

19 a 21 de outubro Ponta Grossa - PR - Brasil

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA DA VINÍCOLA OESTE DO PARANÁ SOB A ÓTICA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

STRUCTURE OF GOVERNANCE OF VINÍCOLA OESTE DO PARANÁ FROM THE PERSPECTIVE OF TRANSACTION COST ECONOMICS

GESTÃO DE OPERAÇÕES E LOGÍSTICA

Eloisa Paula de Oliveira, Unespar, Brasil, eloisapauladeoliveira@gmail.com

Rogério Tonet, Unespar, Brasil, rogeriounespar@gmail.com

Resumo

A vitivinicultura brasileira está inserida em um sistema agroindustrial complexo e dinâmico que influencia a estrutura dos agentes que o compõem. Dentre as diversas atividades deste sistema, a comercialização da produção recebe grande destaque ao influenciar todo o sistema produtivo, visto que as transações realizadas entre os elos da cadeia produtiva irão impactar na eficiência e competitividade da empresa rural. A Economia dos Custos de Transação (ECT) permite analisar custos relacionados com comercialização e estabelecimento de contratos verificando elementos que condicionam estas escolhas que, por sua vez, terão impacto no desempenho da unidade produtiva. Esta pesquisa teve como objetivo compreender a estrutura de governança da Vinícola Oeste do Paraná com base na Economia dos Custos de Transação. Foi desenvolvida dentro de uma abordagem qualitativa de natureza descritiva, por meio da análise de conteúdo de dados primários oriundos de pesquisa de campo e entrevistas e dados secundários vindos de pesquisa bibliográfica. Tendo em vista a base teórica da ECT, foram identificados os pressupostos comportamentais e atributos de transação presentes no caso em questão. Os principais resultados se referem à descrição do SAI vitivinícola, à integração vertical dos elos produtor e processador promovendo a comercialização direta ao consumidor final, a influência do enoturismo e a presença de ativos específicos como influenciadores da estrutura de governança.

Palavras-chave: Sistema Agroindustrial; Economia dos Custos de Transação; Vitivinicultura.

Abstract

Brazilian vitiviniculture is inserted in a complex and dynamic agroindustrial system that influences the structure of the agents that compose it. Among the various activities of this system, the commercialization of production receives great prominence when directing the entire production system, since the transactions carried out between the links in the production chain will impact efficiency and competitiveness of the rural company. Transaction Cost Economics (TCE) allows the analysis of the costs of commercialization and establishment of contracts, verifying the elements that condition these choices, which, in turn, will have an impact on the performance of the production unit. This research aimed to understand a governance structure of Vinícola Oeste do Paraná based on the Transaction Costs Economy. It was developed within a qualitative approach of a descriptive nature, through content analysis of primary data from field research and secondary data from bibliographic research. In view of the theoretical basis of TCE, the behavioral assumptions and transaction attributes present in the case in question were identified. The main results are characterized by the description of the wine-growing agroindustrial system, the vertical integration of the producer and processor links promoting direct commercialization at the final consumer, the influence of wine tourism and the presence of specific assets as influencing the governance structure.

Keywords: Agroindustrial System; Transaction Cost Economics; Vitiviniculture.

1. INTRODUÇÃO

A produção rural passou por grandes transformações, principalmente a partir da década de 1990 devido ao processo de globalização que permitiu o acesso a novas formas de comercialização, novos mercados e novos canais de comercialização nestes mercados. Para ter um bom desempenho e alcançar a competitividade no novo cenário surgiram novas formas de relacionamento entre os atores das cadeias produtivas. Esta competitividade, quando analisada dentro de uma visão sistêmica, irá considerar agentes, coordenação e relacionamentos nestas cadeias (Wilkinson, 2010, Batalha & Silva, 2011, Farina, 1999).

Esta visão aplicada ao agronegócio é denominada Sistema Agroindustrial (SAI), em que “a produção de bens pode ser representada como um sistema, em que diversos atores estão interconectados por fluxos de materiais, de capital e de informação, objetivando suprir um mercado consumidor final com produtos do sistema” (Oliveira, 2012). O ambiente em que uma cadeia produtiva se insere, dentro de uma visão sistêmica, envolve forças internas e externas que condicionam as escolhas e modificam o próprio sistema.

Bánkuti & Bánkuti (2011) afirmam que novas formas de articulação entre organizações podem criar oportunidades no agronegócio, melhorando a coordenação entre elos da cadeia produtiva e aumentando a competitividade, tendo em vista as mudanças econômicas, tecnológicas, de padrões de consumo, de desregulamentação de mercado, entre outras.

O setor vitivinícola brasileiro compreende a produção de uvas, sucos de uvas, vinhos e espumantes, com características regionais diferentes no que se refere à ciclo de produção, colheita e tipo de produtos. Mello (2019) destaca que nos últimos anos o setor passou pela adoção de novas cultivares, agregou práticas sustentáveis, implementou Indicações Geográficas e se expandiu para outras regiões. Ou seja, se caracteriza como um sistema produtivo em um ambiente dinâmico e competitivo.

A vitivinicultura brasileira é, segundo Protas, Camargo e Mello (2002) diversa e complexa, formada por realidades diferentes quanto à clima, estrutura fundiária, tecnologia, capital intelectual e comercialização. O fator em comum desta atividade são os desafios de mercado interno e externo que demandam competitividade por meio de coordenação eficiente da cadeia.

A complexidade e exigências do consumidor de vinhos finos, bem como a dinâmica deste mercado, pode ser beneficiada pelo estudo da coordenação da eficiência das relações verticais da cadeia produtiva. A análise de estrutura de governança realizada dentro de uma visão Williamsoniana de custos de transação permite a compreensão dos pressupostos comportamentais e dos custos de transação presentes nas negociações.

Esta pesquisa teve como objetivo compreender a estrutura de governança da Vinícola Oeste do Paraná com base na Economia dos Custos de Transação aplicada aos Sistemas Agroindustriais. Para tanto foi necessário realizar uma fundamentação teórica sobre os temas em questão, descrever o SAI vitivinícola, conhecer dados e histórico do setor, compreender a estrutura de governança que podem ocorrer entre os elos produtor e processador e, por fim, analisar a governança desenvolvida na Vinícola Oeste do Paraná com base na teoria estudada.

De forma prática, o estudo de estruturas de governança pode auxiliar na resolução de problemas em sistemas agroindustriais diversos ou em outras localidades, disseminando informações relevantes relacionadas ao aumento da eficiência e melhoria do desempenho do SAI por meio de novas formas de governança. Esta análise da coordenação do SAI pode destacar melhorias na gestão de organizações vitivinícolas, apontar pontos falhos e novas formas de integração, parcerias e comercialização. Outro aspecto é a complexidade das transações dentro dos SAIs que aumenta seguindo as alterações de mercado e o ambiente institucional, fazendo com que surjam novas formas de governança.

Em relação à contribuição teórica desta pesquisa, pretende-se agregar conhecimentos no campo da Teoria das Organizações, principalmente no que se refere à NEI e ao Agronegócio. Estudar estruturas de governança do setor vitivinícola auxilia a ampliar as pesquisas realizadas na gestão do agronegócio, ressaltando a importância da atuação dos agentes na comercialização.

Esta é uma pesquisa qualitativa que buscou a compreensão e descrição de um fenômeno social complexo em uma situação particular por meio da análise da experiência de indivíduos e/ou grupos sociais (Flick, 2009, Richardson, 1999). A pesquisa qualitativa é adequada aos estudos sobre Custos de Transação por estes conterem elementos não mensurados que requerem maior amplitude de interpretação (Triviños, 2010). Em relação à sua natureza é uma pesquisa descritiva que pretende descrever a realidade sem causar interferência buscando uma visão subjetiva (Appolinário, 2009, Triviños, 2010).

Foram utilizados dados primários colhidos por meio de pesquisa de campo envolvendo observação e entrevistas semiestruturadas em uma vinícola situada no oeste Paraná e, dados secundários oriundos de pesquisa bibliográfica em artigos científicos, teses, dissertações e publicações relevantes para o setor Vitivinícola. A análise destes dados foi realizada por meio de análise de conteúdo, que, segundo Vergara (2012, pg. 7), “é considerada uma técnica para o tratamento de dados que visa identificar o que está sendo dito a respeito de determinado tema”. Atendendo às solicitações da empresa estudada de permanecer anônima, esta será denominada Vinícola Oeste do Paraná na redação deste artigo.

Além desta introdução este artigo apresenta uma base teórica sobre Sistemas Agroindustriais e Economia de Custos de Transação, seguida por uma seção contendo o histórico e característica da vitivinicultura brasileira. A seguir são apresentados os resultados da pesquisa formando as seções que contém as descrições do sistema agroindustrial e os dados da empresa estudada. Finaliza-se este artigo com a seção de conclusão.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A base teórica que deu suporte à esta pesquisa compreende estudos sobre Sistemas Agroindustriais (SAIs) e Economia dos Custos de Transação (ECT), conforme apresentados a seguir.

2.1 Sistemas Agroindustriais (SAIs)

A transformação do setor primário em agronegócio levou ao aumento de pesquisas no ambiente rural. O tradicional setor que era caracterizado pela agricultura, pecuária e extrativismo, passou a ser visto como diversificado, moderno e complexo. Da mesma forma o trabalho do produtor rural passa a demandar maiores conhecimentos e expertise para que possa coordenar a produção, armazenagem, processamento e distribuição dentro de um complexo sistema produtivo agroindustrial (Callado & Callado, 2011, Oliveira, 2012). O agronegócio passa a ser, segundo Caixeta & Wander, 2015, pg. 36) “uma atividade que extrapola a produção agrícola, incorporando em sua composição uma diversidade de atividades que ao se interligarem formam uma cadeia que busca levar o produto não mais in natura mas também beneficiado para o mercado consumidor”

No caso da vitivinicultura, Miele e Zylbersztajn (2005, pg. 330) acrescentam as atividades relacionadas a um mercado consumidor exigente e aos contratos de longo prazo estabelecidos para comercialização, que exigem uma coordenação da cadeia produtiva a fim de fornecer a matéria-prima “em quantidade e qualidade necessárias para a elaboração de vinhos finos e espumantes”.

Callado e Callado (2011) defendem que uma visão sistêmica irá auxiliar na compreensão das organizações agroindustriais, visto que um Sistema Agroindustrial (SAI) abrange todas as atividades envolvidas desde a produção até o consumidor final. Da mesma forma Batalha, Silva

(2011) defendem que dentro de uma visão sistêmica é possível observar a interferência do ambiente interno e externo nas cadeias produtivas agroindustriais.

A definição de SAI apresentada por Zylbersztajn (2005) é baseada na interação de atores envolvidos na transformação de produtos formando um fluxo (não linear) imerso em um ambiente institucional e um ambiente organizacional, conforme ilustrado na figura 1, a seguir. Silveira *et al*, (2015, p. 764) entendem que o ambiente institucional irá determinar as condições em que as transações irão ocorrer, visto que as “diferentes configurações institucionais alteram as condições para a alocação dos recursos”

Oliveira (2012, p. 30) acrescenta que “um SAI é uma rede de agentes interligados e interdependentes envoltos pelo ambiente institucional, cuja coordenação é influenciada, além do mecanismo de preços, por contratos entre as partes”.



Figura 1 – Sistema Agroindustrial
Fonte: Zylbersztajn, 2005.

Percebe-se que existem cinco momentos de transações nos SAIs envolvendo seis categorias de agentes, incluindo o consumidor final. O modelo, no entanto, não limita o número de atores envolvidos nem a integração destes em mais de um elo da cadeia, visto que “agroindústrias compradoras da produção rural desenvolvem ações junto aos produtores para garantir a qualidade do produto, bem como seu fornecimento” (Oliveira, 2012). Para Caixeta e Wander, (2015) as transações são extremamente relevantes no agronegócio, e o estudo destas é beneficiado pela ótica da Nova Economia Institucional (NEI).

O estudo das transações que ocorrem nos elos da cadeia produtiva pode proporcionar a compreensão da estruturação da governança destas relações entre os agentes. Dentro de uma ótica neo-institucionalista, mercados não funcionam sozinhos, existem instituições que irão, de alguma forma, moldar as relações entre os atores sociais. Para Brue (2006, pg. 389) “as instituições são as regras formais e informais que governam o comportamento econômico e político”.

No agronegócio, conforme afirmado por Caixeta e Wander (2015, pg. 33) “as instituições possuem um papel fundamental, pois por possuir características específicas, os possíveis arranjos institucionais têm forte relevância na eficiência, por exemplo, de uma determinada cadeia produtiva”. Na vitivinicultura, a coordenação da produção de vinhos finos considera as altas expectativas e exigências do mercado consumidor procurando “harmonizar demanda e oferta de matéria-prima, compartilhar riscos oriundos das incertezas inerentes à atividade primária e, também, diminuir a dependência em relação a fornecedores ou compradores” (Miele & Zylbersztajn, 2005, pg. 330).

2.2 Economia dos Custos de Transação (ECT)

A Economia dos Custos de Transação (ECT) é uma visão microanalítica da Nova Economia Institucional (NEI), que possibilita a identificação e análise de custos relacionados com a comercialização e contratos firmados (Bánkuti, 2007). Visto que um contrato pode não ser cumprido, as partes criam formas de governança para minimizar riscos presentes nas transações (Farina, Azevedo & Saes, 1997).

Coase (1937) já havia defendido a existência de custos, relacionados com as transações realizadas entre empresas, que envolviam a busca de informações de mercado e a negociação e estabelecimentos de contratos. Estes custos iriam influenciar a decisão de internalizar atividades ou buscar produtos no mercado, substituindo, assim o mecanismo de preços por um sistema de custos. A partir da década de 1980 os estudos de Williamson (1981, 1985, 1991, 1996) iriam trazer novamente a relevância do estudo das transações. Coase (1937) questionou a existência da firma indo além do tradicional mecanismo de produção e trazendo a luz custos envolvidos nas transações que levam à internacionalização de atividades se contrapondo à trocas de mercado (Farina *et al*, 1997, Silva Filho, 2006).

A visão de Coase (1937) se contrapõe com a tradicional economia clássica que compreende a empresa com base em um mecanismo de preços, afirmando que esta é caracterizada por um sistema que gera custos. Desta forma, sua análise se volta para mercado e firma “que concorrem ao ter a função de coordenar a atividade econômica”, sendo assim, a visão econômica de que o mecanismo de preços regula o mercado não age desta maneira dentro da empresa (Oliveira, 2012, p. 28).

Farina, Azevedo e Saes (1997, p. 38) entendem que a maior contribuição de Coase se concentra em um “enriquecimento da visão da firma, que passa de um mero depositário da atividade tecnológica de transformação do produto para um complexo de contratos regendo transações internas”. Este argumento reforça o já explicitado por Williamson (1981) sobre o estudo dos custos envolvidos na transação considerando a mudança de foco de commodities para a transação ao passo que estruturas de governança são formadas.

Para Williamson (1985) existem cinco pressupostos que irão direcionar os estudos na ECT: a) transação como unidade de análise; b) possibilidade de se analisar qualquer problema de contratação; c) os atributos da transação e estrutura de governança devem ser identificados e descritos; d) as alternativas institucionais de governança envolvem um continuum que apresenta contratação clássica de mercado e organização hierárquica em seus extremos, tendo diferentes tipos de estruturas híbridas entre eles; e) o estudo da ECT envolve a especificidade de ativos, a racionalidade limitada e o oportunismo dos agentes.

Williamson (1981) analisa os custos de transação em dois grupos: a) pressupostos comportamentais; e b) atributos das transações. Os pressupostos comportamentais são a racionalidade limitada e o oportunismo dos agentes. A racionalidade limitada é a falta de capacidade cognitiva de otimizar o comportamento dos agentes econômicos e controlar todas as consequências e contingências de suas ações, o que leva à incompletude dos contratos, visto que não é possível prever as situações futuras (Simon, 1957, Williamson, 1981, Farina *et al*, 1997, Fiani, 2002, Watanabe *et al*, 2016).

O oportunismo dos agentes é o comportamento movido por auto-interesse com avidez causando dolo à outra parte, cumprindo apenas as regras contratuais quando seu custo é menor do que descumpri-las ou ocultando o não cumprimento destas (Williamson, 1981, Farina *et al*, 1997, Fiani, 2002, Watanabe *et al*, 2016).

O segundo grupo, atributos das transações, se referem à incerteza, frequência e especificidade de ativos. A incerteza está relacionada com mudanças imprevistas em um âmbito maior no ambiente enquanto que a frequência se refere à repetição ou não de transações entre os agentes. Já a especificidade de ativos é entendida como os investimentos realizados pelos agentes para

realizar as transações. Não é possível utilizar os ativos específicos de outra forma sem custos, isto faz com que os agentes dependam da transação para não perderem os investimentos realizados. Estes estão divididos em locacional, físicos, humanos, dedicados, de marca e temporal (Williamson, 1996).

Cabral (2011) faz uma relação entre os atributos da transação e elementos do agronegócio, inserindo fatores como mudanças climáticas, perecibilidade em relação à armazenagem e transporte, integração da cadeia de suprimentos e mercado consumidor, conforme quadro 1, a seguir.

ATRIBUTOS DOS CT	CARACTERÍSTICAS QUE AFETAM O AGRONEGÓCIO	RELAÇÕES ENTRE CARACTERÍSTICAS DO AGRONEGÓCIO E OS ATRIBUTOS DOS CT QUE AFETAM AS FORMAS DE GOVERNANÇA
a) Frequência b) Incerteza c) Especificidade de Ativos c.1) de marca c.2) ativos físicos c.3) locacionais c.4) temporais c.5) dedicados c.6) humanos	1) Produtos tendem à homogeneização 2) Perecibilidade 3) Sazonalidade de oferta 4) Riscos de variações climáticas (seca, geada, granizo, enchente, vendavais) 5) Dependência de fatores biológicos (pragas, doenças) 6) Produção depende de fatores como: grandes extensões de terra e certa disponibilidade d'água 7) Ciclo produtivo independente, em maior parte, do trabalho humano 8) Produção, normalmente, distante dos centros de consumo 9) Integração em cadeia de suprimentos	1) A <i>homogeneização</i> pode reduzir <i>incertezas</i> . Fatores <i>temporais</i> e <i>locacionais</i> podem afetar a homogeneidade. 2) A <i>perecibilidade</i> afeta a especificidade de ativos <i>locacionais</i> e <i>temporais</i> e se vincula a certos ativos específicos: câmaras frigoríficas, transportes climatizados, ativos dedicados, entre outros. 3) <i>Sazonalidade da oferta</i> reduz a <i>frequência</i> das transações e aumenta as incertezas. 4) <i>Fatores climáticos</i> e <i>biológicos</i> aumentam as incertezas. Afetam os ativos locacionais e temporais. Requerem ativos humanos específicos, mão de obra temporária e específica, para controle de zoonoses, por exemplo. 5) <i>Grandes extensões de terra e disponibilidade d'água</i> relacionam-se a especificidade de ativos locacionais e ativos dedicados (tipos de solos destinados a certas culturas) 6) <i>Tempo de produção biológico</i> reduz necessidade de ativos humanos dedicados; reduz ainda, a frequência de sua contratação. 7) <i>Distância para os centros de consumo</i> relaciona-se a ativos locacionais que afetam os custos de transporte e a conservação dos alimentos. 8) <i>Integração da cadeia de suprimento</i> está vinculada a especificidade de marcas e a ativos físico e dedicados, <i>design</i> etc.

Quadro 1 – Atributos dos custos de transação, características dos produtos agropecuários que afetam a cadeia do agronegócio e algumas de suas relações.

Fonte: Cabral (2011)

Santos (2007) define estrutura de governança como um conjunto de regras que irão coordenar uma transação de forma a diminuir seus custos e diminuir riscos oriundos da incompletude dos contratos. Para Zylbersztajn (1995) além dos atributos das transações e pressupostos comportamentais, as estruturas de governança são condicionadas por leis contratuais e por elementos do ambiente institucional, como o aparato legal, a tradição e a cultura.

Williamson (1985) categorizou três formas básicas de estruturas de governança que podem surgir da coordenação das transações entre os agentes: a) governança de mercado – compra sem necessidade de estabelecimento de contratos e que não implica em continuidade futura da transação entre os agentes; b) governança híbrida – transações que acontecem por meio de contratos e implicam em relacionamento futuro entre os agentes; e c) governança de hierarquia ou integração vertical – verticalização das atividades fazendo parte das atividades do agente.

3. VITIVINICULTURA BRASILEIRA

Para conhecer a vitivinicultura brasileira é relevante conhecer o histórico do vinho e sua entrada no Brasil, bem como dados referentes a este mercado e as características do sistema de produção rural das uvas e processamento do vinho conforme descritos a seguir.

3.1 Histórico do Vinho

O vinho é, historicamente, a bebida alcoólica mais antiga conhecida, pois, os primeiros relatos de cultivo e fermentação de uvas remontam um período entre 8000 e 5000 a.c. e estes relatos dão conta que o surgimento do vinho teria ocorrido de maneira espontânea ou acidental quando os frutos eram deixados em vasilhas durante alguns dias – o que é muito plausível, já que a própria casca das uvas contém fungos do tipo *saccharomyces* responsáveis pela fermentação (Cabral, C., 2007)

O vinho, conforme definido pela lei 7.678/1988, em seu Art. 3.o é “a bebida obtida pela fermentação alcoólica do mosto simples de uva sã, fresca e madura.” e, em seu parágrafo único veda a utilização da denominação para qualquer bebida produzida a partir de outras matérias primas. A mesma peça de legislação delimita a produção da bebida, enquadrando-a como produção no contexto da agricultura familiar ou de empreendedor familiar rural:

“Art. 2o-A. O vinho produzido por agricultor familiar ou empreendedor familiar rural é a bebida elaborada de acordo com as características culturais, históricas e sociais da vitivinicultura desenvolvida por aquele que atenda às condições da Lei no § 1o O vinho produzido por agricultor familiar ou empreendedor familiar rural deve ser elaborado com o mínimo de 70% (setenta por cento) de uvas colhidas no imóvel rural do agricultor familiar e na quantidade máxima de 20.000 l (vinte mil litros) anuais.”

A produção vitivinícola no Brasil iniciou-se em 1532 quando as primeiras videiras vieram com a primeira expedição colonizadora comandada por Martim Afonso de Souza chegou à então colônia portuguesa. No entanto, é com Brás Cubas, em 1551, que os primeiros vinhedos extensivos – o que poderia ser considerada uma área cultivada com finalidade econômica – foi implantada nos arredores de Tatuapé, região que hoje é um bairro de São Paulo (Cabral, C., 2007, Silva, Lago-Vanzela & Baffi, 2015, Ibravin, 2019, Associação Brasileira de Enologia, 2019).

No Séc. XVII, no ano de 1626, o jesuíta espanhol Roque Gonzales de Santa Cruz estabelece a Redução de San Nicolau na região de Tape – região também conhecida como Sete Povos das Missões - noroeste do atual Estado do Rio Grande do Sul, onde planta vinhedos para a produção de vinhos, já que o vinho tem lugar especial nas celebrações eucarísticas católicas.

Apesar dos esforços dos jesuítas e algumas iniciativas isoladas em São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Pernambuco, é apenas com a chegada dos imigrantes italianos ao Rio Grande do Sul, entre os anos de 1875 e 1914 que a produção vitivinícola toma contornos de negócio estruturado, com a utilização de técnicas de plantio e produção mais apuradas – a partir do know how trazido pelos imigrantes – resultando em aumento de qualidade, produtividade e impacto econômico sobre a região da Serra Gaúcha, mais precisamente nos municípios de Garibaldi, Bento Gonçalves e Caxias do Sul. É um marco da guinada de profissionalização do setor a fundação das primeiras cooperativas vinícolas, como a Sociedade Vinícola Riograndense Granja União em 1929, a Cooperativa Vinícola Aurora, a Cooperativa Vinícola Aliança, ambas em Bento Gonçalves e a Cooperativa Vinícola Garibaldi em Garibaldi, todas fundadas em 1931 (Cabral, C., 2007, Silva et al, 2015, Instituto Brasileiro do Vinho [IBRAVIN], 2019, Associação Brasileira de Enologia [ABE], 2019).

Um segundo ciclo de atualização e aumento de competitividade veio durante as décadas de 1970 a 1990 com o investimento de empresas multinacionais do setor ao Rio Grande do Sul,

tais como: Möet & Chandon, Martini & Rossi, Heublein e Almadén. Esta “invasão” estrangeira trouxe consigo uma revolução tecnológica, tanto no plantio, tratamentos culturais e novas variedades na fase da viticultura, como novos equipamentos e técnicas produtivas na fase da produção, envelhecimento e envase do produto.

A partir de meados dos anos 2000 a região, assim como a produção em outros sítios produtores de vinhos tem passado por uma terceira onda de mudança, com a implantação de pequenas unidades agroindustriais – conhecidas como “vinícolas boutique” - com a escolha criteriosa da localização dos vinhedos, utilização de técnicas avançadas, variedades importadas e preocupação em entregar produto final de altíssima qualidade (Cabral, C., 2007, Silva et al, 2015, IBRAVIN, 2019, ABE, 2019).

O Paraná, apesar de já possuir uma produção “colonial” anterior, em especial na região de Curitiba e no sul do estado, a partir dos anos 2000 inicia uma produção mais sintonizada com esta terceira onda, com a instalação de algumas vinícolas focadas na produção de vinhos finos. Dentre estas podem ser destacadas as vinícolas Legado e Araucária na região metropolitana de Curitiba, vinícola Dezem em Toledo, Intervin em Maringá e Bertolleti em Bituruna.

Atualmente o Brasil ocupa o 14º lugar em produção de vinhos, ressalvado que mais da metade desta produção é de vinhos “de mesa”, de qualidade tida como inferior e feito a partir de uvas não viníferas.

3.2 Mercado Vitivinícola Brasileiro

Em 2019 o Brasil apresentou uma área de 75.731 ha de área plantada com videiras, com uma produção de 1.445.705 toneladas, sendo 698.045 toneladas de uva de processamento e 747.660 toneladas de uva para consumo in natura. A quantidade total produzida no Brasil em 2019 foi 9,20% menor do que em 2018 e na região Sul – maior produtora do país com 73,29% da produção nacional em 2019 – a produção chegou a cair 17,48% considerando o mesmo período. Esta diferença se deu, principalmente devido à problemas climáticos da região, granizo no Rio Grande do Sul e geadas no Paraná. Dentro deste cenário, o Paraná, em 2019, apresentou 4.000 ha de área plantada – 5,28% da área vitícola nacional – produzindo 48.000 toneladas de uva, 11,11% a menos em relação ao ano anterior (Mello & Machado, 2020).

Os vinhos finos brasileiros têm pouca participação no mercado nacional em relação aos importados. Em 2019, o consumo interno foi de 132.163.000 litros de vinhos finos, sendo 17.988.000 litros oriundos da produção nacional (13,61%) e 114.175.000 litros de vinhos finos importados (86,39%). Já os espumantes (naturais e moscatel) apresentam a situação contrária com um total de 30.743.000 litros comercializados em 2019, sendo 24.581.000 litros de espumantes nacionais (79,95%) e 6.162.000 litros do produto importado (21,05%).

Em relação ao comércio exterior, a importação ocorre, principalmente, pelos Países Baixos, Reino Unido, Estados Unidos, Alemanha, Argentina e Espanha, sendo que os Países Baixos atuam como intermediários distribuindo a uva fresca para outros países da Europa. Em 2019 o setor vitivinícola brasileiro exportou o referente a 104, 79 milhões de dólares e importou 449, 71 milhões de dólares, apresentando um déficit de 344,93 milhões de dólares, conforme discriminado na tabela 1 a seguir.

Segundo Mello e Machado (2020), em 2019 o setor vitivinícola brasileiro movimentou R\$ 26,47 bilhões, incluindo enoturismo, produtos nacionais e importados. Deste montante o enoturismo movimentou R\$ 1,78 bilhão, vinhos e sucos nacionais movimentaram R\$ 9,25 bilhões e vinhos importados comercializados no mercado interno corresponderam a R\$ 5,50 bilhões. Os autores destacam que a agregação de valor ao longo da cadeia produtiva vitivinícola brasileira em 2019 gerou R\$ 268.090,76 para cada hectare de uva cultivado.

PRODUTO	QUANTIDADE	VALOR (US\$ 1.000,00)
Exportações		104.791
Uvas frescas (t)	45.054	93.433
Sucos de uva (t)	1.690	3.652
Vinhos (1.000 L)	3.153	5.935
Espumantes (1.000 L)	674	1.771
Importações		449.717
Uvas frescas (t)	14.524	22.113
Uvas passas (t)	27.808	55.971
Sucos de uva (t)	13	18
Vinhos (1.000 L)	114.175	343.819
Espumantes (1.000 L)	6.162	27.796
Balanço		(344.926)

Tabela 1 – Balanço das exportações e importações de uvas, sucos de uva, vinhos e derivados em 2019
Fonte: Adaptado de Mello e Machado (2020)

3.3 Processo Produtivo

O processo produtivo de vinhos finos inclui várias etapas, desde a escolha do local onde os vinhedos serão plantados, seguindo critérios relacionados a clima, terreno, tipo de solo, escolha de variedades, entre outros até o engarrafamento e posterior expedição. Para fins práticos, aqui estarão descritos apenas as etapas da a) viticultura, referindo-se à etapa da produção agrícola da uva; e b) o processo industrial da fermentação ao envase (Silva et al, 2015, Viana Jr, 2015).

O processo de plantio de parreiras é complexo e aqui, para efeitos deste trabalho, basta dizer que há uma seleção de variedades que devem ser adaptadas ao clima e tipo de solo disponível. Existem processos de enxertia e de sistema de condução que são praticamente padrão no setor vitivinícola mundial: enxertia de variedades vitis viníferas sobre porta-enxertos de vitis lambrusca ou seja, espécies americanas. A condução padrão é no sistema de espaldeira.

Os tratos culturais ao longo do ano envolvem controle de pragas doenças e fungos, além de várias podas durante o ano, em especial no inverno e no início do verão, de folhas e gemas para controlar o número de cachos e, assim, controlar a concentração de açúcar que, posteriormente vai ser transformado em álcool.

Passando ao processo industrial, o objetivo principal desta etapa é a transformação das frutas, uvas, um produto vinho agradável segundo critérios de mercado que desperte o interesse do consumidor. O vinho é uma bebida obtida a partir da fermentação, ou seja, da transformação dos açúcares contidos nos grãos de uva em álcool, além de outros elementos que conferirão outras características ao produto final.

A etapa industrial do processo produtivo de vinhos finos, como pode ser visualizado na figura 2, se inicia com a recepção das uvas na unidade onde estas serão resfriadas à 10 C com o objetivo de impedir o início da fermentação a partir das leveduras pré-existentes nos frutos. Somente após o resfriamento seleciona-se se o processo será de vinificação em branco ou em tinto (apenas para uvas tintas). A seguir, ocorre o processo de desengace e esmagamento ou seja, os grãos das uvas são retirados dos ramos, também conhecidos como engace ou cachos, em uma máquina desengaçadeira e seguem para uma prensa onde as uvas são prensadas para a extração do suco. A partir de então forma-se o mosto onde são adicionados ao suco e as cascas – no caso da produção de vinhos tintos – o conservante sulfito ou dióxido de enxofre SO₂ e as leveduras (Lima, 2010, Silva et al, 2015, Viana Jr, 2015).

Em seguida, na produção de vinhos tintos, ocorre processo de maceração e tem a função de aumentar o contato das cascas das uvas durante o início da fermentação alcoólica, depois de atingidos a coloração e densidades desejadas pelo enólogo, as cascas são retiradas e fermentação alcoólica continua por mais tempo, sob temperatura controlada, até que o mosto atinja a graduação alcoólica desejada ou cesse a fermentação.

Os vinhos brancos, após este processo podem ser filtrados e seguirem para a estocagem em barris de carvalho ou seguir diretamente para o engarrafamento. A partir de então forma-se o mosto onde são adicionados ao suco e as cascas – no caso da produção de vinhos tintos – o conservante sulfito ou dióxido de enxofre SO_2 e as leveduras (Lima, 2010, Silva et al, 2015, Viana Jr, 2015).

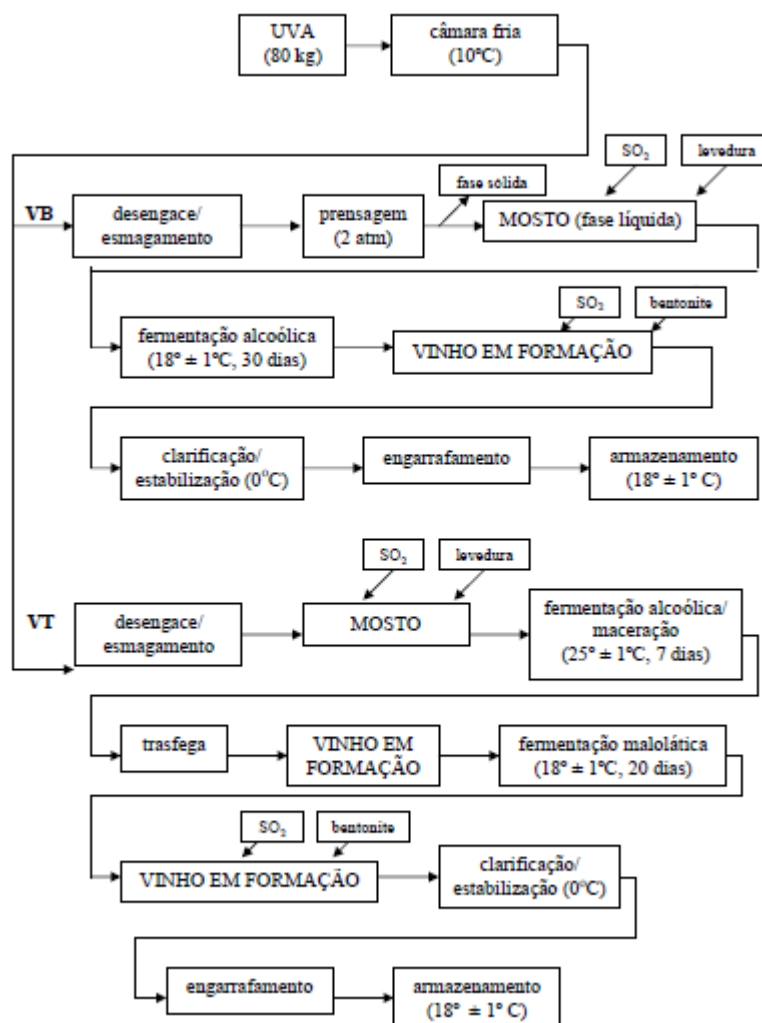


Figura 2 – Fluxograma dos processos de vinificação em branco (VB) e em tinto (VT)
Fonte: Lima (2010, p. 46)

Em seguida, na produção de vinhos tintos, ocorre processo de maceração e tem a função de aumentar o contato das cascas das uvas durante o início da fermentação alcoólica, depois de atingidos a coloração e densidades desejadas pelo enólogo, as cascas são retiradas e fermentação alcoólica continua por mais tempo, sob temperatura controlada, até que o mosto atinja a graduação alcoólica desejada ou cesse a fermentação.

Os vinhos tintos podem passar por uma segunda fermentação, agora não mais alcoólica, mas, chamada “malolática” que é um processo que ocorre naturalmente, mas, sob o controle do enólogo. A fermentação malolática tem o objetivo de reduzir a acidez total do vinho. Já caminhando para as etapas finais do processo de elaboração do vinho tinto, a clarificação vai retirar elementos em suspensão que resultaram da fermentação e maceração tornando o vinho mais transparente e límpido. A clarificação acontece com a adição de agentes clarificantes que aglutinam essas partículas, diminuindo a turbidez do produto final. O vinho então ainda pode passar por uma filtragem e está pronto para o engarrafamento ou a trasfega para barris de carvalho se forem passar por estágio de envelhecimento.

Existe ainda o processo de produção de espumantes pelo método tradicional ou “champenoise”, no qual parte da levedura fica dentro da garrafa durante um período determinado de tempo, produzindo uma segunda fermentação que vai produzir o CO₂ sob forma de borbulhas depois da garrafa aberta (Lima, 2010, Silva et al, 2015, Viana Jr, 2015).

4 SAI VITIVINÍCOLA

Seguindo o modelo de Zylbersztajn (2005), o SAI vitivinícola pode ser caracterizado conforme ilustrado na figura 3 a seguir. Este sistema, de forma generalizada é composto por seis agentes: 1) Fornecedores de insumos - fornecem adubos, fertilizantes, clones das plantas e maquinário para os vinhedos e para as vinícolas disponibilizam leveduras, aditivos, equipamentos, barricas, rolhas, garragas e rótulos; 2) Viticultor – produtor da uva; 3) Vinicultor – produtor do vinho; 4) Atacado – grandes compradores nacionais do canal de distribuição, atacadistas, empresas exportadoras e importadoras; 5) Varejo – Adegas, cantinas, hotéis, bares e restaurantes; e, 6) Consumidor final.

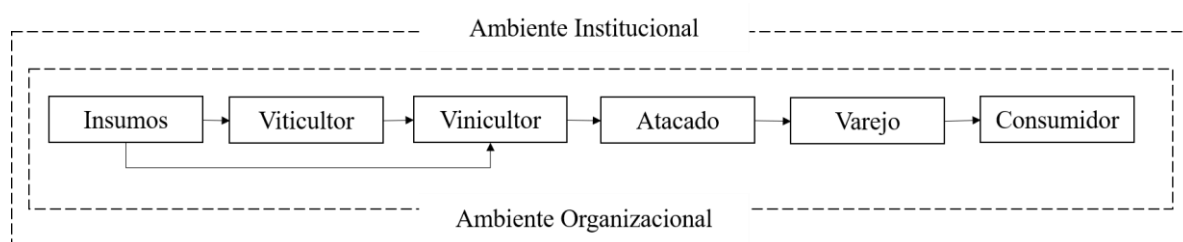


Figura 3 – Sistema Agroindustrial Vitivinícola
Fonte: Elaborado pelos autores.

No ambiente institucional deste sistema se encontram políticas públicas para o setor, acordos de comércio exterior, fatores culturais que envolvem a tradição vinícola e questões climáticas. Os principais agentes que estão presentes no ambiente institucional do SAI vitivinícola são Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento [MAPA], União Brasileira da Viticultura [UVIBRA], Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária [EMBRAPA], International Organisation of Vine and Wine [OIV], Laboratório de Referência Enológica [LAREN].

Dentre as atividades relacionadas a este setor é importante incluir a enologia, o enoturismo e a indicação geográfica como fatores institucionais. A enologia é uma ciência que estuda o vinho em todos os seus aspectos, partindo do plantio do vinhedo, escolha do tipo de solo, fatores produtivos dentre outros (ABE, 2020).

O enoturismo é uma atividade turística que envolve visitas à regiões que possuem vinícolas, vinhedos, festivais de vinho e outras atrações ligadas à vitivinicultura, tanto em regiões tradicionais na atividade quanto em emergentes. Esta atividade, motivada pela degustação de vinho e demonstração do processo produtivo, também se estende aos atrativos típicos das regiões em questão, movimentando o comércio, resgatando o patrimônio cultural e auxiliando o desenvolvimento econômico (Tonini & Locks, 2005, Barbosa et al, 2017).

A indicação geográfica (IG), segundo o Instituto Nacional da Propriedade Industrial [INPI] (2020), está relacionada a origem geográfica específica de produtos ou serviços. Este registro “reconhece reputação, qualidades e características que estão vinculadas ao local. Como resultado, elas comunicam ao mundo que certa região se especializou e tem capacidade de produzir um artigo/prestar um serviço diferenciado e de excelência” (INPI, 2020) e também auxilia a preservar tradições e promover desenvolvimento regional.

Já no ambiente organizacional estão presentes associações e sindicatos a nível regional/municipal, cursos especializados do setor, outros competidores, fornecedores, clubes de vinho e demais organizações envolvidas com o processo produtivo.

Levando em consideração a integração dos agentes produtor (viticultor) e processador (vinicultor) tem-se um agente vitivinicultor que fornece a matéria prima principal e a transforma no produto “vinho”. Neste caso tem-se uma integração vertical na forma de um só agente/empresa encurtando o SAI, como pode ser visto na figura 4 a seguir.

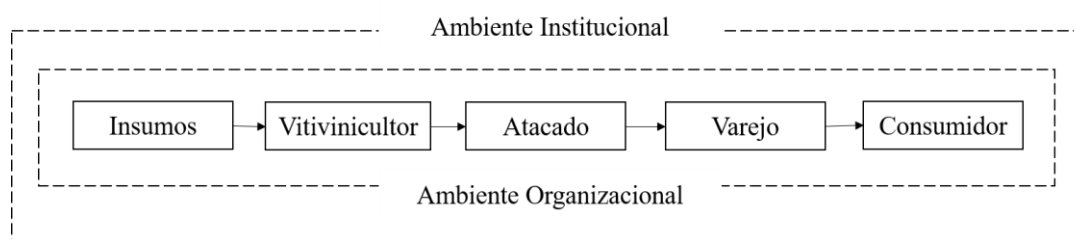


Figura 4 – Integração vertical da vitivinicultura
Fonte: Elaborado pelos autores.

Um dos motivos para esta integração dos agentes produtor e processador é explicada por Watanabe et al (2016) ao citar que a qualidade das uvas é essencial para a qualidade do vinho, o que implica em atividades de controle e monitoramento do cultivo da uva por parte da vinícola. Vale ressaltar que mesmo em casos que é mais oneroso integrar a produção do que comprá-la no mercado é comum este tipo de arranjo.

Passando à questões de comercialização do vinho, tem-se a possibilidade de venda direta ao varejo e ao consumidor final, conforme figura 5. Acrescentando à essa integração vertical a influência do enoturismo o produtor se aproxima de elos posteriores do sistema, vendendo direto ao consumidor que visita suas instalações.

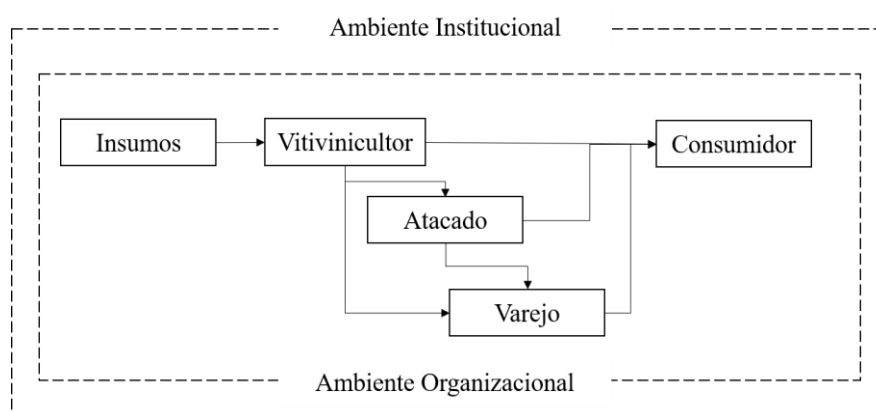


Figura 5 – Integração de produção e comercialização
Fonte: Elaborado pelos autores.

5 SISTEMA PRODUTIVO E GOVERNANÇA DA VINÍCOLA OESTE DO PARANÁ

A produção na Vinícola Oeste do Paraná é verticalizada, incluindo as etapas de produção agrícola ou viticultura e a produção industrial na vinícola. São produzidas uvas das variedades tintas: Cabernet Sauvignon, Merlot, Tannat e as brancas: Chardonnay e Malvasia. Os vinhedos estão localizados na mesma propriedade, junto à vinícola e tem entre 15 e 18 anos desde o plantio.

A propriedade está localizada na região Oeste do Estado do Paraná e, portanto, isolada, não faz parte de nenhum cluster ou região com tradição na produção de vinhos finos, como o Vale dos Vinhedos ou Serra Gaúcha e, assim, a decisão dos proprietários de instalar o empreendimento neste local levou a necessidade de dominar todas as etapas do processo do plantio e tratos culturais na fase agrícola e manter todos os equipamentos para a etapa industrial, além de ter que manter funcionários conhecedores do know-how vitivinícola de modo exclusivo.

Enquanto empreendimentos de menor porte, como o estudado, quando instalados dentro de clusters vinícolas como os citados, pode-se escolher quais as etapas do processo terão maior ou menor domínio dos empreendedores. Nestes clusters existem produtores independentes de uvas, técnicos e mão de obra já treinada para os tratos culturais, além da possibilidade de terceirização de máquinas e de profissionais que podem ser contratados de forma compartilhada com outras empresas do mesmo setor.

Adiciona-se a estas dificuldades a questão do clima do oeste paranaense que é chuvoso e de solo muito fértil e a predominância das culturas de soja, trigo, milho que utilizam defensivos, em especial, herbicidas que interferem na produção das videiras.

Em entrevista aos profissionais contratados pela vinícola, em média é possível obter uma colheita satisfatória apenas a cada quatro anos.

Quanto à venda e marketing, a vinícola possui marcas e rótulos próprios, a distribuição ocorre exclusivamente através do site e na própria vinícola. Quanto a outras atividades, o empreendimento conta com estrutura para “enoturismo”, com visitas agendadas e eventos.

No caso da empresa estudada, percebeu-se uma integração vertical total, assumindo elos anteriores e posteriores do SAI, realizando a comercialização direta com o consumidor final, como ilustrado na figura 6 a seguir.

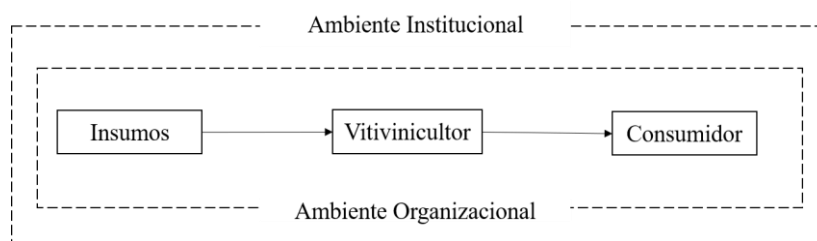


Figura 6 – Integração vertical total da vitivinicultura
Fonte: Elaborado pelos autores.

Considerando a visão Williamsoniana do estudo das transações percebe-se que, em relação aos pressupostos comportamentais, esta integração exclui o comportamento oportunista ao não se tornar dependente de fornecedores de matéria prima e, da mesma forma, de um comprador exclusivo ou de intermediários da produção do vinhedo e do vinho. Em relação à racionalidade limitada esta irá se apresentar mais intensamente em questões macro do ambiente, como clima, visto que entre produtor/processador não há necessidade de contratos.

Passando aos atributos da transação que influenciam a estrutura de governança, pelos mesmos motivos acima descritos, a frequência da atividades de compra de insumos e de venda do vinho não depende de exclusividade de contratos nem de histórico de consumo, podendo recorrer à mercado para estas transações. A incerteza, no entanto, está presente principalmente em questões climáticas e biológicas, incluindo defensivos que podem ser utilizados por vizinhos.

Em relação à especificidade de ativos, na Vinícola Oeste do Paraná foram observados:

- a. Ativos de marca – no caso do vinho este ativo está ligado diretamente à indicação geográfica, que não é o caso observado na região estudada. Da mesma forma a Vinícola Oeste do Paraná não produz para outras marcas. No entanto, o tipo de uva utilizado (Cabernet, Tannat, Malvasia e Merlot) para cada vinho se torna uma classificação relevante que também está relacionada com ativos físicos e dedicados.
- b. Ativos físicos – referentes à investimentos em maquinário específico, adega subterrânea, terra destinada à produção da uva, vinhedo formado, compra de materiais (garrafas e rolhas) já realizadas, e estocadas para uso posterior e estrutura para receber enoturistas;

- c. Ativos locacionais – lembrando que a região não é a ideal para a atividade vitícola, e, com isso, não se tem fornecedores próximos, a localização da vinícola junto ao vinhedo providencia a matéria prima e dá condições para controlar a qualidade da uva mesmo com a já citada dificuldade. Somando-se a isto, a empresa é também referência do enoturismo na região;
- d. Ativos temporais – da mesma forma que os ativos locacionais, a integração dos agentes diminui o tempo entre colheita e processamento. Também relacionado aos ativos físicos, o tempo de envelhecimento do vinho na adega é um elemento de grande importância para a qualidade do vinho. Acrescenta-se a isto o tempo de espera entre o plantio e formação do vinhedo e a colheita.
- e. Ativos dedicados – considerando os investimentos realizados entre os segmentos produção da uva e processamento do vinho, a estrutura das duas atividades foi concebida para a produção conjunta, incorrendo em perdas caso fossem divididas; e
- f. Ativos humanos – as atividades vitícolas são desenvolvidas por engenheiro agrônomo especialista no cultivo de uvas e a produção do vinho é realizada por engenheiro agrônomo com conhecimentos em enologia, estes profissionais trabalham em conjunto, fazendo este ativo ter grande impacto na produção.

Percebeu-se, portanto, que a estrutura de governança da Vinícola Oeste do Paraná é grandemente influenciada pela especificidade de ativos, com destaque para os locacionais. A mudança para outra atividade agrícola implicaria na perda de investimentos que foram realizados considerando esta forma de internalização de atividades. Nota-se ainda a grande influência do enoturismo na estrutura física da vinícola e como meio de comercialização da produção.

CONCLUSÃO

Estudar a vitivinicultura como um sistema, permitiu compreender as características da atividade dentro de um ambiente complexo que influencia toda a cadeia produtiva ao mesmo tempo que é influenciado por ela. As relações estabelecidas entre os agentes do SAI e os elementos do ambiente institucional e organizacional vitivinícolas levam à diferentes formas de governança na produção do vinho, com especial enfoque na integração das atividades dos agentes produtor e processador. A internalização das atividades que irão formar a vitivinicultura é, em parte, devida à especificidade de ativos relacionados à atividade e à características do ambiente institucional que regulam o setor e ao enoturismo.

No estudo das atividades da Vinícola Oeste do Paraná percebeu-se uma governança de integração vertical total, envolvendo as atividades de produção agrícola, transformação e comercialização do produto final diretamente ao consumidor. É interessante destacar o fator localização como diferencial neste caso. O isolamento de outros competidores faz com que seja referência na atividade na região, ao mesmo tempo que não se beneficia das externalidades que o agrupamento poderia oferecer, principalmente em relação à importações de materiais complementares à produção, importação de clones das uvas e benefícios de rotas turísticas. Por outro lado, o tipo de solo e clima da região não oferece atrativo para a formação de vinhedos por outras propriedades, o que implica em um fator imperativo para a internalização das atividades, visto que o investimento no vinhedo já foi realizado e se apresenta estruturado para superar os desafios que as interpéries climáticas possam causar.

Durante este estudo foi possível compreender o desenvolvimento da atividade por meio do seu histórico e conhecer pormenores do processo produtivo. Além do conhecimento oriundo do caso estudado, este estudo permitiu aos pesquisadores compreender o relacionamento entre os

agentes do SAI vitivinícola, dentro de um processo institucionalizado, caracterizado pela tradição e ligado a outros campos de estudo, como o turismo e a enologia.

Pesquisas futuras podem considerar a comparação deste caso com outras vinícolas a fim de encontrar semelhanças e generalizações ou, ainda, variações específicas relacionadas ao ambiente institucional e transações realizadas. Seria de grande relevância investigar as formas de governança em vinícolas que se inserem em áreas já conhecidas pela atividade para se comparar com vinícolas isoladas como a Oeste do Paraná.

REFERÊNCIAS

- Apolinário, F. (2009). *Metodologia da Ciência: filosofia e prática da pesquisa*. Cengage Learning, São Paulo.
- Associação Brasileira de Enologia (2020). *A história do vinho no Brasil*. Recuperado em 28 de julho, 2020, de: <https://www.enologia.org.br/curiosidade/a-historia-do-vinho-no-brasil>
- Bánkuti, S. M. S. (2007). Análise das transações e estruturas de Governança na Cadeia Produtiva do Leite: a França como referência. Tese. Universidade Federal de São Carlos. Centro de Ciências Exatas e de Tecnologia. Programa de Pós-graduação em Engenharia de Produção. São Carlos.
- Bánkuti, S. M. S., Bánkuti, F. I. (2001). Sustentabilidade ambiental e inovação tecnológica: um estudo em empresa de cosméticos no Brasil. XIV Congresso Latino-Iberoamericano de Gestion Tecnológica. *Anais ...* Lima, Peru.
- Barbosa, F. S., Lacerda, D. P., Viegas, C. V., & Santos, A. S. D. (2017). Rotas Turísticas em Regiões Vinícolas: Enoturismo na Campanha do Rio Grande do Sul – Brasil. *Turismo: Visão e Ação*, 19(1), pp. 31-51.
- Batalha, M. O., Silva, A. L. (2011). Gerenciamento de sistemas agroindustriais: definições, especificidades e correntes metodológicas. In: Batalha, M. O. (org.). (2011). *Gestão Agroindustrial*. 3 ed. Vol. 1. Atlas, São Paulo.
- Brue, S. L. (2006). *História do Pensamento Econômico*. São Paulo: Thomson Learning, 2006.
- Cabral, C. (2007). *Presença do vinho no Brasil*. Cultura, São Paulo: Cultura.
- Cabral, R. M. (2011). Custos de Transação. In: Callado, A. A. C. (org.) (2011). *Agronegócio*. 3 ed. Atlas, São Paulo.
- Caixeta, A. C. D., Wander, A. E. (2015) Nova economia institucional e agronegócio: aplicações e limitações. *Conjuntura Econômica Goiana*. Goiânia, n. 34, set. 2015, pp. 33-42.
- Callado, A. A. C., Callado, A. L. C. (2011). Sistemas Agroindustriais. In: Callado, A. A. C. (org.) (2011). *Agronegócio*. 3 ed. Atlas, São Paulo.
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*. Vol. 4, novembro de 1937, pp. 386-495.
- Farina, E. M. M., Azevedo, P. F., Saes, M. S. M. (1997). *Competitividade: mercado, estado e organizações*. Editora Singular, São Paulo .
- Flick, U. (2009). *Desenho da pesquisa qualitativa*. Artmed, Porto Alegre.
- Instituto Brasileiro do Vinho, (2020). *A história do vinho*. Recuperado em 25 de julho, 2020, <https://www.ibravin.org.br/Historia-do-Vinho-no-Brasil>
- Instituto Nacional da Propriedade Industrial, (2020). Guia Básico de Indicação Geográfica. Recuperado em 28 de julho, 2020, de <https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/indicacoes-geograficas/guia-basico>
- Lei n. 7.678, de 8 de novembro de 1988 (1988). Dispõe sobre a produção, circulação e comercialização do vinho e derivados da uva e do vinho, e dá outras providências. Presidência da República, Casa Civil, Subchefia para Assuntos Jurídicos.

- Lima, L. L. (2010). Caracterização e Estabilização dos Vinhos Elaborados no Vale do Submédio São Francisco. 140f. Tese. Doutorado de Nutrição – Área Ciência dos Alimentos. Universidade Federal de Pernambuco, Recife.
- Mello, L. M. R. (2019). Uvas: desempenho do setor em 2018. *Campo & Negócios*. Anuário HF. Uberlândia, pp. 112-116.
- Mello, L. M. R., Machado, C. A. E. (2020). Viticultura brasileira: Panorama 2019. Comunicado técnico 214. EMBRAPA, Bento Gonçalves - RS.
- Miele, M., Zylbersztajn, D. (2005). Coordenação e desempenho da transação entre viticultores e vinícolas na Serra Gaúcha. *R. Adm.*, v. 40, n. 4, out./nov./dez, 2005, pp. 330 – 341, São Paulo.
- Oliveira, E. P. (2012) Relações verticais em sistemas agroindustriais: um estudo entre os segmentos produtor e processador de batatas no Paraná. *Dissertação* (Mestrado). Universidade Estadual de Maringá. Centro de Ciências Sociais Aplicadas. Departamento de Administração. Programa de Pós Graduação em Administração. Maringá.
- Protas, J. F. S, Camargo, U. A, Mello, L. M. R. (2002). A viticultura brasileira: realidade e perspectivas. *Anais. Simpósio Mineiro de Viticultura e Enologia*. EPAMIG. Andradas – MG.
- Richardson, R. J. (1999). *Pesquisa social: métodos e técnicas*. 3 ed. Atlas, São Paulo.
- Santos, S. R. S. (2007) A Nova Economia Institucional. In: Seminário Temático do Núcleo de Estudos em Sociologia Econômica e das Finanças. *Anais...* São Paulo.
- Silva, R., Lago-Vanzela, E., Baffi, M. (Orgs) (2015). *Uvas e vinho: química, bioquímica e microbiologia*. Senac/Unesp, São Paulo.
- Silveira, R. L. F., Carrer, M. J., Carvalho, T. B., Foschaches, C. A. L. & Saes, M. S. M. (2015). Formas Plurais de Governança: uma análise das transações de suprimento entre frigoríficos e pecuaristas. *RESR*, v. 52, n. 04, Piracicaba – SP, pp. 761-782.
- Tonini, H., & Locks, E. B. D. (2005). Enoturismo: o vinho como produto turístico. *Turismo em Análise*, 16(2), 157-173.
- Triviños, A. N. S. (2010). *Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação*. Atlas, São Paulo.
- Vergara, S. C. (2012). *Métodos de pesquisa em Administração*. 5ed. Atlas, São Paulo.
- Vianna Júnio, D. (2015). *Conheça Vinhos*. 3.a ed. revista e ampliada. Enac, São Paulo.
- Watanabe, K., Wever, M., Sousa, R. N. R. L., & Koenig, C. C. (2016). Understanding the hierarchy governance choice of some wineries in Brazil - case study of 3 Brazilian wineries . *RAUSP Management Journal*, 51(1), 20-35.
- Wilkinson, J. (2010). Transformações e perspectivas dos agronegócios brasileiros. *Revista Brasileira de Zootecnia*, v. 39, p. 26-34.
- Williamson, O. E. (1981). The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *The American Journal of Sociology*, Vol. 87, No. 3 (Nov., 1981), pp. 548-577. The University of Chicago Press.
- Williamson, O. E. (1985). *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. China Social Sciences Publishing House. Chengcheng Books LTD.
- Williamson, O. E. (1991). The Analysis of Discrete Strucutral Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, n. 2 (Jun. 1991), pp. 269-296.
- Zylbersztajn, D. (2005). Papel dos contratos na coordenação agroindustrial: um olhar além dos mercados. Aula magna do professor Decio Zylbersztajn apresentada no XLIII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural – SOBER, Ribeirão Preto, 2005.