



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

Gustavo Cristiano Sampaio

**A Estrutura de Governança da Cadeia Produtiva de vinhos finos de altitude  
catarinense sob a perspectiva da abordagem da Nova Economia Institucional**

Florianópolis - SC  
2023

Gustavo Cristiano Sampaio

**A Estrutura de Governança da Cadeia Produtiva de vinhos finos de altitude  
catarinense sob a perspectiva da abordagem da Nova Economia Institucional**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Administração, área de concentração organizações, sociedade e desenvolvimento.

Orientador(a): Prof. Dr. André Luis da Silva Leite

Florianópolis - SC

2023

Cristiano Sampaio, Gustavo

A Estrutura de Governança da Cadeia Produtiva de vinhos finos de altitude catarinense sob a perspectiva da abordagem da Nova Economia Institucional / Gustavo Cristiano Sampaio ; orientador, André Luís da Silva Leite, 2023.

197 p.

Tese (doutorado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Socioeconômico, Programa de Pós-Graduação em Administração, Florianópolis, 2023.

Inclui referências.

1. Administração. 2. Estrutura de Governança. 3. Teoria dos Custos de Transação. 4. Teoria dos Custos de Mensuração. 5. cadeia produtiva. I. Luis da Silva Leite, André. II. Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação em Administração. III. Título.

Gustavo Cristiano Sampaio

**A Estrutura de Governança da Cadeia Produtiva de vinhos finos de altitude catarinense sob a perspectiva da abordagem da Nova Economia Institucional**

O presente trabalho em nível de Doutorado foi avaliado e aprovado, em 30 de junho de 2023, pela banca examinadora composta pelos seguintes membros:

Prof. Estevan Felipe Pizarro Munoz, Dr.  
UFSC – Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Nei Antonio Nunes, Dr.  
UNISUL – Universidade do Sul de Santa Catarina

Prof. Carlos Eduardo Carvalho, Dr.  
UNOESC – Universidade do Oeste de Santa Catarina

Certificamos que esta é a versão original e final do trabalho de conclusão que foi julgado adequado para obtenção do título de Doutor em Administração.

Insira neste espaço a  
assinatura digital

Coordenação do Programa de Pós-Graduação

Insira neste espaço a  
assinatura digital

Prof. André Luis da Silva Leite, Dr.  
Orientador

Florianópolis - SC, 2023.

Dedico essa Tese aos meus pais José e Iracema.

## **AGRADECIMENTOS**

Não poderia de deixar esse espaço em branco depois de tanto tempo de dedicação e de muito aprendizado. O doutorado sempre foi um objetivo profissional e encerra um ciclo importante na minha vida. Foi um período de inúmeros desafios pessoais, familiares e intelectuais. Mas todo esse processo tem um propósito e um motivo para que ocorressem. Primeiramente, gostaria de agradecer a Deus pela oportunidade da vida e por todas as bençãos recebidas ao longo do tempo. Agradeço aos meus pais e familiares pelo apoio exemplo de vida, que me motivaram a continuar os estudos e me fizeram compreender que nenhum objetivo se alcança sem o esforço e a dedicação. Agradeço a minha companheira Wania Roseli Bertoli que não mediu esforços para me auxiliar e ouvir nos momentos mais angustiantes durante esse processo. Agradeço de forma especial ao meu orientador, o professor André Luis da Silva Leite pela perseverança e pela confiança depositada. Um agradecimento especial ao professor Silvio Antonio Ferraz Cário por todos os ensinamentos, extensivo a todos os professores do Programa de Pós-graduação em Administração. Agradeço também a todos os vitivinicultores que compõem a Vinhos de Altitude e Associados, que forneceram as informações necessárias para a realização dessa pesquisa. Gostaria de agradecer também as profissionais Dra. Valéria Mitterhofer e Reanta Hermes que me acompanharam durante essa trajetória e me auxiliaram a passar por um dos momentos mais críticos da minha vida. Agradeço também a todos os colegas de Doutorado que dividiram momentos de angústias e alegrias e possibilitaram a ajuda mútua em momentos mais críticos, em especial a Jéssica Rocha de Souza Pereira. Não poderia deixar de mencionar os meus colegas de trabalho Natasha Finoketti Malicheski, Claudia Mayumi Uekubo, Paulo Roberto Kammer, Juliano Gil Nunes Wendt e Rodrigo Suitck Zaleuski pela compreensão e apoio.

"Economia, ao longo dos anos, tornou-se cada vez mais abstrata e divorciada de eventos no mundo real. Economistas, em geral, não estudam o funcionamento do sistema econômico real. Eles teorizam sobre isso. Como Ely Devons, um economista inglês, uma vez disse em uma reunião: 'Se os economistas quisessem estudar o cavalo, eles não iriam ao redor e olharam para cavalos. Eles se sentariam em seus estudos e diziam para si mesmos, "O que faria se fosse um cavalo?" (COASE).

## RESUMO

A presente pesquisa tem como principal objetivo compreender os fatores que determinam a estrutura de governança nos elos principais (viticultura, vinificação e comercialização) da cadeia produtiva de vinhos finos de altitude catarinense a partir da complementariedade dos (i) custos de transação (ECT), influenciados pelos atributos da transação (frequência, incerteza e especificidade dos ativos) e pelos pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo) e (ii) custos de mensuração e direitos de propriedade (TCM). A definição de estrutura de governança utilizada como categoria principal do trabalho está relacionada à forma de coordenação das atividades econômicas resultantes da relação interorganizacional. Estas são classificadas em: 1) opção pela compra no mercado ou *spot*; 2) a produção própria, sob a forma hierárquica ou integração vertical; 3) a forma híbrida (contratos). Dessa forma, o trabalho contribui com os estudos sobre a decisão de internalização ou não dos processos em regiões vinícolas emergentes e ajuda a compreender os motivos que as levam tomar a decisão entre “fazer ou comprar”. Realizada por meio de uma pesquisa teórica-empírica, de natureza qualitativa do tipo descritiva com corte longitudinal para análise das categorias. A coleta de dados foi realizada por meio de dados primários e secundários com recorte temporal transversal dos anos 2021 e 2022. Os dados primários foram obtidos por meio de entrevistas, utilizando-se de questionários semiestruturados, com representantes (proprietários, enólogos ou gerentes) das vinícolas que integram a Entidade de Classe representativa denominada *Vinho de Altitude Produtores e Associados, antiga ACAVITIS (Associação Catarinense dos Produtores de Vinhos de Altitude)*. O método de análise e interpretação de dados escolhido para esta pesquisa foi a análise de conteúdo (AC) proposto por Bardin (2004, 2022). Os resultados apontam que as estruturas de governança da cadeia produtiva de vinhos finos de altitude tendem a integração vertical e à contratação. A integração vertical foi observada na maioria das vinícolas pesquisadas e em boa parte da cadeia produtiva, principalmente no processo de cultivo de uvas e na comercialização dos produtos. Um pouco mais da metade das vinícolas pesquisadas também produzem internamente (vinificam) os próprios rótulos, duas delas são contratadas para elaboração de todo o processo de vinificação para outras vinícolas do mesmo setor e com as mesmas características.

**Palavras-chave:** Nova Economia Institucional, Teoria dos Custos de Transação, Teoria dos Custos de Mensuração, vinhos finos de altitude, cadeia produtiva, Estrutura de Governança.

## ABSTRACT

The main objective of this research is to understand the factors that determine the governance structure in the main links (viticulture, winemaking and commercialization) of the productive chain of fine highland wines in Santa Catarina based on the complementarity of (i) transaction costs (ECT), influenced by transaction attributes (frequency, uncertainty and asset specificity) and behavioral assumptions (bounded rationality and opportunism) and (ii) measurement costs and property rights (TCM). The definition of governance structure used as the main category of work is related to the form of coordination of economic activities resulting from the inter organizational relationship, as pointed out by Williamson. These are classified into: 1) option to purchase on the market or spot; 2) own production, in hierarchical form or vertical integration; 3) the hybrid form (contracts). In this way, the work contributes to studies on the decision to internalize or not the processes in emerging wine regions and helps to understand the reasons that lead them to make the decision between “make or buy”. Carried out through a theoretical-empirical research, of a qualitative nature of the descriptive type with a longitudinal section for analysis of the categories. Data collection was carried out using primary and secondary data with a cross-sectional time frame for the years 2021 and 2022. Primary data were obtained through interviews, using semi-structured questionnaires, with representatives (owners, enologists or managers) of the wineries that make up the representative Class Entity called Altitude Wine Producers and Association, formerly ACAVITIS (Santa Catarina Association of Altitude Wine Producers). The data analysis and interpretation method chosen for this research was the content analysis (CA) proposed by Bardin (2004, 2022). The results indicate that the governance structures of the productive chain of fine altitude wines tend towards vertical integration and contracting. Vertical integration was observed in most of the surveyed wineries and in a good part of the production chain, mainly in the process of growing grapes and marketing the products. A little more than half of the wineries surveyed also produce internally (vinify) their own labels, two of which are hired to prepare the entire winemaking process for other wineries in the same sector and with the same characteristics.

**Keywords:** New Institutional Economics, Transaction Cost Theory, Measurement Cost Theory, fine altitude wines, production chain, Governance Structure.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Esquema teórico da Teoria dos Custos de Transação .....	41
Figura 2 - Estruturas de governança eficiente das transações comerciais. ....	53
Figura 3 – Quantidade de trabalhos acadêmicos por Estado .....	57
Figura 4 – Número de Trabalhos no Brasil por ano de defesa .....	58
Figura 5– Etapas do pré-plantio ao pós-plantio de mudas de videiras. ....	99
Figura 6 – Sistema de condução da videira em latada .....	101
Figura 7 – Sistema de condução da videira em espaldeira. ....	102
Figura 8 – Ciclo biológico da videira da espécie Vitis Vinífera.....	104
Figura 9 - Concentração de açúcar e acidez da uva .....	107
Figura 10 - Área de vinhedos no período de 1995 a 2021 por continente (em ha) .	112
Figura 11 – Percentual de área destinada ao vinhedo por país no ano de 2021. ...	113
Figura 12 – Países com maior extensão territorial de vinhedo por país (1995-2021) .....	114
Figura 13 - Países com maior produção de uvas viníferas (1995-2021).....	115
Figura 14 - Percentual de produção de uvas viníferas por país no ano de 2021. ...	116
Figura 15 – Países com maiores volumes de produção de vinhos (1995-2021)....	117
Figura 16 - Percentual de produção de vinhos a nível global em 2021. ....	117
Figura 17 - Percentual da produção global de vinhos por continente em 2021. ....	118
Figura 18 - Produção de vinhos por continente (1995-2021).....	119
Figura 19 - Países com maior volume de produção de vinhos (em hl) .....	120
Figura 20 - Percentual do volume de exportação por país em 2021.....	121
Figura 21 – Países com maiores volumes de exportação de vinhos em hl (1995-2021) .....	122
Figura 22 - Mapa mundial de consumo de vinhos no ano de 2021 (em hectolitros)	124
Figura 23 - Países com maior consumo total de vinhos de 1995-2021 (em hl). ....	125
Figura 24 - Consumo total vs. consumo per capita dos países principais países consumidores.....	126
Figura 25 - Percentual de castas cultivadas pelos vitivinicultores. ....	137
Figura 26 - Mapa da Estrutura de Governança da produção de vinhos de altitude catarinense. ....	141
Figura 27 – Estrutura de governança da cadeia produtiva de vinhos de altitude catarinense. ....	173

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Conceito e características dos tipos de especificidade de ativos.....	43
Quadro 2 - Ilustração das transações comerciais.....	52
Quadro 3 – Número de Teses e Dissertações por Instituição de Ensino Superior....	56
Quadro 4 – Relação de Teses e Dissertações selecionadas.....	58
Quadro 5 - Síntese do resultado da análise bibliométrica. ....	72
Quadro 6 – Dimensões analíticas do estudo. ....	76
Quadro 7 - Relação da população da pesquisa.....	78
Quadro 8 – Principais variedades de uvas viníferas cultivadas no mundo. ....	91
Quadro 9 – Informações sobre a verticalização do elo da cadeia de produção de uva. .....	138
Quadro 10 – Verticalização versus contratos da vinificação na cadeia produtiva. ...	140
Quadro 11 - Canais de comercialização dos produtores de vinhos de altitude catarinense. ....	144

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Área cultivada com videiras por estado 2015 a 2017 (em hectares).....	128
Tabela 2 - Produção de derivados da uva no Rio Grande do Sul 2015 a 2017 (em litros).....	129
Tabela 3 – Quantidade de vinhedos (n) e área plantada por variedade nos cadastros de 2008, 2013 e 2018 na região de altitude catarinense. ....	131
Tabela 4 - Castas cultivadas pelos vitivinicultores de altitude catarinense. ....	135

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AC – Análise de Conteúdo

ACAVITIS - Associação Catarinense dos Produtores dos Vinhos Finos de Altitude

APL – Arranjo Produtivo Local

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CAQADS - Computer Assisted Qualitative Data Analysis Software

CIRAM -Centro de Informações de Recursos Ambientais e de Hidrometeorologia de Santa Catarina

CNPq - Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico

ECT - Economia dos Custos de Transação

EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

EPAGRI – Empresa de Pesquisa agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina

EUA – Estados Unidos da América

FAPESC - Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Estado de Santa Catarina

FEI -SP Fundação Educacional Inaciana – São Paulo

FEPESE – Fundação de Estudos e Pesquisas Socioeconômicos

FLV - Frutas, Legumes e Verduras

GTP-APL Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais

HA - Hectares

IFSC - Instituto Federal de Santa Catarina

IG – Indicação Geográfica

INPI - Instituto Nacional de Propriedade Intelectual

IP – Indicação de Procedência

KHA – Mil Hectares

MDIC - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

MHA – Milhões de hectolitros

MQO - Mínimos Quadrados Ordinários

NEI – Nova Economia Institucional

OI - Organização Industrial

PUC - Pontifícia Universidade Católica

REDESIST – Rede de Pesquisa em Sistema Produtivos e Inovativos Locais

SANTUR – Agência de Desenvolvimento do Turismo de Santa Catarina

SAR - Secretaria de Estado da Agricultura, da Pesca e do Desenvolvimento Rural

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SENAC – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial

SENAI – Serviço Nacional de Aprendizagem da Indústria

SESC – Serviço

SESI – Serviços Social da Indústria

SIVIBE – Sistema de Informações da Área de Vinhos e Bebidas

SST – Sólidos Solúveis Totais

TCM – Teoria dos Custos de Mensuração

UDESC - Universidade do Estado de Santa Catarina

UEM - Universidade Estadual de Maringá (UEM)

UFES - Universidade Federal do Espírito Santo

UFGO - Universidade Federal de Goiás

UFMS - Universidade Federal do Mato Grosso do Sul

UFPR - Universidade Federal do Paraná

UFRGS - Universidade Federal do Rio Grande do Sul

UFRJ - Universidade Federal do Rio de Janeiro

UFRPE - Universidade Federal Rural de Pernambuco

UFSC – Universidade Federal de Santa Catarina

UFSCAR - Universidade Federal de São Carlos – SP

UFSM Universidade Federal de Santa Maria – RS

UnB - Universidade de Brasília

UNICAMP Universidade de Campinas – SP

UNIFOR - Universidade de Fortaleza – CE

USCS - Universidade de São Caetano do Sul

USP - Universidade de São Paulo

UTFPR - Universidade Federal Tecnológica do Paraná

VBP – Valor Bruto de Produção

VBR - Visão Baseada em Recursos

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>17</b>
1.1	CONTEXTUALIZAÇÃO E PROBLEMATIZAÇÃO .....	18
1.2	JUSTIFICATIVA.....	20
1.3	OBJETIVOS.....	26
<b>1.3.1</b>	<b>Objetivo Geral .....</b>	<b>26</b>
<b>1.3.2</b>	<b>Objetivos Específicos.....</b>	<b>26</b>
<b>2</b>	<b>REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>27</b>
2.1	TEORIA INSTITUCIONALISTA.....	27
<b>2.1.1</b>	<b>Economia Institucional Original.....</b>	<b>27</b>
<b>2.1.2</b>	<b>A Nova Economia Institucional.....</b>	<b>31</b>
2.1.2.1	<i>Teoria dos Custos de Transação (TCT) .....</i>	<i>33</i>
2.1.2.1.1	Racionalidade limitada e oportunismo.....	41
2.1.2.1.2	Especificidade de ativos, frequência e incerteza .....	43
2.1.2.2	<i>Teoria dos Custos de Mensuração (TCM).....</i>	<i>47</i>
2.1.2.2.1	Princípios fundamentais: mensuração, direitos de propriedade, informação, padronização e direitos de controle .....	50
2.1.2.3	<i>Estruturas de Governança .....</i>	<i>51</i>
2.1.2.4	<i>Estudo bibliométrico.....</i>	<i>54</i>
<b>3</b>	<b>PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....</b>	<b>75</b>
3.1	NATUREZA, TIPO E ABORDAGEM DA PESQUISA .....	75
3.2	RECORTE, MÉTODOS DE COLETA E TIPO DE DADOS .....	76
3.3	POPULAÇÃO E LÓCUS DE PESQUISA .....	77
3.4	MÉTODO DE ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS .....	79
<b>4</b>	<b>O SETOR VINÍCOLA.....</b>	<b>84</b>
4.1	O SURGIMENTO E VOLUÇÃO DA VITIVINICULTURA .....	84
4.2	A CADEIA PRODUTIVA VINÍCOLA.....	89
<b>4.2.1</b>	<b>Cultivo da uva para produção de vinhos .....</b>	<b>90</b>
4.2.1.1	<i>Tipos de uvas utilizadas para a produção de vinhos .....</i>	<i>90</i>
4.2.1.2	<i>Os porta-enxertos .....</i>	<i>94</i>
4.2.1.3	<i>O solo .....</i>	<i>95</i>
4.2.1.4	<i>A topografia .....</i>	<i>96</i>
4.2.1.5	<i>O clima.....</i>	<i>97</i>

4.2.1.6	<i>Técnicas de cultivo</i> .....	98
4.2.1.7	<i>Ciclo biológico da videira</i> .....	103
<b>4.2.2</b>	<b>O processo de vinificação</b> .....	<b>109</b>
4.3	PADRÃO DE CONCORRÊNCIA E ESTRATÉGIAS.....	111
4.3.1	<b>O ambiente institucional e concorrência do setor vinícola mundial..</b>	<b>111</b>
4.3.2	<b>O ambiente institucional do setor vinícola brasileiro.....</b>	<b>127</b>
4.3.3	<b>O ambiente institucional do setor vinícola de altitude catarinense ...</b>	<b>129</b>
<b>5</b>	<b>APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS</b> .....	<b>135</b>
5.1	ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA.....	137
5.1.1	<b>Integração vertical</b> .....	<b>138</b>
5.1.2	<b>Formas híbridas ou contratos</b> .....	<b>142</b>
5.1.3	<b>Mercado</b> .....	<b>144</b>
5.2	CUSTOS DE TRANSAÇÃO .....	146
5.2.1	<b>Atributos de Transação</b> .....	<b>147</b>
5.2.2	<b>Pressupostos comportamentais</b> .....	<b>156</b>
5.3	CUSTOS DE MENSURAÇÃO.....	158
5.3.1	<b>Mensuração</b> .....	<b>158</b>
5.3.2	<b>Direitos de Propriedade</b> .....	<b>163</b>
5.3.3	<b>Informação</b> .....	<b>164</b>
5.3.4	<b>Padronização</b> .....	<b>165</b>
5.4	COMPLEMENTARIEDADE ENTRE VUSTOS DE TRANSAÇÃO E CUSTOS DE MENSURAÇÃO NA DEFINIÇÃO DA ESTRUTURA DE GOVERNANÇA .....	166
<b>6</b>	<b>CONSIDERAÇÃO FINAIS</b> .....	<b>174</b>
	<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>180</b>
	<b>APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA</b> .....	<b>194</b>
	<b>APÊNDICE B – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO</b> .....	<b>197</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Os avanços tecnológicos no manejo dos vinhedos e no processo de vinificação alavancaram o surgimento e crescimento de novas áreas vinícolas, fora da região europeia (compostos por países do Velho Mundo do vinho) em países do hemisfério Norte, como os Estados Unidos e Canadá e em países do hemisfério Sul, como Austrália, Nova Zelândia, África do Sul, Argentina, Chile e, em menor escala, no Brasil, considerados países do Novo Mundo do vinho. Apesar do país não apresentar tradição na produção da bebida e volume considerável dentro do cenário global, ocupando somente a 15ª colocação, a vitivinicultura brasileira apresentou avanços significativos na qualidade de seus produtos nas últimas décadas.

Como país de dimensões continentais, o Brasil apresenta uma diversidade edafoclimáticas<sup>1</sup>, ocasionando tipicidade variada em sua extensão territorial. Os vinhedos e a produção de vinhos estão concentrados nas regiões sul, sudeste e nordeste, com destaque para os estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Pernambuco e Bahia. Entretanto, a produção gaúcha, uma das mais tradicionais, é o estado com a maior produção, responsável por aproximadamente 90% do total. Esse setor apresentou fortes mudanças no último terço do século passado, após uma grande crise em razão da abertura dos mercados, enfrentando uma forte concorrência do mercado internacional com a importação de vinhos de diversos locais do planeta. Por outro lado, houve um grande investimento em tecnologia tanto na viticultura quanto no processo de vinificação. Até então, o setor era dominado por médias e grandes empresas e por cooperativas. Outra mudança que têm ocorrido paulatinamente é a substituição de cultivo de uvas *vitis labrusca* pelas *uvas viníferas* para a produção de vinhos. Essas mudanças têm ocorrido em benefício da melhoria da qualidade dos vinhos brasileiros, principalmente dos espumantes.

Nesse contexto, novas áreas produtivas de vinhos finos surgiram no território brasileiro, como é o caso da região de vinhos finos de altitude, nascedouro em meados dos anos 90 em razão dos estudos realizadas por pesquisadores estrangeiros com apoio da EPAGRI e universidades do estado de Santa Catarina. A região nascente, classificada como *super nova* dentro dos limites do estado, surgiu logo após um

---

<sup>1</sup> Edafoclimáticas: características de solo associadas ao conjunto de fatores climáticos ou meteorológicos como temperatura, pressão e ventos, umidades e chuvas.

período de grandes mudanças no setor vinícola global, assim como aconteceu em várias outras indústrias.

A presente pesquisa tem como principal objetivo compreender os fatores que determinam a estrutura de governança nos elos principais (viticultura, vinificação e comercialização) da cadeia produtiva de vinhos finos de altitude catarinense a partir da complementariedade dos (i) custos de transação (ECT), influenciados pelos atributos da transação (frequência, incerteza e especificidade dos ativos) e pelos pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo) (WILLIAMSON, 1985, 1991, 1996) e (ii) custos de mensuração e direitos de propriedade (TCM) (BARZEL, 2003). A definição de estrutura de governança utilizada como categoria principal do trabalho está relacionada à forma de coordenação das atividades econômicas resultantes da relação interorganizacional, conforme aponta Williamson (1996, p. 58). Estas são classificadas em: 1) opção pela compra no mercado ou *spot*; 2) a produção própria, sob a forma hierárquica ou integração vertical; 3) a forma híbrida (contratos).

## 1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO E PROBLEMATIZAÇÃO

A partir do último quarto do século passado, a produção de vinhos a nível global apresentou uma grande transformação. A prerrogativa de produção de vinhos de qualidade, antes remetido somente aos países do Velho Mundo se estendeu a todos os cantos do planeta. Os motivos para essa expansão estão atrelados ao aumento de interesse no consumo de vinhos finos, maior disponibilidade de tecnologias modernas e especialização na produção de uvas e na vinificação. As escolas de viticultura se espalharam por todo mundo e a tecnologia moderna se expandiu nos vinhedos e vinícolas. O aumento da qualidade em regiões antes desconhecidas, estabeleceram um novo padrão de competitividade com regiões mais conhecidas, fazendo aumentar a qualidade e tornar os preços mais atrativos (HENDERSON; REX, 2012).

Há uma variabilidade de aspectos que envolve o setor em solos brasileiro: quanto a tipicidade de uvas utilizadas, entre elas uvas viníferas (*vitis viníferas*), uvas americanas (*vitis labrusca*), ou então, as uvas híbridas; a época de colheita das uvas; em termos de áreas produzidas, podemos encontrar pequenas propriedades rurais, mas também médias e grandes propriedades; os sistemas de condução das plantas e formas de relação de trabalho. Em razão da dimensão territorial do país, há

diferenças climáticas importantes entre as regiões produtoras. A maior parcela de cultivo de uvas brasileiras é destinada ao consumo *in natura*, para a produção de vinhos de mesa e sucos de uva. Entretanto, observa-se um crescimento no cultivo de uvas viníferas e a melhoria na qualidade dos vinhos tranquilos e espumantes. Por essas razões, novos arranjos institucionais têm se apresentado dentro do cenário nacional. Outros fatores como os hábitos de consumo, a concorrência internacional e o surgimento de novas áreas produtivas são fatores que definem novas configurações. Dentro dessa perspectiva, a produção de vinhos de altitude catarinense, a qual compreende as regiões da serra catarinense e oeste catarinense surge como novo espaço para a produção de vinhos finos, iniciada em meados da década de 1990. Mello (2018), destaca que as regiões da Campanha Gaúcha e do Planalto Catarinense vêm se destacando no cenário brasileiro. Essa última se diferencia das demais regiões do estado, que apresentam em sua maioria uma produção de vinhos comuns e coloniais (BRDE, 2005).

Dessa forma, a questão central deste trabalho consiste em estudar a forma com que as organizações administram suas atividades dentro da cadeia produtiva, se estas são realizadas dentro de seus limites ou se estabelecem relações com outras empresas. Compreender as motivações concernentes à essas escolhas permitem explorar os caminhos tomados pelas organizações, suas formas, limites e dinâmica produtiva e relacional. Dessa forma, o foco dessa análise passa pela preferência de estruturas de governança, concebidas como as várias configurações que os agentes se usam para estruturar suas transações nas organizações, tendo como essência a abordagem da Nova Economia Institucional (NEI). Especificamente, as teorias que se desenvolveram dentro dessa ótica ganharam notoriedade por tratar-se de aspectos relacionados a decisões de *make* (fazer) ou *buy* (comprar), *sob a denominação de Teoria dos Custos de Transação (TCT) e Teoria dos Custos de Mensuração (TCM)*.

Parte-se da concepção que o tratamento isolado das premissas básicas das abordagens da TCT e TCM não são capazes de compreender adequadamente os aspectos envolvidos na decisão das estruturas de governança. Dessa forma, propõe-se uma abordagem complementar das duas abordagens na tentativa de melhor explicar as especificidades presentes nas transações intra e interorganizacionais da produção de vinhos finos de altitude catarinense.

Debruçar-se sobre os aspectos complementares das abordagens da Nova Economia Institucional representa uma tentativa de realizar uma análise mais

completa dos determinantes dos limites da firma. Aspectos como incertezas, frequência, especificidades de ativos, racionalidade limitada e oportunismo (TCT) e os direitos de propriedade e as condições mensuráveis dos ativos transacionados (TCM) envolvidos podem indicar aspectos a serem explorados na escolha dos produtores de vinhos por mecanismos de coordenação e no relacionamento com seus fornecedores. Portanto, o presente estudo parte do pressuposto que as estratégias de governança resultam da perspectiva de alinhamento das transações e mensurações existentes na atividade da vitivinicultura de altitude catarinense.

## 1.2 JUSTIFICATIVA

Conforme dados da OIV (2023), apesar da inflação elevada e da crise energética causada pelos conflitos na Ucrânia, que causaram perturbações na cadeia de abastecimento global, no ano de 2022, o valor global das exportações vinícola foi estimado em 37,6 milhões de euros, a área de plantação das vinhas em 7,3 mha, a produção da bebida foi de 258 mhl e o consumo da bebida em 232 milhões de hectolitros (OIV, 2023). Desse modo, o setor vinícola é considerado uma importante atividade agroindustrial para diversos países, principalmente para França, Itália e Espanha, os quais definem a base do que é tradicionalmente chamado de “Velho Mundo” do vinho. Em 2017, a atividade correspondia a 8,24 bilhões, maior representatividade na balança comercial agroalimentar francesa, gerando crescimento, emprego e participa no ordenamento do território como uma função paisagística essencial (UGAGLIA; CARDEBAT; JIAO, 2019). Na Itália, a produção de vinho está profundamente enraizada em sua tradição, liderando o agronegócio nacional e o maior contribuinte para as exportações. No país, existem 369.000 explorações produtoras de uva para vinho e a vinificação é realizada em cerca de 55.000 unidades de processamento e 8.000 fábricas de engarrafamento (CORSI; MAZZARINO; POMACINI, 2019). A Espanha é o país com maior representatividade em relação a terras destinadas ao vinhedo, representando 12,7% da superfície mundial e considerado o maior exportador mundial em volume, com 22,1 milhões de hl em 2017, a qual representou 20,5% das exportações mundiais do produto. A produção de vinho e mosto produzido no país ascendeu em 2013 a 1868,5 milhões de euros, o que representou 7,09% da produção agrícola total e 4,23% da produção total do setor primário. Portanto, o vinho é um componente significativo da cultura

espanhola, e a paisagem do país não pode ser entendida sem seus vinhedos (ALBISU; ESCOBAR; REY; ROIG, 2019).

Adicionalmente, a vitivinicultura também tem uma grande relevância para outros países europeus como Portugal e Alemanha, os quais possuem uma grande *expertise*, história e cultura na indústria vinícola. Por outro lado, percebe-se um grande avanço na indústria do setor em países que não possuem tanta tradição quanto os países citados anteriormente, mas que a atividade se mostra muito frutífera dentro do setor agroindustrial, gerando bons resultados nos últimos anos. Nesse grupo, conhecidos como países do Novo Mundo, podemos citar os Estados Unidos da América (EUA), Austrália, Nova Zelândia, Chile, Argentina, África do Sul, Brasil, Uruguai e China. A expansão da produção vinícola para esses países iniciou no século XV, muitos deles em razão da colonização ou da imigração europeia. Entretanto, em razão das características naturais e os aspectos humanos envolvidos na produção dos vinhos nesses espaços resultam em vinhos mais jovens, mais frutados e mais alcoólicos. As diferenças também aparecem na concepção do que se produz, na aplicação de tecnologia e inovação no cultivo e manejo nos parreirais e no processo de vinificação, bem como nas estratégias adotadas, estabelecendo novos arranjos institucionais.

Recentemente, com o advento da globalização, os avanços científicos e tecnológicos na cadeia produtiva, a especialização e o aumento do consumo do vinho em todo planeta, resultaram na criação e potencialização de várias regiões produtoras de vinho ao redor do planeta. Particularmente, no ano de 2022, o Brasil registrou aumento na superfície de seus vinhedos igualmente a países como França, Índia e Rússia. Ao contrário do que acontece com as superfícies vitivinícolas em países como Moldávia, Turquia, a Espanha, a Argentina e os EUA aos quais reduziram a superfície vitivinícola. Atualmente, o vinhedo brasileiro para a produção de vinhos finos está em 81kha, resultando num aumento médio na produção de vinhos em 14% nos últimos cinco anos, correspondendo a 3,2Mhl do produto acabado em 2022. O mercado brasileiro também tem demonstrado uma grande relevância dentro do cenário sul-americano com um nível de 3,6Mhl anuais, apesar da redução de 12,9% ocorrido após os níveis de consumo recordes registrados nos anos de 2020 e 2021 (OIV, 2023).

Nesse contexto, surgiram novas áreas vinícolas no território brasileiro as quais tem contribuído para o desenvolvimento territorial regional. A produção de vinhos finos de altitude catarinense é uma delas, a qual foi desenvolvida a partir de estudos

técnicos com apoio de instituições de pesquisa e extensão rural do estado. Atualmente, a atividade vinícola de altitude compreende as Microrregiões de Lages, Joaçaba e Curitibanos. De acordo com Vianna, *et al.* (2020), Santa Catarina possuía 527 vinhedos de altitude, que somavam 269,3 hectares. São Joaquim (51,7%), Água Doce (11,99%), Bom Retiro (11,43%) e Urupema (6,90%) são os municípios com maior representatividade. No entanto, a atividade apresenta potencialidade para expansão nos 31 municípios que compõem essa Indicação Geográfica (IG), concedida pelo Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI) no dia 29 de junho de 2021.

Conforme Kroth, *et al.* (2020), a agropecuária, a produção florestal e a indústria de transformação formam a base da economia da região produtora de vinhos de altitude de Santa Catarina. As atividades industriais nesse espaço territorial estão relacionadas ao beneficiamento e processamento de madeira e à produção, celulose e embalagens, a qual concentra a maior parcela da movimentação econômica da região. As culturas de soja, milho, feijão, cebola, tomate, alho e cevada são as principais atividades de exploração agrícola da região. Em relação a da produção estadual, a região se destaca por ser responsável pela produção de 80% da cevada, 52% do tomate, 36% da cebola, 34,5% da batata-inglesa e 29,8% do alho. Destaca-se também como a principal região catarinense de cultivo frutífero de clima temperado, com destaques para maçã, pera, pêssego e uva. O cultivo de maçã corresponde a 49% e a pera 23% em relação a produção nacional. A produção bovina, suína, avícola e ovina também são representativas no contexto estadual. O valor da produção agropecuária no ano de 2017 foi de quase 4,90 bilhões de reais, representando 16,46% Valor Bruto da Produção (VBP) de Santa Catarina. Os itens que mais contribuem para o VBP da região são as lavouras e a pecuária, com participação de 42,30 e 40,63% respectivamente. No entanto, mesmo abrangendo 22,09% da área territorial de Santa Catarina, a região comporta somente 5,94% das empresas do estado (IBGE, 2017). Da mesma forma, com 7,31% da população, representa somente 6% do pessoal ocupado e assalariado, que recebe 5,01% da remuneração total do estado e 81,44% do salário médio mensal recebido pelos demais trabalhadores (KROTH, *et al.* 2020). Complementarmente, conforme dados do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) referente ao ano de 2010, a média do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) desses municípios de 0,707 estão abaixo da média estadual de 0,774 (IBGE, 2023).

Dessa forma, o setor vitivinícola é uma atividade importante e pode contribuir para o desenvolvimento dessas regiões por diversos fatores. A indústria vitivinícola gera uma quantidade significativa de empregos, tanto diretos quanto indiretos, envolvendo agricultores, enólogos<sup>2</sup>, *sommeliers*<sup>3</sup>, chefes de cozinha, trabalhadores de vinícolas, distribuidores, varejistas e profissionais de marketing. A grande maioria dos profissionais necessitam de especialização e a remuneração desses profissionais apresentam valores acima da média de outros trabalhadores vinculados outros setores de produção de outros *commodities*, como na extração vegetal e na agropecuária. Além disso, a produção e o comércio de vinho contribuem para a geração de receitas e divisas, o que gradualmente também está acontecendo na região estudada. Percebe-se nessa região uma mudança paulatina de hábitos locais. Fala-se muito mais em vinhos que outros tempos. Os investimentos aos poucos têm proporcionado melhorias na infraestrutura e na beleza da cidade, ampliando as atrações e ofertas de serviços turísticos.

As vinícolas oferecem passeios, degustações e eventos relacionados ao vinho, atraindo turistas interessados na experiência gastronômica. As paisagens de vinhas e vinícolas misturadas a paisagem local com a presença da mata nativa peculiar da região serrana e do oeste catarinense, principalmente com a presença das araucárias, os rios, lagos, açudes, cachoeiras, montanhas tornam-se visualmente deslumbrantes e contribuem para a beleza das áreas rurais. Aliado a outros atrativos turísticos, contribuem para a potencialização de roteiros turísticos e, conseqüentemente para o desenvolvimento regional, gerando impacto positivo no turismo e na qualidade de vida local. Percebe-se também uma preocupação de alguns vitivinicultores com a sustentabilidade ambiental, beneficiando a biodiversidade local. Alguns projetos de pesquisa realizados entre Universidade Federal de Santa Catarina e EPAGRI contemplam a avaliação de uvas mais resistentes a doenças e com aplicação de menos agroquímicos.

---

<sup>2</sup> O enólogo é um profissional com características definidas, dentro do perfil ocupacional da indústria, voltado acentuadamente para as tarefas de coordenação, supervisão e execução. Sendo este o responsável pela produção e por todos os aspectos relacionados com o produto final, (vinificação, estabilização, envelhecimento, engarrafamento, controle de qualidade, análise química, análise sensorial dos vinhos, conhecimentos sobre viticultura, marketing do vinho, vendas).

<sup>3</sup> É um profissional especializado conhecedor de vinhos e todos os assuntos relacionados ao serviço deste. O sommelier trabalha em restaurantes e lojas de vinhos, elaborando carta de vinhos, orientando os clientes a respeito da melhor escolha para acompanhar os alimentos escolhidos, além de cuidar da compra, armazenamento e rotação de adegas.

Adicionalmente, o setor vinícola de uma forma geral investe em pesquisa e desenvolvimento para melhorar as técnicas de cultivo de uvas, produção de vinho e sustentabilidade ambiental. Isso pode levar a avanços na agricultura, na enologia e em práticas mais eficientes e ecologicamente corretas. A produção de vinho impulsiona a indústria alimentícia local, já que vinhos frequentemente são apreciados junto com alimentos. Isso pode incentivar o crescimento de restaurantes, rede hoteleira, queijarias e outros negócios locais. Os vinhos produzidos em regiões específicas têm características únicas, o que leva à diversificação do mercado e agregação de valor à cadeia produtiva. Resumidamente, o setor vitivinícola desempenha um papel multifacetado, combinando tradição com inovação e apresenta um impacto significativo em diversas áreas do planalto catarinense e do oeste catarinense. Por essas razões, estudar o setor de produção de vinhos de altitude catarinense se mostra muito relevante, o que justifica a presente pesquisa.

Para Ferri (2019) a serra catarinense é uma região do estado com o menor Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e as vinícolas, aos poucos, têm proporcionado um dinamismo econômico. Complementa que, em razão do dinamismo do setor vinícola e suas implicações socioambientais, a vitivinicultura aparece como assunto recorrente em diversas áreas do conhecimento em países europeus. Porém, no Brasil as pesquisas ainda são incipientes. Dessa forma, estudar a cadeia produtiva permitem identificar a estrutura de governança e os estágios de seu desenvolvimento, além de compreender os fatores que levam os agentes a fazerem determinadas escolhas e o seu posicionamento estratégico perante o ambiente de concorrência e aos componentes ambientais.

Outro fator que justificam o presente estudo estão relacionados à contribuição científica. A partir do estudo bibliométrico descrito no item **Erro! Fonte de referência não encontrada. Erro! Fonte de referência não encontrada.**, chegou-se ao resultado de 23 trabalhos existentes no Brasil abordando o estudo de Estruturas de Governança a partir da análise de complementariedade das correntes teóricas da Nova Economia Institucional (NEI), contemplando as Teorias dos Custos de Transação (TCT) e da Teoria dos Custos de Mensuração (TCM) em diversos segmentos e setores, compreendendo 16 dissertações e 7 teses no total. Esses são provenientes dos Programas de pós-graduação da Universidade de São Paulo (USP) (8,69%), correspondentes a uma Teses e uma Dissertação; Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) (13,04%), com defesa de duas Teses e uma Dissertação e,

Universidade Estadual de Maringá (UEM) – PR (78,26%), com defesa de quatro Teses e quatorze trabalhos de Dissertação. Os estudos que apresentaram abordagem qualitativa como análise de dados foram a maioria, correspondente a 86,96% do total. Apenas dois trabalhos apresentaram em seus estudos uma abordagem quantitativa. O método de análise de dados escolhidos pelos 20 pesquisadores com abordagem qualitativa foi análise de conteúdo. Sobre as metodologias utilizadas na pesquisa de TCT, Zylbersztajn (2005) cita que os métodos quantitativos são aplicáveis, necessários e muito relevantes, entretanto cita que estudos de caso apresentam um bom enfoque para a primeira aproximação com a realidade e menciona que artigos recentes utilizam uma mescla de estudo de caso seguido por teste quantitativo.

A partir desse estudo bibliométrico conclui-se que há uma agenda de pesquisa ampla a ser explorada por pesquisadores em território brasileiro utilizando a Nova Economia Institucional em âmbito microeconômico em diversos setores. Nesse vértice, Zylbersztajn (2005) aponta que o enfoque contratual de estudo em firmas na Economia do Brasil é limitado. Enaltece que a agricultura, por apresentar abundantes formas complexas, oferecem material empírico à espera de análise. Adicionalmente, cita a coordenação de SAG's, aspectos macro-institucionais e estudos de Forma Híbridas como vertentes a serem exploradas cientificamente. Em relação a cadeia produtiva de produção de vinho, percebe-se que há uma carência de pesquisas dentro do território nacional. A bibliometria aponta uma dissertação que aborda a estrutura de governança a partir da complementariedade entre TCT, TCM e VBR na região de Videira em Santa Catarina. Entretanto, apesar da região também estar inserida dentro do território da IG de vinhos finos de altitude catarinense, o estudo contempla uma cadeia produtiva com maior proporcionalidade a produção de vinhos de mesa, provenientes de castas de espécie *vitis labrusca*, a qual se difere da cadeia produtiva de vinhos provenientes de uvas *vitis viníferas*.

Em consulta a bibliografias, sem parâmetros pré-determinados, foram encontrados alguns estudos que abordam estudos complementares das Teoria Institucionais (TCT e TCM) para analisar as determinantes de Estruturas de Governança em setores vinícolas de vinhos finos, produzidos a partir de uvas *vitis viníferas*. Watanabe, *et al.* (2016), utilizando da ECT, VBR e Teoria dos Direitos de Propriedade, analisaram três casos na indústria do vinho brasileiro com tamanho e regiões diferentes do território. Em literatura internacional mencionamos a Tese desenvolvida por Allen (2012) a qual examinou os determinantes do limite vertical de

pequenas, médias e grandes vinícolas em regiões emergentes dos Estados Unidos, especificamente nos estados de Missouri, Michigan e Nova Iorque. O estudo integra a ECT, VBR e TCM e utilizou método qualitativo e quantitativo. Podemos mencionar o estudo realizado por Sidlovits; Kator (2007) o qual analisa as formas de integração vertical entre produtores de uvas e produtores de vinhos e examina as características das relações contratuais e desenho de contrato no setor vitivinícola húngaro. Dessa forma, esse trabalho contribui para os estudos da cadeia produtiva em regiões emergentes.

### 1.3 OBJETIVOS

Nessa seção são apresentadas as questões norteadoras dessa pesquisa.

#### 1.3.1 Objetivo Geral

Compreender os fatores que determinam estruturas de governança a partir da complementaridade dos custos de transação e dos custos de mensuração nas relações da produção de vinhos finos de altitude catarinense e seus fornecedores.

#### 1.3.2 Objetivos Específicos

Identificar os tipos de estruturas de governança adotadas pelas vinícolas da cadeia produtiva de vinhos de altitude catarinense.

Descrever a configuração das estruturas de governança identificadas, ao se considerar, isoladamente, os custos de transação e os custos de mensuração presentes na Cadeia produtiva de produção de vinhos finos de altitude catarinense.

Analisar e demonstrar como uma abordagem guiada por proposições de complementaridade dos custos de transação e dos custos de mensuração orienta a escolha de estruturas de governança no Cadeia produtiva de produção de vinhos finos de altitude catarinense.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Esse capítulo é dedicado a apresentar as teorias que dão embasamento para o trabalho empírico desse estudo. Inicialmente discorre sobre a Teoria Institucionalista e a Economia Institucional Original. Em seguida apresenta-se as abordagens da Teoria dos Custos de Transação, Teoria dos Custos de Mensuração e Estruturas de Governança que abrangem o escopo da Nova Economia Institucional. Por fim, apresenta-se um estudo bibliométrico a partir de Teses e Dissertações disponíveis em base de dados brasileiros para corroborar com a fundamentação dessa pesquisa.

### 2.1 TEORIA INSTITUCIONALISTA

A Teoria Institucionalista ganhou notória relevância nas últimas décadas dentro da Economia e em diversas áreas do Conhecimento, principalmente em questões envolvendo o Desenvolvimento Territorial. O termo central “Instituição” passou a ser objeto de estudo em contraposição às vertentes neoclássicas. Dessa forma, o conceito ganhou diversos significados, apontando para uma valiosa contribuição em cada um dos pensamentos dentro da abordagem. Em termos gerais, a abordagem institucional está subdividida em Institucionalismo Original, a abordagem Neo-Institucional e a Nova Economia Institucional. Esta última é o foco desse trabalho.

#### 2.1.1 A Economia Institucional Original

As instituições tomaram um papel importante no escopo de análise nas discussões acerca da regulação do mercado e a sua influência no desenvolvimento econômico das nações a partir do institucionalismo original, principalmente com os trabalhos de *Veblen* (1974), *Commons* (1959) e *Mitchel* (1967). Esse modelo de análise nasceu a partir de uma contraposição ao modelo neoclássico, fundamentados na ideia de equilíbrio, otimalidade e racionalidade substantiva e, na qual desconsiderava as instituições como componente de análise, apesar de manter a compatibilidade com o pensamento de Marx, Keynes e Schumpeter. As abordagens da economia institucional original estão centradas na ideia de instituições, hábitos regras e sua evolução, vinculando-as com aspectos históricos e evolucionários. Essa

vertente concebe que os sistemas econômicos podem ser reajustados com a interferência governamental para corrigir os desequilíbrios do ciclo econômico.

Também conhecido como institucionalismo norte-americano, a escola de pensamento do institucionalismo original trouxe para análise dos sistemas econômicos e seu desenvolvimento, fatores imateriais que influenciam a esfera socioeconômica. Monastério (1998) disserta que houve dentro dessa linha um conjunto amplo de autores aderindo ao escopo de suas concepções. Diante disso, se tornou difícil encontrar uma metodologia ou instrumental comum. Disserta ainda que é mais fácil defini-lo como aquilo que não é (formalista, individualista metodológico, neoclássico), do que ao contrário.

Em discordância com a Teoria Econômica Neoclássica, evidenciada pela busca por leis imutáveis da Economia e a preocupação com a ideia de equilíbrio do sistema econômico, os economistas institucionalistas acreditam que a atividade econômica não é simplesmente a soma de atividades de indivíduos imbuídos pela busca de um ganho econômico máximo, sendo possível perceber padrões da coletividade. Dessa forma, considera-se que a instituição é importante para a atividade econômica. O conceito de instituição, na concepção institucionalista, não está somente ligado ao padrão organizado de comportamento coletivo, mas a um conjunto de usos e costumes. Este conceito está ligado a qualquer tipo de organização constituída por uma finalidade específica, bem como os códigos de conduta, modos de pensar e de agir, culturalmente estabelecidos. O principal foco de interesse dos institucionalistas foram as instituições econômicas, como o monopólio, o crédito, as relações entre empresas e empregados, as leis sociais, o sistema previdenciário, os padrões de distribuição de renda (VEBLEN, 1983).

Autores do Institucionalismo Original inferem seus argumentos a favor de uma ciência empírica, diferente das formulações ortodoxas, fundamentadas em hipóteses irrealistas, baseadas em suposições psicológico comportamentais que possuíam pouco contato com o funcionamento da economia. Dessa forma, Veblen sustentava sua teoria sob os pilares de uma ciência evolucionária, que seria uma teoria do processo, de uma sequência que se desdobra (VEBLEN, 1961).

Todavia, apesar da heterogeneidade dos autores da escola institucionalista, Thorstein Veblen é considerado precursor e principal teórico do institucionalismo. Seus estudos servem de balizamento para o aprofundamento nessa abordagem. Os

seus fundamentos e componentes teóricos contribuem para a construção da Economia Evolucionária, almejando que a Ciência Econômica debruçasse ao estudo das instituições socioeconômicas. Veblen também forneceu um arcabouço teórico instrumental para compreensão das mudanças institucionais. Ademais, sua metodologia serve de base para crítica à teoria econômica tradicional (Monastério, 1998).

A abordagem do institucionalismo original, também denominado como “institucionalismo radical” estão centrados nos seguintes aspectos: a) visão da economia como um processo e não como busca do equilíbrio; b) existência de uma certa “irracionalidade socializada” que, frequentemente, subjuga uma virtual “solidariedade das classes exploradas”; c) poder e status combinam com mito e autoridade para sustentar a tirania; d) igualdade é essencial a uma vida digna; e) valor e ideologia são importantes (e dão sustentação ao item que se segue); f) democracia participativa; g) a transformação radical é preferível ao ajustamento incremental” (CONCEIÇÃO, 2002b, p. 93-94).

A obra *Teoria da Classe Ociosa*, publicada em 1899, foi a obra mais notória de Veblen. A partir dela, os conceitos de ócio e consumo conspícuos proliferaram-se nos estudos em ciências sociais. Um dos conceitos mais importantes da obra de Veblen é o conceito de “consumo conspícuo” na qual significa que as pessoas, em sociedades predatórias pecuniárias, em geral, consomem ou acumulam notavelmente riquezas, bens ou produtos, para demonstrar status ou reputação em seu grupo, e não obrigatoriamente os consomem ou os acumulam em função das qualidades inerentes que tais objetos possuem para a satisfação das necessidades diretas destas pessoas. Acrescenta ainda que, a exposição e o consumo de itens valiosos por parte de mulheres era uma forma sofisticada dos homens demonstrarem mais poderes pecuniários ainda por meio do consumo e da exposição de riquezas empreendida pelas suas esposas, na medida em que elas eram vistas como suas esposas. Sendo assim, as mulheres seriam um objeto de reposição do consumo conspícuo e da demonstração conspícuo de riquezas de seus “senhores” (Monastério, 1998).

A abordagem de Veblen tem três pontos centrais: o primeiro refere-se à inadequação da teoria neoclássica em tratar as inovações, supondo-as “dadas”, desconsiderando as condições de sua implantação; o segundo é sua preocupação em como se dá a mudança e o conseqüente crescimento; e o terceiro é a ênfase dada ao

processo de evolução econômica e de transformação tecnológica. Dessa forma, o conceito de instituição é definido como sendo resultado de uma situação presente, que molda o futuro através de um processo seletivo e coercitivo, orientado pela forma como os homens veem as coisas, o que altera ou fortalece seus pontos de vista. (CONCEIÇÃO, 2002b, p. 89).

A hipótese rejeitada por Veblen de que os indivíduos são supostamente tidos como “dados” estabelece como alternativa sua própria tentativa em construir uma “teoria econômica evolucionária”, onde instintos, hábitos e instituições exercem na evolução econômica papel análogo aos *genes* na Biologia (Hodgson, 1993). Isto significa que linhas de ação habituais definem “pontos de vista”, através dos quais os fatos e os eventos são percebidos. Por essa razão, a moderna Antropologia e a Psicologia vêm sugerindo que as instituições exercem um papel fundamental na definição da estrutura cognitiva para interpretar os dados, hábitos e rotinas na transformação de informações em conhecimento útil (Hodgson, 1993). Para os antropólogos, as instituições sociais, a cultura e as rotinas dão origem a certas formas de seleção e compreensão dos dados. Com isto, estabelece-se importante vínculo entre o pensamento evolucionário e as concepções de Veblen sobre o papel das instituições (CONCEIÇÃO, 2002b. p. 90).

Dugger (1988) acredita que há grande conformidade entre Veblen e Marx e quase incomunicabilidade com os neoclássicos. Samuels (1995), julga que a tradição institucionalista não só é totalmente compatível, como também se confunde tanto com a tradição marxista quanto com o neoclassicismo. Hodgson (1993) afirma que as contribuições originais de Veblen possuem uma grande proximidade teórica e conceitual com o marxismo e profundas discordâncias em relação ao chamado “novo institucionalismo”. Veblen, assim como Marx, acreditava que a mudança fundamental no capitalismo era condição necessária para haver igualdade entre os homens, e essa igualdade somente ocorreria em um sistema baseado no controle comunitário da economia e na produção comum, ao invés de fundada no lucro privado.

Para Hodgson (1993) as diferenças entre Veblen e Marx sobre a natureza do processo histórico não implicam incompatibilidade entre ambos. A conciliação é possível pelas críticas comuns à visão clássica e neoclássica, embora discordem da natureza de processo histórico e da Teoria do Valor. A crítica de Veblen à Teoria do Valor dá-se à medida que rejeita qualquer elaboração da racionalização sobre o lucro.

Veblen acredita que a produtividade do capital é resultante de um processo obtido por toda a comunidade e não fruto da ação empresarial tomada individualmente. Sendo a produção um produto coletivo, comum, resultante de um esforço conjunto, e sendo a coletividade quem produz, então ela deveria distribuir o fruto de sua produção.

Nota-se que a crítica à Teoria do Valor reside no fato de que ela é concebida sob a ótica individual e não coletiva, o que revela uma incompreensão da noção de valor em Marx. A Teoria da Produtividade Marginal é inaceitável pelos institucionalistas radicais, não por razões metodológicas, mas por enfatizar uma suposta contribuição de um fator de produção individual à produção. Essa mesma razão leva-os a criticar a Teoria do Valor, pois, para eles, a ênfase na contribuição individual dos trabalhadores à produção é algo inaceitável (HODGSON, 1993).

Hodgson estabelece uma aproximação maior do conceito de instituição ao legado de Veblen, a qual esse deve necessariamente estar inserido em um ambiente analítico que contemple os indivíduos, seus hábitos, normas e padrões de conduta. Tal tarefa não é simples, pois exige a inclusão, na análise, de um ambiente de complexidade que contemple, de forma interativa, todos esses conceitos. Daí a proposição de que se avance no sentido da compreensão da noção de evolução, que tem em Veblen importante fonte teórica da aplicação dos princípios darwinianos às ciências sociais. Por essa razão, sugere-se que a relação entre o conceito de instituição e o processo de mudança opere em um ambiente evolutivo. Mas, para isso, deve-se avançar na proposição de uma ontologia vebleniana, que contemple as relações de causalidade cumulativa que expliquem tais movimentos. E o preenchimento dessa lacuna só será possível mediante o avanço das novas linhas de pesquisa no campo de economia evolucionária e institucional centradas na mencionada ontologia.

### **2.1.2 A Nova Economia Institucional**

As lacunas existentes na abordagem do institucionalismo original fizeram surgir novos expoentes do Institucionalismo. Dessa forma, abriu-se espaço para a Nova Economia Institucional (NEI), centrada em questões internas das organizações e suas trocas com o ambiente. Esta vertente da Teoria Institucional, fundada a partir do trabalho de Ronald Coase (1937) *The Nature of the Firm* e, com os trabalhos de Oliver

Williamson (1975, 1985, 1996) e Douglas North (1991) surge a partir da análise das transações e de seus custos.

De forma geral, o princípio basilar da NEI está centrado na ideia de que as instituições evoluem incrementalmente, vinculando-se ao passado e nas decisões presentes, interferindo na trajetória futura. O ambiente institucional é fruto das trocas e das interações entre os diversos atores de um determinado espaço. O presente da economia é fruto da trajetória e das decisões tomadas ao longo do tempo gerados nesse ambiente. Conceição (2000, 2002a, 2002b) aponta que a NEI se preocupa com aspectos microeconômicos, com ênfase na teoria da firma em uma abordagem não convencional, mesclando com a história econômica, economia dos direitos de propriedade, sistemas comparativos, economia do trabalho e organização industrial.

A NEI está dividida em duas vertentes: a vertente macroanalítica, centrada na origem, estruturação e mudanças das instituições ao longo do tempo e a vertente microanalítica, que estuda a natureza explicativa dos diferentes arranjos institucionais adotados pelas organizações em seu ambiente de produção. O instrumento analítico da NEI permite a compreensão do ambiente institucional em que as transações são realizadas e da influência sobre as formas de organização ou arranjos institucionais das firmas. As duas desenvolveram paralelamente, mas ambas tiveram influências do trabalho de Coase (1937). Williamson (1991, 1995), passou a influenciar ao estabelecer conexões entre o ambiente institucional e arranjos institucionais, materializando-se numa agenda de pesquisa em comum. O enfoque principal de análise centra-se nos mercados e hierarquias.

Conceição (2000, 2002a, 2002b) diferencia a NEI da abordagem neoclássica tradicional no que tange a definição de mercados e hierarquias (Dosi, 1995; e Williamson, 1995), evidenciando os aspectos estruturais das empresas e do mercado. Dessa forma, os aspectos da NEI defendem que (1) as transações e os custos a ela associados definem diferentes modos institucionais de organização; (2) de que a tecnologia não é um fator determinante de sua estrutura e (3) o foco da análise centra-se a partir das falhas de mercado (CONCEIÇÃO 2000, 2002a, 2002b). Enquanto a teoria neoclássica enxerga a firma como uma função de produção pelo mecanismo de preço, a NEI visualiza as organizações e instituições econômicas sob um enfoque analítico, a qual evidencia as relações contratuais intra e entre organizações (COASE, 1937; ZYLBERSZTAJN, 1995; SYKUTA; COOK, 2001; WATANABE, 2007).

### 2.1.2.1 Teoria dos Custos de Transação (TCT)

As discussões sobre custos de transação se iniciaram com os trabalhos realizados por Coase, a qual desenvolveu um compêndio de trabalhos, incluindo tópicos como empresa, externalidades, instituições, excedente do consumidor, preços de serviços públicos, teoria do monopólio, chantagem, o papel econômico do governo e a história do pensamento econômico. Apesar de não ser considerado um autor revolucionário, suas contribuições abriram caminhos para novas linhas de pesquisa, dando mais realismo à ciência econômica, principalmente da organização industrial. Grande parte dos economistas trataram a firma como uma abstração, na qual combinava insumos com objetivo de maximizar lucros. Coase foi um dos primeiros a explorá-la como um fenômeno econômico (CONCEIÇÃO 2000, 2002a, 2002b).

As principais obras de Ronald Coase, que deram estrutura às suas bases teóricas para o campo econômico, foram *The Nature of the Firm*, publicada em 1937 na Revista “Econômica”; *The New Institutional Economics*, de 1984; e *The Institutional Structure of Production*, de 1992. O artigo de 1937 “*The Nature of Firm*” é visto como um dos seus trabalhos principais e uma referência na área. O trabalho seminal de Coase foi reconhecidamente um dos mais importantes para a Teoria Institucional e apresentou uma grande relevância para a NEI, pois foi a partir dele que a Teoria dos Custos de Transação (TCT) se desenvolveu. Coase procura nesse artigo realizar uma ponte entre as suposições de que os recursos são alocados pelos mecanismos de preços e de que essas alocações dependem da coordenação de empresários. O autor busca neste trabalho estudar a firma com uma perspectiva alternativa ao que se era tratado até então. Esse trabalho foca em dois aspectos primordiais: primeiro, não é a tecnologia, mas as transações e seus respectivos custos, que constituem o objeto central da análise; e segundo, a incerteza e, de maneira implícita, a racionalidade limitada são elementos-chave na análise dos custos de transação (COASE, 1937).

Os principais pressupostos apresentados por Coase (1937) surgiram em contraposição a teoria econômica smithiana na qual discorre que as transações de mercado são a forma mais eficiente de organizar a vida econômica. Nesse vértice, questiona que, se o mercado é tão eficiente, analisando a razão da existência da firma e a decisão dos gerentes em quais atividades organizar dentro dessas. Suas principais análises surgiram a partir da questão do porquê toda a produção não é

realizada em uma única firma. Nessa ótica, Coase (1937) contextualiza que o mecanismo de preços não é suficiente para coordenação perfeita da produção.

Coase (1937) critica o *mainstream* da teoria econômica até então dominante pelo fato desta ter falhado ao explicar suas suposições. Isso decorre do fato dos economistas teóricos terem omitido a análise das bases em que foram construídas. A suposição de Coase é de que a empresa objetivaria economizar os custos de transação por meio do mecanismo de preços. Neste contexto, Pondé (2007) menciona que Coase tenta explicar algumas características institucionais através das variáveis de custos. O autor analisa que as firmas buscam especificar os arranjos contratuais e como esses contratos são diferenciados nas trocas de produtos no mercado. As firmas surgem quando indivíduos adquirem serviços de fatores de produção e eles conseguem também adquirir o direito de comandar e tomar as decisões sobre os recursos produzidos e como estes são distribuídos (PONDÉ, 2007). Nesse vértice, a firma existirá sempre que for mais rentável dotar uma estrutura para administrar os recursos internamente, ao invés de procurar no mercado e enfrentar os custos de transação. Coase (1984) acrescenta ainda que aquilo que o diferencia dos economistas institucionais modernos (além do fato deles terem modificado a teoria em vários sentidos) foi o fato deles utilizarem a teoria econômica para analisar o funcionamento das instituições e descobrir o papel que desempenham no funcionamento da economia. O autor disserta que a política econômica é uma escolha de instituições e o que importa são os efeitos que as modificações dessas instituições vão fazer no mundo real (COASE, 1984).

Coase demonstra que existem custos diferentes dos custos de produção ligados às atividades de mercado e explica que há custos internos nas negociações de um produtor quando ele se utiliza do mercado para se obter informações, alterar preços de produtos, obter todas as informações necessárias, conduzir negociações, fazer inspeção de produtos, resolver possíveis conflitos, entre outros (AUGUSTO, 2015). Coase (1937) em suas análises possui dois pontos essenciais: o primeiro é que os custos que existem nas transações que formam o objeto central da análise e não a tecnologia; e o segundo é que a incerteza e a racionalidade limitada são a essência para se realizar a análise dos custos de transação (COASE, 1937).

Augusto (2015) corrobora com esta análise explicando que na perspectiva de Coase as firmas vão surgir a partir das transações inerentes feitas dentro do mercado, sendo feito através de contratos pelos atores e pelo controle do processo produtivo.

Dito de outra forma, a razão das organizações existirem é que podem ocorrer determinadas transações em que o custo de gerenciar transações econômicas através do mercado é maior do que o custo de gerenciar as transações econômicas dentro dos limites de uma organização (AUGUSTO, 2015, p.35).

Coase também questiona fortemente a ideia predominante na época entre os economistas sobre os mercados terem características de otimalidade na alocação dos recursos produtivos (PONDÉ, 2007). Além disso, para o autor, a função da firma deveria ser a busca por economizar os custos de transação, que poderia ser feito por meio do mecanismo de preços. Uma das formas é que daria a possibilidade da firma escolher os mecanismos mais apropriados nas suas transações com o mercado e, com isso, os custos de transação teriam uma economia; a outra forma seria através da substituição de um contrato incompleto por variados contratos completos, tendo em vista que os contratos incompletos poderiam aumentar os custos de negociação (ZANELLA, 2017). Zylberstajn (1995), um dos precursores brasileiros em analisar sistemas agroindustriais na ótica dos custos de transação, disserta que o objetivo fundamental da nova economia institucional é o de estudar o custo de transação como indutor dos modos alternativos de organização da produção (governança) dentro de um arcabouço analítico institucional. Dessa forma, a **transação** é a unidade de análise fundamental (ZYLBERSTAJN, 1995, p. 15).

Conciliando a análise de Augusto (2015, p.35) sobre Coase, o autor constata que as firmas surgem como uma alternativa para que os custos de transações envolvidos, nas negociações feitas dentro do mercado, possam ser diminuídos e, assim, a firma passa a ter uma “natureza contratual”, aparecendo como uma saída das dificuldades enfrentadas pelos responsáveis econômicos na coordenação da produção (AUGUSTO, 2015, p. 35). Coase também se utiliza da teoria de custos de transações para analisar sobre o tamanho da firma. Nesse vértice, a firma crescerá até o ponto em que o custo de organizar uma transação extra dentro da firma, denominado como “*decreasing returns to the entrepreneur function*”, for igual a realizar-se no mercado.

A análise de Pondé (2007, p.14) sobre Coase mostra que a relação contratual característica de uma firma “o empresário compra o direito de usar recursos postergando a decisão de como fazê-lo”.

Existem, no entanto, outras desvantagens ou custos de usar o mecanismo de preços. Pode-se desejar fazer um contrato de longo prazo para o fornecimento de algum artigo ou serviço. Isso pode ser devido ao fato de que, se um contrato for feito por um período mais longo, em vez de vários mais curtos, certos custos de fazer cada contrato serão evitados (COASE, 1937, p.391).

Conceição (2001) enaltecendo a importância das transações para o comportamento das organizações, argumenta que as transações afetam a forma de organização interna das empresas, interferindo em sua estrutura hierárquica, bem como na forma em que as atividades econômicas ocorridas dentro da organização se dividem em partes operativas, ocorrendo dessa forma uma aglutinação entre a estrutura organização com a estrutura de mercado, permitindo explicar a maneira e o desempenho nos mercados industriais e as subdivisões derivadas.

Ainda no aspecto da interferência dos custos de transação na estrutura das organizações, e conferindo a Coase uma importante contribuição para os conceitos basilares da NEI: racionalidade limitada, oportunismo e custos de transação, Conceição (2002a, p. 89) disserta que:

Como todo o esquema de funcionamento da organização econômica se baseia na "transação", que é seu objetivo central, deriva-se daí a seguinte proposição básica: assim como a estrutura de mercado é importante para avaliar a eficácia do comércio em atividades mercantis, a estrutura interna é útil para avaliar a organização interna. Portanto, "fatores ambientais" conjugam-se com "fatores humanos" para, dentro do enfoque de mercados e hierarquias, explicar quão custoso é elaborar um contrato, colocá-lo em execução e fazer respeitar suas complexas condições. Tais dificuldades, aliadas ao risco de se enfrentar contratos incompletos, sob diversas condições não previsíveis, podem fazer com que a empresa decida evitar o mercado e recorrer a modelos hierárquicos de organização (CONCEIÇÃO, 2002a, p. 89).

Entretanto, a teoria de Coase também gerou várias críticas ao passar do tempo. Williamson, por exemplo, destaca que Coase não aprofunda os aspectos internos da organização, apesar de concordar que a ênfase que o autor deu sobre o papel do mercado foi um avanço teórico muito importante no período (ZANELLA, 2017). Coase (1992) reconhece as críticas realizadas por estudiosos sobre o seu trabalho em razão do conceito sobre os custos de transação não ser adicionado a teoria, porém, ele justifica o fato:

Oliver Williamson atribuiu o não uso ou o uso limitado de minha tese em "The Nature of the Firm" ao fato de que ela não foi tornada "operacional", o que significa que o conceito de custos de transação não foi incorporado a uma teoria. Eu acho que está correto. Há duas razões para isso. Em primeiro lugar, seria muito difícil incorporar os custos de transação na teoria econômica padrão, baseada na suposição de que eles são zero, e os economistas que, como a maioria dos cientistas, como Thomas Kuhn nos disse, são extremamente conservadores em seus métodos, não estava inclinado a tentar. Em segundo lugar, Williamson também apontou que, embora eu estivesse correto ao fazer da escolha entre a organização dentro da empresa ou através do mercado a peça central de minha análise, não indiquei quais foram os fatores que determinaram o resultado dessa escolha e, portanto, a tornaram difícil para outros construir sobre o que muitas vezes é descrito como um "insight fundamental". Isso também é verdade (COASE, 1992, p. 718).

Dessa forma, Williamson apresentou aprofundamentos científicos aos estudos apresentados por Coase e obteve um espaço maior como um dos segmentos da nova economia institucional. Williamson (1979, p.233) afirma que a Nova Economia Institucional tem a preocupação de realizar a análise sobre a origem, ocorrência e as divisões sobre os custos de transação. O autor declara que os custos de transação são centrais na disciplina da economia. Além disso, expõe que a economia institucional tem dois níveis de análise, sendo um macro - que trata do ambiente institucional e associa-se ao trabalho de Douglass North, e o micro - que lida com a governança de instituições (WILLIAMSON, 1993b).

Williamson procurou estudar como as instituições lidam com os problemas ligados à transação, já que a utilização de mecanismos de mercado gera custos. Dessa forma, Sarto e Almeida (2015) consideram esta vertente da abordagem institucionalista como a "mais coerentemente estruturada" por apresentar uma nova ideia analítica sobre como as firmas funcionam internamente, além de manter um restrito diálogo com a teoria neoclássica. Segundo Conceição (2002a), Williamson faz a crítica sobre os estudos de Coase por não abordar com profundidade os aspectos internos da organização, mas esclarece que este supera analiticamente a ênfase do papel do mercado, um grande avanço para a época.

Zanella (2017) ainda destaca que a principal diferença da teoria dos custos de transação com a teoria neoclássica é o fato desta acreditar que o sistema econômico tende a alcançar um equilíbrio eficiente. Por outro lado, a TCT rejeita esta ideia, em consequência das imperfeições de mercado e da incerteza. Essas transações econômicas podem decorrer pelo mercado ou por meio dos contratos entre os atores, ou seja, pode ter diversos arranjos organizacionais (ZANELLA, 2017).

Como mencionado, na época da publicação do artigo de Coase *The Nature of The Firm* (1937) não gerou tanta repercussão. Mas foi a partir da publicação do trabalho *The Problem of Social Cost* (1960), duas décadas mais tarde que seus conceitos então passaram a ser mais reconhecidos, que lhe renderam o Prêmio Nobel de Economia. Os conceitos provenientes dessas duas publicações estabeleceram uma nova agenda de pesquisa para que outros estudantes viessem a interpretá-lo e dar prosseguimentos aos seus princípios basilares.

Um desses conceito advém da crítica a visão de Arthur Cecil Pigou (1877-1959), exposta em *The Economics of Welfare* (1905) acerca da problemática da externalidade. A partir disso, construiu uma análise a partir da relação entre custos de transação e direitos de propriedade. Sinteticamente, Pigou acreditava que o governo deveria intervir, utilizando-se de tributação ou legislação específica, a fim de restringir os agentes econômicos responsáveis pela geração de externalidades negativas. Portanto, o governo dificultaria e tornaria mais custoso a ação do agente responsável pelos efeitos nocivos do ponto de vista social (ARAÚJO JÚNIOR, 1996).

A principal conclusão extraída do trabalho de Coase, *The Problem of Social Cost* (1960), foi de que o problema da externalidade ser simétrica. Exemplificando, se A causa prejuízo a B, então deverá buscar evitar este prejuízo a B significa causar prejuízos a A. Dessa forma, a verdadeira questão é buscar evitar o prejuízo mais grave, fazendo uma análise do efeito total e não apenas o efeito marginal. apontado. Segundo Silva e Farias (2016), Coase disserta complementarmente que:

por trás do problema da externalidade negativa, há um problema de alocação e/ou definição de direitos de propriedade. Ele busca desenvolver a sua visão a partir de duas situações: uma situação ideal, em que os custos de transação são nulos, e outra em que os custos de transação existem e são significativos. Quando não há custos de transação (desde que os direitos de propriedade estejam bem definidos), a situação final sempre será eficiente no sentido econômico, uma vez que as partes irão, voluntariamente, barganhar seus direitos até que tal estágio seja alcançado. Este resultado independe, portanto, da distribuição inicial de direitos entre as partes. Fica claro nessa argumentação, que Coase enxerga o mercado como estrutura onde, além do comércio de mercadorias, comercializam-se direitos (SILVA e FARIAS, 2016, p. 866).

O trabalho de Coase tenta responder o motivo pelo qual os custos de transação são importantes, bem como o motivo que justifica a valiosidade do Teorema de Coase é o fato deste nos explicar quais são as condições (custos de transação positivos) capazes de explicar diferentes distribuições de direitos de propriedade (ALLEN, 1991).

O significado do teorema de Coase para mim é que ele enfraquece o sistema de Pigou. Como a teoria econômica padrão assume que os custos de transação são zero, o teorema de Coase demonstra que as soluções de Pigou são desnecessárias nessas circunstâncias. Claro, isso não implica, quando os custos de transação são positivos, que as ações do governo (como operação, regulamentação ou tributação do governo, incluindo subsídios) não possam produzir um resultado melhor do que depender de negociações entre indivíduos no mercado (COASE, 1992, p. 717).

Allen (1991) reconhece que uma crítica comum do Teorema de Coase é o fato deste ignorar as mudanças da riqueza quando há mudanças nas distribuições dos direitos de propriedade. As alocações dos recursos vão ser diferentes dependendo das regras de responsabilidade. De acordo com o autor, Coase argumenta que a distribuição da riqueza não muda quando há uma mudança na responsabilidade (ALLEN, 1991).

Uma crítica muito comum ao Teorema de Coase é que ele ignora mudanças na riqueza quando há mudanças na distribuição dos direitos de propriedade. Portanto, a alocação de recursos será diferente dependendo de qual é a regra de responsabilidade. Coase está bastante correto ao apontar que isso está errado; no entanto, sua defesa novamente aponta para problemas em seu significado implícito de custos de transação e as condições necessárias para sua existência. Coase argumenta que a distribuição da riqueza permanece inalterada quando há uma mudança no passivo. Considere, diz ele, quanto menos o pecuarista pagar pela terra quando soubesse que seria responsável - um valor igual à indenização que teria de pagar. Portanto, sua riqueza permanece inalterada. Mas e os proprietários de terras? Sem problemas, diz Coase, eles sabem que receberão menos pela terra e, portanto, também pagam menos por ela quando a compram - portanto, também não há mudança em sua riqueza. De acordo com Coase: 'A riqueza dos proprietários de terras permaneceria, portanto, a mesma, as mudanças no valor pago pela terra compensando as mudanças no fluxo de pagamentos provocadas por uma diferença na posição legal em relação à responsabilidade por danos' (ALLEN, 1991, p.742).

Coase (1992) também afirma que a eficiência do sistema econômico depende de forma considerável de como as organizações lidam com suas relações. Ele indaga que os arranjos institucionais ou do mercado, que comandam os processos de troca, são negligenciados e como esses arranjos institucionais determinam grandemente o que é produzido, temos, de acordo com o autor uma teoria muito incompleta.

A eficiência do sistema econômico depende em grande parte de como essas organizações conduzem seus negócios, particularmente, é claro, a corporação moderna. Ainda mais surpreendente, dado seu interesse pelo sistema de preços, é o descaso com o mercado ou, mais especificamente, com os arranjos institucionais que regem o processo de troca. Como esses arranjos institucionais determinam em grande parte o que é produzido, o que temos é uma teoria muito incompleta. Tudo isso está começando a mudar e, nesse processo, estou feliz por ter feito minha parte. O valor de incluir tais fatores institucionais no corpus da economia dominante fica claro por eventos recentes na Europa Oriental (COASE, 1992, p 714 ).

O autor ainda acredita que para ter um sistema econômico eficiente é necessário ter mercados e áreas de planejamento dentro das organizações apropriados para seu tamanho, e isso deveria resultar na competição (COASE, 1992).

Por fim, o autor reconhece que o trabalho de Williamson e outros contribuíram para um entendimento muito maior sobre os fatores que governam o que uma firma faz e como ela faz. O autor afirma que desta forma os custos de transação afetam os arranjos contratuais e também os serviços que são produzidos. Ainda afirma que não incluir os custos de transação na teoria deixaria muitos aspectos sobre o trabalho do sistema econômico inexplicado como, por exemplo como a firma emerge.

Dessa forma, os custos de transação afetam não apenas os acordos contratuais, mas também quais os serviços são produzidos. Não incluir os custos de transação na teoria deixa muitos aspectos do funcionamento do sistema econômico sem explicação, incluindo o surgimento da empresa, muito mais além (COASE, 1992, p. 716).

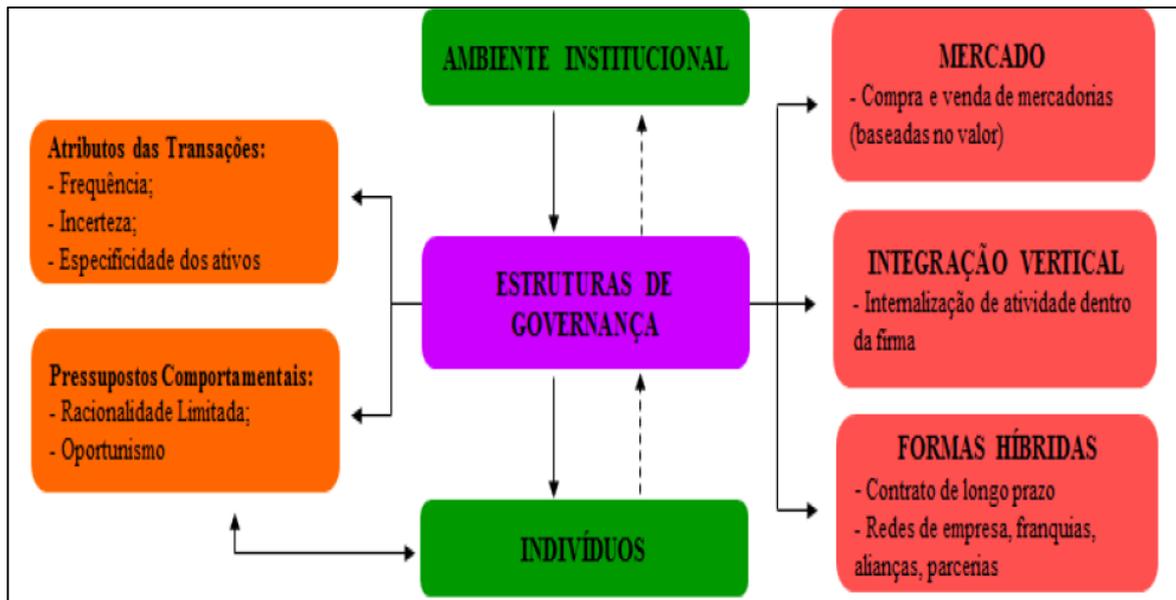
As obras de Coase denotam uma grande influência sobre Williamson e sobre uma geração de economistas norte-americanos, assim como as divergências. Seus sucessores e seguidores conseguem enxergam notoriamente que os custos de transação são fatores significantes para o processo decisório das organizações. Williamson (1991) expõe que a principal delas foi a inobservância e incompletude de que o *insight* de Coase não foi plenamente aproveitado pelo fato da inexistência de uma ligação maior entre o comportamento dos agentes e o custo de transação que conduzisse explicar o motivo que faz com que os custos de transação fossem maiores em certas situações do que em outras.

As questões levantadas por Coase possibilitaram que Williamson pudesse debruçar-se sobre a firma e analisar empiricamente os custos de transação dentro das organizações. Williamson (1985) afirma que o conceito de incerteza comportamental é importante para a compreensão dos problemas de economia dos custos de transação, sendo que esta pode ser primária ou secundária. A incerteza primária é de tipo imprevisto ao estado, já a incerteza secundária surge da falta de comunicação, isto é, de um tomador de decisão que não tem como descobrir as decisões concorrentes e os planos feitos por outros (WILLIAMSON, 1985). Ainda, os efeitos de interação entre incerteza e especificidade de ativos são importantes para a compreensão da organização econômica (WILLIAMSON, 1985). Sarto e Almeida (2015) citam que as transações possuem três categorias de análise: a frequência, a

incerteza e a especificidade do ativo. A incerteza diz respeito a dificuldade e impossibilidade de se identificar eventos futuros e definir quais são as adaptações adequadas a eles (SARTO E ALMEIDA, 2015).

Vários elementos são componentes da ECT. Para sintetizar os principais fatores da economia dos custos de transação, apresenta-se um esquema teórico na figura 1 elaborado por Rech (2016, p.41).

Figura 1 - Esquema teórico da Teoria dos Custos de Transação



Fonte: elaborado por Rech (2016, p.41) a partir de Williamson (1985, 1991, 1993a).

Para um melhor entendimento da Teoria dos Custos de Transação, em conformidade com a perspectiva de Williamson, apresenta-se a seguir os conceitos e análises acerca da incerteza, a racionalidade limitada e o oportunismo.

#### 2.1.2.1.1 Racionalidade limitada e oportunismo

Williamson (1993b) afirma que o oportunismo e a racionalidade limitada são as principais premissas comportamentais da economia dos custos de transação. Além disso, são hipóteses de comportamento, que justificam a existência de custos de transação". Na concepção de Zylberstajn (1995), a racionalidade limitada é um pressuposto que está em consonância com o comportamento otimizador. A intenção do agente econômico é a otimização, entretanto, não consegue realizar tal desejo.

Williamson (1993b) acredita que a racionalidade limitada é resultado da condição de competência cognitiva limitada de receber, estocar, recuperar e processar a informação, gerando assim contratos incompletos (WILLIAMSON, 1993b).

Nesta mesma perspectiva, Augusto (2015, p. 44) acrescenta que, além dos indivíduos possuírem “limites em sua capacidade cognitiva para processar a informação disponível”, eles também são oportunistas”. Ademais, as decisões só podem ser tomadas de acordo com o cenário disponível no momento, buscando-se corrigir ineficiências quando possível (SARTO; ALMEIDA, 2015). Desta forma, Conceição (2001, p.36), afirma que o enfoque de Williamson está na análise sobre a "racionalidade limitada", associada ao "oportunismo" que, reunidas geram como produto as "falhas de mercado".

Williamson (1985) descreve três níveis de racionalidade: uma forte, que contempla a maximização, aceita pelos neoclássicos; a semiforte, definida como racionalidade limitada, aceita pela economia de custos de transação; e a fraca, racionalidade orgânica, reconhecida pela abordagem evolutiva.

A respeito do oportunismo, o autor (1985, p.47, tradução nossa) define como uma “divulgação de uma informação distorcida ou incompleta, principalmente associado a esforços calculados para enganar, deturpar, disfarçar, ofuscar, ou de alguma outra forma confundir”. Por outro lado, Williamson (1979, p.234) alega que o oportunismo é especialmente importante para a atividade econômica que envolve investimentos específicos de transações em capital humano e físico. Acrescenta ainda que, o oportunismo é uma fonte incômoda de incerteza comportamental nas transações econômicas (WILLIAMSON, 1985, p.49, tradução nossa). O oportunismo, na concepção de Zylberstajn (1995) é o resultado da ação dos indivíduos na busca de seu auto interesse, parte do princípio de jogo não cooperativo, onde a informação que um agente possa ter sobre a realidade não acessível a outro agente, pode permitir que o primeiro desfrute de algum benefício do tipo monopolístico. Entretanto, a concepção do comportamento oportunista sob a ótica dos custos de transação não pressupõe que todos os agentes tomam ações de modo oportunista, mas basta que algum dos indivíduos tenham a possibilidade de agir dessa forma para que os contratos fiquem expostos a ações que demandam monitoramento (WILLIAMSON, 1985).

Há formas de se limitar os comportamentos oportunistas. A reputação, por exemplo, pode criar um ambiente em que os agentes estejam comprometidos e engajados, o que pode levar a um progresso da confiança (AUGUSTO, 2015). Isto está diretamente ligado a frequência em que os atores envolvidos nas transações se encontram e, para Williamson, o aumento da frequência diminui os custos sobre as informações obtidas e na elaboração de contratos (AUGUSTO, 2015). Contudo, é importante destacar também que, quando há uma frequência menor nas interações entre os agentes, a complexidade das relações institucionais também tende a ser menor (SARTO; ALMEIDA, 2015).

#### 2.1.2.1.2 Especificidade de ativos, frequência e incerteza

Para Williamson (1985), o conceito de **ativos específicos** refere-se a ativos que possuem valor significativo em uma determinada transação ou relacionamento contratual, mas têm pouco ou nenhum valor fora dessa transação específica. Esses ativos são altamente especializados ou personalizados para atender às necessidades de uma transação específica e são fundamentais na TCT. O conceito de ativo específico foi inserido na literatura por meio da obra *“The Mechanisms of Governancer”* (1996), escrita por Oliver E. Williamson, como parte de sua teoria das transações econômicas. Essas categorias são usadas para analisar as implicações dos custos de transação na tomada de decisões contratuais e na escolha das estruturas de governança. O **Erro! Fonte de referência não encontrada.** apresenta as características e conceitos inerentes aos tipos de especificidade de ativos.

Quadro 1 - Conceito e características dos tipos de especificidade de ativos.

(continua)

Tipos de Especificidade de ativos	Conceitos e características
Especificidade de ativo locacional	É um tipo de ativo que é valioso em uma transação ou relacionamento contratual devido à sua localização geográfica específica. Esse tipo de ativo inclui recursos naturais, infraestrutura física, proximidade de mercados ou clientes, acesso a redes de transporte e logística, entre outros fatores relacionados à localização. Os ativos específicos locais podem ser difíceis de replicar ou substituir em outra localização geográfica, o que os torna valiosos em transações específicas. Eles podem influenciar a escolha dos parceiros comerciais, os termos contratuais e até mesmo a estrutura de governança das relações comerciais. No entanto, é importante destacar que os ativos específicos locais também podem apresentar riscos e desafios. Mudanças nas condições locais, como alterações regulatórias, instabilidade política ou variações nas demandas de mercado, podem afetar a viabilidade e o valor desses ativos.

(conclusão)

<b>Especificidade de ativos físicos</b>	Refere a bens tangíveis ou recursos físicos que são customizados ou adaptados para atender às necessidades de uma transação ou relacionamento contratual específico. Esses ativos têm pouco ou nenhum valor fora desse contexto específico, pois sua utilidade está diretamente ligada à sua configuração especializada. Os exemplos de ativos específicos incluem equipamentos especializados, instalações ou infraestrutura dedicadas, propriedade intelectual ou tecnologia especializada e bens imóveis específicos. Os ativos específicos físicos são importantes porque geralmente exigem investimentos substanciais e não são facilmente transferíveis ou substituíveis. Sua natureza especializada os torna valiosos em transações específicas, mas podem representar desafios de governança e coordenação, uma vez que sua utilização está limitada a contextos específicos. Proteger e gerenciar adequadamente esses ativos é essencial para garantir seu valor e otimizar sua utilização na transação ou relacionamento contratual.
<b>Especificidade de ativo locacional</b>	é um tipo de ativo que é valioso em uma transação ou relacionamento contratual devido à sua localização geográfica específica. Esse tipo de ativo inclui recursos naturais, infraestrutura física, proximidade de mercados ou clientes, acesso a redes de transporte e logística, entre outros fatores relacionados à localização. Os ativos específicos locais podem ser difíceis de replicar ou substituir em outra localização geográfica, o que os torna valiosos em transações específicas. Eles podem influenciar a escolha dos parceiros comerciais, os termos contratuais e até mesmo a estrutura de governança das relações comerciais. No entanto, é importante destacar que os ativos específicos locais também podem apresentar riscos e desafios. Mudanças nas condições locais, como alterações regulatórias, instabilidade política ou variações nas demandas de mercado, podem afetar a viabilidade e o valor desses ativos.
<b>Especificidade de ativos humanos</b>	Esses ativos envolvem o conhecimento, habilidades e experiência de indivíduos específicos que são necessários para uma determinada transação ou relação contratual. Podem incluir o conhecimento técnico especializado, habilidades específicas, experiência setorial e relacionamento e redes de contato. Esses ativos são valiosos dentro de um contexto específico, mas podem ter pouco valor fora dessa relação.
<b>Especificidade de ativos dedicados</b>	refere-se a uma situação em que um ativo é customizado ou adaptado para atender às necessidades de uma transação ou relacionamento específico. Esses ativos são dedicados a uma finalidade específica e têm pouco valor fora desse contexto particular. A presença de especificidade de ativos dedicados pode criar dependências e desafios na governança e nas relações contratuais. As partes envolvidas na transação ou relacionamento podem se tornar altamente dependentes desses ativos e podem enfrentar dificuldades caso ocorram mudanças ou problemas relacionados a eles. A proteção desses ativos e a mitigação de riscos associados à sua especificidade são preocupações importantes nas negociações e na gestão de relacionamentos comerciais.
<b>Especificidade de ativo de marca</b>	esses ativos estão relacionados à reputação, imagem de marca ou identidade de uma empresa ou produto. Eles são construídos ao longo do tempo e são valiosos em uma transação específica, pois podem influenciar a preferência dos consumidores ou a confiança das partes envolvidas. A especificidade de ativo de marca ocorre quando uma marca tem características únicas que a diferenciam de outras marcas concorrentes, tornando-a valiosa em uma transação específica. A especificidade de ativo de marca é importante porque pode influenciar as decisões dos consumidores, a preferência das partes envolvidas em uma transação e a percepção de valor.
<b>Especificidade de ativo temporal</b>	A especificidade de ativo temporal refere-se à situação em que um ativo específico é necessário para um determinado período de tempo ou para um projeto específico. Isso significa que o ativo não possui um uso alternativo ou valor significativo fora desse contexto específico. A presença da especificidade de ativo temporal pode criar problemas e incertezas para as partes envolvidas em uma transação.

Fonte: elaborado pelo autor, a partir de Williamson (1985, 1996).

Williamson (1985) acrescenta que os ativos especializados não podem ser reempregados sem sacrifício do seu valor produtivo se os contratos estiverem que ser interrompidos. Nessa perspectiva, Pondé (1993, p. 39) afirma que a presença dos ativos específicos ocasiona uma dimensão econômica fundamental, pois as interações entre os agentes deixam de ser impessoais e instantâneas, incorrendo em custos para geri-las e conservá-las. Os ativos específicos têm implicações na governança de relacionamentos econômicos e nas estratégias de contratos e alianças entre empresas, que podem variar desde acordos contratuais simples, contratos de longo prazo, integração vertical (como aquisições e fusões) até formas mais complexas de governança, como *joint ventures* ou franquias. Segundo Zylberstajn (2005), a especificidade dos ativos representa o mais importante indutor da forma de governança, uma vez que ativos mais específicos estão associados a formas de dependência bilateral que implicará na estruturação de formas organizacionais apropriadas. Nesse vértice, a compreensão dos ativos específicos é fundamental para a análise das relações de longo prazo e dos mecanismos de governança utilizados para gerenciar os riscos e incentivos nessas relações. A presença de ativos específicos em uma transação cria dependências entre as partes envolvidas, pois o valor desses ativos muitas vezes está ligado ao relacionamento específico em questão. Isso pode levar a desafios de governança e à necessidade de estruturas contratuais mais complexas, como contratos de longo prazo ou acordos *de joint venture*, a fim de proteger e coordenar o uso desses ativos.

A presença de ativos específicos pode incentivar a integração vertical, contratos de longo prazo ou outras formas de governança que ajudem a proteger e garantir o valor desses ativos (Farina, 1999). Eles desempenham um papel importante na análise dos custos de transação e podem influenciar as estratégias de governança e as escolhas organizacionais. Segundo Williamson (1985) quanto menos específico for um ativo, ou quanto mais padronizado ele se constituir, melhores possibilidades de transações via mercado podem ocorrer. Quanto maior a especificidade de ativos, mais restrita se torna a utilização do ativo. Especificidade dificulta a transferência de seu uso, dado a dificuldade de revenda.

O conceito de **frequência** está relacionado a quantidade de vezes em que ocorrem as transações entre os agentes num determinado período. Williamson

(1985) disserta que esse atributo é uma importante medida para determinar o surgimento de instituições. Dessa forma, quanto maior é o número de vezes em que estas ocorrem, maiores são os incentivos para o desenvolvimento de instituições que irão gerenciá-los. Adicionalmente, quanto maior a frequência, menores serão os custos relacionados à coleta de informações e à elaboração de contratos. Pondé (1993, p. 43) acrescenta que a realização de transações recorrentes que envolvam ativos específicos estimulará o desenvolvimento de instituições que garantam a sua continuidade e efetivação dos eventuais ajustes necessários. Nesse mesmo vértice, Pereira, Souza e Cário (2009) apontam que, em transações recorrentes, as partes podem desenvolver reputação limitando a ação oportunista e cria uma relação de confiança e cooperação entre os agentes, podendo gerar redução de custos de transação e a criação de vantagem competitiva. Zylbersztajn (1995, p. 146) refere-se à frequência como uma importante variável exógena do modo de governança eficiente e acrescenta que aumentam as possibilidades de retornos a investimentos associados a estruturas com altos níveis de especificidade de ativos. Ao contrário, para transações ocasionais com baixo grau de especificidade nos ativos envolvidos, o mercado é suficiente para prover os incentivos para a efetivação da transação. Segundo Farina (1999, p. 156) o papel principal da incerteza é a criação de lacunas que um contrato não pode cobrir. A autora acrescenta que em ambiente de incerteza, não há previsão de prever os acontecimentos futuros. Dessa forma, o espaço para renegociação é maior. Por consequência, possibilita as perdas em consequência do comportamento oportunista.

O conceito de **incerteza** que contribuiu para o entendimento dessa variável associada aos custos de transação foi apresentado por Knight (1921). O autor buscou distinguir risco de incerteza, associando o lucro à existência de incerteza, na medida em que o primeiro é gerado de acordo com a forma em que o empreendedor percebe e lida com a última. Ele argumenta que a incerteza é uma condição em que as probabilidades dos eventos futuros são desconhecidas ou não podem ser mensuradas objetivamente. Embora Knight não tenha se concentrado especificamente nos custos de transação, sua análise da incerteza contribui para entender como a incerteza afeta as transações econômicas e, potencialmente, os custos associados a elas. Knight (1921), definiu a incerteza como "um estado em que não existem bases válidas ou experiência passada para determinar a probabilidade de uma ocorrência específica".

Embora Williamson não tenha abordado especificamente a incerteza em sua teoria, seu trabalho reconhece a importância da incerteza como um fator que afeta os custos de transação.

A influência da incerteza na análise institucional é amplamente discutida. Coase (1937, p. 397 e 398) aborda o conceito ao afirmar a improbabilidade de que uma firma ocorra sem a existência da incerteza. Akerlof (1970) também que aborda a incerteza de informação no contexto dos custos de transação Akerlof explora como a assimetria de informação afeta os mercados e os custos de transação. Williamson (1975) examina as diferenças entre as estruturas de governança do mercado e da hierarquia, considerando a incerteza como um fator importante na escolha da forma organizacional mais eficiente. Complementarmente, Williamson (1985) argumenta que a incerteza pode levar a maiores custos de busca de informações, custos de negociação e custos de monitoramento, influenciando assim a escolha entre diferentes modos de governança. O autor acrescenta que a incerteza pode ocorrer pelas seguintes razões: em razão das mudanças do ambiente externo que podem afetar as transações econômicas, podendo ser em âmbito econômico, político, tecnológico ou regulatórias; decorrente do comportamento futuro dos agentes envolvidos na transação que podem agir de forma oportunista e decorrente da falta de informações completas ou simétricas entre as partes envolvidas na transação.

Douglass North (1981, 1990) destaca a importância da incerteza como um fator que afeta as transações econômicas e as estruturas de governança. Adicionalmente, North (2005) argumenta que as instituições desempenham um papel fundamental na redução da incerteza, fornecendo regras estáveis e previsíveis. Segundo Pondé (1993, p. 39) a incerteza refere-se à maior ou menor confiança dos agentes na sua capacidade de antecipar acontecimentos futuros, afetando os custos de transação esperados pelos agentes. Dessa forma, os estimula a empreender ações que reduzam o impacto de eventos imprevisíveis sobre o seu desempenho.

#### 2.1.2.2 *Teoria dos Custos de Mensuração (TCM)*

A Teoria dos Custos de Mensuração (TCM) surge para complementar a TCT dentro do *mainstream* da NEI como categorias analíticas para auxiliar no estudo dos limites da firma e a definição de Estruturas de Governança e Arranjos Institucionais.

Os custos de mensuração é um conceito introduzido por Yoram Barzel, um economista e professor de economia da Universidade de Washington. Barzel discute a origem dos custos de mensuração no trabalho denominado "*Measurement Cost and the Organization of Markets*" de 1982. Barzel (1982) argumenta que a origem dos custos de mensuração está relacionada à necessidade de atribuir valores econômicos a diferentes ativos e transações. O autor destaca que em uma economia de mercado, é essencial que os bens e serviços possam ser mensurados e avaliados de forma comparável, a fim de facilitar as transações e a alocação eficiente de recursos. Nesse vértice, a TCM surge na concepção de que o que é medido ao examinar a qualidade de um produto, muitas vezes, não são os atributos que são desejados pelos compradores, ocorrendo erros na análise efetiva dos custos que dela recorre. Para o autor, os indivíduos somente se envolvem em processo de troca quando percebem que aquilo que recebem tem valor maior do que aquilo que oferecem. Alguns atributos dos produtos/serviços podem ser facilmente mensurados, entretanto outros atributos podem ser extremamente difíceis de mensuração. Dessa forma, os custos e equívocos criam incentivos que podem levar a uma mudança na organização de mercado para uma estrutura verticalizada.

Nesse sentido, Barzel (1989) observa que a mensuração econômica não é um processo sem custos. Relata o autor que as principais fontes de custos de mensuração são: 1) custos de coleta de informações relevantes sobre os atributos e características dos bens ou serviços envolvidos. Esse processo pode exigir tempo, esforço e recursos para obter e processar as informações necessárias; 2) custos de monitoramento: após a realização de uma transação é necessário monitorar e verificar se os termos do contrato estão sendo cumpridos, implicando em custos associados à supervisão, fiscalização e garantia de conformidade com os acordos estabelecidos; 3) custos de execução: estão relacionados à execução dos contratos e à aplicação dos direitos de propriedade, a qual inclui custos legais, custos de negociação e custos associados à resolução de disputas contratuais. Esses custos de mensuração podem variar de acordo com a natureza dos ativos, a complexidade das transações e as instituições envolvidas. Barzel (1989) explora como os custos de mensuração influenciam a organização dos mercados e as formas de governança, como contratos, integração vertical ou outras estruturas institucionais que ajudam a reduzir esses custos e facilitar as trocas econômicas.

Alchian e Demsetz (1972), embora não abordem diretamente os custos de mensuração isoladamente, trazem análises dos custos de informação e de transação relevantes para a compreensão da teoria complementar aos estudos organizacionais. Ao tratar da relação entre custos de mensuração, os direitos de propriedade e a organização econômica, argumentam que a informação desigual e imperfeita é um conceito chave que influencia a organização econômica e os custos abrangidos. Os autores explicam que os custos de mensuração surgem devido à dificuldade de mensurar e monitorar as diferentes contribuições dos participantes em uma transação econômica. Isso ocorre porque os *inputs (entradas)* e *outputs (saídas)* geralmente são heterogêneos e podem ser difíceis de quantificar com precisão. Esses custos de mensuração podem afetar as decisões de produção, contratação, investimento e alocação de recursos. Argumentam que as empresas procuram minimizar esses custos de mensuração por meio de mecanismos como contratos, sistemas de incentivos, controles internos e outras formas de governança organizacional (ALCHIAN e DEMSETZ, 1972).

Poppo e Zenger (1998), ao utilizar diferentes teorias para explicar as decisões de internalização versus terceirização de serviços de informação em empresas, relatam que os custos de mensuração são um dos fatores que influenciam e desempenham um papel fundamental na determinação da eficiência e da estrutura organizacional das empresas, sendo decisivo para que as empresas optem em fazer ou comprar determinados produtos ou serviços. Ainda acrescentam que a mensuração precisa dos *inputs (entradas)* e *outputs (saídas)* para o funcionamento eficiente de uma organização econômica. Segundo o ponto de vista de Poppo e Zenger (1998) se a mensuração é difícil ou custosa, as empresas tendem a internalizar os serviços. A contrário, se a mensuração é fácil e barata, a terceirização pode ser uma opção mais viável. Desse modo, a internalização das atividades pode ser uma estratégia para reduzir os custos de mensuração, haja vista que a empresa poderá ter um melhor controle e acesso direto às informações relevantes (POPPO; ZENGER, 1998).

Barzel (2002) aborda a relação entre as formas organizacionais, como a propriedade privada e a governança corporativa, e os custos de mensuração. Nesse trabalho, Barzel argumenta que as formas organizacionais são moldadas pelos custos

de mensuração associados às atividades econômicas. Destaca que diferentes formas de organização surgem como soluções para lidar com a dificuldade e o custo de medir e monitorar o desempenho e as transações econômicas. Nesse vértice, Barzel (2002) argumenta que a propriedade privada surge como uma forma organizacional eficiente porque permite que os proprietários internos monitorem e controlem o desempenho dos ativos de maneira mais eficaz do que a propriedade coletiva ou pública. Além disso, Barzel (2002) analisa como as formas organizacionais, a governança corporativa e os contratos são desenvolvidas para reduzir os custos de mensuração e garantir a eficiência econômica. Ele discute como a alocação de direitos de propriedade, a definição de incentivos e as estruturas de governança são determinadas pelos custos de mensuração e pelo contexto institucional.

#### 2.1.2.2.1 Princípios fundamentais: mensuração, direitos de propriedade, informação, padronização e direitos de controle

A teoria dos Custos de Mensuração, capitaneada por Yoram Barzel, busca compreender os diversos fatores que podem influenciar os custos envolvidos na obtenção de informações e medições para a tomada de decisões econômicas. A assimetria de informações é uma das preocupações centrais da abordagem. Essa ocorre quando um dos agentes envolvidos em uma transação possui informações mais detalhadas, precisas ou atualizadas do que o outro. A preocupação da TCM é examinar os mecanismos pelos quais as partes envolvidas podem superar a assimetria de informações que ocorrem numa transação econômica. Zylbersztajn (2018) ao fazer uma análise entre a TCT e TCM, disserta que ambas compartilham os mesmos objetivos, mas diferem em termos de lógica interna, unidade de análise, suposições e variáveis mensuráveis. Barzel (2003) por sua vez defende que a noção de custo de mensuração é mais geral e mais operacional que a perspectiva de ativos específicos. Adicionalmente, defende que a TCM pode ser mais facilmente testável que a TCT. As categorias analíticas principais da TCM apontadas por Barzel (2005) são: a **mensuração**, os **direitos de propriedade** e a **informação**. **Padronização e direitos de controle** também são outros aspectos que podem ser identificados como princípios básicos passíveis de análise, segundo a TCM.

### 2.1.2.3 Estruturas de Governança

Williamson (1993a) afirma que a economia de custos de transação tem relação com a governança das relações contratuais. As estruturas de governança são os arranjos dentro dos quais uma relação contratual é decidida de maneira discriminatória e na sua completude, podendo ser: “necessário identificar as características das suas transações; e os atributos de incentivo e adaptativos de estruturas alternativas de governança precisam ser descritos” (WILLIAMSON, 1985, p.41, tradução nossa). Pereira, Dathein e Conceição (2014) complementam que a governança, tratada nesta vertente, busca garantir que os contratos firmados sejam cumpridos, sendo assim, a governança contratual tem papel fundamental na realização das transações.

Williamson acreditava que a firma deveria ter uma estrutura de governança a fim de se gerar uma coordenação para economizar os custos de transação e assim, possibilitar a diminuição da incerteza (ZANELLA, 2017). As estruturas de governança buscam a otimização, sendo que, em determinadas transações quando se realiza o deslocamento de uma estrutura para outra, pode-se gerar uma redução de despesas na elaboração de um contrato complexo e nas despesas para executar o contrato de forma adaptativa e sequencial (WILLIAMSON, 1979, p. 246, tradução nossa).

Williamson (1979) descreve seis tipos de transações a quais estruturas de governança precisam ser comparadas. A matriz (Figura 2) proposta pelo autor apresenta três classes de frequência e três classes de especificidade de ativos. O atributo de frequência indica o grau de recorrência com que uma transação se efetiva (AUGUSTO, 2015, p. 44). A transação poderá ser única; ocasional (*occasional*) - no qual os agentes não formam nenhum tipo de relacionamento; ou recorrente (*recurrent*) - em que qual há uma dependência entre os agentes e interesse em continuar com a transação (ZANELLA, 2017). As três classes de especificidade de ativos são: não específicas (*nonspecific*), mistas (*mixed*) e altamente dependentes de consumo (*idiosyncratic*) (WILLIAMSON, 1985).

Serão considerados três tipos amplos de estruturas de governança: não específicas para transações, semiespecíficas e altamente específicas. Várias proposições são sugeridas imediatamente. (1) Transações altamente padronizadas não são aptas a exigir estrutura de governança especializada. (2) Somente as transações recorrentes darão suporte a uma estrutura de governança altamente especializada. (3) Embora transações ocasionais de

tipo não padronizado não suportem uma estrutura de governança específica de transação, elas requerem atenção especial, no entanto (WILLIAMSON, 1979, p. 248, tradução nossa).

Quadro 2 - Ilustração das transações comerciais.

		Investment Characteristics		
		Nonspecific	Mixed	Idiosyncratic
Frequency	Occasional	Purchasing Standard Equipment	Purchasing Customized Equipment	Constructing a Plant
	Recurrent	Purchasing Standard Material	Purchasing Customized Material	Site-Specific Transfer of Intermediate Product Across Successive Stages

Fonte: Williamson (1979; 1985).

Para Williamson, a estrutura de governança depende da maneira em que se irá coordenar as atividades, podendo ser apontada como: “a) a opção pela compra no mercado; b) a produção própria, sob a forma hierárquica (integração vertical); e c) a forma híbrida (contratos)” (ZANELLA, 2017, p.62). Zanella (2017, p.62) ainda observa que a utilização dos custos de transação pode ajudar a entender melhor as relações entre diferentes “arranjos organizacionais” e as características básicas de transação, categorizando assim as diferentes maneiras de se coordenar o mercado, hierarquia ou forma híbrida.

Segundo Williamson (1979; 1985) a **governança de mercado** (*market governance*) é a principal estrutura de governança para transações não específicas de contratações ocasionais e recorrentes. Os mercados são especialmente eficazes quando transações recorrentes são contempladas, uma vez que ambas as partes precisam apenas consultar sua própria experiência para decidir continuar um relacionamento comercial ou, com um pequeno gasto transitório, mudar para outro lugar (WILLIAMSON, 1979; 1985).

Já, os dois tipos de transações para as quais a governança trilateral (*trilateral governance*) é necessária são as transações ocasionais do tipo mista (*mixed*) e altamente idiossincrática (*idiosyncratic*). Uma vez que os agentes de tais transações tenham entrado em um contrato, há fortes incentivos para que o contrato seja concluído. Os interesses em manter a relação é especialmente grande para transações altamente idiossincráticas (WILLIAMSON, 1979; 1985).

A governança específica de transação - contratação relacional (*relational contracting*) tem dois tipos de transações planejadas, sendo transações recorrentes de tipo mista e altamente idiossincrática. Podem distinguir-se dois tipos de estruturas de governança específicas: estruturas bilaterais, onde a autonomia das partes é mantida, e estruturas unificadas, onde a transação é removida do mercado e organizada dentro da empresa sujeita a uma autoridade relação de hierarquia (integração vertical) (WILLIAMSON, 1979; 1985). A Figura 2 - Estruturas de governança eficiente das transações comerciais. ilustra a relação entre as estruturas de governança nas transações comerciais apresentadas.

Figura 2 - Estruturas de governança eficiente das transações comerciais.

		Investment Characteristics		
		Nonspecific	Mixed	Idiosyncratic
Frequency	Occasional	Market governance (classical contracting)	Trilateral governance (neoclassical contracting)	
	Recurrent		Bilateral governance (relational contracting)	Unified governance

Fonte: Williamson (1985).

A **integração vertical** ou **hierarquia** pode atender a diversos propósitos econômicos, sendo o principal a busca da economia dos custos de transação (WILLIAMSON, 1985). A integração vertical tratada por Williamson é uma decisão da firma em recorrer aos seus recursos internos, não utilizando, desta maneira, as transações de mercado para alcançar seus objetivos econômicos (ZANELLA, 2017).

Nesta integração, a firma tem a possibilidade de descartar o risco do oportunismo e dar uma maior estabilidade e certeza, garantindo que a empresa tenha o controle dos seus ativos que estão compreendidos no seu processo produtivo (ZANELLA, 2017).

A estrutura de governança por meio de **contratos** ou **formas híbridas** são suportadas pela lei de contrato neoclássica. As partes de tais contratos mantêm autonomia, mas o contrato é mediado por um mecanismo de contratação elástica (WILLIAMSON, 1991). O autor argumenta que as estruturas especiais de governança superam a troca de contrato padrão de mercado e clássico quando os valores específicos de transação são grandes, sendo as relações com peculiaridades comerciais, trabalhistas e familiares exemplos específicos (WILLIAMSON, 1979).

Claramente, o direito contratual neoclássico da governação híbrida difere tanto do direito contratual clássico dos mercados como do direito contratual de tolerância das hierarquias, sendo mais elástico do que o primeiro, mas mais legalista do que o último (WILLIAMSON, 1991, p.280).

Em comparação com o mercado e a hierarquia, a forma híbrida está localizada entre os dois com relação aos incentivos, adaptabilidade e custos burocráticos. Quando comparado ao mercado, a forma híbrida sacrifica incentivos em favor de uma coordenação maior entre as partes. Já quando comparada com a hierarquia, a forma híbrida abdica da cooperatividade em favor de um incentivo mais intenso (WILLIAMSON, 1991).

Apesar de toda a crítica recebida por haver traços de uma vertente da economia neoclássica, a NEI debruça-se sobre novos fatores microeconômicos, esquecidos pelas demais correntes microeconômicas, a fim de elucidar os efeitos dos custos de transação nas decisões das organizações e demonstrar por meio de suas análises a importância e razão de existência da firma, em contraposição à correntes neoclássica que afirmavam que os preços são determinados unicamente pelo mercado.

#### 2.1.2.4 *Estudo bibliométrico*

Com o intuito de situar o *estado da arte* em território brasileiro, foi realizado um estudo bibliométrico envolvendo as abordagens de Teoria dos Custos de Transação (TCT), Teoria dos Custos de Mensuração (TCM) e Estruturas de Governança. De acordo com Figueiredo (1977), a bibliometria tem a finalidade da análise da produção científica e a busca de benefícios práticos imediatos para bibliotecas que concerne em desenvolvimento de coleções e gestão de serviços

bibliotecários. Nicholas e Ritchie (1978) adicionalmente também apontam que o objetivo desse tipo de análise é o controle bibliográfico, ou seja, conhecer o tamanho e as características dos acervos e elaboração de previsões de crescimento. Teixeira, *et al.* (2013) ao fazer uma análise da produção de estudos bibliométricos em Administração no Brasil propõe uma reflexão sobre o emprego dessa técnica, sugerindo utilizá-la não só como uma forma análise do conteúdo dominante, mas também que sirva para apontar agendas de pesquisas inovadoras, para alternativas e realidades aparentemente invisíveis. Sob uma outra ótica, Araújo (2002) disserta que a bibliometria tem sido utilizada na compreensão contextualizada da produção científica e de seus produtores.

Nesse sentido, esse estudo procurou analisar a produção científica da utilização da Abordagem da Nova Economia Institucional em território nacional e seus enfoques. O estudo com abordagem qualitativa e método bibliográfico, buscou analisar por meio de uma análise documental, a partir de fontes secundárias em repositórios e base de dados acadêmicas disponibilizadas em ambiente eletrônico disponível na *Web*. O recorte metodológico empreendido nesse trabalho foi a busca de Teses e Dissertações publicados em base de dados de instituições amplamente reconhecidas no Brasil até o ano de 2022.

Foram utilizadas para processamento de coleta as seguintes base de dados: Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações (Catálogo Nacional); Portal de Periódicos da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES-MEC); Domínio Público (Ministério da Educação do Brasil); Sistema Integrado de Bibliotecas da Universidade de São Paulo (USP); Sistema de Bibliotecas e Informação da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ); Repositório Institucional da Universidade de Brasília (UnB); Repositório Institucional de Teses e Dissertações da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG); Repositório Digital LUME da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS); Biblioteca Digital de Teses e Dissertações da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC); Sistema de Bibliotecas da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP); Sistema Integrado de Bibliotecas da Universidade Estadual Paulista – UNESP; Sistema de Busca Integrada da Pontifícia Universidade Católica (PUC) e Biblioteca Digital DSPACE de Teses e Dissertações da Universidade Federal do Paraná (UFPR).

O método utilizado para o processo de coleta de dados foi por meio de busca avançada disponibilizado nestes repositórios digitais baseando-se em palavras-

chave. As terminologias utilizadas nos campos de busca foi Teoria dos Custos de Transação, Teoria dos Custos de Mensuração, Cadeia Produtiva, *Transaction Cost Economics*, *Measurement Cost Theory*, *Production Chain*, Custos de Transação, Custos de Mensuração. Em cada repositório foram realizadas diversas buscas, utilizando-se também das possíveis variações no formato singular e plural. Mediante o resultado de todos os trabalhos coletados, foi necessário realizar uma leitura rápida do título, resumo, metodologia e referencial teórico para qualificar a base de dados, buscando subtrair as Teses e Dissertações que não tinham consonância com a temática apresentada, fugindo do escopo de pesquisa sobre a Nova Economia Institucional. A partir da busca realizada, foram encontrados 80 trabalhos que apresentam pelo menos um dos eixos de análise entre Estrutura de Governança, Teoria dos Custos de Transação e Teoria dos Custos de Mensuração. Dessa forma, todos os trabalhos têm enfoque na Nova Economia Institucional em ambiente a qual passaremos a apresentá-los:

Quadro 3 – Número de Teses e Dissertações por Instituição de Ensino Superior

(continua)

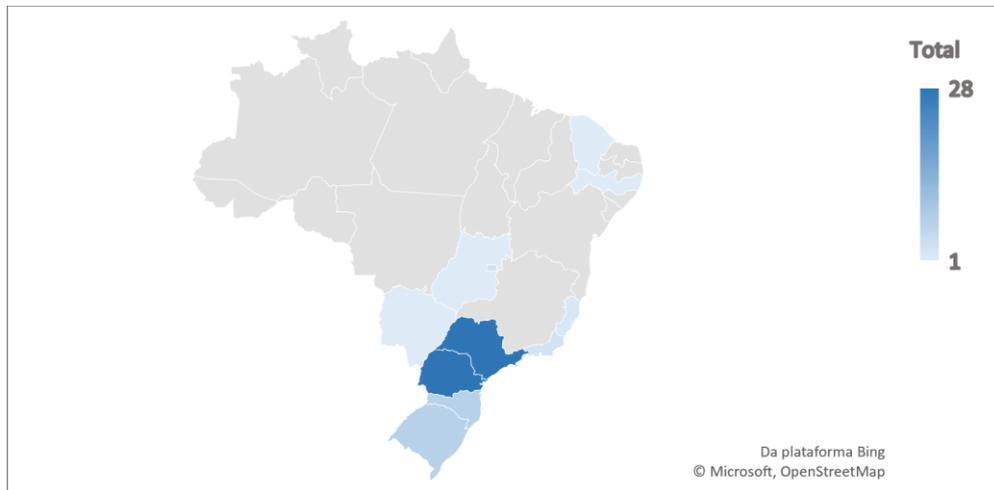
Instituição de Ensino		Área do Programa	Dissertações	Teses	Total de Trabalhos
FEI	Fundação Educacional Inaciana - SP	Engenharia Mecânica	01	-	01
FUCAPE-ES	FUCAPE Business School	Ciências Contábeis	01	-	01
PUC-Rio	Pontifícia Univesidade Católica - RJ	Engenharia Industrial	01	-	01
UEM	Universidade Estadual de Maringá	Economia e Administração	17	04	21
UFES	Universidade Federal do Espírito Santo	Economia	01	-	01
UFMS/UnB/UFGO	Universidade Federal do Mato Grosso do Sul /Universidade de Brasília e Universidade Federal de Goiás	Agronegócios	01	-	01
UFPR	Universidade Federal do Paraná	Desenvolvimento Econômico / Contabilidade / Ciências Econômicas	06	-	06
UFRGS	Universidade Federal do Rio Grande do Sul	Agronegócios / Administração / Desenvolvimento Rural	05	01	06
UFRJ	Universidade Federal do Rio de Janeiro	Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento / Economia da Indústria e Tecnologia	-	02	02
UFRPE	Universidade Federal Rural de Pernambuco	Administração e Desenvolvimento Rural	01	-	01
UFSC	Universidade Federal de Santa Catarina	Economia / Administração / Engenharia de Produção	04	03	07
UFSCar	Universidade Federal de São Carlos - SP	Engenharia de Produção	-	01	01
UFMS	Universidade Federal de Santa Maria - RS	Extensão Rural	01	-	01
UnB	Universidade de Brasília	Agronegócios / Administração	02	-	02

<b>UNICAMP</b>	Universidade de Campinas - SP	Engenharia Agrícola / Ciências Econômicas / Geociências / Desenvolvimento Econômico	06	05	11
<b>UNIFOR</b>	Universidade de Fortaleza - CE	Administração	01	-	01
<b>Universidade Mackenzie</b>	Universidade Presbiteriana Mackenzie - SP	Administração	-	01	01
<b>USCS</b>	Universidade de São Caetano do Sul	Administração	-	01	01
<b>USP</b>	Universidade de São Paulo	Economia / Administração / Controladoria e Contabilidade / Gestão e Inovação na Indústria Animal	05	08	13
<b>UTFPR</b>	Universidade Federal Tecnológica do Paraná	Administração Pública	01	-	01
<b>TOTAL</b>			<b>54</b>	<b>26</b>	<b>80</b>

Fonte: elaborado pelo autor (2023).

A partir do compêndio de trabalhos realizados pelos Programas de Pós-graduação das Instituições de Ensino do país é possível evidenciar quais são os estados que apresentam maior representatividade dentro do escopo analisado:

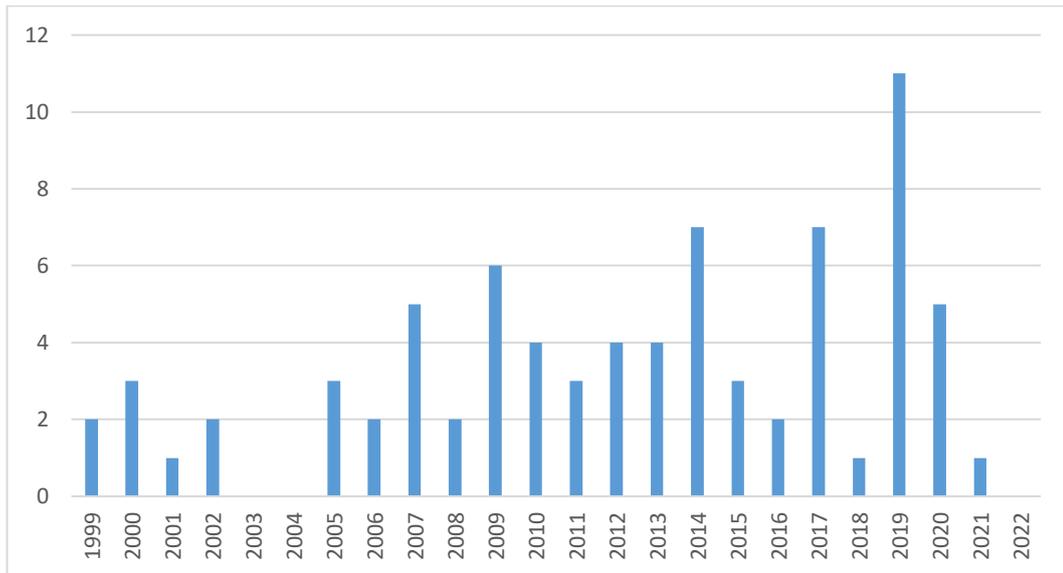
Figura 3 – Quantidade de trabalhos acadêmicos por Estado



Fonte: elaborado pelo autor (2023).

Os estados com Instituições de ensino de maior representatividade na temática são do estado de São Paulo e Paraná com 28 trabalhos cada, correspondente a 68,29%; e os estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina com 7 trabalhos cada, correspondente a 17,07% no somatório. Com o total de trabalhos selecionados na presente bibliometria foi possível analisar a quantidade de Teses e Dissertações defendidas anualmente, conforme Figura 4, revelando que a temática apresenta um crescimento e aumento do volume nos últimos anos.

Figura 4 – Número de Trabalhos no Brasil por ano de defesa



Fonte: Elaborada pelo autor (2023).

Entretanto, cabe salientar que o enfoque desta análise foi selecionar as Teses e Dissertações que compreendiam num único trabalho o estudo de Estrutura de Governança, a partir da complementariedade das Teoria dos Custos de Transação e Teoria dos Custos de Mensuração. Para isso, foi necessário no momento seguinte, analisar por meio de leitura detalhada de todos os trabalhos com intuito de fazer o recorte correspondente. Dessa forma, foram selecionados 23 trabalhos, conforme quadro abaixo:

Quadro 4 – Relação de Teses e Dissertações selecionadas.

(continua)

Nº	Trabalho	Instituição	Ano de defesa	Autor	Título do Trabalho
01	Tese	Universidade de São Paulo (USP)	2010	CUNHA, Christiano França da	Custo de transação e mensuração nas relações contratuais entre supermercados e produtores agrícolas convencionais e orgânicos no Brasil e EUA
02	Dissertação	Universidade de São Paulo (USP)	2011	LEVY, Gabriel	A inserção do sebo bovino na indústria brasileira do biodiesel: análise sob a ótica da Economia dos Custos de Transação e da Teoria dos Custos de Mensuração
03	Dissertação	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2012	COSTA, Daniele de Lourdes Curto da	Relações contratuais em estruturas cooperadas: um estudo em sistemas agroindustriais suínícolas
04	Dissertação	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2013	WINKLER, Carolina Andrea Gómez	Estruturas de governança e apropriação de renda no sistema agroindustrial do café
05	Dissertação	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2014	RISSO, Gustavo Antonie	Transação e Mensuração em Sistemas Fairtrade no Paraná: um estudo das estruturas de governança

06	Dissertação	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2014	VERGA, Everton	Intenção Estratégica nas relações transacionais no Sistema Agroindustrial do Leite
07	Dissertação	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2015	FABRO, Jacqueline Ruelis	Estrutura de governança no setor têxtil: um estudo das relações entre empresas de confecção e fornecedores
08	Dissertação	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2015	POSSEBON, Edna Aparecida Greggio	Distribuição de valor em relação bilaterais: um estudo no setor sucroenergético no estado do Paraná
09	Tese	Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)	2015	AUGUSTO, Cleiciele Albuquerque	Estruturas de governança no setor automotivo no estado do Paraná: implicações sob a consideração dos custos de transação, custos de mensuração e Recursos Estratégicos
10	Dissertação	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2016	ACOSTA, Daniela Caldas	Formas híbridas no SAG do leite no estado do Paraná
11	Dissertação	Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)	2016	RECH, Samara	Análise das relações entre os segmentos produtor e beneficiados da cadeia produtiva vitivinícola do meio-oeste de Santa Catarina
12	Dissertação	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2017	GUIMARÃES, Amanda Ferreira	Estruturas de governança e inovação em sistemas agroalimentares diferenciados de carne bovina no Paraná
13	Dissertação	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2017	SANTOS, Rejane Heloise dos	Estruturas de governança e poder de comprador em Sistemas Agroalimentares e Sistemas Diferenciados da carne bovina do estado do Paraná
14	Tese	Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)	2017	ZANELLA, Cleunice	Determinantes da Estrutura de Governança na Cooperativa Central Autora Alimentos (AVES) - Formas Plurais e não Plurais: uma análise a partir dos Custos de Transação, Custos de Mensuração e Recursos Estratégicos
15	Tese	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2017	SUDRÉ, Carolina Andrea Gómez Winkler	Mensuração e Direito de Propriedade no Sistema Agroindustrial do Leite na antiga região de Midi-Pyrénées, França, e no Paraná, Brasil
16	Tese	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2019	AVELHAN, Bruna Lima	Macro e Mesoinstituições e sua influência em estruturas de Governança: uma análise nos Sistemas Agroindustriais suíno e de frango no Paraná
17	Dissertação	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2019	BRAZ, Daniel Teixeira dos Santos	Embalagem no Sistema Agroindustrial de frango de corte no Paraná: um estudo sobre estrutura e posicionamento estratégico no segmento processador
18	Tese	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2019	CUNICO, Eliana	Complementariedade teórica na sustentação de vantagem competitiva no SAG piscícola no Paraná
19	Dissertação	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2019	GUERREIRO, Igor Gonçalves	Dimensões, atributos da transação e qualidade no café: um estudo envolvendo o segmento fornecedor de embalagens
20	Tese	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2019	PEREIRA, Jaiane Aparecida	Capital Social nas transações: estudo das relações de troca entre pecuaristas e suas cooperativas de abate no sistema diferenciado de carne bovina no Estado do Paraná
21	Dissertação	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2019	SANTOS, Kill Santos	A influência dos atributos e dimensões das transações entre pequenos produtores e compradores de cafés especiais do Paraná
22	Dissertação	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2020	ALMEIDA, Beatriz Ueda Rosa de Oliveira Almeida	Atributos da transação, dimensões e estrutura de governança entre processadores e distribuidores no SAG do Leite: um estudo envolvendo as embalagens
23	Dissertação	Universidade Estadual de Maringá (UEM)	2021	CAUNETTO, Mariela Meira	Transações no SAG do leite: um estudo a partir da vertente da Nova Economia Institucional sobre os custos de transação

Fonte: elaborado pelo autor (2023).

O resultado dessa seleção está distribuído em 8 Teses e 15 Dissertações, provenientes dos Programas de pós-graduação da Universidade de São Paulo (USP) (8,69%), correspondentes a uma Tese e uma dissertação; Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) (13,04%), com defesa de duas Teses e uma Dissertação e, Universidade Estadual de Maringá (UEM) – PR (78,26%), com defesa de quatorze Dissertações e quatro Teses. Estes trabalhos foram analisados em sua estrutura, metodologia e resultados, e seus resultados são apresentados a seguir:

A tese elaborada por Cunha (2010) faz uma análise dos Custos de Transação e Mensuração nas relações contratuais do Sistema Agroindustrial de FLV (Frutas, Legumes e Verduras) entre supermercados e produtos convencionais e orgânicos no Brasil e EUA. O objetivo principal do trabalho foi entender o critério de escolha na estrutura de governança desse setor nesses dois países. Para isso, foram realizadas 128 entrevistas com 69 questões, analisadas com a criação de alguns índices e regressões usando o Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), levando em conta as variáveis determinantes do Custo de Governança (ICG) e de mensuração (ICM). O *locus* da pesquisa foi o cinturão verde do estado de São Paulo e nos estados da Virgínia e Califórnia nos EUA. As variáveis utilizadas para análise da estrutura de governança foram custo de mensuração; custo de governança; tipo de produção; grau de dependência; incerteza ambiental e a cultura produzida. Segundo Cunha (2010), o ambiente institucional importa na escolha das estruturas de governança. Além disso, tanto a produção orgânica quanto a convencional se mostraram coordenadas horizontalmente. Notadamente, a maioria das transações entre produtores rurais (orgânicos e convencionais) e os supermercados dos dois países estudados (EUA e Brasil) se caracterizam da seguinte forma: a) relações contratuais informais entre os agricultores e os distribuidores; e b) relações contratuais formais entre os distribuidores e os supermercados. dos que a maioria das transações.

Levy (2011) elaborou o trabalho de dissertação na Indústria de biodiesel a partir do sebo bovino com o objetivo de verificar se a integração vertical é o regime de governança mais apropriada para essa indústria e observar se as variáveis poderiam implicar maior eficiência à cadeia do biodiesel, classificou-se como um estudo multi-caso com oito usinas de biodiesel no Brasil, localizadas no estado de São Paulo (4), Paraná (1), Goiás (1), Mato Grosso do Sul (1), Mato Grosso (1) e Rondônia (1), que utilizam o sebo bovino para a produção de biodiesel. Foram comparadas usinas não-verticalizadas e usinas verticalizadas, de forma a verificar o impacto dos problemas

evidenciados na comercialização de sebo bovino, à luz das teorias propostas. Análise de dados foi realizada por meio de estatística descritiva. Utilizou-se para este estudo uma abordagem de observação direta e entrevistas sistemáticas. Levy (2011) concluiu-se que a integração vertical é a estrutura de governança mais apropriada para essa indústria por ser um ativo específico, com atributos de difícil mensuração, o que atesta tanto a necessidade de criação de normas técnicas como também a extensão do selo social para o sebo bovino para melhorar a coordenação entre os agentes das transações através de políticas públicas, estimulando dessa forma a diversidade de matérias-primas para o biodiesel.

Uma pesquisa qualitativa de cunho descritivo foi realizada em duas cooperativas do Oeste Paranaense por Costa (2012). O trabalho buscou compreender como os atributos de transação e mensuração influenciam as relações contratuais entre produtores e processadores em estruturas cooperadas suinícolas da região oeste do Paraná. Os dados secundários foram obtidos por meio da Organização Brasileira de Cooperativas, Institutos de Pesquisa, Secretaria da Agricultura e órgãos relacionados, tanto a cooperativas como à atividade suinícola. Os dados primários foram coletados por meio de entrevistas semiestruturadas com as cooperativas e produtores. As cooperativas deveriam, necessariamente, estar envolvidas com abate ou processamento ou a comercialização de suínos. Foram entrevistados *in loco* 20 produtores cooperados, sendo 10 de cada cooperativa. Com a análise dos dados pode-se observar que a estrutura de governança utilizada pelas cooperativas se caracteriza como híbrida, mesmo tendo a presença de alta especificidade de ativos, mas que se justifica pela possibilidade de mensuração. Em relação ao contrato formal, este tem relevância para as partes no sentido de trazer garantia e continuidade da atividade. Nesse caso, o estudo revelou que os contratos formais contribuem para que os produtores desenvolvam a atividade, atendendo as expectativas da cooperativa na obtenção de padrão e de maior controle sobre o ativo transacionado.

A dissertação elaborada por Winkler (2013) buscou compreender como as estruturas de governança presentes nas relações envolvendo produtores e processadores no Sistema Agroindustrial (SAG) do café influenciam na apropriação de renda na região Norte do Paraná. Com aporte teórico relacionado a Economia dos Custos de Transação (ECT), Teoria dos Custos de Mensuração (TCM) e a Organização Industrial (OI), a metodologia caracterizou-se de natureza qualitativa, do tipo descritiva, com recorte transversal e perspectiva longitudinal, utilizando

entrevistas semiestruturadas como instrumento de coleta de dados, e análise de conteúdo como método para análise. Os entrevistados foram divididos em produtores rurais, gestores responsáveis pela transação com os produtores em indústrias processadoras de café e corretores. Os resultados encontrados por Winkler (2013) demonstraram que a adoção do mercado, enquanto estrutura de governança predominante nas entrevistas, não se alinha aos atributos e dimensões mensuráveis. Embora seja uma *commodity*, apresenta especificidades de ativos, mensuração não custosa de dimensões dos atributos, que nessas condições indicaria como a estrutura que propicia maior eficiência, pela ECT e ECM, seria contratos. Nos casos encontrados de integração, essa se justifica pela ECT, uma vez que os produtores aumentam sua especificidade de ativos, notadamente a qualidade do café, e optam por essa estrutura com o intuito de garantir seus direitos de propriedade. Quanto à estrutura de mercado, essa se diferencia entre café convencional e café especial *fair trade*. No caso do café convencional, a estrutura de mercado vigente se caracteriza como estrutura competitiva, por ser um produto homogêneo, possuir baixas barreiras à entrada e diversos produtores e processadores. Já no caso do café especial *fair trade*, a estrutura de mercado pode ser caracterizada como oligopólio diferenciado, uma vez que o produto é diferenciado com barreiras à entrada e alta concentração dos produtores. Com relação à possibilidade de apropriação de renda, essa se visualizou principalmente no café convencional, por parte dos trabalhadores temporários que aumentam o valor da diária no período da colheita, aproveitando que os produtores dependem de sua mão de obra nesse período, se apropriando assim da quase-renda; por parte dos processadores, foi possível identificar a possibilidade de apropriação de quase-renda na avaliação do produto de maneira levemente inferior, permitindo diferentes ganhos na comercialização; a apropriação da renda ricardiana foi possível perceber, também, por parte dos processadores ao agregar valor pelo blend, pagando preço de mercado pelo café e ganhando na desagregação de produtos com diferentes níveis de qualidade.

O objetivo da pesquisa elaborada por Risso (2014) foi compreender como os atributos das transações e a possibilidade de mensuração das dimensões são considerados nas estruturas de governança entre produtores rurais e agentes jusante no Sistema *FairTrade* da laranja e do café do Paraná, utilizando-se aporte teóricos da Economia do Custo de Transação (ECT) e da Economia do Custo de Mensuração (ECM). O trabalho caracteriza-se como uma pesquisa qualitativa descritiva a partir de

dados primários e secundários. Os dados primários foram obtidos por meio de entrevistas semiestruturadas com produtores, representantes de cooperativas e representantes do segmento compradores do Sistema *FairTrade*. Risso (2014) concluiu que as transações no setor estudado podem ocorrer via mercado ou estruturas de governança híbrida. Entretanto, observou-se um desalinhamento entre a configuração dos atributos dos Custos de Transação e da Economia dos Custos de Mensuração. Risso (2014) relata a importância da pesquisa para o entendimento das estruturas de governança do Sistema e na compreensão do direcionamento da necessidade de estratégias e políticas públicas privadas que mantêm o desempenho sustentável dos agentes inseridos no comércio justo.

Utilizando-se a abordagem da Economia dos Custos de Transação (ECT), a Economia dos Custos de Mensuração (ECM), a Organização Industrial (OI) e pressupostos conceituais à Intenção Estratégica, Verga (2014), buscou compreender como a intenção estratégica exerce influência na estrutura de governança entre os agentes integrantes dos segmentos produtor e processador no Sistema Agroindustrial do Leite do Paraná. A pesquisa foi considerada de natureza qualitativa, do tipo descritiva, com recorte transversal. Utilizou-se entrevistas semiestruturadas como instrumento de coleta de dados e análise de conteúdo como forma de interpretação das informações. Verga (2014) identificou governanças via acordos informais, contratos e integração. Entretanto, predominantemente percebeu-se a presença de acordos informais. Por outro lado, e estrutura que propicia maior eficiência são os contratos. Quanto à intenção estratégica, observa-se que o agente considera a situação atual do mercado no processo de definição das estratégias e, possibilitando, notar que a intenção estratégica exerce influência na definição da estrutura de governança.

A tese elaborada por Augusto (2015) utilizou-se da Teoria dos Custos de Transação (TCT), Teoria dos Custos de Mensuração (TCM) e Visão Baseada em Recursos (VBR) para compreender como as estruturas de governança são formadas nas relações envolvendo montadoras e seus fornecedores diretos de autopeças no Estado do Paraná. Para isso, realizou-se uma investigação teórico-empírica de natureza qualitativa do tipo descritiva utilizando-se dados primários e secundários. Os dados primários foram coletados por meio de entrevistas semiestruturadas com os gerentes de logística, de compras e de qualidade das montadoras e com gerentes de logística de empresas fornecedoras diretas. Os dados secundários foram coletados

em instituições responsáveis pelo tratamento de dados envolvendo o setor. O método de análise de conteúdo foi utilizado para o tratamento e análise de dados. Os resultados apontam que as estruturas de governança das montadoras tendem à integração vertical nos processos envolvendo *design*, a fabricação do motor e de partes da estamparia e, em algumas delas, a pintura e a produção do câmbio sendo a contratação utilizada para a aquisição de todas as demais autopeças. A integração vertical ocorre em função da presença de ativos específicos, influenciada pela sua dificuldade de mensuração e condição de recurso estratégico. Ativos específicos e recursos estratégicos podem ser governados pela contratação, desde que não apresentem dificuldades de mensuração.

O objetivo do trabalho realizado por Fabro (2015) foi revelar como as estruturas de governança entre empresas de confecção no Paraná podem favorecer a coordenação e garantia dos direitos de propriedade entre os agentes, utilizando-se da Economia dos Custos de Transação e Economia dos Custos de Mensuração. Para isso, foi realizada uma pesquisa qualitativa de corte transversal com dados primários e secundários. Os dados primários foram obtidos por meio de entrevistas semiestruturadas com duas confecções do estado do Paraná, no segmento de moda praia e jeans e nove fornecedores. Os dados secundários foram obtidos em materiais especializados, relatórios e documentos. A análise dos dados ocorreu por meio de análise de conteúdo. A pesquisa mostrou que as relações ocorrem numa estrutura do tipo híbrida. Fabro (2015) conclui que o direito econômico possui maior representatividade em relação do direito legal, e ocorre baixa formalidade na efetivação das transações, podendo gerar falhas de coordenação.

Possebon (2015), utilizou a Economia dos Custos de Transação (ECT) e Economia dos Custos de Mensuração (ECM) para compreender como as estruturas de governança no setor sucroenergético no estado do Paraná influenciam na distribuição de valores. A pesquisa, caracterizada como descritiva com recorte transversal, utilizou-se de entrevistas semiestruturadas para coleta de dados. Foram realizadas trinta e cinco entrevistas como coleta de dados e a análise por meio de análise de conteúdo a partir de categorias de análises pré-definidas. Possebon (2015) identificou quatro estruturas de governança presentes na relação bilateral. Também observou que os atributos de transação, pressupostos comportamentais, bem como as dimensões mensuráveis são elementos influenciadores no momento da elaboração do contrato e definições das estruturas de governança e da forma de remuneração

presente na atividade, salientando a complementariedade entre as teorias ECT e ECM.

O trabalho desenvolvido por Acosta (2016) centrou-se em compreender como ocorre a dinâmica das formas híbridas nas relações envolvendo o produtor e o processador no Sistema Agroindustrial do leite paranaense, fundamentando na Nova Economia Institucional. O estudo caracterizou-se de natureza qualitativa, descritiva e indutiva, com recorte transversal. Os dados primários foram realizados por meio de entrevistas semiestruturadas e os dados secundários foram obtidos por meio de pesquisa documental e bibliográfica. Para a análise e interpretação de dados utilizou-se o Método de Análise de Conteúdo. Acosta (2016) conclui que a heterogeneidade dos produtores, somada as oscilações de preço, as exigências de adequação as normas de qualidade e a pressão exercida pelo mercado repercutem na configuração de diversos arranjos, necessitando de esforços para maximizar o valor das transações, reduzir custos de transação e proteger direitos legais e econômicos. Os contratos formais eficientes garantem a proteção dos direitos legais de propriedade, minimizam custos de transação e maximizam o valor dos ativos transacionados.

A dissertação desenvolvida por Rech (2016) propôs a analisar as relações entre produtor e beneficiador da cadeia produtiva vitivinícola do meio-oeste catarinense a partir da Teoria dos Custos de Transação (TCT), Teoria dos Custos de Mensuração (TCM) e Visão Baseada em Recursos (VBR). A pesquisa define-se com abordagem qualitativa, exploratória e descritiva, com corte transversal. Os dados primários foram coletados por meio de entrevistas semiestruturadas com produtores e beneficiadores do setor na região. O estudo demonstrou que as estruturas comumente encontradas na região são integração vertical e formas híbridas.

Guimarães (2017) elaborou um estudo de natureza qualitativa do tipo descritiva para compreender como as estruturas de governança entre produtores e cooperativa influenciam a distribuição de valor gerado em sistemas agroalimentares diferenciados de carne bovina no Paraná. Utilizando as bases teóricas da Economia dos Custos de Transação (ECT), Economia dos Custos de Transação (ECM) e a Inovação. Para isso, Guimarães (2017) coletou dados secundários em documentos e realizou entrevistas semiestruturadas com agentes de duas cooperativas. A análise de dados foi realizada por meio da técnica de análise de conteúdo. A estrutura de governança adotada entre os produtores e cooperativas foi de forma híbrida por acordo verbal alicerçada pelo aspecto relacional.

O objetivo de Santos (2017) foi compreender a influência do poder de comprador em transações que envolvem produtores e compradores no Sistema Agroindustrial e Sistemas Diferenciados da carne bovina do estado do Paraná. A pesquisa qualitativa, descritiva, de corte seccional, envolvendo o levantamento de dados primários e secundários, utilizou-se aporte teórico da Economia dos Custos de Transação (ECT), da Economia dos Custos de Mensuração (ECM) e da teoria de Poder de Comprador. A análise de dados ocorreu por meio de análise de conteúdo. Identificou-se a existência de poder de comprador nos dois sistemas. No sistema convencional, a estrutura de governança ocorre via mercado e no sistema diferenciado a estrutura de governança híbrida mostra-se eficiente e a relação pautada pela dependência bilateral torna as transações importantes para ambas as partes.

A partir de uma pesquisa teórica-empírica, de natureza qualitativa e do tipo descritiva, Zanella (2017) buscou compreender os fatores que determinam das estruturas de governança nas transações da Cooperativa Central Aurora Alimentos, localizada no oeste catarinense, a partir dos elementos teóricos da Teoria dos Custos de Transação (TCT), Teoria dos Custos de Mensuração (TCM) e Visão Baseada em Recursos (VBR). Os dados primários foram coletados em relatórios da empresa e por meio de entrevistas semiestruturadas com agentes internos da empresa que ocupam cargos de Gerência ou Supervisão. Além disso, foram entrevistados avicultores, um fornecedor de pintainhos e gestor da empresa distribuidora. Os dados secundários foram coletados em instituições relacionadas à produção agroindustrial e a análise de dados foi realizada com base em análise de conteúdo. Evidenciou, portanto, a presença de formas plurais e não-plurais de governança. Onde existem formas plurais, há tendência para a integração vertical a montante ao processo de distribuição.

Sudré (2017) buscou compreender como a mensuração dos atributos de transação influencia na garantia do direito de propriedade nas relações entre produtores e processadores no Sistema Agroindustrial do Leite no estado do Paraná e na antiga região de Midi-Pyrénées, na França. A estrutura de governança foi estudada a partir da complementariedade das abordagens da Economia dos Custos de Transação e Economia dos Custos de Mensuração. A coleta de dados foi realizada por meio de entrevistas semiestruturadas nos anos de 2016 e 2017 com produtores e processadores de leite nas regiões Centro-Oriental, Oeste e Norte do Paraná, em

2015 na região de Midi-Pyrénées, na França. O tratamento dos dados ocorreu por meio de análise de conteúdo com suporte do software NVivo. A partir da análise realizada Sudré (2017) concluiu que a mensuração influencia positivamente na proteção dos direitos de propriedade nas regiões Centro-Oriental e Oeste do Paraná, e na antiga região de Midi-Pyrénées, onde os contratos são utilizados como estrutura de governança recorrente. Por outro lado, nas regiões onde os contratos informais são usados como estrutura de governança, a mensuração influencia de maneira limitada a proteção dos direitos de propriedade, favorecendo os processadores, considerando que a estrutura de governança não é suficiente para garantir os direitos legais e econômicos.

Utilizando-se das teorias complementares da ECT e TCM em conjunto com o conceito de mesoinstituição de Ménard, Avelhan (2019) procurou em seu trabalho de doutorado compreender como o ambiente institucional formal, público e privado, influencia na configuração das estruturas de governança no SAG de carne suína e de frango do Estado do Paraná. Constatou-se que o sistema de integração apresenta adequação da estrutura de governança. No entanto, sob essa forma, o processador também exerce o papel de mesoinstituição, em especial para o regramento sanitário e ambiental destinado ao criador. Dessa forma, demonstrou que há muitas incertezas do *enforcement* no ambiente de trocas, nos dois SAGs de estudo. Foi também constatado que no SAG de frango existe maior clareza sobre as informações necessárias para exercer a atividade de criação em comparação ao SAG suíno, indicando que nesse último há maior incerteza informacional no ambiente institucional. A dificuldade de alinhamento de informações com os criadores no SAG suíno aliado à coexistência de legislações sanitárias mais e menos exigentes para o processador, apresenta-se como um dos fatores que explicam o fato de que aproximadamente metade das trocas entre criadores e processadores nos suínos aconteça por meio de mercado, favorecendo que o ambiente institucional permaneça nesse tipo de estrutura. Por outro lado, ainda carece de mecanismos de coordenação, o que coloca esse tipo de relação em risco quando distúrbios não esperados ocorrem, reafirmando o grau não trivial de especificidade dos ativos de troca. Sobre a Lei da Integração, Avelhan (2019) percebe que se trata de um instrumento relevante, que facilita o diálogo entre integrados e integradores, fundamental em uma estrutura que preserva a independência das partes, mas que demanda ações coordenadas.

O trabalho desenvolvido por Braz (2019) buscou compreender como a busca de eficiência na transação com o segmento fornecedor de embalagem é influenciada pelo posicionamento estratégico do segmento processador no SAG de frango de corte no Paraná. Para realização do estudo utilizou-se do arcabouço teórico e metodológico da ECT e da TCM. Braz (2019) concluiu que o posicionamento estratégico dos processadores no SAG de frango de corte do Paraná exerce influência nos atributos de transação e dimensões de mensuração. Essa influência demonstra que com a consideração do posicionamento é possível identificar uma estrutura de governança adequada tanto à estratégia de eficiência quanto a de competitividade, embora quase todas as empresas entrevistadas utilizem o mercado como estrutura de governança, e apenas duas a contratação. Identificou-se, a partir da análise pela ECT e ECM, que quando a estratégia de posicionamento é orientada para a diferenciação, existe influência nos atributos e dimensões da transação que indicariam como forma mais apropriada de governança a estrutura híbrida, tendendo à integração vertical, da mesma forma, quando é orientada para custos ou foco, essa influência deveria levar a estrutura de governança na forma híbrida tendendo ao mercado.

Cunico (2019) buscou compreender de que forma a estrutura de governança entre produtor e processador do SAG Piscícola do oeste paranaense pode ser capaz de reduzir custos de transação e de mensuração, além de influenciar na geração e sustentação de vantagem competitiva a partir de recursos estratégicos. O estudo utilizou-se das perspectivas complementares da VBR, ECT e a TCM. O autor propõe uma abordagem a qual inclui as três abordagens como Contratos de Sustentação de Valor (CSV). Em seu trabalho de Tese, Cunico (2019) empregou-se uma abordagem qualitativa, exploratória-descritiva, em uma perspectiva temporal de corte seccional. Para a coleta de dados, foram elaborados roteiros de entrevistas, além de observação, pesquisa documental e bibliográfica. Como análise de dados, utilizou-se a análise de conteúdo, com auxílio do software MAXQDA®, adotando a triangulação entre diferentes agentes: produtores, processadores e agentes chave. Os resultados apontaram que nas relações entre produtores e processadores piscícolas, pressupostos relacionados às estruturas de governança, às especificidades e às dimensões mensuráveis dos ativos são necessários para explicar condições de Vantagem Competitiva (VC) e Vantagens Competitivas Sustentáveis (VCS), confirmando a complementaridade teórica em questão. Finalmente, estratégias para otimizar formas mais eficientes de distribuir valor foram propostas, pautadas no

argumento que reitera os CSV, teoricamente amparados nos pressupostos centrais da RBV, ECT e ECM e, empiricamente sustentados pela necessidade de ampliar a competitividade de produtores e processadores na cadeia da piscicultura.

Com o objetivo de compreender como os atributos da qualidade do café influenciam na escolha da estrutura de governança entre fornecedores de embalagem e processadores de cafés especiais e convencionais no estado do Paraná, Guerreiro (2019) realizou um estudo de corte seccional com perspectiva longitudinal teve como sustentação teórica a abordagem dos atributos da qualidade, a ECT e TCM. A pesquisa, de natureza qualitativa e do tipo descritiva, compreendeu o levantamento dos dados secundários e primários. A coleta de dados envolveu entrevistas com utilização de roteiro semiestruturado, com fornecedores de embalagem e processadores. A análise de dados foi realizada por meio da técnica de análise de conteúdo, com suporte do software Atlas.TI®. Tanto para cafés convencionais quanto para os especiais, a estrutura de governança, analisado pelo lado da ECT, é o mercado *spot*, mas próximo às formas híbridas. As incertezas, para ambos os cafés, são as mesmas, a frequência é recorrente e a especificidade de ativo é baixa, para cafés convencionais, e de média especificidade para cafés especiais. Essa situação ratifica a relação contratual de um dos fornecedores de embalagem com seu comprador. Para esse, o contrato é a estrutura de governança vigente, pois apresenta especificidade de ativo que se eleva. Além disso, a frequência é alta e a incerteza média associada à previsão de demanda. Do lado da TCM, o mecanismo de controle identificado envolve múltiplos *enforcers* e algumas dimensões da embalagem são fáceis de mensurar pelos processadores de cafés convencionais e especiais. Nesse último caso, o contrato é o mecanismo de controle que complementa e suporta a transação. Portanto, Guerreiro (2019) conclui que os atributos da qualidade apresentam particularidades, a depender do tipo de café que esteja transacionando, embalagem vai se ajustar a esses elementos da qualidade, demandando mudanças na estrutura de governança entre os fornecedores e processadores de cafés.

A partir do referencial teórico baseado na Nova Economia Institucional envolvendo a ECT e TCM e a Nova Sociologia Econômica, envolvendo as Redes Sociais e o Capital Social, Pereira (2019) buscou compreender a influência do capital social, inerente aos agentes, nas relações de troca e na escolha das estruturas de governança adotadas entre pecuaristas e suas cooperativas de abate, no sistema diferenciado de carne bovina, no estado do Paraná. A pesquisa, caracterizada como

qualitativa descritiva, foi operacionalizada por meio de entrevistas semiestruturadas com agentes-chave, pecuaristas e representantes de três cooperativas de abate, e por meio de observação não-participante. Para análise dos dados, utilizou-se a análise de conteúdo, com auxílio do software Atlas.ti®. Como resultado, Pereira (2019) observou que a transação envolve dependência bilateral entre as partes, há elevada especificidade de ativos e existem adaptações *ex-post*, que poderiam provocar conflitos. Relacionado a essa questão, notou que a realização de mensurações tem um importante papel para a transação. Entretanto, as dimensões de difícil mensuração *ex-ante* não garantem a eficiência na adoção da forma híbrida de organização. Dessa forma, há riscos para apropriação de valor e *hold-up*, que podem gerar ineficiências ao sistema. Apesar da factibilidade de conflitos e desincentivos à qualidade, isso vem sendo mitigado por aspectos sociais. Pereira (2019) identificou também que o capital social, no papel dos laços entre os diversos agentes, da proximidade geográfica, da coesão do grupo, da mudança de comportamento dos agentes envolvidos e da origem cultural, foi uma fonte de confiança, que possibilitou a atuação em conjunto. Sendo assim, concluiu-se que o capital social favorece a condição de confiança, o que oportunizou a formação da estrutura de governança adotada. Sobre as relações de troca, observou-se que a confiança, social e econômica, facilita a transação no sentido de amenizar as incertezas, viabilizar adaptações *ex-post*, diminuir os custos de monitoramento e, conseqüentemente, reduzir os custos de transação. Entretanto, discute-se que a confiança social está sempre condicionada aos aspectos econômicos. Adicionalmente, observou-se que as relações de troca não são homogêneas.

Santos (2019) buscou compreender como os atributos e dimensões das transações influenciam na estrutura de governança entre os pequenos produtores e os compradores de cafés especiais no Paraná, utilizando as teorias base de ECT e TCM. Para isso, a coleta de dados foi realizada por meio de entrevistas semiestruturadas com produtores e compradores de cafés especiais do Paraná e para interpretação dos dados utilizou-se a análise de conteúdo com apoio do Atlas.ti®. Como resultado, Santos (2019) observou-se a existência de alta especificidade de ativos na transação de cafés especiais, assim como baixa frequência de compras e altas incertezas. Constatou-se que os pequenos produtores do Paraná não possuem conhecimento pleno nas análises de qualidade do café, o que dificulta ainda mais o processo de mensuração do café especial, o qual exige uma série de normativas.

Dessa forma, a estrutura de governança atual observada em ambas as teorias, mostrou que a transação não é eficiente, demandando uma estrutura híbrida formal devido aos atributos e dimensões mensuráveis da transação.

O objeto de estudo realizado por Almeida (2020) foi o SAG de leite do norte do estado do Paraná. Sustentado pela ECT e TCM, o objetivo foi compreender como as transações do segmento processador no SAG de leite com o segmento de distribuição do produto são influenciadas pela embalagem. A pesquisa realizada foi de natureza qualitativa do tipo descritiva e compreendeu o levantamento de dados primários e secundários, com corte seccional. A coleta de dados foi feita por meio de entrevistas semiestruturadas e a análise de dados realizada por meio da análise de conteúdo. Almeida (2020) Identificou que a transação entre processadores e distribuidores é influenciada pela embalagem. A estrutura de governança, analisada pela ECT, em sua maioria é a forma híbrida, mas próximo ao mercado spot. Quanto aos atributos da transação, a incerteza se mostra presente e envolve diretamente a embalagem, a frequência é recorrente e a especificidade de ativo é alta para especificidade temporal e baixa para as demais. Cabe destacar que os produtos que utilizam embalagem cartonada para o leite UHT, a especificidade temporal é baixa. Visualizando-se pelo lado da TCM, o mecanismo de controle identificado envolve múltiplo *enforcers*, pois existem promessas feitas pelos processadores aos distribuidores e as dimensões do produto são fáceis de mensurar levando em conta a embalagem, sendo o contrato o mecanismo de garantia que complementa e suporta a transação. A embalagem, nesse caso, pode ser visualizada como parte do contrato, uma vez, que ela assume a função de transferir os direitos de propriedade e informar os atributos do produto, auxiliando na mensuração.

Por fim, Cauneto (2021) buscou compreender como as estruturas de governança e a busca pela proteção de valor influenciam nos custos de transação, na relação entre produtores e processadores do SAG do leite no Paraná, especificamente localizado nas regiões Noroeste, Oeste, Norte Central, Sudoeste e Centro Oriental do Paraná. Para o cumprimento dos objetivos do trabalho, a ECT e TCM foram utilizadas como suporte para orientar a coleta, análise e discussão dos dados. Cauneto (2021) desenvolveu uma pesquisa de natureza qualitativa, do tipo descritiva e com recorte transversal, utilizando-se dados primários e secundários. Como resultados, Cauneto (2021) identificou que a estrutura de governança híbrida, com o uso de acordos informais entre os agentes, predomina entre os casos entrevistados e se alinha com

os pressupostos da ECT, ao se considerar que as transações observadas no estudo são recorrentes, com especificidade de ativos média e cercada de médias incertezas ambientais e comportamentais. Adicionalmente, a mensuração dos atributos do leite é presente em todas as transações, dadas as exigências das instruções normativas 76 e 77, do Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento. Entretanto, ainda se observa assimetria de informação pelo lado do produtor, dado que esse não sabe o preço a ser pago pelo leite no momento da negociação, sendo essa informação disponibilizada somente depois de o produto já ter sido captado pelos processadores. Além disso, relatos indicam casos de não disponibilidade de informações acerca dos resultados de análise de qualidade do leite. Concluiu também que os agentes buscam a proteção de valor através de outros mecanismos de garantia, combinados com a estrutura híbrida. Nessas condições, ainda existem riscos de apropriação de valor do produtor na ausência de informações completas, como se discute na TCM. Dessa forma, na orientação teórica, o estudo demonstra que, embora o alinhamento entre atributos da transação e estruturas de governança possa contribuir para a proteção contra comportamento oportunista, como se propõe pela ECT, na ausência de informações completas aos agentes, esse alinhamento ainda não é suficiente para garantir direitos econômicos, pelos dois lados da transação, como predito pela ECM, ratificando a importância de seu uso interdependente no entendimento dos fenômenos nesse SAG.

Quadro 5 - Síntese do resultado da análise bibliométrica.

(continua)

Nº	Ano de defesa	Autor	Título do Trabalho	Método de análise de dados utilizado	Setor analisado
01	2010	CUNHA, Christiano França da	Custo de transação e mensuração nas relações contratuais entre supermercados e produtores agrícolas convencionais e orgânicos no Brasil e EUA	Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), ferramenta econométrica	Supermercados e fornecedores de produtos FLV (frutas, verduras e legumes) orgânicos e convencionais no Brasil e EUA.
02	2011	LEVY, Gabriel	A inserção do sebo bovino na indústria brasileira do biodiesel: análise sob a ótica da Economia dos Custos de Transação e da Teoria dos Custos de Mensuração	Estatísticas descritivas	Indústria brasileira do biodiesel a partir do sebo bovino.
03	2012	COSTA, Daniele de Lourdes Curto da	Relações contratuais em estruturas cooperadas: um estudo em sistemas agroindustriais suínícolas	Análise de conteúdo	Cooperativas de suinocultura localizadas no oeste do Paraná.
04	2013	WINKLER, Carolina Andrea Gómez	Estruturas de governança e apropriação de renda no sistema agroindustrial do café	Análise de conteúdo	Sistema Agroindustrial do Café na região

					norte do estado do Paraná.
05	2014	RISSO, Gustavo Antonie	Transação e Mensuração em Sistemas Fairtrade no Paraná: um estudo das estruturas de governança	Análise de conteúdo	Sistema FairTrade no estado do Paraná.
06	2014	VERGA, Everton	Intenção Estratégica nas relações transacionais no Sistema Agroindustrial do Leite	Análise de conteúdo	Sistema Agroindustrial do Leite no Estado do Paraná.
07	2015	FABRO, Jacqueline Ruelis	Estrutura de governança no setor têxtil: um estudo das relações entre empresas de confecção e fornecedores	Análise de conteúdo	Confecção no segmento de moda praia e jeans do Estado do Paraná.
08	2015	POSSEBON, Edna Aparecida Greggio	Distribuição de valor em relações bilaterais: um estudo no setor sucroenergético no estado do Paraná	Análise de conteúdo	Setor sucroenergético do estado do Paraná.
09	2015	AUGUSTO, Cleiciele Albuquerque	Estruturas de governança no setor automotivo no estado do Paraná: implicações sob a consideração dos custos de transação, custos de mensuração e Recursos Estratégicos	Análise de conteúdo	Setor automotivos do estado do Paraná.
10	2016	ACOSTA, Daniela Caldas	Formas híbridas no SAG do leite no estado do Paraná	Análise de conteúdo	Sistema Agroindustrial do Leite estado do Paraná.
11	2016	RECH, Samara	Análise das relações entre os segmentos produtor e beneficiados da cadeia produtiva vitivinícola do meio-oeste de Santa Catarina	Estatística descritiva e Análise de conteúdo	Cadeia produtiva vitivinícola do meio-oeste de Santa Catarina
12	2017	GUIMARÃES, Amanda Ferreira	Estruturas de governança e inovação em sistemas agroalimentares diferenciados de carne bovina no Paraná	Análise de conteúdo com suporte do software Atlas.ti	Sistemas agroalimentares diferenciados de carne bovina no Paraná
13	2017	SANTOS, Rejane Heloise dos	Estruturas de governança e poder de comprador em Sistemas Agroalimentares e Sistemas Diferenciados da carne bovina do estado do Paraná.	Análise de conteúdo com suporte do software Atlas.ti	SAG da carne bovina e em um SAD de carne bovina do estado do Paraná
14	2017	ZANELLA, Cleunice	Determinantes da Estrutura de Governança na Cooperativa Central Autora Alimentos (AVES) - Formas Plurais e não Plurais: uma análise a partir dos Custos de Transação, Custos de Mensuração e Recursos Estratégicos	Análise de conteúdo	Cooperativa Central Autora Alimentos (AVES)
15	2017	SUDRÉ, Carolina Andrea Gómez Winkler	Mensuração e Direito de Propriedade no Sistema Agroindustrial do Leite na antiga região de Midi-Pyrénées, França, e no Paraná, Brasil	Análise de conteúdo com suporte do software NVivo	Sistema Agroindustrial do Leite na antiga região de Midi-Pyrénées, França, e no Paraná, Brasil
16	2019	AVELHAN, Bruna Lima	Macro e Mesoinstituições e sua influência em estruturas de Governança: uma análise nos Sistemas Agroindustriais suíno e de frango no Paraná	Análise de conteúdo	SAG suíno e de frango da região oeste do estado, que é composta de três microrregiões: de Toledo, de Cascavel e de Foz do Iguaçu
17	2019	BRAZ, Daniel Teixeira dos Santos	Embalagem no Sistema Agroindustrial de frango de corte no Paraná: um estudo sobre estrutura e posicionamento estratégico no segmento processador	Análise de conteúdo	SAG de carne de frango de corte das regiões Oeste, Sudeste e Noroeste do Paraná.

18	2019	CUNICO, Eliana	Complementariedade teórica na sustentação de vantagem competitiva no SAG piscícola no Paraná	Análise de conteúdo, com auxílio do software MAXQDA®	SAG piscícola do oeste paranaense.
19	2019	GUERREIRO, Igor Gonçalves	Dimensões, atributos da transação e qualidade no café: um estudo envolvendo o segmento fornecedor de embalagens	Análise de conteúdo com suporte do software Atlas TI®.	Fornecedores de embalagem e processadores de cafés especiais e convencionais no estado do Paraná
20	2019	PEREIRA, Jaiane Aparecida	Capital Social nas transações: estudo das relações de troca entre pecuaristas e suas cooperativas de abate no sistema diferenciado de carne bovina no Estado do Paraná	Análise de conteúdo com suporte do software Atlas.ti.	Pecuaristas e suas cooperativas de abate, no sistema diferenciado de carne bovina, no estado do Paraná
21	2019	SANTOS, Kill Santos	A influência dos atributos e dimensões das transações entre pequenos produtores e compradores de cafés especiais do Paraná	Análise de conteúdo com suporte do software Atlas.ti.	Pequenos produtores e os compradores de cafés especiais no Paraná
22	2020	ALMEIDA, Beatriz Ueda Rosa de Oliveira Almeida	Atributos da transação, dimensões e estrutura de governança entre processadores e distribuidores no SAG do Leite: um estudo envolvendo as embalagens	Análise de Conteúdo	SAG o setor de processadores de leite, distribuidores de leite e o de fornecedor de embalagens do norte do estado do Paraná
23	2021	CAUNETTO, Mariela Meira	Transações no SAG do leite: um estudo a partir da vertente da Nova Economia Institucional sobre os custos de transação	Análise de conteúdo	Produtores e processadores de leite e dois agentes chave, localizados nas regiões Noroeste, Oeste, Norte Central, Sudoeste e Centro Oriental do Paraná.

Fonte: elaborado pelo autor (2023).

Os estudos que apresentaram abordagem qualitativa como análise de dados foram a maioria, correspondente a 86,96% do total. Apenas dois trabalhos apresentaram em seus estudos uma abordagem quantitativa. O método de análise de dados escolhidos pelos pesquisadores com abordagem qualitativa foi análise de conteúdo. Sobre as metodologias utilizadas na pesquisa de ECT, Zylbersztajn (2005) cita que os métodos quantitativos são aplicáveis, necessários e muito relevantes, entretanto cita que estudos de caso apresentam um bom enfoque para a primeira aproximação com a realidade e menciona que artigos recentes utilizam uma mescla de estudo de caso seguido por teste quantitativo (ZYLBERSZTAJN, 2005).

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta pesquisa tem como objetivo compreender os fatores que definem as estruturas de governança (integração vertical, forma híbrida, mercado) e ainda a existência de formas plurais nas transações da produção de vinhos finos de altitude catarinense, a partir dos ECT e TCM. O estudo concentra-se em analisar das estruturas de governança nos elos principais da cadeia produtiva em estudo: produção de uvas, a vinificação e comercialização do vinho. As estruturas de governança presentes foram analisadas a partir dos (i) custos de transação (ECT), influenciados pelos atributos da transação (frequência, incerteza e especificidade dos ativos) e pelos pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo) (WILLIAMSON, 1985, 1991, 1996) e (ii) custos de mensuração e direitos de propriedade (TCM) (BARZEL, 2003). Dessa forma, este capítulo apresenta os procedimentos metodológicos desenvolvidos para o cumprimento dos objetivos deste estudo, divididos nas seções: natureza e tipo de abordagem da pesquisa; recorte, método de coleta e tipo de dados; população e lócus da pesquisa e método de análise e interpretação dos dados.

#### 3.1 NATUREZA, TIPO E ABORDAGEM DA PESQUISA

O presente estudo classifica-se como descritiva de caráter exploratório, utilizando-se de dados com abordagem qualitativa das categorias analíticas a qual nos fornecerão subsídios para análise de dados. Richardson (2008) afirma que a pesquisa qualitativa é caracterizada pela tentativa de compreender os significados e características da situação apresentada pelos entrevistados. Dessa forma, a pesquisa qualitativa tem se apresentado com um tipo de pesquisa relevante nos trabalhos em pesquisas sociais, caracterizada em si mesma, um campo de investigação, na qual atravessa disciplinas, campos e temas. Apresentando uma visão mais amplificada das pesquisas qualitativas, Denzin e Lincoln (2006) a definem como práticas materiais e interpretativas que dão visibilidade ao mundo, transformando-as em uma série de representações.

### 3.2 RECORTE, MÉTODOS DE COLETA E TIPO DE DADOS

Seguindo a proposição teórico-analítica da Nova Economia Institucional, considerando a Teoria dos Custos de Transação e Teoria dos Custos de Mensuração, bem como as Estruturas de Governança, apresenta-se o quadro analítico do trabalho.

Quadro 6 – Dimensões analíticas do estudo.

<b>Economia dos Custos de Transação</b>	<b>Atributos da Transação</b>
	- Frequência
	- Incerteza
	- Especificidade dos ativos
<b>Teoria dos Custos de Mensuração</b>	<b>Pressupostos comportamentais</b>
	- Oportunismo
	- Racionalidade Limitada
	- Mensuração
	- Direitos de propriedade
	- Informação
	- Padronização

Fonte: elaborado pelo autor (2023).

A coleta de dados foi realizada por meio de pesquisa de campo usando da técnica de entrevista com auxílio de questionário semiestruturado (APÊNDICE A – Questionário de pesquisa) com os representantes dos agentes desse trabalho, ou seja, proprietários, gerentes e/ou enólogos das vinícolas que fazem integram a Entidade de Classe representativa denominada *Vinho de Altitude Produtores e Associados*. A entrevista é sugerida por Minayo (1999) quando exigido a coleta de campo. Por meio dela, o pesquisador busca obter informes contidos na fala dos agentes sociais. Essa técnica se caracteriza por uma comunicação verbal que reforça a importância da linguagem e do significado da fala. Serve também como meio de coleta de informações sobre um determinado tema científico. As entrevistas aconteceram remotamente utilizando programas de vídeo chamada, principalmente por meio do aplicativo *Google Meet*®. Entretanto, por limitação das ferramentas, essas não foram gravadas em vídeo. Simultaneamente, o áudio dessas entrevistas foi gravado por meio de aplicativo de celular, a qual tornou o processo mais trabalhoso e gerou bastante dificuldades para realização das transcrições em razão dos ruídos causados pelas falhas de comunicação durante a realização das entrevistas.

A técnica não é considerada a única forma de coleta de dados em pesquisa qualitativa, mas é uma das melhores formas para estabelecer uma relação entre o pesquisador e o pesquisado, considerado de extrema importância. Selltiz, *et al.* (1967) considera que a entrevista é adequada para extrair dos entrevistados acerca do que sabem, creem, esperam, sentem ou desejam, pretendem fazer, fazem ou fizeram, bem como suas explicações ou razões a respeito das coisas precedentes. Minayo (1999) destaca que a pesquisa de campo permite articulação de conceitos e sistematização da produção de uma determinada área de conhecimento, visa criar novas questões num processo de incorporação e superação daquilo que já se produziu.

Minayo (1999) ainda complementa que para se obter um bom trabalho de campo, há necessidade de uma programação bem definida de suas fases exploratórias e de trabalho de campo propriamente dito. Considerando que é nessa fase que se consegue estabelecer os laços e compromissos firmados entre o investigador e a população investigada, propiciando o retorno dos resultados alcançados para essa população e a viabilidade de futuras pesquisas. Todas as entrevistas foram agendadas previamente com os representantes que pudessem disponibilizar o máximo possível de informações acerca da cadeia produtiva das respectivas empresas. Na oportunidade da realização desta, os respondentes foram informados a respeito do trabalho e informado sobre o Termo de consentimento livre e esclarecido, conforme APÊNDICE B – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO.

### 3.3 POPULAÇÃO E LÓCUS DE PESQUISA

Inicialmente, foi necessário fazer um mapeamento da cadeia de produção de vinhos de altitude catarinense para identificar a quantidade de empresas que compõem o setor de produção de vinhos de altitude catarinense. Para seleção dos entrevistados foi realizado uma consulta ao site da instituição que representa o setor de produção de vinhos finos de altitude catarinense por meio do endereço eletrônico: <https://www.vinhodealtitude.com.br/inicio> e confirmação das informações presentes no referido portal com os diretores da entidade. Dessa forma, a população da pesquisa composta apenas pelas vinícolas que compõe o arranjo produtivo.

Com o intuito de assegurar a confiabilidade sobre o anonimato da pesquisa, não foram identificadas as vinícolas que compuseram a população onde foi realizado a pesquisa de campo. Ainda por questão de sigilo e confiabilidade, todas as vinícolas e cidade de localização de cada uma delas foram codificadas a qual são denominadas no Quadro 7 - Relação da população .

Quadro 7 - Relação da população da pesquisa.

	<b>Vinícola</b>	<b>Cidade</b>
01	Vinícola A	Cidade Alpha
02	Vinícola B	Cidade Beta
03	Vinícola C	Cidade Beta
04	Vinícola D	Cidade Gamma
05	Vinícola E	Cidade Alpha
06	Vinícola F	Cidade Alpha
07	Vinícola G	Cidade Alpha
08	Vinícola H	Cidade Delta
09	Vinícola I	Cidade Alpha
10	Vinícola J	Cidade Epsilon
11	Vinícola M	Cidade Alpha
12	Vinícola L	Cidade Zeta
13	Vinícola N	Cidade Alpha
14	Vinícola O	Cidade Alpha
15	Vinícola P	Cidade Alpha
16	Vinícola Q	Cidade Alpha
17	Vinícola R	Cidade Alpha
18	Vinícola S	Cidade Alpha
19	Vinícola T	Cidade Eta
20	Vinícola U	Cidade Alpha
21	Vinícola V	Cidade Alpha
22	Vinícola X	Cidade Alpha

Fonte: elaboração pelo autor (2023), baseado no site Vinho de Altitude - Produtores Associados de Santa Catarina ([vinhosdealtitude.com.br](http://vinhosdealtitude.com.br))

Portanto, a população deste trabalho é de 22 (vinte e dois) vitivinicultores, que compõem a entidade Vinhos de Altitude e Associados de Santa Catarina. A partir da definição das empresas selecionadas para a pesquisa, foi necessário checar junto aos agentes quais os indivíduos com mais condições para responder aos questionários,

aquelas pessoas que têm um envolvimento direto com as decisões da empresa (gestores, administradores, enólogos, agrônomos).

### 3.4 MÉTODO DE ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS

Pela natureza do projeto de pesquisa, este estudo caracteriza-se por uma análise qualitativa, dependendo muito da capacidade do pesquisador para compilar os resultados essenciais. Miles e Huberman (1994), apresentam três etapas para análise de dados: redução, exibição e conclusão. A redução consiste no processo de seleção e posterior simplificação dos dados que aparecem nos textos extraídos dos entrevistados, provenientes do trabalho de campo. A apresentação consiste na organização dos dados selecionados de forma a possibilitar a análise sistemática das semelhanças e diferenças e seu inter-relacionamento. Por fim, a conclusão e verificação, na qual requer uma revisão para considerar o significado dos dados, suas regularidades, padrões e explicações.

O método de análise e interpretação de dados escolhido para esta pesquisa foi análise de conteúdo (AC). Este método é uma ferramenta de análise de texto desenvolvida nas ciências sociais e que contribui com a natureza qualitativa da presente pesquisa e ainda com o método de coleta de dados primários, entrevistas semiestruturadas. Bardin (2022), um dos expoentes desse tipo de análise, define esse método de análise da seguinte forma:

um conjunto de técnicas de análise das comunicações visando obter por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens indicadores (quantitativos ou não) que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção (variáveis inferidas) destas mensagens (BARDIN, 2022, p. 44).

Bauer e Gaskell (2008, p. 190) a define como uma técnica para produzir inferências de um texto focal para seu conteúdo social de maneira objetiva. Baseado na perspectiva de Bardin, Godoy (1995), disserta que a análise de conteúdo consiste em uma técnica metodológica que se pode aplicar em discursos diversos e a todas as formas de comunicação, seja qual for a natureza do seu suporte. Nessa análise, o pesquisador busca compreender as características, estruturas ou modelos que estão por trás dos fragmentos de mensagens tornados em consideração. O esforço do analista é de entender o sentido da comunicação, e desviar o olhar, buscando outra significação, outra mensagem, passível de se enxergar por meio da primeira.

Dessa forma, cabe nessa seção descrever as minúcias de tarefas executadas para chegar às conclusões do trabalho. A validade do método escolhido, utilizando como base teórica da ECT e TCM, torna-se evidente na contatação de que na pesquisa bibliométrica desenvolvida na seção anterior foi utilizada por 21 (vinte e um) do total de 23 (vinte e três) trabalhos analisados, correspondendo a mais de 91,30% dos trabalhos selecionados. Hair, *et al.* (2005) cita ainda aplicações práticas em organizações como entrevistas de emprego, para descobrir o tema e o propósito principais de códigos de ética empresarial e orientações de programas e anúncios na mídia (HAIR, *et al.*, 2005).

Branco (2012) ao reafirmar que a análise de conteúdo é um procedimento de pesquisa situado em um delineamento mais amplo da teoria da comunicação e que possui como ponto de partida a mensagem, evidencia que todo processo de comunicação é composto por cinco elementos básicos: uma fonte ou emissor; um processo codificador que resulta em uma mensagem e se utiliza de um canal de transmissão; um receptor, ou detector da mensagem, e seu respectivo processo decodificador. Partindo desses parâmetros e do entendimento de todas essas questões, o pesquisador poderá fazer inferências sobre qualquer um dos elementos da comunicação utilizando a análise de conteúdo (BRANCO, 2012).

Hair, *et al.* (2005), apresenta a análise de conteúdo como um método de coleta de dados e análise de transcrições para pesquisas em organizações. Os dados são obtidos por meio da observação ou mensagens de texto escrito e cita relatórios, contratos, anúncios, cartas, questões abertas em *surveys* e conteúdos semelhantes. O foco nesse tipo de análise é a palavra, ou seja, a prática da língua realizada por emissores identificáveis (PÊUCHEX, 1973, p. 43). Dessa forma, Branco (2012) afirma que o ponto de partida dessa análise é a mensagem, seja ela verbal (oral ou escrita), gestual, silenciosa, figurativa, documental ou diretamente provocada (BRANCO, 2012, p. 11). Bardin (2022) disserta que o método de análise de conteúdo prevê a fase de pré-análise, exploração do material e tratamento dos resultados. Dessa forma, o método pode basear-se com o auxílio de entrevistas, transcrições, categorização dos dados, busca de convergência nas respostas (análise de conteúdo) e análise comparativa das informações com a respectiva revisão da literatura. Nesse trabalho, o método de análise de conteúdo foi utilizado para analisar as transcrições das entrevistas semiestruturadas realizadas com os viticultores e vitivinicultores, bem como três bibliografias de elevada relevância para os vinhos de altitude e a obtenção de

Indicação Geográfica: (1) A Cultura da Videira: Vitivinicultura de Altitude, (2) Características da Região Produtora, indicadores e Instrumentos para proposição de uma Indicação Geográfica e (3) Potencial de variedades de uvas viníferas nas regiões de altitude de Santa Catarina; e o (4) Caderno de Especificações Técnicas da Indicação de Procedência vinhos de altitude de Santa Catarina , sustentados nos demais dados secundários e referencial teórico.

Para Bardin (2022), a sutileza desse método corresponde a dois objetivos: a superação da incerteza e o enriquecimento da leitura (BARDIN, 2022, p. 30). Hair, *et al.* (2005) fazendo referência a análise de conteúdo como método, disserta que o pesquisador, por meio da sistematização e da observação, examina a frequência com que as palavras e temas principais ocorrem e identifica o conteúdo e as características das informações presentes no texto. O resultado é muitas vezes usado para quantificar os dados qualitativos. A análise de conteúdo tem sido uma metodologia de análise de dados qualitativos que vem ganhando notoriedade nas pesquisas em ciências sociais e, especificamente, ganhando no campo no Campo de Estudos de Organizações.

Bardin (2022) divide a análise de conteúdo em três fase distintas: (1) a pré-análise, (2) a exploração do material e (3) o tratamento dos resultados, a inferência e a interpretação. A **pré-análise** corresponde a um período de intuições que tem o objetivo de tornar operacionais e sistematizar as ideias iniciais, de maneira a conduzir a um esquema preciso de desenvolvimento das operações sucessivas, num plano de análise. Segundo Bardin (2022) essa primeira fase possui três missões: *a escolha dos documentos* a serem submetidos à análise, *a formulação das hipóteses* e dos *objetivos* e *a elaboração de indicadores*. Embora esses três fatores estejam interligados, não precisam ser, obrigatoriamente seguir uma ordem cronológica. Branco (2012) disserta que essa fase tem por objetivo sistematizar os “preâmbulos” a serem incorporados quando da Constituição de um esquema preciso para o desenvolvimento das operações sucessivas e com vistas à elaboração de um plano de análise (BRANCO, 2012, p. 53). Nesse primeiro momento é a fase em que se constitui o *corpus* que servirá de análise. Nesse aspecto, Bardin (2022) define *corpus* como o conjunto de documentos levados em consideração para submissão aos procedimentos analíticos (BARDIN, 2022, p. 122).

No presente estudo, o tema, o problema, o objetivo geral e específicos, bem como o referencial teórico, apresentados nas seções anteriores, foram definidos

anteriormente à da coleta de dados. Em seguida, foi a realização das entrevistas com os vitivinicultores. Na sequência, foram realizadas as transcrições e a organização das informações, a qual posteriormente foram importadas para o *software* Atlas.ti®. O *corpus* dessa investigação é constituído das transcrições das entrevistas realizadas com os viticultores e vitivinicultores e a bibliográfica citada acima, bem como o referencial teórico.

A **exploração do material** é a segunda etapa do método de análise de conteúdo. A partir dessa etapa, foi utilizado o *software* Atlas.ti © versão 23.0.8.0 como ferramenta auxiliar para realização da análise e interpretação de dados da pesquisa. Nesse aspecto, Hair, *et al.* (2005) afirma que a análise de conteúdo costuma ser um processo manual e demorado. Para auxiliar nesse processo os sistemas de informação computacionais (*softwares*) têm sido cada vez mais utilizados. Esse tipo de *software* é conhecido também como CAQADS (Computer Assisted Qualitative Data Analysis Software) (HAIR, *et. al* 2005; GIL, 2014). A bibliografia ainda aponta exemplos de CAQADS mais utilizados nas pesquisas qualitativas de análise de dados, como o Ethnograph (GIL, 2014), TextSmart (HAIR, *et. al* 2005), QSR NUD\*IST (GIL, 2014; HAIR, *et. al*, 2005), Atlas.ti, MAXQDA, NVivo e HyperRESEARCH (CRESWELL, 2014). Gil (2014) acrescenta que os CAQDAS possibilitam o desempenho de múltiplas funções como: (a) tomada de notas de campo; (b) transcrição de notas; (c) codificação de segmentos de texto; (d) arquivo, busca e recuperação de segmentos de texto; (e) conexão de dados para formar agrupamentos ou redes de informação; (f) redação de memorandos; (g) análise de conteúdo; e (h) geração de redes conceituais (GIL, 2014, p. 177).

Segundo Bardin (2022), a fase de exploração do material é uma fase longa e fastidiosa, a qual consiste em operações de codificação, decomposição ou enumeração, em função de regras previamente formuladas. Nessa etapa ocorre a *codificação*, a qual corresponde a uma transformação dos dados em texto, permitindo atingir uma representação do conteúdo. A codificação compreende as escolhas do recorte: (1) a escolha das unidades de registo e unidades de contexto; (2) a enumeração: escolha das regras de contagem e (3) a classificação e agregação: escolha das categorias (BARDIN, 2022). MINAYO, *et al.* (2016) ao relatar essa etapa, descreve detalhadamente o processo de análise:

(a) distribuir trechos, frases ou fragmentos de cada texto de análise pelo esquema de classificação inicial (escolhido na primeira etapa); (b) fazer uma leitura dialogando com as partes dos textos da análise, em cada classe (parte

do esquema); (c) identificar, através de inferências, os núcleos de sentido apontados pelas partes dos textos em cada classe do esquema de classificação; (d) dialogar os núcleos de sentido com os pressupostos iniciais e, se necessário, realizar outros pré-pressupostos; (e) analisar os diferentes núcleos de sentido presentes nas várias classes do esquema de classificação para buscarmos temáticas mais amplas ou eixos em torno dos quais podem ser discutidas as diferentes partes dos textos analisados; (f) reagrupar as partes dos textos por temas encontrados pontos; (g) elaborar uma redação por tema de modo a dar conta dos sentidos dos textos e de sua articulação com o conceito teórico que orienta a análise (MINAYO, et al, 2016).

Por fim, o trabalho ocorreu com auxílio do *Software AtlasTi*©. Esse processo envolveu a criação de um projeto específico para esse trabalho. Em seguida todas as entrevistas transcritas foram importadas. Partindo das premissas analíticas do trabalho foi realizado a codificação e por último todos os dados foram analisados a partir do enquadramento de todos os excertos codificados.

## 4 O SETOR VINÍCOLA

Esse capítulo tem como objetivo descrever todas as nuances relativas ao setor vinícola. Inicialmente, apresenta-se uma contextualização geral do surgimento da atividade vinícola. Em seguida apresenta-se os principais aspectos relativos a cadeia produtiva de vinhos finos e uma análise simplificada do ambiente de concorrência do setor a nível mundial e brasileiro. Por fim, uma análise do ambiente institucional dos vinhos finos de altitude catarinense.

### 4.1 O SURGIMENTO E EVOLUÇÃO DA VITIVINICULTURA

O conceito básico da palavra “vinho” corresponde ao resultado de um líquido proveniente da fermentação da fruta uva, apesar de não ser a única que possa transformar o seu mosto a partir desse processo (VIANNA JUNIOR, et al., 2015; Henderson e Rex, 2012). Essa fermentação, provindo de um processo natural, estabiliza a bebida, protegendo da deterioração e o conservando para o consumo posterior. Entretanto, Vianna Junior, et al. (2015) complementa que para atingir sua plenitude, é necessário a mão do homem para que essa transformação ocorra.

O vinho é um dos produtos mais emblemáticos da humanidade, pois tem sido um elemento simbólico muito importante na história de muitas civilizações. Como relata Vianna Junior, et al (2015), ao longo de sua história e, em tempos mais longínquos, o vinho já serviu como elixir, remédio, tônico natural, relaxante após um longo e cansativo dia de trabalho. Também já proporcionou alegria, alívio e utilizado para esquecer a dificuldade da vida dura da população de alguns povos mais sofridos. Dessa forma, imagina-se que o motivo principal que tenha levado nossos ancestrais a experimentar e explorar o vinho foram os seus efeitos e, não seu aroma e sabor.

Apesar da imprecisão da época que ocorreu o surgimento da bebida, os indícios arqueológicos apontam que o surgimento do vinho tenha ocorrido na Pérsia (Irã) por volta de 5000 a 6000 a.C, antes mesmo do surgimento da escrita (VIANNA JUNIOR, et al. 2015). A origem da espécie de uva mais utilizada para a produção de vinhos no mundo, *vitis viníferas*, é originária da região entre os Mares Negro e Cáspio, a noroeste do Irã, atualmente na região da República da Geórgia (MCGOVERN, 2003). Os faraós e nobres consumiam a bebida também. A arte e esculturas dos povos egípcios e fenícios retratavam a colheita da uva, a existência de um processo da

transformação da uva em vinho, bem como evidenciavam a presença desta bebida nas celebrações e refeições da aristocracia desses povos dos anos 3.000 a.C. Os gregos cultuavam a divindade Dionísio em honra ao vinho e a presença da bebida era essencial nos banquetes e festivais (HENDERSON E REX, 2012). Há indícios, entretanto, de que também houvesse produção de vinho na China, porém não evidências se a bebida era feita de uva ou de arroz (JOHNSON, 1989).

Com a expansão do Império grego para o Mediterrâneo, a partir dos anos 1.500 a.C., o cultivo de uvas e a vinificação espalhou-se para o Norte da África, pela França, Espanha e, principalmente na Itália, chamada até então de Enotria, que significava o “país das vinhas”. Nesse período, como ainda não existia as garrafas e barris, os vinhos eram guardados em ânforas<sup>4</sup>. Posteriormente, os romanos perseveraram em manter a tradição do cultivo e produção de vinhos (VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015; HENDERSON E REX, 2012).

A viticultura, que significa o cultivo da uva, e a enologia, que significa o processo de vinificação, com a tecnologia utilizada pelos romanos no cultivo agrícola, elevou o nível da produção da bebida e, todo esse processo e os costumes, ficaram cuidadosamente registrado na literatura e na arte da Era Romana. Os romanos também foram os pioneiros na construção de barris, similares aos utilizados na produção de vinhos até tempos atrás, se tornando, portanto, os primeiros tanoeiros. Assim ocorreu com os gregos, o Império Romano, ao expandir seu território ao passar dos séculos, levou consigo a vitivinicultura (cultivo da vinha e produção do vinho) para outros espaços da Itália, Espanha, ao norte dos Pirineus, e territórios onde hoje se encontram Portugal, França e Alemanha. Os Romanos também tinham seu próprio deus do vinho, o Baco e suas festas também não existiam sem a presença do vinho. Os romanos ficaram marcados na história da vitivinicultura, apesar da falta de conhecimento e tecnologia (HENDERSON E REX, 2012):

A devoção dos romanos pelos atributos físicos, intelectuais e espirituais do vinho permanece única na história. Seus conhecimentos para adequar variedades de uva, solos e climas, condução da videira e outras técnicas de cultivo compõem o fundamento de muitas práticas contemporâneas (HENDERSON E REX, 2012, p. 9).

O vinho também tem um simbolismo muito grande para os judeus e cristãos. O Velho Testamento menciona a palavra 150 vezes e faz parte de celebrações como o casamento e Páscoa judaicas. Já no Novo Testamento, o primeiro milagre

---

<sup>4</sup> **Ânforas:** jarras de cerâmica cilíndricas, com gargalo estreito e duas alças.

apresentado por Jesus Cristo foi a transformação da água em vinho e, este, passou a ser também um dos principais símbolos cristãos durante as celebrações, na qual se transforma figurativamente no “sangue de Cristo”, como representação da ressurreição (HENDERSON E REX, 2012).

Na idade média, os monges difundiram o cultivo de uva e produção de vinhos por toda a Europa e conservaram os vinhedos ao redor dos mosteiros. Nesse período, foi a era em que a Igreja passou a assumir o gerenciamento dos vinhedos da Europa. A Igreja mantinha rígido controle da vinificação e também mantinha o controle da comercialização dos vinhos (VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015; HENDERSON E REX, 2012). Os procedimentos, como combinação das variedades de uva com as condições de solo e clima, propagação e plantio, condução da videira, prensagem, fermentação e estocagem eram meticulosamente estudados e aperfeiçoados. Formaram-se então pequenas cidades com aproximadamente 20 mil habitantes ao redor dos mosteiros e os fazendeiros passaram a aperfeiçoar as técnicas utilizadas nos vinhedos e a atividade passou a ser muito importante no contexto agrícola (VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015; HENDERSON E REX, 2012).

No século XVII, houve fatos significativos para a vitivinicultura. Nesse período foram desenvolvidas as garrafas de vidro e a rolha de cortiça, uma das melhores vedações utilizadas no engarrafamento e envase da bebida, possibilitando o armazenamento e envelhecimento de vinhos por longos períodos de tempo e enviá-los a mercados distantes para venda e consumo. Foi nesse período que observou o desenvolvimento de vinho espumante (VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015; HENDERSON E REX, 2012).

Ao longo dos séculos a produção da bebida foi ganhando espaço comercial e importância como atividade econômica, sua notoriedade aumentou em razão dos avanços técnicos e científicos na produção e manejo da uva. Apesar do cultivo e produção milenar, os maiores avanços do cultivo da uva (viticultura) e da produção de vinhos (enologia) ocorreram na era conhecida como a “era de ouro do vinho”, ocorrida no século XIX e que, influenciaram diretamente o modo de consumo do vinho a qual conhecemos hoje. Nessa época surgiram os estudos modernos de química e microbiologia que passaram a entender com mais precisão o processo de vinificação, descobrindo por exemplo que, a fermentação de suco de uva em vinho era resultado da ação de microorganismos. Esses fatores, aliados aos conhecimentos empíricos acumulados por séculos pelos produtores europeus, afetaram diretamente o modo

como se enxergava o processo de vinificação. A expansão dos vinhedos, fruto da aquisição de vinhedos em toda a Europa, se deu em razão do *glamour* que a atividade exibia nesta época (HENDERSON; REX, 2012).

Uma parasita denominada *filoxera*<sup>5</sup> (*Phylloxera vastatrix*) ameaçou todos os vinhedos da Europa e do Mundo na segunda metade do século XIX, no início da década 1860. O seu surgimento na Europa deu-se por meio do transporte marítimo de uvas viníferas nativas dos Estados Unidos para a França, na qual houve sua primeira detecção. O inseto afetou todas as regiões vinícolas do continente. O continente só voltou a produzir após a substituição dos vinhedos por porta-enxertos, vindos dos Estados Unidos. Esse fator e a desordem econômica e política da Europa contribuiu para a expansão da vitivinicultura para os países denominado Mundo Novo no final do século XIX e início do século XX, pois vários produtores buscaram novas regiões viníferas. Apesar da existência dos vinhedos em algumas regiões, principalmente na região da Califórnia, nos Estados Unidos, a atividade potencializou-se em diversos locais ao redor do mundo, especialmente América do Norte, África do Sul e Austrália. A imigração dos povos europeus aos países do Novo Mundo fez com que houvesse uma grande melhora no sistema de cultivo da uva e das técnicas de produção do vinho, adaptando as técnicas e tecnologias já utilizadas de acordo com a realidade dos novos espaços (HENDERSON; REX, 2012).

Em termos gerais, a produção de vinhos atualmente é classificada em produtores do Velho Mundo e Novo Mundo. Os países produtores do Velho Mundo são considerados aqueles países que possuem mais tradição no cultivo e produção de vinhos, incluindo a maioria dos países europeus como França, Itália, Espanha, Portugal e Alemanha. Os países classificados como produtores do Novo Mundo incluem os países produtores do Hemisfério Sul e da América do Norte, destacando-se nesse grupo, países como Estados Unidos da América, Argentina, Chile, Brasil, a África do Sul, Nova Zelândia, Austrália e China, a qual possuem histórico de produção da bebida mais recente. Porém, esses últimos têm mostrado avanços consideráveis em termos de qualidade e quantidade na produção mundial da bebida. Esse grupo de países fizeram nascer uma nova classificação de vinhos denominada *big six*: Meltor, Cabernet Sauvignon, Pinot Noirt, Syrah, Chardonnay e Sauvignon Blanc (SAES, 2006).

---

<sup>5</sup> Filoxera: pequeno inseto, sugador de seiva, que se alimenta nas raízes e folhas.

A partir do último quarto do século passado, a produção de vinhos a nível global apresentou uma grande transformação. A prerrogativa de produção de vinhos com qualidade, antes remetido somente aos países do Velho Mundo se estende a todos os cantos do planeta. Os motivos para essa expansão estão atrelados ao aumento de interesse no consumo de vinhos finos e maior disponibilidade de tecnologias modernas e especialização de vinificação. As escolas de viticultura se espalharam por todo mundo e a tecnologia moderna se expandiu nos vinhedos e vinícolas. O aumento da qualidade em regiões antes desconhecidas, estabeleceram um novo padrão de competitividade com regiões mais conhecidas, fazendo aumentar a qualidade e tornar os preços mais atrativos (HENDERSON; REX, 2012).

Adicionalmente, a globalização também tem provocado mudanças abruptas em mercados de bens baseados na produção e processamento de culturas de capital intensivo, como a atividade vitivinícola, especialmente na elaboração de produtos qualificados. Além da alteração em toda a cadeia produtiva do vinho, a globalização alterou sensivelmente no mercado consumidor de vinhos em termos mundiais. A produção e consumo da bebida concentrava-se em pequenos países europeus, os mais tradicionais. Estima-se que no ano de 1860, início da primeira onda da globalização, os cinco principais países representavam 81% da produção mundial. Isso significava que havia potencial para expansão de mercado para países novos e em desenvolvimento. Entretanto, ao final da primeira onda da globalização, ao término da Primeira Guerra Mundial, pouco se modificou, exceto pela devastação ocorrida em grande parte dos vinhedos europeus ocasionado pela *filoxera*. Dessa forma, a exportação de vinhos permaneceu no mesmo patamar nessa primeira fase (ANDERSON; PINILLA, 2018).

Complementarmente, Anderson e Pinilla (2018) dissertam que as exportações, cresceram de 5% para 15% entre 1960 e 1990, e no espaço de tempo até 2012, o crescimento foi de 40%. O último meio século de globalização, houve grandes melhorias na qualidade e diversidade de vinhos disponíveis para consumidores de renda média em um número cada vez maior de países, a preços mais acessíveis. Se por um lado a Europa vêm apresentando declínio em seus mercados domésticos, o volume de exportações do Hemisfério Sul aumenta desde 1990. A partir desse mesmo ano, o mercado asiático, especialmente a China, é uma região que tem chamado a atenção pelo crescimento da demanda da bebida, ao mesmo tempo que apresenta expansão da sua produção doméstica. Roese (2008), aponta que a globalização do

mercado vinícola não ocorre pela expansão pura e simples do consumo e da oferta, mas pela criação de uma demanda global por produtos de alta qualidade, com alto valor agregado e com características bem específicas, visando um mercado diferenciado. Ainda oportunizou que os produtos locais se tornassem globais, atingindo consumidores específicos em outros locais do planeta, também, o surgimento de outras regiões produtoras. Salienta ainda que, a difusão da tecnologia e conhecimento têm um papel preponderante nesse processo (ROESE, 2008).

Roese (2008) cita que o fascínio que a bebida desperta nos consumidores e a mística que envolve os produtores e regiões produtoras explicam a expansão desse mercado. Conseqüentemente, novas regiões produtoras podem conquistar seu espaço com a incorporação de tecnologia que permite a produção de vinhos de qualidade. O *catching up* aparece também no setor tradicional ou de baixa intensidade tecnológica (Roese, 2008). Dentro desse contexto, percebe-se um paradoxo entre os vinhos produzidos de forma tradicional em países do Velho Mundo e os vinhos produzidos nos países do Novo Mundo. Roese (2008) define entre a expansão e a inovação da produção e consumo do vinho e o quase desaparecimento do apaixonado vinhateiro tradicional e seus vinhos com aura. Por outro lado, essa expansão gerou milhões de novos consumidores com acesso ao vinho e possibilitou que outras regiões pudessem produzir vinhos de mais qualidade (ROESE, 2008).

Os primeiros estímulos da expansão do setor, mesmo que incipientes, ocorreram na primeira onda da globalização, da década de 1830 até a Primeira Guerra Mundial. Entretanto, o produto continuou sendo quase exclusivamente europeu e, para países não produtores, um artigo de luxo. Apesar da área de plantio de uvas viníferas serem cultivadas em menos de 0,2% das terras agrícolas mundiais, o setor vinícola, por ser uma atividade de produção primária e de capital intensivo, é especialmente impactado pela globalização (ANDERSON E PINILLA, 2018).

## 4.2 A CADEIA PRODUTIVA VINÍCOLA

Uma cadeia de produção agroindustrial pode ser entendida como um conjunto de segmentos espalhados por toda sua extensão, constituída pelos seguintes elementos (BATALHA, 1997; CASTRO; WRIGHT; GOEDERT, 1996; SCHULTZ, 2001): a) Fornecedores de insumos: representados pelas empresas que têm por finalidade oferecer produtos aos agricultores (viticultores) como: porta-enxertos,

mudas, adubos, herbicidas, fungicidas, máquinas, implementos agrícolas e outros, para que estes avancem no processo de produção de matérias-primas e/ou commodities agrícolas para serem processadas pela indústria; b) Agricultores (viticultores): constituídos pelos agentes responsáveis pela produção usados como matéria-prima para a produção de produtos e/ou subprodutos destinados ao mercado consumidor; c) Processadores (vinícolas): representados pelas empresas responsáveis pelas atividades industriais da cadeia, as quais têm a finalidade de beneficiar e/ou transformar uma matéria-prima em um produto acabado; d) Comerciantes: formados pelos atacadistas e varejistas. Os primeiros são constituídos por grandes distribuidores que têm como função abastecer redes de supermercados, pontos de venda e mercados externos. Já os varejistas são as empresas que estão em contato com o consumidor final, comercializando os produtos oferecidos pela cadeia; e) Mercado consumidor: representa o segmento final (a jusante) da cadeia de produção, constituído por consumidores dispostos a comprarem os produtos acabados. Este mercado pode ser interno, se localizado dentro do país, ou externo, quando em outras nações.

#### **4.2.1 Cultivo da uva para produção de vinhos**

O objetivo dessa seção é apresentar as principais questões relativas ao cultivo da uva para a produção de vinhos. Essa retratará as seguintes questões: a) tipos de uvas utilizadas para a produção de vinhos; b) os porta-enxertos; c) o solo; d) a topografia; e) o clima; f) técnicas de cultivo e g) ciclo biológico da videira.

##### **4.2.1.1 *Tipos de uvas utilizadas para a produção de vinhos***

A uva (nome científico *vitis*), ao contrário de muitas outras culturas, é considerada um dos produtos que fogem da regra de muitas *comodities* agrícolas, pois a avaliação do preço oscila em razão da espécie e, principalmente da qualidade do fruto (HENDERSON e REX, 2012). Além disso, há uma variedade de espécies de uvas cultivadas em todo o planeta, nem todas as espécies são recomendadas para a produção de vinhos. As espécies mais conhecidas no Brasil são *Vitis labrusca*, popularmente conhecida como uva americana ou uvas comuns, *Vitis riparia*, *Vitis*

*rupestres*, *Vitis bourquina*, a espécie *Vitis Viníferas*, denominadas uvas europeias e as híbridas. Entretanto, as uvas mais propícias para a produção do vinho são da espécie *viníferas*, proveniente da Ásia Menor e propagada pelo Mediterrâneo (NOVAKOSKI e FREITAS, 2003; BRDE, 2005; Guerra *et al*, 2005; HENDERSON e REX, 2012; VIANNA JÚNIOR, *et al*. 2015; SANTOS, 2019). Complementarmente Henderson e Rex (2012) apontam que o termo vinho de mesa no Brasil e na Europa significa que é uma bebida produzida com uvas americanas, da espécie *Vitis labrusca*, Entretanto, em alguns países como os Estados Unidos, corresponde a um vinho servido juntamente com a refeição. Esse tipo de produto, considerado um vinho seco (sem doçura) com nível de álcool variando de 9% a 15%, corresponde a 90% da produção da bebida no país norte-americano. A legislação do país, entretanto, determina o vinho para ser considerado seco deverá apresentar de 7% a 14%, em razão das faixas de tributação (HENDERSON e REX, 2012).

Vianna Junior, *et al*. (2015) estima que há aproximadamente 5.000 variedades de castas ou cepas do gênero *viníferas*. Porém Henderson e Rex (2012), presumem que este número varie entre 10.000 a 14.000 em razão da falta de métodos de padronização de denominação e categorização dessa espécie. Apesar do elevado número, imagina-se que somente uma pequena parcela destas, aproximadamente setenta delas, são utilizadas para a maioria da produção e dos melhores vinhos do mundo (HENDERSON, REX, 2012; VIANNA JUNIOR, *et al*. 2015). O Quadro 8 – Principais variedades de uvas *viníferas* cultivadas no mundo apresenta as principais uvas *viníferas* utilizadas no mundo, o país de origem, os principais produtores e a quantidade de hectares produzidas no mundo.

Quadro 8 – Principais variedades de uvas *viníferas* cultivadas no mundo.

(continua)

	Variedade	Pais de origem	Principais produtores	Hectares
<b>Uvas brancas leves</b>				
01	Albariño (Alvarinho)	Portugal (Norte)	Espanha, Portugal, Estados Unidos	7.700
02	Grüner Veltliner	Áustria	Áustria, Eslováquia, República Tcheca, Hungria	20.200
03	Muscadet (Melon de Bourgogne)	França (Loire)	França (Loire)	12.500
04	Pinot Gris (Pinot Grigio, Grauburgunder)	França e Itália	Itália, Estados Unidos, Alemanha, Austrália, França, Moldávia, Hungria	43.700

(continuação)

05	Sauvignon Blanc (Fumé Blanc)	França	França, Nova Zelândia, Chile, África do Sul, Moldávia, Estados Unidos, Austrália, Romênia, Espanha, Itália, Ucrânia, Argentina	110.000
06	Garganega (Soave)	Itália	Itália (Vêneto)	8.000
07	Vermentino (Rolle, Favorita, Pigato)	Itália	França (Sul e Córsega), Itália (Central e Sardenha)	8.900
<b>Uvas brancas encorpadas</b>				
08	Chardonnay	França	França, Estados Unidos, Austrália, Itália, Chile, África do Sul, Espanha, Argentina, Moldávia, Nova Zelândia	199.000
09	Sémillon	França	França, Austrália, Chile, África do Sul, Argentina, Estados Unidos, Turquia	23.000
10	Viogner	França (Sul)	França, Austrália, Estados Unidos	11.300
<b>Uvas brancas aromáticas</b>				
11	Chenin Blanc (Steen, Pléneau, Vouvray)	França	África do Sul, França, Argentina, Estados Unidos	35.200
12	Gewürztraminer	Alemanha e França	França, Moldávia, Ucrânia, Austrália, Alemanha, Estados Unidos, Hungria	14.000
13	Muscat Blanc Moscato d'Asti, Moscatel, Muscat Blanc à Petit Grains,	Grécia e Roma antiga	Itália, França, Grécia, Espanha, Brasil, Estados Unidos	31.000
14	Riesling	Alemanha	Alemanha, Estados Unidos, Austrália, França, Moldávia, Hungria	52.100
15	Torrontés	Argentina	Argentina	8.500
<b>Uvas tintas leves</b>				
16	Gamay (Gamay Noir, Beaujolais)	França	França, Suíça, Canadá, Turquia	32.800
17	Pinot Noir (Spätburgunder)	França	França, Estados Unidos, Alemanha, Moldávia, Itália, Nova Zelândia, Austrália, Suíça	86.600
<b>Uvas tintas médio corpo</b>				
18	Barbera	Itália	Itália, Estados Unidos, Argentina	24.300
19	Cabernet Franc, (Chinon, Bourgueil, Bouchet, Breton)	França	França, Itália, estados Unidos, Hungria, Chile, África do Sul	35.500
20	Carignan (Mazuelo, Cariñena, Carignano)	Espanha	França, Tunísia, Argélia, Espanha, Itália, Marrocos, Estados Unidos	80.200
21	Carménère	França	Chile, China, Itália	11.300
22	Grenache (Garnacha)	Espanha	França, Espanha, Itália, Argélia, Estados Unidos, Austrália	185.000

(conclusão)					
23	Mencía (Jaen, Bierzo, Ribeira Sacra)	Espanha	Espanha e Portugal	10.700	
24	Merlot	França	França, Estados Unidos, Espanha, Itália, Romênia, Bulgária, Chile, Austrália (25% outros locais)	267.000	
25	Montepulciano	Itália (Sul)	Itália e Argentina	35.000	
26	Negroamaro	Itália (Puglia)	Itália	11.400	
27	Sangiovese (Chianti, Brunello, Nielluccio, Morelino)	Itália	Itália, Argentina, França, Tunísia, Estados Unidos, Austrália	78.000	
28	Zinfandel	Croácia	Estados Unidos e Itália (10% outros locais)	32.800	
<b>Uvas tintas encorpadas</b>					
29	Aglianico (Tourasi)	Itália (Sul)	Itália	10.000	
30	Cabernet Sauvignon	França	França, Chile, Estados Unidos, Austrália, Espanha, China, Argentina, Itália, África do Sul (10% outros locais)	290.000	
31	Malbec (Côt)	França (Sudoeste)	Argentina, França, Chile, Estados Unidos, África do Sul, Austrália, Itália	40.600	
32	Mourvèdre (Monastrell, Mataro)	Espanha	Espanha, França, Austrália, Estados Unidos, África do Sul	70.000	
33	Nebbiolo (Barolo, Barbaresco, Spanna, Chiavennasca)	Itália (Norte)	Itália, México, Argentina, Austrália, Estados Unidos	6.000	
34	Nero d'ávola	Itália (Sicília)	Itália	16.600	
35	Petit Verdot	França	Espanha, França, Austrália, Estados Unidos, África do Sul, Chile, Argentina	7.200	
36	Petite Sirah (Durif, Petit Syrah)	França	Estados Unidos (10% outros locais)	3.600	
37	Pinotage	África do Sul	África do Sul	6.400	
38	Syrah (Shiraz)	França	França, Austrália, Espanha, Argentina, África do Sul, Estados Unidos, Itália, Chile, Portugal	185.600	
39	Tempranillo (Cencibel, Tinta Roriz, Tinta de Toro, Rioja, Ribera del Duero)	Espanha	Espanha, Portugal, Argentina, França, Austrália	232.700	
40	Touriga Nacional	Portugal	Portugal	10.500	

Fonte: elaboração o autor, dados PUCKETTE, HAMMACK (2016).

Apesar da maioria da produção mundial de uvas pertencer à espécie *Vitis vinífera*, a realidade no Brasil ainda é diferente a grande parte da produção de vinhos no restante do planeta. A vitivinicultura brasileira está baseada em uvas americanas,

variedades das espécies *Labrusca* e *Bourquina*, utilizadas para a elaboração de vinhos de mesa e recomendadas para a produção de suco, geleias e consumo *in natura*. Entretanto, a partir de meados do século XX, iniciou-se a produção de vinhos a partir das uvas viníferas (GUERRA, *et al* 2005). Estima-se que a porcentagem de produção brasileira de vinhos finos, processados a partir das uvas *vitis viníferas*, seja de aproximadamente 10% (BRDE, 2005). Segundo a Revista Adega (2010), a principal diferença da uva vinífera e americana é a quantidade de açúcar e taninos presentes. Ao longo do tempo, a ciência e as técnicas mostram que a mais recomendada para a fabricação de vinhos é a primeira, enquanto a segunda é mais recomendada para consumo *in natura* e para a produção de sucos (REVISTA ADEGA, 2010).

Essencialmente, os fatores que definem a qualidade das uvas do vinhedo são o ambiente e a cultura. O termo muito utilizado para definir todos os aspectos que envolvem o cultivo da uva num determinado espaço é *terroir*. De origem francesa, o termo é uma filosofia holística que contempla todos os aspectos do solo (composição, drenagem, conteúdo mineral, topografia e direção do declive) e as condições climáticas (precipitação pluviométrica, temperatura, predominância de ventos e umidade) (Henderson e Rex, 2012, p. 27). Novacoski e Freitas (2003), elencam os fatores que interferem na produção do vinho: a forma como as videiras são plantadas, cultivadas, podadas e tratadas; as condições de drenagem e fertilidade do solo e subsolo; a inclinação e a altitude do terreno; a localização específica da videira e as suas condições físicas; o clima da região e as condições meteorológicas do ano em que as uvas são colhidas e do ano anterior; a quantidade de sol que a videira recebe durante o ciclo e as técnicas de vinificação usadas e a forma como o vinho é tratado depois de engarrafado. De uma forma breve, relataremos a seguir alguns dos elementos para a viticultura para a produção de vinhos finos.

#### 4.2.1.2 Os porta-enxertos

A maneira de controlar a *filoxera* que assolou o mundo da viticultura no final do século XX, foi o desenvolvimento da técnica de enxertia ou implante. Utilizando-se porta-enxertos, composto por uma raiz bem desenvolvida e a base do caule de uma espécie mais resistente, como aqueles das uvas americanas foi possível enxertar a parte superior das uvas de espécie europeias (HENDERSON, REX, 2012; VIANNA

JUNIOR, *et al.* 2015). Vianna Junior, *et al.* 2015 salienta que a escolha do porta-enxerto é tão importante quanto a escolha da uva vinífera a ser utilizada no plantio do vinhedo. A grande maioria das uvas viníferas são cultivadas com porta-enxertos de uva americana. Somente o Chile, algumas regiões da Austrália, da Espanha e de Portugal conseguem produzir sem os porta-enxertos, em razão do solo (VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015).

#### 4.2.1.3 O solo

O solo, em combinação com o clima, é um dos aspectos mais importantes para a produção da uva. Henderson e Rex (2012) acrescentam que este é o aspecto mais importante para qualquer vinhedo e afeta as características do vinho que a vinícola produz. A videira é tolerante e se adapta a diversos tipos de solo, mas não tolera a umidade excessiva. A preferência para o cultivo da planta são solos superficialmente mais pobres, secos, soltos e com boa drenagem para o escoamento das águas superficiais. Dessa forma, as raízes têm um grande desenvolvimento. As videiras podem até serem encontrados em solos de areia, como acontece em Portugal. Aliás, esse tipo de solo inibe a incidência da *filoxera* (VIANNA JUNIOR, 2015).

Por outro lado, em solos ricos de matéria orgânica os frutos da videira apresentam dificuldade para o amadurecimento, haja vista que as videiras se concentram somente no seu crescimento vegetativo (produção de folhas e caules da videira). A planta apresenta folhagens exuberantes, mas o fruto não apresentará frutos pobres em antocianinas, polifenóis e demais componentes que propiciam aromas e sabores ao vinho (HENDERSON E REX, 2012; VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015). Henderson e Rex (2012), entretanto, alerta que os solos férteis podem produzir frutas de alta qualidade, mas devem ser manejadas para garantir a quantidade de luz solar e a aeração apropriadas aos cachos de uva e às folhas e não sobrecarrega a planta.

Vianna Junior, *et al.* (2015) disserta que outro tipo de solo excelente para o desenvolvimento das videiras são aqueles de pedregulhos. Estes refletem o calor do sol para a fruta durante o dia, contribuindo para o amadurecimento do fruto e armazena o calor durante o dia para prolongá-lo no período noturno. Complementarmente, acrescenta que quanto mais dificuldade a planta tiver para buscar nutrientes para a sobrevivência melhor será o vinho produzido pela videira.

Entretanto, não há uma homogeneidade com relação a composição do seu substrato (VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015).

A qualidade do fruto e saúde do vinhedo depende da composição do solo. Henderson e Rex (2012) relatam quais são os parâmetros na constituição de um solo: 1) o material parental ou rocha do qual o solo é composto; 2) o tamanho das partículas das quais o solo é feito; 3) a composição química e o pH (acidez) presente no solo; 4) a matéria orgânica e os nutrientes presentes no solo e 3) a profundidade do solo. Adicionalmente, a caracterização do solo é realizada pela proporção de areia, silte e argila que este possui. Os solos pesados, que possuem grande quantidade de argila, têm grande capacidade de absorção de água e contém muito nutrientes. Os solos arenosos são leves, retêm menos água e são pobres em nutrientes. O solo franco é composto de mistura de argila, silte, areia e matéria orgânica, é fértil e bem drenado. Em geral, os mais propícios são solos leves ou pedregosos, pois evitam o encharcamento das raízes. Em relação aos nutrientes e minerais, as uvas viníferas precisam de uma dosagem equilibrada de magnésio, potássio, fósforo e magnésio (HENDERSON E REX, 2012).

#### 4.2.1.4 A topografia

A topografia do terreno é tão importante quanto a composição do solo para a produção de uvas, sendo um fator decisivo para atingir as temperaturas ideais necessárias para a desenvolvimento do fruto (25°C a 28°C). A inclinação na encosta garante melhor escoamento das águas e onde o ângulo de incidência dos raios solares é mais favorável. Em relação à direção desta encosta deve propiciar a maior cobertura solar possível. A altitude irá influenciar na medida em que a cada 100m haverá uma diminuição de 0,6° C em relação ao nível do mar. Portanto, em regiões mais quentes, quando mais alto melhor será para o vinhedo. Por outro lado, em regiões mais frias, quando mais próximo ao nível do mar, melhor será para o desenvolvimento saudável do fruto. A proximidade de um lago, rio ou mar auxiliará na fotossíntese da planta, por causa do reflexo causado na água. A água nas proximidades também poderá contribuir para manter a temperatura do ambiente saudável.

#### 4.2.1.5 O clima

Os aspectos climáticos têm interferência direta sobre o desenvolvimento do vinhedo e, conseqüentemente para o desenvolvimento de uma boa fruta. Logicamente que a cada ano esses fatores irão sofrer alterações. Dessa forma, a influência desses aspectos definirão a qualidade da safra do vinho (ano da colheita da uva) de uma determinada região, haja vista que os demais fatores terão pouca alteração. Henderson e Rex (2012) afirmam que o clima pode ser mais decisivo que o próprio solo para a qualidade do vinho que os vinhedos irão produzir.

Cada estação do ano tem sua importância para o crescimento vegetativo da planta. O inverno é necessário para o repouso da planta, ao mesmo tempo que a temperatura regular na primavera beneficia a brotação e floração. O sol apresenta uma influência importante para o amadurecimento do fruto e, conseqüentemente, na concentração de açúcar e ácidos que compõem a fruta. O excesso de chuva no verão encharca os frutos, provocando a diluição dos aromas e sabores, causando doenças (VIANNA JUNIOR, 2015). Todavia, Henderson e Rex (2012) afirmam que cada variedade de uva adapta-se a um clima específico.

A videira se adapta a diversos climas, mas o ambiente mais favorável para o seu cultivo são as regiões localizadas na zona temperada, com características de invernos frios, verões quentes e secos, outono ensolarado e morno. O hemisfério norte e sul, delimitada pelas latitudes entre 30° e 50° são as mais propícias para o desenvolvimento da viticultura (VIANNA JUNIOR, 2015). As amplas condições de clima de uma região vitícola são definidas como macroclimáticas, enquanto as regiões locais ou parte de um vinhedo é conhecida como mesoclimáticas e as condições climáticas ao redor do vinhedo em particular são denominadas microclimáticas (HENDERSON E REX, 2012). Portanto, é importante o constante monitoramento por meio de medições climáticas do vinhedo para o manejo adequado das plantas.

Vianna Junior, *et al.* (2015), alerta ainda que as condições do tempo é uma preocupação constante: geada, vento forte, muita chuva são sempre ameaças para o vinhedo. Por outro lado, a umidade relativa do ambiente, a luminosidade, a diferença de temperatura entre dia e noite, e os dias de sol são fatores que determinam a qualidade da colheita. Henderson e Rex (2012) dissertam que áreas costeiras têm influência moderadora sobre o clima, colaborando para um clima mais ameno no verão e menos frio no inverno. As noites quentes aumentam a incidência do ácido

málico nas uvas em maturação do que àquelas cultivadas nas regiões do interior (HENDERSON E REX, 2012).

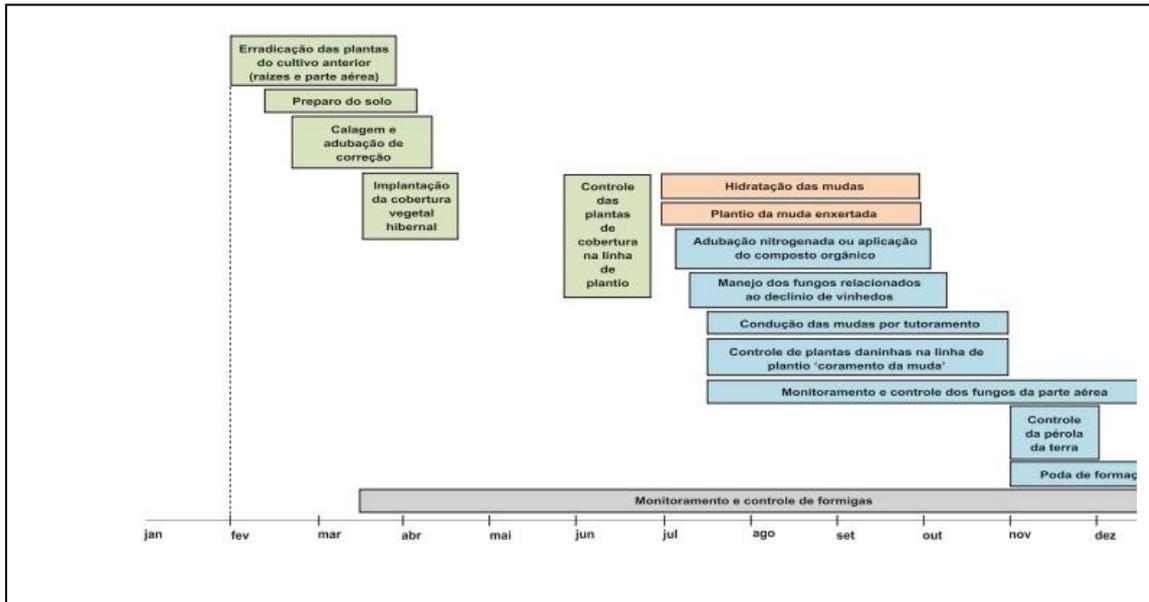
#### 4.2.1.6 *Técnicas de cultivo*

Para Henderson e Rex (2012), o acompanhamento e monitoramento do crescimento do vinhedo torna-se necessário para atenuação de possíveis problemas que possam ocorrer durante o ciclo vegetativo, pois podem ocorrer estresse hídrico, pragas, doenças, deficiência de nutrientes e extremos de temperatura. Para isso, o viticultor moderno tem a seus dispor ferramentas modernas de monitoramento e facilidade de conhecimento técnico para intervenções do que períodos passados. A evolução das técnicas de cultivo e de acompanhamento iniciadas no final do século passado, como citados no início desse capítulo, têm propiciado mais condições para os produtores.

Antes de iniciar a plantação do vinhedo é importante que o produtor ou viticultor possa fazer uma análise completa do solo, corrigindo possíveis desequilíbrios da composição e da presença de qualquer praga ou doenças de uva estejam presentes nesse terreno. Quando a plantação ocorre em locais onde já tenham sido cultivados outros vinhedos e exista algum tipo de doença ou praga, a utilização de um porta-enxerto mais resistente ao que foi identificado, poderá ser uma das saídas (Henderson e Rex, 2012). O que se percebe, por se tratar de uma atividade que despense um aporte de investimento significativo, que a tomada de decisão para aquisição do terreno para o cultivo do fruto seja precedida de avaliação acompanhado por especialistas na área de geologia, agronomia e demais especialistas que contribuam para uma análise mais detalhada. Lembrando que a maioria dos países necessitam de um porta-enxerto de outra espécie para se plantar uma espécie de uva vinífera (europeia).

Grohs, *et al.* (2016) faz indicações técnicas para o plantio de mudas de videira. A primeira fase dela é o planejamento. Dessa forma propõem em ordem cronológica as principais etapas (**Figura 5**) a serem cumpridas no pré-plantio, plantio e pós-plantio das mudas adaptadas as condições do Brasil. Recomenda-se que a reserva de mudas seja realizada com 12 meses de antecedência.

Figura 5– Etapas do pré-plantio ao pós-plantio de mudas de videiras.



Fonte: Grohs, *et al.* (2016).

Num segundo momento, a indicação é a erradicação total das plantas do cultivo anterior. Caso não possa fazer o uso de máquina em razão das condições do terreno, deverá ser utilizado herbicida sistêmico aplicado diretamente sobre o tronco cortado da planta, até a eliminação do rebrote. Após a erradicação, recomenda-se ao menos um ano de pousio<sup>6</sup>, com a manutenção contínua de gramíneas. Caso isso não seja possível, é obrigatório a implantação das espécies para cobertura vegetal. A terceira etapa está ligado ao preparo do solo para fazer a decomposição dos restos vegetais do cultivo anterior, expor as estruturas dos patógenos à radiação solar e a quebra das camadas compactadas do solo, melhorando sua aeração. Isso também ajudará na otimização do emprego de mão-de-obra e aumento de mecanização. A quarta etapa envolve a calagem e a adubação de correção. A Calagem significa a utilização de calcário para o preparo do solo para o cultivo agrícola, atenuando a toxidez pelo cobre, elevando os teores de cálcio e magnésio e neutralizando o alumínio trivalente e corrigir o pH do solo. A adubação de correção envolve a correção do fósforo, potássio e boro. Antes disso, o agricultor deverá realizar uma análise do solo imediatamente após a última aração. A análise deverá conter os macros e micronutrientes (Grohs, *et al.* 2016).

<sup>6</sup> O pousio consiste em prática de “descansar” o solo das atividades agrícolas, como forma de devolver a vitalidade da terra e evitar queda na produtividade.

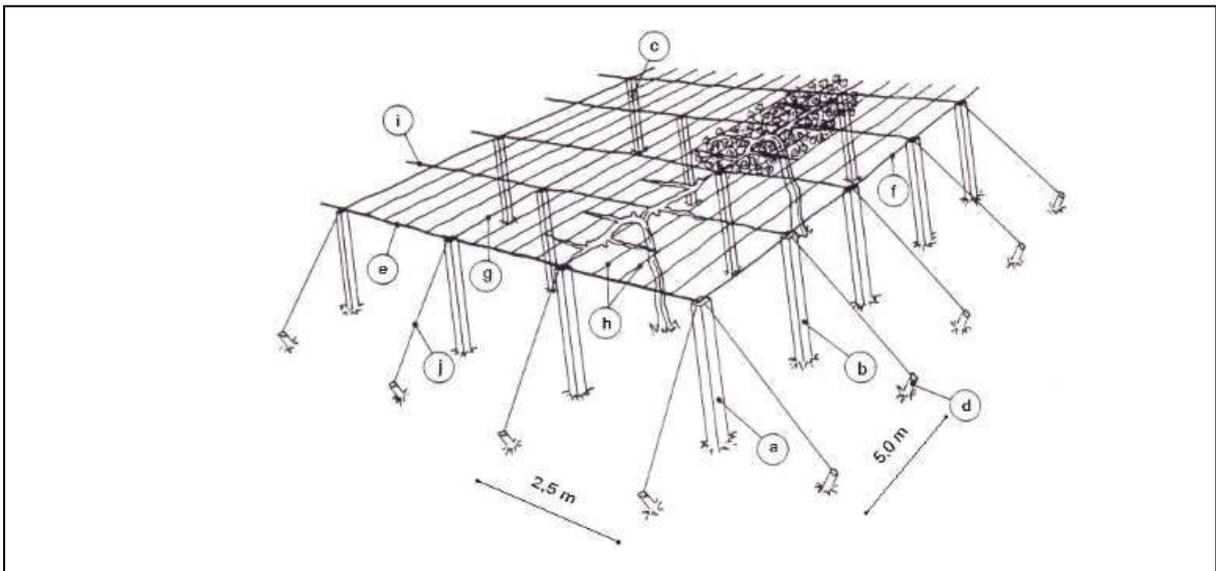
A quinta etapa envolve a implantação das espécies para cobertura vegetal, especialmente envolvendo alta diversidade vegetal. Esse processo deverá ser realizado, preferencialmente de março até metade de abril. A sexta etapa envolve o manejo da cobertura vegetal na linha de plantio, priorizando métodos alternativos ao herbicida, tais como capina, roçagem ou gradagem da linha de cultivo e o disco de papelão para cobertura de solo na região da “coroa” da muda. A sétima etapa está relacionada ao plantio da muda com hidratação durante 24 horas antes do plantio. A região da enxertia da muda deverá ficar no mínimo 20 cm acima do solo. A época do plantio no sul do Brasil deverá ser entre julho e agosto. Quando a região tiver riscos de geadas tardias esse período deverá ser retardado. A oitava recomendação está relacionada ao manejo fitossanitário para prevenção de pragas relacionadas ao declínio da planta nos estágios iniciais de desenvolvimento pós-plantio. A nona etapa está relacionada a aplicação de adubo nitrogenado ou composto orgânico imediatamente após o plantio da muda ao redor da muda, na região da “coroa”. A última recomendação está vinculada à condução da muda e poda de formação. A condução deverá ser realizada por meio de um suporte de madeira, taquara, bambu ou metal com a finalidade de conduzir verticalmente a muda da videira, denominado como tutoramento, retirando-se feminelas e mantendo apenas o broto principal ereto. Procedem-se a poda de formação quando o broto principal ultrapassar o primeiro arame em 10cm. Os novos brotos constituirão os futuros braços a qual serão conduzidos junto ao arame até a poda de inverno na safra seguinte (Grohs, *et al*, 2016).

O sistema de condução da videira é o suporte artificial que o vitivicultor utiliza para que a videira possa desenvolver-se satisfatoriamente. Miele e Mandelli (2015) dissertam que há vários fatores que influenciam a essa tomada de decisão: a) o objetivo da produção, considerando especialmente, a relação entre a produtividade do vinhedo e a qualidade do produto; b) o cultivar, o tamanho do cacho que ela produz e o vigor da planta; c) as condições do solo e do clima; d) a topografia do terreno; e) o método de colheita; f) o custo de instalação e de manutenção dos postes e fios; g) a conjuntura econômica e a rentabilidade do viticultor e h) a tradição. Há diversos sistemas de condução utilizados ao redor do mundo.

Um dos sistemas mais utilizados no Sul do Brasil, principalmente na Serra Gaúcha, onde se predomina a plantação de uvas americanas, da espécie *vitis labrusca*, é o sistema de condução latada ou também denominado pérgola, conforme demonstrado na Figura 6 – Sistema de condução da videira em latada (Miele e

Mandelli, 2015). Vianna, *et al.* (2015) considera que este seja um sistema considerado ultrapassado, mas que ainda é utilizado também em regiões tropicais, como o Vale do São Francisco, na Itália e na Argentina. Esse sistema consiste em conduzir a videira até aproximadamente 2,0 metros de altura do solo e depois conduzi-la horizontalmente (VIANNA, *et al.* 2015). O distanciamento entre as fileiras são de 2,0 a 3,0 metros e a distância entre as plantas é 1,5 a 2,0 metros, conforme Figura 6.

Figura 6 – Sistema de condução da videira em latada



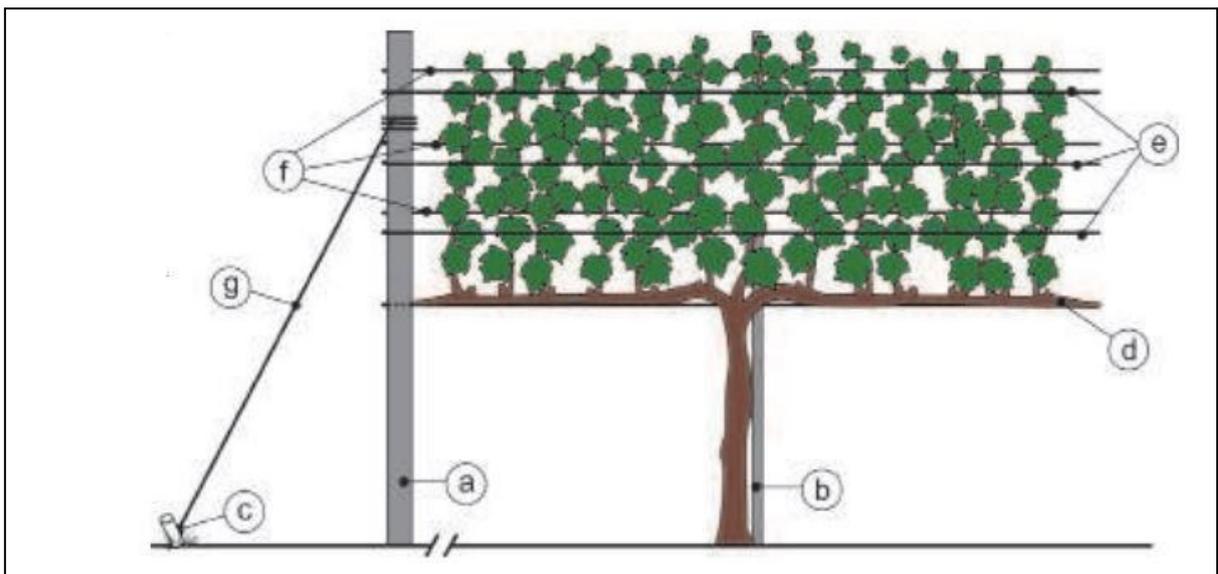
Fonte: Miele e Mandelli (2015).

De acordo com Miele e Mandelli (2015), esse tipo de sistema de condução proporciona o desenvolvimento de videiras vigorosas, proporciona uma quantidade maior de cachos e alta produtividade e propicia rentabilidade econômica, se adaptam facilmente à topografia de regiões montanhosas, facilita a locomoção dos viticultores e há uma proteção maior aos cachos. Entretanto, ressaltam que os custos de implantação e de manutenção são elevados, a posição horizontal pode afetar o microclima do vinhedo, a fertilidade das gemas e a qualidade da uva, podem aparecer mais doenças fúngicas e a área máxima recomendada para cada vinhedo é de quatro hectares (MIELE E MANDELLI, 2015).

O sistema de condução mais utilizado na atualidade, principalmente para as variedades da espécie *vitis viníferas* (europeias) é a forma espaldeira. Vianna Junior, *et al.* (2015) detalha que esse tipo de condução é caracterizado por dois ou mais arames paralelos na horizontal, esticados por estacadas entre as videiras, plantadas

em fileiras. Miele e Mandelli (2015) acrescentam que a poda nesse sistema pode ser mista ou em cordão esporonado. A distância entre as fileiras varia entre 2,00 a 2,50 metros, mas no Vale do São Francisco poderá chegar até 3,00 metros de distância. Entre as plantas a distância deverá ser de 1,20 a 2,00 metros, conforme a variedade plantada e a fertilidade do solo. A altura da zona de produção situa-se entre 1,00 a 1,20 metros de altura e altura da espaldeira do solo até a parte superior é de 2,00 a 2,20 metros, conforme Figura 7 (MIELE e MANDELLI, 2015).

Figura 7 – Sistema de condução da videira em espaldeira.



Fonte: Miele e Mandelli (2015).

As principais vantagens elencadas por Miele e Mandeli (2015) desse tipo de sistema são: adaptar-se bem ao hábito vegetativo da maior parte das viníferas; os frutos situam-se numa área do dossel vegetativo (área das folhas) e as extremidades dos ramos em outra, facilitando a mecanização; pode ser ampliado gradualmente; o custo é menor que o sistema latada; é visualmente mais atrativo que o sistema anterior. Vianna Junior, *et al.* (2015) acrescenta que os frutos nesse sistema recebem mais luz direta, contribuindo para o seu amadurecimento. Por outro lado as desvantagens do sistema espaldeira é de apresentar tendência ao sombreamento, sendo desaconselhável para cultivares muito vigorosas ou para solos muito férteis; a densidade dos ramos geralmente é muito elevada; desaconselhável que a distância das fileiras sejam superiores a 3,00 metros; deve-se compensar a perda da produtividade com elevada carga de gemas, aumentando o sombreamento e diminui

a qualidade da uva; em regiões tropicais, os cachos localizados na parte externa do dossel fica muito expostos à radiação solar, fazendo com que diminua a qualidade da uva (MIELE e MANDELLI, 2015). De uma forma geral, há uma perda da quantidade produzida, mas ganha-se em qualidade do fruto.

Henderson e Rex (2012) afirmam que o sistema espaldeira favorecem à exposição solar para as folhas e ventilação adequada para os cachos da uva, melhorando o sabor do fruto e prevenindo a presença do míldio<sup>7</sup> e a podridão. Entretanto, se a videira apresentar um baixo vigor, não terá crescimento ideal para preencher uma espaldeira. Vianna Junior, *et al.* (2015) ainda citam o sistema de condução de videira em “árvore”, a qual os arbustos crescem isolados uns dos outros e propicio para climas quentes e de muito vento. O sistema de terraços e sustentados por muros são utilizados para terrenos com bastante inclinação. Em regiões quentes também se utilizam o sistema de arbustos simples (VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015). Resumidamente, a definição do sistema de cultivo está relacionada à variedade de uva utilizada no plantio, as condições climáticas da região e, principalmente, a busca pela luz solar que beneficiem o desenvolvimento da planta.

#### 4.2.1.7 *Ciclo biológico da videira*

A videira, assim como a maioria das plantas, apresenta seu ciclo de acordo com as estações do ano, especialmente, nos locais em que estas são bem demarcadas e diferenciadas entre elas (VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015). Dessa forma, os elementos meteorológicos influenciam cada uma das etapas dos estágios fenológicos<sup>8</sup> da videira desde o repouso até a queda das folhas (GUERRA, *et al.* 2005). Henderson e Rex (2012) complementam que o fato da planta perder as folhas no outono e entrar em dormência nos meses de inverno (decíduas), ficam sem tecido verde causando perda de fotossíntese. Dessa forma, ficam mais tolerante a temperaturas baixas que em outras estações. A dormência estabelece um ciclo anual de crescimento que começa na primavera e encerra no outono, após a colheita (HENDERSON E REX, 2012). O ciclo biológico da videira apresenta características

---

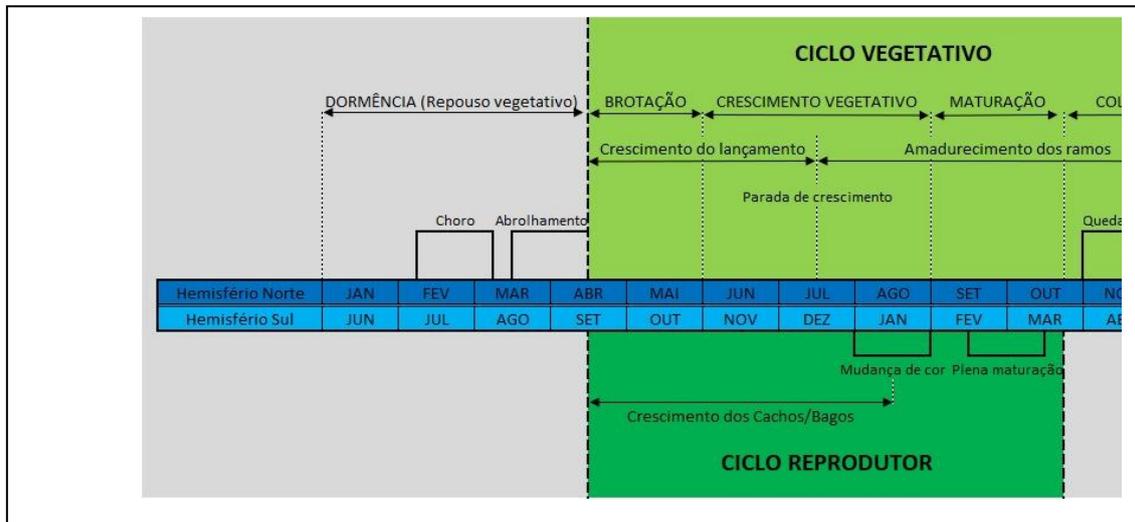
<sup>7</sup> Míldio: também conhecido como mufa, mofo ou peronóspora. Doença causada pelo pseudofungo *Plasmopara viticola*.

<sup>8</sup> Fenologia: é o estudo dos eventos periódicos da vida da planta em consequência da sua reação às condições ambientais, em correlação com sua morfologia (DOURADO NETO; FANCELLI, 2000)

próprias, podendo variar em alguns aspectos, dependendo da variedade de cada fruto e das condições climáticas de cada região e microrregião.

O desenvolvimento da planta depende da sucessão anual de ciclos vegetativos e reprodutivos. O ciclo vegetativo está relacionado ao crescimento e desenvolvimento dos órgãos vegetativos (varas, folhas, gavinhas e raízes da planta), bem como a acumulação de reservas e da dormência dos seus gomos e o ciclo produtivo assegura o crescimento e desenvolvimento dos órgãos reprodutivos (inflorescências, flores e bagos) bem como a sua maturação (ANDRADE, 2014). A Figura 8 resume o processo e demonstra os principais eventos do ciclo biológico nos dois hemisférios da videira da espécie *Vitis Vinífera* a qual será detalhado a seguir.

Figura 8 – Ciclo biológico da videira da espécie *Vitis Vinífera*.



Fonte: adaptado de Vianna Junior, *et al.* (2015) e Ribeiro (2017).

A dormência da planta, época em que estará menos suscetível ao frio, ocorre do começo do outono até o fim do inverno, a qual se realiza a poda do excedente do sistema vegetativo lenhoso ou herbáceo. A qualidade dos frutos será determinada pela quantidade de brotos deixados na planta. Se houver uma quantidade muito grande, os nutrientes serão diluídos, perdendo a quantidade de açúcar e de sabor do fruto. Caso tenhamos uma quantidade pequena de brotos, a planta destinará os nutrientes para o fortalecimento do vegetal, prejudicando o amadurecimento dos frutos. Portanto, a poda deverá sempre focar no equilíbrio da videira (HENDERSON E REX, 2012; VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015). Monteiro e Zílio (2018) esclarece que para identificar se a planta está com vigor e produção equilibrada, se utiliza o Índice

de Ravaz, a qual relaciona os pesos dos cachos e ramos, obtidos a partir de amostragens representativas. Algumas regiões produtoras de uvas, com o objetivo de obter qualidade de seus produtos e enaltecer seus vinhos, podem estabelecer uma quantidade de cachos por hectare (VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015).

Monteiro e Zilio (2018) relatam a existência de quatro tipos de podas: a poda de formação, que concede estrutura nos primeiros anos de vida; a poda de produção, que garante plena frutificação; a poda de renovação, que recomeça a estrutura da planta e eliminar partes doentes e a poda verde, para equilibrar a vegetação e fortalecer o microclima do parreiral. Cada uma delas pode variar de acordo com o clima e solo e o sistema de condução utilizado. A poda de produção também está subdividida em poda curta ou cordão esporonado; a poda longa ou poda em vara e a mista (HENDERSON E REX, 2012; MONTEIRO E ZILIO, 2018).

Após o inverno e início da primavera inicia-se a fase de brotação das videiras, em razão do aumento das temperaturas. O primeiro indício dessa fase é conhecido como Choro da Videira, quando ocorre o gotejamento de seiva através de lesões nos ramos. Logo após, as gemas incham e surgem as pontas esverdeadas. Paulatinamente, as brotações surgem e a seiva começa a mover-se pela planta toda (VIANNA JUNIOR, *et. al*, 2015). Entretanto, as brotações ficam muito sensíveis e melindrosos a temperaturas abaixo do congelamento. Portanto, geadas tardias poderão causar danos à planta, principalmente em regiões que proporcionam o acúmulo de ar frio (GUERRA, *et al.* 2005; HENDERSON e REX, 2012). Dessa forma, os viticultores ficam atentos para intervir por meio de utilização de métodos para elevar a temperatura próxima às videiras como ventiladores, óleos aquecidos e pulverizadores (HENDERSON e REX, 2012).

O crescimento vegetativo inicia-se logo oito semanas após a quebra da dormência com a floração. O clima ideal para este período é ensolarado e com temperatura constante, de preferência sem muita chuva e vento (HENDERSON e REX, 2012). Guerra, *et al.* (2005) recomenda que as temperaturas sejam superiores a 18°C. A temperatura quente e o clima seco favorecerão à formação de flores. Dessa forma, a videira começa a gerar flores, que crescem e iniciam a fecundação, sem a necessidade de polinizador, gerando assim pequenos bagos verdes. No decorrer da primavera, estes mudam sua forma e composição. As flores que não forem fecundadas irão cair do cacho num processo chamado aborto (HENDERSON e REX, 2012; VIANNA JUNIOR, *et al*, 2015).

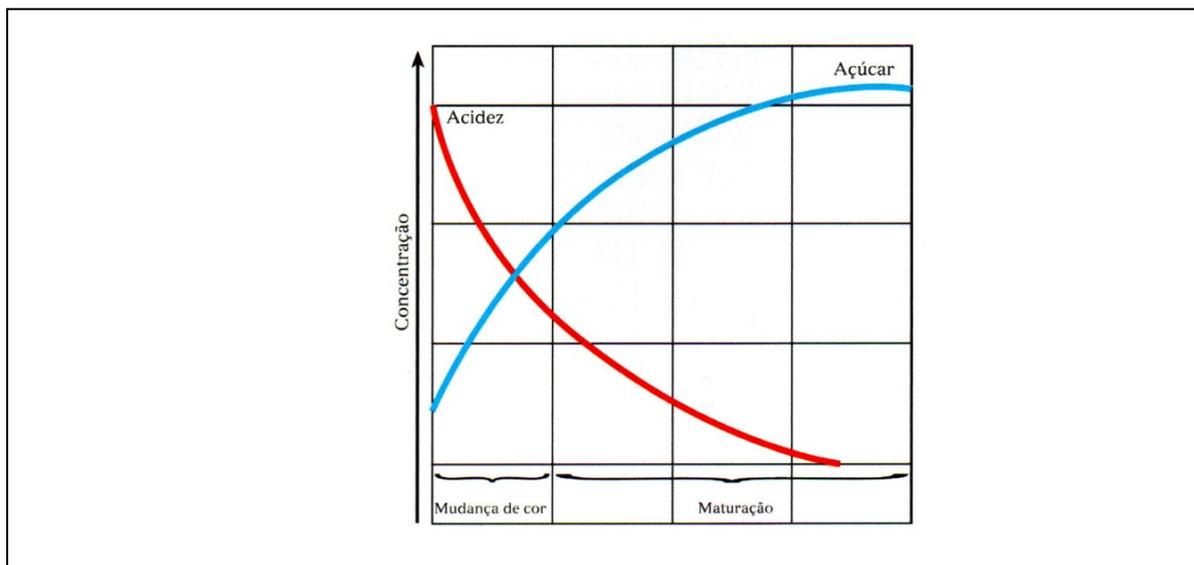
Segundo Vianna Junior, *et al.* (2015), no início do verão ocorre a mudança de cor dos cachos de uva, num processo também conhecido como *veraison* (em francês), *envero* (em espanhol) e *pintor* (em português). Henderson e Rex (2012), acrescentam que esse processo marca o início da maturação. Também é o período que o processo vegetativo começa a diminuir e as folhas atingem seu limite de crescimento. As folhas, que antes produziam açúcares para produção de mais folhas e ramos, agora destinam-se para o amadurecimento dos frutos. Vianna Junior, *et al.*, (2015) ressaltam que esse processo pode durar de dois a três dias até duas semanas. As uvas tintas mudam de verde para roxo e as uvas brancas mudam de verde para amarelas. Quando mais rápido isso ocorrer na videira, mais homogêneo será o desenvolvimento e amadurecimento dos frutos.

A maturação é o período de maior importância para a qualidade da vindima, sendo decisivo para determinar a qualidade do vinho a ser produzido, pois irão definir a quantidade de álcool, acidez, aromas e a estrutura do vinho (corpo) (GUERRA, *et al.* 2005; VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015). Vianna Junior, *et al.* (2015) aponta que nesse período, que poderá variar de quarenta a cinquenta dias, o fruto passa por várias transformações internas, inclusive o engrossamento dos cachos.

O nível alcoólico do vinho será determinado pela quantidade de açúcares presentes na uva e, na medida que, a concentração da acidez diminui eleva-se a quantidade de açúcares presente no fruto, conforme ilustrado na Figura 9 (GUERRA, *et al.* 2005; VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015). Guerra, *et al.* (2005) acrescenta ainda que dias ensolarados e com reduzida precipitação durante o período de maturação são essenciais para auferir uvas sadias e com uma relação de açúcar e acidez equilibrada. Chuvas com maior intensidade intercalado com dias ensolarados são menos prejudiciais que a sequência de dias nublados e/ou de menor volume de precipitação (GUERRA, *et al.* 2005).

Complementarmente, Henderson e Rex (2012) dissertam que a época para a colheita da uva vai depender muito das condições climáticas e do grau de maturação que o viticultor deseja para o fruto. Essa análise deverá ser acompanhada diariamente no vinhedo por meio de coleta de amostras que irão identificar a quantidade de açúcares e acidez presente no mosto colhido. Além disso, verificam a sanidade da uva, sinais de maturação e o sabor (GUERRA, *et al.* 2005; HENDERSON e REX, *et al.* 2012; VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015).

Figura 9 - Concentração de açúcar e acidez da uva



Fonte: Vianna Junior, *et al.* (2015).

Vianna Junior, *et al.* (2015) e Guerra (2003) citam a existência de vários métodos para auxiliar na análise. O mais tradicional é a utilização do equipamento denominado refratômetro ou mostímetro (VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015; GUERRA, 2003). Há também técnicas mais avançadas para análises químicas para identificação de ácidos, açúcares e polifenóis, bem como aquelas ultramodernas que se utilizam de raios infravermelhos. Os parâmetros de medição para análise da concentração de açúcares em cada região é diferente. O Baumé (°B) é utilizado na França; na Itália e no Brasil se utiliza o grau Babo (°Babo); nos Estados Unidos e África do Sul, o grau Brix (°Bx); na Alemanha, o grau Oechsle (°Oe). A relação para um vinho de 12,3% vol. é de 13°B = 20° Babo = 23,5° Brix = 101° Oe (VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015). Conforme Guerra, *et al.* (2005), a maturação de uvas para a produção de espumantes é de 17 a 18°Babo, pois exige-se maior acidez; as uvas para produção de vinhos brancos, entre 18 a 20° Babo e de uvas tintas, entre 18 a 22° Babo.

A colheita é o ápice de todo o trabalho realizado. No hemisfério sul acontece os meses de fevereiro e abril. Este o momento em que os produtores celebram o fim de um ciclo tão desejado. Os produtores e vitivicultores aproveitam para realização de seus eventos e celebram com toda a comunidade, trazendo a população para conhecer os vinhedos e vinícolas. De acordo com Vianna Junior, *et al.* (2015), a colheita manual ainda têm sido uma prática muito comum nos vinhedos, pois trata-se de um momento de muita minúcia e delicadeza no manuseio, extração e

carregamento dos frutos para não esmagar as bagas. Guerra (2003), apresenta alguns cuidados básicos a serem seguidos no momento da colheita:

- Colher as uvas pela manhã, evitando as horas mais quentes do dia e reduzindo assim o calor de campo, indesejável para as fases iniciais de elaboração dos vinhos;
- Proceder à colheita manual, que preserva mais a integridade física da uva, em relação à colheita mecânica;
- Proceder à seleção da uva colhida, de modo a vinificar lotes semelhantes e sem problemas de podridão ou de desuniformidade de maturação.
- Acondicionar a uva colhida em caixas plásticas especiais, limpas, com capacidade máxima de 20Kg;
- Manter a uva colhida à sombra e manuseá-la o menos possível;
- Encaminhar a uva à unidade beneficiadora imediatamente após colhê-la, pois a mesma não se mantém em boas condições por muito tempo após ser colhida. O ideal é iniciar seu processamento em no máximo 12 horas após a colheita;
- Evitar transportes a longas distâncias, bem como a utilização de veículos de transporte que trepidem ou sacolejem demasiadamente, danificando e reduzindo a qualidade da uva;
- Se possível, resfriar rapidamente a uva na vinícola, antes do esmagamento da mesma. Este procedimento tem a vantagem de reduzir a atividade enzimática oxidativa na fase de esmagamento e prensagem, limitando o desenvolvimento e a ação de bactérias acéticas. A consequência é a limitação da produção de acidez volátil e a preservação da qualidade do vinho. (GUERRA, 2003).

Adicionalmente Vianna Junior, *et al.* (2015); Henderson e Rex (2012) dissertam que nesse momento é possível classificar visualmente quais são os frutos de mais qualidade dos demais. O fruto deverá ser cortado com tesouras específicas para esta finalidade. Enaltecem ainda o advento das máquinas agrícolas cada vez mais modernas e completas para a colheita, que contam com o benefício da rapidez e do baixo custo (VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015; HENDERSON e REX, 2012). A utilização dos implementos nessa etapa é notada cada vez mais nos países do Novo Mundo, principalmente nos Estados Unidos e Austrália.

É importante salientar que a para maximizar o potencial de cada vinha e, conseqüentemente, a geração de um bom vinho, é necessário que as condições climáticas da região, o solo, manejo da produção e todos os fatores que envolvem seu cultivo possibilitem um alinhamento às especificidades fenológicas de cada casta. Adicionalmente, cada espécie e variedade de uva poderá apresentar algumas variações dentro de seu ciclo produtivo, sendo necessário o acompanhamento técnico de cada uma das etapas, verificando a sanidade da planta e de seus elementos, bem como prever algumas intervenções em caso de mudanças bruscas de temperatura, que poderá comprometer toda a safra.

Dessa forma, não há como separar os aspectos do cultivo da uva com a vinificação, ambos estão totalmente interligados. Para a obtenção do resultado esperado de um vinho, todos os aspectos elencados são de suma importância, desde o planejamento do local a ser produzido até o momento de chegar à mesa do consumidor. Portanto, acredita-se que a partir de um fruto saudável e colhido na época certa, cultivado com todo o cuidado necessário resultará num bom vinho.

#### **4.2.2 O processo de vinificação**

O principal insumo para a produção de vinhos finos é a uva vinífera, este é o elemento fundamental para a obtenção da bebida. Por isso, a viticultura e enologia são áreas complementares na cadeia produtiva, uma está totalmente vinculada a outra. Apesar da fermentação ocorrer de forma natural, com o passar dos milênios os procedimentos evoluíram significativamente em razão dos avanços tecnológicos, principalmente nas áreas da química e microbiologia. Conforme Albert (2019), a vinificação é a arte de transformar a uva em vinho e considera que as etapas mais marcantes são colheita, desengaçamento, prensagem, fermentação, filtragem e armazenamento. Dessa forma, a interferência humana ocorre em todas as etapas, tornando o processo de vinificação mais complexo do que se imagina. É consenso entre os autores e envolvidos neste processo que a produção de vinhos é uma mistura de arte e ciência. Vários profissionais como viticultores, agrônomos e enólogos, apoiados em pesquisas, equipamentos e um aparato tecnológico, estão envolvidos para extrair o máximo possível de todos os insumos e transformá-los numa bebida de boa qualidade. Consequência de todo esse desenvolvimento foi a criação e melhorias de várias escolas de viticultura e enologia criadas nas últimas décadas, bem como o desenvolvimento de muita pesquisa científica para dar suporte às questões da área. Entretanto, o paladar dos consumidores é diferente um do outro e não há um padrão de vinho ideal a ser produzido, fazendo dessa produção muito diversa e instigante.

O vinho, portanto, se constitui por meio da transformação do mosto da uva com auxílio das leveduras presentes na casca, convertendo o açúcar da uva em álcool etílico, gás carbônico (CO<sub>2</sub>) e energia. Esse processo é denominado fermentação alcoólica e ocorre com o aumento da temperatura, a qual não podem ultrapassar 38 a 45°C, pois poderá ocasionar a morte das leveduras (HENDERSON e REX, 2012; VIANNA JUNIOR, *et al.* 2015). Vianna Junior, *et al.* (2015), relata que os vinhos

brancos são fermentados frequentemente numa temperatura entre 10° e 15°, alguns locais chegam a fermentar em temperaturas mais elevadas, mas estas não ultrapassam a 20°C. Para vinhos tintos a temperatura utilizada é estabelecida entre 25° a 30°.

De acordo com Puckette e Hammack (2016) existem cinco características básicas do vinho. A doçura é resultado do açúcar residual<sup>9</sup> (AR) presente no vinho. A segunda característica é a acidez. A maioria dos ácidos, como o tartárico, málico e o cítrico, estão presentes no vinho. Estes são responsáveis pelo sabor azedo do vinho e encontram-se no lado ácido da escala de pH, na faixa de 2,5 e 4,5 (7 é o ponto neutro). Os ácidos são os principais elementos para a caracterização de sabor azedo do vinho. Quanto mais madura a uva, menos ácidas ela se torna. Os taninos são provenientes das cascas e sementes da uva de forma natural, mas também podem ser obtidos por meio da imersão do vinho que fica armazenado em barricas de carvalho por um determinado período de tempo ou podem ser obtidos por meio da utilização de lascas de carvalho mergulhados no vinho. As barricas de carvalho mais utilizadas são de origem americana ou francesa, essas podem fornecer aromas mais complexos ao vinho. Os taninos são polifenóis que trazem uma sensação de adstringência (ressecamento) no paladar. O álcool é proveniente da conversão do açúcar, presente no mosto da uva, em etanol pelas leveduras. Pode ser obtido também por meio de fortificação. O álcool traz viscosidade para o vinho e é responsável por transportar os aromas do vinho até o nariz. O corpo é uma categorização a partir do somatório das quatro características mencionadas anteriormente: doçura, acidez, tanino e álcool. Os vinhos mais leves possuem mais acidez, menos álcool, menos taninos e menos doçura. Por sua vez, os vinhos mais encorpados são menos ácidos, mas possuem mais álcool, mais taninos e mais doçura (PUCKETTE E HAMMACK, 2016).

Atualmente a Organização Internacional da Uva e Vinho é o órgão intergovernamental de natureza científica e técnica relacionadas à produção de uva e demais produtos à base da fruta, principalmente o vinho. Um dos principais objetivos da organização é contribuir para a harmonização internacional das práticas e normas existentes e, se necessário, para a preparação de novas normas internacionais, a fim de melhorar as condições de produção e comercialização dos produtos vitivinícolas e

---

<sup>9</sup> O açúcar residual é a sobra dos açúcares do mosto que não foram convertidos em álcool pelas leveduras durante a fermentação.

ajudar a garantir que os interesses dos consumidores sejam respeitados (OIV, 2021). Dessa forma, têm sido o órgão que interfere diretamente nas diretrizes dos membros associados. Mesmo que esta seja o órgão de maior relevância no mundo, cada país ou grupos de países ainda apresentam diferenças em relação a diretrizes, classificação, tipologias do vinho e seus derivados. De forma geral, trataremos a classificação da produção de vinhos finos, provenientes de uvas da espécie *Vitis Viníferas* a partir de três grandes grupos de acordo com sua tipologia e peculiaridade, conforme Henderson e Rex (2012). Este trabalho somente abordará a produção dos vinhos provenientes de uva viníferas.

#### 4.3 PADRÃO DE CONCORRÊNCIA E ESTRATÉGIAS

Nessa seção é apresentado dados sobre do cenário atual da vitivinicultura mundial, brasileira e da produção de vinhos finos de altitude catarinense com o objetivo de demonstrar quais são os principais países produtores da bebida e como é estabelecido o padrão de concorrência do setor, bem como sobre a institucionalização da atividade objeto de estudo desse trabalho.

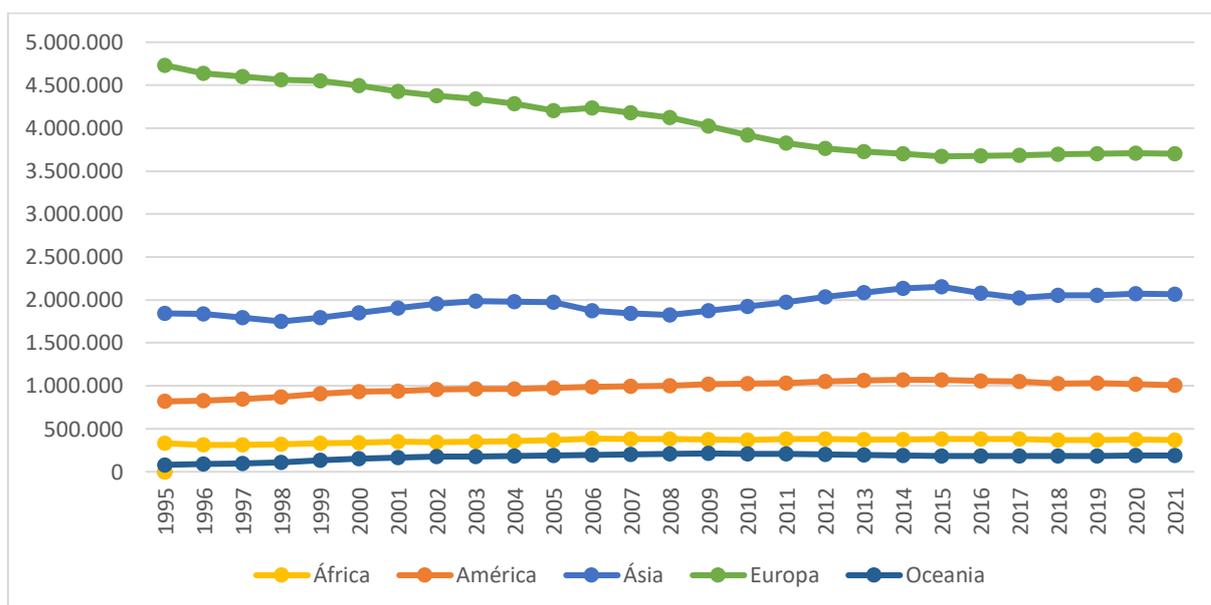
##### 4.3.1 O ambiente institucional e concorrência do setor vinícola mundial

Os efeitos da globalização nas últimas décadas impactaram sensivelmente o mercado europeu no setor vinícola. Anderson e Pinilla (2018) relatam que o consumo doméstico per capita caiu aproximadamente em 40% em Portugal, 67% na França e 75% na Itália e Espanha. Consequentemente, a área de produção de vinhos que era de 6,5 milhões de hectares em 1960 nesses países reduziram em 60%, resultando em um pouco mais de 2,5 milhões (Anderson e Pinilla, 2018, p. 7). Sobre os efeitos da globalização, Anderson e Pinilla (2018) destacam ainda, que alguns características comuns em grupos de produtores, comerciantes e produtores nos diversos países afetam negativamente ou positivamente: transmissão de pragas e insetos, melhorias tecnológicas e sua transferência internacional, custos comerciais, impostos especiais de consumo e outras regulamentações domésticas, movimentos de taxa de câmbio real e mudanças institucionais. Apesar de todas as mudanças impactantes no setor, o grande receio de países do Velho Mundo não se concretizou. Os vinhos com alto valor agregado e destinado a consumidores mais exigentes ainda tem muito espaço

de dentro do setor. Portanto, pequenas e médias empresas, ancorados em investimentos em marketing e distribuição ainda continuam ter seu espaço significativo frente a produtos advindos de grandes corporações.

Corroborando com as análises sobre essas transformações ocorridas no setor vinícola em termos globais, principalmente, a partir do final do século passado, apresentamos informações a partir da base de dados da OIV (International Organisation of Vine and Wine), a principal instituição do setor. A área de cultivo do continente europeu, apesar de apresentar predominância com 3.702.834 ha, correspondente a 50,53% do total, no período de 1995 a 2021 apresentou uma redução de 27,78%. Entretanto, nos demais continentes, a área destinada aos vinhedos aumentou. O continente que apresentou maior expansão no mesmo período foi a Oceania, com acréscimo de 56,63%, seguido pelo continente americano, que cresceu 20,69%. A Ásia apresentou uma expansão de 10,26% e o continente africano 9,80% no mesmo período, conforme Figura 10.

Figura 10 - Área de vinhedos no período de 1995 a 2021 por continente (em ha)

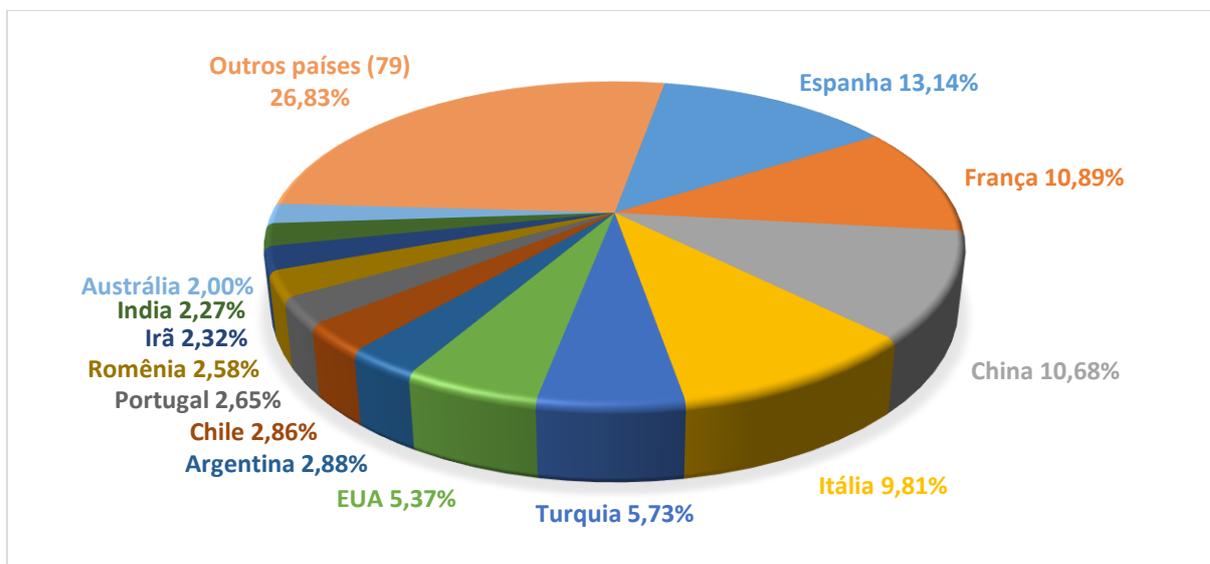


Fonte: elaboração o autor, dados International Organisation of Vine and Wine (2023).

Percebe-se que a produção de vinhos do Novo Mundo do Vinho apresentou crescimento em todos os territórios. A área destinada ao cultivo de videiras nos continentes partícipes corresponde a 3.624.440 há. O destaque dessa expansão é a China, país pouco tradicional em produção do fruto e da bebida. Hoje, todo o território

chinês destinado a produção de uvas é de 10,68%, atrás somente da Espanha (13,14%) e da França (10,68%), conforme apontado na Figura 11.

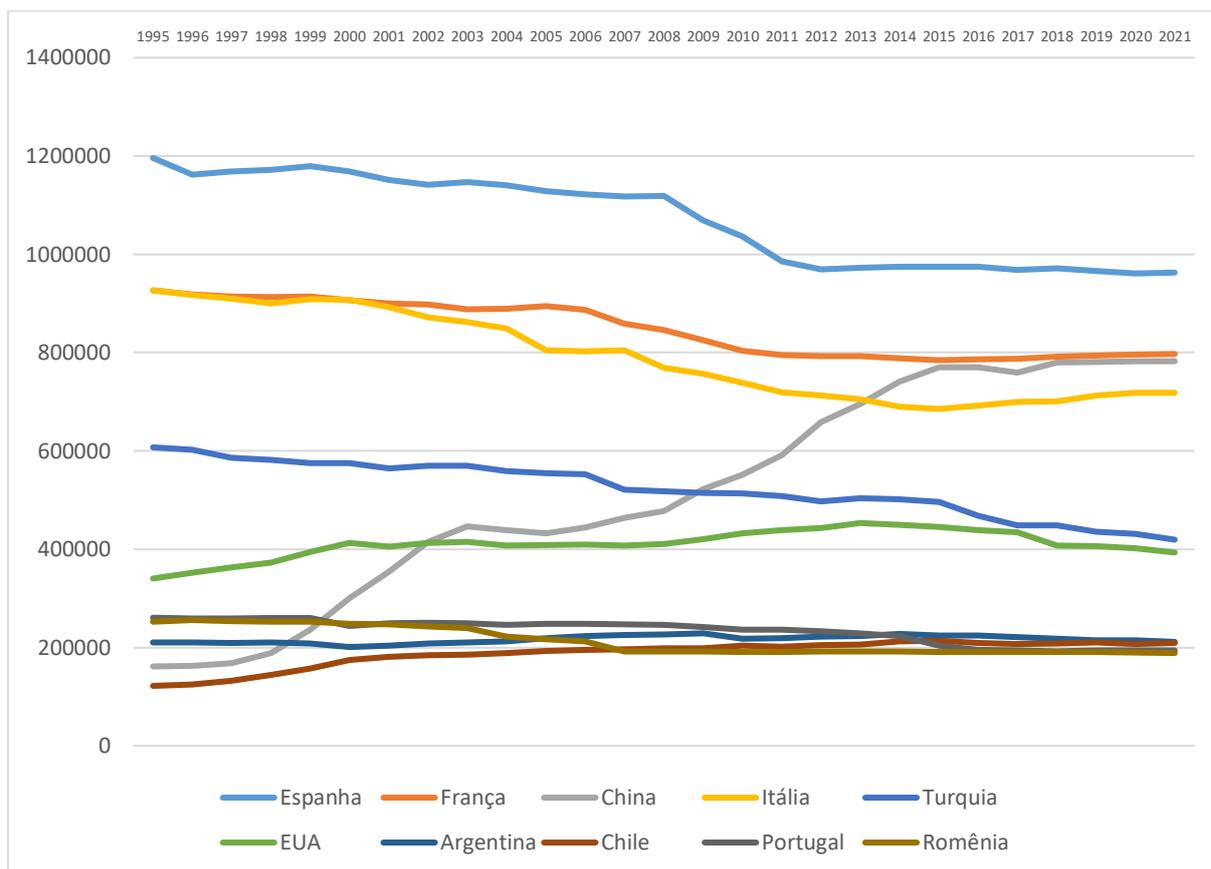
Figura 11 – Percentual de área destinada ao vinhedo por país no ano de 2021.



Fonte: elaborado pelo autor, dados International Organisation of Vine and Wine (2023).

A expansão exponencial dos vinhedos chineses pode ser compreendida na Figura 12. A área de produção aumentou em 620.950ha, o equivalente a 384,13% desde o ano de 1995. Dentre os principais países nessa questão, podemos evidenciar a expansão dos vinhedos no Chile (71,67%), na Índia (287,50%) e a Austrália (100,69%). Por outro lado, os países tradicionais da Europa apresentaram redução em seus vinhedos com destaques para Espanha (-19,53%), França (13,93%), Itália (22,48%) e Portugal (-25,50%), países na vanguarda da produção de vinhos a nível mundial. O Brasil está é o 22º país em termos de área plantada com 80.605 há no ano de 2021, que corresponde a 1,10% de toda a área global. Apesar de não possuir uma quantidade expressiva no cenário mundial, houve um crescimento de 31,41% em relação ao ano de 1995.

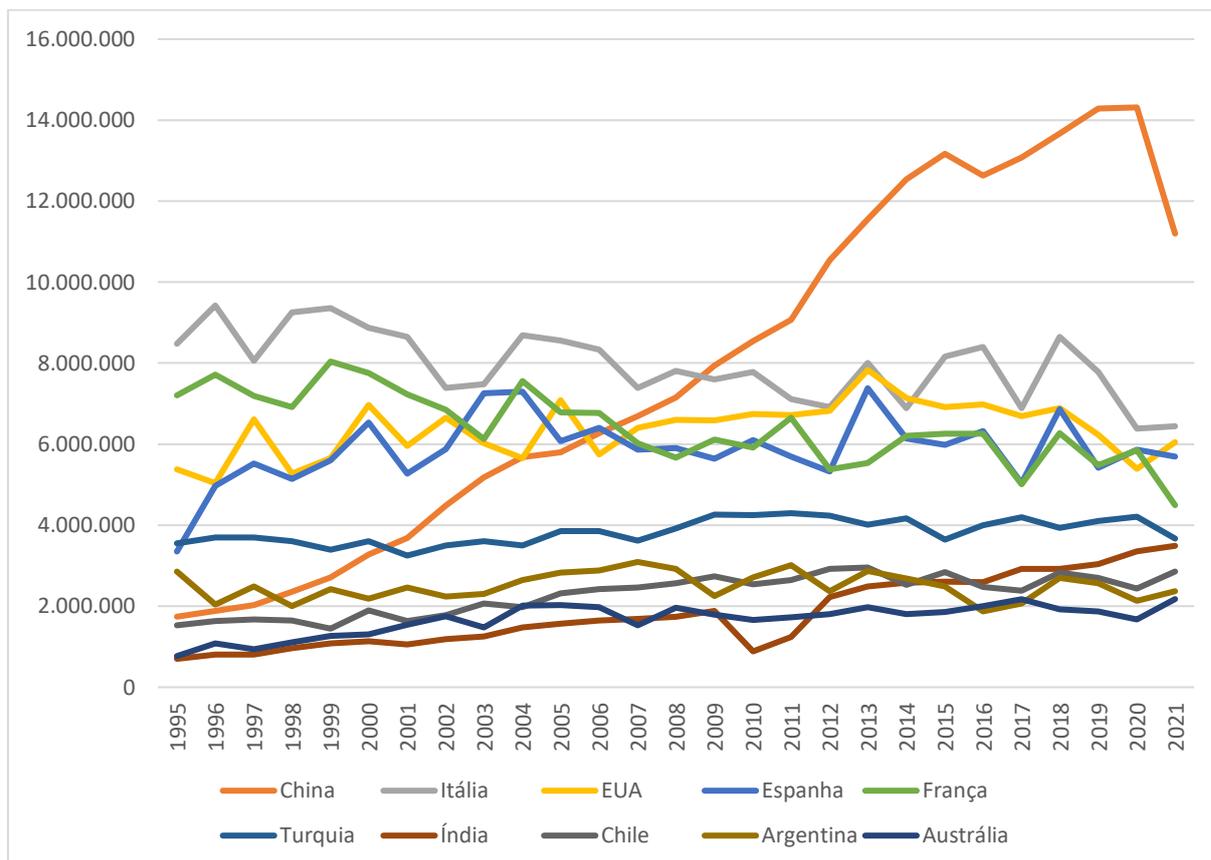
Figura 12 – Países com maior extensão territorial de vinhedo por país (1995-2021)



Fonte: elaborado pelo autor, dados International Organisation of Vine and Wine (2023).

A produção mundial de uvas viníferas no ano de 2021 foi de 72.080.388 toneladas. Houve um acréscimo de 22,52% da quantidade colhida em comparação ao ano de 1995. A liderança mundial na produção é a China com 11.200.000 toneladas de uvas colhidas no ano de 2021. O país alcançou o líder na produção no ano de 2009, ultrapassando o volume de quantidade de uvas colhidas pela Itália. Relativamente à área produzida, consequentemente como acontece na área plantada, o crescimento exponencial dessa relação pode ser percebido na Figura 14 - Percentual de produção de uvas viníferas por país no ano de 2021.. O crescimento apresentado entre os anos de 1995 a 2021 foi de 543%. Outros destaques em relação ao aumento da quantidade de uvas colhidas foi a Índia (399%), Austrália (183%), Chile (87%), Espanha (70%) e EUA (13%). Entretanto, países europeus como Itália (-24%), França (-38%) e a Argentina (-17%) apresentaram diminuição na quantidade de uvas colhidas anualmente.

Figura 13 - Países com maior produção de uvas viníferas (1995-2021).



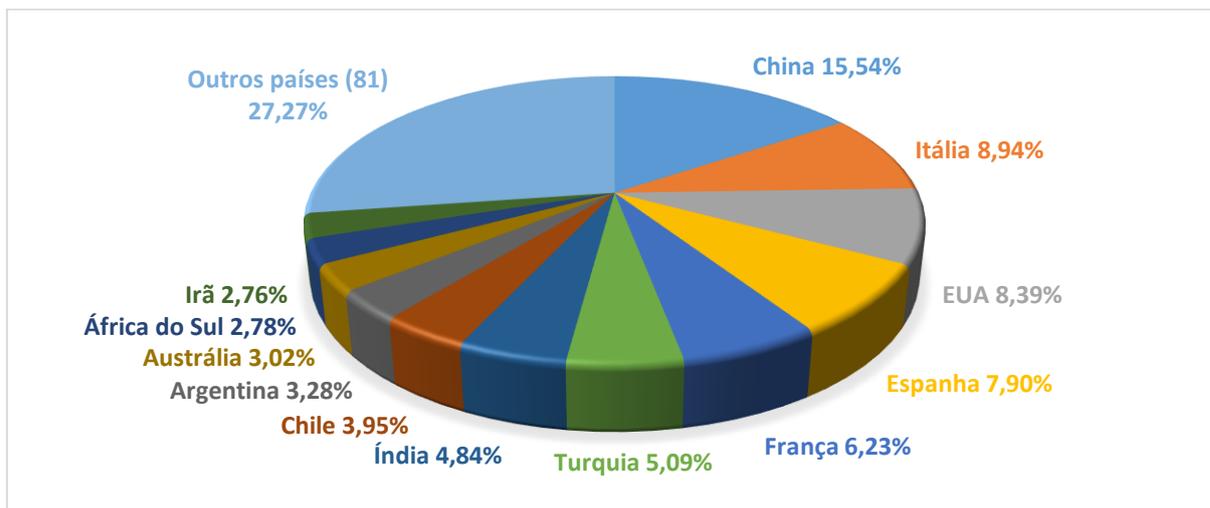
Fonte: elaboração o autor, dados International Organisation of Vine and Wine (2023).

Nitidamente, o país que mais cresceu nos últimos anos em termos área cultivada e total de uvas colhidas foi a China. Atualmente é o maior produtor de uvas do mundo com 15,54% do total colhido mundial, a Itália segue como um dos principais produtores com 8,94% e os EUA é o 3º maior produtor com 8,39% de toda uva vinífera produzida no mundo, conforme aponta a Figura 14. Apesar da China ser o maior produtor uvas em nível mundial, Jiao; Ouyang (2019) esclarecem que somente 15% de todas as uvas produzidas no território chinês é destinado para a produção de vinhos finos.

Segundo Jiao e Ouyang (2019), a China tem crescido em todos as vertentes, desde a produção ao consumo. O setor é concentrado em cinco grandes grupos que ocupam mais de 60% do volume total. Entretanto, a Indústria doméstica é caracterizada por uma alta integração vertical ao longo de sua cadeia. A intervenção do governo é um fator chave na indústria vinícola chinesa. O governo lançou nos primeiros padrões e políticas nacionais para a regulamentação do setor no início dos

anos 1990 e os aprimorou durante os anos 2000. Em 2012, o país chegou a ocupar a 5ª colocação em termos de produção mundial, chegando a produzir 16.065hl, mas o mercado de vinhos no país sofreu significativamente a partir de 2013. Diminuindo seu volume de produção. Em 2021, a produção anual foi de 5.908 hl (JIAO; OUYANG, 2019).

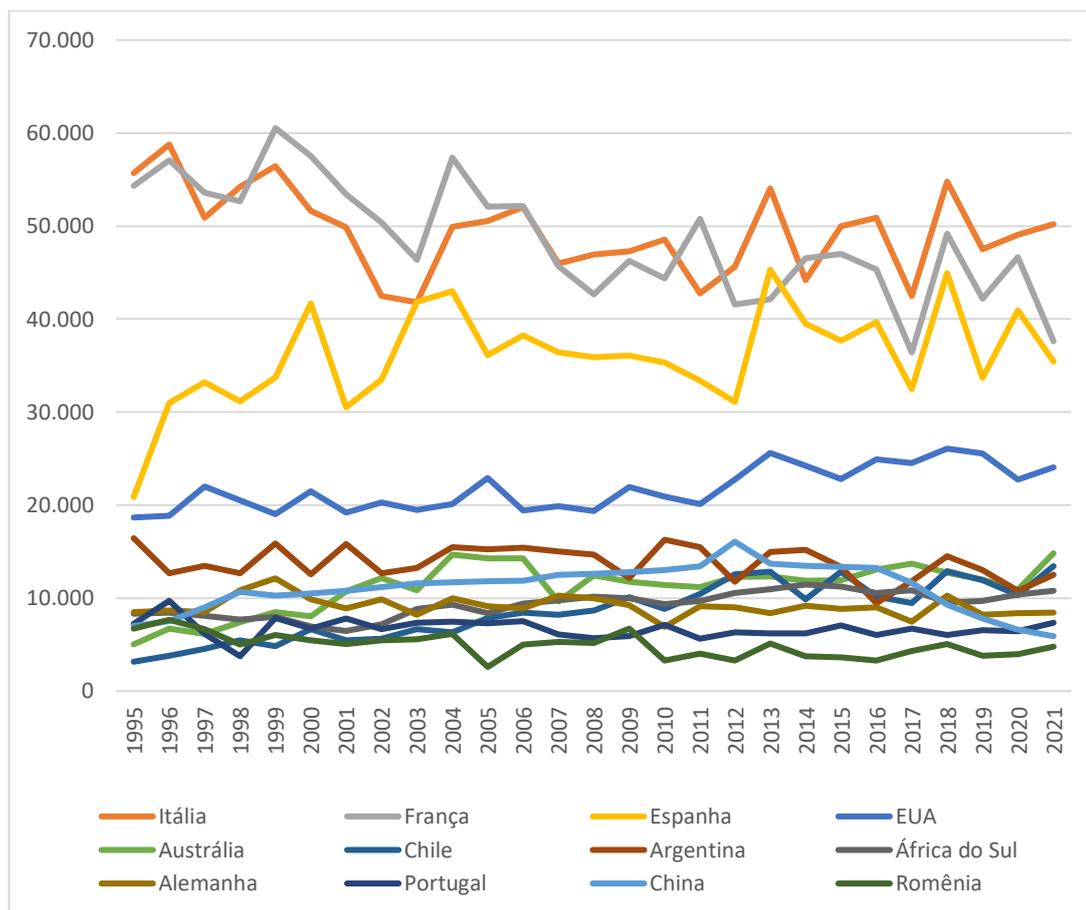
Figura 14 - Percentual de produção de uvas viníferas por país no ano de 2021.



Fonte: elaboração o autor, dados International Organisation of Vine and Wine (2023).

A Espanha apresentou uma evolução em termos de produção de vinhos nas últimas décadas, conforme apresentado no Figura 15. Conforme aponta Albisu, *et al.* (2019), apesar do país possuir a maior área territorial destinado a produção de uvas com 13,14% de toda a área global destinada aos vinhedos, o país é o 3º maior produtor de vinhos, somente atrás de França e Itália. O crescimento de volume produzido de 1995 a 2021 foi de 41,15%. Recentemente tornou-se o maior exportador de vinhos com volume de 23.629hl anuais em 2021, que representa 21,05% do total de vinhos exportados mundialmente.

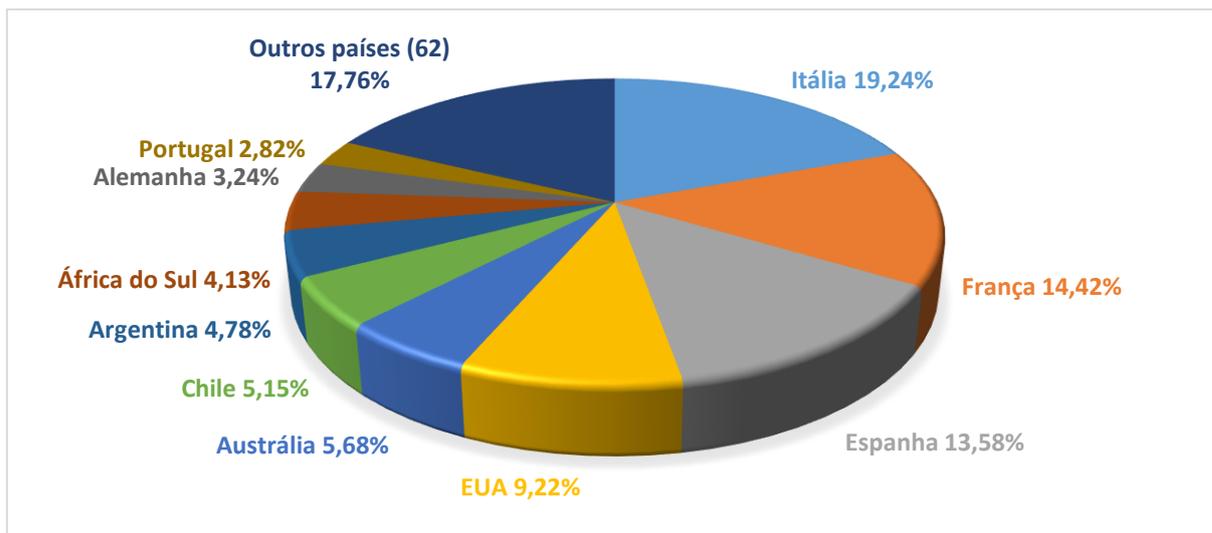
Figura 15 – Países com maiores volumes de produção de vinhos (1995-2021).



Fonte: elaboração o autor, dados International Organisation of Vine and Wine (2023).

Os Estados Unidos é o quarto maior produtor e vinhos em nível mundial com 9,22% do volume total produzido (Figura 16 - Percentual de produção de vinhos a nível global em 2021.) e o país que apresenta o maior consumo total de vinhos com 33.077 hl no ano de 2021, mas o valor per capita de consumo está na 30ª colocação com 10,19 litros por pessoa (Figura 23). De acordo com Lapsley, *et al.* (2019), a produção de vinho do estado da Califórnia responde a mais de 80% de todo o volume de vinho produzido no país norte-americano e continuam 11.462 fazendas de cultivo de uvas em 2012. O Vale Central da Califórnia tem adotado a poda e colheita mecânica a uma taxa mais alta que os produtores costeiros. Por isso, mais de 80% das uvas desse estado são colhidas por máquinas. Lapsley, *et al.* (2019) acrescentam ainda que a Califórnia possui uma diversificação de modelos de produção. Estima-se que 15% de toneladas esmagadas foram para produção própria, o restante é comprado. Goodhue, *et al.* (2003) afirma que 90% dos produtores da Califórnia vendiam suas uvas sob contrato e 10% desses contratos são estabelecidos antes de um vinhedo ser estabelecido.

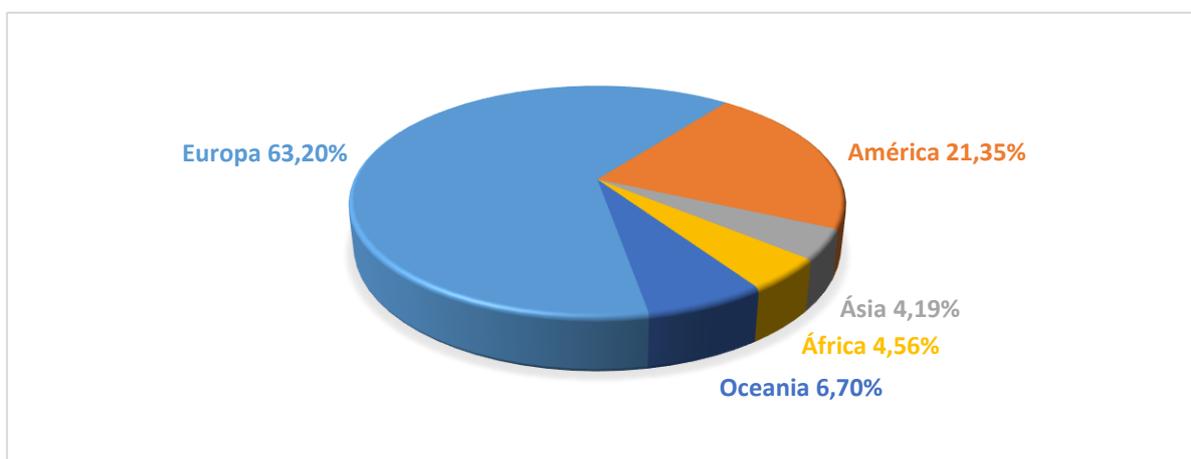
Figura 16 - Percentual de produção de vinhos a nível global em 2021.



Fonte: elaboração o autor, dados International Organisation of Vine and Wine (2023).

Quando fazemos uma comparação do total de vinhos produzidos em relação à área de cultivo de uvas por continente, observamos uma discrepância. Apesar, da Ásia apresentar 28,19% do total de área destinada aos vinhedos a nível mundial, a produção de vinhos é somente de 4,19%. Vários fatores podem estar atrelados a essa, principalmente a relação entre a quantidade de uva por pé. Quanto maior a quantidade de uva cultivada, menor é a qualidade do fruto. Por outro lado, a Europa apresenta 50,53% do total de área de todo o planeta e a produção de vinho é de 63,20%. A América que apresenta somente 13,71% de vinhedo global, apresenta a segunda maior produção de vinhos com 21,35%.

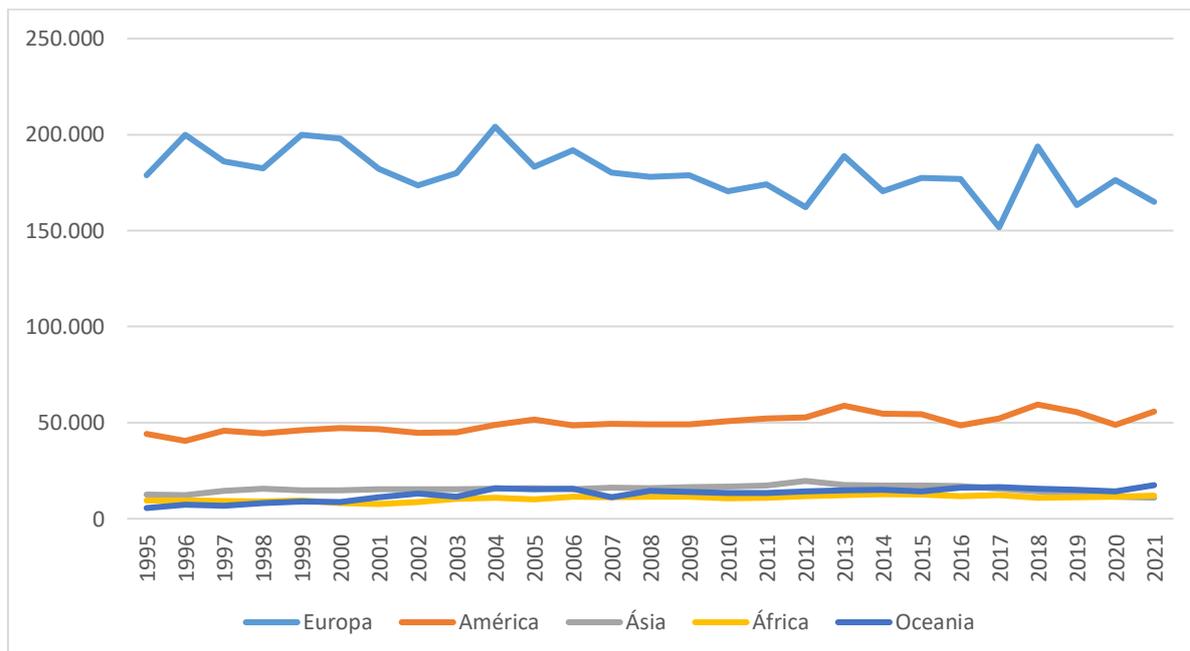
Figura 17 - Percentual da produção global de vinhos por continente em 2021.



Fonte: elaboração o autor, dados International Organisation of Vine and Wine (2023).

Ao analisar o volume de produção de vinhos por continente, percebe-se que enquanto a Europa e Ásia apresentaram uma diminuição do volume anual comparativamente entre os anos de 1995 a 2021. Respectivamente os continentes apresentaram uma redução de 7,73% e 13,23%. Por outro lado, Oceania cresceu 212,66%, América 25,92% e África 25,05%, conforme Figura 18.

Figura 18 - Produção de vinhos por continente (1995-2021).



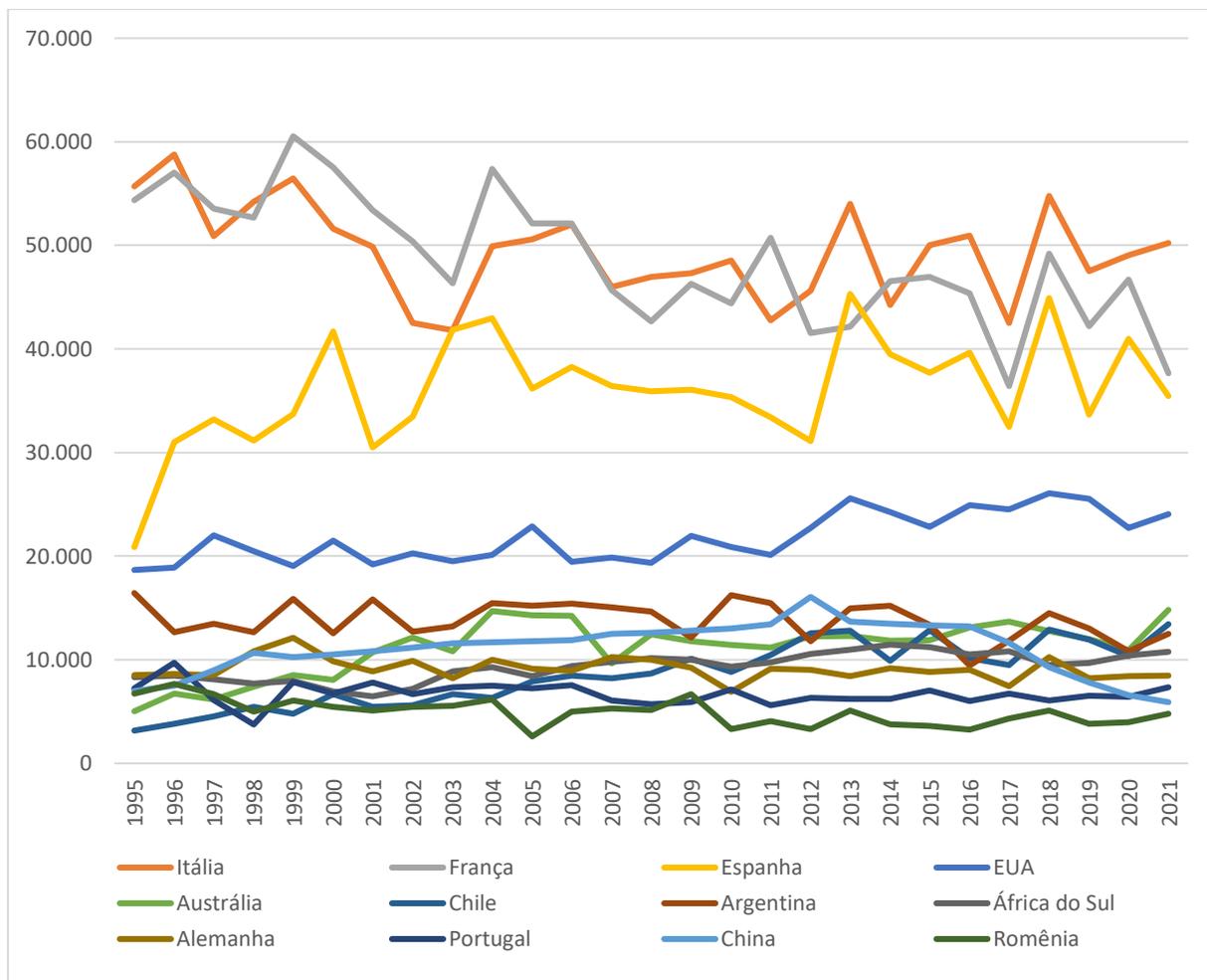
Fonte: elaborado pelo autor, dados International Organisation of Vine and Wine (2023).

Como já mencionado acima, a Espanha tem se destacado em termos de crescimento do volume de produção e exportação de vinhos finos. Outros países do Novo Mundo também se evidenciam em termos de volume produzido. Os Estados Unidos, quarto maior produtor de vinho mundial apresentou um crescimento de 22,44% entre 1995 a 2021. Chile e Austrália apresentaram um crescimento de 66,07% e 76,45, respectivamente.

Conforme aponta Mora (2019), o Chile é um país com uma grande diversidade de climas e solos que permite o desenvolvimento de uma vinicultura miscigenada. O país passou por grandes inovações na indústria nas décadas de 1980 e 1990 (Moore, 1999; Lima, 2015) para enfrentar com sucesso a comercialização de vinhos em mercados domésticos e internacionais e conseguir se adequar às exigências do mercado. Para isso, a melhoria da qualidade da uva é imprescindível. Nesse sentido, algumas vinícolas dedicam-se à produção de vinhos super premium e ícones, feitos

com a própria uva ou em terrenos arrendados com objetivo de controlar a qualidade da matéria-prima. Entretanto, a regulamentação para Denominação de Origem é menos rígida daqueles realizados em países europeus (MORA, 2019).

Figura 19 - Países com maior volume de produção de vinhos (em hl)

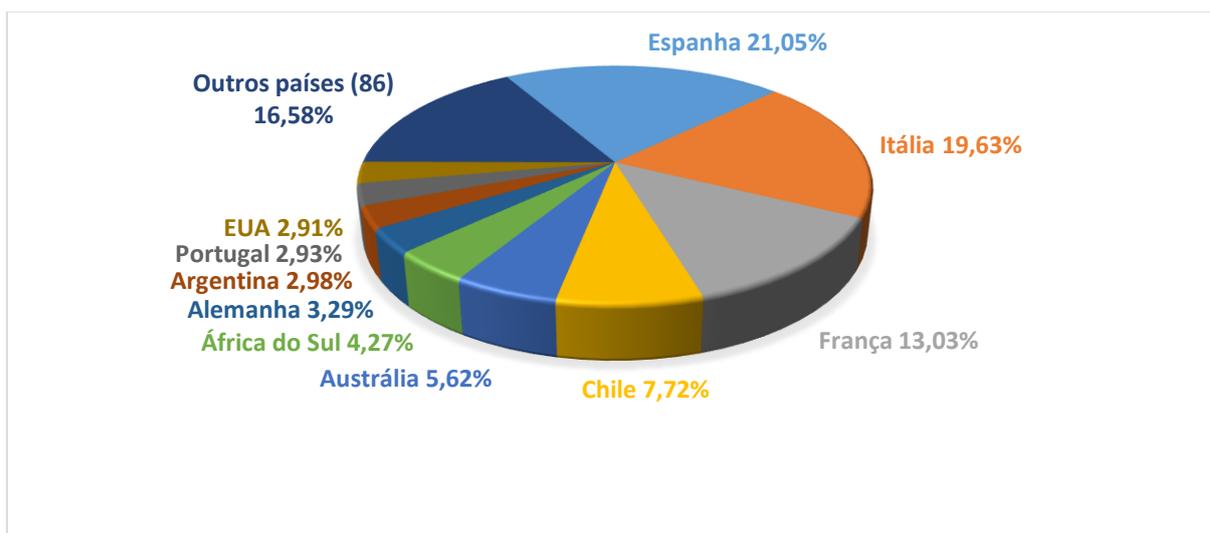


Fonte: elaboração o autor, dados International Organisation of Vine and Wine (2023).

Conforme disserta Lima e Espinoza (2015), os investimentos em tecnologia de ponta e profissionalização do processo produtivo ocorreu em função dos do capital estrangeiro na forma de *joint ventures*. No entanto, também existem investimentos nacionais integrais para produção de vinhos *super premium*. Adicionalmente, Mora (2019) afirma que, tanto para o mercado doméstico quanto para o mercado internacional há uma grande proporção de vinhos de baixo custo. Para o mercado interno, cerca de 50% são vinhos vendidos em *bag in box*. E cerca de 70% das exportações correspondem a vinhos a granel e engarrafados com preços de U\$ 30 a caixa. Mora (2019) acrescenta que a indústria vinícola chilena é composta por mais

de 400 vinícolas. Entretanto, apenas 10% respondem por mais de 50% do total das exportações. As maiores empresas vinícolas são sociedades anônimas e menores sociedades de responsabilidade limitada. Há poucas cooperativas existentes no país. O mercado interno absorve 20% das vendas totais e o restante é destinado à exportação. Os principais mercados internacionais do Chile são Reino Unido, Estados Unidos, China, Japão e Brasil (MORA, 2019).

Figura 20 - Percentual do volume de exportação por país em 2021.



Fonte: elaborado pelo autor, dados International Organisation of Vine and Wine (2023).

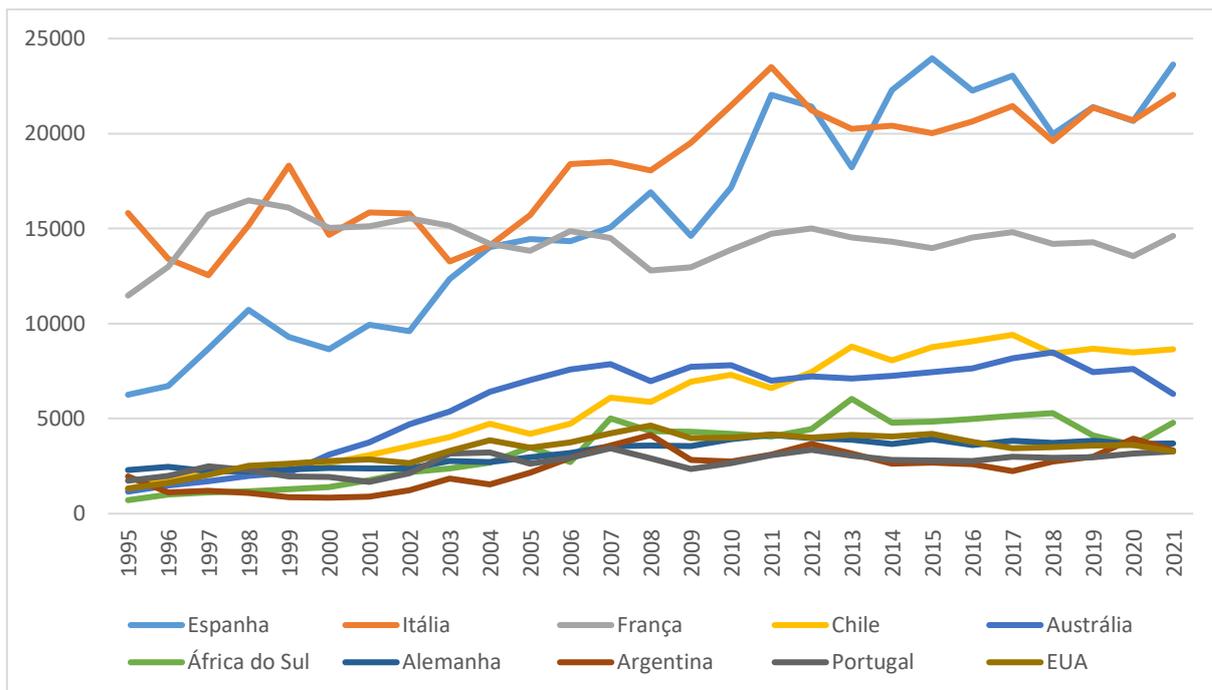
Conforme aponta Ugaglia, *et al.* (2019) a Itália, Espanha e França definem a base do chamado “Velho Mundo” que juntos apresentam quase metade de todo o vinho produzido em todo o planeta. Somam-se a esses países Portugal, Alemanha e Grécia como os países tradicionais da vitivinicultura. Segundo os autores, o setor vinícola francês foi um dos primeiros a surgir no mercado e representa o maior superávit da balança agroalimentar comercial do país. A França ainda se mantém-se como um dos países com maior volume de produção, apesar da retração no volume de produção nas últimas décadas, conforme aponta a Tabela 19 pelo valor de exportações, pelo consumo (Figura 23) e pela diversidade de produtos (UGAGLIA, *et al.* 2019). O consumo total no país ocupa a segunda colocação a nível global com 25.202 hl e o consumo *per capita* com mais de 39 litros é o terceiro colocado a nível mundial, conforme mostra a Figura 24. Ainda segundo Ugaglia, *et al.* (2019) cerca de 70% da produção de vinho francês cobre 83% do consumo interno, somente 30% do volume é exportado. Os principais destinos das exportações são Alemanha, China, Reino Unido e Estados Unidos. Embora tenha perdido seu *status* de maior exportados mundial em volume se mantém muito a frente em termos de valor com 9,05 bilhões de euros em 2017. O preço dos vinhos exportados está

entre os mais altos do mundo, refletindo um posicionamento em produtos bem valorizados e com nível de qualidade alto, definidos principalmente pela regulamentação dos vinhos franceses produzidos em seus *terroir*, definidos pela AOC (Appellation d'Origine Contrôlée) e IP (Indicação Geográfica Protegida) (UGAGLIA, *et al.* 2019).

O setor vinícola francês é composto por 85.000 fazendas dedicadas a produção de uvas. A maior parte delas, cerca de 99%, são dedicadas à produção de vinho. A indústria vinícola francesa está localizada em cerca de dez bacias especializadas. Esses territórios têm uma forte identidade, e cada um tem sua própria política de gestão da indústria local. A vinha é cultivada em diferentes regiões, mas sempre em climas temperados, que favorecem o crescimento das plantas. A par dos climas temperados, a grande diversidade de castas e os solos favorecem também a cultura da vinha em todo o território. A maior parte da colheita da uva é processada por produtores de vinho da própria fazenda, representando 55% do total da colheita francesa. Cerca de 37% da produção total de uva é processada por cooperativas de vinificação (48% dos vinhos franceses em volume) e o restante de 8% da vindima são vendidas como uvas frescas, sumos ou mostos. Em relação aos canais de distribuição, os supermercados e hipermercados são os canais dominantes de distribuição, sendo que o *on-trade* (restaurantes, bares, hotéis, etc.) ocupa cerca de um terço do mercado (UGAGLIA, *et al.* 2019).

Segundo Corsi, *et al* (2019), a produção de vinho está profundamente enraizada na tradição italiana, já que a viticultura era praticada antes da época romana e, posteriormente, em quase todo o país. Atualmente, a Itália está entre os principais produtores mundiais de vinho, sendo que a indústria vinícola italiana lidera o agronegócio nacional; de fato, embora a indústria vitivinícola ocupe o terceiro lugar no ranking de volume de negócios e maior contribuinte para as exportações agroalimentares do país. A área destinada aos vinhedos em 2021 ocupa 718.457ha de terras em solos italianos, o quarto maior vinhedo do planeta, conforme aponta a Figura 11.

Figura 21 – Países com maiores volumes de exportação de vinhos em hl (1995-2021)



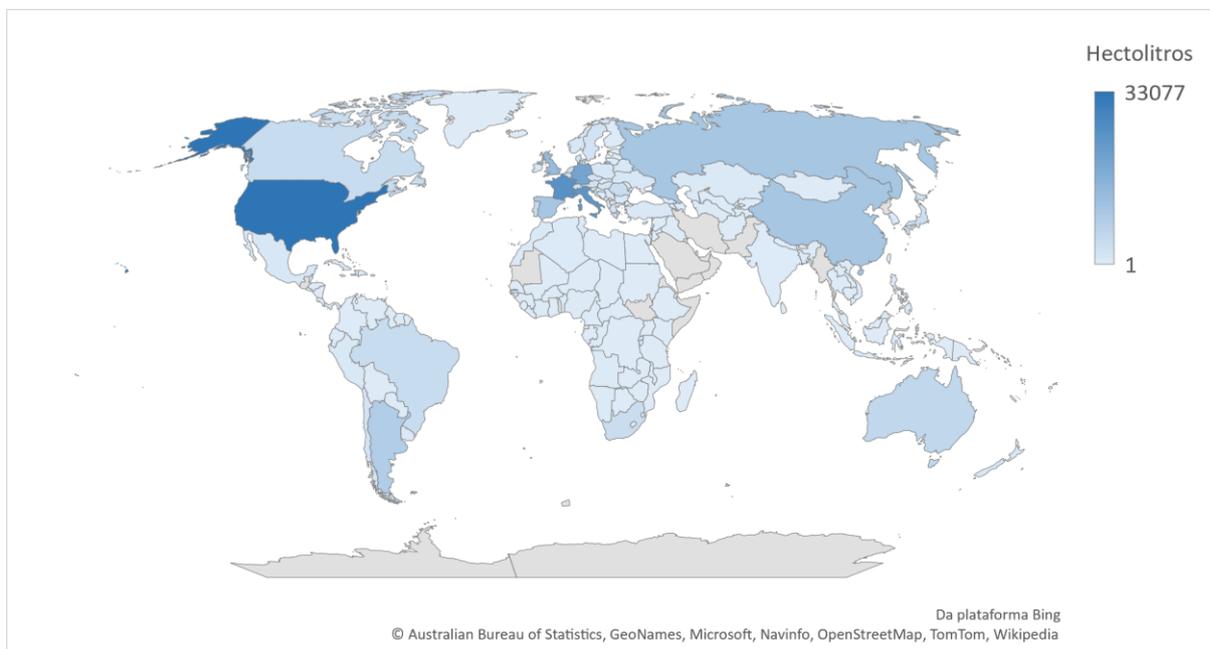
Fonte: elaboração o autor, dados International Organisation of Vine and Wine (2023).

Conforme aponta Anderson, *et al.* (2017), a Itália foi o primeiro produtor mundial em termos quantitativos (cerca de 19% da produção mundial), embora a França (que alterna com a Itália no primeiro ranking) supere o desempenho Itália em termos de valor (Anderson, *et al.* 2017). Corsi, *et al.* (2019) acrescenta que a indústria vitivinícola italiana, pela sua dimensão e evolução histórica, compreende um grande número de operadores. A maioria são produtores profissionais ligados a canais de distribuição, mas muitos produzem apenas para consumo ou por *hobby*. O último Censo Agropecuário do país, existiam 369.000 unidades produtoras de uva para vinho, mas considerando apenas os operadores profissionais, a produção de uva é realizada em cerca de 197.000 unidades. A vinificação é realizada em cerca de 55.000 fábricas de processamento de uvas e o engarrafamento em cerca de 8.000 fábricas. Estas unidades técnicas de produção estão ligadas em vários modelos de organização da produção, e a indústria vitivinícola italiana está organizada em cadeias produtivas integradas e desintegradas, esta última formada por operadores especializados em uma ou duas fases da cadeia produtiva do vinho (CORSI, *et al* 2019).

O consumo de vinhos é um importante elemento para a indústria vinícola para definição dos rótulos produzidos e um dos termômetros para traçar as estratégias do setor na definição seus canais de distribuição. Evidentemente, os países europeus lideram o ranking no quesito de consumo *per capita*, conforme aponta a Figura 24.

Mas outros países vêm se destacando a nível global em volume consumido, como Estados Unidos, China, Reino Unido e Austrália. A Figura 22 apresenta um panorama global do consumo total de vinho no ano de 2021.

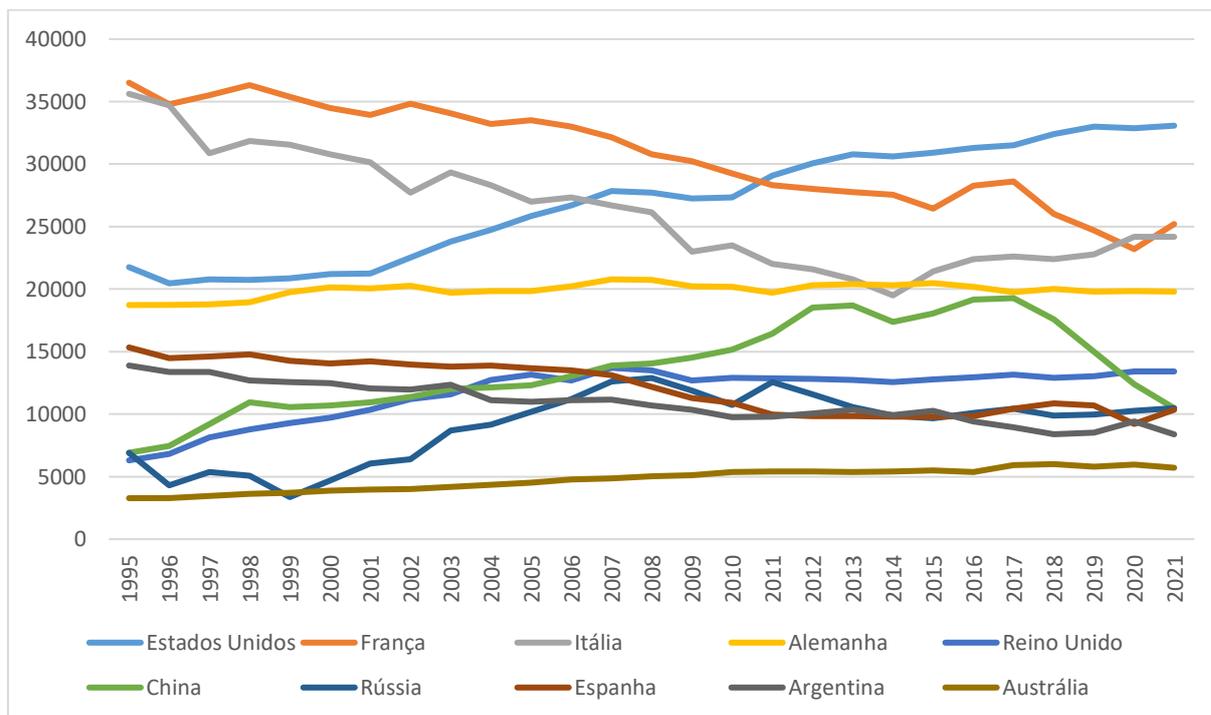
Figura 22 - Mapa mundial de consumo de vinhos no ano de 2021 (em hectolitros)



Fonte: elaboração o autor, dados International Organisation of Vine and Wine (2023).

Anderson (2019) afirma que a produção comercial de vinho só começou na década de 1840, mas acelerou quando uma corrida do ouro levou à triplicação da população não aborígene da Austrália na década de 1850. Na atualidade, 80% das vinícolas australianas surgiram nas três últimas décadas. Dessa forma, existem poucas vinícolas centenárias no país. A maioria das novas vinícolas são muito pequenas, 20% processaram menos de 10 toneladas de uva e aproximadamente 30% processaram entre 10 a 50 toneladas. Entretanto, a concentração da indústria no país é muito forte, como acontece em outros países do Novo Mundo. 1% das vinícolas que processam mais de 10.000 corresponde a aproximadamente 14% do processamento nacional. Enquanto as maiores vinícolas da Europa tendem a ser cooperativas de produtores, na Austrália as maiores estão listadas na bolsa de valores ou são grandes empresas familiares ou grupos de *private equity*. Em termos de regulamentação, a produção de uvas para vinho enfrenta relativamente poucos regulamentos e, portanto, os produtores são livres para escolher sua variedade de uvas, rendimentos, quanto irrigar e assim por diante (ANDERSON, 2019).

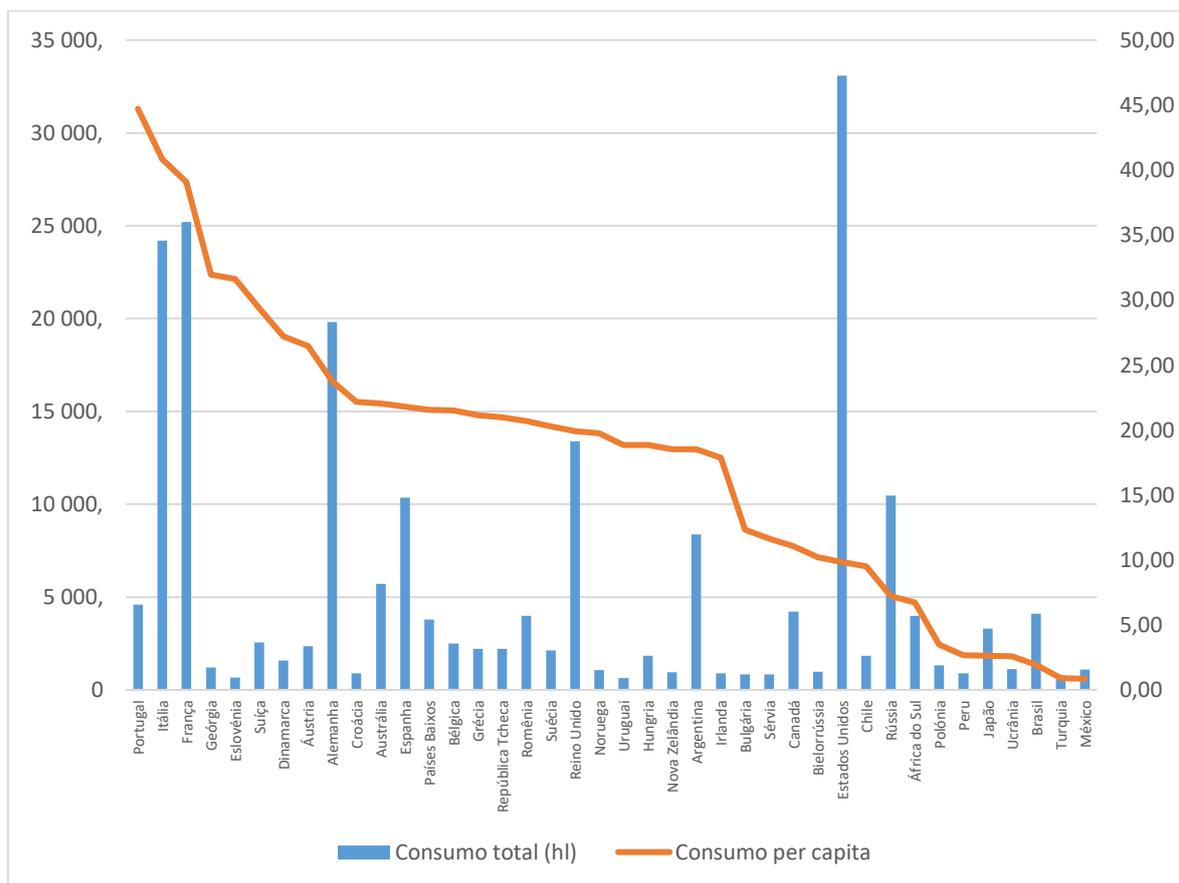
Figura 23 - Países com maior consumo total de vinhos de 1995-2021 (em hl).



Fonte: elaboração o autor, dados International Organisation of Vine and Wine (2022).

Apesar de ter apresentado um declínio no consumo e na produção de vinhos no país, a Argentina continua sendo um dos principais países no cenário vinícola mundial, principalmente dentro do bloco considerado Novo Mundo. Em termos de consumo, é o nono dentro do cenário mundial com 8.381 hl em 2021, conforme apresentado na Figura 23. O volume de produção de vinhos no país no mesmo ano foi de 12.482hl. Entretanto, o volume de exportações apresentou um crescimento de 69,80% entre 2021 e 1995. Merino (2019), afirma que a indústria vinícola argentina experimentou uma mudança dramática em sua cadeia de valor agregado. Na década de 1990 abriu a sua economia, e investidores muito importantes vieram para o setor. No início, a mudança mais importante ocorreu nas vinhas. Uma situação especial na taxa de câmbio permitiu então às vinícolas ir para os mercados de exportação e introduzir o vinho com sucesso nos mercados mais sofisticados (MERINO, 2019).

Figura 24 - Consumo total vs. consumo per capita dos países principais países consumidores.



Fonte: elaboração o autor, dados International Organisation of Vine and Wine (2023).

A inclusão da espécie Malbec na produção de vinhos e a aceitação dos consumidores provocou a ascensão competitiva dos vinhos argentinos, tornando-se um grande *player* no cenário global. Atualmente a estrutura do setor vitivinícola argentino é muito diferente, e as vinícolas e produtores têm o desafio de crescer em um mercado muito competitivo com oportunidades e ameaças muito fortes. Acrescenta Merino (2019), que a Argentina possui 719 estabelecimentos, dos quais 62% (477 estabelecimentos) apresentaram perfil de mercado interno, enquanto os 272 restantes tenderam ao perfil de exportação. Adicionalmente, a indústria vitivinícola argentina opera com diferentes enfoques estratégicos, em parte influenciada pelo favorável mercado de exportação que existe há duas décadas. Atualmente, 350 empresas se dedicam à exportação, enquanto apenas 190 operam em escala puramente doméstica. Hoje, 31% das empresas vitivinícolas da Argentina constituem operações de investimento estrangeiro, enquanto 69% correspondem a capitais argentinos. A vinda de investidores estrangeiros ocorreu principalmente durante a década de 1990 e terminou entre os anos de 2000 e 2005. Entre as empresas

argentinas, 65% são corporações, 30% são empresas familiares e 15% são cooperativas. Cabe destacar que as cooperativas menores se uniram e se fundiram na Federação Argentina de Cooperativas Vitivinícolas (FECOVITA), posicionada atualmente como uma das maiores empresas em termos de vendas totais. No que diz respeito às vinícolas familiares, algumas estão em operação no país há mais de 100 anos, sendo que a grande maioria delas tem raízes italianas ou espanholas (MERINO, 2019).

#### **4.3.2 O ambiente institucional do setor vinícola brasileiro**

O cenário de produção de uvas e vinhos no Brasil é diversificada e apresenta peculiaridades de acordo com a região produtora. Além dos fatores culturais e regionais existentes no Brasil. Há uma variabilidade em vários aspectos que envolve o setor: quanto a tipicidade de uvas utilizadas, entre elas *vitis viníferas* ou uvas viníferas, *vitis labrusca* ou conhecidas com uvas americanas, ou então, as uvas híbridas; a época de colheita das uvas; em termos de áreas produzidas, podemos encontrar pequenas propriedades rurais, mas também médias e grandes propriedades; os sistemas de condução das plantas e formas de relação de trabalho. Em razão da dimensão territorial do país, há diferenças climáticas importantes entre as regiões produtoras. A grande parte da produção brasileira é de vinhos de mesa e sucos de uva, mas vêm se destacando nos últimos anos pela produção de vinhos tranquilos e espumantes.

Apesar da pouca relevância no cenário mundial, a vitivinicultura no Brasil tem expandido e aperfeiçoado sua produção a exemplo do que acontece com outras regiões do Novo Mundo. A área plantada de uva no ano de 2017 no país foi a maior já registrada, totalizando 78.028ha no território nacional, sendo 73,95% concentrada na região Sul, conforme pode-se observar na tabela 1.

Tabela 1 – Área cultivada com videiras por estado 2015 a 2017 (em hectares).

<b>Estados</b>	<b>2015 <sup>(1)</sup></b>	<b>2016<sup>(1)</sup></b>	<b>2017<sup>(2)</sup></b>
Rondônia	27	27	10
Piauí	7	7	10
Ceará	38	38	37
Paraíba	122	132	132
Pernambuco	6.814	7.143	9.054
Bahia	2.861	2.519	2.229
Minas Gerais	856	911	907
Espírito Santo	148	180	246
Rio de Janeiro	7	7	16
São Paulo	7.803	7.939	7.431
Paraná	4.465	4.500	4.170
Santa Catarina	4.846	4.823	4.700
Rio Grande do Sul	49.739	50.044	48.830
Mato Grosso do Sul	13	56	56
Mato Grosso	51	56	50
Goiás	150	106	82
Distrito Federal	79	65	68
<b>Brasil</b>	<b>78.026</b>	<b>78.553</b>	<b>78.028</b>

Fonte: Mello (2018).

Tradicionalmente no Brasil, a produção de uvas está vinculada a região da Serra Gaúcha, numa região colonizada por imigrantes italianos. A produção total do Estado do Rio Grande do Sul corresponde por mais de 90% total de vinhos e sucos de uvas e cerca de 85% dos espumantes (Mello, 2018). A elevação de qualidade nessa região também se acentuou nas últimas décadas. Por ser a região com maior produção, conseqüentemente, foi a primeira a obter o selo de Indicação Geográfica, tão importante para que o espaço territorial de produção ganhe notoriedade. A produção de vinhos, sucos e derivados no estado gaúcho foi de 605,96 milhões de litros em 2017. A composição da produção dos derivados da uva pode ser analisada na tabela 03. Há de se considerar que os dados de 2016 não podem ser considerados como parâmetro em razão da perda de produção de mais de 50%.

Tabela 2 - Produção de derivados da uva no Rio Grande do Sul 2015 a 2017 (em litros).

PRODUTOS	2015	2016	2017
<b>Vinho de mesa</b>	<b>210.308.560</b>	<b>86.319.015</b>	<b>255.015.187</b>
Tinto	169.811.472	75.279.191	217.527.985
Branco	39.557.250	10.727.099	36.121.245
Rosado	939.838	312.725	1.365.957
<b>Vinho Fino</b>	<b>37.148.982</b>	<b>18.070.626</b>	<b>44.537.870</b>
Tinto	16.745.896	8.774.847	21.442.212
Branco	19.561.966	8.705.066	21.928.400
Rosado	841.120	590.713	1.167.258
<b>Suco de uva integral</b>	<b>52.233.155</b>	<b>31.117.869</b>	<b>46.865.625</b>
<b>Suco concentrado<sup>(1)</sup></b>	<b>178.306.565</b>	<b>55.462.600</b>	<b>150.296.355</b>
<b>Mosto Simples</b>	<b>100.911.592</b>	<b>49.770.993</b>	<b>101.010.115</b>
<b>Outros derivados<sup>(2)</sup></b>	<b>4.106.899</b>	<b>4.179.323</b>	<b>8.232.898</b>
<b>TOTAL</b>	<b>583.015.753</b>	<b>244.920.424</b>	<b>605.958.050</b>

<sup>(1)</sup> Transformados em litros de suco simples baseado no °Brix. <sup>(2)</sup> Inclui base para espumantes e espumantes, licorosos, polpa de uva e outros.

Fonte: Mello (2018).

Há uma carência de dados e informações da produção vinícola em todos os estados do Brasil. Atualmente, o estado que apresenta dados mais estruturados é o Rio Grande do Sul, em função da predominância do setor e estruturação que existe dessa atividade. Os dados da produção vitícola e vinícola em todo o país são municiados principalmente por pesquisadores da Embrapa Uva e Vinho. Entretanto, está em desenvolvimento o portal gerenciado pelo Ministério da Agricultura e Pecuária denominado SIVIBE (Sistema de Informações da Área de Vinhos e Bebidas), na qual exigem dos viticultores e vitivinicultores a apresentação das declarações de produção exigidas pelos artigos 29 e 31 da Lei nº 7.678, de 8 de novembro de 1988.

#### 4.3.3 O ambiente institucional do setor vinícola de altitude catarinense

Mello (2018), destaca que outras regiões vêm se destacando no cenário como é o caso da Campanha Gaúcha e do Planalto Catarinense. A produção de vinhos de altitude catarinense, atividade que se propõe-se a produzir vinhos finos, compreende a região denominada “*super nova*” dentro do território deste estado, na qual se diferencia das demais regiões, que apresentam na grande maioria uma produção de

vinhos comuns e coloniais (BRDE, 2005; ROSIER *et al.*, 2004). O cultivo de uvas *Vitis vinifera* (espécie de videira cultivada para produção de vinho na Europa), na região do planalto e meio-oeste catarinense surgiu por meio de experimentos realizados por pesquisadores da Estação Experimental da EPAGRI em parceria com o CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico) (ROSIER, 2004; NUNES JUNIOR, *et al.*, 2010). A partir disso, esta atividade tem sido acompanhada por instituições de pesquisa, universidades, órgãos públicos e instituições de apoio (agentes de apoio).

As características ambientais apresentadas pela produção de vinhos finos de altitude são a altitude de 900 a 1400 metros, clima ameno e latitude elevada. Os resultados obtidos com os primeiros vinhos demonstraram esse potencial para o cultivo de uvas da espécie *vitis viníferas*. A fundação da ACAVITIS (Associação Catarinense dos Produtores dos Vinhos Finos de Altitude), hoje denominada Vinhos de Altitude Produtores e Associados, no dia 06 de novembro de 2005, realizada pelos produtores precursores dessa atividade na região possibilitaram a construção de um ambiente propício para o desenvolvimento e aperfeiçoamento da atividade. Esta entidade com abrangência estadual, abrigou inicialmente 37 associados distribuídos pelos municípios que compreendem as regiões de São Joaquim (compreendidas pelas cidades de São Joaquim, Urupema, Urubici, Bom Retiro, Painel e Campo Belo do Sul), Campos Novos (compreendendo as cidades de Campos Novos e Monte Carlo) e Caçador (compreendendo as cidades de Caçador, Água Doce, Salto Veloso, Treze Tílias, Videira e Tangará). Juntos cultivavam 279 hectares com uvas do tipo *Vitis vinifera* (ACAVITIS, 2018).

A caracterização desse espaço produtivo tem se firmado diante de critérios estabelecidos pelos produtores que se vinculam a associação. Os pré-requisitos para fazer parte do quadro de associados são produzir em solos catarinense uvas do tipo *Vitis vinifera*, produzir em altitude acima de 900 metros, a produção máxima não pode exceder a 6 mil litros de vinho por hectare de uva plantada e produzir com rigoroso controle de qualidade, que inclui a proibição da adição de açúcar ao mosto, denominado como processo de chaptalização (ACAVITIS, 2018; LOSSO; PEREIRA, 2014). Essas regras e diretrizes iniciais compreendem uma concepção enraizada nas instituições são determinadas por regras e normas culturalmente concebidas pelos seus agentes. A organização entre diversas empresas vinícolas e demais agentes de apoio, principalmente a criação de uma associação fortaleceu ainda mais a atividade

nas regiões produtora de vinhos de altitude, criando um ambiente propício para a criação de novos hábitos e costumes em direção a uma nova proposta de atividade econômica na região.

Na atualidade, a entidade possui 22 vinícolas em seu quadro de associados, abrangendo os municípios de São Joaquim, Urubici, Urupema, Campo Belo do Sul, Monte Carlo, Videira, Treze Tílias, Caçador e Água Doce. De acordo com Benetti (2016), os associados possuem mais de 500 hectares plantados de uva, produzem anualmente aproximadamente 1,2 milhão de garrafas e apresentam faturamento anual superior a R\$ 150 milhões, gerando mais de 2 mil empregos diretos e indiretos.

Tabela 3 – Quantidade de vinhedos (n) e área plantada por variedade nos cadastros de 2008, 2013 e 2018 na região de altitude catarinense.

Variedades	2008		2013		2018		Diferença		
	n	Área	n	Área	n	Área	08-13	13-18	08-18
C. Sauvignon (CS)	135	125,5	148	123,8	109	79,2	-1,7	-44,0	-46,4
Merlot (ME)	63	44,9	79	48,3	69	40,0	3,4	-8,3	-4,9
S. Blanc (SB)	21	14,7	38	24,8	45	25,2	10,1	0,3	10,5
Chardonnay (CH)	29	17,6	41	27,4	35	24,2	9,7	-3,1	6,6
Pinot Noir (PN)	18	9,8	26	17,4	28	16,2	7,5	-1,1	6,4
Sangiovese (SG)	5	2,6	23	11,2	27	12,8	8,6	1,6	10,2
Montepulciano (MP)	3	0,3	12	4,4	26	8,7	4,1	4,4	8,5
Malbec (MB)	15	7,7	19	11,2	15	8,1	3,5	-3,1	0,4
C. Franc (CF)	14	6,0	17	6,5	23	8,0	0,6	1,4	2,0
Outras (OU)	106	29,6	189	58,3	149	46,8	28,7	-11,5	17,2
<b>Total</b>	<b>409</b>	<b>258,7</b>	<b>592</b>	<b>333,3</b>	<b>526</b>	<b>269,3</b>	<b>74,5</b>	<b>-64,0</b>	<b>10,5</b>

Fonte: Vianna, *et al.* (2019).

Vianna, *et al.* (2019), a partir de cadastros vinícolas apontam a existência de 525 vinhedos (263,3ha) na região de altitude catarinense, conforme demonstrado na tabela 1. Neste trabalho, considera-se vinhedo uma área contínua de videiras com uma única variedade. As variedades tintas correspondem a 71,6% da área plantada, as variedades bancas cobrem 24,7% dos vinhedos e 3,7% da área está plantada com variedades tintas e brancas misturadas.

A atividade vinícola, localizada no planalto serrano de Santa Catarina, é considerada por Campos (2009), no mapeamento realizado pela REDESIST, BNDES, FEPESE e UFSC como sendo um dos APL's (Arranjos Produtivos Locais) do Estado com acompanhamento de em programas desenvolvidos pelo SEBRAE/SC. Este APL também foi listado entre os APL's prioritários pela Câmara de Gestão do

Desenvolvimento das Aglomerações Produtivas e Redes de Empresas de Santa Catarina reconhece este APL, listando-o entre os arranjos prioritários no estado de Santa Catarina, a partir da ata de reunião extraordinária desta entidade realizada no dia 24 de fevereiro de 2011 a qual foi submetida ao GTP-APL (Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais), coordenado pelo MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior), informação esta que pode ser confirmada no portal eletrônico desta entidade. Os fatores elencados, evidenciam a existência de ações governamentais executadas pelas suas autarquias e órgãos, denotando também ser considerada uma atividade importante para a região e para o Estado, fazendo-se estabelecer sobre esta atividade prioridades em termos de desenvolvimento de políticas públicas e ações para fortalecimento da atividade.

O suporte e evidências trazidas pelas entidades governamentais e de pesquisa permite a este APL um apoio direcionado de vários agentes em prol do desenvolvimento da atividade vinícola, garantindo a estes vitivinicultores o direito de se utilizar de uma Indicação Geográfica e posteriormente, o pleito de Denominação de Origem, tão necessária para produtos como o vinho. Nesse vértice North (1995) disserta que quanto melhor definidos e mais garantidos forem os direitos de propriedade, mais eficientes serão as instituições como sistemas de incentivo ao desenvolvimento econômico. Logo, os direitos de propriedade são os direitos dos quais indivíduos apropriam-se de seu próprio trabalho e dos bens e serviços que possuem. O uso de tais direitos é uma função de normas legais, de organizações formais, de cumprimento obrigatório e de normas de conduta, ou seja, é o marco institucional (NORTH, 1995). Este direito de propriedade aos atores desse arranjo possibilitarão a consolidação desse espaço como território enogastroturístico.

O município de São Joaquim, que abriga a maior quantidade de vinícolas, conhecido nacionalmente por apresentar uma das temperaturas mais baixas do Brasil e pela ocorrência de neve no período inverno, apresenta um clima peculiar apontado como fatores que diferenciam os vinhos da região, já que a altitude permite uma plena maturação das uvas, gerando frutos com excelente qualidade para vinhos (CORDEIRO, 2006). A partir disso, a região de São Joaquim, tradicionalmente conhecida como polo de cultivo da maçã, atraiu alguns empreendedores dispostos a investir na nova atividade da região, mesmo sabendo que o pioneirismo de uma atividade invoca altos custos iniciais e muitos riscos. Desse modo, o desenvolvimento da atividade vitivinícola da região, junto com sua articulação com o turismo tem

apresentado contribuição para o desenvolvimento regional, por meio do fluxo de turistas que visitam as cantinas e vinícolas, e ao utilizarem os equipamentos da rede hoteleira e gastronômica, geram renda e emprego.

A partir do dia 22 de julho de 2015 a ACAVITIS passou denominar-se em seu contrato social “Vinho de altitude produtores e associados”. A governança do APL é exercida pela presidência e diretoria da ACAVITIS, escolhida a cada dois anos. A sede da entidade localiza-se em São Joaquim/SC, pois abriga a Estação Experimental da EPAGRI e a maioria dos vitivinicultores. A densidade e centralidade das maiores ações desenvolvidas, concentram-se neste município.

Atualmente há no entorno da vitivinicultura de altitude um aparato de organizações, principalmente governamentais, investindo fortemente para mudança de hábitos e rotinas, citando a implantação e presença do Sistema “S” (SENAI, SEBRAE, SESI, SESC, SENAC), do IFSC na cidade de Urupema (com o curso de Viticultura e Enologia), além dos vários projetos das instituições que acompanham a atividade ao longo do tempo, como UFSC, UDESC, EPAGRI, Secretaria de Desenvolvimento Regional de São Joaquim, Prefeitura Municipal, SANTUR e o próprio Governo do Estado de Santa Catarina. A cidade de São Joaquim apresenta-se numa posição central das demais vinícolas e da capital do Estado, onde uma boa parte dos vitivinicultores residem e apresentam pontos de comercialização de seus produtos. O SEBRAE, SANTUR, Agência de Desenvolvimento Regional de São Joaquim, Prefeitura Municipal de São Joaquim, Embrapa Uva e Vinho (Bento Gonçalves), EPAGRI, UFSC, UDESC e IFSC são agentes que possuem maior atuação na rede de agentes do APL de vinhos de altitude.

Periodicamente, os vitivinicultores se reúnem para tratar de assuntos de seus interesses e, atualmente, a EPAGRI têm figurado como o único agente externo a estar presente nestas reuniões. Há aproximadamente três anos, estabeleceram-se novos acordos entre esta e vitivinicultores no sentido de alinhar as pesquisas e projetos de acordo com as necessidades dos produtores. Um exemplo é o início de pesquisas para desenvolvimento da levedura própria (matéria-prima necessária para a produção de vinhos), na qual atualmente são importadas. Esporadicamente, representantes do SEBRAE e da SANTUR, também são convidados. Os demais agentes são convidados para reuniões pontuais e de organização para ações conjuntas ou ações específicas.

Os agentes de liderança na rede foram citados como sendo a Governança (Presidência da ACAVITIS), SEBRAE e EPAGRI. Um dos trabalhos de grande avanço

citado pelos pesquisados e evidenciado na bibliografia pesquisada foi a formalização e a liberação de recursos para a primeira Indicação Geográfica dos vinhos de altitude em parceria com SEBRAE, EPAGRI e EMBRAPA. Na sequência, têm-se trabalhado no projeto para obtenção da Denominação de Origem. Esse processo exigirá dos vitivicultores um padrão de produção. Como se pode perceber, vários agentes têm contribuído diretamente ou indiretamente para o desenvolvimento da atividade.

Em destaque as atividades exercidas pela UFSC, no âmbito da governança deste desse Cadeia produtiva: 1) a avaliação de genótipos de videira resistentes a doenças em diferentes condições edafoclimáticas de Santa Catarina; 2) Realização de novos ciclos de cruzamentos entre os genótipos contendo genes de resistência a doenças piramidados e variedades viníferas adaptadas ao planalto catarinense, visando o desenvolvimento de novas variedades que conciliem resistência a doenças com atributos de qualidade e adaptação; e 3) Esforços voltados no Melhoramento Genético; Biologia molecular; Sustentabilidade - Utilizar a seleção assistida por marcadores moleculares para a piramidação de genes de resistência a doenças - Caracterização de germoplasma para a identificação de novas fontes de resistência - Mapeamento genético e análise de QTLs para a localização de genes de resistência a doenças - Caracterização molecular de patógenos da videira. – Desenvolvimento. A UDESC, por meio do Centro de Ciência Agroveterinárias, também tem estabelecido projeto de pesquisa junto a FAPESC (Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Estado de Santa Catarina), para avaliar 9 variedades alemãs e húngaras resistentes e duas variedades suscetíveis ao míldio e podridão cinzenta, bem como características agronômicas e potencial enológico nas condições edafoclimáticas do planalto catarinense.

## 5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

Nesse capítulo são apresentados os resultados a partir da análise de dados das entrevistas realizadas com os proprietários, gerentes e/ou enólogos das vinícolas da cadeia produtiva de vinhos finos altitude catarinense, além dos dados secundários provenientes da bibliografia acerca desse setor em consonância com o arcabouço teórico da Teoria dos Custos de Transação (TCT) e Teoria dos Custos de Mensuração (TCM). Objetivando responder pressupostos de pesquisa desse trabalho, visa-se utilizar da base teórica para confrontar com os dados coletados.

No primeiro momento, apresenta-se os tipos de governança presentes ao longo da cadeia produtiva, tendo como referência as propostas de Williamson (1985, 1996) – integração vertical, forma híbrida (contratos) e mercado. Seguidamente, buscou-se detalhar a configuração da estrutura de governança identificadas ao considerar, isoladamente, os custos de transação e os custos de mensuração nas transações realizadas na cadeia produtiva. Com esse objetivo, foram considerados os princípios básicos correspondente a cada uma das teorias apresentadas, observando as categorias analíticas e suas nuances apresentadas no referencial teórico. Em última análise, buscou-se apresentar como os custos de transação e mensuração se complementam na escolha de estruturas de governança do setor.

Nessa primeira seção, o objetivo é apresentar as características da cadeia produtiva dos vinhos de altitude catarinense, contendo informações básicas sobre os tipos de uvas produzidas, conforme apresentado na Tabela 4 - Castas cultivadas pelos vitivinicultores de altitude catarinense.

Tabela 4 - Castas cultivadas pelos vitivinicultores de altitude catarinense.

(continua)

Espécie	Vinícola (área de cultivo)													Total
	A (10ha)	B (4,5ha)	C (7ha)	D (10ha)	E (11ha)	F (5,5ha)	G (19ha)	H (31ha)	I (26ha)	J (6ha)	M (5ha)	N (5,5ha)		
01 Cabernet Sauvignon	2,500			1,500	1,000		14,00	6,137	15,800	1,250		2,100	44,287	
02 Merlot	3,000	0,450		1,530	1,000		3,000	7,191	3,060	1,250		1,200	21,681	
03 Sauvignon Blanc	1,000	1,350		2,330	3,600	0,579		1,529	2,180			0,500	13,068	
04 Pinot Noir	0,400			1,890	2,750			2,979	0,400				8,419	
05 Cabernet Franc	0,700			0,220		1,070	1,000	2,059	2,800				7,849	
06 Sangiovese			1,400		1,650	1,321		0,439		1,000	1,150		6,960	

(conclusão)

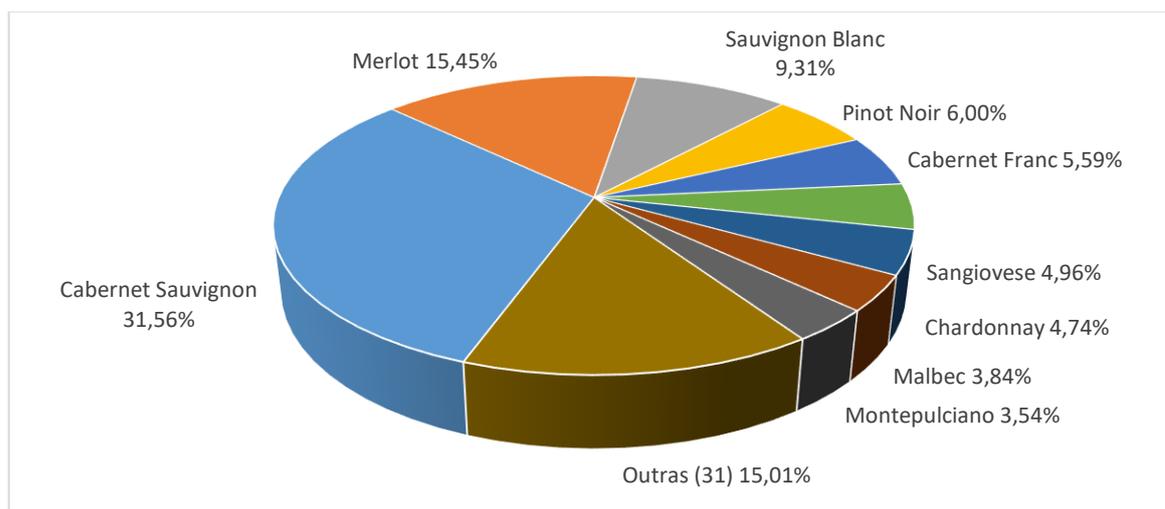
07	Chardonnay				1,32 0			1,00 0	3,12 6				1,20 0	6,646
08	Malbec	0,70 0	1,35 0		0,70 0				1,64 4	0,50 0			0,50 0	5,394
09	Montepulciano	0,50 0		1,40 0			1,41 8			0,50 0	1,15 0			4,968
10	Vermentino			0,60 0	0,49 0		0,73 5				0,30 0			2,125
11	Moscato Giallo		1,35 0							0,40 0				1,750
12	Rebo	0,40 0		0,60 0			0,08 3			0,50 0				1,583
13	Petir Verdot	0,70 0					0,15 8		0,31 7	0,39 0				1,565
14	Syrah					1,00 0				0,46 0				1,460
15	Villenave								1,21 3					1,213
16	Ribolla Gialla			0,60 0						0,50 0				1,100
17	Grechetto			0,60 0							0,30 0			0,900
18	Coleção de uvas Italianas								0,85 7					0,857
19	Trebbiano								0,16 3	0,60 0				0,763
20	Tannat								0,76 2					0,762
21	Terodelgo			0,60 0										0,600
22	Pignolo			0,60 0										0,600
23	Malvasia			0,60 0										0,600
24	Marselan								0,54 3					0,543
25	Ancellotta								0,52 3					0,523
26	Isabel								0,39 2					0,392
27	Gros Manseng								0,36 2					0,362
28	Petit Manseng								0,34 8					0,348
29	Coleção de uvas Portuguesas								0,32 8					0,328
30	Refosco Dal Peduncolo Rosso										0,30 0			0,300
31	Aglianico										0,30 0			0,300
32	Corvina										0,30 0			0,300
33	Molinara										0,30 0			0,300
34	Rondinella										0,30 0			0,300
35	Garganega										0,30 0			0,300
36	Gewustraminer										0,30 0			0,300
37	Mourvèdre								0,22 0					0,220
38	Pecorino						0,13 2							0,132
39	Pinot Meunier								0,12 8					0,128
40	Nebbiolo									0,11 0				0,110
	TOTAL													140,336

Fonte: elaborado pelo autor (2023).

Essa tabela apresenta um panorama geral das espécies de uvas utilizadas para a produção de vinhos finos de altitude. Percebe-se a variedade de castas para um espaço com produção pequena se comparada a outros territórios. Foram constatados

mais de 40 tipos de uvas para uma produção de aproximadamente 1 milhão de garrafas de vinho. Evidencia-se uma prevalência de castas francesas, mas há uma proporção relevante de castas autóctones italianas. As mais cultivadas são a Cabernet Sauvignon com aproximadamente 31,56% de toda a área cultivada, o Merlot com 15,45% e a Sauvignon Blanc com 9,31%. Uma boa parcela dessas castas, são utilizadas para fazer vinhos de corte.

Figura 25 - Percentual de castas cultivadas pelos vitivinicultores.



Fonte: elaborado pelo autor (2023).

Na próxima seção é apresentado as características da cadeia produtiva definidas a partir de sua estrutura de governança presentes na cadeia em estudo.

## 5.1 ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA

Nesta seção, procura-se descrever as estruturas de governança identificadas na cadeia produtiva de vinhos de altitude catarinense por meio da análise das informações coletadas junto aos empresários, enólogos e/ou gerentes, bem como a partir do referencial teórico no que tange a produção de vinhos nesse *terroir*. Com isso, espera-se responder ao primeiro objetivo específico desse trabalho: Identificar os tipos de estruturas de governança adotadas pelas vinícolas da cadeia produtiva de vinhos de altitude catarinense.

Dessa forma, as características das estruturas encontradas nesse setor são balizadas pelo conceito proposto por Williamson (1996, p. 58) a qual classifica as

estruturas de governança em três arranjos principais: 1) a produção sob forma hierárquica (integração vertical); 2) a forma híbrida (contratos); 3) via compra no mercado.

### 5.1.1 Integração vertical

O estudo revelou que todas as vinícolas pesquisadas possuem seu próprio vinhedo, conforme demonstrado no **Quadro 9** – Informações sobre a verticalização do elo da cadeia de produção de uva. São responsáveis por grande parte da comercialização de vinhos, tendo como premissa principal a qualidade, sanidade e produção de uma uva dedicada a vinhos finos diferenciados. O controle e monitoramento do próprio vinhedo por meio da integração vertical visa atingir consumidores com mais conhecimento sobre a bebida e que tenham uma condição econômica mais elevada. O cuidado com a qualidade dos vinhedos é uma preocupação do setor desde a sua implantação. Desde os primeiros estudos, capitaneadas por pesquisadores da EPAGRI, EMBRAPA e Instituições de Ensino e Pesquisa, apontavam que a região de altitude de Santa Catarina seria propícia para implantação de vinhedos a partir de espécies *vitis viníferas*. Dessa forma, empresários de outros setores, com características empreendedoras, visionárias, apaixonados e a maioria com conhecimento sobre a bebida iniciaram investimentos em propriedades para o início dos vinhedos, principalmente nas cidades de São Joaquim, Água Doce e Videira. Para cumprir com o propósito, o controle e monitoramento absoluto da produção, desde o planejamento até a colheita do fruto é imprescindível.

Quadro 9 – Informações sobre a verticalização do elo da cadeia de produção de uva.

	Produção anual (ton.)	Uva própria	Compra	Vende
Vinícola A	87	75%		25%
Vinícola B	20	50%	50%	
Vinícola C	25 a 30	100%		
Vinícola D	60 a 80	100%		
Vinícola E	30	100%		
Vinícola F	11	100%		
Vinícola G	105	100%		
Vinícola H	160 a 186	100%		
Vinícola I	120	100%		
Vinícola J	33	100%		
Vinícola M	25 a 32	100%		
Vinícola N	25 a 30	100%		

Fonte: elaborado pelo autor (2023).

Como disserta o entrevistado da **vinícola E**, quando perguntado sobre o fator considerado importante para produzir e vinificar sua própria uva:

É o controle total desde o campo até a garrafa. Não é na enologia que você estraga teu vinho. Mas você não conserta uma uva ruim. Então, como a gente trabalha muito com produtos de fermentação natural, a gente tem que ter uma ação simples, impecável, que eu não sei se outras vinícolas vão ter (vinícola E).

Percebe-se que a concepção da uva que se pretendia obter nesse espaço geográfico sempre esteve bem claro para os produtores que começavam a investir na região, conforme evidencia um dos precursores da região: “nós precisávamos de uma uva um pouco mais desidratada, mais madura e que daria menos perdas, então seria uma uva que dificilmente se compraria [...] Se buscava uma uva com nível de *brix* mínimo, com maturação, qualidade, uma sanidade diferenciada e, isso, só se consegue com controle próprio”. O proprietário da **vinícola F** ao afirmar a necessidade de produzir a própria uva, acrescenta: “nós aqui queremos produzir matéria-prima de qualidade. Se tu não tiveres um controle disso, as chances de dar certo diminuem”.

A atividade de manejo do vinhedo é complexa e minuciosa, exigindo dos profissionais de campo uma dedicação diária nos cuidados, ainda mais se tratando de *uvas viníferas*, em razão da sua fragilidade e suscetibilidade às doenças. Caso contrário, a sanidade do fruto e o ponto ideal para a vinificação ficará comprometida. Por isso, exige-se conhecimentos técnicos e habilidades para se chegar a um resultado desejado ao final do processo. Nesse sentido, os campos de altitude catarinense estão sendo, literalmente, um laboratório de pesquisa, como observa-se o caso de algumas empresas desse arranjo. A **vinícola H**, uma das pioneiras na implantação dos vinhedos, conta com mais de 100 variedades de *vitis viníferas*, as quais são diariamente controladas e pesquisadas para se obter conhecimentos mais precisos das variedades que melhor se adaptam ao seu *micro-terroir*, na região de Água Doce. Da mesma forma ocorreu na **vinícola M**, que apresenta uma proposta bem diferente da maioria das vinícolas, principalmente do Novo Mundo, que optam por produzir castas de procedência francesa. Essa por sua vez optou por uma proposta focada em vinhos fabricados a partir das uvas italianas. Inicialmente, o proprietário iniciou o vinhedo com 26 espécies de uvas italianas, mas permaneceu somente com 11 variedade, que foram as que se adaptaram ao *micro* terroir de São Joaquim.

Ainda falando acerca das pesquisas realizadas nessas regiões, além de todas as instituições presentes como EPAGRI (Videira e São Joaquim), Universidade

Federal de Santa Catarina (UFSC), Universidade do Estado de Santa Catarina (UDESC), Instituto Federal de Santa Catarina (IFSC), pode-se mencionar três projetos importantes, que consolidam o *terroir* de altitude catarinense e sua especificidade, que foram mencionados pelos entrevistados: 1) o projeto de pesquisa iniciado no ano de 1991 para identificar áreas do estado com maior potencial para o cultivo da videira coordenado pelo engenheiro agrônomo Cangussu Silveira Matos realizados na estação Experimental de São Joaquim e a vinificação realizada pelo enólogo Jean Pierre Roseir de amostra do Cabernet Sauvignon 2) o protocolo de intenções entre o governo do estado de Santa Catarina e a Província Autônoma de Trento, na Itália, realizado no ano de 1997, a qual propiciou a elaboração de um Acordo Cooperativo para a execução do projeto “Tecnologia para o desenvolvimento da viticultura catarinense” a partir de 2005. O Acordo propiciou a realização de suporte técnico-científico a aporte financeiro entre a *Fonfazione Edmun Mach* (Instituto San Michele all’Adige) e a EPAGRI e UFSC; 2) a obtenção da Indicação Geográfica obtida por meio do reconhecimento proferido pelo INPI em 29 de junho de 2021. A ação foi resultado de um esforço coletivo das Estações Experimentais de São Joaquim e Videira da EPAGRI, CIRAM (Centro de Informações de Recursos Ambientais e de Hidrometeorologia de Santa Catarina), da Associação de Produtores e Associados dos Vinhos de Altitude, Embrapa Uva e Vinho, SEBRAE-SC, SAR (Secretaria de Estado da Agricultura, da Pesca e do Desenvolvimento Rural), Prefeitura de São Joaquim e UFSC.

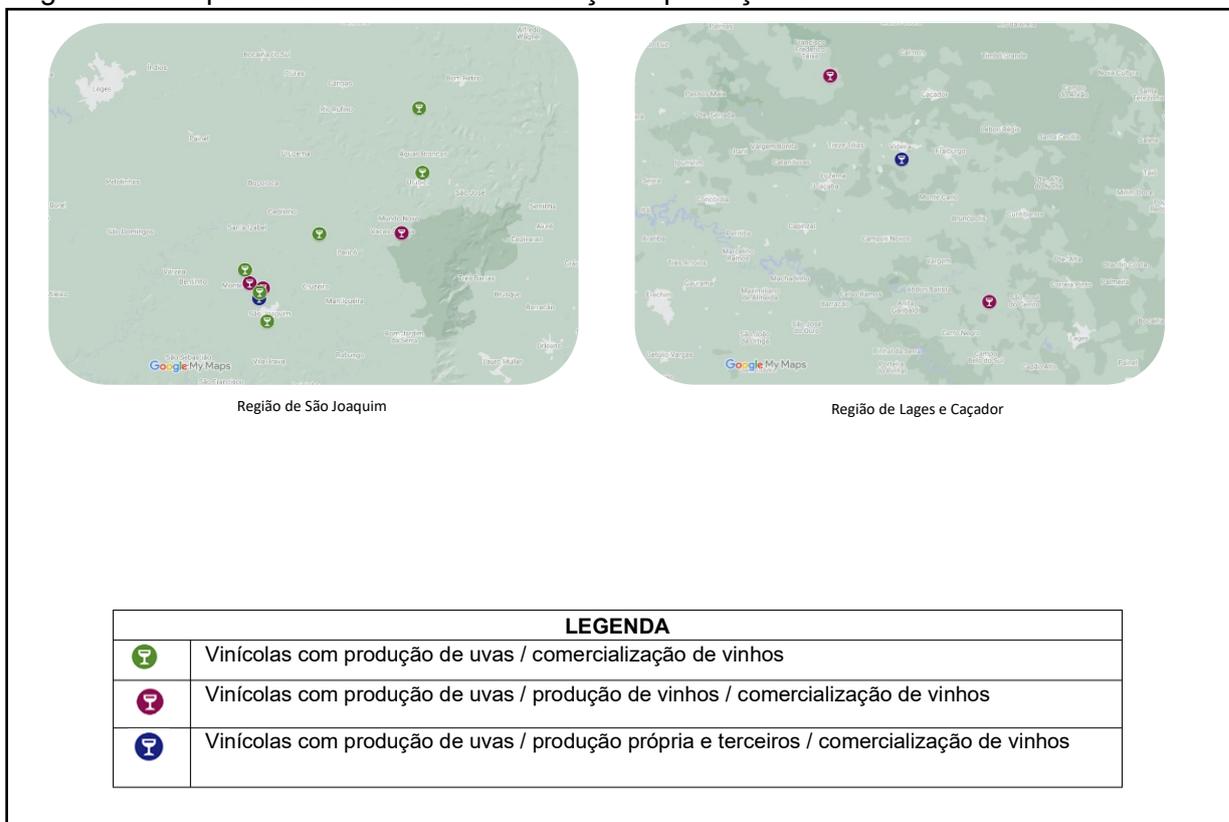
Quadro 10 – Verticalização versus contratos da vinificação na cadeia produtiva.

	Vinificação Própria			Vinificação Terceirizada			Vinificação para Terceiros		
	Quantidade (garratas)	Tranquilos	Espumantes	Quantidade (garratas)	Tranquilos	Espumantes	Quantidade (garratas)	Tranquilos	Espumantes
Vinicola A				50.000	85%	15%			
Vinicola B	40.000	40%	60%				160.000	50%	50%
Vinicola C	40.000	85%	7,5%	4.000		7,5%			
Vinicola D	60.000	63%	37%						
Vinicola E	26.000	100%							
Vinicola F				8.000					
Vinicola G				79.000	50%	50%			
Vinicola H	60.000	70%	30%						
Vinicola I	115.000	95%	5%				240.000	95%	5%
Vinicola J				30.000	80%	20%			
Vinicola L									
Vinicola M	20.000	90%	10%						
Vinicola N				30.000	75%	25%			

Fonte: elaborado pelo autor (2023).

A Integração vertical ou a forma hierárquica das atividades de produção da uva, vinificação e comercialização de vinhos foi observada na maioria das vinícolas pesquisadas. Do total da amostra, sete delas possuem integração entre essas três atividades, sendo que duas delas possuem capacidade de produção suficiente para o abastecimento da própria empresa e capacidade ociosa, que possibilitam a terceirização dessa atividade para as demais empresas da região, uma delas localizada na cidade de São Joaquim e outra na cidade de Videira, como podemos observar na **Figura 26** - Mapa da Estrutura de Governança. Dessa forma, a internalização das atividades por parte das vinícolas proporciona controle e monitoramento das transações, conforme postulam Williamson (1985), Ménard (2004), Crook *et al.* (2013).

Figura 26 - Mapa da Estrutura de Governança da produção de vinhos de altitude catarinense.



Fonte: elaborado pelo autor (2023).

O estudo elaborado por Watanabe, *et al.* (2016) corrobora com os dados apresentados nesta pesquisa ao evidenciar que três empresas com tamanhos, características e região distintas entre si também produzem as suas próprias uvas. São elas: Miolo Wine Group, localizada no Vale dos Vinhedos (Sul do Brasil e no Vale

do Rio São Francisco (Nordeste do Brasil); Don Laurindo, localizada no Vale dos Vinhedos e a Vinibrasil, localizada no Vale do Rio São Francisco. Somente a primeira delas mantêm produtores integrados para fornecimento de 4% do total de matéria-prima utilizada no processo de fabricação de vinhos finos. O argumento principal apontado pelas vinícolas é a garantia da qualidade da matéria-prima e, conseqüentemente, do vinho produzido.

A verticalização do setor de vendas das empresas também têm sido uma das políticas adotadas pelas empresas, visando diminuir os custos na cadeia, potencializando a margem de lucratividade, possibilitando que as empresas garantam a sua sobrevivência no mercado. Nesse vértice, a opção das empresas é diminuir a utilização da distribuição como forma de comercialização dos produtos no mercado, optando pela venda direta a consumidores nos receptivos disponibilizados nas vinícolas, por meio de ferramentas de *e-commerce*, venda a restaurantes, lojas especializadas e supermercados *gourmets*, os quais têm investido em Adegas e produtos mais selecionados e com valor agregado. Sobre essa questão a **Vinícola C** afirma que toda vinícola pequena para subsistir precisa atender pelo menos 50% da produção em vendas diretas ao consumidor, para evitar a margem dos atravessadores, caso contrário não chegará ao *Break even point*<sup>10</sup>. Nessa senda, a **Vinícola G** complementa que a questão estratégica de vendas e posicionamento é um dilema no mundo do vinho. Por uma questão de limitação da produção, precisa ter uma venda saudável para liquidar as contas e ao mesmo tempo garantir a qualidade. Nesse sentido, avalia que não é possível fazer liquidação dos seus vinhos. Então precisa ter margem na sua comercialização. Nesse contexto, não ataca grandes redes, atacarejo, supermercado grande, atende os supermercados pequenos, lojas de conveniência para supermercados.

### 5.1.2 Formas híbridas ou contratos

Pode-se também perceber a presença de formas híbridas na cadeia produtiva de vinhos de altitude catarinense. Dentre as empresas entrevistadas, seis delas

---

<sup>10</sup> *Break even point*, também conhecido como ponto de equilíbrio, tem por objetivo determinar o nível de produção em termos de quantidade e ou de valor que se traduz pelo equilíbrio entre a totalidade dos custos e das receitas. Para um nível abaixo deste ponto, a empresa estará na zona de prejuízo, e acima dele, na zona de lucratividade (KUSTER, 2012, p. 82).

realizam a produção de uva e a comercialização de vinhos. Entretanto, a vinificação acontece em outras empresas do setor. Por outro lado, duas das empresas (vinícolas B e I) que terceirizam o processo para vinícolas que não possuem a fabricação relataram que, atualmente, prestam esse serviço para nove e sete vinícolas, respectivamente. O contrato é utilizado para estabelecer essas relações na grande maioria dos casos, entretanto estabelece questões básicas, conforme relata a **vinícola G**: “a gente tem um contrato de volume, de valor, de quebra de 5% no máximo. Acima disso, tem um valor de multa, valor de estorno de valor pago.” Zylberstajn (2005) cita que a utilização de contratos e acordos de cooperação informais de longo prazo é comum nas relações entre agricultores, fornecedores de insumos, os *traders*, as firmas processadoras, supermercados e sistema de distribuição. A vantagem mais imediata apontada pelo autor é a diminuição dos ativos e o aumento da remuneração do capital (ZYLBERTAJN, 2005). Esse tipo de estrutura de governança corrobora com o que aponta Coase (1937) e Zylbersztajn (2005).

Entretanto, a relação contratual durante a realização do processo de vinificação é flexível, por ser um processo muito dinâmico. Da mesma forma em que há relações diferentes estabelecidas em todos os contratos existentes na cadeia produtiva de vinhos de altitude catarinense. Em cada caso há uma dinâmica diferente, conforme aponta a **Vinicola B**: “toda safra a empresa recebe uvas, há clientes que a contratada entrega a garrafa pronta, há clientes que a contratada entrega a garrafa semi-pronta, há clientes que entregam o mostro, há clientes que enviam a uva, a contratação é bem variada.”

Entretanto, em sua grande proporção, há um acompanhamento dos enólogos e/ou proprietários da empresa contratante no processo. Em muitos casos, a empresa contratante define seu protocolo e/ou receita para elaboração dos seus vinhos e faz o acompanhamento em conjunto com os enólogos da Contratada. A **vinícola C**, enaltecendo a relação de confiança e seriedade entre as empresas, complementa: “Nós temos parceiros bons, que tem uma seriedade muito grande, são muito responsáveis pelos nossos produtos”. Essa mesma empresa tem contrato com duas empresas diferentes para vinificação. Numa delas, a contratante compra os insumos para a produção e, no outro contrato, a contratante escolhe os insumos, mas a contratada tenta fechar uma compra coletiva para não haver estoque para o ano seguinte.”

Quadro 11 - Canais de comercialização dos produtores de vinhos de altitude catarinense.

	Quantidade (garrafas)	Distribuição	Vendas Diretas
Vinicola A	50.000	75%	25%
Vinicola B	40.000	60 a 65%	40 a 35%
Vinicola C	40.000	50%	50%
Vinicola D	60.000	23%	77%
Vinicola E	26.000	30%	70%
Vinicola F	8.000	1º ano de vinificação	
Vinicola G	79.000		100%
Vinicola H	160.000		100%
Vinicola I	115.000	60%	40%
Vinicola J	30.000		100%
Vinicola M	20.000		100%
Vinicola N	30.000		100%

Fonte: elaborado pelo autor (2023).

Em relação a comercialização dos vinhos, há uma tendência do setor em encurtar a cadeia à jusante<sup>11</sup> e diminuir a utilização de distribuidores, fazendo com que os produtos possam chegar mais barato para o consumidor final. O motivo para que isso ocorra é justificada por uma série de razões tanto operacionais como estratégicas, mas o principal motivo é o elevado custo para se utilizar esse canal de comercialização. Nesse contexto, a vinícola G sustenta que: “os distribuidores são importantes para alguns locais, porque eles agilizam o processo de entrega. Mas, a gente teve uma percepção, que em alguns pontos, o nosso produto estava saindo muito barato da vinícola e estava chegando muito caro na ponta. E aí, se criou uma imagem de que a Vinícola tinha vinho caro”. Entretanto, ainda têm sido apontado pela minoria dos entrevistados de que essa é uma dos meios de utilização realizado pelos vitivinicultores.

### 5.1.3 Mercado

Mesmo que grande parte dos vitivinicultores produzam e industrializem suas próprias uvas, esporadicamente, há aquisição via Mercado. Pela especificidade da uva produzida nesse *terroir* e pelas características que detalharemos a seguir,

<sup>11</sup> Para Pires (2004) os dois sentidos básicos na cadeia de suprimentos são a montante (*upstream*) se faz no sentido de fornecedores e **jusante** (*downstream*) se faz no sentido dos clientes.

algumas empresas necessitam ir ao Mercado para produção de algum vinho ou para atendimento de uma demanda específica. Entretanto, há escassez de viticultores que atendam aos requisitos exigidos pelos vitivinicultores. Isso ocorre em razão do alto investimento necessário para a produção da matéria-prima principal para a produção de vinho e que queriam produzi-la especificamente para a comercialização. É muito mais interessante que ao cultivá-la em sua propriedade, se faça a vinificação em razão da agregação de valor, conforme aponta a **vinícola C**: “é muito difícil você ter na região alguns quilos de uva disponíveis, porque quem não tem vinícola, está vinificando em terceiros. Perceberam que o valor agregado de uma garrafa de vinho é muito maior do que 1 quilo de uva *in natura*. Então, o cara faz um esforço, manda para vinificação”. O vitivinicultor ainda cita as duas empresas na região que possuem capacidade ociosa para realização de terceirização, e continua sua análise sobre a disponibilidade de uva para compra na região:

“Então, quem tem essa possibilidade de vinificação em terceiro, não tem interesse em vender uva. Eu não conheço aqui, pelo menos aqui na região de São Joaquim, Urubici, Urupema, algum produtor que tenha uva e não tem a vinificação. Até porque, não é uma uva de mesa. É um *terroir* de risco que nós estamos. Hoje você compra no Rio Grande do Sul a R\$ 6,00, R\$ 7,00. Aqui, muitas vezes, passa de R\$ 20,00 o custo por quilo de uva, por problemas de geadas, problemas de baixa produtividade, alta qualidade. Então, você vai vender 1(um) quilo de uva a R\$ 20,00, que foi o teu custo, ninguém compra.”

A **vinícola A** é uma das exceções em relação a venda de uvas para terceiros. A empresa comercializa cerca de 20 a 25% do total produzido. A prioridade sempre é para vinícolas que estão presentes na região, que fazem parte da cadeia produtiva de vinhos de altitude catarinense, mas em alguns casos, já houve comercialização para outras regiões. Outro critério utilizado pelo empresário é evitar a entregar a uva para produção de vinhos “de garagem”, pessoas que possam comprometer o produto final para “estragar” o mercado, resultando num produto de “baixa qualidade” e prioriza a venda para produtores que adquiram um volume maior de produtos e que tenha condições de honrar o compromisso da compra.

A aquisição a Mercado é observada em outras empresas em casos bem específicos. A vinícola B, por exemplo, adquire uvas da região de Videira, que fica há cerca de 20 quilômetros da propriedade, na mesma condição de clima, mesmo *terroir*, mesma altitude, mesma característica de solo, mas também adquire produtos de outro estado, conforme disserta:

eu compro uva Chardonnay para base de espumante, porque a característica da uva Chardonnay dele aqui é propícia para a espumante e dentro da proposta que eu quero para o meu espumante. A uva Chardonnay que eu compro para vinho tranquilo é de Encruzilhada no Rio Grande do Sul, porque a característica que eu quero para um Chardonnay tranquilo que eu faço. Conforme a proposta do vinho é que eu vou atrás da uva para se adequar melhor àquela proposta.

O proprietário ainda complementa acerca da disponibilidade de uvas na região de Videira citando que é muito difícil encontrar produtores que cultivem produtos de altíssima qualidade. A disponibilidade maior é de castas americanas. A empresa, mesmo adquirindo produtos do Mercado, analisa sempre a sanidade, qualidade e as características da uva a ser adquirida. Mas relata que o preço da uva do Rio Grande do Sul têm ficado muito caro em razão da diferença de alíquota de ICMS. No entanto, em razão da baixa disponibilidade, não há outra opção. A **vinícola D** também recorre ao mercado quando há quebra de safra grande na sua produção. Ao recorrer ao Mercado, o empresário cita possuir conhecimento prévio dos viticultores, a forma de condução do vinhedo e conhece a sanidade da uva, ou seja, sabe exatamente a procedência do produto a ser adquirido. Quando há necessidade de recorrer a compra por meio dessa via, o enólogo da empresa monitora a produção por meio de informações da acidez, o pH, brix e a sanidade. Em ambos os casos, não há qualquer tipo de contrato ou obrigações de compra anual da matéria-prima em questão.

As duas próximas seções 5.2 e 5.3. discorrerão a configuração das estruturas de governança identificadas, ao se considerar, isoladamente, os custos de transação e os custos de mensuração presentes na cadeia produtiva de produção de vinhos finos de altitude catarinense, respondendo assim ao segundo objetivo específico da presente pesquisa.

## 5.2 CUSTOS DE TRANSAÇÃO

O objetivo principal dessa seção é analisar as estruturas de governança da cadeia produtiva de vinhos de altitude catarinense detalhadamente, a partir das categorias analíticas que compõem a TCT. Observou-se, a partir da pesquisa realizada, que a escolha da estrutura é impactada pela presença de atributos e pressupostos comportamentais, conforme o que preconiza o modelo teórico proposto por Williamson (1985, 1996). O enfoque principal de análise concentra-se nos custos de transação que ocorrem internamente e externamente à firma e,

consequentemente, a estrutura de governança se define ao passo que a firma decide por realizar as atividades dentro da organização (forma hierárquica) ao invés de recorrer ao mercado. Dessa forma, as categorias analíticas da TCT serão analisadas em suas especificidades.

### 5.2.1 Atributos de Transação

Os componentes que definem a estrutura de governança segundo Williamson (1985,1996) são os atributos das transações, na qual são categorizados em especificidade dos ativos transacionados, a frequência com que essas transações são realizadas e a incerteza inerente à atividade econômica. A especificidade dos ativos, por sua vez, está subdividida em especificidade locacional, especificidade de ativos físicos, especificidade de ativos físicos, especificidade de ativos humanos, especificidade de ativos dedicados, especificidade de marca e especificidade temporal. O estudo aponta que a cadeia produtiva de vinhos de altitude catarinense possui um elevado nível de **especificidade de ativos** nas transações. Até mesmo em razão de ser uma atividade agrícola com mão-de-obra intensiva percebe-se que a especificidade dos vinhedos e da vinificação apresentam um grau elevado em seus vários aspectos.

A partir do momento que houve a constatação científica de que a região de altitude catarinense com elevação acima de 900m. seria um ambiente propício para a produção de vinhos finos, houve enorme investimento por parte de empresários de outros segmentos empresariais no cultivo de *uvas viníferas* e na produção de vinhos de qualidade nessa região.

Além dos recursos financeiros dispendidos em mudas de uvas *vitis viníferas* e na instalação de algumas vinícolas na região pesquisada, também há um investimento de tempo, conhecimento e dedicação dos vitivinicultores e profissionais que nesse local atuam. Mesmo sendo regiões próximas a áreas em que havia o cultivo de outras espécies e a fabricação de vinhos comuns (microrregião de videira), as espécies plantadas nesse *terroir*, as unidades produtivas e a proposta dos vinhos dessa cadeia produtiva apresentam especificidades, pensava-se no cultivo de uvas de qualidade nessa região. Dessa forma, os empresários que ali depositam seus esforços e dispensaram recursos para a produção de vinhos finos, sabem que não haverá outra finalidade para o vinhedo a não ser a produção de um produto específico,

com destinação exclusiva para a produção da bebida com características bem determinadas. Até mesmo por se tratar de um produto novo no estado de Santa Catarina, essa cadeia produtiva tem características extremamente específicas a que se propõem. Outrossim, a plena produção de uvas *vitis viníferas* demoram quase o dobro de tempo (5 anos) para serem colhidas em relação à espécie *vitis labrusca* (3 anos). Portanto, as primeiras garrafas só serão fabricadas a partir dessa data, que aumenta ainda mais o tempo retorno do investimento.

Além do exposto acima, cada vitivinicultor, de acordo com sua experiência, seus conhecimentos e o *staff*<sup>12</sup> apresentam propostas diferentes para seus vinhos, o que resulta num planejamento diferente para cada casta plantada, cabendo avaliações das espécies no decorrer do tempo para perceber aquelas que melhor se adaptariam nesse *terroir*. Até mesmo aqueles que não possuíam uma estrutura para a vinificação também pensaram nas espécies plantadas pensando na elaboração de produtos com características únicas e exclusivas. De qualquer forma, trata-se de uma cadeia que apresenta um grau de especificidade elevado. Dessa forma, observa-se a especificidade de ativos locacionais, ativos físicos, ativos humanos, ativos dedicados, de marca e temporal. Conforme definição elaborada por Williamson (1985, 1996), ativos específicos são aqueles que perdem valor quando seu uso não é destinado a transação a qual foram previamente estabelecidos. Portanto, ocorrendo o reemprego em outra atividade ocorrerá perda do seu valor produtivo.

A instalação de vinícolas precursoras, com elevados investimentos fabris, dentro das limitações geográficas com altitude acima de 900 metros possibilitaram a definição de um **ativo locacional**, como em Williamson (1996). Além dos vinhedos localizarem-se nas regiões mais frias do país, a qual colaboram para potencial turístico da região, propiciam a instalação de outros vinícolas que queiram investir em vinhedos, mas que não possuem capacidade de investimento momentânea para construção de uma vinícola. Essa proximidade e a *expertise* evidenciam essa condição, conforme relata a **vinícola C**: “A vinícola B é uma vinícola grande de Videira, que hoje vinifica para vários produtores daqui. A vinícola I, que tinha uma capacidade ociosa muito grande, pelo tamanho da vinícola, estão vinificando para bastante gente aqui.” A **vinícola M** cita também a proximidade como um dos fatores para a escolha de seu projeto de vinícola, levando-nos a considerar que há nesse território uma

---

<sup>12</sup> Para Junkes (2014) o nível de *staff* está relacionado com o assessoramento da diretoria, fornecendo informações para a tomada de decisão.

especificidade locacional: “o grande referencial foi a existência de outras 4 vinícolas muito próximas da área. Hoje estamos em 6 vinícolas num raio de aproximadamente 3 quilômetros. Então, já tinha um *terroir* específico com semelhança de solo, de clima, foi um dos fatores que ajudou também a escolher”.

Os investimentos em receptivos e a estrutura das vinícolas na região de São Joaquim, Água Doce, Campo Belo do Sul, Urubici, Bom Retiro têm possibilitado a criação de rotas turísticas para atrair consumidores e oportunizar experiências combinando a gastronomia e a paisagem serrana. Dessa forma, também possibilitam a comercialização dos produtos direto aos consumidores, diminuindo os custos de logística e de transação. Essa também é uma estratégia em se tratando de ativos específicos locais, fazendo com que a cadeia de empresas seja beneficiada pela sua posição geográfica e pela proximidade entre viticultores e vitivinicultores. Nesse vértice, o empresário da **vinícola F**, pontua sobre os investimentos para a sua empresa: “Mas uma outra coisa que a gente tem claro, pelo fato da nossa localização, nós estamos às margens da SC [rodovia], vamos colocar um receptivo. Nosso plano de negócios, digamos assim, para venda está muito focada em cima da venda direta.” Outrossim, o ativo locacional desse arranjo produtivo têm diminuído os custos de logística e custos de transação para a aquisição de matéria-prima, pois uma das vinícolas também oportuniza às suas contratantes a realização de compras coletivas, aumentando a economia de escala, a diminuição de custos de produção e de transação, além da redução de estocagem de um ano para outro. Essa análise corrobora com o que preconiza Williamson (1985, 1996) na qual disserta que a especificidade locacional se caracteriza quando estágios sucessivos estão localizados próximos uns aos outros, incorrendo em imobilização de ativos. Adicionalmente, a localização é fundamental para que se obtenha redução de custos de deslocamento entre viticultores e processadores.

A cadeia produtiva de vinhos de altitude catarinense também apresenta **especificidade de ativo físico** ao considerar que é um *terroir* único no país. Para ilustrar essa premissa a **Vinícola C** disserta sobre as suas características: “os vinhos do *terroir* de altitude são longevos, todos derivados de uma uva diferenciada, uva que tem maturação mais lenta. A nossa safra acaba de dois a três meses depois do que o Rio Grande do Sul, um ciclo mais longo, reações mais completas, maior concentração de compostos fenólicos. Tudo isso diferencia a nossa uva.” Para endossar essa afirmação, Malinovski, *et al.* (2021) disserta que as regiões de elevada altitude por

apresentar baixas temperaturas do ano no inverno, alta disponibilidade de horas de frio, temperaturas amenas durante a maturação das uvas, chuvas regulares ao longo do ano com diminuição da frequência e volume nos meses de abril e maio e maiores na primavera e verão são favoráveis aos cultivos de uvas (MALINOVSKI et al, 2021). A escolha das castas e o manejo realizado pelos viticultores são específicos para a produção dos rótulos desse *terroir*, destinados exclusivamente para a produção de vinhos finos de qualidade diferenciada. Dessa forma, conclui-se que este setor é constituído para uma finalidade específica, nos termos definidos por Williamson (1996).

A **especificidade de ativos humanos** fica evidente dentro da cadeia produtiva de vinhos de altitude como afirma Williamson (1996). Nesse aspecto, a formação profissional exigida para implantação dos vinhedos e a concepção dos vinhos produzidos são fundamentais para a realização das atividades dentro da cadeia produtiva. Na implantação dos vinhedos, ficou claro a importância de pesquisadores da área de viticultura e enologia para que pudesse estabelecer as variedades que se adaptariam melhor ao território e quais delas teriam propensão para se chegar a um produto desejado. A maioria dos empresários já possuía alguma formação ligada a área de viticultura, tais como Agronomia, Engenharia Química, Engenharia de Alimentos, com formação complementar na área de enologia. Aqueles que não o possuíam uma formação de base na área, tiveram acompanhamento e orientação de profissionais com notório conhecimento e expertise na produção de uvas e vinhos por enólogos e agrônomos especializados. A especificidade de ativos humanos para implantação dos vinhedos e da vinificação é ratificada pelo entrevistado da **vinícola G**: “Ele [o fundador] trouxe três engenheiros agrônomos, chegou a ter quatro (dois brasileiros, um alemão e um italiano). Foram de seis a oito meses de análise de solo, viabilidade de terreno, chuva, vento. Fizeram todos esses levantamentos, baseado na produção de uvas de excelência”.

Mesmo com todo o acompanhamento realizado, desde 1991 até a implantação dos vinhedos em 1998, houve também muitas falhas e erros que foram sendo corrigidas durante o processo, inclusive com erradicação de determinados vinhedos. São 30 anos de muito investimento em capital humano, pesquisa e desenvolvimento, não somente recursos privados, mas também públicos provenientes das instituições de pesquisa presentes nesse arranjo produtivo. Nesse sentido, é notório a especificidade de ativos humanos pela quantidade de profissionais técnicos

envolvidos nessa cadeia produtiva. Quase todas as vinícolas possuem ao menos um enólogo contratado ou como assessor externo, a maioria delas possuem um agrônomo de campo e, muitas das empresas que oferecem o receptivo também apresentam recursos humanos com cursos de *sommelier* e renomados profissionais da área de gastronomia, como é o caso da **vinícola G**. O entrevistado que está na empresa há mais de 10 anos relata que possui no quadro de funcionários um técnico em viticultura e enologia, duas funcionárias na loja com formação de *sommelier*, o representante principal terminou o curso *WineSet 4*<sup>13</sup>. Ainda no quadro de funcionários, o Gerente Geral tem formação em Agronomia e Enologia. Além disso, é um dos quatro profissionais credenciadores de vinhos biodinâmicos<sup>14</sup> no Brasil e tem formação na *Demetra Wine*<sup>15</sup> na Itália.

Complementarmente, o entrevistado da **vinícola A** conta que, mesmo com a presença da EPAGRI na região foi necessário ir atrás do conhecimento. Ele conta que teve ancorado em vários profissionais com experiência na área de viticultura e enologia no início, mas que também foi buscar conhecimento. Fez uma pós-graduação em Bento Gonçalves e procurou estabelecer uma rede de contatos. Corroborando com essa análise, o entrevistado da **vinícola C** relata que possui formação como Engenheiro de Alimentos e concluiu pós-graduação *strictu sensu* a nível de mestrado na Itália com especialização em fermentação.

A **especificidade de ativos dedicados** está presente nesse arranjo produtivo, este se associa com a especificidade locacional (WILLIAMSON, 1996) haja visto que o investimento na cadeia produtiva de vinho é destinado exclusivamente para a produção de vinhos finos. Não há possibilidade de produção em outra cultura. Tanto o planejamento dos vinhedos quanto a organização da estrutura fabril são pensados no processo de produção de vinhos finos. Cabe ressaltar que, além de ser um produto específico, também é destinado a públicos específicos. Não há nessa cadeia produtiva produtores que fabriquem outro tipo de vinho, como por exemplo, a

---

<sup>13</sup> O Curso *WineSet4* é um nível expert desenvolvido pela principal organização internacional na área de educação em vinhos. A curadoria foi fundada em 1969 no Reino Unido.

<sup>14</sup> Os vinhos biodinâmicos seguem uma filosofia antroposófica na qual se busca um ambiente totalmente autossustentável, em harmonia com o cosmo e com a mínima interferência do homem, para que a terra possa recuperar sua energia vital e produzir frutos que expressem as características próprias do local. Nesse processo, não se usa agrotóxicos e fertilizantes. Porém, o produtor pode contar inicialmente com preparados biodinâmicos, que são fórmulas naturais até que o ecossistema recupere o equilíbrio e necessite cada vez menos da ação do homem.

<sup>15</sup> A *Demetra Wine* é um braço da Valle Reale, uma das vinícolas inovadoras do Abruzzo. Administrando a aquisição de uvas cultivadas por pequenos fazendeiros no parque florestal do Abruzzo, a Demetra faz vinhos orgânicos, desde o cultivo das uvas até a vinificação.

utilização de uvas de mesa híbridas para a produção de vinhos como forma de aproveitar a capacidade produtiva. O foco de produção é bem distintivo, mesmo que a quantidade de rótulos e, também, a variedade de uvas dentro da mesma espécie seja ampla e diversificada.

O reconhecimento da IP (Indicação de Procedência) na forma de IG (Indicação Geográfica) a qual limita a área geográfica também caracteriza a especificidade de ativos dedicados. Essa tem abrangência em 29 municípios de Santa Catarina, correspondendo a 19.676 km<sup>2</sup>, sendo eles Água Doce, Anitápolis, Arroio Trinta, Bom Jardim da Serra, Bom Retiro, Brunópolis, Caçador, Campo Belo do Sul, Capão Alto, Cerro Negro, Curitibanos, Fraiburgo, Frei Rogério, Iomerê, Lages, Macieira, Painel, Pinheiro Preto, Rancho Queimado, Rio das Antas, Salto Veloso, São Joaquim, São José do Cerrito, Tangará, Treze Tílias, Urubici, Urupema, Vargem Bonita e Videira. Logicamente que esse fato por si só não limita os produtores a produzir outros tipos de uvas ou impede que esses possam adquirir a matéria-prima de outros locais. Entretanto, essa não tem sido a prática usada atualmente. Ao contrário, a produção de vinhos de muitos desses vitivincultores têm parâmetros abaixo daqueles exigidos pela IG e pela Legislação Brasileira para a produção de vinhos finos. O exemplo dessa questão é apresentado pela **vinícola G e C** que dissertam que a quantidade de conservantes utilizados na produção dos seus vinhos estão muito abaixo da IG e da legislação brasileira. Assim também acontece para a limitação de produção de uva por hectare e acidez volátil estabelecida no processo de vinificação.

A **especificidade temporal** está presente na cadeia produtiva de vinhos de altitude. Como podemos observar no ciclo vegetativo da planta, existem determinados processos e intervenções necessárias em cada fase, sendo necessário o acompanhamento frequente no vinhedo para detectar possíveis problemas que possam acontecer nesse processo. O período de colheita da uva é o período mais crítico do processo, pois há necessidade de colher no momento da maturação, sem atrasos nessa parte do processo. Cabe salientar, que cada espécie terá seu próprio tempo de maturação a depender das condições em que essas castas foram expostas durante o ano. No processo produtivo as etapas de vinificação também apresentam sua temporalidade específica a depender do produto a ser elaborado, lembrando também que intervenções poderão ocorrer do enólogo durante esse processo.

Cada vinícola desenvolve sua estratégia e definição de rótulos de acordo com suas preferências buscando obter uma identificação da marca no mercado, ainda mais pelo fato de atingir um mercado consumidor mais exigente de nível A e B. Dessa forma, cada vitivicultor busca em primeiro momento imprimir nos rótulos a identificação do *terroir* de altitude dentro de conceito de vinhos de caráter único e num segundo momento buscar a inspiração para a produção dos rótulos, considerando seus conhecimentos prévios e a extração do máximo que as castas podem oferecer no *micro-terroir*. Dessa forma, podemos considerar que a **especificidade da marca** acontece de forma considerável em razão do reconhecimento da IG nesse território. Além disso, os vinhos da cadeia produtiva de vinhos de altitude têm obtido vários prêmios nacionais e internacionais, o que têm garantido a especificidade das marcas desse arranjo, conforme disserta a vinícola C: “Ele [o *terroir* de altitude] tem os vinhos premiados, a qualidade é diferenciada, perceptível até para consumidor comum.

Para evidenciar a importância das premiações para a especificidade de marca, a **vinícola F** exemplifica que o *Terzo*, vinho produzido na vinícola, ficou em terceiro lugar na avaliação de Sangiovese varietal no Brasil em 2021. Sobre a valorização dos atributos do produto, a **Vinicola G** relata que utiliza um modelo de garrafa exclusivo da França a qual somente a empresa poderá utilizá-la no Brasil, o que enaltece a característica de notoriedade aos seus produtos. A vinícola ainda disserta que deixou de copiar ou reproduzir vinhos conceituados e estão fazendo o que melhor funciona no *terroir*, citando que se utiliza da exclusividade do território em detrimento a outras regiões que se caracterizam com o Malbec e Carmenerè, por exemplo, que são uvas emblemáticas da Argentina e Chile, respectivamente. Complementa falando que produz um Pinot Noir e Sauvignon Blanc de qualidade e o Merlot com maciez. A empresa em 2019 obteve quatorze premiações no concurso *Wines of Brazil Awards* e uma premiação na Grande Prova de vinhos do Brasil.

Desse modo, percebe-se que há um elevado nível de especificidade de ativos nas transações ao longo da cadeia produtiva de vinhos de altitude catarinense em todos os atributos: especificidade locacional, especificidade de ativos físicos, especificidade de ativos humanos, especificidade de ativos dedicados, especificidade de marca e especificidade temporal (WILLIAMSON 1985, 1996). Os ativos aqui apresentados são de uso específicos sendo direcionados somente a produtores da cadeia de vinhos de altitude catarinense, a realocação desses poderá haver perca no

seu valor produtivo (WILLIAMSON, 1985, 1996; ZYLBERSZTAJN, 1995; POPPO; ZENGER, 1998; FARINA, 1999).

O segundo atributo das transações é a **frequência**. Esse atributo significa a quantidade de vezes em que ocorre as transações entre viticultores e vinícolas. A entrega de matéria-prima para os beneficiadores (vinícolas) ocorre somente uma vez por ano, podendo ser realizada em lotes dentro de período da colheita, em razão da diferença de dias entre a colheita de uma espécie e outra. Isso ocorre em razão do ciclo anual da uva entre os meses de fevereiro a abril. Por outro lado, mesmo que a transação ocorra poucas vezes no ano, evidencia-se a recorrência e confiança entre as empresas, muito por conta da escassez de empresas que possuam capacidade ociosa dentro do território possível de suprir a demanda dos viticultores. As empresas citam que há uma confiança muito grande entre viticultores e processadores. Em razão dessa notória reputação dos agentes envolvidos, diminuem-se o comportamento oportunista na cadeia. Dessa forma, limita-se os interesses em agir de modo oportunista para obter ganhos de curto prazo, tornando-se inviável a quebra da relação e a interrupção na transação e a perda dos ganhos futuros derivados da troca, segundo Williamson (1985) e Farina (1999).

As **incertezas** são questões que ocorrem no ambiente econômico das organizações e que impossibilitam análise corretas (WILLIAMSON, 1985, 1996). O principal fator que determina a estrutura de governança da cadeia produtiva estudado é a incerteza em relação a disponibilidade de uva nas condições e quantidade necessárias para a produção dos vinhos. Mesmo localizada próxima a uma das regiões mais tradicionais na fabricação de vinho no estado, a quantidade de viticultores produtores de uva *vitis vinífera* é muito pequena. Por se tratar de uma região vinícola emergente e extremamente nova em Santa Catarina e no território brasileiro, a grande maioria das vinícolas detêm a toda a produção de uva necessária para a vinificação. Essa integração à montante na cadeia produtiva é uma questão fundamental para os vitivinicultores em razão do controle total do cultivo, possibilitando o monitoramento em todas as suas fases. Além disso, a quantidade do fruto a ser colhido é incerto, pois estão atreladas às condições climáticas que ocorrem durante o ciclo vegetativo da planta, a qual interferem na produtividade e qualidade da matéria-prima. O clima ao longo do ano ocasiona alterações fenológicas na uva, a qual modifica seu aroma, sabor e cor. O amadurecimento prematuro pode aumentar

o nível de açúcar, criando uma dissociação entre sua maturação alcoólica e sua maturação fenólica, definindo as características do vinho produzido.

Apesar da expansão da produção e do consumo de vinho brasileiro em 30%, alguns aspectos foram identificados que podem gerar incertezas no ambiente de concorrência do setor vinícola catarinense. Ainda que haja crescimento do fluxo turístico na região, a cidade de São Joaquim carece de melhorias de infraestrutura para acomodar os turistas, pois faltam opções de hospedagem, restaurantes e transporte turístico. Os turistas, muitas vezes, se obrigam a ficar na cidade de Urubici, a qual apresenta uma rede hoteleira maior para recebê-los. Além disso, o acesso às vinícolas são de estrada de chão. Para sanar essa problemática, um convênio entre o estado de Santa Catarina e a Prefeitura de São Joaquim está em curso para o asfaltamento dessas entradas, a qual poderá melhorar as condições de acesso às vinícolas. Adicionados à falta de infraestrutura da cidade, a logística para chegar à região a partir da capital catarinense também é deficitária por meio das rodovias estaduais e federal. Outrossim, o projeto para construção de uma rodovia que liga Rio Grande do Sul à serra catarinense contribuiria para o aumento do fluxo turístico. Losso (2016) complementa que há necessidade de definir e implantar planos específicos para a região vitivinícola de altitude em Santa Catarina, bem como eleger estratégias de gestão adequados para a realidade nesse *terroir*.

Segundo Acari Amorim, um dos proprietários precursores do setor, o incentivo fiscal de 4% para importação de vinhos é apresentado com um dos fatores que interferem na competitividade do vinho catarinense. Ademais, outra preocupação trata do acordo entre Mercosul e Europa. Caso o acordo seja efetivado, o vinho europeu poderá chegar ao Brasil cerca de 30% mais barato. Portanto, há uma necessidade eminente em baixar a tributação na produção do vinho, pois em outros países o vinho é considerado um alimento, o que reduz a tributação em 50% (BENEDETTI, 2020). Losso (2016) também aponta alguns outros entraves apontados pelas vinícolas como o alto custo de transporte em entre o beneficiador (Videira) e viticultor (São Joaquim), os juros altos para investimento em estrutura das vinícolas são inapropriados e a baixa articulação entre as empresas e o poder público, no sentido de implantar rotas e roteiros de enoturismo efetivos (LOSSO, 2016).

Dessa forma, percebe-se a incerteza em vários aspectos no setor de vinhos de altitude catarinense, impossibilitando a previsão exata de situações futuras relacionadas ao ambiente de concorrência e estratégias empresariais do setor

(KNIGHT, 2002; COASE, 1937, 1960; WILLIAMSON, 1975, 1985). Denota-se que as questões que geram maior insegurança estão relacionadas a questão macroeconômicas, definidas por ações governamentais no sentido de melhorar o preço dos produtos em relação aos produtos importados, haja visto que o Brasil ainda é um país pouco competitivo frente a outros países com mais experiência, produtividade e notoriedade no mundo do vinho. As incertezas também acontecem no ambiente microeconômico gerado pela ausência de estrutura turística na região, o que provocaria um aumento de turistas, possibilitando um acréscimo de vendas a consumidores finais, diminuindo ainda mais os elos da cadeia produtiva do vinho de altitude.

### 5.2.2 Pressupostos comportamentais

Os pressupostos comportamentais apresentados por Simon (1959, 1976, 1979) e, posteriormente, Williamson (2002) partem da premissa de que os agentes não possuem todas as informações possíveis para tomada de decisão ótima, sempre haverá alguma questão que as impossibilite de prever todas as situações no ambiente empresarial. O primeiro pressuposto comportamental é a **racionalidade limitada**. Essa está presente no ambiente concorrencial, nas incertezas provocadas pelo ambiente político econômico do país e no processo produtivo das vinícolas.

Se tratando de ambiente concorrencial, espera-se muito que haja um aumento no fluxo de consumidores, principalmente após o período pandêmico vivido a nível mundial, que impossibilitou o acesso dos turistas às vinícolas. Por outro lado, essa situação gerou também uma alta no consumo por vinhos brasileiros, os consumidores estão começando a perceber a qualidade dos vinhos produzidos no Brasil. De maneira geral, também houve o acréscimo de vendas por meio da internet, através de *e-commerce*. Por outro, as empresas já conseguiram definir muito bem a sua estratégia de comercialização e os nichos que irão atuar. Nesse sentido, a **vinícola C** relata que não tem como concorrer com o importado barato. Pelo volume e qualidade dos vinhos que se produz no arranjo produtivo de vinhos de altitude catarinense, não possibilita colocar o produto nas gôndolas de supermercado e/ou competir com os grandes *players*.

No contexto intraorganizacional, mesmo que haja uma expertise no processo produtivo e a troca de informações entre viticultores e profissionais, existem questões

no processo de produção da uva que torna a imprevisibilidade latente para a obtenção de uma matéria-prima desejada em razão das condições climáticas, que interferem diretamente na qualidade da matéria-prima cultivada. Portanto, existem fatores climáticos que podem comprometer e prejudicar uma safra, como por exemplo, a geada tardia e o volume de chuvas acima da média esperada. Da mesma forma, se houver uma safra em que o clima for seco e altas amplitudes térmicas diárias durante a maturação, proporcionarão sanidade e qualidade da uva produzida, como aconteceu na safra de 2020, conhecida como a “safra das safras”. Conforme aponta o pesquisador da EMBRAPA Uva e Vinho, Mauro Zanus: “a safra de 2020 apresentou um clima mais seco, os dias eram ensolarados e as noites de temperatura mais amena, ocorrendo uma maturação completa das uvas, 100% sadias” (FRAGA, 2020). São questões que fogem do controle da gestão, pois dependem das condições climáticas para que o planejamento da produção das vinícolas resulte num produto mais próximo do esperado.

O segundo pressuposto comportamento se refere ao **comportamento oportunista**. Williamson (1985) disserta que esse tipo de comportamento pode ser instigado pela assimetria de informações entre as partes envolvidas na transação, além da existência de investimentos especializados. Dessa forma, se utilizam desse preceito em benefício próprio, descumprindo o acordo realizado, gerando a quebra do contrato. Apesar de existir a possibilidade de oportunismo entre o viticultor e as vinícolas processadoras de matéria-prima, considera-se que há um ambiente de muita confiança entre as empresas. Para diminuir o comportamento oportunista entre elas, há um acompanhamento da contratante em relação ao processo realizado pela contratada, nenhum processo é feito sem autorização do primeiro. Outra questão relevante é que todos os componentes enológicos utilizados pela contratada são definidos pela contratante. Dessa forma, reduz-se o comportamento oportunista. O entrevistado da **vinícola G** enaltece a confiança que existe na parceria entre as empresas: “Eu brinco que é um acordo de cavalheiros, porque se eu mandar uva boa e tiver erro no processo, a gente sabe que aconteceu alguma falha”. O entrevistado também disserta que o processo é muito dinâmico, mas ressalta que a parceria é muito boa, relata que há seriedade e responsabilidade da empresa contratada pelos produtos enviados para produção.

Portanto, conclui-se que o comportamento oportunista preconizado por Williamson (1975, 1985) está presente na cadeia produtiva, assim como a

racionalidade limitada. Entretanto, existe nesse coletivo uma busca mútua em cooperação na cadeia produtiva, gerada pela confiança entre os vitivinicultores ao longo dos anos. Percebe-se, então que há confiança e reciprocidade entre os agentes da cadeia, evidenciando o comprometimento e a busca pela maximização dos resultados de todos os agentes desse *terroir*. Adicionalmente, a natureza de contratos com condições mínimas estabelecidas também retrata uma confiabilidade durante o processo de vinificação dos produtos, desestimulando o comportamento oportunista, conforme aponta Foss e Klein (2010).

### 5.3 CUSTOS DE MENSURAÇÃO

Nessa seção procura-se analisar detalhadamente as categorias de análise os custos de mensuração, às quais se subdividem em mensuração, direitos de propriedade, informação e padronização, seguindo as proposições de Yoram Barzel (1997, 2002, 2003, 2005) na cadeia produtiva de vinhos de altitude em complementariedade a teoria dos Custos de Transação (WILLIAMSON, 1985, 1996).

#### 5.3.1 Mensuração

Por meio de análise das entrevistas realizadas com vitivinicultores foi possível identificar os atributos da matéria-prima e dos produtos transacionados entre os agentes integrantes da cadeia produtiva de vinhos de altitude. A mensuração, na visão de Barzel (2003), pressupõe avaliar não só as dimensões físicas dos atributos do objeto de troca (cor, tamanho, peso, quantidade), como também as dimensões dos direitos de propriedade incluídos na troca. As dimensões dos itens transacionados são imprescindíveis para se obter o produto final desejado pelas empresas. Cabe aqui esclarecer que a proposta de vinhos para cada vinícola é definida pelo proprietário da vinícola conjuntamente com o enólogo residente ou consultores contratados para essa finalidade. Dessa forma, no vinhedo de cada uma das vinícolas possui diversas castas em quantidades diferentes que resultará no vinho proposto por cada uma delas, alguns rótulos denominados varietal, outros corte ou blend. É importante também mencionar que cada vinícola possui linhas de comercialização dos rótulos para seus vinhos, conforme as características, classificados pela complexidade da produção e qualidade, sendo possível classificá-los pelo valor cobrado de cada rótulo da linha de

produtos, visando público diferentes de consumidores. Para exemplificar, as vinícolas podem ter e definir suas linhas de entrada, *premium* e *super premium* de acordo com a qualidade e especificidade de seus rótulos.

A proposta dos vinhos que serão produzidos, em muitos casos, inicia com a escolha do terreno e de acordo com as condições do *micro-terroir*. A **vinícola G**, por exemplo, a partir de análise de quatro agrônomos, efetuada no período de 6 a 8 meses, chegou a uma área que poderia abrigar os vinhedos. A princípio é um local desfavorável para o turismo, pois está longe da cidade e das principais rodovias de acesso. Entretanto, a escolha levou em conta o território que produziria uma uva de excelência:

Então, o nosso *microterroir* aqui do Pericó tem amplitude térmica, uma das maiores da região. A gente chega a quase 20° de amplitude térmica no verão. Nossa incidência de frio aqui, a gente tem praticamente 7° a menos de São Joaquim no inverno. Então, a gente sai de lá com 4° positivos, chega aqui com -3. Nos períodos do auge do inverno, a média é -5, mas chega a 7 de diferença do centro da cidade para cá. A gente está na borda da Serra. Então, a gente tem chuva forte, mas é mais esparsa por causa do vento.

Ainda se tratando da escolha do terreno ideal para o cultivo da matéria-prima, visando a extração do que a uva pode oferecer, a **vinícola A** afirma que muitos dos empresários se preocuparam com a distância do terreno da cidade de São Joaquim, próximo ao asfalto por causa da logística e que fosse de fácil acesso aos consumidores. É uma questão de estratégia, entretanto não se observou tanto a altitude, o solo, a profundidade do solo, a drenagem do solo. Apesar disso, estão localizados na região de altitude acima dos 900 metros. A **vinícola F** que, iniciou o plantio de uvas há poucos anos, conta que houve uma análise criteriosa para escolha do terreno a qual os vinhedos seriam implantados. A experiência de 23 anos com uvas americanas e o auxílio do agrônomo consultor ajudaram nessa escolha.

A partir da escolha do terreno ou até paralelamente, inicia-se o processo de escolha das mudas, a disposição dos vinhedos e o local onde as espécies escolhidas serão plantadas. Nesse vértice, a **vinícola G** descreve em detalhes os cuidados na disposição e tamanho dos vinhedos no *micro-terroir*:

Inclusive, o nosso Vinhedo aqui foi implantado mais baixo. Normalmente, a condução se faz a 1 m a 1,10m de altura. Nós conduzimos a 75 cm por causa do vento. Então, o nosso Vinhedo é mais baixinho. Pela incidência de Vento, a gente teria quebra de galhos, derrubada do Vinhedo. Então, a gente plantou mais baixinho. O pessoal vem aqui e fala: "mas tão perto do chão? Parece

Europa, né?!" O pessoal da borgonha<sup>16</sup> planta assim, para ter mais calor também. Então, por isso que decidido por aqui. Foi algo bem técnico, assim.

Sobre a escolha do melhor local dentro do terreno para plantação do vinhedo, a **vinícola E** disserta que a regra principal do vinhedo é estar voltado para o nascente, ou seja, encosta leste e alinhados norte-sul e a definição das variedades são estudadas individualmente. Complementarmente, a escolha das variedades da **vinícola M** ocorreu em razão dos conhecimentos que o proprietário teve a partir de um curso que ele tinha feito na Itália, com a orientação do seu coordenador de curso. A inspiração para plantas espécies italianas, que não era muito comum no Brasil, foi a inscpiração dos rótulos italianos como o *Barolo*<sup>17</sup>. As uvas mais importantes para o vitivicultor são as uvas Montepulciano e a Sangiovese. Mas também cultiva as três uvas que compõem o *Amarone*<sup>18</sup>, as uvas Molinara, Rondinella e Corvina.

O cultivo da uva nos vinhedos de altitude catarinense tem uma premissa primordial. A qualidade em detrimento a quantidade. Portanto dois fatores são determinantes para que isso aconteça. Primeiramente é a utilização do formato em espaldeira na totalidade dos vinhedos, segundo é reduzir a quantidade de cachos por planta para que ocorra a concentração das suas propriedades. Sobre o planejamento dos vinhedos e a previsão de colheita dos vinhedos, a **vinícola G** disserta:

Dentro da nossa meta sempre é acolher 6 toneladas por hectare . O que nós fizemos? Como nós queríamos menos uva por planta, adensamos mais nosso vinhedo e plantamos mais plantas por hectare. Hoje o padrão mundial é trabalhar com 4500 plantas por hectare, então 2,5m entre filas e 1m entre pés. Nós aqui trabalhamos com 0,75m entre pés e 2,5m entre filas. Então, hoje nós temos 6000 plantas por hectare. Então, ao invés de deixar 9 a 11 gemas na poda, eu deixo 7, 8. Eu concentro um pouco mais ceivas, ela consegue uma explosão um pouco mais uniforme, que a gente tenta não passar de 1 quilo por plantas. São em torno de 8, 9 cachos no caso do Cabernet, no Pinot Noir 12, 13 cachos por planta, no máximo.

Para ratificar a concepção da limitação da quantidade de cachos de uva por planta com o objetivo de extrair o máximo do fruto, a **vinícola F** cita que é bastante

---

<sup>16</sup> A Bourgogne divide com Bordeaux o título de mais famosa região vinícola da França. A classificação dos vinhos da Bourgogne contempla principalmente o terroir, o terreno onde estão os vinhedos e como há vários produtores - bons, médios e ruins - em quase todas as comunas que originam vinhos AOC, não basta apenas conhecer a AOC, mas também o produtor.

<sup>17</sup> Barolo é um dos vinhos mais conceituados da Itália e do mundo. É um vinho com Denominação de Orgiem Controlada e Garantida, produzido com a uva Nebbiolo (HENDERSON; REX, 2012).

<sup>18</sup> Amarone: vinho com Denominação de Origem Controlada produzido na região de Valpolicella no Vêneto na Itália. É um vinho altamente aromático, com sabores intensos, encorpado e arrojado. Os cachos de uvas, depois de colhidos, são espalhados em esteira de palhas por dois ou três meses para secar ou pacificar (HENDERSON; REX, 2012).

dolorido fazer o raleio da planta. Mas se faz necessário porque há um investimento em rótulos, garrafas e rolhas. O custo para o engarrafamento é o mesmo. Então, precisa produzir uma uva de qualidade para que se obtenha um vinho também de qualidade. Ainda falando sobre produtividade dos vinhedos, a **vinícola H** relata que as características da uva colhida necessária para a produção dos vinhos de altitude são um pouco mais desidratadas, mais maduras e que apresentam menos perda. É um fruto com nível de *brix* mínimo, com maturação qualidade e sanidade diferenciada. Dessa forma, a produtividade é de 4 a 6 toneladas por hectare.

Como mencionado em excertos anteriores, Silva (2021) afirma que a qualidade do vinho está estritamente ligada à qualidade da uva, que por sua vez pode ser conferida e relacionada à maturação tecnológica e fenológica adequada. Entretanto, esses parâmetros serão analisados em função do tipo de vinho que se pretende elaborar. Dessa forma, a maturação deve ser acompanhada, considerando alguns princípios básicos como o estado sanitário, a maturação completa e homogênea (leve maturação) e realizada de forma lenta e gradual (SILVA, 2021). A maturação fisiológica da uva atinge seu ápice na ocasião em que a baga alcança seu tamanho máximo e a maturação tecnológica permite identificar a quantidade de açúcares e acidez no fruto e outros fatores. Espumantes, por exemplo terão uma incidência maior de acidez em detrimento a quantidade de açúcares e vinhos licorosos terão uma concentração maior de açúcares. Algumas análises podem ser feitas para medir o conteúdo de SST (Sólidos Solúveis Totais) no estágio de maturação do fruto como a densitometria ou refratometria feita no mosto, mas também pode ser utilizado a relação de SST e a concentração de ácidos totais tituláveis ou, ainda, pelo potencial hidrogeniônico (pH) do mosto. Também pode recorrer ao controle de concentração glucométrico que assegure um grau alcoólico entre 11 e 14% (GIL, PSZCZÓLKOWSKI, 2007). Adicionalmente, também é proposto a metodologia de análise da maturação fenológica, baseado de que a qualidade do vinho estará diretamente relacionada da proporção entre a intensidade corante e a intensidade tânica (SILVA, 2021).

Todo o manejo realizado no vinhedo é de extrema importância para se chegar a obtenção de um produto desejável pelos vitivinicultores. Por esse motivo é que todas as vinícolas pesquisadas cultivam e produzem a maioria das uvas que serão vinificadas, conforme relata a **vinícola E**: “como a gente trabalha muito com produtos de fermentação natural, a gente tem que ter uma ação simples, impecável, que não

sei se outras vinícolas vão ter”. Todo o processo de colheita até a vinificação também é minuciosamente cuidado, mesmo quando a vinificação é terceirizada e elaborada em outra vinícola.

A mensuração na colheita também se faz presente. Existem uma série de cuidados a serem observados nesse momento para que não comprometa o processo todo. Inclusive, esse momento, na maioria da vinícolas estudadas, é feito manualmente para que se preserve a integridade física do fruto. Silva (2021) relaciona alguns cuidados necessários no processo de manejo do momento de colheita até chegar a vinícola: a capacidade máxima das caixas deve ser de no máximo 20 quilos, preferencialmente perfuradas na base; os ciclos de transporte de carga, transporte e retorno devem ser o mais curto possível; a uva deverá ser encaminhada com a maior brevidade possível. Recomenda-se que seja iniciado o processamento em até 12 horas após a colheita, sob baixas temperaturas; sugere-se que seja feito o resfriamento do fruto na vinícola, antes do desengace e prensagem, reduzindo a atividade enzimática oxidativa (Silva, 2021). Nesse vértice, a vinícola G disserta sobre esse processo realizado na empresa:

A gente colhe, pesa e vai já para o caminhão. Então, a uva sai do Vinhedo a 25 a 28° e vai para o caminhão a -8. Então, ela já leva um choque térmico, baixa a temperatura. Acabamos o lote de colheita, a gente padroniza em 3 °C dentro do caminhão. Então, a uva sempre dorme aqui, resfria bem, ajeita e, no outro dia, no dia seguinte, ela vai para a vinícola, onde ela vai ser processada. Então, o grande diferencial de trabalhar com uva gelada é a menor utilização de conservantes no início do processo, como seletor de levedura. Então, quanto mais sadia uva tiver, menos SPO2, que é o conservante no final que eu uso. No início, eu vou usar e, aí, eu tenho exponencialmente, mais aroma primário. Então, o SO2 é um oxidante. Ele seria um antioxidante, mas oxida aroma. Então, quanto mais coloca, menos aroma primário. Chegando com uva gelada lá e trabalhando ela direto, eu tenho uma uva que vai estar bem mais fresca e eu vou conseguir controlar melhor toda a flora, toda a fauna que tem ali, e aí vou conseguir controlar melhor. Outro diferencial é que as caixas, que tem capacidade para 20 quilos, vão com 8 quilos no máximo por caixa. Então são 50 cachinhos, 40 cachinhos. Então, organiza bem aqui na caixa, não compacta, não solta sumo, não fica cheiro de fermentação, todo um cuidado, porque isso seria uma sacanagem.

Por tais razões, conclui-se que a relação entre viticultores e beneficiadores envolvem contratos de transações com dimensões ou atributos sujeitos à mensuração, conforme Barzel (1997, 2003, 2005). Observa-se também que todo o processo após a uva chegar na vinícola tem seus parâmetros de acompanhamento. O viticultor envia toda a uva para o processamento acompanhado com a receita definida de como deverá ser feito o processamento. Mesmo com todos os parâmetros definidos, há acompanhamento de todas as etapas, tanto pelo beneficiador, quanto

pela contratante, por meio de seus enólogos. O monitoramento do processo de vinificação não é determinado por contrato entre as partes. É um contrato informal gerado pela confiança entre os profissionais que atuam em cada uma das empresas e, entre os proprietários. A formalização contratual somente define algumas cláusulas mínimas de volume, de valor, de quebras.

### 5.3.2 Direitos de Propriedade

Na cadeia produtiva de vinhos de altitude constatou-se os direitos de propriedade na relação entre a vinícola contratante e a empresa contratada, que responsabiliza pela vinificação dos vinhos. Essa relação é resguardada por contratos, mas remetem-se a questões triviais de como volume a ser produzido, valor do contrato e multa por quebra acima de 5% da quantidade processada. Entretanto, não existem cláusulas específicas que estabeleçam o processo em si, porque há uma relação estreita de confiança entre os agentes envolvidos. A garantia dos direitos de propriedade dos contratantes é resguardada porque a contratante define todos os ingredientes, produtos e matérias-primas que irão compor determinados vinhos, como disserta a **vinícola A**:

“Só que aí a Barrica, aqui quem compra sou eu. A tosta quem escolhe, sou eu. Se americana, se é francesa, sou eu. O tempo de Barrica, sou eu. Que define o corte, tipo de vinificação. Então tudo tem o meu dedo no negócio. Quando digo eu, eu não defino sozinho, eu bato o martelo. Mas é uma equipe, tem o nosso enólogo, senão não teria o porquê pagar ele, né? A gente faz as degustações e tal, mas quem bate o martelo é realmente sou eu.”

Além disso, quando as uvas são enviadas para o processamento a “receita” e os protocolos são previamente definidos pelo enólogo, que passa a controlar também durante todo o processo o andamento do produto, fazendo interferências caso seja necessário. A **vinícola G** possui contrato com duas empresas para vinificação: os vinhos “ícones”, que são feitos por meio de microvinificações, como é o caso do Chardonnay, Pinot Noir e Sauvignon Blanc são encaminhados para uma empresa; as uvas que servirão para os vinhos base de espumantes, os vinhos rosés e os vinhos com volume maior são encaminhados para outra empresa. Mas toda a matéria-prima transportada é refrigerada, o que garante os direitos de propriedade que se confere aos vinhos produzidos. Ainda sobre a garantia que se produzirá um vinho dentro do esperado, o que garante que os vinhos saiam como o pretendido a Vinícola G ainda

complementa que todos os insumos (levedura, enzimas, conservantes, alimentos para leveduras) são selecionados e dosados por eles. Ainda disserta que o motorista acompanha o descarregamento, a prensagem, a separação dos mostos, colocação da enzima. Após esses processos, a empresa Contratada assina o protocolo e anota em qual tanque ficará cada um dos mostos encaminhados pela empresa. Nenhum processo é feito sem a autorização da empresa contratante, tudo é acompanhado pelo contratante. Dessa forma, além de todas as dimensões estarem definidas, a relação de confiança entre os agentes favorece a definição e proteção dos direitos de propriedade.

Grande parte das empresas entrevistadas possui o processo de vinificação. Além da disponibilidade de recursos para fazer o investimento, essa é considerada uma forma de extrair o melhor da uva produzida e garantir que todo o processo produtivo possa ser controlado e monitorado, com isso garantir os direitos de propriedade, conforme disserta o proprietário da **vinícola A** sobre a concepção de que o vinho deva ser feito na propriedade onde a uva é cultivada, a qual é uma premissa trazida do modo de fazer do Velho Mundo, especificamente dos vinhos produzidos na Itália: “eu não acredito em uva que viaja! A uva tem que ter o DNA não só do *terroir*, mas da cantina. Isso eu aprendi na Itália. Uva não viaja, ela não gosta de andar de caminhão, nem de trem, nem nada. Ela sai do parreiral, ela quer ser espremida e virar vinho.” Nesse sentido, Barzel (2002) afirma que as transações cujos atributos são mensuráveis podem ser governados por contratos, enquanto aquelas que envolvem componentes mais subjetivos e de difícil mensuração têm nas relações de longo prazo a forma mais adequada de sustentação. Por isso, quando se tem um produto com atributos de difícil mensuração, como o vinho fino, com nível de complexidade maior, o ideal é ser gerenciado dentro da própria empresa.

### 5.3.3 Informação

A informação é uma questão evidenciada dentro da cadeia produtiva de vinhos de altitude. A troca de informações entre os agentes que compõem esse sistema tem gerado uma relação de confiança e vice-versa. Conforme relatado em questões anteriores, são 30 anos de pesquisa e de muita troca de informações entre os agentes, não somente entre os empresários, mas também entre os profissionais

que constituem as organizações que fornecem suporte técnico e científico ao arranjo, como relata o entrevistado da **vinícola A**:

Para ter uma ideia, em 2007, eu estava tendo uma incidência grande de *glomerella*. Eu não sabia como era essa tal de *glomerella*. Levei na EPAGRI, e o pessoal iria olhar, para levar no microscópio e tal, para ver o que era. Cheguei na Villa Francioni, lá com o com o Orgalindo Bettú (enólogo), acho que uns três metros longe: “isso aí é *glomerella*”, e já pegou o cacho e já foi comendo, porque ele adora *glomerella*, ela dá aquele gosto pacificado, aquela coisa de compota, né? Uma coisa que ela tem, de uva desidratada, literalmente já desidratada.

Barzel (2005) destaca que a informação é essencial para a garantia dos direitos de propriedade, haja visto que municia as partes do conhecimento fundamental para empregar em uma transação e evitar uma apropriação indevida de renda. Nesse sentido, a relação entre Contratado e Contratante dentro do processo de vinificação evita ocorrências em relação a racionalidade limitada e assimetria de informações. Portanto, a disponibilidade de informações minimiza os problemas nas transações, controla a cadeia produtiva, otimiza a mensuração e geram confiança entre os agentes.

Como relatado em questões anteriores há uma relação de confiança mútua entre os processadores e viticultores na etapa que constitui o processo de vinificação. Primeiramente os viticultores fornecem toda a receita e protocolos necessário para processamento das uvas encaminhadas para a vinificação. Por outro lado, a Contratada relata que repassa todas as informações inerentes ao processo e recebem o retorno dos profissionais sobre as decisões a serem tomadas durante esse processo. Por essa razão, limitam-se a não colocar cláusulas específicas em contrato, por entender que existe uma relação de “cavalheiros”, conforme disserta o entrevistado da Vinícola G.

#### **5.3.4 Padronização**

A cadeia produtiva de vinhos de altitude é caracterizada por apresentar baixa padronização em razão da sua própria especificidade como atividade econômica, pois a matéria-prima essencial para produção do vinho é um ser vivo que está condicionado a diversos fatores ambientais e do manejo durante o seu ciclo produtivo numa mesma safra. Além disso, constatou-se que há mais de 40 tipos de uvas plantadas pelos vitivinicultores de altitude catarinense, conforme apresentado na **Tabela 4** - Castas cultivadas pelos vitivinicultores de altitude catarinense exposta no

início deste capítulo e, cada vinícola apresenta um rol de uvas específicas para a fabricação de seus vinhos. A plantação dessas uvas é planejada pelos proprietários em conjunto com viticultores e enólogos com intuito de elaborar rótulos específicos e distintos uns dos outros, podendo apresentar linhas de produtos conforme a qualidade e a complexidade. Por sua vez, a linha de produtos de cada vinícola terá o DNA de seu proprietário com auxílio dos profissionais, baseado no conhecimento e experiência de cada um deles, tornando vinhos totalmente distintos uns dos outros. Outro fator a ser considerado na caracterização da atividade vinícola de altitude é que algumas vinícolas optaram pela produção de vinhos com inspiração em vinhos emblemáticos da Itália, a partir de castas italianas e outras optaram pela produção de vinhos a partir de castas francesas. Mas todos com foco em produtos com diferenciação e com características distintas.

A própria percepção das empresas desse *terroir* mudou em relação ao seu posicionamento estratégico perante a concorrência do setor nos últimos anos. O foco está na qualidade e diferenciação de seus produtos com objetivo de atingir consumidores de classe A e B e que possuem o hábito de consumo da bebida. Logicamente que durante o processo de cultivo e produção de vinhos há determinadas rotinas e parâmetros a serem observados, mas a subjetividade sempre fará parte. Adicionalmente, é uma área que está em constante transformação em razão dos investimentos em tecnologia e pesquisa, o que denota a dificuldade de mensuração dos atributos transacionados.

#### 5.4 COMPLEMENTARIEDADE ENTRE VUSTOS DE TRANSAÇÃO E CUSTOS DE MENSURAÇÃO NA DEFINIÇÃO DA ESTRUTURA DE GOVERNANÇA

Com base nas entrevistas realizadas com os atores da cadeia produtiva de vinhos de altitude e a análise realizada a partir do referencial teórico da TCT e TCM, isoladamente, propõe-se nesse capítulo, relatar a complementariedade dessas teorias, objetivando ilustrar os fatores que influenciam as escolhas que definem o arranjo produtivo estudado. Nesse vértice, buscou responder o terceiro objetivo específico: analisar e demonstrar como uma abordagem guiada por proposições de complementariedade dos custos de transação e dos custos de mensuração orienta a escolha de estruturas de governança na cadeia produtiva de produção de vinhos finos de altitude catarinense.

Apesar da TCT apresentar uma grande relevância na compreensão das diversas estruturas de governança por meio de resultados de pesquisas empíricas, há deficiências nos estudos relacionadas à abordagem teórica inicialmente proposta por Coase e posteriormente explorada por Williamson, conforme relata Carter e Hodgson (2006). Dessa forma, buscou considerar complementarmente os atributos de transação propostos por Williamson (1985; 1991; 1996) e as dimensões mensuráveis e os mecanismos de controle, elencados por Barzel (1982, 2002, 2003, 2005).

A partir das categorias analíticas de cada uma das correntes teóricas ilustradas nos capítulos anteriores, foram analisadas as questões intrínsecas a cada uma delas e as nuances correspondente às características observadas no setor que definem a sua estrutura de governança. Desse modo, busca-se apresentar os elementos dentro da perspectiva das correntes teóricas mencionadas os fatores que justificam a definição de estrutura de governança desse estudo de caso.

Diante das informações apresentadas pelos vitivinicultores identificou-se que o **cultivo de uvas**, o primeiro elo da cadeia produtiva do setor, em quase toda a sua totalidade são realizadas pelas próprias vinícolas, ou seja, utilizam-se de uma estrutura de governança de **integração vertical**, corroborando com os pressupostos de Williamson (1985), Ménard (2004), Crook, *et al.* (2013) a qual dissertam que a internalização das atividades proporcionam maior controle autoridade e monitoramento das transações. Os vinhedos são planejados, monitorados e acompanhados pela própria empresa, buscando extrair desse fruto sua maior “expressão”. Esse fator está totalmente ligado às características originais formadoras do arranjo, a qual possui um ambiente institucional desse arranjo condicionado pela sua recente formação focada somente na produção de vinhos finos, provenientes de espécies *vitis viníferas*. Ainda que no início, as incertezas do retorno de investimentos e das “apostas” realizadas nessa atividade na região planalto e meio-oeste, inexistente até então, foram se delimitando procedimentos e normas para o cultivo de uvas por parte dos integrantes da entidade Vinhos de Altitude Produtores & Associados desde o ano de 2005. Com uma visão mais clara, por características empreendedoras e inovadoras e de oportunidade, a partir pesquisas científicas realizadas na região, empresários de outros setores viram nesse território um novo segmento para complementar os seus investimentos ou, até mesmo, motivados pela “paixão” pelo vinho e resgate familiar em investir em produtos com características

muito próximas aos vinhos produzidos no Velho Mundo do Vinho, apesar de estarmos num país caracterizado como Novo Mundo.

Nesse aspecto, é relevante mencionar que esse sistema produtivo se diferencia muito das características do principal estado produtor de vinho no território brasileiro. Pois o estado gaúcho, além da forte influência da colonização italiana, apresenta uma produção predominantemente de vinhos de mesa, com cerca de 80% da produção total da produção de vinhos. Similarmente, acontece em relação a região tradicional de Santa Catarina, localizada na região de Videira, Pinheiro Preto, Tangará e Caçador. Rech (2016) aponta que na região meio-oeste catarinense, 22% das vinícolas não que produzem as uvas que beneficiam; 59% das cantinas, mesmo tendo matéria-prima própria, compram uvas de outros produtores e 47% das vinícolas compram o vinho de outras cantinas. Diante disso, as estruturas de governança encontradas na cadeia produtiva foram a integração vertical e formas híbridas conforme prerrogativas elencadas por Williamson (1985) e Ménard (2004).

As diferenças aqui apresentadas são importantes de salientar na cadeia que se analisa, pois interfere nas características da estrutura de governança do setor. Essas estruturas tendem-se a ser mais horizontalizada que as estruturas na qual a produção de vinhos finos é mais presente, pois apresentam uma matéria-prima com menor complexidade de cultivo e o vinho apresenta um processo mais simples, consequentemente com aromas mais rústicos. A cadeia produtiva de vinhos finos apresenta um cultivo de uva mais minucioso e de difícil adaptação. Por outro lado, os vinhos finos são mais complexos de taninos e polifenóis, com aromas e sabores mais ricos. Portanto, a cadeia de vinhos finos apresenta uma tendência a verticalização, ou seja, ser cultivada pela própria vinícola. Logicamente, os fatores institucionais (cultura, rotinas e crenças) influenciam na forma como a cadeia se desenvolve ao longo do tempo. Logo, a principal razão que levaram aos produtores de vinhos finos de altitude a produzir a própria uva está no **controle total da qualidade da matéria-prima**, buscando se destacar por conta da diferenciação no mercado. Esta prerrogativa corrobora com os estudos realizados por Watanabe, et al. (2016) ao analisar três empresas de diferentes regiões brasileiras e de portes heterogêneos. Nesse caso, a verticalização reduz os custos de transação resultantes da incerteza da demanda e da existência de ativos específicos na produção.

Dessa forma, podemos considerar que a verticalização nessa fase da cadeia produtiva pode ser considerada pela presença dos **ativos específicos**,

especificamente os ativos locacionais, ativos físicos, ativos humanos, ativos dedicados e de marca, conforme Williamson (1985, 1996), provocando uma diminuição da **incerteza** no ambiente com a garantia de que a empresa terá matéria-prima disponível e na qualidade desejável para vinificação dos produtos. Consequentemente, na redução ou eliminação do risco de **oportunismo**, conforme preconiza a TCT. Isoladamente esses fatores não seriam suficientes para justificar a integração do elo da cadeia. Complementarmente, mesmo que as vinícolas possam ter parâmetros para analisar a qualidade e sanidade do fruto, ainda assim, as vinícolas pesquisadas detêm os direitos residuais de controle para produção do seu vinho de acordo com suas necessidades e seriam difíceis de serem expressos num contrato, conforme preconiza Milgrom e Roberts (1992). Nesse sentido, os entrevistados compreendem que a atividade apresenta dificuldades **mensuração** dos produtos transacionados, ao mesmo tempo que as transações que envolvem atributos subjetivos e uma baixa **padronização**. A verticalização, então possibilita aos vitivinicultores a garantia dos **direitos de propriedade**, conforme o que rege a TCM. Como destacado por Poppo e Zenger (1998), Barney e Hesterly (2004), Foss e Foss (2004), Argyres e Zenger (2008, 2012) e Crook et al (2013), a integração vertical é empregada não só com o propósito de diminuir custos de transação, mas também para viabilizar a geração de valor por meio da posse e controle de recursos estratégicos, conforme demonstrado nesse estudo.

Ter o controle da produção da uva na propriedade da vinícola, resulta na garantia de que você terá uma matéria-prima de acordo com as características desejadas para o vinho a ser elaborado (controle), além de garantir o retorno desejado com a agregação de valor dentro da cadeia produtiva (ganhos) e diminuir as incertezas de que se terá disponibilidade do fruto no mercado, conforme salienta a **vinícola C** sobre a existência de produtores de uva *vitís viníferas* com características do terroir com disponibilidade da matéria-prima para venda: “você vai ter alguns quilos de uvas disponíveis, porque quem não tem vinícola, está vinificando em terceiros. Perceberam que o valor agregado de uma garrafa de vinho é muito maior do que 1 quilo de uva *in natura*”. Ainda sobre o cultivo da uva pelos vitivinicultores, o entrevistado da **vinícola E** disserta que “produzir a sua própria uva é possuir o controle total da produção e que no processo de vinificação não se consegue consertar uma uva ruim. Dessa forma, é preciso ter uma ação impecável no seu cultivo e ressalva a dúvida que há caso faça a compra via mercado”. Ter um controle dentro do vinhedo aumentam as

possibilidades de sucesso do empreendimento, conclui a **vinícola F**. Complementarmente, há a presença de outros fatores que podem interferir na decisão em manter o seu próprio vinhedo, tais como os riscos de comprometer a sanidade e condições de um fruto para o processo de vinificação.

Uma parcela pequena de empresas desse setor recorre ao Mercado para suprir demandas específicas na produção de seus vinhos. Isso acontece quando há uma quebra na produção ou quando há necessidade pontuais que o vinhedo ainda não proporciona. A **vinícola B**, por exemplo, adquire uvas da região de Videira, que fica há cerca de 20 quilômetros da propriedade, na mesma condição de clima, mesmo *terroir*, mesma altitude, mesma característica de solo, mas também adquire produtos de outro estado para a complementação de alguns rótulos. O proprietário ainda complementa acerca da disponibilidade de uvas na região citando que é muito difícil encontrar produtores que cultivem produtos de altíssima qualidade. A disponibilidade maior é de castas americanas. A empresa, mesmo adquirindo produtos do Mercado, analisa sempre a sanidade, qualidade e as características da uva a ser adquirida. Ainda assim, relata que o preço da uva do Rio Grande do Sul têm ficado muito caro em razão da diferença de alíquota de ICMS. No entanto, em razão da baixa disponibilidade, não há outra opção. A **vinícola D** também recorre ao mercado quando há quebra de safra grande na sua produção. Ao recorrer ao Mercado, o empresário cita possuir conhecimento prévio dos viticultores, a forma de condução do vinhedo e conhece a sanidade da uva, ou seja, sabe exatamente a procedência do produto a ser adquirido. Quando há necessidade de recorrer a compra via Mercado, o enólogo da empresa monitora a produção por meio de informações da acidez, o pH, brix e a sanidade. Em ambos os casos, não há qualquer tipo de contrato ou obrigações de compra anual da matéria-prima em questão.

Na segunda etapa do processo da cadeia produtiva, a **vinificação**, percebe-se a existência da **forma híbrida**. Apesar da grande maioria das vinícolas integrar verticalmente, seis das treze vinícolas pesquisadas recorrem a vinícolas do mesmo setor que possuem uma capacidade ociosa para a vinificação. Por outro lado, as duas principais vinícolas que processam para terceiros, mencionam a existência de 16 vinícolas que submetem sua produção para processamento via contrato. É importante salientar que o produto beneficiado terá o rótulo da contratante. Dessa forma, toda a responsabilidade de contratação de funcionários, os equipamentos e o processo será responsabilidade do contratado. O contrato é utilizado para estabelecer essas

relações na grande maioria dos casos, entretanto estabelece questões básicas, conforme relata a **vinícola G**: “a gente tem um contrato de volume, de valor, de quebra de 5% no máximo. Acima disso, tem um valor de multa, valor de estorno de valor pago”.

Mesmo existindo a terceirização do processo, a maioria das matérias-primas (leveduras, garrafas, rolhas e demais itens) utilizados para o processo de produção de vinhos é escolhido pela empresa contratante. Ao mesmo tempo, todo o processo é minuciosamente acompanhado pelo proprietário e/ou enólogo da Contratante. Portanto os direitos específicos de controle são exercidos em todas as transações envolvendo o processo de vinificação. Nesse contexto, observa-se que a configuração híbrida é influenciada pela existência de ativos específicos, pela facilidade de mensuração dos atributos dos produtos negociados e pela minimização dos custos de transação. Os direitos de propriedade são explicitamente estabelecidos em contrato, e a reputação construída pelos agentes atua na redução do risco de comportamento oportunista. Adicionalmente, a informação preconizada pela TCM por BARZEL (2002) assume papel primordial no setor, uma vez que a sua disponibilidade torna o aprendizado sobre os aspectos de mensuração possível, além de garantir os direitos de propriedade das vinícolas envolvidas. Segundo Hart e Holmstrom (1987), os contratos podem se manifestar de maneira explícita ou implícita. Os autores argumentam que uma análise aprofundada do processo de contratação oferece uma base para compreender os riscos e imperfeições associados a ele. Mesmo que os contratos formais recebam mais atenção, os acordos entre as partes podem conter elementos cruciais das negociações. Em termos gerais, os contratos representam para as partes a segurança da continuidade da atividade, além de proporcionar a redução de possíveis comportamentos oportunistas. Essa perspectiva está alinhada com as proposições de Zylbersztajn (1995), Williamson (1985) e Hart e Holmstrom (1987).

A adoção de contratos para essa fase do processo acontece em razão da existência de ativos específicos, a redução da incerteza e oportunismo, a liberdade para acompanhar todo o processo de vinificação por parte da Contratante, a confiança existente na relação entre os vitivinicultores, a frequência nas transações, que reduzem a incerteza e os riscos da racionalidade limitada, conforme preconiza a TCT. A relação também é determinada pela existência de mensuração dos custos e atributos envolvidos, a definição dos direitos de propriedade, a não padronização dos

produtos e a troca de informações entre os agentes, caracterizando a TCM. Por conseguinte, os motivos que levam a terceirizar em vinícolas parceiras é o alto investimento para implantação da capacidade produtiva, na qual os vitivinicultores optam em investir em infraestrutura turística para atendimento ao consumidor diretamente nas vinícolas, aumentando as margens de lucratividade nos produtos comercializados. Conforme destacado por Barzel (2005), quando os ativos são específicos, mas há a capacidade de mensuração pelas partes envolvidas, o contrato satisfaz as demandas relacionadas à integração vertical. Nesse sentido, os contratos de parceria se configuram como uma estrutura de governança híbrida, conforme abordado por Williamson (1985), e corroboram as análises de Barzel (2005), Zylbersztajn (2005) e Ménard (2004).

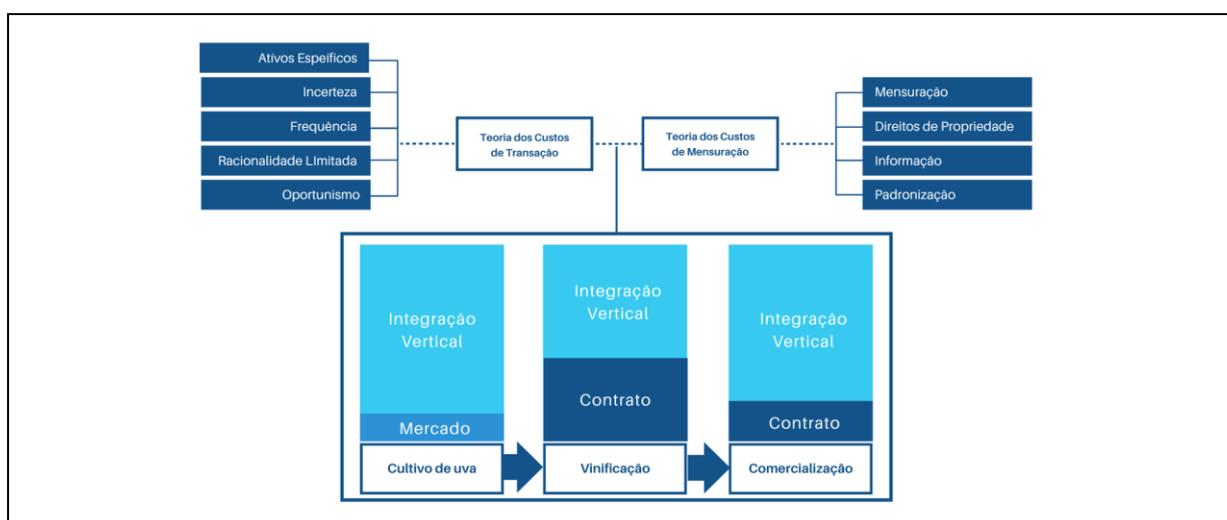
Os entrevistados percebem que a hierarquia é a estrutura mais apropriada, especialmente devido à maior capacidade de controle sobre os processos, a garantia da sanidade entre a colheita e a elaboração do produto, o que reduz a incerteza ambiental e o risco de oportunismo, minimizando os efeitos da racionalidade limitada. Além disso, assim como na etapa anterior, a hierarquia é considerada a forma de governança mais adequada devido à menor necessidade de distribuição de resultados. Pois sempre haverá uma margem de lucratividade para o beneficiador. No último elo da cadeia produtiva, que trata da comercialização dos produtos vinificados, há uma tendência cada vez maior a utilizar a forma hierárquica, diminuindo a utilização de distribuidores na cadeia produtiva. Dessa forma, as vinícolas optam por contratar representantes e vendedores, bem como, a venda direta por meio de canais da internet e, principalmente, a venda realizada nos receptivos. Essa tem sido a forma que o setor tem encontrado para reduzir os custos decorrentes de transações via contratos e disponibilidade do produto para a comercialização por parte de terceiros, aumentando a margem de lucratividade da empresa e, conseqüentemente diminuindo o preço da garrafa para o consumidor final.

Essa análise vem de encontro com o que Foss e Klein (2010) afirmam de que a decisão de "fazer" ou "comprar" não é necessariamente influenciada pelos custos de transação, mas sim pelos custos de produção. Dessa maneira, as empresas podem optar por internalizar atividades, visto que conseguem realizá-las de maneira mais eficiente em termos de custos de produção. Nesse vértice os ativos específicos, a diminuição do grau de incerteza e do oportunismo estão relacionados nessas ações, conforme os pressupostos da TCT. Por outro lado, a mensuração, os direitos de

propriedade, a informação e a padronização complementam a análise da verticalização, conforme a TCM.

A partir das análises realizadas na cadeia produtiva de vinhos finos de altitude catarinense, pode-se demonstrar a estrutura de governança utilizando os pressupostos teóricos da TCT (custos de transação, oportunismo e incerteza ambiental) e a TCM (mensuração dos custos e atributos dos bens transacionados, padronização, informação e direitos de propriedade). Dessa forma, elaborou-se a figura 24, a qual demonstra os fatores determinantes da estrutura de governança presentes ao longo da cadeia em estudo.

Figura 27 – Estrutura de governança da cadeia produtiva de vinhos de altitude catarinense.



Fonte: elaborado pelo autor (2023).

Salienta-se a partir dos estudos elaborados nessa pesquisa, complementar os estudos dos determinantes das estruturas de governança considerando os custos de produção e teorias complementares que ofereça subsídios para avaliação das estruturas de governança.

## 6 CONSIDERAÇÃO FINAIS

A presente pesquisa tem como principal objetivo compreender os fatores que determinam a estrutura de governança nos elos principais (viticultura, vinificação e comercialização) da cadeia produtiva de vinhos finos de altitude catarinense a partir da complementariedade dos (i) custos de transação (ECT), influenciados pelos atributos da transação (frequência, incerteza e especificidade dos ativos) e pelos pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo) (WILLIAMSON, 1985, 1991, 1996) e (ii) custos de mensuração e direitos de propriedade (TCM) (BARZEL, 2003). A definição de estrutura de governança utilizada como categoria principal do trabalho está relacionada à forma de coordenação das atividades econômicas resultantes da relação interorganizacional, conforme aponta Williamson (1996, p. 58). Estas são classificadas em: 1) opção pela compra no mercado ou *spot*; 2) a produção própria, sob a forma hierárquica ou integração vertical; 3) a forma híbrida (contratos).

Os avanços tecnológicos tanto no manejo dos vinhedos quanto nos processos de vinificação alavancaram o surgimento e crescimento de novas áreas vinícolas, fora da região europeia (Velho Mundo do Vinho), em países do hemisfério Norte, como os Estados Unidos e Canadá e em países do hemisfério Sul, como Austrália, Nova Zelândia, África do Sul, Argentina, Chile e, em menor escala, no Brasil. Apesar do país não apresentar tradição na produção da bebida e volume de produção considerável dentro do cenário global, ocupando somente a 15ª colocação, a vitivinicultura brasileira apresentou avanços significativos na qualidade dos vinhos produzidos nas últimas décadas.

O setor vinícola no estado do Rio Grande do Sul, maior produtor nacional com aproximadamente 90% do total produzido no país, enfrentou mudanças no último terço do século passado, quando houve uma grande crise no setor com a abertura dos mercados, a importação de vinhos por outro lado houve grandes investimentos em tecnologia no processo de vinificação. Até então, o setor era dominado por médias e grandes empresas e por cooperativas. Outra mudança que têm ocorrido paulatinamente é a substituição de cultivo de uvas *vitis labrusca* pelas *uvas viníferas* para a produção de vinhos. Essas mudanças têm ocorrido em benefício da melhoria da qualidade dos vinhos brasileiros, principalmente dos espumantes.

Nesse contexto, novas áreas produtivas de vinhos finos surgiram no território brasileiro, como é o caso da região de vinhos finos de altitude nascedouro em meados dos anos 90 motivados por estudos realizadas por pesquisadores estrangeiros com apoio da EPAGRI e Universidades do Estado de Santa Catarina. Essa região de produção é classificada como super nova dentro dos limites do estado que surgiu logo após um período de grandes mudanças no setor vinícola global, assim como aconteceu em várias outras indústrias.

Dessa forma, o trabalho contribui com os estudos sobre a decisão de internalização ou não dos processos nos Sistemas Agroindustriais Vitivinícolas em regiões emergentes e ajuda a compreender os motivos que as levam tomar a decisão entre “fazer ou comprar”. Realizada por meio de uma pesquisa teórica-empírica, de natureza qualitativa do tipo descritiva com corte longitudinal para análise das categorias. A coleta de dados foi realizada por meio de dados primários e secundários com recorte temporal transversal dos anos 2021 e 2022. Os dados primários foram obtidos por meio de entrevistas, utilizando-se de questionários semiestruturados, com representantes (proprietários, enólogos ou gerentes) das vinícolas que integram a Entidade de Classe representativa denominada *Vinho de Altitude Produtores e Associados*, antiga *ACAVITIS (Associação Catarinense dos Produtores de Vinhos de Altitude)*. As entrevistas aconteceram remotamente utilizando programas de vídeo chamada, principalmente por meio do aplicativo *Google Meet*®. Os dados secundários foram extraídos de bibliografias significativas do setor vinícola produzidos por pesquisadores da Embrapa, UDESC e Universidade Federal de Santa Catarina, bem como portal eletrônico de instituições representativas do setor, tais como a Organização Internacional da Uva e do Vinho e Uvibra. O método de análise e interpretação de dados escolhido para esta pesquisa foi a análise de conteúdo (AC) proposto por Bardin (2004, 2022).

As estruturas de governança é a unidade de análise central desse trabalho, tendo como categorias analíticas a TCT e TCM. Ainda que fosse possível tratar isoladamente ambas, buscou-se a complementariedade das teorias com como forma de compreender os fatores que levam as empresas do setor vinícola a Integração ou não das atividades econômicas que compõem a cadeia produtiva dos vinhos finos de altitude catarinense, em razão das limitações que estas apresentam.

Os resultados apontam que as estruturas de governança da cadeia produtiva de vinhos finos de altitude tendem a integração vertical e à contratação. A integração

vertical foi observada na maioria das vinícolas pesquisadas e em boa parte da cadeia produtiva, principalmente no processo de cultivo de uvas e na comercialização dos produtos. Um pouco mais da metade das vinícolas pesquisadas também produzem internamente (vinificam) os próprios rótulos, duas delas são contratadas para elaboração de todo o processo de vinificação para outras vinícolas do mesmo setor e com as mesmas características. Essa relação nem sempre é estabelecida por meio de contratos formais. Existem cláusulas mínimas naquelas relações em que exigem essa formalização, mas nem todas as situações são redigidas no contrato, pois é um processo bastante flexível, que pode ser alterado durante o processo. Há uma relação de muita confiança entre os vitivinicultores da cadeia produtiva e de muita interação entre os enólogos e/ou proprietários das vinícolas durante a vinificação dos produtos. Todas as vinícolas mencionaram o acompanhamento e monitoramento durante o processo de vinificação. A contratação do processo de vinificação ocorre em razão de que muitas empresas ainda não possuem estrutura para elaboração de seus próprios vinhos, em razão dos altos investimentos em capacidade fabril. Por outro lado, algumas vinícolas do setor possuem capacidade ociosa. O foco principal da maioria das vinícolas que não possuem estrutura de vinificação conduzem os investimentos para a produção da uva e em receptivos, com ensejo de aumentar as vendas diretamente aos consumidores. A internalização das atividades por parte das vinícolas proporciona controle e monitoramento das transações, conforme postula Williamson (1985), Ménard (2004), Crook *et al.* (2013).

Considerando as categorias analíticas dos **custos de transação** definidas pela TCT, percebe-se uma influência sobre os determinantes da estrutura de governança na cadeia produtiva de vinhos de altitude catarinense. As categorias analíticas, conforme Williamson (1985, 1996), que caracterizam os custos de transação são os atributos das transações e os pressupostos comportamentais. Nesse sentido, nota-se a presença dos ativos específicos presentes no ambiente estudado: ativo locacional, ativo físico, ativos humanos, ativos dedicados, especificidade temporal e especificidade de marca. Além disso, constata-se a presença recorrente da frequência de transações entre viticultores e processadores, estabelecendo um grau de confiança entre eles, diminuindo o comportamento oportunista na cadeia. Por outro lado, o ambiente apresenta um elevado nível de incertezas no ambiente micro e macroeconômico. A principal delas corresponde ao fornecimento da uva na qualidade que se deseja para a produção de vinhos com nível de diferenciação desejada pelos

vitivinicultores e enólogos. Dessa forma, a melhor alternativa é o controle e monitoramento total da produção por meio da integração vertical.

Portanto, constatando-se a elevada especificidade de ativos presentes na cadeia produtiva de vinhos de altitude catarinense, a frequência recorrente de ativos transacionados, um ambiente repleto de incertezas, bem como a racionalidade limitada, podendo gerar um comportamento oportunista, justificam a verticalização das atividades do setor e a contratação como a governança se estrutura.

Em relação aos **custos de mensuração**, a qual abrange as categorias mensuração, direitos de propriedade, informação e padronização, observa-se a influência sobre a configuração das estruturas de governança do setor estudado. A mensuração, na visão de Barzel (2003), pressupõe avaliar não só as dimensões físicas dos atributos do objeto de troca (cor, tamanho, peso, quantidade), como também as dimensões dos direitos de propriedade incluídos na troca. O principal elo da cadeia produtiva para a produção de vinho na concepção dos vitivinicultores pesquisados está na produção da uva, pois um vinho de qualidade só será produzido caso a matéria-prima seja na qualidade desejada pelo viticultor. Nesse vértice, o estudo mostra que o vinhedo é cuidadosamente planejado e monitorado visando extrair o maior potencial que esse possa trazer, com uvas específicas e parâmetros acima do estabelecido em legislação brasileira e o que é definido pela Denominação de Origem do Vale dos Vinhedos. Dessa forma, consideramos que o custo de mensuração torna-se alto, sugerindo a integração vertical. No que diz respeito à informação, um dos atributos dos custos de mensuração, a relação entre Contratado e Contratante dentro do processo de vinificação evita ocorrências em relação a racionalidade limitada e assimetria de informações. Dessa forma, a disponibilidade de informações minimiza os problemas nas transações, controla a cadeia produtiva, otimiza a mensuração e geram confiança entre os agentes.

No que consiste a padronização, o Sistema Agroindustrial de vinhos de altitude catarinense é caracterizado por apresentar baixa padronização em razão da sua própria especificidade como atividade, pois a matéria-prima essencial para produção do vinho é um ser vivo que está condicionado a diversos fatores ambientais e do manejo durante o seu ciclo produtivo numa mesma safra. Além disso, cada vinícola irá plantar e cultivar determinadas espécies de *vitis viníferas* pensando na linha de produtos que ela irá produzir. Por sua vez, a linha de produtos de cada vinícola terá o DNA de seu proprietário com auxílio dos profissionais, baseado no conhecimento e

experiência de cada um deles. Outro fator a ser considerado na caracterização da atividade vinícola de altitude é que algumas vinícolas optaram pela produção de vinhos com inspiração em vinhos emblemáticos da Itália, a partir de castas italianas e outras optaram pela produção de vinhos a partir de castas francesas. Em suma, a produção de vinhos é determinada pela qualidade da uva produzida e do cuidadoso processo de vinificação, mas a gama de rótulos não permitem uma padronização.

Em última análise, considerando a complementariedade dos pressupostos teóricos da TCT (custos de transação, oportunismo e incerteza ambiental) e a TCM (mensuração dos custos e atributos dos bens transacionados, padronização, informação e direitos de propriedade) denota-se que a estrutura de governança da cadeia produtiva de produção de vinhos de altitude catarinense possui uma forte tendência a verticalização de todos os processos. A verticalização da produção de uvas é caracterizada pela presença dos **ativos específicos**, fazendo com que haja diminuição da **incerteza** no ambiente com a garantia de que a empresa terá matéria-prima disponível e na qualidade desejável para vinificação dos produtos, redução ou eliminação do risco de **oportunismo**, conforme preconiza a TCT. Isoladamente esses fatores não seriam suficientes para justificar a integração do elo da cadeia. Complementarmente, compreende-se que a atividade apresenta dificuldades **mensuração** dos produtos transacionados, ao mesmo tempo que as transações que envolvem atributos subjetivos e uma baixa **padronização**. A verticalização, então possibilita aos vitivinicultores a garantia dos **direitos de propriedade**, conforme o que rege a TCM.

No elo da cadeia produtiva que trata da vinificação percebe-se a existência de forma híbrida, ou seja, integração vertical e contratos. A adoção de contratos para essa fase do processo acontece em razão da existência de ativos específicos, a redução da **incerteza** e **oportunismo**, a liberdade para acompanhar todo o processo de vinificação por parte da Contratante, a confiança existente na relação entre os vitivinicultores, a frequência nas transações, que reduzem a incerteza e os riscos da racionalidade limitada, conforme preconiza a TCT. A relação também é determinada pela existência de mensuração dos custos e atributos envolvidos, a definição dos direitos de propriedade, a não padronização dos produtos e a troca de informações entre os agentes, caracterizando a TCM. Por conseguinte, os motivos que levam a terceirizar em vinícolas parceiras é o alto investimento para implantação da capacidade produtiva, na qual os vitivinicultores optam em investir no investimento em

infraestrutura turística para atendimento ao consumidor diretamente nas vinícolas, aumentando as margens de lucratividade nos produtos comercializados.

No último elo da cadeia produtiva, que trata da comercialização dos produtos vinificados, há uma tendência cada vez maior a utilizar a forma hierárquica, diminuindo a utilização de distribuidores na cadeia produtiva. Dessa forma, as vinícolas optam por contratar representantes, vendedores para realização das vendas, bem como, a venda direta por meio de canais da internet e, principalmente, a venda realizada nos receptivos. Esse tem sido a forma que o setor tem buscado para reduzir os custos decorrentes de transações via contratos, aumentando a margem de lucratividade da empresa e, conseqüentemente diminuindo o preço da garrafa para o consumidor final. Nesse vértice os ativos específicos, a diminuição do grau de incerteza e do oportunismo estão relacionados nessas ações, conforme os pressupostos da TCT. Por outro lado, a mensuração, os direitos de propriedade, a informação e a padronização complementam a análise da verticalização, conforme a TCM.

As limitações encontradas para a realização desse estudo centram-se na dificuldade em marcar as entrevistas com todos os vitivinicultores, enólogos e/ou representantes das empresas que compõem a população da pesquisa do Sistema Agroindustrial de produção de vinhos de altitude catarinense. Foram inúmeras as tentativas para conseguir o agendamento mesmo utilizando de um método alternativo e mais prático. Mesmo aqueles que foram entrevistados, notou-se insegurança de uma parte dos entrevistados em fornecer informações do processo produtivo e das questões que envolvem os contratos entre as empresas. Ainda que o método para coleta de informações tenha acontecido por meio de entrevistas remotas, os áudios provenientes dos dados primários ficaram comprometidos, pois apresentaram muito ruídos. Esse processo comprometeu algumas informações e tornou o processo muito moroso e trabalhoso, sendo necessário inúmeras horas para realização das transcrições. Como sugestões para trabalhos futuros recomenda-se acrescentar outras vertentes, como por exemplo, a Visão Baseada em Recursos e questões mais profundas acerca da qualidade que possam complementar a análise realizada nessa pesquisa e a realização de estudos em outras regiões vinícolas como forma de comparação com os resultados encontrados na cadeia produtiva de vinhos finos de altitude catarinense.

## REFERÊNCIAS

- ACAVITIS. **Associação catarinense dos produtores de vinhos finos de altitude**. Disponível em: <www.acavitis.com.br>. Acesso em: ago. 2019.
- ACOSTA, Daniela Caldas. **Formas híbridas no SAG do leite no estado do Paraná**. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Maringá, 2016.
- AKERLOF, George A. The Market for “Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. **Quarterly Journal of Economics**, nº 84 (August), p. 488-500, 1970.
- ALBERT, Aguinaldo Z. **Admirável novo mundo do vinho e as regiões emergentes**. Editora Senac: São Paulo, SP, 2019.
- ALBISU, Luis M.; ESCOBAR, Cristina; REY, Rafael del; ROIG, José M.G. The Spanish Wine Industry. In: UGAGLIA, Adeline. A.; CARDEBAT, Jean-Marie; CORSI, Alessandro (ed.). **The Palgrave Handbook of Wine Industry Economics**. Palgrave macmillan. Springer International Publishing, 2019, 542 p.
- ALCHIAN, Armen; DEMSETZ, Harold. Production, information costs, and economic organization. **American Economic Review**, Princeton, NJ, v. 62, n. 5, p. 772-795, Dec. 1972.
- ALLEN, Douglas W. The Firm, The Market, and The Law by R.H. Coase (Review). **The Canadian Journal of Economics**. Vol. 24, No. 3, pp. 740-743, Aug.1991.
- ALLEN, Jeromie W. **An empirical investigation of the vertical boundary determinants of wineries in emerging regions**. Columbia – Missouri, 2012. 175 p. Tese (M.S. Agricultural Economics) – The Faculty of the Graduate School at The University of Missouri, 2012.
- ALMEIDA, Beatriz Ueda Rosa de Oliveira. **Atributos da transação, dimensões e estrutura de governança entre processadores e distribuidores no SAG do leite: um estudo envolvendo as embalagens**. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Maringá, 2020.
- ANDERSON, Kym. The Australian Wine Industry. In: UGAGLIA, Adeline. A.; CARDEBAT, Jean-Marie; CORSI, Alessandro (ed.). **The Palgrave Handbook of Wine Industry Economics**. Palgrave macmillan. Springer International Publishing, 2019, 542 p.
- Anderson, Kym; NELGEN, Signe; PINILLA, Vicente. **Global wine markets, 1860 to 2016**. Adelaide: University of Adelaide Press, 2017.
- ANDERSON, Kym; PINILLA, Vicente (eds.): **Wine Globalization: A New Comparative History**. Cambridge University Press, New York, 2018, 566 pp.
- ANDRADE, Isabel R. M. L. B. V. **Apontamentos de Viticultura I**. Escola Superior Agrária de Coimbra, Coimbra, 2014.

ARAÚJO JÚNIOR, Eurilton A. **Ensaio metodológico sobre Ronald Coase: Teoria da Firma e das Instituições Jurídicas**. 1996. 102 f, Dissertação (Mestrado em Economia) – EPGE/FGV-RJ, Rio de Janeiro, 1996.

ARAÚJO RUIZ, Juan A.; ARENCIBIA JORGE, Ricardo. Informetría, bibliometría y cienciometría: aspectos teórico-prácticos. **Acimed**, v. 10, n. 4, p. 5-6, 2002.

ARGYRES, Nicholas S.; ZENGER, Todd R. Capabilities, transaction costs, and firm boundaries. **Organization Science**, v. 23, n. 6, p. 1643-1657, 2012.

AUGUSTO, Cleiclele Albuquerque. **Estruturas de governança no setor automotivo no Estado do Paraná: implicações sob a consideração dos custos de transação, custos de mensuração e recursos estratégicos**. Tese (doutorado). Programa de Pós-graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Catarina, 2015.

AVELHAN, Bruna Liria. **Macro e mesoinstituições e sua influência em estruturas de governança: uma análise nos sistemas agroindustriais suíno e de frango no Paraná**. Tese de doutorado. Universidade Estadual de Maringá, 2019.

BARDIN, Laurence. **Análise de Conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 2022.

BARNEY, Jay B.; HESTERLY, William. Organizational economics: Understanding the relationship between organizations and economic analysis. **The SAGE handbook of organization studies**, p. 111-148, 2006.

BARZEL, Yoram. Measurement cost and the organization of markets. **Journal of Law and Economics**, 20: 291-308, 1982.

\_\_\_\_\_. **Economic Analysis of Property Rights**. Reino Unido: Cambridge University Press, 1989.

\_\_\_\_\_. **Economic analysis of property rights**. Cambridge university press, 1997.

\_\_\_\_\_. **A theory of the state: economic rights, legal rights, and the scope of the state**. Cambridge University Press, 2002.

\_\_\_\_\_. **Property Rights and the Evolution of the State**. Springer Berlin Heidelberg, 2003.

\_\_\_\_\_. Organizational forms and measurement costs. **Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft**, p. 357-373, 2005.

BATALHA, Mário Otávio et al. Sistemas agroindustriais: definições e correntes metodológicas. **Gestão agroindustrial. São Paulo: Atlas**, v. 1, p. 23-48, 1997.

BAUER, Martin W.; GASKELL, George. (Org.). **Pesquisa qualitativa com texto imagem e som: um manual prático**. Tradução de Pedrinho A. Guareschi. Petrópolis: Vozes, 2008.

BENETTI, Estela. **Rota dos vinhos de altitude levam riqueza para a Serra de SC**. Diário Catarinense, Florianópolis, SC, 14 mar. 2016. Disponível em: <<http://dc.clicrbs.com.br/sc/colunistas/estela-benetti/noticia/2016/03/rotas-dos-vinhos-de-altitude-levam-riqueza-para-a-serra-de-sc-5110895.html>>. Acesso em: 20 julho 2019.

BRANCO, Maria L. P. B. **Análise de Conteúdo**. Brasília: Liber Livro, 4ª ed., 2012, 96p.

BRAZ, Daniel Teixeira dos Santos. **Embalagem no sistema agroindustrial de frango de corte no Paraná: um estudo sobre estrutura de governança e posicionamento estratégico, no segmento processador**. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Maringá, 2019.

BRDE. Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul. **Vitivinicultura em Santa Catarina: situação atual e perspectivas**. Florianópolis: BRDE, 2005. 83 p.

CAMPOS, Antonio C. **Estrutura de governança: o caso do Arranjo Produtivo Local (APL) do setor de confecção de Maringá (PR)**. Textos de Economia, Florianópolis, v.12, n.1, p.134-155, jan./jun. 2009.

CARTER, Richard; HODGSON, Geoffrey M. The impact of empirical tests of transaction cost economics on the debate on the nature of the firm. **Strategic Management Journal**, v. 27, n. 5, p. 461-476, 2006.

CASTRO, Antônio Maria Gomes de; WRIGHT, James TC; GOEDERT, Wenceslau J. Metodologia para viabilização do modelo de demanda na pesquisa agropecuária. In: SIMPÓSIO DE GESTÃO DA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA, 19., 1996, São Paulo. **Anais[...]**. São Paulo: USP: PGT: fia: pacto, 1996.

CAUNETTO, Mariela Meira. **Transações no SAG do leite: um estudo a partir da vertente da nova economia institucional sobre os estudos de transação**. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Maringá, 2021.

COASE, Ronald H. The nature of the firm (1937). **WILLIAMSON, OE; WINTER, SG**, 1993.

\_\_\_\_\_. The problem of social cost. **The journal of Law and Economics**, v. 3, p. 1-44, 1960.

\_\_\_\_\_. The new institutional economics. **ZEITSCHRIFT für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics**, n. H. 1, p. 229-231, 1984.

\_\_\_\_\_. La estructura institucional de producción. **Revista Universidad EAFIT**, v. 28, n. 85, p. 19-27, 1992.

COMMONS, John. R. **Institutional economics, its place in political economy**. Madison: University of Wisconsin Press, 1959.

CONCEIÇÃO, Octávio A. C. Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: há convergência teórica no pensamento institucionalista? **Análise Econômica** (UFRGS), Porto Alegre, v. 19, n.36, p. 25-46, 2000.

\_\_\_\_\_. Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: há convergência teórica no pensamento institucionalista? **Análise Econômica**, v. 19, n. 36, 2001.

\_\_\_\_\_. A contribuições das abordagens institucionalistas para a constituição de uma teoria econômica das instituições. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v.23, n.1, p. 77-106, 2002a.

\_\_\_\_\_. Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista. **TESES FEE Nº 1**. Porto Alegre, 2002b.

\_\_\_\_\_. A dimensão institucional do processo de crescimento econômico: inovações e mudanças institucionais, rotinas e tecnologia social. **Economia e Sociedade**, v. 17, n. 1, p. 85-105, 2008.

\_\_\_\_\_. Há compatibilidade entre a “tecnologia social” de Nelson e a “causalidade vebleniana” de Hodgson? **Revista de Economia Política**, v. 32, n. 1, p. 109-127, 2012.

CORDEIRO, Wilton C. **A vitivinicultura em São Joaquim - SC: uma nova atividade no município**. Florianópolis, 2006.

CORSI, Alessandro; MAZZARINO, Simonetta; POMACINI, Eugenio. The Italian Wine Industry. In: UGAGLIA, Adeline. A.; CARDEBAT, Jean-Marie; CORSI, Alessandro (ed.). **The Palgrave Handbook of Wine Industry Economics**. Palgrave macmillan. Springer International Publishing, 2019, 542 p.

COSTA, Daniele de Lourdes Curto da. **Relações contratuais em estruturas cooperadas: um estudo em sistemas agroindustriais suinícolas**. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Maringá, 2012.

CRESWELL, John W. **Investigação Qualitativa e Projeto de Pesquisa: Escolhendo entre Cinco Abordagens**. Porto Alegre: Penso, 3, ed., 2014, 341p.

CROOK, T. Russell et al. Organizing around transaction costs: What have we learned and where do we go from here? **Academy of Management Perspectives**, v. 27, n. 1, p. 63-79, 2013.

CUNHA, Christiano França da. **Custo de transação e mensuração nas relações contratuais entre supermercados e produtores agrícolas convencionais e orgânicos no Brasil e EUA**. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo, 2010.

CUNICO, Eliana. **Complementaridade teórica na sustentação de vantagem competitiva no SAG piscícola no Paraná**. Tese de Doutorado. Universidade Estadual de Maringá, 2018.

DOSI, Giovanni. Hierarchies, markets and power: some foundational issues on the nature of contemporary economic organizations. **Industrial and Corporate Change**, v. 4, n. 1, p. 1-19, 1995.

DOURADO NETO, D.; FANCELLI A. L. Ecofisiologia e Fenologia. In: DOURADO NETO, D.; FANCELLI A. L. (Eds.). **Produção de Feijão**. Guaíba: Livraria e Editora Agropecuária, p.23-48, 2000.

DUGGER, William M. An institutional analysis of corporate power. **Journal of Economic Issues**, v. 22, n. 1, p. 79-111, 1988.

FABBRO, Jacqueline Ruelis. **Estruturas de governança no setor têxtil: um estudo das relações entre empresas de confecção e fornecedores**. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Maringá, 2015.

FARINA, Elizabeth MMQ. Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. **Gestão & Produção**, v. 6, p. 147-161, 1999.

FERRI, Gil K. **Estudo da UFSC traz história da vitivinicultura pela perspectiva socioambiental**. Edição: Rosiani Bion de Almeida/Agecom/UFSC, set.2019. Disponível em: <https://noticias.ufsc.br/2019/09/estudo-da-ufsc-traz-historia-da-vitivinicultura-pela-perspectiva-socioambiental/>. Acesso em: 24 set. 2023.

FIGUEIREDO, Nice. **Tópicos modernos em Bibliometria**. Brasília: Associação dos Bibliotecários do Distrito Federal, 1977.

FOSS, Kirsten; FOSS, Nicolai J. **The Next Step in the Evolution of the VBR: Integration with Transaction Cost Economics**. Management Revue, Mering, v. 15, n. 1, p. 107-121, Mar/2004.

FOSS, Nicolai J.; KLEIN, Peter G. Critiques of Transaction Cost Economics: An Overview. In.: KLEIN, P. G.; SYKUTA, M. E (editores). **The Elgar Companion to Transaction Cost Economics**. Edward Elgar Publishing, Incorporated, Cheltenham, p. 263-272, 2010.

FRAGA, Alana. **Produção de vinhos do Brasil teve em 2020 a “safra das safras”**. Globo Rural. Disponível em: <https://globo.com/Noticias/Agricultura/noticia/2020/11/producao-de-vinhos-do-brasil-teve-em-2020-safra-das-safras.html>. Publicado em: 21 nov. 2020.

GIL, Antonio C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6. Ed. São Paulo: Atlas, 2014.

- GIL, Gonzalo F.; PSZCZÓLKOWSKI, Philippo. Viticultura: fundamentos para optimizar producción y calidad. **Santiago: Universidad Católica de Chile**, 2007.
- GODOY, Arilda Schmidt. A pesquisa qualitativa e sua utilização em administração de empresas. **Revista de administração de empresas**, v. 35, p. 65-71, 1995.
- GOODHUE, Rachael E. et al. Contracts and quality in the California winegrape industry. **Review of Industrial Organization**, v. 23, p. 267-282, 2003.
- GROHS, Daniel S.; BOTTON, Marcos; GARRIDO, Lucas R.; MELO, George W. B. **Guia prático: dez indicações técnicas para o plantio de mudas de videira**. Bento Gonçalves, RS: Embrapa Uva e Vinho, 2016.
- GUERRA, Celito C. Maturação e Colheita. In: **Uvas viníferas para Processamento em Regiões de Clima Temperado. Embrapa Uva e Vinho: Sistema de Produção**, 2. ISSN 1678-8761 – Versão Eletrônica. Disponível em <https://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/FontesHTML/Uva/UvaAmericanaHibridaClimaTemperado/colheita.htm> , jan, 2003.
- GUERRA, Francisco M; TONIETTO, Jorge; ZANUS, Mauro C.; CAMARGO, Umberto de. **Documentos nº 48 - Conhecendo o essencial sobre uvas e vinhos**. Embrapa Uva e Vinho: Bento Gonçalves, 2005, 70p.
- GUERREIRO, Igor Gonçalves. **Dimensões, atributos da transação e qualidade no café: um estudo envolvendo o segmento fornecedor de embalagens**. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Maringá, 2019.
- GUIMARÃES, Amanda Ferreira. **Estruturas de governança e inovação em sistemas agroalimentares diferenciados de carne bovina no Paraná**. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Maringá, 2017.
- HAIR JR., Joseph F; BABIN, Barry; MONEY, Arthur H.; SAMOUEL, Phillip. **Fundamentos de pesquisa em Administração**. Tradução Lene Belon Ribeiro. Porto Alegre: Bookman, 2005, 471p.
- HART, Oliver; HOLMSTRÖM, Bengt. **The theory of contracts**. In: Truman F. Bewley. 1987. *Advances in Economic Theory*. Fifth World Congress. Cambridge: Cambridge University Press. 1987.
- HENDERSON, J. Patrick; REX, Dellie. **Sobre vinhos**. São Paulo: Cengage Learning, 2012.
- HODGSON, Geoffrey M. The approach of institutional economics. **Journal of economic literature**, v. 36, n. 1, p. 166-192, 1998.
- IBGE. Cidades@. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/>. **Cadastro Central de Empresas: CEMPRE 2017**. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/cempre/tabelas/brasil/2017>. Acesso em: 28 ago. 2023.
- JIAO, Linda; OUYANG, Shan. The Chinese Wine Industry. In: UGAGLIA, Adeline. A.; CARDEBAT, Jean-Marie; CORSI, Alessandro (ed.). **The Palgrave Handbook of**

**Wine Industry Economics.** Palgrave macmillan. Springer International Publishing, 2019, 542 p.

JOHSON, Hugh. **Vintage: the story of wine.** Nova York: Simon & Schuster, 1989.

JUNKES, Rogério João. **Controladoria.** Florianópolis: Departamento de Ciências Contábeis, UFSC, 2014.

KNIGHT, Frank H. Cost of production and price over long and short periods. **Journal of political economy**, v. 29, n. 4, p. 304-335, 1921.

KROTH, Léo T.; GOULART JÚNIOR, Rogério; Reiter, Janice M.W. Caracterização socioeconômica da região produtora dos vinhos de altitude de Santa Catarina. In: PANDOLFO, Cristina; VIANNA, Luiz Fernando N. (Org). **Vinhos de Altitude de Santa Catarina: Caracterização da região produtora, indicadores e instrumentos para proposição de uma indicação geográfica.** Florianópolis: Epagri, 2020. 200p.

KUSTER, Edison. **Custos e Formação de Preços.** 2. ed. Curitiba: Juruá, 2012.

LAPSLEY, James.T; ALSTON, Julian M.; SAMBUCCI, Olena. The US Wine Industry. In: Ugaglia, A. A.; Cardebat, J.M.; Corsi, A (ed.). **The Palgrave Handbook of Wine Industry Economics.** Palgrave macmillan. Springer International Publishing, 2019, 542 p.

LEVY, Gabriel. **A inserção do sebo bovino na indústria brasileira do biodiesel: análise sob a ótica da Economia dos Custos de Transação e da Teoria dos Custos de Mensuração.** Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo 2011.

LIMA, José Luis; ESPINOZA, Álvaro. **Estudio de caracterización de la cadena de producción y comercialización de la agroindustria vitivinícola: estructura, agentes y prácticas.** Estudio encargado por Oficina de Estudios y Política Agraria del Ministerio de Agricultura de Chile. 2015. 209 pp.

LOSSO, Flavia B. **A vitivinicultura de altitude de Santa Catarina: desafios para o desenvolvimento do enoturismo.** Tese (doutorado). Programa de pós-graduação em Geografia. Universidade Federal de Santa Catarina, 2016.

LOSSO, Flavia Baratieri; PEREIRA, Raquel Maria Fontes do Amaral. A vitivinicultura de altitude em Santa Catarina (Brasil): espaços privilegiados para o turismo. **Turismo & Sociedade.** Dossiê sobre Enoturismo. Curitiba, v. 7, n. 3, p. 418-445, julho de 2014.

MALINOVSKI, Luciane Isabel; PANDOLFO, Cristina; CAMPOS, Claudia Guimarães Camargo; LIMA, Marilene; SILVA, Aparecido Lima; VIEIRA, Hamilton Justino. Clima: viticultura de elevada altitude do estado de Santa Catarina. In: **A cultura da videira: vitivinicultura de altitude.** Organização Leo Rugfato [et.al]. Florianópolis: UDESC, 2021.

MANDELLI, Francisco; MIELE, Alberto. Poda. In: Uvas viníferas para Processamento em Regiões de Clima Temperado. **Embrapa Uva e Vinho: Sistema de Produção**, 4. ISSN 1678-8761 – Versão Eletrônica. Disponível em <https://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/FontesHTML/Uva/UvasViniferasRegioesClimaTemperado/poda.htm>, jul. 2003.

McGOVERN, Patrick E. **Anciente wine**. Princenton, NJ: Princenton University Press, 2003.

MELLO, Loiva M.R. **Vitivinicultura brasileira: panorama 2017**. Embrapa Uva e Vinho - COMUNICADO TÉCNICO 207, 2018.

MÉNARD, Claude. The economics of hybrid organizations. **Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft**, p. 345-376, 2004.

MERINO, Javier. The Argentinean Wine Industry. In: UGAGLIA, Adeline. A.; CARDEBAT, Jean-Marie; CORSI, Alessandro (ed.). **The Palgrave Handbook of Wine Industry Economics**. Palgrave macmillan. Springer International Publishing, 2019, 542 p.

MIELE, Alberto; MANDELLI, Francisco. In: SILVEIRA, S. V. da; HOFFMANN, A.; GARRIDO, L. da R.; (Ed.). **Produção integrada de uva para processamento: implantação do vinhedo, cultivares e manejo da planta**. Brasília, DF: Embrapa, 2015. v. 3, cap. 3, p. 41-49.

MILES, Matthew B.; HUBERMAN, A. Michael. **Qualitative data analysis: An expanded sourcebook**. sage, 1994.

MILGROM, Paul Robert; ROBERTS, John; ROBERTS, John. **Economics, organization and management**. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-hall, 1992.

MINAYO, Maria C. S. **O desafio do conhecimento: Pesquisa qualitativa em saúde**. 6ª ed. São Paulo: Hucitec, Rio de Janeiro: Abrasco, 1999.

MINAYO, Maria C. S.; DINIZ, Debora; GOMES, Romeu. O artigo qualitativo em foco. **Ciência & Saúde Coletiva**, v. 21, p. 2326-2326, 2016.

MONASTERIO, Leonardo M. **Guia para Veblen: um estudo acerca da economia evolucionária**. Pelotas: Edufpel, 1998.

MONTEIRO, Rodrigo; ZÍLIO, Roque Antônio. **Poda da videira em Clima Temperado**. Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho. Disponível em: <https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/179331/1/Manual-Poda-portal.pdf>. Abr. 2018.

MOORE, Rodrigo A. 1999. **Los caminos del vino**. Ed. Universitaria. 131 pp.

MORA, G. Marcos. The Chilean Wine Industry. In: UGAGLIA, Adeline. A.; CARDEBAT, Jean-Marie; CORSI, Alessandro (ed.). **The Palgrave Handbook of**

**Wine Industry Economics.** Palgrave macmillan. Springer International Publishing, 2019, 542 p.

NICHOLAS, David; RITCHIE, Maureen. **Literature and bibliometrics.** London: Clive Bingley, 1978.

NORTH, Douglas C. **Structure and Change in Economic History,** Norton, New York, 1981.

\_\_\_\_\_. **Institutions, Institutional Change and Economic performance,** Cambridge University Press, Cambridge, 1990.

\_\_\_\_\_. Institutions. **Journal of economic perspectives,** v. 5, n. 1, p. 97-112, 1991.

\_\_\_\_\_. **Some fundamental puzzles in economic history/development.** Economic History, University Library of Munich, Germany, 1995.

\_\_\_\_\_. **Understanding the process of economic change.** Princeton/Oxford: Princeton University Press. 2005.

NOVAKOSKI, Deise; FREITAS, Armando. **Vinho: castas, regiões produtoras e serviço.** Rio de Janeiro: Ed. Senac I, 2003. 176 p.

NUNES JÚNIOR, Carlos L.; FERREIRA, Núbia A.C.; MINUZZI, Josiane; CASAROTTO FILHO, Nelson. **Análise do APL de vinhos de Altitude do Planalto Catarinense.** VI Encontro de estudos sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas. Recife (PE), abr. 2010.

OIV – Organisation Internationale de la Vigne et du Vin. **State of the World Vine and Wine Sector in 2022.** Disponível em <https://www.oiv.int/index.php/what-we-do/statistics>. Acesso em: 24 set. 2023.

\_\_\_\_\_. **2018 Global Economic Vitiviniculture Data.** Acesso em: 06 jun. 2019.

\_\_\_\_\_. Disponível em: <https://www.oiv.int/en/the-international-organisation-of-vine-and-wine/presentation-of-the-oiv>. Acesso em: 10 mai. 2021.

PECHEUX, Michel. Analyse du discours de l'intelligence, langue et idéologie. **Langages, Paris,** n. 37, 1973.

PEREIRA, Adriano J.; DATHEIN, Ricardo; CONCEIÇÃO, Octávio A.C. A empresa e seu ambiente de interação: os limites da Teoria dos Custos de Transação e o alcance da Teoria Institucionalista Evolucionária. **Economia e Sociedade,** Campinas, v. 23, n. 1 (50), p. 33-61, abr. 2014.

PEREIRA, Jaiane Aparecida. **Capital social nas transações: estudo das relações de troca entre pecuaristas e suas cooperativas de abate no sistema diferenciado de carne bovina no Estado do Paraná**. Tese de doutorado. Universidade Estadual de Maringá, 2019.

PEREIRA, Laércio. B; SOUZA, José Paulo; CÁRIO, Silvio A.F. Elementos básicos para estudo de cadeias produtivas: tratamento teórico-analítico. In: PRADO, I. N. P.; SOUZA, J. P de S (org.). **Cadeias Produtivas: estudos sobre competitividade e coordenação**. 2ª ed.. Maringá: Eduem, 2009.

PIRES, Sílvio R.I. **Gestão da cadeia de suprimentos: conceitos, estratégias, práticas e casos (supply chain management)**. São Paulo: Atlas, 2004.

PONDÉ, João L. **Coordenação e aprendizado: elementos para uma teoria das inovações institucionais nas firmas e nos mercados**. 1993. 160f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1993.

\_\_\_\_\_. **Nova Economia Institucional**. Fundação Getúlio Vargas, Vol. 1, 2007.

POPPO, Laura; ZENGER, Todd. Testing alternative theories of the firm: transaction cost, knowledge-based, and measurement explanations for make-or-buy decisions in information services. **Strategic Management Journal**, Chicago, v.19, n.19, p.853-877, Sept. 1998.

POSSEBON, Edna Aparecida Greggio. **Distribuição de valores em relações bilaterais: um estudo no setor sucroenergético no estado do Paraná**. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Maringá, 2015.

PUCKETTE, Madelaine; HAMMACK, Justin. **O guia essencial do vinho: Wine Folley**. Tradução: Lucas Cordeiro de Souza, Renato Ferreira Pires – 1. Ed. Rio de Janeiro: Instrínseca, 2016.

RECH, Samara. **Análise das relações entre os segmentos produtor e beneficiador da cadeia produtiva vitivinícola do meio oeste de Santa Catarina**. Dissertação (mestrado). Programa de Pós-Graduação em Administração. Universidade Federal de Santa Catarina, 2016.

REVISTA ADEGA. **Do outono ao verão: entenda o ciclo das videiras que dá vida aos grandes vinhos**. Escola do Vinho – Biografia da videira. Disponível em: <[https://revistaadega.uol.com.br/artigo/da-videira-ao-vinho\\_2037.html](https://revistaadega.uol.com.br/artigo/da-videira-ao-vinho_2037.html)>. Acesso em: 13 ago. 2020. Publicado em: jun. 2010.

RIBEIRO, Diogo F. **Caracterização Agronômica e Enológica das Principais Castas da Empresa Enclos des Anges** – Relatório de Estágio Profissionalizante de Mestrado. Instituto Politécnico de Coimbra – Escola Superior Agrária Coimbra, 2017.  
RICHARDSON, Roberto J. **Pesquisa Social - Métodos e Técnicas**. 3ª edição. São Paulo, Atlas, 2008. 334 p.

ROESE, Mauro. **O Mondovino de cabeça para baixo: as transformações no mercado internacional do vinho e o novo empresariado vinícola**. Revista de Sociologia Política, v. 16, nº 31: 71-83, nov. 2008.

ROSIER, Jean P. Novas regiões: vinhos de altitude no sul do Brasil. In: **X Congresso Brasileiro de Viticultura e Enologia**, 2004.

SAES, Alexandre M. **Do vinho ao café: aspectos sobre a política de diferenciação**, **Informações Econômicas**, SP, v. 36, n. 2, fev, 2006.

SAMUELS, Warren J. The present state of institutional economics. **Cambridge Journal of Economics**, v. 19, n. 4, p. 569-590, 1995.

SANTOS, José I. **Vinhos: o essencial**. Editora Senac: São Paulo, 9ª ed., 2019.

SANTOS, Julia Kiill Santos. Atributos e dimensões nas transações entre compradores e pequenos produtores de cafés especiais no Paraná. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Maringá, 2019.

SANTOS, Rejane Heloise dos. **Estruturas de governança e poder de comprador em sistemas agroalimentares e sistemas diferenciados da carne bovina do estado do Paraná**. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Maringá, 2017.

SARTO, Víctor H. R; ALMEIDA, Luciana T. A teoria de custos de transação: uma análise a partir das críticas evolucionistas. **Revista Iniciativa Econômica**, v. 2, n. 1, 2015.

SCHULTZ, Glauco; PEDROZO, Eugenio Avila; NASCIMENTO, Luis Felipe M. As cadeias produtivas de alimentos orgânicos do Município de Porto Alegre/RS frente à evolução das demandas do mercado: lógica de produção e/ou de distribuição. In: **Congresso internacional de economia e gestão de negócios agroalimentares**. 2001.

SELLTIZ, C. L. Wrightsman, & Cook. **Research Methods in Social Relations**, 1967.

SIDLOVITS, Diana; KATOR, Zoltan. **Characteristics of vertical coordination in the Hungarian wine sector**. AAE - 104th EAAE Seminar. Agricultural Economics and Transition: "What was expected, what we observed, the lessons learned". Corvinus University of Budapest (CUB), Budapest, Hungary. September 6-8, 2007.

SILVA, Leonardo C. Tecnologia Pós Colheita. In: **A cultura da videira: vitivinicultura de altitude**. Organização Leo Rufato [et. al]. Florianópolis: UDESC, 2021, p. 506-526.

SILVA, Lucas E.; FARIAS, Tácito A. Uma Revisita a Ronald H. Coase. **RDE Revista de Desenvolvimento Econômico**. Salvador-BA, ano XVIII. V. 3, N. 35, dez. 2016, p. 860 – 874.

SUDRÉ, Carolina Andrea Gómez Winkler. **Mensuração e direito de propriedade no sistema agroindustrial do leite na antiga região de Midi-Pyrénées, França, e no Paraná, Brasil**. Tese de doutorado. Universidade Estadual de Maringá, 2017.

SYKUTA, Michael E.; COOK, Michael L. A new institutional economics approach to contracts and cooperatives. **American journal of agricultural economics**, v. 83, n. 5, p. 1273-1279, 2001.

TEIXEIRA, Maria L; IWAMOTO, Helga M.; MEDEIROS, Ana Lúcia. Estudos bibliométricos (?) em Administração: discutindo a transposição de finalidade. **Administração: Ensino e Pesquisa**. Rio de Janeiro-RJ, V. 14, nº 3, p. 423-452, jul/ago/set. 2013.

THE RONALD COASE INSTITUTE, 2000-2019. Ronald Coase, 1910-2013. Disponível em <<http://www.coase.org/coaseretrospective.htm>>. Acessado em: 15 de março de 2019.

UGAGLIA, Adeline A.; CARDEBAT, Jean-Marie.; JIAO, Linda. The French Wine Industry. In: UGAGLIA, Adeline. A.; CARDEBAT, Jean-Marie; CORSI, Alessandro (ed.). **The Palgrave Handbook of Wine Industry Economics**. Palgrave macmillan. Springer International Publishing, 2019, 542 p.

VEBLEN, Thorstein. **A Teoria da Classe Ociosa – Um estudo econômico das instituições** (Os pensadores). Trad. Olívia Krähenbühl. São Paulo: Atica, 1974.

VERGA, Everton. **Intenção estratégica nas relações transacionais no sistema agroindustrial do leite**. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Maringá, 2014.

VIANNA JUNIOR (MW), Dirceu; SANTOS, José I; LUCKI, Jorge. **Conheça Vinhos**. 3ª ed. Ampliada – São Paulo: São Paulo, Editora Senac São Paulo, 2015.

VIANNA, Luiz F. N.; VIEIRA, Valci F.; PANDOLFO, Cristina; DORTZBACH, D.; RICCE, W. S; MASSIGNAN, A. M. Principais variedades de uvas viníferas na região de altitude de Santa Catarina: evolução da área plantada entre 1998 e 2018. **ANAIS [...] XVI ENCONTRO NACIONAL DE FRUTICULTURA DE CLIMA TEMPERADO – FRAIBURGO, SC. Vol. II – Resumos**. Caçador: Epagri, vol 2 (resumos), 2019. 198 p.

VIANNA, Luiz F.N.; PANDOLFO, Cristina; MASSIGNAN, Angelo M.; DORTZBAH, Denilson; VIEIRA, Valci F. Panorama da vitivinicultura de altitude em Santa Catarina de 2009 a 2019. In: Pandolfo, C.; Vianna, L.F.N. (Org). **Vinhos de Altitude de Santa Catarina: Caracterização da região produtora, indicadores e instrumentos para proposição de uma indicação geográfica**. Florianópolis: Epagri, 2020. 200p.

WATANABE, Kassia et al. Understanding the hierarchy governance choice of some wineries in Brazil-case study of 3 Brazilian wineries. **Revista de Administração (São Paulo)**, v. 51, p. 20-35, 2016.

WATANABE, Kassia. **Relações contratuais no agribusiness**. Tese (doutorado), Scuola Superiore Sant’ann di Studi Universitari e Perfeiziamento, 2007.

WILLIAMSON, Oliver E. Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization. **University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship**, 1975.

\_\_\_\_\_. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. **The Journal of Law and Economics**, v. 22, n. 2, p. 233-261, 1979.

\_\_\_\_\_. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, markets, relational Contracting**. Free Press, 1985.

\_\_\_\_\_. Comparative Economic Organization: The analysis of Discrete Structural Alternatives, *Administrative Science Quarterly*, vol. 36. **The Mechanisms of Governance**, p. 93-119, 1991.

\_\_\_\_\_. **Transaction Cost Economics and Organization Theory**. *Industrial and Corporate Change*. Vol. 2 Number 2, 1993a.

\_\_\_\_\_. Calculativeness, Trust, and Economic Organization. **Journal of Law & Economics**, vol. XXXVI, 1993b.

\_\_\_\_\_. **Organization theory: from Chester Barnard to the present and beyond**. Oxford University Press, 1995.

\_\_\_\_\_. **The mechanisms of governance**. Oxford university press, 1996.

WINKLER, Carolina Andrea Gómez. **Estruturas de governança e apropriação de renda no sistema agroindustrial do café**. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Maringá, 2013.

ZANELLA, Cleunice. **Determinantes da estrutura de governança na Cooperativa Central Aurora Alimentos (aves) - formas plurais e não plurais: uma análise a partir dos custos de transação, custos de mensuração e recursos estratégicos**. Tese (doutorado). Programa de Pós Graduação em Administração. Universidade Federal de Santa Catarina, 2017.

ZENGER, Todd; ARGYRES, Nicholas S. Capabilities, Transaction Costs, and Firm Boundaries: A Dynamic Perspective and Integration. **Available at SSRN 1081857**, 2008.

ZYLBERSZTAJN, Décio. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. Tese de Livre-docência – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

\_\_\_\_\_. Papel dos Contratos na Coordenação Agro-Industrial: um olhar além dos mercados. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Rio de Janeiro, vol. 43, nº 03, p. 385-420, julho/set, 2005.

\_\_\_\_\_. Oliver Williamson: a relevância das instituições. **Valor Econômico**, v. 14, p. A14, 2009.

\_\_\_\_\_. Measurement costs and governance: bridging perspectives of transaction cost economics. **Caderno de Administração**, v. 26, n. 1, 2018.

## APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA

### SEÇÃO I – IDENTIFICAÇÃO

Nome da vinícola: _____ . N° de funcionários: _____ .
Entrevistado: _____ Cargo: _____ .
Ano de fundação da empresa: _____ .

### SEÇÃO II – SOBRE O AMBIENTE INSTITUCIONAL

01. Como nasceu o projeto da vinícola e o planejamento para plantação de uvas finas? Qual conhecimento técnico foi necessário para o projeto dos vinhedos e da vinícola?
02. Quais foram os motivos que levou a vinícola a escolher o terreno para plantação dos vinhedos? Quais foram as avaliações técnicas realizadas para municiar a decisão e escolhas?
03. Quais foram as instituições que foram preponderantes para a implantação dos vinhedos em regiões de altitude?
04. Quais são as regras formais e informais em que a viticultura e a vinificação estão sujeitas?
05. Quais são as regras formais e informais que os vitivinicultores estabeleceram para a formação da Associação de produtores de vinhos de altitude? Quais os agentes estabeleceram essas regras? De onde surgiram?
06. A empresa segue todas as diretrizes estabelecidas pelas especificações técnicas da indicação de procedência de vinhos de altitude de Santa Catarina? Há uma obrigatoriedade para que a empresa siga todas as normas ou há alguns rótulos que não necessitam dessa obrigatoriedade?

### SEÇÃO II – SOBRE A PRODUÇÃO

07. Qual a área total destinada à produção de uvas finas?					
08. Há o cultivo de outras culturas na propriedade além da produção de uva? Qual a representatividade da produção em relação às demais atividades?					
09. Quais as variedades de uva cultivadas na propriedade e o percentual de cada uma delas?					
Uvas tintas		( % )	Uvas tintas		( % )
	Cabernet Sauvignon			Montepulciano	
	Carmenère			Aglianico	
	Marlbec			Primitivo	
	Petit Verdot			Rondinella	
	Pinot Nero			Refosco	
	Tannat			Pignolo	
	Pinot Meunier			Rebo	
	Merlot			Molinara	
	Pinot Noir			Nero D'ávola	
	Cabernet Franc			Refosco Dal Peduncolo Roso	
	Marselan			Corvina	
	Syrah			Teroldego Rotalino	

	Sangiovese			Touriga Nacional	
	Uvas viníferas brancas	( % )		Uvas viníferas brancas	( % )
	Chardonnay			Garganega	
	Sauvignon Blanc			Alvarinho	
	Semillon			Vermentino	
	Petit Manseng			Grechetto	
	Gros Manseng			Verdello	
	Gewustraminer			Malvasia	
	Moscato Giallo			Ribolla Gialla	
	Riesling			Moscato Bianco	

10. Qual a média de uva processada nas últimas 5 safras?

11. Qual os tipos de vinhos produzidos pela vinícola? Qual o percentual de cada um deles?

Vinhos tranquilos

Vinhos espumantes

12. Quais são os aspectos mais relevantes para queda da média apresentada?

13. Quantos litros de vinho foram produzidos no último ano? Qual o percentual de vinho tranquilo e espumante?

14. Quais são as condicionantes mais relevantes para a definição de da produção e vendas da vinícola?

15. Onde são comprados os insumos para a produção de uva e da vinificação?

16. Qual a procedência (país ou região) das máquinas e equipamentos da vinícola?

#### SEÇÃO IV – SOBRE OS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E MENSURAÇÃO

17. Em termos gerais, qual a estratégia da empresa para seus rótulos e para a vinícola perante o cenário de competição no Brasil?

18. Quem são os clientes da empresa? Em quais regiões do Brasil estes se localizam? Quais os canais de distribuição utilizados? Quais são os fatores de decisão nas estratégias de comercialização da empresa?

19. Quais são as atividades que são realizadas dentro da empresa e quais a empresa optou por realizar fora da empresa por meio de contratos?

20. Quais são as condicionantes mais relevantes para a definição de estratégias de vendas da vinícola?

21. Quais são os fatores determinantes para que a empresa opte por produzir a sua própria uva?

22. Quais são os profissionais técnicos envolvidos na produção da uva, vinificação e comercialização?

23. Qual o fator importante a considerar para que a empresa opte por vinificar os seus produtos em outra empresa? Qual fator considerado para a escolha da empresa a qual vinificará o produto?

24. Qual a relação existente entre a produção vitícola e a vinícola para a produção de vinhos? Há um contrato pré-estabelecido? Há uma formalização? Como ocorre o acompanhamento do processo de produção dos vinhos?

25.Existem viticultores na região que ofereçam produtos compatíveis com a necessidade da vinícola? Caso positivo, quais são os fatores determinantes para aquisição e seleção do produto? Existe confiança nessa relação? Quais os critérios estabelecidos nessa transação?
26.Quais as maiores dificuldades para que existam mais fornecedores de uva vinífera na região?
27.Quais são os meios e formas controle de possíveis fornecedores de uva para a produção de vinhos? É fácil mensurar as dimensões e especificar a uva proveniente de outro produtor?
28.Quais os fatores determinantes para não transacionar, ou seja, adquirir produtos de viticultor?
29.Quais são os fatores primordiais para que haja integração das atividades (viticultura, vinificação e venda) na empresa?

## APÊNDICE B – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Prezado(a) Senhor(a)

Gostaríamos de convidá-lo a participar de nosso estudo A ESTRUTURA DE GOVERNANÇA DA ATIVIDADE VINÍCOLA DE ALTITUDE CATARINENSE SOB A PERSPECTIVA TEÓRICA DA AOBRDAGEM DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL, que tem como objetivo compreender os fatores que determinam estruturas de governança a partir da complementaridade dos custos de transação e dos custos de mensuração nas relações da produção de vinhos finos de altitude catarinense, seus fornecedores e agentes de apoio.

A pesquisa, utilizando a metodologia de pesquisa de exploratória, consistirá na realização de entrevistas por meio de questionários semiestruturados em sua maioria com questões abertas junto às vinícolas pertencente à ACAVITIS e seus principais agentes de apoio.

Trata-se de uma Tese, desenvolvida por **Gustavo Cristiano Sampaio** e orientado pelo Prof. Dr. André Luis da Silva Leite, do curso de Pós-graduação em Administração da Federal de Santa Catarina.

A qualquer momento da realização desse estudo qualquer participante/pesquisado ou o estabelecimento envolvido poderá receber os esclarecimentos adicionais que julgar necessários. Qualquer participante selecionado ou selecionada poderá recusar-se a participar ou retirar-se da pesquisa em qualquer fase da mesma, sem nenhum tipo de penalidade, constrangimento ou prejuízo aos mesmos. O sigilo das informações será preservado através de adequada codificação dos instrumentos de coleta de dados. Especificamente, nenhum nome, identificação de pessoas ou de locais interessa a esse estudo. Todos os registros efetuados no decorrer desta investigação serão usados para fins unicamente acadêmico-científicos e apresentados na forma de Tese e posteriores artigos científicos, não sendo utilizados para qualquer fim comercial.

Em caso de concordância com as considerações expostas, solicitamos que assine este “Termo de Consentimento Livre e Esclarecido” no local indicado abaixo. Desde já agradecemos sua colaboração e nos comprometemos com a disponibilização à instituição dos resultados obtidos nesta pesquisa, tornando-os acessíveis a todos os participantes.

---

GUSTAVO CRISTIANO SAMPAIO  
Doutorando PPGA/CSE/UFSC

Qualquer dúvida ou maiores esclarecimentos, entrar em contato com os responsáveis pelo estudo:  
**e-mail:** [andre.leite@ufsc.br](mailto:andre.leite@ufsc.br) **telefone:** (48) 3721-4926 / 6692