSA E. K. Aglomerações, Arranjos Produtivos Locais e Vantagens Competitivas Locacionais. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 11, n. 22, p. 151-179, dez. 2004

SCHMITT, Flávio Rodrigues. **O financiamento das micro e pequenas empresas inseridas em arranjos produtivos locais no Brasil: situação e perspectivas**. Rio de Janeiro: UFRJ/COPPE, 2010.

SCHMITZ, Hubert. **Collective efficiency and increasing returns**. Brighton: Institute of development Studies: 1997.

SERRA, J. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do após-guerra. **Revista de Economia Política**, v. 2, n. 6. abr./jun. 1982.

SUZIGAN, W. **Relatório consolidado: identificação, mapeamento e caracterização estrutural de arranjos produtivos locais no Brasil**. 2006. Disponível em: <[http://observatoriosdoceara.org/public/codemim/ckfinder/userfiles/files/Suzigan%20-%20Identifica%C3%A7%C3%A3o%20e%20mapeamento%20de%20APLs\(1\).pdf](http://observatoriosdoceara.org/public/codemim/ckfinder/userfiles/files/Suzigan%20-%20Identifica%C3%A7%C3%A3o%20e%20mapeamento%20de%20APLs(1).pdf)>. Acesso em: abr. 2015.

VARGAS, M. A. **Proximidade territorial, aprendizado e inovação: um estudo sobre a dimensão local dos processos de capacitação inovativa em arranjos e sistemas produtivos no Brasil**. 2002. Tese (Doutorado em Economia). Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2002. (digital). Disponível em: <www.redesist.ie.ufrj.br>. Acesso em: 28 out. 2011.

VARGAS, M. A. **Estudo de Caso Análise da dinâmica produtiva e inovativa em arranjos produtivos locais: O APL Vitivinícola na Serra Gaúcha (Produto 2)**. 2013. Disponível em: <http://portalapl.ibict.br/export/sites/apl/galerias/Biblioteca/APLVitivincola_RS.pdf>. Acesso em: maio 2015.

TAPIA, J. R. B. Desenvolvimento local, concentração social e governança: a experiência dos pactos territoriais da Itália. São Paulo em Perspectiva, v. 9, n. 1, p. 132-139, jan/mar. 2005. <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-88392005000100012>. Acesso em: agosto 2015.

TATSCH, A. L.; FARIAS, C. V. S.; VIANA, S. W. **Caracterização e análise dos serviços industriais de apoio a mpes: o caso do APL Vitivinícola da Serra Gaúcha**. Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro. 2011. Disponível em: <www.ie.ufrj.br/redesist>. Acesso em: abr. 2015.

TAVARES, M. C. **Acumulação de capital e industrialização no Brasil**. Campinas: Unicamp, 1972.

UVIBRA, União Brasileira De Vitivinicultura. **Comercialização de vinhos e derivados elaborados no rs de 2008 a 2013 - mercado interno e externo - em litros**. 2013. Disponível em: <http://www.uvibra.com.br/dados_estatisticos.htm>. Acesso em: abr. 2015.

_____. **Importação de vinhos e espumantes de 2008 à 2013 em litros**. 2013. Disponível em: <http://www.uvibra.com.br/dados_estatisticos.htm>. Acesso em: abr. 2015.

WINES OF BRASIL. **Apresentação projeto setorial**. 2013. Disponível em: <http://www.agdi.rs.gov.br/upload/1417690138_Apresenta%C3%A7%C3%A3o%20Wines%20of%20Brazil.pdf>. Acesso em: maio 2015.

**APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS MICROS E PEQUENOS
EMPRESÁRIOS DO APL VITIVINICULTURA DA SERRA GAÚCHA**

**CRÉDITO E FINANCIAMENTO PARA
ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS (APLs):**

“O CASO DO ARRANJO VITIVINICULTURA DA SERRA GAÚCHA”

Prezado empresário, a presente pesquisa faz parte da dissertação do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS, e visa analisar a oferta de crédito na percepção das vinícolas (micros e pequenas) localizadas no Arranjo Produtivo Local da Serra Gaúcha. Destaco que a sua empresa não será identificada na publicação dos dados e resultados dessa pesquisa. Desde já agradeço a sua contribuição para a concretização desse trabalho.

1. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

1.1 Identificação da Empresa _____

1.2 Razão Social: _____

1.3 Data de Fundação: _____

1.4 Município de Localização: _____

1.5 Nome do respondente: _____ Cargo: _____

2. PERFIL DA EMPRESA

2.1 Número de Sócios: _____

2.2 Perfil do principal sócio fundador:

Perfil	Sócio 1	Sócio 2	Sócio 3	Sócio 4
Idade				
Sexo	()M ()F			
Escolaridade (assinale o correspondente conforme legenda abaixo)				

1. Analfabeto; 2. Ensino Fundamental Incompleto; 3. Ensino Fundamental Completo; 4. Ensino Médio Incompleto; 5. Ensino Médio Completo; 6. Superior Incompleto; 7. Superior Completo; 8. Pós-Graduação.

2.3 Identifique a principal atividade que o(s) sócio(s) exercia(m) antes de criar a empresa:

Atividades	Sócio 1	Sócio 2	Sócio 3	Sócio 4
1. Estudante universitário	()	()	()	()
2. Estudante de escola técnica	()	()	()	()
3. Empregado de micro ou pequena empresa local	()	()	()	()
4. Empregado de média ou grande empresa local	()	()	()	()
5. Empregado de empresa de fora do arranjo	()	()	()	()
6. Funcionário de instituição pública	()	()	()	()
7. Empresário	()	()	()	()
8. Outra atividade. Citar	()	()	()	()

2.4 Número de Funcionários _____

2.5 Produção Anual (2014)

Tipo	Volume
Vinho Comum	
Vinhos Finos	
Espumantes	
Sucos	
Outros derivados	
Volume total	

2.6 Comercialização

Ano	Faturamento (R\$)	Mercado (%)				TOTAL
		Vendas nos municípios da região	Vendas no Estado	Vendas no Brasil	Vendas no exterior	
2014						100%

2.7 Faturamento Bruto Anual

() 1	Micro (até R\$2.400.000,00)
() 2	Pequena (De R\$2.400.000,01 até R\$16.000.000,00)
() 3	Média (De R\$16.000.000,01 até R\$90.000.000,00)

Fonte: Circular 034/2011 BNDES

2.8 Observando o mercado alvo da empresa, assinale quais fatores (e sua respectiva importância), podem ser identificados como necessários para a empresa manter a capacidade competitiva. **OBS. O grau de importância dado a cada um dos fatores abaixo utilizando a escala, onde 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 é alta importância. Coloque 0 se não for relevante para a sua empresa.**

Fatores	Grau de importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Acesso ao Crédito	(0)	(1)	(2)	(3)
Qualidade da matéria-prima e outros insumos	(0)	(1)	(2)	(3)
Qualidade da mão-de-obra	(0)	(1)	(2)	(3)
Custo da mão-de-obra	(0)	(1)	(2)	(3)
Nível tecnológico dos equipamentos	(0)	(1)	(2)	(3)
Capacidade de introdução de novos produtos/processos	(0)	(1)	(2)	(3)
Estratégias de comercialização	(0)	(1)	(2)	(3)
Qualidade do produto	(0)	(1)	(2)	(3)

Atendimento aos requisitos ambientais (legais e de mercado)	(0)	(1)	(2)	(3)
Capacidade de atendimento (volume e prazo)	(0)	(1)	(2)	(3)
Outra. Citar:	(0)	(1)	(2)	(3)

3. LINHAS DE CRÉDITO

3.1 A empresa possui conhecimento das linhas de crédito existentes no mercado?

() Sim () Não

3.2 Quais as linhas de crédito que a empresa possui conhecimento?

() Capital de Giro () Financiamento para aquisição de máquinas e equipamentos

() Crédito para Veículos () Financiamento para ampliação e/ou construção

() Financiamento para Matéria Prima () Crédito para folha de pagamento

() Outras. Qual _____.

3.3 Na sua opinião, quais as principais razões levaria a empresa a buscar linhas de crédito? Identifique as mesmas na tabela abaixo enumerando o grau de importância, onde 0 é nulo, 1 é baixa importância, 2 é média importância e 3 alta importância.

Dificuldades	Grau de Importância			
	(0)	(1)	(2)	(3)
Falta de capital de giro.	(0)	(1)	(2)	(3)
Falta de capital para aquisição de máquinas e equipamentos.	(0)	(1)	(2)	(3)
Falta de capital para aquisição/locação de instalações (imóvel).	(0)	(1)	(2)	(3)
Falta de capital para aquisição de insumos.	(0)	(1)	(2)	(3)
Falta de capital para aquisição de veículos.	(0)	(1)	(2)	(3)
Requisitos derivados da legislação e normas ambientais.	(0)	(1)	(2)	(3)
Outras. Citar:	(0)	(1)	(2)	(3)

3.4 A empresa possui conhecimento das linhas de crédito **específicas** para Arranjo Produtivo Local?

() Sim () Não

3.5 Assinale abaixo qual(is) instituições financeiras que a empresa possui conhecimento que ofertam linhas específicas para APLs.

() Banco do Brasil () Caixa Econômica federal

() Bradesco () BRDE

() BNDES () Caixa RS

() Não conhece nenhuma instituição financeira que ofereça linhas de crédito para APL.

() Outras . Qual _____.

3.6 A empresa já utilizou ou utiliza alguma linha de crédito?

() Sim () Não

3.7 Caso sim, indique na tabela abaixo qual(is) a finalidade da linha utilizada.

Finalidade da utilização da linha de crédito	
Capital de giro.	()
Capital para aquisição de máquinas e equipamentos.	()
Capital para aquisição/locação de instalações (imóvel).	()
Capital para aquisição de insumos.	()
Capital para aquisição de veículos.	()
Outras. Citar:	()

3.8 Essa linha era específica para o Arranjo Produtivo Local?

() Sim () Não

3.9 A linha de crédito adquirida pela empresa atendeu de forma satisfatória a necessidade? Quais os resultados obtidos com o crédito? Explique. (Use o verso caso necessário)

3.10 Na opinião da empresa, as linhas de crédito ofertadas pelas instituições financeiras para APLs diferem-se das linhas de crédito já existentes no mercado? Quais as principais diferenças (fatores positivos e negativos) que a empresa identifica? Explique. (Use o verso caso necessário)

3.11 Na opinião da empresa, que características primordiais deveriam estar presentes nas linha de crédito para APLs? Explique. (Use o verso caso necessário)

3.12 Caso a empresa não tenha acessado nenhuma das linhas de crédito existentes no mercado, explique o motivo da não utilização.
