

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO RURAL**

CLAUDIO VINICIUS SILVA FARIAS

**O PAPEL DAS INSTITUIÇÕES NA FORMAÇÃO E TRANSFORMAÇÃO DA
VITIVINICULTURA DA SERRA GAÚCHA:
POSSIBILIDADES DE INTERPRETAÇÕES DO DESENVOLVIMENTO RURAL PELA
NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL**

Porto Alegre

2016

CLAUDIO VINICIUS SILVA FARIAS

**O PAPEL DAS INSTITUIÇÕES NA FORMAÇÃO E TRANSFORMAÇÃO DA
VITIVINICULTURA DA SERRA GAÚCHA:
POSSIBILIDADES DE INTERPRETAÇÕES DO DESENVOLVIMENTO RURAL PELA
NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Rural.

Orientador: Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva

Porto Alegre

2016

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)

Farias, Cláudio Vinicius Silva.

O papel das instituições na formação e transformação da vitivinicultura da Serra Gaúcha: possibilidades de interpretações do desenvolvimento rural pela nova economia institucional / Claudio Vinicius Silva Farias. – 2016.

267 f. : il.

“Orientador: Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva”

Tese (Doutorado) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Rural, Porto Alegre - RS

1. Vitivinicultura. 2. Instituições. 3. Agroindústria. I. Título.

Bibliotecária responsável: Suanny Corrêa Coronel – CRB 10/1884

CLAUDIO VINICIUS SILVA FARIAS

**O PAPEL DAS INSTITUIÇÕES NA FORMAÇÃO E TRANSFORMAÇÃO DA
VITIVINICULTURA DA SERRA GAÚCHA:
POSSIBILIDADES DE INTERPRETAÇÕES DO DESENVOLVIMENTO RURAL PELA
NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Rural.

Aprovada em: Porto Alegre, 30 de junho de 2016.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva – Orientador
UFRGS

Profa. Dra. Shana Sábbado Flores
IFRS

Prof. Dr. Vítor Manfroi
UFRGS

Prof. Dr. Marcelino de Souza
UFRGS

AGRADECIMENTOS

A conclusão deste trabalho simboliza uma almejada conquista pessoal e profissional. Esse momento representa a consolidação de um ciclo formativo, marcado pelo esforço e superação. Agora, para além de minhas atividades docentes, incorpora-se a importante função de pesquisador, desenvolvida e qualificada ao longo dos últimos quatro anos.

Desse modo, é importante chegar nesse ponto e expressar os agradecimentos devidos:

À Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS);

Aos funcionários e professores do PGDR/FCE/UFRGS;

Aos colegas do Doutorado, por todo o aprendizado coletivo e coleguismo;

Ao professor orientador Leonardo Xavier da Silva, pela dedicação e pelo exemplo de como se deve orientar e estimular um aluno – seu exemplo será seguido;

À banca examinadora, por terem aceitado a tarefa de ajudar na produção de uma tese melhor;

Aos especialistas ouvidos nesse estudo, pelo tempo, conhecimento e pelo exemplo de paixão a “causa do vinho nacional”;

À minha amiga Caroline Duschitz, pela impagável ajuda nos momentos mais variados;

À minha cunhada Suanny Coronel pela ajuda inestimável; agradeço também à Leda e à minha sogra Nilda, por todo auxílio dado no período;

Aos meus familiares, em especial ao meu pai e irmãos, pelo apoio, incentivo e pela compreensão;

À minha mãe (*in memoriam*), pelo exemplo deixado, na conduta de vida e pelo tesouro maior (a fé);

À minha esposa pelo total apoio, dedicação e amor incondicional – essa tese e esse título também são teus;

Por fim, mas não por último, àquele que é o Poderoso Conselheiro, o Príncipe da Paz, o Alfa e o Ômega, o Princípio e o Fim... ao Dono da Vinha... essa tese é dedicada a Ele.

Estamos apenas iniciando o estudo formal das instituições. Essa é a promessa. Provavelmente nunca teremos respostas definitivas para todas as nossas perguntas, mas podemos nos esforçar para consegui-las.

(Douglass C. North)

RESUMO

A tese realiza uma discussão sobre o papel das instituições na formação e desenvolvimento da vitivinicultura da Serra Gaúcha, tendo por base os pressupostos teóricos da Nova Economia Institucional. Partindo de uma análise de base histórica, o estudo se centra nas transformações recentes ocorridas na vitivinicultura da Serra Gaúcha, desde o final da década de 1980. Após uma ampla revisão, se construiu um modelo analítico das principais transformações ocorridas, nos ambientes organizacionais, tecnológicos, competitivos e institucionais. A partir de tais análises, se propôs um conceito de desenvolvimento rural sob a ótica institucional. O que se pode perceber é que tanto as instituições formais quanto informais cumpriram um importante papel na consolidação de um desenvolvimento rural diferenciado na região, tendo na produção familiar de uvas e vinhos a raiz desse processo. Tais instituições, ao longo do tempo, não somente promoveram a melhora do desenvolvimento rural da região, como também afetaram a conformação do próprio Sistema Agroindustrial (SAG) da Vitivinicultura da Serra Gaúcha, responsável por mais de 90% de todo o vinho produzido no Brasil. Em síntese, as instituições criadas a partir do início dos anos 1990, e que continuam se desenvolvendo até a presente data, ajudaram, basicamente, na promoção da ação coletiva dos agentes econômicos do SAG; melhoraram as condições de produtividade, qualidade e de competição, em especial com os *players* internacionais; têm buscado desenvolver estratégias que privilegiem as economias de escopo, sobretudo entre os pequenos produtores; têm, a partir de programas e projetos específicos (por exemplo, FUNDOVITIS, MODERVITIS, *Wines of Brasil* etc.), buscado reduzir os custos de transação entre os agentes produtivos, principalmente porque têm auxiliado a melhorar a comunicação entre eles, bem como a qualidade da informação produzida.

Palavras-Chave: Vitivinicultura. Instituições. Nova economia institucional. Sistema agroindustrial

ABSTRACT

The thesis makes a discussion on the role of institutions in training and development of the wine industry of Serra Gaucha, based on the theoretical assumptions of the New Institutional Economics. From a historical basis analysis, the study focuses on recent transformations in the wine industry of Serra Gaucha, since the late 1980s. After an extensive review, an analytical model was built of the major changes that have occurred in organizational, technological, competitive and institutional environments. From these analyzes, a concept of rural development in the institutional perspective was proposed. What can be seen is that both informal and formal institutions fulfilled an important role in the consolidation of a differentiated rural development in the region, and the family production of grapes and wines was the root of this process. Such institutions, over time, not only have promoted the improvement of rural development in the region, but also have affected the conformation of Agroindustrial System (SAG) of Viticulture in Serra Gaucha, responsible for over 90% of all wine produced in Brazil. In summary, the institutions that were created from the early 1990s and that continue being developed, helped basically in: promoting collective action of SAG economic agents; improved productivity conditions, quality and competition, especially with international players; they have sought to develop strategies that favor economies of scope, especially among small producers; they have sought to reduce transaction costs between productive agents as from specific programs and projects (eg FUNDOVITIS, MODERVITIS, Wines of Brazil etc.), mainly because they have helped to improve communication between producers and the quality the information produced.

Keywords: Vitiviniculture. Institutions. New institutional economics. Agroindustrial system.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Esquema de crescimento, proposto pela NEI	39
Figura 2 - Desenvolvimento Rural sob o Enfoque da NEI.....	64
Figura 3 - Produção de Vinhos, segundo variedade – RS, em mil litros (1970-88).....	85
Figura 4 - Representação esquemática da relação NEI x Neoclássicos	99
Figura 5 - Principais Níveis e Linhas de Pesquisa da NEI	100
Figura 6 - Localização Microrregião Caxias do Sul.....	105
Figura 7 - Representação Esquemática do SAG Vitivinícola da Serra Gaúcha e o Modelo de Análise	106
Figura 8 - Mapa Conceitual da Tese.....	108
Figura 9 - Representação do SAG da Vitivinicultura da Serra Gaúcha	113
Figura 10 - Produção Mundial de Vinhos – 1995 a 2011 (em 1000 hl).....	114
Figura 11 - Localização das quantidades produzidas de uvas (média), por estado - (2009 a 2011).....	120
Figura 12 - Produção de uvas no Brasil - para processamento e consumo in natura, em toneladas (2010 a 2014).....	122
Figura 13 - Quantidade produzida de uvas (média) RS – (2009 a 2011)	124
Figura 14 - Evolução do Número de Empresas Vinícolas no RS (2001 a 2009)	130
Figura 15 - Estrutura Organizacional do IBRAVIN.....	141
Figura 16 - Mapa Conceitual das Transformações Organizacionais	149
Figura 17 - Principais Motivações para as Transformações Organizacionais na Vitivinicultura da Serra Gaúcha (a partir de 1980).....	154
Figura 18 - Organograma do IBRAVIN.....	157
Figura 19 - Ações do IBRAVIN e suas Orientações para Aplicações de Recursos.....	159
Figura 20 - Mapa Conceitual sobre o PROVITIS	163
Figura 21 - Mapa Conceitual das Transformações Tecnológicas.....	166
Figura 22 - Crescimento da produção de sucos de uva, em milhões de litros – (2010 a 2015)	169
Figura 23 - Mapa Conceitual sobre o Processo de Aprimoramento Tecnológico na Vitivinicultura da Serra Gaúcha	176
Figura 24 - Mapa Conceitual das Transformações Competitivas da Vitivinicultura da Serra Gaúcha	181
Figura 25 - Produção de Vinhos Finos, Branco e Tinto, no Brasil (1970 a 2011)	183

Figura 26 - Relação entre abordagem territorial e histórica na construção do modelo de Desenvolvimento Institucional Rural	200
Figura 27 - Desenvolvimento Institucional Rural (Modelo Analítico)	201
Figura 28 - Mapa Conceitual do Desenvolvimento Institucional Rural da Vitivinicultura da Serra Gaúcha.....	203
Figura 29 - Evolução do Número de Propriedades – RS x Serra Gaúcha (1995 a 2012).....	209
Figura 30 - Produção de Vinhos Brancos e Tintos, em milhões de litros (1970 a 2011).....	212
Figura 31 - Investimentos Realizados pelo IBRAVIN no LAREN (2003 a 2013).....	216
Figura 32 - Evolução da Importação de Vinhos, em mil US\$ (1970 a 2011)	219
Figura 33 - Participação de Produtos Importados (vinhos e espumantes) sobre o Total da Comercialização, em litros (2005 a 2012).....	221
Figura 34 - Preço Médio ao Consumidor do Vinho (R\$/garrafa 750 ml) – 1995 a 2014.....	222
Figura 35 - Quantidade Produzida (toneladas) x Valor da Produção (mil R\$) de vinhos no RS (1994 a 2013).....	223
Figura 36 - Crescimento da Comercialização de Sucos de Uva (natural/integrado), em milhões de litros (2010 a 2015).....	224
Figura 37 - Evolução do número de videiras, por cultivar, na Serra Gaúcha - 1995 a 2012..	224
Figura 38 - Produtividade Média (kg/Ha) – 1994 a 2013.....	226
Figura 39 - Ações do Wines of Brasil	228

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Tipologia de Estruturas de Governança	48
Quadro 2 - Ambiente Institucional, Legal e Organizacional e os impactos sobre a vitivinicultura da Serra Gaúcha no século XX	82
Quadro 3 - Organizações Entrevistadas.....	108
Quadro 4 - Eixos de Pesquisa, Organizações e Variáveis Investigadas nas Entrevistas	110
Quadro 5 - Quadro síntese do método de pesquisa	111
Quadro 6 - Principais Fornecedores de Máquinas, Equipamentos e Insumos Enológicos às empresas no SAG da Vitivinicultura da Serra Gaúcha.....	136
Quadro 7 - Representação Esquemática das Principais Organizações Vinculadas à Vitivinicultura na Serra Gaúcha	140
Quadro 8 - Variedades híbridas lançadas pela Embrapa CNPUV.....	145
Quadro 9 - Principais Ações do IBRAVIN	160
Quadro 10 - Melhores Vinhos Nacionais, conforme o Anuário Vinhos do Brasil - 2015	167
Quadro 11 - Transformações Tecnológicas nos Produtos e nos Processos.....	170
Quadro 12 - Principais Leis, Decretos e Instruções Normativas Relacionadas com a Atuação do IBRAVIN nos últimos 15 anos.....	205
Quadro 13 - Principais Aspectos do Ambiente Tecnológico Recente da Vitivinicultura da Serra Gaúcha.....	217

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Quantidade Produzida de Uva – Série histórica (1940 – 2006)	19
Tabela 2 - Produção Nacional e Importações de Vinhos e seus índices (1925-38) (em milhares de hectolitros)	80
Tabela 3 - Produção de Vinhos, Variedade e seus Índices no RS (1970-88) (em mil litros)...	86
Tabela 4 - Participação (%) da produção de vinhos do RS, segundo cor, por variedade (1978-87).....	88
Tabela 5 - Consumo Mundial de Vinhos Per Capita - em litros (1965 a 2011)	116
Tabela 6 - Maiores Produtores Globais de Vinho - em milhões de hectolitros (2010 a 2015)	119
Tabela 7 - Área Plantada de Uvas no Brasil (em hectares) – 2007 a 2014	121
Tabela 8 - Área Colhida de Uvas no Brasil, em hectares - (2007 a 2014)	122
Tabela 9 - Comparativo (%) entre a Área dos Vinhedos na Serra Gaúcha e o Total de Vinhedos no RS e no Brasil – (2008 a 2012)	124
Tabela 10 - Evolução do número de propriedade vitícolas e a participação das propriedades da Serra Gaúcha em relação ao total do RS – (1995 a 2012).....	125
Tabela 11 - Pessoal Ocupado em Estabelecimentos Agropecuários, com Laço de Parentesco com o Produtor, Envolvido no Cultivo de Uvas (2006).....	125
Tabela 12 - Valor da Produção, Rendimento Médio e Quantidade Produzida de Uvas na Serra Gaúcha – (1994 a 2013).....	127
Tabela 13 - Número de propriedades, área das propriedades e áreas de vinhedos na Serra Gaúcha (2008 a 2012).....	128
Tabela 14 - Finalidades da Produção de Uvas na Serra Gaúcha (2008 a 2012).....	129
Tabela 15 - Produção de vinhos e derivados no RS (1994 a 2012).....	131
Tabela 16 - Comparativo de Importações Brasileiras, por País, em litros (2004 a 2014).....	134
Tabela 17 - Valor Arrecadado pelo FUNDOVITIS e Investido em Projetos Setoriais, em mil reais (2007 a 2014)	142
Tabela 18 - Participação da Vitivinicultura na arrecadação total de ICMS do RS (1989-1992)	154
Tabela 19 - Evolução Recente da Utilização de Sistemas de Condução Tipo Espaladeira, em hectares – (2008 a 2012).....	171
Tabela 20 - Evolução da População Residente Urbana e Rural, Brasil e RS (1960 a 2010)..	174

Tabela 21 - Evolução do saldo anual de empregos celetistas no agronegócio no RS (diferença entre admitidos e desligados) – 2007 a 2016.....	174
Tabela 22 - Produção de Vinhos, Sucos e Espumante (em litros), de 1970 a 2011	183
Tabela 23 - Participação das importações de vinhos em relação aos vinhos de finos, comercializados no Brasil, em 1000 litros (2009 a 2014)	187
Tabela 24 - Ações Promocionais organizadas pelo IBRAVIN (2009 a 2013).....	206
Tabela 25 - Preço de Referência por Tipo de Uva (R\$/kg) Pagos ao Produtor (2010 a 2016)	225
Tabela 26 - Preço de Referência por tipo de Vinhos (R\$/Litro) pagos ao produtor (2010 a 2016).....	226
Tabela 27 - Custo Total de Produção Médio (R\$/ha) – 2004 a 2013	227

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABE	Associação Brasileira de Enologia
ABS	Associação Brasileira de <i>Sommeliers</i>
AGAVI	Associação Gaúcha de Vinicultores
CIU/STRs	Sindicatos de Trabalhadores Rurais da região da Uva e do Vinho
CNPUV	Centro Nacional de Pesquisa da Uva e do Vinho (EMBRAPA)
DO	Denominação de Origem
EMATER	Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural
EMBRAPA	Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
FAO	Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação
FECOVINHO	Federação das Cooperativas Vinícolas do RS
FEE	Fundação de Economia e Estatística
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBRAVIN	Instituto Brasileiro do Vinho
IFRS	Instituto Federal do Rio Grande do Sul
IG	Indicação Geográfica
IP	Indicação de Procedência
LAREN	Laboratório de Referência Enológica
OIV	Organização Internacional da Uva e do Vinho
SINDIVINHO/RS	Sindicato da Indústria do Vinho do Estado do Rio Grande do Sul.
UFRGS	Universidade Federal do Rio Grande do Sul
UVIBRA	União Brasileira de Vitivinicultura

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	15
1.1	JUSTIFICATIVAS.....	20
1.2	PROBLEMA DE PESQUISA.....	24
1.3	OBJETIVOS.....	25
1.3.1	Objetivo Principal.....	25
1.3.2	Objetivos Específicos	25
2	A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E AS POSSÍVEIS INTERPRETAÇÕES DE DESENVOLVIMENTO RURAL.....	28
2.1	CONCEITOS CENTRAIS DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)	29
2.2	ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO: GOVERNANÇA, COORDENAÇÃO E AMBIENTE INSTITUCIONAL.....	39
2.2.1	Hipóteses Fundamentais da ECT	42
2.2.2	A Tipologia dos Contratos	45
2.2.3	Tipos de Transações e Estruturas de Governança	47
2.2.4	Formas Plurais de Governança.....	49
2.3	SISTEMAS AGROINDUSTRIAIS (SAGS)	51
2.4	UMA ABORDAGEM INSTITUCIONAL SOBRE RURALIDADE E DESENVOLVIMENTO RURAL.....	54
3	ORIGENS HISTÓRICAS DA VITIVINICULTURA GAÚCHA: ASPECTOS INSTITUCIONAIS INICIAIS	68
3.1	ORIGENS HISTÓRICAS	69
4	AS POSSIBILIDADES ANALÍTICAS E METODOLÓGICAS DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL SOBRE O DESENVOLVIMENTO RURAL	91
4.1	O PROGRAMA DE PESQUISA DA NEI EM DOUGLASS NORTH	93
4.2	A NEI COMO OPÇÃO METODOLÓGICA AO DEBATE DO DESENVOLVIMENTO RURAL.....	101
4.3	MÉTODO E TRAJETÓRIAS DA PESQUISA	103
5	PANORAMA DO SISTEMA AGROINDUSTRIAL DA VITIVINICULTURA DO RS: UMA ANÁLISE RECENTE.....	112
5.1	PANORAMA RECENTE DA VITIVINICULTURA MUNDIAL	114
5.2	PRODUÇÃO VITIVINÍCOLA NO BRASIL.....	119

5.3	PRODUÇÃO, TRANSFORMAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO NO SAG VITIVINÍCOLA DA SERRA GAÚCHA.....	123
5.4	SUPORTE MATERIAL AO SAG VITIVINÍCOLA DA SERRA GAÚCHA: FORNECEDORES DE MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS E INSUMOS ENOLÓGICOS	136
5.5	SUPORTE INSTITUCIONAL E ORGANIZACIONAL À PRODUÇÃO DA REGIÃO.....	139
5.5.1	Associações Representativas: IBRAVIN	140
5.5.2	Organizações de Apoio: APROVALE	143
5.5.3	Organização de Pesquisa: EMBRAPA Uva e Vinho	144
5.5.4	Organizações de Ensino: Campus Bento Gonçalves do IFRS	146
6	TRANSFORMAÇÕES RECENTES NA VITIVINICULTURA DA SERRA GAÚCHA E OS IMPACTOS DO MARCO INSTITUCIONAL VIGENTE ...	148
6.1	TRANSFORMAÇÕES ORGANIZACIONAIS	148
7	INSTITUIÇÕES E DESENVOLVIMENTO RURAL NA VITIVINICULTURA DA SERRA GAÚCHA	196
	REFERÊNCIAS	246

1 INTRODUÇÃO

O setor agropecuário brasileiro é marcado, historicamente, por ciclos de transformação. Em cada fase da história do Brasil, a agricultura responde por uma parcela significativa no desenvolvimento econômico do país. Os altos e baixos do setor agropecuário brasileiro podem ser, em parte, compreendidos pela relação deste com os mercados e com as políticas públicas (SILVA, 2002).

Diversos estudos sobre a estrutura produtiva da agricultura brasileira apontam que, ao longo do século XX, ocorreram fortes transformações, que em geral assumem certa periodização: a modernização agrícola, acentuada no período após a II Guerra Mundial (GRAZIANO DA SILVA, 1982; WILKINSON, 1985); a fase de industrialização da agricultura, a partir de meados dos anos 60 (GAROFOLI, 1993; SCHNEIDER, 1995); a formação e consolidação dos Sistemas Agroindustriais (SAG's), em tempos mais recentes, desde a década de 70 (KAGEYAMA, 2008; ZYLBERSZTAJN, 1995). A agricultura do Rio Grande do Sul (RS), por suas inúmeras vocações, representa bem tais fases de transformação. A vitivinicultura, especificamente, é um bom exemplo de setor que, vem historicamente passando por processos adaptativos importantes, afetando as estruturas produtivas, seus componentes tecnológicos e suas relações com os mercados.

A associação entre o surgimento e o crescimento da vitivinicultura, em qualquer região do mundo, e as condicionantes históricas e sociais ao território são praticamente automáticas. A produção de uvas e de vinho, como diversos outros produtos oriundos de espaços rurais, guardam uma elevada relação com o território e com as instituições, que se originam, muitas das vezes, dos laços sociais e culturais localmente estabelecidos, que acabam por definir e valorizar o próprio produto (PUTNAN, 1996; PECQUEUR, 2000). A vitivinicultura brasileira se origina nos processos de imigração, principalmente das diversas regiões da Itália – ocorridos a partir do último quartil do século XIX -, para a região do nordeste do RS, também denominada Serra Gaúcha¹.

Tais imigrantes trouxeram hábitos culturais e sociais, que entre outros, estavam vinculados ao associativismo, que posteriormente viriam introduzir no RS o germe dos sistemas cooperativados de produção (FARIAS, 2010). A partir deste processo imigratório, se desenvolveu um modelo de “firma colonial” vitivinícola, caracterizada por ser de pequeno

¹ Importante ressaltar que não foram os italianos os primeiros a introduzir o plantio de uvas e a elaboração de vinhos no RS. Jesuítas e açorianos, bem como os colonos alemães, já plantavam uvas e produziam vinhos antes mesmo da chegada dos italianos no estado (PAZ; BALDISSEROTTO, 1997).

porte e com forte vinculação familiar, além de uma permanente busca por especialização da produção, que acabou por afetar (e acelerar) o progresso tecnológico na região nordeste do RS (FARIAS, 2010; VARGAS, 2002).

Desde a sua introdução, a vitivinicultura assume papel relevante na estrutura produtiva da Serra Gaúcha. Alguns autores, como Iotti (2001) e Moure (1980), justificam isso com a origem dos colonos italianos: estima-se que 54% dos imigrantes eram oriundos do Vêneto; 33% da Lombardia; 7% do Trento; e 6% das demais regiões da Itália. Estas são, há muitos séculos, tradicionais regiões produtoras vinícolas da Itália, além de serem regiões onde havia a presença das condições necessárias para um posterior processo de industrialização italiano (PUTNAN, 1996; BECATTINI, 1999).

Ao longo de mais de um século de história, a transformação da Serra Gaúcha na principal região produtora de vinhos do Brasil está intimamente relacionada à história desses colonos aqui chegados e às várias mudanças institucionais que estes empreenderam (sobretudo, no estabelecimento de relações, entre si e com outras instituições – tais como o Estado e o “mercado”²).

Note-se que há uma diferenciação entre a atividade produtiva desenvolvida pelo colono italiano da Serra Gaúcha e o sistema produtivo colonial padrão. Para Schneider (1994), o sistema produtivo colonial constitui a forma de produção agrícola utilizada pelos colonos durante o processo de colonização. Em linhas gerais, ele pode ser caracterizado “pela expansão constante da zona pioneira, pela prática da rotação de terras, pela produção policultora de produtos de consumo básico como feijão, milho, batata e mandioca e pela relação ‘dependente’ aos agentes mercantis externos (vendedores e comerciantes)” (SCHNEIDER, 1994, p. 109). O colono produtor de uvas, e posteriormente vinho, não esteve ligado ao policultivo (exceto para seu consumo próprio) e a opção pela vitivinicultura tem relação com uma tradição geracional de produção de uvas e vinhos na Itália. De certo modo, esta característica vem construindo, ao longo do tempo, uma identidade local ao produtor de uvas e vinhos, que tem impulsionado o desenvolvimento do setor, mesmo nos períodos de crise.

Nas últimas décadas, a produção mundial de uvas e vinhos tem sofrido transformações, numa permanente busca por especialização dos processos de plantio da uva e na elaboração do vinho, no sentido de se estabelecer produtos de qualidade, que atendam cada

² A ideia aqui é compreender os mercados como instituições socialmente construídas, organizadas para promover alguns interesses em detrimento de outros. Ver Samuels (2004).

vez mais às demandas dos consumidores (GARCIA-PARPET, 2000). Reflexos desse movimento são observados no Brasil, sobretudo entre os produtores da Serra Gaúcha.

A qualificação da produção vinícola passa por um processo de fortalecimento e ampliação da produção de uvas viníferas (que dão origem aos vinhos finos), além da valorização de outros produtos (entre eles o suco de uva) e a associação da produção e comercialização de vinhos com experiências turísticas e enogastronômicas, sobretudo na relação com os consumidores (PINE; GILMORE, 1999; TONINI, 2009). Percebe-se que, de maneira geral, tais processos têm ocorrido em todas as grandes regiões produtoras do mundo, tanto no Velho Mundo (composto pelos tradicionais países produtores de vinho: Itália, França, Portugal, Espanha etc.), quanto no Novo Mundo (Argentina, Chile, Brasil, África do Sul, Estados Unidos etc.).

Desde a década de 70 tais processos vêm se intensificando junto à indústria brasileira de vinhos. Neste período, as empresas têm se preocupado com o lançamento de novos produtos, de maior qualidade e preços, visando a diminuir o hiato, principalmente tecnológico, entre a indústria nacional e países como Argentina, Chile e alguns países europeus, entre os quais França, Itália, Espanha e Portugal (FARIAS, 2010; MIELE; ZYLBERSZTAJN, 2005).

A indústria brasileira de vinhos é concentrada, tanto em termos da quantidade quanto em localização das principais empresas produtoras. Cerca de 90% da produção nacional de vinhos está concentrada no Rio Grande do Sul, notadamente na Serra Gaúcha (MELLO; MACHADO, 2013). O Rio Grande do Sul, em 2012, segundo dados oficiais, foi responsável por 57,7% da produção total de uvas brasileiras e por 62% da área cultivada por videiras do país (MELLO; MACHADO, 2013).

O mercado de vinhos no Brasil compreende basicamente os vinhos de consumo corrente ou vinhos comuns, produzidos a partir de uvas de variedades americanas e híbridas, e vinhos finos, que são elaborados a partir de uvas de castas nobres, da espécie *Vitis Vinífera*. A concentração da produção de uvas para vinificação na região da Serra Gaúcha faz com que os produtores se esforcem em minimizar os efeitos das condições edafoclimáticas sobre a qualidade e produtividade dos produtos finais.

Os problemas agroclimáticos da região estão associados a duas características básicas: o crescimento médio anual de chuvas e a elevada umidade relativa do ar (GIOVANNINI; MANFROI, 2009; GIOVANNINI, 2014). Tais problemas trazem como consequências a grande ocorrência de problemas fitossanitários e a diminuição da qualidade físico-química da uva para vinificação. Tais problemas demandam correções no mosto, que acarretam um

aumento nos custos industriais e implicam na perda de qualidade e pureza do produto (SCHMIDT, 2010). Além disso, geadas fora de época contribuem para a diminuição da produtividade das parreiras e para o aumento dos custos médios de produção. Estas questões, associadas à significativa participação dos tributos das diferentes esferas incidindo sobre o preço final do produto, acabam por contribuir para a diminuição da competitividade do setor frente aos principais produtores internacionais (BRUCH; FENSTERSEIFER, 2005).

Para aumento da competitividade dos vinhos da região, através da melhoria da matéria-prima e racionalização dos custos de produção, faz-se necessário uma maior modernização dos vinhedos tradicionais e improdutivos do RS, a partir de uma política de reconversão sintonizada com as exigências e oportunidades do mercado, e de uma política fiscal que equipare os tributos incidentes sobre o produto brasileiro aos dos nossos competidores (SCHMIDT, 2010; BRUCH; FENSTERSEIFER, 2005; MELLO; MACHADO, 2013). Ainda assim, o arranjo institucional que dá suporte ao negócio do vinho na Serra Gaúcha tem sido minimamente eficiente, a ponto de garantir sua existência por mais de 130 anos.

A Cadeia produtiva da Uva e do Vinho é caracterizada como sendo a cadeia industrial mais estruturada da região da Serra Gaúcha (TRICHES, 2002). Conta atualmente com 11.945 propriedades rurais, com uma área total plantada de mais de 164 mil hectares, destes 33 mil são vinhedos (MELLO; MACHADO, 2013). São aproximadamente 750 vinícolas que respondem por uma produção de 371 milhões de litros de vinho (MELLO; MACHADO, 2013) e pela comercialização de aproximadamente R\$ 188 milhões em 2014 (UVIBRA, 2014), com uma ampla ocupação de trabalhadores em empregos diretos e indiretos, em segmentos diferenciados, que vão desde a produção rural, passando pela transformação de uvas em vinhos e outros produtos, até mais recentemente em atividades ligadas ao turismo, gastronomia e hospitalidade. Os principais municípios produtores são, por ordem, Bento Gonçalves, Flores da Cunha, Caxias do Sul, Garibaldi e Farroupilha, todos localizados na Serra Gaúcha.

A Tabela 1 apresenta a evolução da série histórica, comparando a produção de uvas no Brasil e na região Sul do país. Cumpre ressaltar que desde os primórdios da produção de uvas no Brasil, tal cultura se concentrou na região sul, em decorrência da presença de imigrantes europeus. Além disso, como será relatado posteriormente, o cultivo da uva e a produção de vinhos se estabeleceram na zona conhecida como Serra Gaúcha. A análise da tabela abaixo revela a importância da região sul (e da Serra Gaúcha, em particular) em termos de concentração da produção de uvas no Brasil. Os dados do Censo Agropecuário do IBGE

mostram que em 2006, ano de seu último registro, a região Sul respondia por 76% da produção total de uvas do Brasil.

Tabela 1 - Quantidade Produzida de Uva – Série histórica (1940 – 2006)

Variável = Quantidade produzida (Toneladas)									
Produtos da lavoura permanente = Uva									
	Ano								
	1940	1950	1960	1970	1975	1980	1985	1995	2006
Brasil	114.411	196.699	358.529	509.360	546.476	426.642	728.423	653.276	828.894
Sul	102.707	175.092	313.116	435.367	454.897	335.100	641.311	430.888	627.394

Fonte: IBGE - Censo Agropecuário - Tabela 1730 - Quantidade produzida por produtos das lavouras permanentes - série histórica (1940/2006).

A produção de uvas na Serra Gaúcha envolve, apenas na produção agrícola, mais de 22 mil pessoas, segundo o Censo Agropecuário. No entanto, deve-se considerar que a cadeia da produção da uva e do vinho é diferenciada. O pessoal ocupado na cadeia vai muito além da produção de uvas; transborda no sentido de incorporar as pessoas que trabalham nas vinícolas, nas empresas fornecedoras de insumos, máquinas e equipamentos e na distribuição do produto, bem como em todas as atividades correlatas, desenvolvidas nos hotéis, bares, restaurantes e em todas as atividades de enoturismo da região. Somente na produção industrial de vinhos, estima-se que cerca de 3.000 empregos diretos sejam gerados na Serra Gaúcha (PAIVA; CAMPREGHER; LENTZ, 2011). Nas palavras de Paiva, Campregher e Lentz (2011, p. 02):

A vitivinicultura se diferencia de outras agroindústrias estruturadas sobre a integração da produção agropecuária à indústria (como, por exemplo, os segmentos de tabaco, avicultura, suinocultura, etc.) por apresentar um padrão de articulação particularmente homogêneo entre os distintos elos da cadeia, com vantagens para a distribuição da renda e a inclusão econômica e social do produtor rural em seu interior.

A concentração territorial também se revela na área das videiras. De acordo com o Censo Agropecuário de 2006, existem 84 mil ha plantados com uvas no Brasil. Deste total, mais de 50% estão localizados no Rio Grande do Sul, sendo que quase 70% da área plantada com videiras encontra-se em apenas 10 municípios, todos eles localizados na Serra Gaúcha.

A presente tese pretende, ao explorar uma abordagem relativamente recente, mas que vem sendo amplamente empregada nos últimos anos – a Nova Economia Institucional (NEI), resultante dos trabalhos de Douglass C. North e Oliver E. Williamson – analisar o sistema produtivo da uva e do vinho na Serra Gaúcha, a partir da ótica das instituições. Para tanto,

elementos como ‘organizações’, ‘instituições’, ‘direitos de propriedade’, ‘*path-dependence*’, ‘custos de transação’ etc. são utilizados a fim de consolidar as análises.

1.1 JUSTIFICATIVAS

Este trabalho discute as transformações recentes e o papel das instituições na formação e desenvolvimento da vitivinicultura da Serra Gaúcha, sobretudo nos últimos trinta anos, tendo por base os pressupostos teóricos da Nova Economia Institucional. De igual modo, pretendeu-se analisar a relação entre as instituições ligadas à uva e ao vinho na Serra Gaúcha e o seu papel no desenvolvimento local.

Sob o ponto de vista teórico, esta abordagem não é recente para os novo-institucionalistas, em especial para Douglass North, que desde o início da década de 1970 escreveu sobre o assunto. Em coautoria com Robert Thomas, publicou em 1973 o livro “*The rise of the Western World*”, onde formulou a questão central não apenas dessa obra, mas de diversas outras que viriam posteriormente: quais os determinantes do desenvolvimento, enquanto fenômeno único e característico do mundo ocidental? O principal determinante, segundo os autores, é que:

A organização econômica eficiente constitui a chave desse crescimento. [...] A organização eficiente implica o estabelecimento de arranjos institucionais e direitos de propriedade que criam um incentivo para canalizar o esforço econômico individual para atividades que aproximam as taxas privadas e sociais de retorno (NORTH; THOMAS, 1973, p. 1).

Assim, de forma original e até mesmo contrária às diversas correntes teóricas da economia, North e Thomas (1973, p. 2) explicam que “*inovação, economias de escala, educação, acumulação de capital etc. não são causas do crescimento: eles são o crescimento*”. O que torna a NEI diferenciada, em comparação ao *mainstream* econômico? Para Abramovay (2001), em primeiro lugar, as instituições, a organização e as representações mentais são postas no centro da socialidade humana, em detrimento de unidades atomizadas, independentes e soberanas. Partindo-se desse ponto, deve-se considerar que o desenvolvimento é o resultado histórico de certas formas particulares de coordenação.

Outra diferença é a relevância das instituições para compreensão dos processos de desenvolvimento. Essa importância é dada pela visão sobre os mercados, enquanto espaços socialmente constituídos, em oposição ao entendimento de que este é apenas espaço “neutro”, onde se encontram compradores e vendedores, coordenados por um sistema universal de

preços. Para a NEI, os mercados não são neutros, e refletem o ambiente institucional aos quais estão inseridos.

Esse novo-institucionalismo, nascido em Coase (1937), pressupõe que as transações econômicas de que dependem as sociedades, tais com comprar, vender, estabelecer contratos etc. são fundamentais para a determinação dos custos de uma economia. Assim, a redução de tais custos indica que as condutas humanas sejam estabilizadas e relativamente previsíveis. E esse é o papel fundamental das instituições, qual seja a redução das incertezas e o estímulo aos avanços das ações humanas coordenadas³ (ABRAMOVAY, 2001). No caso específico da região em questão, a formação econômica está associada à presença de colonos italianos.

Este estudo e suas discussões estão pautados na aplicação dos conceitos teóricos em uma etapa empírica, analisando as regiões rurais produtoras de uvas e vinhos no Brasil (em especial na Serra Gaúcha). A escolha dessa região não se deu por acaso: a vitivinicultura do RS, em especial a localizada na Serra Gaúcha, tem apresentado, ao longo dos anos, uma dinâmica territorial própria, promovendo, em conjunto com outros setores da economia (tais como o moveleiro, metal mecânico etc.), um desenvolvimento local singular, caracterizando essa região como uma das que mais prosperam no estado (PROTAS, 2002; MELLO; MACHADO, 2008); também, como já foi mencionado, essa região é responsável pela produção de 90% de todo o vinho produzido no país (MELLO; MACHADO, 2013). O crescimento (da produção e da região) é, em parte, decorrente de um arranjo institucional próprio, historicamente constituído, e que tem promovido um processo de transformação na forma de agir dos diversos agentes da cadeia (VARGAS, 2002; PEREIRA; GAMEIRO, 2008).

Esse processo tem exigido dos produtores a adoção sistemática de melhorias nos parreirais, sejam próprios, sejam de agricultores parceiros, ocorrendo, inclusive, a mudança dos espaços territoriais de produção, ampliando a produção para outras regiões do RS, como é o caso da Campanha e da Serra do sudeste. Processos semelhantes de transformação também vêm sendo observados em outras localidades produtoras de uvas e vinhos do Brasil. Especial ênfase tem se dado ao desenvolvimento da vitivinicultura no nordeste do país, na região do Vale do Rio São Francisco (FLORES, 2015).

Esse processo de desenvolvimento tem provocado transformações não apenas nos modos de produção e nos processos tecnológicos, mas, sobretudo nas instituições sociais,

³ Não se entenda aqui que a NEI pretende atenuar ou simplificar as ações humanas em sociedade. O próprio North menciona que “a motivação dos atores é mais complicada (e suas preferências, menos estáveis) do que o assumem as teorias recebidas” (NORTH, 1993: 17).

políticas e econômicas regionalmente localizadas. Inúmeros autores têm apresentado movimentos semelhantes em diversas regiões (MULS, 2008; BENKO, 1999; NORTH, 1996; VASQUEZ-BARQUERO, 2001). Nas economias locais, as formas de coordenação assumem um papel de singular importância.

As formas intermediárias de coordenação representam todos os organismos e instituições locais cuja atuação tenha uma finalidade produtiva ou de regulação social num determinado território: o seu tecido empresarial, o poder público local e as representações da sociedade civil. A questão central para o desenvolvimento passa a ser como articular, junto a essas três instâncias intermediárias de coordenação, as duas formas que foram dominantes enquanto vigoraram as versões tradicionais da teoria do crescimento econômico (MULS, 2008, p. 04).

Outra fonte de dimensionamento da importância da cadeia vitivinícola é sua contribuição em termos de cargas tributária. Em estudo recente, Giovanini e Freitas (2014) analisaram a tributação incidente na cadeia vitivinícola como um todo. Os autores obtiveram que, em média, 42% do preço final de venda do vinho são tributos embutidos. O ICMS, o PIS/Cofins e o IR representam, respectivamente, 55%, 18% e 16% da tributação total incidente sobre a cadeia⁴. Dessa forma, supondo-se que uma garrafa de vinho seja vendida por R\$ 50,00, 42% desse preço (R\$ 21,00) são referentes a tributos. Destes, o ICMS corresponde a R\$ 8,82 (42%); o PIS/Cofins, a R\$ 3,78 (18%); o IR, a R\$ 3,36 (16%); e os demais tributos representam R\$ 5,04 (GIOVANINI; FREITAS, 2014).

A contribuição para a tributação total tende a aumentar quanto mais próximo o elo da cadeia estiver do consumidor final⁵. Na prática, isso significa que para cada real de tributo pago pelo consumidor na compra de uma garrafa de vinho, menos de 0,5% é pago pelo viticultor; em torno de 26% é tributo recolhido pelas vinícolas; 24%, pelo atacado; e 50%, pelo varejo (GIOVANINI; FREITAS, 2014). Isso decorre da sistemática de tributação brasileira, que concentra a tributação nos elos finais da cadeia. Siqueira *et al.* (2010) realiza uma comparação relativa da tributação do vinho com outros setores, identificando as alíquotas médias incidentes sobre o consumidor final, quais sejam: fumo (45,8%), eletricidade (42,8%), bebidas alcoólicas (41%), comunicação (37,4%), cesta básica (13,1%), vestuário (13,4%) e aluguel (0,7%). Ao comparar tais resultados, percebe-se que a tributação incidente sobre a cadeia do vinho é menor apenas que a incidente sobre o fumo e a eletricidade.

⁴ Ressalta-se que cada elo realiza o crédito dos tributos não cumulativos, sendo pagos pelo elo anterior, com exceção da etapa de produção de uva. Assim, a tributação para a cadeia, de modo geral, não pode ser obtida por meio da soma da tributação incidente em cada elo.

⁵ Tal situação se dá porque os valores absolutos sobre o qual incidem os tributos vão progressivamente aumentando, à medida que as margens são adicionadas em cada elo, além do fato da alíquota de ICMS ser de 26% sobre o varejo.

Tal situação ganha magnitude ao se considerar que a maioria das vinícolas brasileiras (sobretudo as da Serra Gaúcha) são formadas por pequenas empresas, sendo a produção de uvas dominada por pequenos produtores rurais familiares, cujas propriedades em média não chegam a 3ha. Uma carga tributária tão elevada afeta diretamente a competitividade e a sobrevivência da cadeia como um todo. Some-se a isso o papel que desempenha a participação de vinhos importados na cesta de consumo nacional. O ingresso de vinícolas estrangeiras no mercado nacional tem sido estimulado pela estrutura tributária do vinho brasileiro.

Em termos relativos, essa carga tributária pode ser considerada elevada, uma vez que a tributação incidente, em média, sobre as demais cadeias no Brasil em torno de 36%. Além disso, a tributação incidente, na origem, sobre o vinho importado do Chile e da Argentina é, em média, de 20%, confirmando-se a existência de uma tributação que prejudica a competitividade da cadeia produtiva (GIOVANINI; FREITAS, 2014, p. 514).

De igual modo, a relevância da cadeia vitivinícola pode ser compreendida analisando seu peso sobre a Renda do RS, ou seja, sua participação no PIB do estado. A despeito da dificuldade de se produzir tal dado, estudos recentes, referendados pelo IBRAVIN, apontam que a vitivinicultura do RS responde por cerca de 1% do PIB do RS⁶ (PAIVA; CAMPREGHER; LENTZ, 2011).

Todos esses números (além dos que ainda serão apresentados) dão o tom da importância desse sistema agroindustrial. Ao longo dos anos, o processo de crescimento e consolidação vem ocorrendo, não apenas em aspectos quantitativos da produção, mas, sobretudo, sob o ponto de vista da qualidade das uvas e dos produtos derivados (vinhos, sucos e espumantes). Tal processo de crescimento tem sido capitaneado por uma série de organizações, igualmente concentradas na Serra Gaúcha, que têm produzido um conjunto de instituições formais, cuja premissa principal é qualificar a produção de vinhos e sucos, garantindo maiores condições de competição em relação aos similares estrangeiros.

A intrínseca relação existente entre as diversas organizações presentes na região, que dão suporte ao negócio do vinho (IBRAVIN, UVIBRA, AGAVI, FECOVINHO, ABE etc.) e as instituições que se formam é outro elemento que justifica essa tese. Nos últimos quarenta anos, período em que se centram as análises desse trabalho, mais de uma dezena de

⁶ “Adotamos, pois, o caminho que nos parecia mais árduo, mas mais rigoroso: a exploração de informações disponibilizadas pela Matriz de Insumo Produto do Rio Grande do Sul. De acordo com o grau de abertura em que este instrumento foi disponibilizado pela FEE, ficou fácil calcular a dimensão relativa do setor de bebidas: 2,55% do PIB gaúcho. A partir do cotejo com informações disponibilizadas pelo IBGE (em especial, a PIA) e o MTE (em especial, a RAIS), conseguimos determinar a expressão da produção de vinhos e suco de uva *vis-à-vis* o setor de bebidas: 40,54%. O que nos permitiu concluir que a vitivinicultura gaúcha é responsável por aproximadamente 1% da renda estadual” (PAIVA; CAMPREGHER; LENTZ, 2011, p. 35).

regulamentações foram publicadas pelo poder público e pelas organizações que coordenam o segmento, criando um aparato legal que define, desde a composição básica dos produtos derivados da uva, até as formas de comercialização dos mesmos. No mínimo, tais medidas formais se constituem em instituições que por vezes incentivam (e por vezes barram) o desempenho dos agentes do setor.

Esse primeiro olhar permite, ainda que de forma pontual, estabelecer a importância dos papéis que cumprem as instituições (formais e informais) e as organizações, não apenas como componentes adicionais nas análises, mas sim como elementos principais, formadores de um aporte teórico consistente com o momento de atual transformação do rural.

1.2 PROBLEMA DE PESQUISA

Como já mencionado, nos últimos anos, a vitivinicultura mundial vem passando por transformações, em decorrência, muitas vezes, das oscilações macroeconômicas e das mudanças nos hábitos dos consumidores de vinho (MELONI; SWINNEN, 2013). Movimentos semelhantes de transformação têm sido observados no mercado nacional de vinhos. Importa que se considere tais alterações no cenário internacional e seus efeitos sobre a indústria nacional de vinhos, até porque 77% do mercado consumidor no Brasil tem sido atendido por vinhos importados (MELLO; MACHADO, 2013).

Estas transformações não se restringem ao âmbito produtivo. Envolve mudanças na forma de organizar os negócios, no uso de tecnologias e nas relações com os mercados e nas formas de competição entre as firmas. O diferencial dessa tese é discutir, à luz do marco institucional, a evolução recente do sistema agroindustrial da vitivinicultura da Serra Gaúcha.

Ainda que se pretenda realizar um estudo eminentemente de base econômica, o uso das ferramentas tradicionais do *mainstream* neoclássico, em função de seus pressupostos estáticos, impossibilita a análise das economias reais (NORTH, 2005). Esta análise das economias reais pressupõe, pelo menos, duas perspectivas: a importância da história como elemento explicativo das evoluções sociais; o papel que desempenham as instituições como agentes catalisadores do desempenho ao longo do tempo (NORTH, 2005). Estas perspectivas são os pilares desse trabalho.

A opção de um marco teórico institucionalista torna-se um importante passo para compreender as várias faces da produção e comercialização de uvas e vinhos da Serra Gaúcha. Particularmente, a escolha desse referencial auxiliará na leitura dos processos históricos da formação e desenvolvimento da vitivinicultura gaúcha, desde a chegada dos

primeiros imigrantes italianos no RS até os dias atuais. Em face disso, surge a seguinte questão de pesquisa:

Que explicações institucionais contribuem para a compreensão das transformações recentes da vitivinicultura da Serra Gaúcha, enquanto fontes de um desenvolvimento rural local?

1.3 OBJETIVOS

A presente tese está baseada em objetivos principal e específicos, conforme apresentado abaixo.

1.3.1 Objetivo Principal

O objetivo principal da presente tese é analisar as relações existentes entre as transformações recentes (a partir do final da década de 1980) da vitivinicultura da Serra Gaúcha e as instituições em tais processos, como elementos-chaves de um desenvolvimento rural específico.

1.3.2 Objetivos Específicos

Buscou-se atingir os seguintes objetivos específicos:

- a) analisar a evolução histórica da formação da vitivinicultura na Serra Gaúcha, suas instituições e organizações, bem como suas principais transformações;
- b) analisar as principais transformações ocorridas nos últimos 30 anos na vitivinicultura da Serra Gaúcha, sobretudo nos processos organizacionais, tecnológicos/ produtivos e competitivos, buscando entender as relações que se estabelecem entre o marco institucional vigente e o impacto desses sobre o desenvolvimento local;
- c) avaliar o papel das instituições e suas relações com o processo de desenvolvimento rural da Serra Gaúcha.

A tese está dividida em oito capítulos. No primeiro capítulo (Introdução), buscou-se apresentar as principais justificativas para a escolha da temática estudada, bem como as

razões para escolha do referencial. Apresentou-se, também, os principais objetivos a serem trabalhados e explicitados ao longo do trabalho.

O segundo capítulo versa sobre a fundamentação teórica, demonstrando os elementos principais da Nova Economia Institucional (NEI) e de que forma estes se constituem em um esquema conceitual possível de utilização em estudos empíricos sobre desenvolvimento rural. Nesse capítulo, também, buscou-se realizar uma discussão sobre a contextualização do termo “desenvolvimento rural”, apontando suas singularidades conceituais.

O terceiro capítulo se ocupa de apresentar os antecedentes históricos que explicitam a formação da vitivinicultura no RS, sobretudo na Serra Gaúcha. Para tanto, adotou-se um procedimento de estudo histórico, deixando evidente a participação de algumas instituições que conformaram o segmento vitivinícola gaúcho desde antes da chegada dos primeiros imigrantes italianos. A própria vinda desses colonos europeus foi fruto de diversas medidas institucionais adotadas pelo governo central do Brasil, no final do século XIX. Sob o ponto de vista temporal, o capítulo trata de se situar entre o século XIX até a década de 1980.

No quarto capítulo, a preocupação principal foi apresentar os aportes metodológicos da NEI e suas possibilidades de utilização em estudos de desenvolvimento rural. O que se pode perceber a partir da leitura desse capítulo é que a NEI possui os elementos metodológicos fundamentais para se realizar um estudo empírico qualificado, a partir de uma perspectiva ampliada, acerca da temática do rural na contemporaneidade. Também, apresentam-se os delineamentos principais da abordagem metodológica e das trajetórias adotadas na presente pesquisa.

No quinto capítulo é possível verificar a evolução recente da vitivinicultura da Serra Gaúcha, sobretudo a partir de 1990. O capítulo se inicia com uma contextualização da vitivinicultura no mundo e no Brasil, passando imediatamente para a caracterização do sistema agroindustrial da vitivinicultura da Serra Gaúcha. Nesse sentido, busca-se apresentar a composição do sistema, basicamente em termos da organização da produção e da comercialização; do arranjo dos produtores de uva; do papel que cumprem as vinícolas no sistema; e, por fim, quais as principais organizações presentes no território, bem como quais as principais instituições que auxiliam na consolidação do sistema.

O sexto capítulo se preocupa em discutir as transformações (a partir de 1990), tendo por base um *framework* construído a partir do referencial teórico que sustenta a tese. Assim, os principais pontos analisados estão circunscritos em três áreas principais: transformações organizacionais; transformações tecnológicas e produtivas; e transformações no ambiente

competitivo. Neste capítulo também são discutidos os principais impactos do marco institucional vigente no *modus operandi* do sistema agroindustrial analisado.

No sétimo capítulo trata-se de estabelecer as relações possíveis entre as transformações evidenciadas na tese, mediante a ação das instituições, e o desenvolvimento rural local presente na região da Serra Gaúcha. O elemento principal é o estabelecimento de uma conexão entre mudanças institucionais e desenvolvimento rural, demonstrada a partir de um caso empírico.

O último capítulo retoma algumas questões discutidas ao longo da tese e propõe uma interpretação unificada dos diferentes eventos aludidos acima.

2 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E AS POSSÍVEIS INTERPRETAÇÕES DE DESENVOLVIMENTO RURAL

A relação entre os produtores de uva e, posteriormente, com os produtores de vinho, tema central dessa tese, está vinculada ao desenvolvimento de instituições e organizações que dão suporte a esse processo. Tanto as relações produtivas, quanto a formação de organizações de interesse e suas inter-relações com o poder público, podem ser compreendidos pelo arcabouço da Teoria Institucional, em especial pela Nova Economia Institucional (NEI).

O corpo teórico que se desenvolveu ao longo do século XX que inclui as instituições como peça-chave para analisar o desempenho da economia é chamado de institucionalismo⁷. Mais recentemente (a partir da década de 60)⁸, um grupo de economistas aprofundou as análises institucionalistas, incorporando uma série de conceitos e revendo uma série de outros, que em sua maioria são caros à economia, tais como desenvolvimento, organizações etc. Um dos principais expoentes dessa nova corrente é Douglass North.

O presente capítulo pretende apresentar uma discussão, ainda que não exaustiva, acerca dos conceitos principais da NEI, passando inicialmente por uma explanação dos fundamentos do pensamento institucional, para autores como Coase, Williamson e North. Posteriormente, apresenta-se a contribuição teórica da Economia dos Custos de Transação (ECT) para o entendimento da dinâmica da vitivinicultura da Serra Gaúcha; importa, também, conceituar elementos teóricos importantes, tais como governança, coordenação e ambiente institucional; tais conceitos são desenvolvidos para mais bem compreender os aspectos principais da uva e do vinho, enquanto um sistema agroindustrial; por fim, faz-se um debate sobre o papel das instituições para o desenvolvimento rural, a partir de múltiplas visões.

⁷ Há uma ampla gama de autores que se filiam à abordagem institucional, e em determinado ponto, a diversificação de conceitos e ideias têm dificultado sua coesão teórica interna (MENDONÇA, 2003), que produzem uma heterogeneidade de escolas (HALL; TAYLOR, 2003; GUEDES, 2000; THÉRET, 2003), com enfoques diferenciados e por vezes inconciliáveis (CONCEIÇÃO, 2003). Em parte, isso é resultado do caráter interdisciplinar, inerente ao institucionalismo, bem como pela relevância que o papel das instituições tem assumido nos últimos anos (HALL; TAYLOR, 2003; THÉRET, 2003; ZYLBERSTAJN, 1995).

⁸ Importa informar aqui que um dos precursores da Economia Institucional, sobretudo da Nova Economia Institucional (NEI), é o economista Ronald Coase. A obra que inicia esse debate, *The Nature of the Firm*, foi publicada inicialmente em 1937. Por isso, diz-se que a NEI tem sua origem teórica na década de 30, mas somente a partir do final dos anos sessenta, com as obras de Douglass North, que ganhará fôlego.

2.1 CONCEITOS CENTRAIS DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)

A obra de Douglass North centra-se em explicar como as instituições (e as suas sucessivas mudanças) afetam a economia. Para North (1990), as instituições existem como forma de reduzir as incertezas que resultam da interação humana. Tais incertezas constituem o cerne dos mercados (mercados estes marcados pela racionalidade limitada dos agentes e por sua complexidade intrínseca), e sua existência acarreta custos na economia (COASE, 1937) que, para North, somente são minimizados a partir do surgimento de instituições. Assim, instituições reduzem incertezas na medida em que se constituem em um guia para a interação humana.

A literatura econômica recente associa o surgimento da NEI aos estudos de Ronald Coase. Enquanto o cerne da explicação ortodoxa acerca dos mercados reside no mecanismo de preços, no qual a firma é compreendida como uma coleção de transformações tecnológicas (ou seja, uma função de produção), Coase (1937) concluiu que a firma é muito mais do que um agente transformador de insumos em produtos; é um agente que coordena as ações de outros agentes econômicos. Tanto a firma como o mercado concorrem, entre si, na função de coordenar as atividades econômicas. Para Coase, o desempenho pela firma da função de coordenação implica num custo de coleta de informações, da elaboração, da redação, da negociação e do estabelecimento de um contrato relativamente às transações.

A primeira grande contribuição de Coase é entender que, para além da função produção, outros custos também se constituem em um elemento importante nas decisões dos agentes econômicos. Custos de produção e de transação, juntos, determinam a forma como são alocados os recursos em uma economia. E estes custos de transação, como será discutido nas seções posteriores, são fortemente influenciados pelas instituições de uma sociedade.

Para Douglass North, “as instituições são as regras do jogo em uma sociedade”⁹, ou mais formalmente, são as limitações idealizadas pelo homem que dão forma às interações humanas. Elas geram estruturas de incentivos à interação humana, seja na forma política, social ou econômica (NORTH, 1990). Tem-se limitado às primeiras palavras da definição de North, desprezando-se, às vezes, a relevância de que as instituições são idealizações humanas que dão forma aos seus processos de interação. Não são apenas regras, mas também sistemas de estímulos à interação. Esses sistemas de estímulos conformam as instituições políticas e

⁹ Cabe ressaltar que, para o autor, tais limitações dão forma a interação humana (instituições) que podem se dar tanto de maneira formal (regulamentações, leis, contratos etc.), como também informal (costumes, tradições sociais, culturais, religiosas etc.).

econômicas, o que os torna determinantes fundamentais do desempenho de uma região ou setor, no longo prazo.

Assim, para a NEI, o papel fundamental das instituições é oferecer aos indivíduos um horizonte previsível acerca dos seus modos de agir. “A incapacidade de desenvolver mecanismos de cumprimentos de contratos a um custo baixo é a mais importante fonte de estagnação histórica e de subdesenvolvimento no Terceiro Mundo” (NORTH, 1990, p. 54). Nestes termos, Abramovay (2001, p. 168) explica que o subdesenvolvimento consiste em um ambiente social em que a cooperação humana inibe a inovação, apoia-se em vínculos hierárquicos localizados e bloqueia a ampliação “do círculo de relações sociais em que se movem as pessoas”. O segredo do desenvolvimento (ou de sua ausência), para Douglass North, reside justamente na presença de instituições e na forma como estas coordenam a ação dos indivíduos e dos grupos sociais.

Segundo North (1993), as restrições que moldam as escolhas são históricas e não decorrem da natureza dos indivíduos ou dos bens que eles possuem. Dessa forma, uma sinalização importante na obra de North para o estudo do desenvolvimento consiste em considerar os mercados (oferta, demanda, fatores de produção etc.) como um processo histórico que reflete imagens mentais, convicções, normas, controles sociais e estruturas de poder¹⁰.

Esse processo histórico de construção das instituições e as formas como estas influenciam o desempenho econômico é trabalhado no livro de North intitulado *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (1990)¹¹. O foco da obra é estabelecer uma relação entre organizações e o ambiente institucional. Se, por um lado, as organizações são moldadas pelo ambiente institucional, por outro são elas que respondem pelas mudanças nesse ambiente, ao longo do tempo. A partir desse ponto, North indica para uma possível discussão com os modelos neoclássicos¹². North (1990), em concordância com os sociólogos Michel Callon e Bruno Latour, afirma que as escolhas técnicas não dependem apenas de eficiência, mas de uma rede social que compreende processos de aprendizado entre diversos atores e um movimento permanente de adaptação. Nesses casos, mecanismos como “lock-in”¹³ ou “path-

¹⁰ “Qué dirección adopta la firma u organización económica depende de su percepción subjetiva de los resultados” (NORTH, 1993, p. 106).

¹¹ Há uma tradução dessa obra em espanhol, publicada pelo Fondo de Cultura Económica, em 1993.

¹² Para muitos autores, a obra de Douglass North deve ser compreendida como um aprofundamento da Teoria Neoclássica, introduzindo nessa o conceito de instituições e mudanças institucionais (DUGGER, 1988; CAVALCANTE, 2007; PEREIRA, 2012).

¹³ “Uma vez alcançada uma solução, é difícil sair dela” (NORTH, 1990, p. 94).

dependence” assumem papéis fundamentais na compreensão dos comportamentos das organizações e das sociedades.

Esse comportamento *locked in* reforça o caráter de *path dependence*, ou seja, as instituições são dependentes de suas próprias trajetórias prévias. A história passada de uma determinada instituição é que definirá a matriz institucional do presente, conformando sua estrutura futura. Assim, entender o desenvolvimento institucional ao longo do tempo, e seus impactos objetivos sobre o desenvolvimento econômico, é o que se denomina por *path dependence*. Essa questão também explica porque as instituições não “copiam” desempenhos positivos em termos de eficiência econômica: por estarem (as instituições) vinculadas ao estoque de conhecimentos que adquiriram ao longo de sua história, estão sujeitas às construções sociais (fatores culturais, políticos, religiosos, econômicos etc.) resultantes de suas inter-relações. Como as instituições possuem históricos diversos, os resultados de suas opções serão necessariamente diversos. Some-se a isso o fato de que tais instituições atendem a interesses coletivos diversos ao longo do tempo. Isso também explica as diferenças no desenvolvimento institucional e econômico em regiões distintas, mesmo em um mesmo período de tempo.

Talvez esta seja uma das principais diferenciações do modelo de análise da NEI (de North) e o *mainstream* neoclássico: as escolhas individuais dependem de crenças, e essas são consequências do aprendizado cumulativo que se transmite culturalmente de geração a geração; o tempo é a dimensão em que o processo de aprendizagem dos seres humanos modela a evolução das instituições (AREND; CÁRIO, 2005).

É por isso que as organizações¹⁴, para North, têm papel-chave para a mudança institucional, pois elas são construídas com base em “crenças” que determinarão as recompensas esperadas dos empresários (que para o autor podem assumir duas categorias: políticos e econômicos), fundamentais para a mudança econômica.

Essa influência das instituições sobre os custos de produção e transação define, na visão de North, a estrutura industrial de um país ou região. Para ele, regiões do Terceiro Mundo¹⁵ carecem de uma estrutura institucional mais formal, que conduza a mercados eficientes. Essa ideia de mercados eficientes, em North, está associada ao conceito de

¹⁴ Douglass North, para melhor explicar a diferença entre “instituições” e “organizações”, faz uma analogia com os esportes: as instituições são as regras do esporte, enquanto que as organizações são os times, que disputam entre si as partidas, seguindo a regra estabelecida. Muitas vezes as regras são direcionadas para atender as necessidades de determinados times, como é claro perceber, por exemplo, na história econômica do Brasil.

¹⁵ A ideia de país de Terceiro Mundo aparece nas obras de North, e esta tese adota tal conceito para respeitar a expressão utilizada pelo autor, sem realizar uma discussão crítica sobre a adequação do seu uso no meio acadêmico na atualidade.

eficiência adaptativa, ou seja, **das regras particulares que dão forma ao modo como a economia evolui ao longo do tempo**. Tal eficiência adaptativa se ocupa, também, da inclinação de uma sociedade em adquirir conhecimento, induzir a inovação, a correr riscos e resolver problemas (NORTH, 1990).

Para North (1990), há nos países de Terceiro Mundo a proeminência de setores informais (constituindo-se em verdadeiras economias subterrâneas), que se esforçam em proporcionar certa estrutura de intercâmbio. Esta estrutura tem custos elevados devido à falta de salvaguardas formais ao direito de propriedade. Para o autor, o pior é que este débil marco institucional determina uma estrutura básica de produção que tende a perpetuar o subdesenvolvimento. Assim, importa conhecer os mecanismos que podem promover a mudança institucional em uma sociedade, ao longo do tempo (NORTH, 2005).

Para North (2005), em contraste com a teoria padrão que extrai sua inspiração da física, a compreensão dos processos de mudança deve derivar sua inspiração da biologia evolutiva¹⁶, sendo os mecanismos de seleção guiados pelas percepções dos jogadores, em que as escolhas/decisões são feitas à luz dessas percepções com a intenção de produzir resultados a jusante, através da redução das incertezas, por meio das organizações sociais, políticas, econômicas, etc. e de seus objetivos. **“Mudança institucional é, portanto, um processo deliberado, moldado pelas percepções dos atores sobre as consequências de suas ações”** (NORTH, 2005, p. 22). O veículo imediato através do qual os atores tentam moldar o seu ambiente é pela alteração da estrutura institucional, a fim de melhorar a posição competitiva de suas organizações.

Douglass North aponta cinco proposições que visam a descrever o processo de mudança institucional (NORTH, 2005, p. 22):

- a) a interação contínua entre as instituições e as organizações na área econômica se estabelece em função da escassez e, portanto, a concorrência é a chave para a mudança institucional;
- b) a Força da concorrência entre as organizações promove um contínuo investimento em novas competências e conhecimentos cuja finalidade é a sobrevivência. O tipo de habilidade e conhecimento que os indivíduos e suas organizações adquirem irá moldar a evolução das percepções sobre as oportunidades e, portanto, as escolhas que alteram incrementalmente instituições;

¹⁶ Nesse ponto e a partir desse momento, a obra de Douglass North se aproxima dos economistas evolucionistas, tais como Richard Nelson, Nathan Rosenberg e Sidney Winter, entre outros.

- c) o quadro institucional fornece a estrutura de incentivos que dita os tipos de habilidades e conhecimentos percebidos como garantidores da recompensa máxima;
- d) as percepções são derivadas das construções mentais dos jogadores;
- e) as economias de escopo, as complementaridades e as externalidades de rede de uma matriz institucional fazem da mudança institucional um fenômeno esmagadoramente incremental e com uma trajetória de *path dependence*.

North (1990) destaca que apesar de as regras formais poderem mudar de um dia para o outro devido a decisões políticas ou judiciais, as restrições informais, que estão enraizadas (*embeddedness*) nos costumes, nas tradições e códigos de conduta são muito mais difíceis de modificar. Tais limitações culturais não somente conectam o passado com o presente e o futuro, mas fornecem a chave para explicar o caminho da mudança histórica.

Para North (1993), o tempo é a soma das experiências atuais de aprendizagem e a experiência acumulada por gerações passadas incorporada à cultura¹⁷. Aprender é um processo incremental filtrado pela cultura de uma sociedade. **Os incentivos incorporados a sistemas de crenças e expressos em instituições determinam o desempenho econômico através do tempo**, porém, a explicação econômica ao longo da história ainda é um grande enigma.

A contribuição do que North (1993) chamou de abordagem institucional-cognitiva para compreender o passado econômico pode ser expressa em três aspectos:

- a) é preciso considerar que existe um padrão muito desigual de desempenho econômico entre países ou regiões;
- b) é necessário entender por que as economias, uma vez no caminho do crescimento ou da estagnação, tendem a persistir nesses processos (*path dependence*);
- c) considerar que existe uma complexa interação entre instituições, tecnologia e demografia no processo global de mudança econômica.

Para North (1993), existem algumas implicações da abordagem institucional-cognitiva para compreender a mudança econômica:

- a) a mistura de regras formais, normas informais e características de execução (*enforcement*) molda o desempenho econômico;

¹⁷ Importante mencionar que o conceito de cultura, para North, diz respeito mais ao conjunto de tradições e hábitos sociais que moldam (estimulando ou restringindo) a atividade humana. Dessa forma, não se pretende aqui realizar nenhuma discussão mais asseverada sobre esse termo, em termos do que trata a sociologia ou a antropologia.

- b) as políticas são significativas no desempenho econômico porque definem e aplicam as regras econômicas;
- c) a chave para o crescimento a longo prazo é a adaptação (evolução das estruturas institucionais, desenvolvendo a flexibilidade para sobreviver aos choques e mudanças no longo prazo) ao invés da eficiência alocativa (esteio da teoria econômica neoclássica).

Em um dos seus livros mais recentes, *Understanding the process of economic change* (NORTH, 2005), aborda o esforço incessante dos seres humanos para obter maior controle sobre suas vidas e resolver problemas. Estuda as percepções que induzem a inovação institucional destinada a reduzir a incerteza ou converter a incerteza em risco. É um estudo da constante mudança da “paisagem” humana. De acordo com North (2005), compreender as mudanças econômicas implica considerar que estas sejam resultado de modificações em três aspectos:

- a) na demografia (quantidade e qualidade dos seres humanos);
- b) no estoque de conhecimento humano, especialmente aquele aplicado ao domínio do ser humano sobre a natureza;
- c) no quadro institucional que define a estrutura de incentivos de uma sociedade.

Entretanto, alerta que, apesar dos progressos, ainda se está longe de ter boas teorias de qualquer um dos três aspectos, muito menos dos três juntos. Sobre o esforço deliberado dos seres humanos para controlar seu ambiente, North (2005) destaca que a estrutura que se impõe à vida para reduzir a incerteza é um acúmulo evolutivo de prescrições e artefatos, resultando numa mistura complexa de restrições formais e informais que estão *embedded* (enraizadas) na linguagem, nos artefatos e nas crenças, definindo os padrões de interação humana.

North considera que na economia existe escassez¹⁸, ocorrendo competição por recursos, logo, a estrutura de restrições imposta ordena a concorrência e molda a forma como

¹⁸ Alguns críticos da NEI se apoiam na aceitação, por North, do conceito de escassez como elemento importante para explicar as relações econômicas entre pessoas e sociedades, alegando ser essa a prova irrefutável de seu compromisso com os neoclássicos ou com o *mainstream*. No entanto, deve-se perceber que a escassez está presente, como elemento fundamental, em outras correntes econômicas, que em nada podem ser confundidas com as manifestações neoclássicas. Na verdade, para além da escassez, outro conceito é fundamental para as discussões (e até mesmo, para a diferenciação entre escolas econômicas), que é o excedente. Escassez e excedente são pontos de apoio para as construções teóricas de diversas correntes. Podemos citar o papel que cumprem (escassez e excedente) para diferentes autores, renomados como “não pertencentes” ao *mainstream*: Georgescu-Roegen, Paul Baran, Joan Robinson, entre outros. Assim, entende-se que a adoção do conceito da escassez, como parte explicativa da NEI, não é suficiente para classificá-la como “neoclássica”. A proposta de North sempre foi ampliar o olhar da economia neoclássica, e não refutá-la totalmente. Cabe lembrar seu discurso quando da premiação no Nobel de Economia: “The analytical framework is a modification of neo-classical theory. What it retains is the fundamental assumption of scarcity and hence competition and the analytical tools of micro-economic theory. What it modifies is the rationality

o “jogo é jogado”. Portanto, a estrutura concorrencial induz ao aumento da eficiência econômica ou à estagnação. Nesse ponto, ao mesmo tempo em que se percebe um viés neoclássico na construção de North, uma vez que se ancora em conceitos como escassez e concorrência (decorrente da própria escassez), nota-se uma visão diferenciada da ideia ortodoxa, teleologicamente orientada para o equilíbrio e para um comportamento “ótimo”.

A análise dos processos históricos é, para North, indispensável para se entender o desenvolvimento econômico, enquanto processo de construção da própria história. A história da evolução das instituições servirá para o autor responder às seguintes perguntas: “Como explicamos a sobrevivência de economias com desempenho persistentemente baixo durante longos lapsos de tempo? [...] O que explica a sobrevivência de sociedades e economias caracterizadas por um mau desempenho persistente? [...] Por que persistem as economias relativamente ineficientes”? (NORTH, 1993, p. 121-22).

Segundo Toyoshima (1999), North centra explicação para a mudança das instituições na alteração dos preços relativos, servindo de incentivos à interação humana. Outra fonte de mudança são as alterações nos gostos e preferências dos consumidores, porém, tais alterações são também influenciadas pela variação dos preços dos bens. A importância dos preços relativos é que estes incorporam a proporção entre os custos de produção, de informação e negociação entre mercados. Assim, as alterações nos preços relativos são endógenas à firma. “Os empresários, em especial, são fundamentais para provocar mudanças nos preços relativos, dado que sua função primordial consiste em descobrir e avaliar mercados e técnicas e administrar trabalhadores” (TOYOSHIMA, 1999, p. 19).

A NEI, em especial a contribuição de Douglass North, vem passando por transformações ao longo do tempo. A leitura de suas principais obras possibilita dizer que existem várias contribuições de North, pelo menos três, nos últimos quarenta anos. Existe um North cliometrista (nas obras de 1961 e de 1973); um North que realiza uma análise institucional da história; um North que se preocupa em formular as bases de uma teoria institucional (na obra de 1990); e um North mais recente, que se aproxima dos economistas evolucionários, preocupado com a relação entre a mudança econômica e questões cognitivas (na obra de 2005). No entanto, em todas as fases da construção teórica de Douglass North, uma questão parece ser perene: a importância da história como elemento fundamental para compreender as transformações econômicas.

assumption. What it adds is the dimension of time” (NORTH, 1990: 03). A NEI deve ser entendida como uma agenda de pesquisa ainda em construção.

A intenção de se utilizar de uma abordagem histórica é justamente possibilitar a compreensão da mudança institucional. Compreender tal mudança implica analisar a interação que se processa entre os agentes e o marco institucional vigente. Nesse sentido, o papel dos agentes é fundamental no modelo de North, pois a complexidade da interação entre organizações no processo produtivo, no mercado ou na sociedade pode ocasionar a necessidade de redefinição das regras do jogo (LOPES, 2013). Dessa forma, ao centrar sua atenção nos agentes, os estudos de North têm avançado no sentido de analisar como acontece o crescimento a partir dos indivíduos, da aprendizagem, das crenças e dos modelos mentais¹⁹ (NORTH, 2005; LOPES, 2013).

Os seres humanos tentam usar suas percepções sobre o mundo para estruturar seu ambiente, a fim de reduzir a incerteza na interação humana. Esta estrutura de interação humana determina quem são os empreendedores e como suas escolhas importam, e como tais escolhas são implementadas. **Instituições mudam, geralmente, de forma incremental. A mudança institucional pode resultar da mudança nas regras formais, das normas informais ou a execução de qualquer um destes.** A estrutura político-econômica da sociedade e a forma como evoluem é a chave para cujas escolhas são importantes e como elas conspiram para a elaboração das políticas (NORTH, 2005, p. 06).

Segundo Lopes (2013, p. 625), “para Douglass North, vivemos em um mundo não ergódico, um ambiente em que as mudanças são contínuas, inusitadas, atípicas, e os seres humanos precisam fazer um enorme esforço cognitivo para atingir a compreensão dos fenômenos econômicos e sociais”. Assim, o enfoque recai sobre a maneira como os agentes percebem a realidade, resultado do seu processo de aprendizagem e de seu modelo cognitivo. Embora cada indivíduo tenha um processo particular de aprendizagem, as crenças e as percepções resultam de uma estrutura institucional e educacional comum, que se disseminam sobre as sociedades e influenciam seu crescimento (NORTH, 2005).

A aprendizagem é responsável pela constante modificação dos modelos mentais, que são revisados, redefinidos ou rejeitados, dependendo da capacidade do indivíduo em analisar o ambiente. Os modelos mentais não são estáticos, pois evoluem ao longo do tempo como resultado da vivência dos indivíduos.

O desempenho econômico, em Douglass North, está relacionado à compreensão do processo de aprendizagem, da formação dos modelos mentais compartilhados e das

¹⁹ Um eventual paradoxo poderia ser constatado aqui. De um North que trata das questões macroinstitucionais, ao North que valoriza os processos individuais de aprendizagem e a construção de modelos mentais. No entanto, esse movimento “paradoxal” é, em parte, o motivo tanto da forte adesão de seus pressupostos no meio acadêmico, como também a razão para o grande volume de críticas que recebe.

crenças que evoluem ao longo do tempo (LOPES, 2013). São esses elementos que influenciam na formação das instituições e na mudança institucional. Assim, a história é vista como uma evolução institucional (NORTH, 1990). As restrições institucionais acumuladas ao longo do tempo e a cultura de uma sociedade são a estrutura cumulativa de regras, normas e crenças, herdadas do passado, que moldam o presente e influenciam o futuro (*path dependence*). A mudança institucional pode resultar de mudanças nas regras formais, normas informais, ou na execução obrigatória (*enforcement*) de qualquer um destes (NORTH, 2005).

Nesse contexto, as fontes de mudança são oportunidades percebidas pelos empresários. “Derivam de mudanças externas no meio ambiente ou da aquisição de conhecimentos ou habilidades que, dados os constructos mentais dos atores, sugerem novas oportunidades” (NORTH, 1993, p. 14). Na verdade, North aponta que na maior parte das vezes, as opções dos agentes que conduzem à mudança institucional geralmente são determinadas por um misto de mudanças externas e aprendizado interno. “Os modelos mentais dos empresários, que determinam suas opções, produzem consequências diferentes dos resultados por eles desejados: o enfraquecimento do poder das organizações existentes e o surgimento de novas organizações com interesses distintos” (NORTH, 1993, p. 16).

Porém, na opinião de North (1993), a fonte principal para as mudanças institucionais reside nas alterações dos preços relativos. Isso porque as mudanças nos preços relativos alteram os incentivos dos indivíduos na interação humana, somente igualado em seu poder transformador pela alteração dos hábitos e gostos²⁰. Tais alterações nos preços relativos produzem efeitos duradouros e impactam diretamente a estrutura institucional de uma sociedade. Entre as alterações mais comuns, North aponta para as mudanças nos preços dos fatores, nos custos da informação e da tecnologia.

As mudanças nos preços relativos, em geral, ocorrem em virtude de processos endógenos, “refletindo os esforços presentes de maximização dos empresários [...], que alteram preços relativos e, por conseguinte, induzem à mudança institucional” (NORTH, 1993, p. 111). O processo por meio do qual os empresários adquirem habilidades e conhecimentos que alteram os preços relativos, faz mudar os custos percebidos de medição, de cumprimento obrigatório dos contratos, bem como dos custos e benefícios inerentes de novas operações. Importa, também, salientar que para Douglass North tais processos de mudanças institucionais são basicamente incrementais, ocorrendo, na maioria das vezes, de forma marginal e gradual.

²⁰ “Es evidente que cambiar los precios relativos desempeña un cierto papel em los cambios de gusto” (NORTH, 1993, p. 111).

Para Douglass North, o processo de mudança institucional pode ocorrer pela alteração das regras formais ou nas restrições informais.

As mudanças de regras formais incluem, entre outras, reformas legislativas, como a aprovação de novas leis; mudanças jurídicas resultantes de jurisprudência que altera os institutos do Direito; mudanças de normas e diretivas por parte dos órgãos reguladores; e mudanças de dispositivos constitucionais, o que altera as regras que ditam a elaboração de outras normas. [...] As mudanças institucionais resultantes da alteração de restrições informais – normas, convenções ou padrões individuais de honestidade, por exemplo – têm as mesmas fontes das mudanças no sistema de ensino ou de preços relativos, mas ocorrem muito mais gradativamente e às vezes de forma subconsciente, à medida que as pessoas desenvolvem padrões alternativos de comportamento condizentes com sua nova avaliação dos custos e benefícios (NORTH, 1993, p. 15).

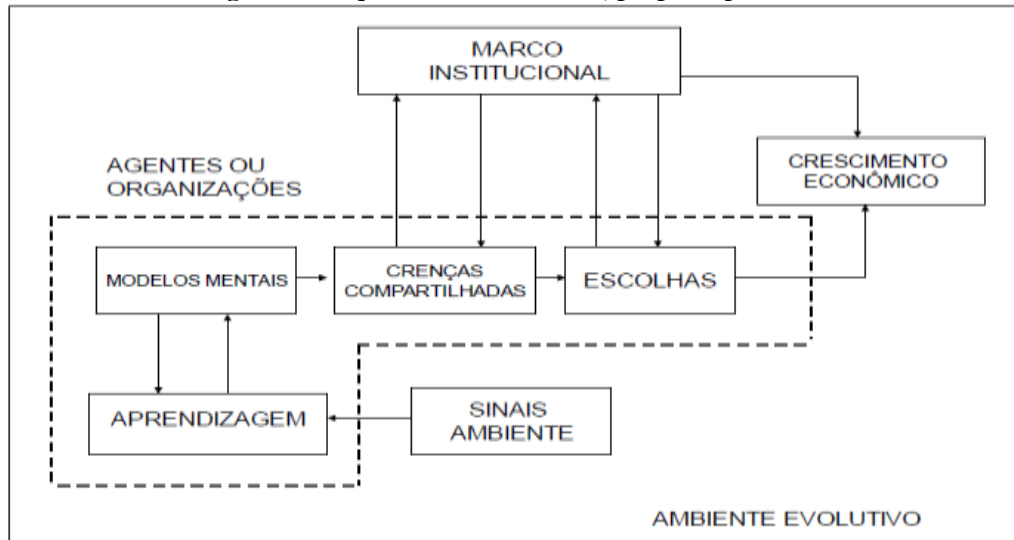
Por fim, Gala (2003) apresenta uma síntese do que poderia ser denominado de “Teoria Geral” proposta por Douglass North:

*O ambiente econômico e social dos agentes é permeado por *incerteza*. *A principal consequência dessa incerteza são os *custos de transação*. Estes podem ser divididos em problemas de *measurement* e *enforcement*. *Para reduzirem os custos de transação e coordenar as atividades humanas, as sociedades desenvolvem *instituições*. Estas são um contínuo de regras com dois extremos: formais e informais. *O conjunto dessas regras pode ser encontrado na *matriz institucional* das sociedades. A dinâmica dessa matriz será sempre *path dependent*. *A partir dessa matriz, definem-se os estímulos para o surgimento de *organizações* que podem ser econômicas, sociais e políticas. *Estas interagem entre si, com os recursos econômicos – que junto com a tecnologia empregada definem os *transformation cost* tradicionais da teoria econômica – e com a própria matriz institucional – que definem os *transaction costs* – e são, portanto, responsáveis pela *evolução institucional* e pelo *desempenho econômico* das sociedades ao longo do tempo (GALA, 2003, p. 103).

A partir dos conceitos apresentados, o processo de crescimento econômico, de acordo com as premissas de Douglass North, pode ser compreendido e esquematizado pela Figura 1.

A partir do esquema, percebe-se que o desempenho é resultado das escolhas produzidas pelos agentes, em interação com o marco institucional vigente, em constantes modificações ao longo do tempo. Tais escolhas e instituições são decorrentes das crenças compartilhadas pelos indivíduos, que surgem em função dos modelos mentais e se desenvolvem pela aprendizagem. Nesse esquema, os agentes podem ser representados pelas firmas que, com sua tecnologia de produção, interagem com as instituições, determinando o desempenho a partir dos custos de produção e transação.

Figura 1 - Esquema de crescimento, proposto pela NEI



Fonte: Lopes (2013, p. 631)

Assim, para North (1993, p. 13) as “instituições, aliadas à tecnologia empregada, afetam os custos de transação e transformação (produção)”. A importância das instituições, para North, vai além dos limites da firma. “Um conjunto de instituições políticas e econômicas que ofereça transações de baixo custo viabiliza a existência de mercados de produtos e fatores eficientes necessários ao crescimento econômico” (NORTH, 1993, p. 10).

Tal arcabouço teórico possibilita compreender as diferentes nuances e as transformações recentes que ocorrem nos espaços rurais. A fim de ampliar a capacidade explicativa da abordagem institucionalista, é necessário que se compreenda o papel da governança e da coordenação, além de definir o que é ambiente institucional. Tais conceitos são desenvolvidos na próxima seção, sendo seguido por uma discussão sobre o conceito de Sistemas Agroindustriais e as interlocuções com o desenvolvimento rural.

2.2 ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO: GOVERNANÇA, COORDENAÇÃO E AMBIENTE INSTITUCIONAL

Como já foi dito, para a NEI, as instituições são formadas para reduzir incertezas por meio da estruturação das interações humanas. Ocorre que a existência de instituições não garante que os resultados obtidos da interação entre os agentes sejam eficientes²¹. Para North

²¹ A noção aqui é a do “Princípio da Eficiência” sob concorrência perfeita, isto é, em condições de informação perfeita e completa, que é um dos pressupostos da teoria neoclássica (NORTH, 1993; GOLDBAUM, 1998).

(1993), a questão fundamental é substituir a concepção de racionalidade do agente: de uma racionalidade instrumental para uma processual (à lá Simon).

Adicione-se a esta ideia de racionalidade processual, os argumentos de Coase (1960): se os contratos não têm custos, e se os direitos de propriedade são bem definidos, todas as transações podem ser monitoradas com muito mais eficiência nos mercados do que nas empresas. Ocorre que, na vida real, usar o sistema de preços tem seus custos e os direitos de propriedade não são bem definidos.

A chave para a compreensão da Economia dos Custos de Transação (ECT) está naquilo que Williamson define como sendo o “princípio de alinhamento discriminante” (1996: 378). Tal princípio pressupõe que a escolha por estruturas de governança será pautada na seleção de arranjos que representem o menor custo para gerenciar as transações - fazer um produto dentro de uma empresa integrada; adquiri-lo no mercado ou produzi-lo por meio de acordos entre empresas (MENÁRD; NUNES; SILVA, 2014).

Conforme Williamson (1989), os argumentos da ECT se associam a outros métodos analíticos. Tal teoria não tende a eliminar as “teorias concorrentes”, mas sim procura aproveitar argumentos de métodos como da Estrutura-Conduta-Desempenho, ou da Teoria Microeconômica Neoclássica (SILVA, 2002). Isso faz com que a ECT reformule os problemas que surgem na economia como um problema de contratação, e seu exame é possível em termos de custos de transação. De acordo com Williamson (1989, p. 16), durante a década de 1960 ressurgem o interesse pelas instituições junto à teoria econômica, através dos novos trabalhos de Coase, Arrow, Alchian e Chandler. Surgem, durante a década de 1970, os primeiros trabalhos mais analíticos sobre o assunto.

Ao considerar que os atores estão sujeitos a informações incompletas, e que definem modelos subjetivos para escolher suas opções, e que a modificação dessas opções ocorre de maneira imperfeita (através de *feedback* das informações), a conclusão dos pesquisadores vinculados à NEI é que os mercados agem de forma imperfeita, havendo, então, custos para efetivar as transações. “O custo de transação decorre dos altos custos da informação e do fato de que as partes de uma transação detêm informações de forma assimétrica” (NORTH, 1993, p. 18).

O argumento de Williamson (1989, p. 17) sobre a ECT é que a transação é a passagem de um bem ou serviço em elaboração entre interfaces tecnologicamente separáveis, sendo a sua proposta de que a unidade básica de análise da transação seja o contrato. Deste modo, o conjunto de características das transações passa a ser visto como principal determinante da forma de organização da produção do bem ou serviço envolvido.

Segundo Pondé (1996, p. 22),

Os custos de transação nada mais são que o dispêndio de recursos econômicos para planejar, adaptar e monitorar as interações entre os agentes, garantindo que o cumprimento dos termos contratuais se faça de maneira satisfatória para as partes envolvidas e compatível com a sua funcionalidade econômica.

Trata-se dos custos associados ao estabelecimento dos contratos explícitos ou implícitos que organizam certa atividade. Williamson (1989, p. 388) identifica dois tipos de custos de transação que afetam diretamente o desempenho das unidades econômicas participantes: a) os custos *ex ante* de negociar e fixar as contrapartidas e salvaguardas do contrato, e, principalmente, b) os custos *ex post* de monitoramento, renegociação e adaptação dos termos contratuais às novas circunstâncias. Esses custos estão presentes, com diferentes intensidades, segundo as características das transações, tanto quando essas são mediadas pelo mercado, quando são realizadas no interior de uma firma.

Os custos de transação *ex ante* estão presentes, com maior intensidade, naquelas situações onde é difícil estabelecer as pré-condições para que a transação em foco seja efetuada de acordo com parâmetros planejados e esperados. O problema central encontra-se na definição do objeto da transação em si, fato que implica em longas - e dispendiosas - barganhas para garantir a qualidade e as características desejadas ao bem ou serviço transacionado, ou ainda para evitar problemas quanto a pagamentos monetários.

Os custos de transação *ex post* se referem à adaptação das transações a novas circunstâncias. Segundo Williamson (1989, p. 21), tais custos apresentam quatro formas:

- a) custos de mal-adaptação, derivados dos efeitos originados do surgimento de eventos não planejados que afetam as relações entre as partes envolvidas;
- b) custos de realinhamento, incorridos quando da realização de esforços para renegociar e corrigir o desempenho das transações cujas características foram alteradas ao longo da relação entre os agentes econômicos;
- c) custos de montar e manter estruturas de gestão que gerenciem as disputas que eventualmente surjam no decorrer das transações; e
- d) custos requeridos para efetuar comprometimentos, criando garantias de que não existam intenções oportunistas.

Pessáli (1998) identifica os custos de transação com aqueles incorridos em localizar outro agente disposto à transação, comunicarem-se e trocarem informações que não se resumem aos preços, enquanto os bens devem ser descritos, inspecionados, pesados e

medidos; na maioria das vezes é necessário recorrer a um contrato escrito sob a proteção de um ordenamento jurídico, em que há custos para sua confecção, como a troca de documentos, a assistência de advogados, a manutenção de registros ou de instituições de reforço e acompanhamento.

De maneira geral, custos de transação são os custos de negociar, redigir e garantir o cumprimento de um contrato. Aqui registra-se uma primeira modificação teórica entre a ECT e a teoria microeconômica tradicional. Na abordagem neoclássica da economia, contratos não envolvem custos, em virtude da existência de uma hipótese que torna os custos de elaboração e manutenção desses, desprezível. Essa hipótese é a de simetria da informação: compradores e vendedores conhecem a totalidade das características relevantes no processo de troca, em qualquer transação. A ECT suspende a ideia de simetria de informação, lançando uma série de novas hipóteses que se comportam como fatores determinantes da existência de custos de transação: racionalidade limitada, complexidade/incerteza, oportunismos e especificidade de ativos.

2.2.1 Hipóteses Fundamentais da ECT

Para Williamson (1989), a ECT, em comparação com outros enfoques analíticos: a) possui um enfoque mais microeconômico; b) introduz e desenvolve a importância econômica da especificidade dos ativos; c) recorre a uma análise institucional comparada; d) considera a empresa como uma estrutura de governança e não como uma função de produção; e) outorga maior peso às instituições contratuais *ex post*, com ênfase especial no ordenamento privado (em oposição ao ordenamento judicial). Para além desses fundamentos, a ECT se baseia na ideia de racionalidade limitada dos agentes, na incerteza sob o processo decisório e na existência de comportamentos oportunistas, em parte oriundos da presença de ativos específicos.

2.2.1.1 Racionalidade Limitada e incerteza

As questões de mercado tratadas pela ECT consideram, primeiramente, as contribuições de Herbert Simon, no que diz respeito ao conhecimento humano, que mesmo sendo intencionalmente racional, enfrenta limitações. Tais limitações, entre outras, têm fundamentos fisiológicos (capacidade de acumular e processar informações) e de linguagem (limitação na transmissão de informações).

A proposta de racionalidade de Herbert Simon está pautada em sua crítica ao conceito de racionalidade maximizadora (ou racionalidade substantiva). Para Simon, tal racionalidade confere ao indivíduo a capacidade ilimitada de maximizar e atingir, da melhor maneira possível, seus objetivos. Assim, este conceito de racionalidade vincula-se à onisciência dos agentes, uma vez que são capazes de escolher a melhor alternativa de acordo com seus objetivos (além de considerarem que suas preferências, no momento das decisões, são estáveis). Simon aponta para o fato de que a adoção deste conceito de racionalidade impossibilita a explicação de como o processo decisório ocorre, por isso propõe a substituição pelo conceito de racionalidade limitada (SBICCA; FERNANDES, 2005).

North (1993), concordando com Simon, aponta que os indivíduos atuam com base em informações incompletas e com modelos subjetivos, que com frequência são equivocados. Em geral, afirma North, a retroalimentação de informações não basta para corrigir os equívocos dos modelos subjetivos. As instituições não são criadas para serem eficientes socialmente; as instituições (ou pelo menos as regras formais) são feitas para servir aos interesses daqueles que têm poder de negociação (NORTH, 1993).

Para Fiani (2002), a racionalidade limitada só se torna um elemento relevante de análise quando consideradas as condições de complexidade e incerteza. Em ambientes complexos, a descrição das decisões a serem tomadas pode-se tornar demasiadamente custosa, impedindo os agentes de especificar, de forma antecipada, o que deveria ser feito em cada situação.

A definição de incerteza não é um ponto pacífico nas ciências econômicas. Alguns autores defendem a aproximação entre os conceitos de incerteza e risco. Nesse caso, tem-se que pressupor que é possível identificar todos os eventos possíveis e atribuir probabilidades a cada um deles. O ambiente de complexidade e incerteza, que é o mundo real, problematiza os custos de transação. Especialmente a incerteza à lá Frank Knight, adotada pela ECT, em que é impossível calcular a probabilidade de um evento simplesmente porque seu conjunto universo é desconhecido. Outros autores definem incerteza, justamente pela impossibilidade de identificar todos os eventos que podem ocorrer no futuro (FIANI, 2002; LANGLOIS; COSGEL, 1993).

A combinação de racionalidade limitada e incerteza dificulta a definição e a distinção entre as probabilidades associadas às diferentes circunstâncias que podem afetar as transações. A consequência desses elementos (Racionalidade limitada, complexidade dos sistemas sociais e incerteza) é a formação de assimetrias de informação, que nada mais é do

que as diferenças de informações que as partes envolvidas em uma transação possuem, afetando de forma mais ou menos decisiva o resultado final da transação.

2.2.1.2 Oportunismo e Especificidade de Ativos

Ambientes complexos e de incerteza, somados à racionalidade limitada dos agentes, criam condições propícias ao aparecimento de comportamentos oportunistas. Oportunismo é a transmissão de informação seletiva, distorcida, ou promessas “autodesacreditadas”, sobre um comportamento futuro do próprio agente. Ou seja, o agente estabelece compromissos que ele mesmo, *a priori*, sabe que não conseguirá cumprir. Na ECT, oportunismo está vinculado à manipulação de informações assimétricas, visando a apropriação de fluxos de lucros. Tal problema acarreta dificuldades na execução e na renovação do contrato.

Para Williamson (1989) oportunismo nada mais é do que a busca do auto interesse com avidez. O oportunismo traz à tona um conceito relacionado à ética comportamental dos indivíduos, que na base da teoria dos custos de transação, apenas assume que os indivíduos podem agir de modo oportunístico. Zylbersztajn (1995) ressalta que o pressuposto da ECT não é de que todos os indivíduos agem sempre oportunisticamente, mas basta que algum indivíduo tenha a possibilidade de agir assim para que os contratos fiquem expostos a ações que demandam monitoramento.

Para Fiani (2015, p. 139) o oportunismo pode ser entendido como “a exploração maliciosa das informações que se possui (e que a outra parte na transação ignora) para a obtenção de vantagem na transação”, gerando informação seletiva, distorcida ou até falsas promessas. Fiani (2015) aponta que a literatura econômica reconhece duas formas de oportunismo: oportunismo *ex-ante* (também conhecido como seleção adversa), e oportunismo *ex-post* (conhecido como risco moral²²).

A frequência pode ser caracterizada pelo número de vezes em que ocorre uma determinada transação entre dois agentes. A transação pode ser ocasional (agentes não desenvolvem qualquer tipo de relacionamento) ou recorrente (os agentes têm interesse em permanecer na transação porque se criam relações de dependência entre eles e pelos ganhos de aprendizado). Para Rocha Júnior *et al* (2008), presume-se que as formas de contrato entre os agentes sejam diferentes e tenham o intuito de evitar uma crise futura que possa gerar uma perda de renda por uma das partes, em função do rompimento do contrato. Assim, uma

²² *Moral Hazard.*

determinada espécie de transação pode apresentar diferentes níveis de frequência. Para Farina *et al.* (1997, p. 88), a importância desta dimensão manifesta-se em dois aspectos: “a) a diluição dos custos de adoção de um mecanismo complexo por várias transações e, b) a possibilidade de construção de reputação por parte dos agentes envolvidos na transação”.

Outra condição para explicação do funcionamento dos mercados pela ECT é a existência de ativos específicos²³. Essa condição diz respeito às transações que ocorrem em pequeno número. Nesse tipo de transação apenas um número limitado de agentes está habilitado a participar. A especificidade de ativos reduz tanto o número de ofertantes quanto de demandantes. Assim, o problema associado com a especificidade de ativos é que após o investimento em um determinado ativo tenha sido feito, comprador e vendedor passam a se relacionar de forma mais exclusiva. Tal vínculo entre produtor e comprador, derivado de uma especificidade de ativos, pode dar origem ao que a literatura convencionou denominar “Problema do refém” (*hold-up*). Trata-se da situação manifesta quando uma das partes, que realizou o investimento no ativo específico, torna-se vulnerável as ameaças da outra parte, no que tange ao rompimento do contrato.

Dessa forma, percebe-se que a especificidade dos ativos torna-se uma condição necessária para que o risco associado às atitudes oportunistas seja significativo; de outra forma, a própria rivalidade entre os numerosos agentes aptos reduziria a possibilidade de atuações oportunistas.

2.2.2 A Tipologia dos Contratos

Para a ECT, há diferentes tipos de contratos, sendo necessário, então, analisar em que medida cada tipo de contrato se ajusta a uma dada configuração de custos de transação. Fiani (2002) define quatro tipos básicos de contratos, sob a ótica da ECT:

- a) contratos que especificam no presente uma determinada performance no futuro (adéquam-se apenas para as transações mais simples, que não envolvem custos de transação significativos);

²³ Fiani (2002, p. 217) aponta quatro tipos básicos de ativos específicos: **Especificidade de Localização** – decisões prévias, visando minimizar custos de estocagem e transporte, podem gerar ativos com especificidade de localização. **Especificidade Física** – características de *design* podem reduzir o valor do ativo em uma aplicação alternativa. **Especificidade de capital humano** – surge através do processo do *learning-by-doing* dos empregados da empresa. Isso é especialmente verdadeiro em empresas de tecnologia ou que possuem elevados investimentos em pesquisa e desenvolvimento. **Especificidade de Ativos Dedicados** – surge no caso em que o fornecedor faz um investimento que, exceto pela perspectiva da venda de uma quantidade expressiva de produto para um determinado cliente, não seria feito.

- b) contratos de cláusulas condicionais (as partes estabelecem um dado desempenho, dependendo do que ocorra no futuro). Esse tipo de contrato é o mais utilizado quando há o interesse de se preservar o vínculo entre as partes, em virtude da existência de algum ativo com certo grau de especificidade;
- c) contratos de curto prazo sequenciais (comprador e vendedor não possuem um vínculo contratual duradouro). As ofertas são feitas a cada momento, em um mercado à vista (*spot*), cada comprador adquirindo o que deseja apenas no momento em que a necessidade se faz sentir. Tais contratos são adequados em situações onde não há o interesse em preservar os vínculos entre as partes;
- d) contratos estabelecidos com uma relação de autoridade (há relação de autoridade de um agente sobre o outro, onde a um é dado o direito de definir e ao outro o de executar). As relações trabalhistas são bons exemplos desse tipo de contrato. Existem duas vantagens da relação de autoridade:
 - não é necessário antecipar todas as circunstâncias futuras, bem como as ações que devem ser executadas para cada uma delas;
 - não é necessário recontratar sucessivamente, o que reduz significativamente os custos de transação em circunstâncias onde existe especificidade de ativos.

De outra forma, Williamson (1989) estabelece um vínculo teórico entre a classificação de contratos e a teoria dos custos de transação. A classificação divide os contratos entre clássicos, neoclássicos e relacionais.

- a) contratos clássicos: Referem-se a transações isoladas que não estão ligadas a nenhum efeito intertemporal. Tais transações são discretas por natureza, ou seja, descontínuas. No contrato clássico, os ajustes ocorrem apenas e unicamente via mercado, ou seja, nenhum planejamento de longo prazo pode ser introduzido. Para a implementação dos contratos clássicos algumas condições são necessárias: a) A identidade dos agentes é totalmente irrelevante para a transação; b) A natureza e as dimensões do contrato são plenamente definidas; c) No caso da não realização do contrato, não há flexibilidade corretiva; d) Existe clara definição entre fazer parte e não fazer parte da transação. O contrato clássico passa a ser visto como uma referência teórica, uma vez que no mundo real a norma é definida pelos contratos incompletos, cuja correção continuada é quase sempre demandada.

- b) contratos neoclássicos: O reconhecimento de que as transações, na maioria das vezes, demandam arranjos de longo prazo para os quais seria extremamente custoso identificar *ex-ante* todos os possíveis desvios bem como os possíveis remédios para tais desvios, torna-se claro que o conceito do contrato clássico tem pouca ou nenhuma aplicabilidade, a não ser como referência teórica. Uma característica fundamental do contrato neoclássico é a manutenção do contrato original como a referência para negociação, o que o distinguirá do chamado contrato relacional. No caso dos custos de negociação serem demasiado elevados, pode emergir uma solução de terminação contratual;
- c) as características dos contratos relacionais estão ligadas à sua flexibilidade e à possibilidade de renegociação. Diferem dos contratos neoclássicos uma vez que o contrato original deixa de servir de base para a negociação, sendo considerado a cada negociação, todo o conjunto de fatores para a reconstrução do contrato. Para Zylbersztajn (1995), muito da literatura acerca de alianças estratégicas, negociações trabalhistas, contratos verticais de suprimento entre fornecedores de matérias primas e indústrias, estão fortemente centrados no comportamento relacional, ou seja, a continuidade não apenas importa, mas todos os pressupostos contratuais são revistos a cada mudança de variável ambiental. Troca-se o esforço de desenhar um contrato completo, pelo esforço de manter um sistema negocial continuado.

2.2.3 Tipos de Transações e Estruturas de Governança

De acordo com a ECT, é preciso classificar os diferentes tipos de transações. Parte-se da definição em que grau os ativos envolvidos são específicos: caso sejam ativos com mercados muito limitados, as transações são designadas de transações com ativos específicos. Isto pressupõe que se trate de transações frequentes ao longo do tempo, ou seja, recorrentes.

O outro caso, no que diz respeito ao caráter das transações seria o de transações não-específicas, envolvendo equipamentos ou materiais padronizados, em geral submetidos à normalização técnica. Em uma situação intermediária teríamos as transações mistas. Em ambos os casos podemos ter transações ocasionais.

Assim, a ECT classifica as estruturas em três tipos (WILLIAMSON, 1989):

- a) **governança pelo mercado** – forma adotada em transações não específicas, especialmente eficaz no caso de transações recorrentes. Não há esforço para

sustentar a relação, e na avaliação de uma transação, as partes precisam consultar apenas sua própria experiência. É o caso que mais se aproxima da noção ideal de mercado “puro”;

- b) **governança trilateral** – aqui é exigida a especificação *ex-ante* de uma terceira parte (árbitro), tanto na avaliação da execução da transação quanto para a solução de eventuais litígios. É a mais adequada em transações ocasionais, sejam elas de caráter misto ou mesmo específico;
- c) **governança específica de transação** – nesse caso o fato dos ativos transacionados não envolverem padronização aumenta significativamente o risco da transação e a possibilidade do surgimento de conflitos de solução custosa e incerta. Assim, quanto maior o grau de recorrência das transações, maior a possibilidade de se cobrirem os custos derivados de constituições de arcabouços institucionais específicos. Dois tipos de estruturas podem surgir: a) um contrato de relação, onde as partes preservam sua autonomia; b) uma estrutura unificada e hierarquizada, ou seja, uma empresa.

O Quadro 1 sintetiza a relação entre o tipo de investimento e a estrutura de governança.

Quadro 1 - Tipologia de Estruturas de Governança

Frequência do Investimento	Não-Específicas	Mistas	Específicas
Ocasionais	Governança de Mercado (Contratos Clássicos)	Governança Trilateral (Contratos Neoclássicos)	Governança Trilateral (Contratos Neoclássicos)
Recorrentes	Governança de Mercado (Contratos Clássicos)	Governança Híbrida (Contrato de Relação)	Organização Interna (Empresa)

Fonte: Adaptado de Williamson (1989, p. 87).

Uma das principais hipóteses da ECT é a de que as estruturas de gestão, que diferem em seus custos e competências, devem se alinhar, de modo discreto, às transações, cujas características são distintas, tendo em vista a minimização dos custos de transação (WILLIAMSON, 1996, p. 368). Sendo assim, o surgimento de instituições particularmente voltadas para a gestão e coordenação das transações decorre do objetivo, por parte dos agentes envolvidos, de reduzir os custos a estes associados.

Em outras palavras, busca-se criar uma "estrutura de gestão" (*governance structures*) apropriada, entendida como estruturas contratuais - explícitas ou implícitas - dentro das quais a transação é realizada: relações de compra e venda simples (mercado), organizações internas

às firmas ("hierarquias") e formas mistas constituem exemplos de estruturas de gestão distintas (WILLIAMSON, 1989; PONDÉ, 1996; BRITTO, 2002).

Estas estruturas de gestão apresentam propriedades diferenciadas, que as tornam mais ou menos aptas a coordenar, de forma eficiente, as transações por elas gerenciadas. Tais propriedades estão associadas:

- a) aos mecanismos de incentivo e controle de comportamentos; e
- b) a flexibilidade e adaptabilidade. Essas propriedades revelam-se mais ou menos apropriadas para a gestão de uma determinada transação em função das características - especificidade dos ativos, incerteza e frequência - que essa possui.

No entender de Zylbersztajn (2000), para uma eficiente coordenação e uma forma apropriada de governança, faz-se necessário um conhecimento detalhado das características das transações existentes, a fim de moldá-las de modo a economizar os custos de transação. Para que se desenhem contratos eficientes, é fundamental a análise detalhada das transações. Além disso, os pressupostos comportamentais apresentados estão relacionados com a incompletude dos contratos, sendo, portanto, associados aos custos de monitoramento ou a inclusão de salvaguardas contratuais.

2.2.4 Formas Plurais de Governança

Segundo alguns autores, a explicação para o emprego das formas plurais está alinhada ao modelo de Williamson (1989; 1996), que aponta que diferentes mecanismos realmente governam transações diferentes em pelo menos um atributo. Para Mello e Paulillo (2010), os diferentes níveis de especificidade de ativos envolvidos nas transações estabelecidas pela firma são o que justifica a presença simultânea de distintos mecanismos de governança. Fan (1995) defende o uso de estruturas integradas ou híbridas em áreas onde a especificidade de ativos e a incerteza sobre o desempenho do negócio têm maior ou menor intensidade. Portanto, embora as transações com diferentes agentes sejam similares, cada transação tem pelo menos um atributo diferente e, por isso, é coordenada por uma governança distinta, justificando a adoção de formas plurais.

No segundo grupo de argumentos sobre a adoção de formas plurais estão autores que defendem a ideia de que transações similares podem implicar num *mix* contratual transitório, com uma estrutura de governança singular devendo prevalecer no longo prazo.

Schnaider, Raynaud e Saes (2014) explicam a existência de formas plurais como resultado da busca por uma situação de equilíbrio entre incentivo e controle, configurando-se como um mecanismo de proteção da firma. Outra explicação para os autores está relacionada aos problemas de restrição de recursos, optando-se por estruturas híbridas num primeiro momento. Resolvidos os problemas de restrições externas, a firma poderia, portanto, voltar progressivamente a integrar suas atividades (SCHNAIDER; RAYNAUD; SAES, 2014).

A explicação de Mello e Paulillo (2010) aponta para a multiplicidade de governanças como um esquema de comprometimento usado pela firma para dar incentivos à outra parte da transação e inovar o produto e/ou o processo de produção. No âmbito dos sistemas agroindustriais, a questão das formas plurais foi tratada por Zylbersztajn e Nogueira (2002), que pressupõem que os arranjos mais eficientes são gradativamente adotados pelos agentes. Para os autores, a pluralidade de arranjos pode ser explicada por:

- a) situações de desequilíbrio, em que a presença de formas plurais pode representar uma situação de ajuste entre formas atuais e futuras das transações;
- b) barreiras para a adoção de uma governança nova e superior devido à existência de rotinas específicas intransferíveis;
- c) efeitos do ambiente institucional no qual a governança ocorre como fato gerador de múltiplos alinhamentos.

Ehrmann e Spranger (2004) também defendem o emprego de formas plurais com a intenção de realizar certas sinergias que não existiriam se apenas uma forma de governança fosse utilizada para coordenar transações similares. Para Mello e Paulillo (2010), as firmas pluralmente organizadas obtêm efeitos positivos:

- a) minimizam os custos de agência vindos da incerteza quanto ao comportamento da outra parte;
- b) obtêm maior crescimento;
- c) se beneficiam dos impactos sobre seu sistema de qualidade, e
- d) reduzem o risco individual quando mudam as condições econômicas.

No âmbito dos sistemas agroindustriais, diversos autores defendem que a coexistência de formas plurais promove complementaridade à firma²⁴, permitindo:

- a) ampliar estratégia de preços e qualidade;
- b) maior flexibilidade para suportar incertezas sobre a quantidade e a qualidade da produção e

²⁴ Na maioria das vezes, o que se percebe nos sistemas agroindustriais, é que a presença dessas formas plurais depende da frequência das relações contratuais entre os agentes.

- c) permitir que o aprendizado de uma governança seja utilizado no gerenciamento da outra, acarretando um efeito de aprendizado cruzado (MELLO; PAULILLO, 2010; SOUZA; BÁNKUTTI; KOLYA, 2014; NUNES; MAKISHI, 2014).

Assim, a coexistência de várias formas gera resultado maior que a adoção de uma única forma, revelando que, além de serem alternativos, os mecanismos são complementares. A complementaridade dessas formas dependerá da complexidade das interações e, logicamente, dos contratos dele oriundos.

Para Silva (2002), sempre existirá uma falha ou lacuna pela própria complexidade dos contratos e limitação do ser humano. Essas falhas serão aproveitadas para ações oportunistas dos indivíduos. Surge, então, a necessidade de escolha da estrutura de governança apropriada para a realização de uma transação específica, que engloba também as convenções estabelecidas entre os agentes. Isto, porque há transações que não são regidas por contratos, apenas consideram a reputação e as relações de confiança existentes entre os agentes da cadeia produtiva agroindustrial.

2.3 SISTEMAS AGROINDUSTRIAIS (SAGS)

O estudo dos Sistemas Agroindustriais (SAG) se caracteriza pela compreensão de interdependência, que hoje é mais evidente entre indústrias de insumos, produção agropecuária, indústrias de alimentos e bebidas e o sistema de distribuição. Isso é devido ao fato de que os SAGs são analisados sob uma ótica sistêmica e interdisciplinar, ou seja, há uma avaliação das relações entre os agentes ao longo de diferentes setores, em oposição à visão tradicional, na qual há uma distinção entre os setores agrícola, industrial e de serviços (ZYLBERSZTAJN, 2005).

Outro aspecto importante no estudo dos SAGs está na consideração de que as instituições e organizações são construídas para proporcionarem suporte às atividades produtivas. Assim, as instituições não são vistas como um elemento neutro nos processos econômicos, diferentemente da ótica tradicional (ZYLBERSZTAJN, 2005). Os SAGs são áreas em que as instituições são especialmente importantes, tais como direitos de propriedade da terra, políticas de preços mínimos, reforma agrária, políticas de segurança alimentar entre outros (AZEVEDO, 2000).

De igual modo, a importância dos estudos dos SAGs também reside na possibilidade de, a partir deles, se operar políticas públicas e, ao mesmo tempo, estabelecer arquiteturas

organizacionais e estratégias corporativas (ZYLBERSZTAJN, 2000). O conceito de SAG, apesar das diferentes abordagens ao longo do tempo, gravita em torno da percepção de que as relações verticais ao longo de uma cadeia produtiva devem servir de balizador para políticas públicas e estratégias empresariais.

Para Zylbersztajn (2000), esta abordagem não é conceitualmente homogênea, existindo algumas correntes principais. A primeira delas seria a abordagem dos Sistemas de *Commodities* (CSA), originada dos trabalhos de Davis & Goldberg. Os autores iniciam fazendo um levantamento histórico e evolutivo do sistema por eles denominado *agribusiness*. Apontam que a partir da Segunda Guerra, a atividade agrícola e de agropecuária estava cada vez mais especializada, além de dependente de insumos industrializados, adquiridos no mercado ao invés de serem produzidos localmente (nas unidades produtivas). Além disso, com o tempo, as atividades de processamento, armazenamento e distribuição passaram a se complexificar, tornando cada vez mais difícil a gestão de tais processos pelos produtores rurais. A base teórica do CSA está na matriz insumo-produto de Leontief, possibilitando uma análise das dependências intersetoriais existentes no interior do *agribusiness*.

Para Neves (1995), a ideia de John Davis e Ray Goldberg em seu trabalho era que os problemas relacionados com o setor agroalimentar eram muito mais complexos, daí ser necessário que fossem tratados sob um enfoque mais ampliado e menos estático (*agribusiness*).

Zylbersztajn (2000) propõe a discussão do conceito de Sistema Agroalimentar (SAG), considerando os agentes, as relações entre eles, os setores, as organizações de apoio e o ambiente institucional. Como os conceitos anteriores, o SAG também é uma abordagem descritiva. O autor aponta que a compreensão do SAG muda ao longo do tempo, pois as relações entre os agentes se modificam, seja por influência externa, seja por alterações tecnológicas. Tais relações entre os agentes só podem ser compreendidas desde uma perspectiva de redes.

O SAG deve ser entendido como um conjunto de firmas com distintos níveis de coordenação vertical. Entre as firmas são realizadas transações, que ocorrem no mercado (Spot) ou através de contratos (formais ou informais).

Para Zylbersztajn (2000), alguns agentes requerem uma análise mais detida e a descrição deles é fundamental para a compreensão de um SAG. São eles: Consumidor (ponto focal de conversão do fluxo de produtos de um SAG); Varejo de Alimentos (na maioria das sociedades atuais, a distribuição dos produtos prontos aos consumidores é feita por redes de varejistas especializados e cada vez mais internacionalizados); Atacado (tem a função de

suprir os grandes centros urbanos, agindo como agente armazenador e distribuidor de produtos alimentícios para os varejos); Agroindústria (agentes que atuam nas fases de transformação do alimento); Produção Primária (agente produtor de matéria-prima para a indústria alimentícia).

Zylbersztjan (2000) aponta a importância de se incluir na análise de um SAG o ambiente institucional e as organizações de apoio. Com forte ligação com a NEI, o autor relembra que as instituições são as regras do jogo, são as leis, as convenções, as tradições etc. As organizações de apoio são aquelas criadas para dar suporte às atividades produtivas da agroindústria, tais como as associações de produtores, as universidades, os centros de pesquisa etc.

O ambiente organizacional responde pela oferta de bens públicos e coletivos, cuja oferta está sujeita à ação do Estado, ou ainda de organizações de interesse privado (PEREIRA; SOUZA; CÁRIO, 2009). Desta forma, segundo Zylbersztajn (2005), as organizações são os agentes responsáveis pelo funcionamento dos SAGs. Essas se caracterizam, de acordo com o autor, por estruturas de suporte ao funcionamento dos SAGs, entre elas as empresas, universidades, cooperativas e associações de produtores, institutos de pesquisa, entre outros.

Diante disso, Farina *et al* (1997) argumenta que um SAG é formado por firmas com diferentes níveis de coordenação vertical, e entre estas são realizadas transações que podem ocorrer via mercado ou via contratos. Assim, “os SAGs seriam formados por conjuntos de transações, governadas por diferentes graus de integração, nas quais existiria uma mescla de elementos de relacionamento impessoal e de confiança” (FARINA, 2000, p. 13). Destaque-se que podem existir diferentes formas de organização dentro do mesmo SAG - são os chamados subsistemas dentro de um Sistema maior (FARINA *et al.*, 1997). Isso ocorre devido às estratégias de segmentação por qualidade e diferenciação. Assim, novas estruturas de governança são necessárias para se ter um processo de coordenação eficiente do sistema e sucesso da estratégia (FARINA *et al*, 1997). A título de exemplo, pode-se tomar o caso da produção de vinhos finos (o relacionamento entre os agentes se dá por relações contratuais complexas) e a produção de vinhos comuns e sucos de uva (o relacionamento se dá via mercado, em geral).

O ambiente institucional, parte constituinte de um SAG, é caracterizado pelos sistemas legais (leis e normas, importantes na solução de conflitos), tradições, costumes, políticas macroeconômicas, tributárias, tarifárias, comerciais e setoriais adotadas pelo governo e por outros países, parceiros comerciais e concorrentes (PEREIRA; SOUZA; CÁRIO, 2009). O

ambiente institucional compõe o conjunto de elementos externos aos agentes, mas que possuem grande poder de orientação de suas decisões. Estes elementos que compõem o ambiente institucional têm exercido grande pressão sobre a conformação de novos aspectos que definem o conceito do rural.

2.4 UMA ABORDAGEM INSTITUCIONAL SOBRE RURALIDADE E DESENVOLVIMENTO RURAL

A definição do rural (ou ruralidade) é complexa. Uma das grandes dificuldades encontradas no conceito de ruralidade reside na sua natureza dualista e na sua consequente definição pelo uso de negativas. Implícitos na teoria da modernização estão determinados pressupostos sobre a “condição rural” que realçam, exageradamente, quer a inércia, a falta de dinâmica e a adaptabilidade interna do meio rural, quer a sua aversão às oportunidades modernizadoras proporcionadas por forças externas. Esta visão retrata o mundo rural como relativamente homogêneo e estático, reunindo, assim, todas as características opostas à ideia de modernidade.

Sob o ponto de vista territorial, percebe-se que, quanto mais uma região sofre um processo de diversificação das suas atividades econômicas, mesmo mantendo o peso relativo do setor agrário, mais difícil é a sua definição simplesmente em termos do binômio rural – urbano (SARACENO, 1998). Em alternativa à análise da tipologia espacial que, de uma maneira geral, tem sido adotada, contrapõe-se o binômio local – regional, cuja aplicação permite a identificação de entidades territoriais pela via das funções que desempenham, do tipo de mudanças que ocorrem no seu seio, e, finalmente, do grau de convergência ou divergência entre estes padrões e os perfis estruturais daí resultantes (RAMBO, 2011).

Para Brown e Schafft (2011), há parte do conceito vinculado ao rural que está ligado ao imaterial, ao imaginário sobre os espaços rurais, que criam uma identidade e atributos próprios da ruralidade, que os distinguem da urbanidade. Dessa forma, para tais autores, entender o rural requer um olhar multidimensional. Ou seja, através dessa abordagem, a ruralidade é compreendida pelas suas particularidades e distinções em relação ao urbano, em algumas áreas específicas, tais como a estrutura da população e da paisagem; os aspectos econômicos; a existência de instituições próprias da ruralidade; e os atributos e aspectos socioculturais (BROWN; SCHAFFT, 2011).

O rural pode ser compreendido tanto como um espaço imaginativo, conectado com todos os tipos de significados culturais, desde o idílico ao opressivo, como pode também ser

visto como um objeto material de desejo e estilo de vida para algumas pessoas - um lugar para passear, para estar em férias, uma fazenda etc. Dessa forma, expressa as diferentes formas de natureza e, geralmente, está associado ao trabalho alternativo destinado ao serviço das cidades (CLOKE, 2006).

Em termos gerais, é possível reconhecer alguns quadros teóricos que têm sido importantes na construção de uma conceituação sobre ruralidade. O primeiro pretende pensar os conceitos funcionais da ruralidade. Aqui, a busca tem sido a de identificar os elementos funcionais do lugar rural, da paisagem, da sociedade e da própria existência, que, juntos, fornecem uma aproximação de um conceito abrangente de ruralidade. Desta forma, Cloke (2006) afirma que a ruralidade pode ser definida em termos de áreas, que: a) são dominados pelo uso da terra extensiva, notadamente por práticas ou atividades ligadas à agricultura ou silvicultura; b) contêm pequenos assentamentos de baixa densidade, e que são consideradas como rural pela maioria de seus moradores; c) engendram uma forma de vida que se caracteriza por um respeito pelas qualidades ambientais e comportamentais de vida, como parte de uma extensa paisagem.

Cloke (2006) também sugere que os problemas estruturais significativamente comuns para as áreas urbanas e rurais são muitas vezes manifestos de formas diferentes:

Em áreas rurais, existe uma "dimensão rural" constituída por três características básicas: a) um ambiente agradável, que pode atrair pessoas empregadas e desempregadas, b) uma estrutura geográfica que leva a problemas de acessibilidade e a serviços públicos geralmente mais caros; c) uma ideologia local distinta sob o ponto de vista político, que favorece a intervenção do setor público em detrimento, muitas vezes, dos mecanismos de mercado (CLOKE, 2006, p. 20).

Outro enquadramento teórico da ruralidade envolve o entendimento do rural enquanto uma construção social. Baseia-se em formas vinculadas aos movimentos pós-modernos e pós-estruturais nas ciências sociais, incluindo outras variáveis, tais como o papel distinto da cultura no desenvolvimento sócio-espacial. Os significados associados à ruralidade não são simplesmente derivados de diferenças entre indivíduos e organizações (CLOKE, 2006).

Nesse sentido, a afirmação de Wanderley (2000) permanece atual: a crise do modelo produtivista de modernização agrícola e as transformações recentes do meio rural não apontam para o fim do mundo rural, mas sim para a emergência de uma “nova ruralidade”, caracterizada por diversos elementos, entre os quais se pode destacar:

- a) diversificação social, na medida em que o rural se torna atrativo para categorias sociais de origem urbana, seja com fins produtivos, residenciais ou preservacionistas;
- b) substituição do caráter antagônico com o urbano, por uma relação cada vez mais complementar;
- c) redução das migrações para as cidades e atração de novas categorias sociais (crescimento demográfico);
- d) “modernização rural”, oriunda da elevação da renda e da extensão ao rural do acesso às facilidades e confortos proporcionados por produtos ou serviços, até então presentes apenas nas cidades;
- e) patrimônio cultural e natural das localidades passa a ser visto como fonte de desenvolvimento local, emprego e renda das populações rurais;
- f) novos papéis dos agricultores, que para além da produção primária, agora também garantem emprego às populações rurais, além de se responsabilizarem pela segurança alimentar e qualidade dos produtos, bem como pela proteção ambiental.

Nessa “nova ruralidade”, pode-se salientar que:

A vitalidade do rural não se resume mais aos campos, como lugar de realização de atividades primárias, mas a uma trama complexa envolvendo os campos e suas cidades, com destaque para uma integração intersetorial da economia, e para uma emergência da variável ambiental como elemento chave (FAVARETO, 2006, p. 102).

Tanto do ponto de vista acadêmico quanto das análises de políticas públicas, percebe-se (em especial no Brasil) a existência de um demasiado grau de confusão no que tange ao conceito de desenvolvimento e sua relação com o mundo rural. Segundo Navarro (2001), existem pelo menos três expressões que tentam dar entendimento ao referido conceito: desenvolvimento agrícola; desenvolvimento agrário e desenvolvimento rural.

A primeira expressão - *desenvolvimento agrícola* (ou agropecuário) - se refere exclusivamente às condições da produção agrícola e/ou agropecuária: suas características (em um sentido estritamente produtivo), a identificação de tendências em um período de tempo. Está ligada à base material da produção agropecuária, suas dimensões e evolução - por exemplo, área plantada, produtividade, impactos de inovações tecnológicas, uso do trabalho como fator de produção, entre outros tantos aspectos produtivos.

A segunda expressão, bem mais ambiciosa analiticamente (segundo Navarro, 2001) é *desenvolvimento agrário*. Em geral, tal expressão refere-se a interpretações acerca do "mundo rural" em suas relações com a "sociedade, em todas as suas dimensões, e não apenas à estrutura agrícola, ao longo de um dado período de tempo". Sob este termo, estudam-se as mudanças sociais e econômicas no longo prazo, reivindicando a aplicação de modelos teóricos entre países e regiões. Portanto, a "vida social rural" e sua evolução adentram tais análises em todos os seus aspectos. Normalmente, como são amplos painéis históricos sobre o mundo rural, são estudos macro-sociais e pouca importância é dada aos processos micro-sociais ou da vida cotidiana.

A terceira expressão que concorre neste esforço de precisão conceitual é, exatamente, *desenvolvimento rural*. Segundo Navarro (2001), essa expressão diferencia-se das anteriores por uma característica específica: trata-se de uma ação previamente articulada que induz (ou pretende induzir) mudanças em um determinado ambiente rural. Por consequência, o Estado - em suas múltiplas esferas - sempre está presente à frente de qualquer proposta de desenvolvimento rural, como um dos agentes principais. O que se percebe é que a presença de políticas públicas se faz presente quando os agentes sociais não se organizam ou não coordenam suficientemente suas ações, em direção ao desenvolvimento das organizações ligadas ao rural. No caso brasileiro, tal situação se fez presente ao longo do tempo, com diferentes formas de estímulo produzidas pelo Estado. Na década de 1970, a ação pública focava o estímulo à intensificação tecnológica, como parte importante da política de ampliação da produtividade (NAVARRO, 2001).

Para Grisa (2012), a presença do Estado na formulação de políticas promotoras do desenvolvimento rural no Brasil, tem ocorrido de forma mais sistemática desde o início da década de 1990, com a instituição de programas como o Pronaf²⁵, Programa de Garantia da Safra, Programa de Aquisição de Alimentos etc. Depreende-se daí, que as definições de desenvolvimento rural têm sofrido alterações ao longo dos tempos.

Nos anos noventa tomou força outra expressão, *desenvolvimento local*, que muitas vezes é confundida com as demais expressões e livremente intercambiada, como se referissem aos mesmos processos e fenômenos. Tal expressão deriva de duas grandes mudanças do período atual. Para Navarro (2001), primeiramente a multiplicação de ONGs que, por atuarem normalmente em ambientes geograficamente mais restritos (a região ou o município), instituíram seu raio de atuação em tais ambientes, criando estratégia de "ação local". A outra

²⁵ Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar.

mudança refere-se aos processos de descentralização em curso em muitos continentes - a América Latina em particular (e o Brasil, em especial). Esta transferência de responsabilidades de Estados antes tão centralizados valorizou crescentemente o "local", no caso brasileiro, o município. A convergência desses fatores tem introduzido o desenvolvimento local como outra noção que gradualmente passa a ser orientadora de diversas iniciativas, governamentais ou não.

À ideia de território, ressalta-se o aspecto levantado por Abramovay (2000), ao apontar a importância, para compreender o desenvolvimento rural, de se avaliar as condições institucionais e as estruturas sociais, tais como normas, mecanismos de confiança, sentimentos de pertencimento (entre outros), que possibilitam que ações coordenadas configurem o território.

A ideia de território não se reduz à sua dimensão material; ele é, sobretudo, “um campo de forças, uma teia ou rede de relações sociais” (RAFFESTIN, 1993), que se estruturam no espaço. É construído historicamente, remetendo a diferentes contextos e escalas.

Nesse sentido, Albagli (2004, p. 06) aponta para o fato de que:

As diferenças e desigualdades territoriais residem tanto em suas próprias características físicas e sociais, como na forma em que se inserem em estruturas mais amplas. Cada território é, portanto, moldado a partir da combinação de condições e forças internas e externas, devendo ser compreendido como parte de uma totalidade espacial.

Outra noção importante, que amplia o conceito de território, é a ideia de territorialidade. Para Albagli (2004, p. 29), o conceito de territorialidade refere-se “às relações entre um indivíduo ou grupo social e seu meio de referência, manifestando-se nas várias escalas geográficas – uma localidade, uma região ou um país – e expressando um sentimento de pertencimento e um modo de agir no âmbito de um dado espaço geográfico”. No nível individual, territorialidade refere-se ao espaço pessoal imediato, que em muitos contextos culturais é considerado um espaço inviolável. Em nível coletivo, a territorialidade torna-se também um meio de regular as interações sociais e reforçar a identidade do grupo ou comunidade. Nesse sentido, a noção de comunidade recebe um grau específico de importância. O conceito de comunidade remete a laços mais estreitos e fortes do que aos de sociedade ou, simplesmente, de coletividade. O fato de ter nascido, ou mesmo de residir, ou ainda de estar presente numa região não são suficientes para definir o pertencimento a uma comunidade; esse ato supõe uma adesão voluntária ou consciência desse pertencimento.

Assim sendo, a territorialidade, entendida como atributo humano, está condicionada por normas sociais e valores culturais, que variam de sociedade para sociedade, além de variar entre os diversos períodos históricos. A territorialidade é resultado de processos de socialização, de interação entre pessoas, mediada pelo espaço. A territorialidade, no singular, remeteria a algo no sentido de “pertencer àquilo que nos pertence” (SOUZA, 1995, p. 99). Por outro lado, como alerta Albagli (2004), territorialidade não é sinônimo de raízes territoriais, já que é transportável e é dinâmica, como no caso de migrantes que se apropriam de novos territórios e reconstituem suas identidades territoriais em novos espaços. É o caso dos colonos italianos na Serra Gaúcha.

A territorialidade, assim entendida, reflete a vida territorial em toda sua abrangência e em suas múltiplas dimensões – cultural, política, econômica e social. Para Raffestin (1993, p. 158):

Os homens ‘vivem’, ao mesmo tempo, o processo territorial e o produto territorial por intermédio de um sistema de relações existenciais e/ou produtivistas, entendendo-se que todas são relações de poder, visto que há interação entre os atores que procuram modificar tanto as relações com a natureza como as relações sociais.

Outra forma de compreender a territorialidade é vê-la como um fenômeno de “organização do espaço em territórios diversos, considerados exclusivos por seus ocupantes; uma relação com o espaço, considerando os demais atores” (BECKER, 1993, p. 07). Pode, portanto, ser um modo de ampliar o controle sobre um território específico, tornando-o distinto e, até certo ponto, exclusivo; as territorialidades podem contribuir para dar significado às marcas, bem como limites territoriais, para “retificar” o poder territorial por meio de identidades coletivas (ALBAGLI, 2004). A territorialidade é um elemento de coesão social, fomentando sociabilidade e solidariedade; mas pode ser também fonte ou estímulo de hostilidades, ódios e exclusões. Nesse sentido, alguns autores defendem a necessidade de estabelecer uma diferença entre território dado e construído, como forma de compreender a importância do processo de interação humana no espaço.

Segundo Pecqueur (2005), território dado é um espaço sem valor acrescentado, com fatores de limitação. O território é tido como preexistente e se analisa o que ali acontece; é uma parte do espaço que é objeto de observação. Para Denardin e Sulzbach (2010, p. 220), o “território dado é definido por uma decisão político-administrativa, é um processo *top-down*, cujo interesse pode ser, por exemplo, o estabelecimento de políticas de desenvolvimento para uma determinada região”.

O território construído é produto de um processo de melhorias, proveniente do jogo dos atores e constatado *a posteriori*; é o resultado de um processo de construção social pelos atores (PECQUEUR, 2005). O território construído é um espaço-território que se forma a partir do encontro de atores sociais em um espaço geográfico dado; atores que buscam identificar e resolver problemas comuns (FLORES, 2011). Para Flores (2011), o território construído é um espaço de relações sociais, no qual existe um sentimento de pertencimento por parte dos atores com respeito a identidade construída e associada ao espaço de ação coletiva; é o local em que se criam laços de solidariedade e onde se desenvolve um capital social latente.

Conforme Benko e Pecqueur (2001, p. 41), recursos são os “fatores a revelar, a explorar, ou ainda a organizar, ao contrário dos ativos que são os fatores em atividade, valorizados no mercado”. Os recursos, diferentemente dos ativos, constituem um potencial latente que pode se transformar em ativo se as condições de produção ou de criação de tecnologia assim o permitirem. Assim, no momento em que o recurso é incorporado ao sistema produtivo ele passa a ser tratado como um ativo. Ativos são totalmente transferíveis, seu valor é um valor de troca; já os recursos só existem no estado virtual, não podem ser transferidos e não se pode expressá-los em preços (BENKO; PECQUEUR, 2001).

Segundo Pecqueur (2005), esses recursos são resultantes da história, de uma acumulação de memória, de uma aprendizagem coletiva (saber local), ou seja, se originam de processos de interação social, fortemente amparados por aspectos culturais. A emergência de tais recursos resulta de costumes, elaborados num espaço de contiguidade geográfica e cultural, através da reciprocidade. Tais elementos possibilitam a construção de uma argumentação que destaca a importância dos produtos com identidade para o desenvolvimento. Esses elementos se fundamentam nas diferenças existentes nos territórios, tornando reconhecíveis os elementos existentes em um local específico.

Os elementos de diferenciação dos territórios são compartilhados pelo grupo, produzindo identidade. Esta identidade é construída historicamente e pode ser expressa de modo material e imaterial. Entre os elementos formadores da identidade que diferenciam os territórios destacam-se a arquitetura, paisagens, ambiente natural, grupos sociais e étnicos, momentos históricos relevantes, vestimentas, idiomas e dialetos, músicas, danças, culinária, festas, artesanato etc. Neste sentido, os produtos com identidade territorial agregam aos bens e serviços a imagem do próprio território a que pertencem.

Para Pecqueur (2005), há necessidade de se distinguir os ativos genéricos dos específicos. Os ativos genéricos são completamente transferíveis e seu valor é um valor de

troca, estipulado via sistemas de preços de mercado. Tais ativos não permitem que um território se diferencie de forma duradoura de outros, uma vez que são plenamente transacionados no mercado. Em suma, são um “conjunto de fatores tradicionais de definição espacial, discriminados pelos preços e que são objeto de um cálculo de otimização” (PECQUEUR, 2005, p. 13). Ou seja, os ativos genéricos não são únicos, mas pelo contrário, existem em outros territórios, não se estabelecendo em elemento de diferenciação do território.

Por outro lado, os ativos específicos possibilitam um emprego particular, e seu valor é função das condições de seu uso. Tais ativos apresentam um custo de transferência que pode aproximar-se do irrecuperável. Pecqueur (2005, p. 14) menciona que os ativos específicos possuem um “custo de redirecionamento. O ativo perde uma parte de seu valor produtivo caso for direcionado para um uso alternativo”. A ideia de ativos específicos ajudam a compreender a noção de território, e por decorrência, influenciam o conceito de desenvolvimento, num aspecto mais amplo do sentido desse termo.

A fim de não circunscrever a noção de desenvolvimento unicamente ao seu aspecto econômico, Kageyama (2008) aponta que o desenvolvimento rural necessita ser visto como um processo que envolve múltiplas dimensões, tais como: sociocultural, econômica, político-institucional e ambiental. Pensando as alternativas estratégicas para o desenvolvimento rural brasileiro, a autora afirma que tal situação passa, necessariamente,

- a) pela diversificação das economias locais;
- b) por uma ampliação da diversidade multi-setorial;
- c) por uma agricultura em sistema de policultura;
- d) por uma maior atenção ao meio ambiente;
- e) pela intensificação da pluriatividade das famílias rurais, com vistas a uma maior absorção da mão de obra (KAGEYAMA, 2008; VEIGA, 2001).

Para Ploeg *et al.* (2000), o desenvolvimento rural é um “processo multi-nível, multi-atores e multifacetado”. Ao referirem como um processo multi-nível, estabelecem a existência de cinco níveis a considerar:

- a) nível global – examina as relações entre a agricultura e a sociedade, com as novas demandas que recaem sobre o rural;
- b) nível intermediário – avaliando os novos modelos para o setor agrícola, em especial aqueles que privilegiam as sinergias entre ecossistemas locais e a diversificação das atividades;

- c) nível da firma individual – destacando as novas formas de alocação do trabalho familiar, com especial relevância para a pluriatividade;
- d) nível do desenvolvimento rural como elemento territorial e de diversos atores – diferentes formas de cooperação entre os atores agrícolas e não agrícolas e as novas arenas dos territórios rurais;
- e) nível das políticas e instituições – analisando o papel dessas no desenvolvimento rural.

É necessário que se entenda que o processo de desenvolvimento rural é complexo, sob o ponto de vista institucional, e depende de múltiplos atores, envolvidos mutuamente, formando redes. De igual modo, as novas práticas rurais, tais como a conservação da natureza, o agroturismo, a agricultura orgânica, a produção de especialidades regionais, fazem com que o processo de desenvolvimento rural seja multifacetado²⁶.

Outro autor que propôs uma nova abordagem para o desenvolvimento rural, particularmente em países em desenvolvimento, é Frank Ellis (2001; 2000). Sua abordagem privilegia as estratégias de sobrevivência familiares e a diversificação dos modos de vida rurais²⁷, demonstrando que as iniciativas que geram impactos significativos na melhoria das condições de vida das populações rurais e que ampliam suas perspectivas de garantir a reprodução social e econômica estão, na maioria das vezes, nas suas localidades e nos territórios onde vivem.

A diversificação não implica apenas ampliação das possibilidades de obtenção de receitas, especialmente rendas (agrícolas, não agrícolas, outras), mas representa, sobretudo, uma situação em que a reprodução social, econômica e cultural é garantida mediante a combinação de um repertório variado de ações, iniciativas, escolhas, enfim, estratégias. O autor é cuidadoso a atribuir um sentido teórico à noção de desenvolvimento rural, preferindo defini-lo como um conjunto de ações e práticas que visam a reduzir a pobreza em áreas rurais, visando a estimular um processo de participação que empodera (*empowerment*) os habitantes rurais, tornando-os capazes de definir e controlar suas prioridades para a mudança (ELLIS, 2000; ELLIS; BIGGS, 2001).

O dinamismo dos espaços rurais, que conduzem ao desenvolvimento, depende de alguns fatores, identificados por Veiga (2001):

²⁶ Para Ploeg *et al.* (2000), existe na atualidade dois modelos em disputa: de um lado, o modelo da Modernização, baseado na especialização e intensificação do uso de insumos; de outro, o modelo do Desenvolvimento Sustentável, ancorado na redução da dependência dos insumos, na produção ambientalmente correta e na introdução de novas formas de cooperação e de pluriatividade.

²⁷ *household strategies and rural livelihood diversification.*

- a) fatores gerais de desenvolvimento (facilidade de acesso a terra; existência de educação pública de qualidade; crescimento da renda e redução da pobreza em áreas rurais);
- b) existência de uma agricultura familiar diversificada, articulada em redes de pequenas e médias empresas;
- c) formação de aglomerações espaciais de atividades (a exemplo dos Clusters e dos Arranjos Produtivos Locais), que pelas vantagens locacionais, possibilitam o surgimento de áreas mais desenvolvidas do que espaços atomizados de produção;
- d) existência de arranjos institucionais que permitam a valorização do território e possam desencadear ações coletivas com vistas ao desenvolvimento.

Com base no exposto, seria possível construir um conceito de desenvolvimento rural alinhado com a NEI? Primeiramente, importa resgatar que as instituições, para além das restrições normalmente indicadas pela teoria econômica, determinam as oportunidades em uma sociedade. Por sua vez, as organizações são criadas para aproveitar as vantagens de tais oportunidades. Estas organizações evoluem, acabando por interferir nas próprias instituições. Esse movimento “friccional” entre organizações, e destas com as instituições, dá origem a uma trajetória de transformações institucionais que, como destaca North (1994), é delineada:

- a) pelas amarras originais do relacionamento entre as instituições e as organizações;
- b) pelo processo de “feedback” pelo qual os agentes econômicos percebem e reagem às modificações no conjunto de oportunidades de alocação dos seus ativos.

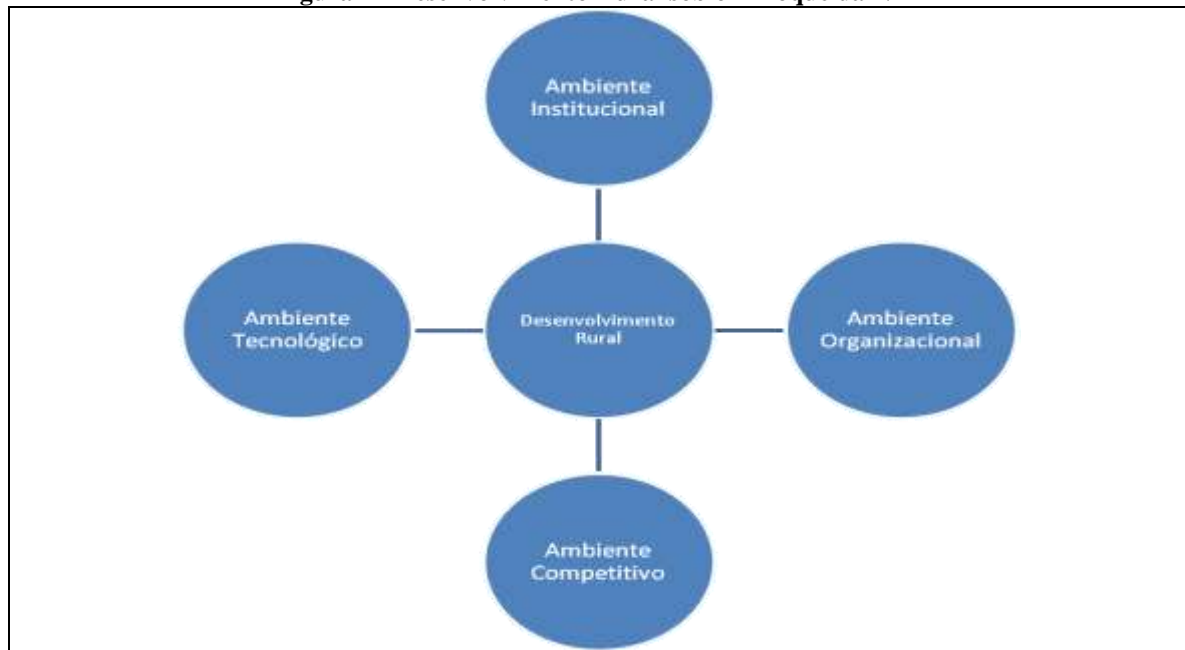
Uma abordagem da NEI sobre o desenvolvimento rural depende de um arranjo institucional que de forma persistente incentive os agentes e as organizações agroindustriais a se engajarem em atividades produtivas e geradoras de renda. O contrário dessa situação seria desenvolvimento de um ambiente institucional que conduzisse à formação de organizações agroindustriais oligopolizadas, restringindo as oportunidades ao invés de expandi-las.

Em uma primeira aproximação conceitual do desenvolvimento rural em uma abordagem que considere as instituições, Siman, Conceição e Filippi (2006, p. 18) afirmam que:

Significa a diversificação da produção que vai ao mercado, o cuidado com a paisagem, o fortalecimento dos laços no mercado de produtos. Significa, também, novas formas de fazer as coisas (novas rotinas) que aumente a eficiência produtiva. É um processo que fortalece a região e, portanto, é endógeno, em que os atores buscam a autonomia e o controle dos processos produtivos.

Ainda que os autores não utilizem, em sua totalidade, os conceitos fundamentais da NEI, a ideia fulcral do conceito serve de ponto de partida para esclarecer e melhor definir o que seria desenvolvimento rural numa perspectiva institucional. A Figura 2 esquematiza esse conceito de desenvolvimento rural.

Figura 2 - Desenvolvimento Rural sob o Enfoque da NEI



Fonte: elaborado pelo autor (2016)

Primeiramente, cabe destacar que numa abordagem que privilegie a NEI para compreender o desenvolvimento rural, o ambiente institucional possui um papel explicativo fundamental. O ambiente institucional é composto pelo sistema legal, pelas tradições e costumes, pelo sistema político, regulamentações produzidas por organizações de interesse privado (ex. associações, institutos de pesquisa, sindicatos etc.), por políticas macroeconômicas e governamentais. No âmbito do desenvolvimento rural, deve-se considerar a existência das variáveis institucionais e seus reflexos sobre o comportamento dos agentes e sua influência sobre a formação de custos de transação. Importa destacar que tanto as regras formais (leis, regulamentos, normas etc.) quanto as informais (costumes, tradições etc.) compõem igualmente o ambiente institucional. Inclusive, como salienta Chang (2006), a compreensão plena do papel do ambiente institucional em uma sociedade depende do entendimento que as regras formais e informais estão intimamente ligadas, e em muitos casos são indissociáveis.

Outro componente importante que influencia o comportamento dos agentes é o ambiente tecnológico. O ambiente tecnológico é fortemente influenciado pelo ambiente institucional (bem como pelo organizacional) ao mesmo tempo em que exerce papel relevante sobre as decisões tomadas pelos agentes econômicos. A geração e difusão de tecnologias entre os agentes econômicos afetam os atributos das transações e, conseqüentemente, os seus custos de produzir. Por outro lado, novas tecnologias ou processos produtivos, até serem amplamente difundidos causam aumento da incerteza e, geralmente, tornam os ativos mais específicos, implicando em elevados custos de transação nas fases iniciais. A adoção de determinadas tecnologias pode ser influenciada tanto pelos ambientes institucional, organizacional ou competitivo. A recente aproximação da NEI com abordagens ligadas à Economia Evolucionária tem reforçado a importância de se compreender o comportamento dos agentes econômicos frente ao processo de mudança do paradigma tecnológico.

Outro elemento importante para compreender o desenvolvimento rural numa perspectiva da NEI é o ambiente organizacional. O ambiente organizacional é composto por empresas, cooperativas, sindicatos, institutos de pesquisa e pelas políticas setoriais privadas. Um ambiente organizacional será eficiente se atuar em defesa do setor, através de pressões sobre o poder público (poderes legislativo e executivo), buscando implementar regras formais adequadas aos seus interesses, tendo por consequência a redução dos custos de transação. Isto se dá pelas restrições ao surgimento de comportamentos oportunistas por parte dos agentes econômicos, criando um cenário propício ao desenvolvimento. Para Begnis, Zerbielli e Estivalet (2005), o ambiente organizacional pode ser dividido em dois grupos: a) no primeiro estariam as empresas, as cooperativas, entidades de classe, os sindicatos e associações. O papel destas organizações frente ao processo de desenvolvimento rural deve ser avaliado no que diz respeito “às suas ações no sentido de realizar negociações coletivas, apoio na aquisição de insumos e na comercialização da produção com vistas a redução e eliminação dos custos de econômicos de transação” (p. 13). Cabe também às organizações desse grupo, o papel de intercambiar informações e disseminar tecnologias no meio produtivo; b) o segundo grupo é composto pelos institutos de pesquisa, organismos de extensão rural e instituições de ensino e universidades, que assumem o papel de “capacitar o setor rural no sentido do incremento de capacidade produtiva associada à manutenção e melhoria dos padrões ambientais e das condições de geração de renda” (p. 13).

O último elemento a ser considerado é o ambiente competitivo, o qual é definido pelos padrões de concorrência. A importância do ambiente competitivo sob a ótica da NEI reside no fato de que todas as transações econômicas se dão em uma dada organização de mercado e a

partir de diferentes relações contratuais. Ressalte-se que, para a NEI, o desenvolvimento é sempre fruto das relações de mercado. Assim, situações de não desenvolvimento ocorreram quando as instituições dominantes inibem estas relações (NORTH, 1994). Cabe lembrar que o desenvolvimento, para North (1994), decorre, em parte, das modificações na estrutura institucional, cujo objetivo seria tornar os mercados mais eficientes na sua função de condutores das atividades econômicas, onde os custos de transação tenderiam a desaparecer.

Os ambientes institucional, tecnológico, organizacional e competitivo afetam diretamente o comportamento dos agentes econômicos. O aparato institucional e o comportamento dos agentes definem o funcionamento dos mercados. Para além da presença dos ambientes citados, a NEI aponta para a importância de se analisar componentes como o risco e a incerteza. A incerteza e o risco estão associados ao fato de que as informações relevantes para a elaboração dos contratos entre os agentes são incompletas e assimétricas. Da incerteza decorre a impossibilidade de previsão, que por sua vez, não permite que se elaborem cláusulas contratuais que redistribuam os resultados de impactos externos aos agentes. Esta característica das transações está ligada à racionalidade limitada dos agentes (*à lá* Simon).

Assim, para se pensar em um conceito de desenvolvimento rural numa perspectiva institucional, é importante que se considere:

- a) as análises de desenvolvimento rural devem privilegiar um caráter histórico, considerando que as instituições assumem formatos e significados distintos ao longo do tempo;
- b) um caráter territorial, uma vez que as regras informais (cultura, tradições, costumes etc.) carregam forte poder explicativo para o desempenho das instituições. Daí se depreende um viés local e endógeno do desenvolvimento rural;
- c) aspectos demográficos devem ser considerados, pois apresentam as características da ruralidade e sua importância para a compreensão dos padrões de desenvolvimento;
- d) os padrões de interação e aprendizagem dos agentes econômicos ao longo do tempo, sobretudo na relação que se estabelece entre estes e as tecnologias e os formatos organizacionais usuais;
- e) que há *Path Dependence* nas escolhas e decisões dos agentes, bem como nas instituições adotadas;
- f) que o quadro institucional definirá a estrutura de incentivos. Tais incentivos podem conduzir às situações de múltiplas escalas de desenvolvimento.

Assim, uma definição de desenvolvimento rural, sob uma ótica institucional, construída para atender as necessidades analíticas dessa tese, poderia ser: **o conjunto de arranjos dos ambientes institucional, tecnológico, organizacional e competitivo, no âmbito rural, que ao longo do tempo, conformam o comportamento dos agentes, através de incentivos à atividade produtiva, à redução dos custos de transação e ao fortalecimento do território.**

Para concretizar uma análise a partir desse conceito, faz-se necessário partir de um olhar múltiplo e interdisciplinar sobre o rural. E é pensando que existem múltiplas abordagens para o rural e para a compreensão dos fenômenos do desenvolvimento, sobretudo nos últimos anos, que o presente estudo se tornou necessário. No caso específico da vitivinicultura do RS, toda e qualquer explicação depende de um olhar histórico sobre a sua formação na região da Serra Gaúcha. No próximo capítulo, ao se analisar as origens históricas da vitivinicultura no estado, será possível verificar o papel de diferentes instituições no surgimento e direcionamento da cadeia produtiva.

3 ORIGENS HISTÓRICAS DA VITIVINICULTURA GAÚCHA: ASPECTOS INSTITUCIONAIS INICIAIS

O presente capítulo poderia ser resumido como um esforço de apresentar, de forma sistematizada, as origens históricas da vitivinicultura no RS. Porém, não se trata apenas de um esforço do ponto de vista histórico. A história, aqui, serve como um instrumento de análise das mudanças ocorridas ao longo do tempo em um dado território ou sociedade, através da ação de instituições. Descreve o processo, ainda que lento, de mudanças nos modelos de comportamentos e hábitos (modelos mentais) dos indivíduos, gerando decisões (NORTH, 1990). Tais decisões, como já foi mencionado, geram *path dependence*.

A história é a base analítica da NEI, mas também de diferentes abordagens institucionalistas²⁸, cujo objetivo é mostrar que as trajetórias de desenvolvimento de regiões ou países, mesmo apresentando estruturas similares, são diferenciadas, produzindo resultados específicos para cada realidade. A transposição simples de modelos ou experiências, entre regiões com diferentes níveis de desenvolvimento não garante a produção dos mesmos resultados (ACEMOGLU; ROBINSON, 2008).

A história, para os institucionalistas, é marcada por conflitos e disputas, que, no final das contas, são responsáveis pelas mudanças institucionais. Dessa forma, para além das instituições econômicas (importantes para entender as causas do desenvolvimento e do subdesenvolvimento econômico de uma região), importa considerar as questões políticas e culturais, que são de grande importância para a formação de hábitos, normas e regras, que moldam e são moldados pelas instituições.

Pela dificuldade de reconstrução dos fatos históricos em detalhe, que tratam da formação econômica e social da vitivinicultura na região da Serra Gaúcha, o presente capítulo dá maior ênfase aos aspectos formais das instituições presentes, desde antes da chegada dos primeiros colonos italianos, em 1875. As instituições formais aqui referidas são as Leis, normas, regramentos e ações de organizações públicas e privadas, que ajudaram, ao longo do tempo, a construir esse importante sistema produtivo no RS.

²⁸ De um ponto de vista mais amplo, pode-se dizer que a utilização de uma estrutura analítica histórica é um dos pontos que une as principais abordagens institucionalistas - o Antigo Institucionalismo norte-americano, o Neoinstitucionalismo e a Nova Economia Institucional (CONCEIÇÃO, 2003; SIMÕES, 2014).

3.1 ORIGENS HISTÓRICAS

Os primeiros vitivicultores em terras gaúchas, conforme Paz e Baldisserotto (1997), foram os Jesuítas, seguidos pelos açorianos. As correntes imigratórias do século XIX, com os alemães à frente, igualmente cultivaram a videira e produziram os vinhos, mas foi com os italianos que a vitivinicultura mais prosperou. Os vinhedos gaúchos, nos seus primórdios, de acordo com Paz e Baldisserotto (1997), foram organizados com variedades europeias, e a partir da segunda metade do século XIX, as variedades americanas (*Isabel*, *Herbemont*) foram substituindo as europeias por sua facilidade de cultivo.

Os italianos foram os que incrementaram o cultivo da uva e a produção de vinho. A primeira venda de vinho para fora do Estado foi feita por Antônio Pieruccini, em 1898, em São Paulo e, em 1900, Abramo Eberle realizou outra viagem, vendendo “graspa” e 20 bordalesas de vinho colonial em São Paulo, Santos e Ribeirão Preto (PELLANDA, 1950).

Cabe salientar que os processos imigratórios da Europa para o Brasil respeitaram critérios geopolíticos da Corte Portuguesa, aliados aos interesses econômicos e de ocupação espacial²⁹. É sabido que tais processos se iniciaram, em nível nacional, como alternativa à escassez de mão de obra para o trabalho nas grandes “plantations” brasileiras, localizadas principalmente na região do estado de São Paulo, e diretamente orientadas para a cafeicultura. No caso das correntes migratórias voltadas para a região sul do país, estas seguiram interesses primeiramente demográficos, buscando o povoamento das terras do sul, evitando assim as frequentes investidas dos espanhóis por ampliação de seus territórios.

Assim, pode-se compreender que o processo de imigração para o Brasil cumpriu um papel importante no desenvolvimento de diferentes regiões do país, se analisado sob o prisma institucional. A verdade é que o trabalho do imigrante garantiu a solução de problemas tanto de ordem econômica quanto demográfica, no Brasil e na Europa. No caso específico da imigração italiana, Pellanda (1950) apresenta cinco grandes motivos que impulsionaram uma grande massa de trabalhadores para as Américas, em especial os italianos. Tais motivações se constituem em alguns dos “antecedentes institucionais” que possibilitam uma melhor compreensão do processo de imigração, quais sejam³⁰:

²⁹ A colonização do Rio Grande do Sul, por açorianos, alemães e italianos tem longínqua origem no despacho do Conselho Ultramarino da Metrópole lusa, de 22 de junho de 1729, no qual dizia "conveniente que, se não instalando no sul, nas povoações da Colônia e outras, casais de ilhéus, e quando êstes forem insuficientes, se podiam conseguir casais estrangeiros, sendo alemães ou italianos e de outras nações que não sejam castelhanos, ingleses, holandeses e franceses" (PELLANDA, 1950, p. 02).

³⁰ Todos estes motivos, conjuntamente, alimentaram a alternativa da migração, principalmente para a América (o Novo Mundo).

- a) o **grande crescimento demográfico europeu**, experimentado entre 1815 e 1914 (crescimento da industrialização e primórdios da Primeira Revolução Industrial), que fez com que a população do velho continente saltasse de 180 milhões para 450 milhões de habitantes, “empurrando” cerca de 40 milhões de pessoas aos processos imigratórios, sendo 85% para as Américas;
- b) no caso específico da Itália recém unificada (1870)³¹, uma das primeiras medidas do governo foi a **supressão das alfândegas regionais**, unificando o sistema alfandegário tendo por base a Sardenha (que possuía as taxas alfandegárias mais baixas da região), afetando diretamente diversas economias regionais (relativamente fechadas, mas que conseguiam manter certo equilíbrio), bem como pressionando os preços dos produtos industrializados para baixo, destruindo o restante da produção artesanal, fragilizando ainda mais os pequenos agricultores, que complementavam sua renda com o trabalho em “micro-estabelecimentos” artesanais, localizadas no campo;
- c) a **unificação alfandegária** acentuou ainda mais as desigualdades econômicas e sociais entre o norte da Itália (que se industrializou mais cedo) e o sul (eminentemente agrícola). A preocupação do governo em obter recursos capazes de financiar obras públicas de infraestrutura (principalmente ferrovias), fez com que se tomassem medidas fiscais impopulares, de supertaxação de bens de primeira necessidade, como foi o caso do aumento dos impostos sobre a produção de farinha e restrição à entrada de cereais vindos das Américas, em geral mais baratos que os produzidos internamente. Tais medidas beneficiaram os grandes produtores, visto que os pequenos agricultores ficavam restritos à produção de subsistência. As populações de baixa renda foram as mais afetadas, pois tiveram de pagar preços mais elevados para a compra da farinha, item fundamental da dieta italiana;
- d) medidas fiscais e alfandegárias afetaram duramente a indústria vinícola italiana como um todo, visto a decisão unilateral do governo italiano em **sobretaxar a entrada de vinhos franceses**. Como reação, a França também sobretaxou os vinhos oriundos da Itália. Como resultado, as exportações italianas para a

³¹ Cabe assinalar que o processo de unificação da Itália não se deu de forma pacífica e instantânea: a unificação inicia-se em 1861, mas somente em 1866 é que Veneza é anexada; Roma integra o território do “Reino da Itália” em 1870. A Região do Trento somente integra o país após a Primeira Guerra, em 1919. Parecem pertinentes as palavras de um dos principais articuladores políticos da unificação italiana quando afirma que “nós fizemos a Itália: agora temos de fazer os italianos” (PELLANDA, 1950:02).

França caíram, em três anos (1887 a 1890) dos 300 milhões de litros para 1,9 milhão de litros. A indústria vinícola italiana, composta em sua maioria por pequenas estruturas familiares de produção, localizadas principalmente nas regiões do Vêneto e da Lombardia, viu sua situação, em um curto espaço de tempo, tornar-se caótica;

- e) por último, a **elevação dos preços dos produtos alimentares** provocou um desequilíbrio na dieta da população demograficamente inchada, aumentando os níveis de miséria, subnutrição e doenças (crescem os surtos de malária e pelagra, tipo de avitaminose causada pelo consumo quase que exclusivo de milho e seus derivados).

Prado Junior (1945) reafirma o caráter dicotômico do processo de “imigração/colonização”, deixando claro que apesar de ser permeado por critérios econômicos, a entrada desta mão de obra estrangeira serviu para propósitos distintos: aos cafeicultores de São Paulo, lhes interessava a “imigração” de europeus, destinados a mitigar os déficits de trabalhadores livres nas fazendas; aos governos dos estados do sul do país, serviram para implementar uma estratégia de ocupação e “colonização” de terras com baixa densidade demográfica, com vistas à garantia e à manutenção dos territórios, regularmente submetidos aos ataques de tropas cisplatinas. “Em conjunto, a ‘imigração’ superará sempre de muito a ‘colonização’.” (PRADO JUNIOR, 1945, p. 190).

A imigração italiana para o Brasil, muito escassa até 1875, “subirá em 1876 para quase 7.000 indivíduos; e no ano seguinte, com mais de 13.000, superará largamente todas as demais correntes, inclusive a portuguesa [...], e até o século atual, a imigração italiana conservará sempre, e com grande vantagem, este primeiro lugar” (PRADO JÚNIOR, 1945, p. 188). As entradas maciças de italianos no Brasil se destinavam, em sua grande maioria, para atender as necessidades de mão de obra do sudeste, sobretudo nas fazendas de café. Segundo Guimarães (1968), de 1884 até 1903 mais de um milhão de imigrantes italianos entraram no Brasil, o que corresponderia a uma média anual superior a cinquenta mil pessoas.

Essa dinâmica de abastecimento do mercado interno de mão de obra estrangeira livre foi arquitetada com base em contratos estabelecidos entre o governo central do Brasil e empresas privadas, responsáveis pelo recrutamento dos trabalhadores na Europa. Tais empresas eram remuneradas pelo número de trabalhadores que traziam para o Brasil. Assim, importava única e tão somente a quantidade, não a qualidade dos imigrantes. Não raro, muitos fazendeiros paulistas se desiludiam com o desembarque de pessoas idosas e/ou incapacitados para o trabalho no campo (PELLANDA, 1950).

Prado Júnior (1945) e Furtado (1987) afirmam que esse processo de recrutamento e fixação dos imigrantes passou a ser denominado “imigração subvencionada”, reservando-se o nome de “colonização” ao sistema de localização dos imigrantes em pequenas propriedades agrupadas em núcleos (forma esta amplamente executada nos estados do sul do Brasil).

A fim de atrair parte destes imigrantes para o Rio Grande do Sul, a presidência da província instituiu as colônias de Conde D’Eu e Dona Isabel (atualmente Garibaldi e Bento Gonçalves, respectivamente) em 1870. Após isso, “firmou contrato com duas empresas privadas, que deveriam agenciar e introduzir quarenta mil colonos em um prazo de dez anos”³² (MACHADO; HERÉDIA, 2003, p. 52). Essa estratégia do governo provincial se mostrou um fracasso (nos três anos em que esteve vigente o contrato - 1872 a 1875 -, ambas as empresas somente conseguiram introduzir menos de quatro mil colonos, em sua maioria oriundos da Alemanha).

A explicação para este fracasso, segundo Pellanda (1950), é: a deflagração de campanhas na Alemanha de restrição ao embarque de trabalhadores para o Brasil, difundindo-se a imagem de que os imigrantes sofriam imensas privações aqui; e o fato das defasagens nos valores dos contratos firmados, onde as firmas agenciadoras preferiam negociar com o governo central, visto que este remunerava melhor o ingresso dos imigrantes³³. Além disso, os próprios colonos preferiam instalar-se no sopé na Serra Gaúcha, onde já havia colônias alemãs, ficando mais próximos dos focos de urbanização existente na época. Neste quadro de insucesso, o governo provincial desistiu de administrar a colonização do nordeste gaúcho, repassando tal incumbência à administração do governo imperial.

Sobre a colonização do Rio Grande do Sul, na segunda metade do século XIX, Woortmann (1988, p. 99) apontou:

O processo de ocupação pelos colonos interessava ao capital num duplo sentido: a valorização das terras e a comercialização da produção. Realizando o objetivo da Lei de Terras, datada de 1850, a colonização transforma terras devolutas em mercadoria, cria um campesinato parcelar ao mesmo tempo em que elimina o posseiro (e os grupos indígenas, exterminados no bojo do processo), e transforma a propriedade no fundamento da subordinação do capital.

³² O Presidente da Província, Francisco Xavier Pinto, assinou contrato em 29/04/1871, com a Companhia Caetano Pinto & Irmãos e Holtzweiss & Cia, para a introdução de “40.000 colonos industriais, jornaleiros e principalmente agricultores, no prazo de 10 anos” (MACHADO; HERÉDIA, 2003:51). O pagamento era feito de forma parcelada: 1/3 em títulos da dívida provincial, ao juro de 7% ao apresentarem as listas dos imigrantes embarcados na Europa; 1/3 nas mesmas condições ao serem entregues no porto de desembarque (Rio Grande) e o terço restante em dinheiro, também nesse ato. Este parcelamento dificultava a execução do contrato por parte das empresas, que deviam arcar antecipadamente com todas as despesas de transporte dos imigrantes.

³³ Enquanto o governo provincial pagava 60\$000 por adulto, o Império pagava 70\$000, conforme contrato firmado com duas empresas inglesas: Mackai Son & Co e Guilherme Hasfield (PELLANDA, 1950).

A Lei de Terras (Lei nº 601, de 1850) teria um papel fundamental, pois se constituiria no primeiro marco regulatório no sentido de garantir o direito de propriedade aos colonos italianos. Diferentemente de Woortmann, que vê na lei uma espécie de “valorização especulativa” da terra, sob a ótica institucionalista, tal regulação, ao se apresentar como um direito de propriedade seguro, incentiva a valoração do recurso (no caso a terra), pelo investimento privado (dos colonos). É com esse espírito de investimento na valorização da terra (através da produção de gêneros alimentícios para a subsistência, inicialmente) que o colonizador italiano se instalará na região nordeste do RS³⁴.

Para Guimarães (1968, p. 134), a Lei de Terras visava, fundamentalmente, a três objetivos:

- 1) proibir as aquisições de terras por outro meio que não a compra (art. 1º) e, por conseguinte, extinguir o regime de posses; 2) elevar os preços das terras e dificultar sua aquisição (o art. 14 determina que os lotes deveriam ser vendidos em hasta pública, com pagamento à vista, fixando preços mínimos que eram considerados superiores aos vigentes no país); e 3) destinar o produto das vendas de terras à importação de “colonos”.

A transformação das terras devolutas em “lotes colonizáveis”, gerando pequenas propriedades rurais particulares, regulados por uma série de normas emitidas pelo governo central e provincial, foi o primeiro passo para o surgimento de instituições que resultariam na prosperidade das colônias nos anos seguintes. Não se pode desprezar, também, o fato de que os colonos, quando tinham condições de realizar alguma contratação de mão de obra, eram impedidos de utilizar do trabalho escravo³⁵, devendo empregar mão de obra assalariada em seus empreendimentos. Esse fato fez fortalecer o surgimento de relações mais claras, duradouras e convenientes aos tipos de contratos que os colonos estavam habituados na Europa.

Também, importa mencionar que esses camponeses italianos adquiririam, ao chegar ao nordeste do Rio Grande do Sul (RS), a identidade de colonos, isto é, proprietários de uma fração de terra denominada colônia. Segundo Seyferth (1994:38): “No seu significado mais geral, a categoria colono é usada como sinônimo de agricultor de origem europeia, e sua

³⁴ No entanto, é necessário considerar que a Lei de Terras, de amplitude nacional, teve impactos diferenciados nos diversos estados do Brasil. Os resultados positivos, apontados nesse trabalho, ocorrem muito em função da estrutura fundiária, organizada em pequenos lotes, que caracteriza a região sul do país. Situação diferente era (e ainda é) encontrada nas demais regiões do país, onde os resultados da referida Lei podem ser outros.

³⁵ Pode-se dizer que motivos impediam os colonos de utilizar mão de obra escrava: um econômico e ou legal. Os colonos chegavam no Brasil em condição de extrema necessidade, não dispoñdo de recursos para investir na aquisição de escravos. A restrição legal se dava pela progressiva edição de leis anti-escravagistas, que culminaram na Lei Áurea. O processo de abolição da escravatura no Brasil começou com a Lei Eusébio de Queirós (1850), seguida pela Lei do Ventre Livre (1871), pela Lei dos Sexagenários (1885) e finalizada pela Lei Áurea (1888).

gênese remonta ao processo histórico de colonização [...]”. Ainda, “a categoria colono foi construída, historicamente, como uma identidade coletiva com múltiplas dimensões sociais e étnicas” (SEYFERTH, 1994, p. 60). Dessa forma, o termo “colono”, que era a designação oficial para o imigrante que adquiria um lote de terra em um projeto de colonização, converte-se em um símbolo de diferenciação étnica.

Em 1875, inicia-se a chegada dos primeiros colonos italianos no Rio Grande do Sul, ocupando as colônias de Conde D’Eu e Dona Isabel, criadas em 1870, originalmente para receber os colonos alemães. Ainda em 1875, o Império cria a colônia de Caxias e, em 1877, é criada a quarta colônia italiana no RS, chamada Silveira Martins (região central do estado).

O RS que os colonos italianos encontraram era bem diferente do encontrado pelos alemães, que iniciaram seu ingresso no estado desde 1824. Segundo Moure (1980), a população da província em cinquenta anos (1825 a 1875) havia quadruplicado, passando dos 110 mil habitantes para 440 mil. De 1824 a 1875, a província passou de cinco municípios para vinte e oito. Havia uma incipiente infraestrutura, que possibilitava o crescimento da província: ferrovia, rede telegráfica, sistema bancário, navegação fluvial a vapor, etc. Além disso, o povoamento das terras altas da serra fez surgir as principais estradas que ligavam os centros urbanos existentes à época com as colônias, permitindo a constituição de uma atividade econômica mais sólida e organizada³⁶. É importante ressaltar que os colonos italianos, com seus próprios braços, tiveram papel preponderante na construção destas vias, visto a existência de uma lei que garantia aos trabalhadores rurais localizados nas quatro colônias italianas o pagamento de quinhentos réis por metro corrente construído, por um período máximo de quinze dias ao mês, destinado às obras de construção das estradas. Esta era uma política de estímulo à permanência do colono em suas regiões, em virtude da desistência de muitos em virtude das dificuldades de acesso aos lotes de terra, bem como as dificuldades de sobrevivência nos primeiros anos, em virtude da incipiente plantação de subsistência.

Das regiões da Itália com maior nível de desenvolvimento agrícola e industrial à época, as principais eram a do Vêneto e da Lombardia, caracterizadas por serem de grande

³⁶ Apesar destes avanços, a economia regional da província ainda estava centrada na pecuária e na agroindústria do charque, do couro e de seus derivados. Porém, não se pode desconsiderar que a colonização inicia um processo de desconcentração econômica e de poder, que posteriormente dará origem a uma nova forma de concentração, agora industrial, na Serra Gaúcha (MOURE, 1980; PESAVENTO, 1983). Para Herédia (1997, p. 382) “A influência do comerciante (...) fez com que conseguissem regulamentar o comércio e propiciassem às colônias crescimento econômico, melhorando a infraestrutura urbana, participando das decisões de expansão das cidades”. De certo modo, a organização econômica da Serra, a partir do trabalho dos colonos italianos, introduz um novo modelo de desenvolvimento local, em que as associações de comerciantes, industriais e produtores rurais, em conjunto com o Estado, definiam as ações, regulamentações e prioridades de investimentos infraestruturais (HERÉDIA, 1997; GIRON; HERÉDIA, 2007). Tais constatações reforçam as análises institucionais realizadas nessa tese.

densidade demográfica, de onde proveio a imigração para o Brasil. No Rio Grande do Sul, a colonização se fez à base da pequena propriedade: o imigrante italiano, embora sem as vantagens da gratuidade da terra de que gozaram os alemães, fez-se desde início dono de sua lavoura e do lucro do seu esforço, como recompensa natural aos sacrifícios dos primeiros tempos.

Percebe-se que, desde o início, a vitivinicultura assume papel relevante na estrutura produtiva da região da serra³⁷. Alguns autores como Iotti (2001) e Moure (1980) justificam este surgimento com a origem dos colonos italianos: estima-se que 54% dos imigrantes eram oriundos do Vêneto; 33% da Lombardia; 7% do Trento; e 6% das demais regiões da Itália. Estas regiões são tradicionais produtoras vinícolas da Itália, com experiência em produção de vinhos que remonta ao Império Romano.

Analisando os aspectos econômicos da colonização italiana para o RS, Moure (1980, p. 96) afirmou que a imigração italiana seguiu três etapas básicas:

(a) o estabelecimento dos imigrantes em moldes de uma agricultura de subsistência (1875-1910); (b) o desenvolvimento de atividades vitivinícolas (1910-1950), onde a comercialização de excedentes de produção começa a especificar a área de colonização italiana; e (c) a instalação de cooperativas e empresas de industrialização capazes de aproveitar a produção local, gerando, a exemplo da zona colonial alemã, redefinições ao nível de mercado e nas relações de produção da pequena propriedade [...].

Além do conhecimento técnico-produtivo acumulado, tais imigrantes trouxeram em suas bagagens uma secular experiência de organização republicana³⁸. Essa experiência, como relata Putnam (1996, p. 138), remonta a formação de comunas no norte da Itália, onde “as práticas do republicanismo cívico propiciaram um grau de participação popular nas deliberações públicas sem paralelo no mundo medieval”³⁹. Além do mais, os imigrantes italianos tinham noção de uma instituição econômica que seria de grande valia no Brasil: o crédito. O crédito foi inventado nas repúblicas italianas do norte. Não se pode esquecer que as organizações bancárias do norte da Itália foram responsáveis pelo financiamento das grandes

³⁷ Aqui cabe frisar o papel das instituições informais, tais como os costumes, as tradições e as normas sociais, como elementos que auxiliam na compreensão do processo de constituição da vitivinicultura da Serra Gaúcha. Também, pode-se perceber a existência de mecanismos de “path dependence” nesse processo, uma vez que a escolha por esta atividade produtiva está relacionada à prática realizada na Itália pelos colonos.

³⁸ Para além do entendimento de que os aspectos tecnológicos podem ser compreendidos pela ótica da NEI, importa sinalar que outras correntes poderiam fazer interpretações diferentes (e por vezes complementares) aos aspectos tecnológicos, entre eles os Evolucionários e as abordagens do Capital Humano.

³⁹ Este ‘republicanismo cívico’, como denomina Putnam, está baseado no surgimento de instituições formais que garantiram o rápido crescimento comercial das regiões do Vêneto e da Lombardia, alicerçadas na presença de sistemas jurídicos e semijurídicos, cujo intuito era dirimir controvérsias, trocar informações e diluir o risco em determinadas operações (PUTNAM, 1996).

expedições rumo “às índias”, bem como das navegações portuguesas e espanholas para as Américas. Tais sistemas financeiros, ainda que incipientes, requeriam o estabelecimento de “relações de confiança mútua e a certeza de que os contratos e as leis que os regulamentavam seriam executados de forma imparcial” (PUTNAM, 1996, p. 140).

Os primeiros colonos trouxeram consigo mudas de novas variedades de uvas, auxiliando no aperfeiçoamento da qualidade do vinho produzido na região⁴⁰. Passadas as duas primeiras safras, que garantiram a subsistência dos colonos, começaram a surgir os primeiros excedentes dos produtos agrícolas e agroindustriais (ainda que de forma rudimentar), dando início a um comércio inter-regional e, logo a seguir, estadual e nacional, a despeito de todas as dificuldades logísticas existentes à época. Além dos produtos agrícolas tradicionais da subsistência colonial (milho, batata, trigo, arroz e feijão), as plantações de uvas se adaptaram muito bem ao clima (principalmente as do tipo Isabel), gerando os maiores excedentes entre os produtos da região. Em 1883, o cônsul italiano em Porto Alegre relatou que:

[...] a videira cresce de modo surpreendente. Já no segundo ano dá uva e no terceiro a colheita é abundante. Segundo afirmações de muitos colonos, foi precisamente esta riqueza agrícola que reteve os nossos imigrantes. Em Conde D’Eu produziu-se em 1881 aproximadamente 5.000 hectolitros de vinho. No presente ano espera-se obter o triplo (COSTA *et al.*, 1999, p. 37).

Assim, o fato de existirem excedentes de produção logo nos primeiros anos da instalação das famílias italianas na Serra Gaúcha deve-se, além das questões institucionais (associativismo e conhecimento técnico acumulado), ao fato de que, diferentemente dos colonos germânicos, os italianos deveriam pagar pelas terras recebidas, bem como pelos equipamentos e maquinários eventualmente concedidos a eles pelo governo. Pode-se dizer que este endividamento inicial estimulou a necessidade de se destinar parte do produto agrícola para a comercialização nos centros urbanos existentes à época. Por essa razão, as famílias italianas optaram pela produção de gêneros agrícolas de rápida produção e que fizesse parte do hábito de consumo dos imigrantes aqui localizados. Assim, iniciam a plantação de uvas pela variedade americana, devido à alta produtividade desta por hectare, em comparação a produtividade das uvas europeias⁴¹.

⁴⁰ Desde 1824, com a chegada dos primeiros colonos alemães, há produção sistemática de vinho para o consumo próprio dos imigrantes. O vinho “alemão” produzido no RS era tido como de péssima qualidade, muito por conta da baixa adaptabilidade das mudas trazidas pelos colonos germânicos ao clima do RS (COSTA, *et al.*, 1999).

⁴¹ Obviamente que aqui não se despreza a maior adaptação das uvas americanas às condições climáticas existentes na Serra Gaúcha.

Uma gama de legislações⁴², provincial e imperial, regulava a colonização das terras desocupadas, criando uma administração central em cada colônia. Um corpo funcional foi designado para a administração dos projetos de colonização e urbanização das áreas antes devolutas⁴³. A localização desta sede era escolhida em um lugar conveniente, que posteriormente se transformaria no centro do município. As primeiras instalações destas sedes (havia uma para cada uma das quatro colônias italianas) foram a casa da Comissão de Terras e Colonização, o Barracão para receber os imigrantes, um depósito de materiais e almoxarifado, o cemitério e as residências dos funcionários do governo. Posteriormente, eram construídas uma igreja e uma escola (MACHADO; HERÉDIA, 2003). Logo, estes núcleos foram sendo ampliados com a construção de mais moradias para os imigrantes que não se adequavam ou não queriam se dedicar às atividades agrícolas, surgindo assim os primeiros estabelecimentos de serviços, como oficinas, funilarias, botequins, casas de negócios etc.

Machado e Herédia (2003) apontam que no final do século XIX toda a região dava sinais de prosperidade. Muitas pequenas fábricas já tinham sido instaladas. Em Caxias, havia 65 moinhos, 41 serrarias, 35 alambiques, 27 ferrarias, 17 engenhos de cana, nove curtumes, duas funilarias, além de um sem números de outros estabelecimentos. Como resultados do crescimento econômico que as colônias vinham alcançando, em 1884, foram emancipadas as colônias de Caxias, Dona Isabel e Conde D'Eu, passando à condição de distritos. Apenas seis anos depois, em 1890, foi criado o município de Caxias do Sul, tendo por sede a Vila de Caxias.

A expansão do comércio possibilitou o crescimento das atividades artesanais e industriais, que promoveu na região colonial o aparecimento de indústrias de porte significativo nos setores vinícola, tríticola, madeireira, mecânica, metalúrgica e têxtil (GIRON, 1994). A diversificação industrial da região colocou a economia regional no mercado nacional, garantindo a colocação dos seus produtos mesmo nas épocas de forte depressão econômica. É importante ressaltar que o processo de industrialização da região (tal qual ocorreu no Brasil) se deu anteriormente ao processo de “substituição de importações”, servindo inicialmente ao atendimento das demandas dos núcleos coloniais. Como explicou Herrlein Jr. (2000, p. 17):

⁴² Entre estas, pode-se destacar o importante papel cumprido por três legislações: a) Lei 601, 1850 (Lei de Terras); b) o Decreto 1.318, de 1854 (que define o conceito de terras devolutas, aboliu a gratuidade dos lotes aos colonos e cria a Repartição Geral das Terras Públicas); c) Decreto 3.784, de 1867 (que regulamenta as colônias do Estado). Para maiores informações, ver: Iotti (2003); Guimarães (1968); Giron (1994).

⁴³ Este corpo funcional era formado por: um diretor geral, um engenheiro, dois ajudantes, um subdelegado de polícia, um médico, um farmacêutico e dois fiscais. A legislação previa a constituição de um Conselho Diretor, composto por colonos mais velhos, que na prática nunca foi adotado (PELLANDA, 1950).

[...] a existência de dois polos econômicos sub-regionais, apoiados numa estrutura dual de posse da terra, implicou maior distribuição espacial dos capitais e a divisão de esferas comerciais, mas também uma maior diversidade social e produtiva e uma capacidade de desdobramento econômico desconcentrado.

Assim, pode-se dizer que a capacidade industrial instalada foi crescendo paulatinamente, se antecipando ao fortalecimento da indústria nacional, principalmente após 1930, com a implementação das políticas de substituição de importações⁴⁴. Por volta de 1896, o governo estadual buscou dinamizar a iniciativa do colono italiano no sentido de obter vinho nacional de boa qualidade. O governo importou mudas de videiras da Europa e fundou uma Estação Experimental de Agronomia, em Porto Alegre, na qual se fizeram as primeiras análises dos vinhos produzidos, aconselhando-se a correção do mosto e outras medidas indispensáveis, sobretudo, à conservação do produto. Cabe ressaltar que, neste período, o RS vivia um período de ditadura, instituída pela Constituição Estadual de 1891. No comando do estado estava o Partido Republicano Riograndense (PRR), de cunho positivista, que promoveu uma verdadeira ruptura política no RS, deslocando as oligarquias vinculadas à economia pastoril da Campanha gaúcha, enfraquecendo a forma de dominação tradicional e patrimonialista (TARGA, 2003).

Na ideologia do PRR, o estado deveria cumprir um papel auxiliar na vida econômica, exercendo uma espécie de tutela social, responsabilizando-se sobre as condições de abastecimento e ocupação da população local. Tais movimentos serviram para “zelar” por um setor incipiente, baseado na produção familiar de vinhos, além de servir como forma de legitimação e estabilização do governo⁴⁵.

Em 1898, o governo do RS mandou vir do Uruguai 25.000 mudas e as distribuiu aos colonos de Caxias do Sul, Antônio Prado, São Marcos, Alfredo Chaves, e Bento Gonçalves, e também para alguns agricultores localizados nas colônias alemãs (principalmente São

⁴⁴ Devido ao estrangulamento externo, gerado pela crise internacional decorrente da quebra da Bolsa de Nova York, houve a necessidade de produzir internamente o que antes era importado, defendendo-se dessa forma o nível de atividade econômica. Essa é uma das teses que explica que a industrialização brasileira foi projetada para dentro, isto é, visando atender ao mercado interno, em especial com a produção de bens de consumo (para maiores detalhes, ver TAVARES, 1972; MELLO, 1982). Importante ressaltar que outros autores apresentam outras explicações à industrialização brasileira, tais como Fonseca (2003), que aponta que esse processo foi deliberado pelo Governo Vargas, durante a década de 1930, com ações que de “forma alguma podem ser entendidas como decorrência linear da política de valorização do café ou cuja implementação tenha sido verificada sem intenção deliberada de defender e promover o crescimento industrial” (FIORI, MONTEIRO; 2011, p. 102-103).

⁴⁵ Herrlein Jr (2000) afirma que apesar do PRR representar um poder ditatorial, isso não significava que os governos não tivessem de prestar contas. Pelo contrário, foi preciso apoiar uma série de ações estatais, num discurso público, a fim de garantir a estabilidade.

Leopoldo). Houve também investimentos do estado em embalagens e carretos. Neste período, a Estação Experimental de Agronomia⁴⁶ estudava a adaptação de viníferas europeias ao nosso clima e solo, além de comparar os produtos das castas finas e das comuns, realizava enxertos etc. Desse modo, já em 1901 esta organização distribuiu 8.800 bacelos (mudas em forma de galhos) de produção própria, o que continuou a fazer até 1910, quando passou a responsabilidade à Escola de Engenharia. O estado operou através desta Estação Experimental como propulsor da inovação tecnológica e melhoria dos processos de plantio de uvas e produção de vinhos e seus derivados. Também, o surgimento da Estação constitui-se em um importante elemento dentro do ambiente organizacional que auxiliou na consolidação da vitivinicultura da Serra Gaúcha.

Outras ações associativas entre o estado e os produtores foram importantes para a estruturação do setor vitivinícola no final do século XIX e início do século XX. Entre as iniciativas está a formação do Sindicato Vinícola⁴⁷, depois transformado em Instituto Riograndense do Vinho, com o fim de regular a produção e obter a progressiva melhora da qualidade da produção, através da substituição da uva Isabel por castas de viníferas e híbridas. Ao lado do organismo oficial de defesa que, então, só congregava as vinícolas constituídas, organizaram-se dezenas de cooperativas de produtores, acentuando ainda mais a desconcentração desta indústria. Essa dinâmica evolutiva da região da Serra Gaúcha, marcada por períodos de intensas transformações, repercutiu de forma significativa sobre a organização das empresas na região, bem como sobre o estabelecimento de padrões de produção, de distribuição e de investimento.

Com base nos dados apresentados por Pinilla (2014), pode-se verificar o crescimento da produção de vinhos no Brasil, no período de 1925 a 1938. Percebe-se que as iniciativas já mencionadas, promovidas pelos diversos agentes (Governo Provincial, Instituto Riograndense do Vinho, Cooperativas, entre outros) nos anos anteriores, começam a surtir efeito em meados da década de 20, resultando no crescimento da produção nacional e na consequente

⁴⁶ A Estação foi criada em 1898, em Porto Alegre, pelo governo de Júlio de Castilhos. Foi responsável pelas primeiras análises de vinhos produzidos no RS, bem como pela introdução de ações extensionistas junto aos produtores, aconselhando, por exemplo, na correção do mosto, bem como na publicação das primeiras instruções regulamentares que tratavam sobre a garantia da qualidade dos vinhos gaúchos.

⁴⁷ Importante ressaltar que o Sindicato Vinícola não representava os interesses dos trabalhadores vinculados ao setor, mas sim os interesses dos empresários. O principal interesse consistia na manutenção dos investimentos do estado na geração de melhorias das mudas, bem como nos estudos referentes ao aumento da qualidade do vinho. Posteriormente, já como Instituto Riograndense do Vinho, adicionou-se o interesse na regulação do mercado produtor, buscando evitar a superprodução, que efetivamente veio a ocorrer em 1928, colocando em risco a estrutura frágil do setor no RS à época (MOURE, 1980).

consolidação da indústria vinícola no Brasil. E esse crescimento se dá, de forma majoritária, na região da Serra Gaúcha.

Tabela 2 - Produção Nacional e Importações de Vinhos e seus índices (1925-38) (em milhares de hectolitros)

Ano	Produção	Índice	Importações	Índice
1925	819	100	275	100
1926	857	104,64	328	119,27
1927	841	102,69	248	90,18
1928	753	91,94	86	31,27
1929	1637	199,88	247	89,82
1930	1209	143,76	161	58,55
1931	933	113,92	70	25,45
1932	686	83,76	52	18,91
1933	526	64,22	75	27,27
1934	762	93,04	65	23,64
1935	854	104,27	68	24,73
1936	898	109,65	69	25,09
1937	828	101,10	77	28
1938	802	97,92	131	47,64

Fonte: Adaptado dos dados brutos presentes em Pinilla (2014). Índice ano-base: 1925 = 100

Em uma primeira análise da Tabela 2, verifica-se que a produção, para além da sazonalidade característica da região e da cultura da uva, extremamente suscetível às variações climáticas, apresenta algum crescimento na maior parte dos anos analisados, ainda que a tendência seja declinante. Tal tendência de declínio é percebida de forma mais acentuada nas importações de vinhos no período. O impacto da crise econômica do início dos anos 30 sobre a importação de vinhos, e de maneira um pouco mais tênue sobre a produção nacional, fica evidente. Analisando-se os índices, observa-se que há uma clara substituição, pelo mercado, do consumo de vinhos importados por uma maior opção pelo produto nacional (em 1938 o consumo de vinhos importados havia caído para 47,64% da quantidade importada em 1925). Entre 1934 e 1938, em média, a produção interna de vinhos era cerca de dez vezes superior à quantidade dos importados. Essa produção, como já foi exposto, era majoritariamente concentrada na Serra Gaúcha.

Os primeiros 40 anos do século XX, na vitivinicultura brasileira, são marcados pela forte oscilação da produção. A verdade é que, do mesmo modo como surge e cresce a indústria de bens de consumo no Brasil, a indústria de vinhos teve de superar as adversidades das condições edafoclimáticas da Serra Gaúcha, bem como o acentuado período de crise econômica, sobretudo a partir do final da década de 1920. Todas essas particularidades

contribuíram para formar a indústria vinícola do Brasil, especialmente localizada na serra do RS.

Segundo Sousa (1969), em meados da década de 1960, a produção total de uvas no Brasil era de 506.000 toneladas, sendo 329.000 toneladas produzidas no RS, representando, no período, 65% da produção total de uvas do país; São Paulo respondia por 19%; Santa Catarina por 7%. A área plantada e o número de pés, em 1965, já demonstravam a concentração produtiva de uvas no RS: 44.000 hectares (63% do total de área plantada com videiras) e 89 milhões de pés (59% do total de parreiras cultivadas no país), respectivamente (SOUSA, 1969).

De modo geral, a produção do vinho no RS pode ser dividida em quatro grandes momentos:

- a) de 1875 a 1915, onde a produção de produtos da uva era destinada ao consumo familiar e local;
- b) a partir de 1915, com a inauguração da estrada de ferro que ligava Caxias do Sul a Montenegro, possibilitando o escoamento de produtos coloniais para as principais localidades do estado e do país (desde então, a região de colonização italiana do RS tornou-se o maior centro produtor de vinhos do país), além do surgimento das primeiras cooperativas de produção de vinhos (somente no início da década de 1930 surgem três grandes cooperativas, que subsistem até os dias atuais – Aurora, Garibaldi e São João);
- c) entre as décadas de 1960 e 1970, ocorre a entrada de empresas internacionais como Chandon, Maison Forestier, Martini, National Distillers, Chateau Lacave, Welch Foods (Suvalan), entre outras, na produção e comercialização de vinhos e sucos (muitas dessas empresas iram se instalar na Serra Gaúcha);
- d) a partir da década de 1980, a tecnologia se disseminou entre o setor vitivinícola gaúcho, chegando até às pequenas vinícolas, aprimorando técnicas diversas de produção (controle das fermentações; utilização de leveduras e enzimas; investimento em tanques de aço inoxidável etc.), que ampliaram a qualidade e competitividade do produto gaúcho (FARIAS, 2010; TONIETTO; MILAN, 2003).

Sob o ponto de vista das instituições que contribuíram para a formação histórica da indústria de vinhos gaúcha, em cada um dos períodos acima mencionados, pode-se verificar algumas iniciativas importantes para a consolidação do setor, expressas no Quadro 2.

As transformações históricas no ambiente institucional que norteiam a formação da indústria vitivinícola gaúcha, expostas no Quadro 2, demonstram o dinamismo dos diversos agentes envolvidos (empresas, cooperativas, governos, entidades representativas, sindicatos, escolas, centros de pesquisa, entre outros). Tal dinamismo tem se intensificado nas últimas décadas, sobretudo a partir dos anos 80, sendo resultado da experiência e do aprendizado acumulado nos mais de 140 anos de presença dos colonos italianos na região da Serra Gaúcha.

Desde a década de 80, a indústria brasileira de vinhos vem passando por um processo de desenvolvimento e crescimento. Neste período, inicia-se um processo de intensificação do lançamento de novos produtos, de maior qualidade e preços, tentando diminuir o hiato, principalmente tecnológico, entre a indústria nacional e as concorrentes de países como Argentina, Chile e alguns países europeus, entre os quais França, Itália, Espanha e Portugal.

Quadro 2 - Ambiente Institucional, Legal e Organizacional e os impactos sobre a vitivinicultura da Serra Gaúcha no século XX

Período	Ambiente Institucional	Ambiente Organizacional	Principais impactos
1875 a meados da década de 20	<ul style="list-style-type: none"> Situação econômica e social na Europa (e em especial na Itália); Lei de Estímulo à Imigração Europeia; Lei de Terras; Cobrança pelos Lotes de terra e principais insumos (estímulo à formação de excedentes de produção); 	<ul style="list-style-type: none"> Estação Agronômica Experimental 	<ul style="list-style-type: none"> Consolidação das primeiras localidades na Serra Gaúcha; Construção das primeiras estradas, tendo por base a rota dos tropeiros; Geração de um “excedente colonial” e início do comércio de produtos coloniais.
Final da década de 20 a década de 1950	<ul style="list-style-type: none"> Lei nº 549, de 1937 (primeira lei que regulamenta a produção de vinhos no Brasil). 	<ul style="list-style-type: none"> Formação das primeiras cooperativas; Formação do Sindicato Vitícola 	<ul style="list-style-type: none"> Formação da malha ferroviária, para escoamento da produção das colônias italianas; Substituição de vinhos importados por produtos nacionais; Consolidação da identidade do produto nacional.
Décadas de 1960 e 1970	<ul style="list-style-type: none"> Lei nº 1.049, de 1966 (cria o Codesul e o BRDE); Lei 4.829, de 1964 (Cria o Sistema Nacional de Crédito Rural); Lei Estadual nº 6.427, de 1972 (Criação do Fundopem); Decreto-Lei nº 79, de 1966 (Cria o Programa de Garantia do Preço Mínimo); Processo de reconstrução 	<ul style="list-style-type: none"> Criação e consolidação do CODESUL e do BRDE; Criação do Colégio de Viticultura e Enologia de Bento Gonçalves (1960); Criação da Unidade da Embrapa em Bento Gonçalves (1975). 	<ul style="list-style-type: none"> Ampliação da produção nacional e crescimento da produção de uvas varietais (para elaboração de vinhos finos); Ingresso no mercado nacional de empresas estrangeiras, produtoras de vinhos finos; Início do financiamento público da produção de uvas e do investimento em agroindústrias.

Período	Ambiente Institucional	Ambiente Organizacional	Principais impactos
	da Europa (pós 2ª Guerra Mundial); <ul style="list-style-type: none"> • Criação da Embrapa (1972). 		
A partir de 1980	<ul style="list-style-type: none"> • Lei nº 7.298, de 1984 (Cria o CONAVIN); • Consolidação da Embrapa Uva e Vinho, como estratégia de ampliação do investimento tecnológico na produção nacional; • Adequações de legislações nacionais e estaduais (principalmente no RS) – Lei 7.678/88 (Lei do Vinho); Decreto 99.066/90 (Decreto do Vinho); Lei 8.818/94 (Lei de Bebidas); Decreto 6.871/09 (Decreto de Bebidas); Resolução GMC 45/96 (Regulamento Vitivinícola do Mercosul). 	<ul style="list-style-type: none"> • Surgimento de organizações de apoio ao setor (Ibravin, Uvibra, Agavi, Aprovale etc.). 	<ul style="list-style-type: none"> • Diversificação da produção (vinhos comuns, finos, espumantes e sucos de uva, basicamente); • Maior preocupação com a qualidade dos produtos; • Regulamentações definidoras da qualidade dos vinhos, seguindo padrões internacionais; • Definição de padrões de produção, circulação e comercialização de vinhos e derivados de uva.

Fonte: Elaboração própria (2016).

Esse processo de diferenciação inicia-se na segunda metade da década de 70, cujos produtos desenvolvidos se destinavam a atender aos consumidores de rendas mais elevadas, aproveitando o crescimento econômico observado no período. A ampliação da qualidade dos vinhos nacionais (sobretudo dos vinhos produzidos no RS) passa pelo surgimento, nesse período, de vinhos varietais⁴⁸, ao lado dos tradicionais vinhos comuns (atualmente nominados vinhos de mesa).

Para Jalfim e Grando (1990), a mudança observada na indústria de vinhos do RS a partir de 1980 está inserida no movimento das indústrias agroalimentares em nível internacional. Tal movimento compreendia a uma resposta à crise dos anos 70, em que as grandes empresas investiram em “pesquisa e desenvolvimento de produtos, na modernização da gestão e na redução de custos salariais; junto com essas mudanças, tais empresas aumentaram seus investimentos externos, buscando localizar-se em mercados que possuísem alta liquidez e em produtos com valores agregados mais elevados” (JALFIM; GRANDO, 1990, p. 195).

As empresas do segmento agroalimentar se inscreveram nesse processo, participando de operações no setor externo e buscando se especializar em produtos de maior qualidade,

⁴⁸ Os vinhos varietais são provenientes de videiras viníferas, mais apropriadas para a vinificação de vinhos de melhor qualidade. São uvas com um maior grau de exigência quanto às condições climáticas, preferindo climas secos e com baixa umidade do ar, além de uma elevada taxa de insolação (GIOVANNINI, 2014).

diferenciados pela criação de marcas que se vinculassem ao prestígio social e cuja comercialização conduziu a lucros substanciais (JALFIM; GRANDO, 1990).

Nessa mesma linha de argumentação, Raul Green afirma:

Esta política industrial baseada na qualidade e na diferenciação levou à estruturação de um mercado de oferta alimentar diferenciado e hierarquizado. Em cada ramo dos produtos alimentares aparecem, assim, os produtos de marca bem diferenciados pela publicidade, de maior qualidade e mais caros (GREEN, 1990, p. 21).

A indústria vitivinícola do RS reveste-se dessa nova orientação, a partir do final dos anos 70, com o ingresso de grupos empresariais estrangeiros que consolidaram o projeto de diferenciação dos vinhos nacionais. Para Jalfim e Grando (1990), dois fatores foram primordiais para que esse processo de abrangência internacional se viabilizasse em termos regionais:

- a) o crescimento econômico dos anos 1970, que ampliou o poder aquisitivo das camadas médias urbanas, possibilitando a constituição de um mercado consumidor de vinhos varietais;
- b) a intensificação do processo de capitalização da indústria local, pela elevação de seu padrão tecnológico, através da aliança com os principais grupos internacionais, em uma estratégia de conquista de mercados (sobretudo do mercado nacional), com a intenção de realizar lucros mais elevados. Some-se a isso que a partir dos anos 1970, inicia-se um processo de instalação dos principais fornecedores de insumos, máquinas e equipamentos enológicos na Serra Gaúcha (FARIAS, 2010).

Ao analisar os dados sobre a produção de vinhos do RS entre 1970 a 1988, Jalfim e Grando (1990) apontam algumas ações que viabilizaram as estratégias de diferenciação do setor no período. Para além da considerável oscilação da produção, decorrente, sobretudo, das alterações climáticas (como ocorrera até a década de 1940) que incidem sobre a oferta do insumo principal (a uva), as autoras apontam para o surgimento, no período analisado, de uma nova estratégia da indústria vinícola gaúcha, que se traduziu em duas ações, basicamente:

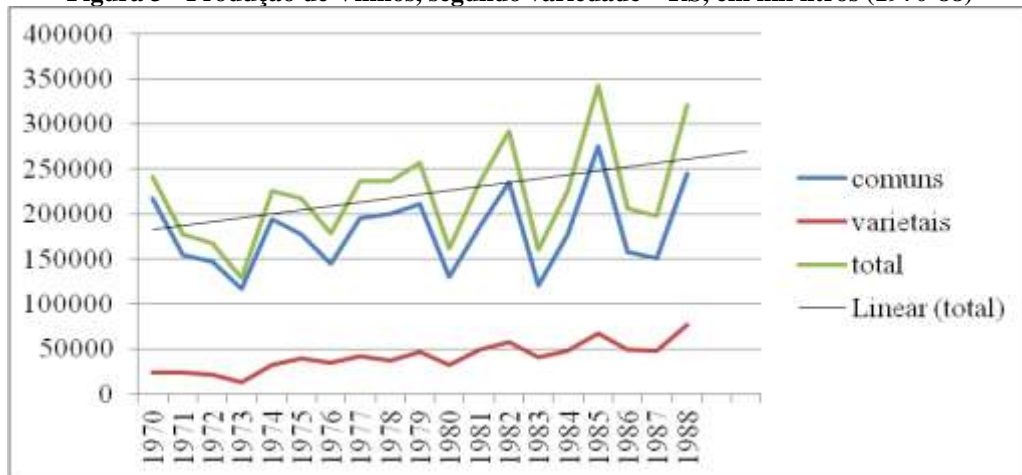
- a) crescente interesse na elaboração de vinhos de maior qualidade⁴⁹;

⁴⁹ Percebe-se que o discurso das principais organizações de apoio à indústria do vinho, a partir do final da década de 1980, tecem seus discursos baseados na qualificação da produção, e essa qualificação passa justamente pela ampliação do cultivo de uvas varietais europeias e a consequente elaboração de vinhos finos (ainda que esse discurso, a partir dos anos 2000, não tenha sido acompanhado por um aumento na produção de vinhos finos, que tem se mantido estabilizado). Também, o discurso de valorização dos vinhos finos passa pela crescente participação de vinícolas em concursos internacionais de avaliação de vinhos e espumantes. Segundo Araújo (2009), a partir de dados da Associação Brasileira de Enologia, entre 1995 e 2004, as vinícolas que

b) aumento da produção de vinhos brancos.

Tais estratégias, para além de ser fruto da iniciativa exclusiva das firmas (nacionais ou estrangeiras), são resultados de ações orquestradas entre estas (as empresas) e outras organizações, ressaltando-se o importante papel que cumpre, desde o início da década de 1980, a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), que desde 1975 vinha desenvolvendo seus projetos de pesquisa na área de viticultura e enologia em Bento Gonçalves⁵⁰.

Figura 3 - Produção de Vinhos, segundo variedade – RS, em mil litros (1970-88)



Fonte: Adaptado de Jalfim e Grandó (1990)

Ao se analisar os dados da Figura 3, duas constatações, ao menos, se fazem necessárias:

- a) a intensa oscilação da produção, em função da condição climática da Serra Gaúcha;
- b) ainda que se perceba uma nítida tendência ao crescimento, tal fato está amplamente amparado na produção de vinhos comuns, em detrimento de um crescimento bem menos acentuado dos vinhos varietais, no período analisado.

Esse crescimento da produção é uma resposta a algumas iniciativas estratégicas da indústria de vinhos gaúcha. A primeira ação estratégica pode ser observada a partir da análise das taxas de crescimento da produção. Enquanto que a produção de vinhos comuns, entre

participaram de concursos internacionais ganharam cerca de 70 medalhas por ano. Em 2001, o número de medalhas de ouro foi de nove; em 2004 as medalhas de ouro foram 84.

⁵⁰ Em 26 de agosto de 1975, durante reunião da Diretoria Executiva da Embrapa, foi criada a Unidade de Execução de Pesquisa de Âmbito Estadual - UEPAE de Bento Gonçalves, que a partir de 04 de março de 1985, passou a denominar-se de Centro Nacional de Pesquisa de Uva e Vinho.

1970 e 1988, cresceu 1,29% a.a., os vinhos oriundos de viníferas tiveram um crescimento de 12,24% a.a. no mesmo período. As autoras apontam que esse crescimento não se deu pela substituição do consumo de vinho comum pelo varietal, mas sim para atender a um mercado tradicional de vinhos finos, que tinham sua demanda restrita aos produtos importados, além daquela nova parcela do “mercado que foi criado por estímulos publicitários – o consumo de vinho torna-se um sinal de ‘status’” (JALFIM; GRANDO, 1990, p. 197). Há que se considerar que no período analisado, o Brasil passou por um pronunciado aumento de renda média das famílias. Para Rocha (2013), essa constatação pode ser confirmada pela manifestação de três situações:

- a) durante a década de 1970, a taxa média de crescimento do PIB foi de 5%;
- b) ocorreu um considerável aumento do emprego e da renda média da população;
- c) a pobreza caiu (a proporção dos pobres em relação a população total, em 1970 era de 68,4%; em 1980 era de 35,3%).

A análise da Tabela 3 permite verificar que a partir de 1974 se consolidou o crescimento da produção de vinhos varietais. Desde esta data, os níveis de produção superaram sempre o do ano-base (1970), ao contrário do que ocorre com a produção de vinhos comuns, em que o nível de produção do ano-base apenas é superado nos anos em que ocorre supersafra (1982, 1985 e 1988).

As tendências de crescimento, também, redefinem a participação dos vinhos branco, rosado e tinto no total da produção de vinho, como pode ser observado na Tabela 4. O vinho tinto comum representava 81,44% do total da produção de vinhos comuns em 1978; em 1987 representava 65,02%, ou seja, em menos de uma década, uma queda na participação de mais de dezesseis pontos percentuais. No período analisado, a participação do vinho comum rosado permaneceu estável. O vinho branco comum, que representava 2,54% do total em 1978, passou para 18,27% em 1987. Um crescimento de mais de quinze pontos percentuais em menos de dez anos.

Tabela 3 - Produção de Vinhos, Variedade e seus Índices no RS (1970-88) (em mil litros)

Ano	Vinhos Comuns		Vinhos Varietais		Total de Vinhos	
	Produção	Índice	Produção	Índice	Produção	Índice
1970	217.209	100	23.899	100	241.108	100
1971	154.265	71,02	23.586	98,69	177.851	73,76
1972	146.953	67,66	21.079	88,2	168.032	69,69
1973	116.710	53,73	12.368	51,75	129.078	53,54
1974	193.875	89,26	31.644	132,41	225.519	93,53
1975	177.401	81,67	39.425	164,96	216.826	89,93

	Vinhos Comuns		Vinhos Varietais		Total de Vinhos	
1976	144.565	66,56	34.501	144,36	179.066	74,27
1977	195.360	89,94	41.465	172,66	236.825	98,22
1978	200.054	92,1	36.751	153,77	236.805	98,22
1979	211.253	97,26	46.130	193,02	257.383	106,75
1980	130.308	59,99	31.741	132,81	162.049	67,21
1981	186.130	85,69	49.348	206,48	235.478	97,66
1982	234.755	108,08	57.454	240,4	292.209	121,19
1983	120.262	55,37	40.617	169,95	160.879	66,72
1984	177.680	81,8	48.289	202,05	225.969	93,72
1985	275.339	126,76	67.035	280,49	342.374	142,00
1986	157.712	72,61	48.559	203,18	206.271	85,55
1987	150.467	69,27	47.801	200,01	198.268	82,23
1988	244.791	112,7	76.561	320,35	321.352	133,28

Fonte: Adaptado de Jalfim e Grando (1990). Nos índices, ano-base = 1970.

As maiores variações podem ser percebidas entre os vinhos oriundos de viníferas. A participação do vinho tinto varietal, sobre o total da produção de vinhos varietais, caiu de 40,82% em 1978 para 23,08% em 1987. O vinho rosado caiu de 11,18% para 2,01% no período. Já o vinho varietal branco, cuja produção significava 48% do total em 1978, passou para 74,91% em 1987. Um incremento na participação de quase 27 pontos percentuais, em menos de dez anos. O crescimento da participação dos vinhos brancos pode ser explicado, entre outros motivos, basicamente:

- a) vinhos brancos são, em geral, a forma de acesso principal dos neófitos do consumo de vinhos, devido ao sabor adocicado, com tons florais, favorecendo uma adaptação gustativa progressiva do consumidor⁵¹;
- b) as etapas do processo de produção de vinhos brancos são relativamente menos complexas do que a de vinhos tintos, facilitando a produção;
- c) o custo de produção de vinhos brancos é menor, uma vez que não necessita de envelhecimento, promovendo uma rotatividade maior, se comparado aos vinhos tintos.

⁵¹ Tal afirmação está baseada nas afirmações de diversos enólogos entrevistados ao longo da pesquisa para realização dessa tese.

Tabela 4 - Participação (%) da produção de vinhos do RS, segundo cor, por variedade (1978-87)

Variedade	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Comum Tinto	81,44	73,25	78,01	72,08	78,1	72,41	67,32	78,67	75,3	65,02
Comum Branco	2,54	3,38	4,12	6,72	6,72	10,14	10,98	8,32	10,7	18,28
Comum Rosado	16,02	23,37	17,87	15,18	15,18	17,45	21,7	13,01	14	16,7
Variedade	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Viníferas Tinto	40,82	31,12	29,29	32,5	34,78	35,31	32,67	28,86	25,3	23,08
Viníferas Branco	48	55,77	60,89	55,78	59,92	59,49	62,95	66,65	71,65	74,91
Viníferas Rosado	11,18	13,11	9,82	11,72	5,3	5,2	4,38	4,49	3,05	2,01

Fonte: Adaptado de Jalfim e Grando (1990).

O que se percebe é que a partir da década de 80 o mercado de vinhos se divide em dois: de um lado o mercado de vinhos comuns, orientados para o consumo de famílias de renda menor, em que a estratégia das empresas é tratá-los como *commodities*; de outro, os vinhos finos são orientados cada vez mais para atingir consumidores com maior poder aquisitivo, havendo uma estratégia marcadamente focada na diferenciação do produto. Tal fragmentação do mercado é corroborada pela classificação existente no Brasil dos produtos derivados de uva, regulamentados pela Lei 7.678, de 08 de novembro de 1988 (conhecida como Lei do Vinho) e pelo Decreto 99.066, de 08 de março de 1990. A partir desse marco legal, os vinhos nacionais são classificados como: comuns e de consumo corrente; finos ou nobres; espumantes e frisantes. A edição de tais legislações decorre de um trabalho articulado das vinícolas, representadas pelo IBRAVIN. Nos últimos anos o IBRAVIN vem se dedicando em reforçar seu papel de articulador e coordenador das ações da cadeia vitivinícola brasileira, com ação muito intensa na Serra Gaúcha (FARIAS, 2010).

A década de 1980 introduz uma nova dinâmica à indústria de vinhos brasileira. Essa dinâmica, entre outros fatores, pode ser compreendida por:

- a) ampliação da produção de vinhos finos, sem reduzir a quantidade de vinhos comuns (JALFIM; GRANDO, 1990);
- b) introdução de inovações tecnológicas no processo produtivo, com vistas à ampliação da qualidade e da competitividade dos produtos (ROSA; SIMÕES, 2004);
- c) organização e consolidação de uma lógica territorial de produção, com a formação do primeiro *Cluster* vitivinícola, localizado na Serra Gaúcha, e a decorrente consolidação de um Sistema Agroindustrial da Uva e do

Vinho (FENSTERSEIFER; RASTOIN, 2010; FARIAS; TATSCH, 2014);

- d) modificação nos padrões de consumo e no perfil do consumidor nacional de vinhos, com uma elevação do grau de interesse e exigência (MIELE, 2004);
- e) criação de organizações (IBRAVIN, UVIBRA, AGAVI, APROVALE etc.) cujo papel fundamental é dar suporte ao processo de crescimento e consolidação do setor, seja qualificando a oferta, seja pelo estímulo à ampliação da demanda (VARGAS, 2002). Todos estes fatores fundamentaram o estágio atual de desenvolvimento da vitivinicultura no RS.

O que fica evidente, após uma leitura histórica da evolução da vitivinicultura no Brasil (e em especial no RS), é a importância das instituições em suas várias etapas de desenvolvimento, constituindo-se em estímulos à formação do setor tal qual se conhece nos dias atuais. Como foi explicitado no início do capítulo, em função da dificuldade de se obter informações com maior precisão, deu-se maior ênfase nas instituições formais, de cunho legal. No entanto, buscou-se deixar evidente que as instituições (formais ou informais) e organizações cumpriram um papel fundamental: desde o planejamento e efetivação do processo imigratório; a localização das colônias na Serra Gaúcha e os “deveres” inerentes ao trabalho do imigrante; o papel da Lei de Terras na consolidação de uma organização dos interesses públicos e privados; a importância das ações do Estado como agente indutor do desenvolvimento local, especialmente da atividade vitivinícola no RS, até o presente momento; a presença de diversas organizações econômicas (sindicatos, cooperativas, empresas etc.), agentes ativos do processo de constituição da vitivinicultura ao longo do tempo; o papel que cumpre o desenvolvimento tecnológico como forma de responder aos desafios impostos pelo mercado, sobretudo nos últimos trinta anos. Esses são alguns exemplos da importância das instituições na formação e desenvolvimento do setor, e como tais processos interferiram na cristalização de um processo de desenvolvimento rural, especialmente da Serra Gaúcha.

Muitos dos processos citados anteriormente se intensificaram a partir dos anos noventa, em virtude da imposição às empresas do setor de enfrentarem a abertura comercial e o ingresso desenfreado de vinhos importados. E nisso se observa o papel

preponderante da mudança institucional como elemento explicativo do surgimento e da consolidação do segmento vitivinícola da Serra do Rio Grande do Sul. Nos próximos capítulos dessa Tese será analisado o panorama recente da vitivinicultura na região.

4 AS POSSIBILIDADES ANALÍTICAS E METODOLÓGICAS DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL SOBRE O DESENVOLVIMENTO RURAL

O presente capítulo pretende realizar, inicialmente, um debate sobre as possibilidades de emprego da NEI e seu ferramental analítico, para realização de estudos no campo do desenvolvimento rural. Na atualidade, há um considerável número de estudos que apresentam análises descritivas sobre a NEI e um número semelhante de estudos que apontam críticas a esta abordagem. O que se pretende aqui é realizar uma discussão quanto ao método utilizado pela NEI, centrando a análise nas propostas de seu autor principal, Douglass North.

A obra de Douglass North é bastante ampla, podendo-se perceber que, ao longo dos anos, o programa de pesquisa por ele proposto sofreu algumas alterações. Neste capítulo, não se pretende realizar uma análise exaustiva do esquema teórico de Douglas North, tampouco da NEI. O que se pretende nesse capítulo é justamente analisar as possibilidades analíticas e as construções metodológicas oriundas das NEI, e que possam servir de base para uma discussão institucional sobre o desenvolvimento rural. O aprofundamento teórico acerca da NEI já foi apresentado em capítulo anterior, o que justifica que a retomada dessas questões se dará de forma mais direta neste capítulo.

A NEI, enquanto esquema teórico particular da economia, não é homogênea. Isso porque seus autores abordam questões relativamente às instituições de maneira diversa, porém com um propósito comum, qual seja a introdução das instituições nas análises econômicas. Também, não há homogeneidade na conceituação do elemento central dessa abordagem, ou seja, o que vem a ser “instituição”.

Théret (2003) classifica a NEI como o “institucionalismo da escolha racional”, apontando três temáticas pertencentes a essa escola de pensamento:

- a) teoria da firma e custos de transação (Coase e Williamson);
- b) história econômica e mudança institucional (North e Matthews);
- c) equilíbrio num contexto de interações estratégicas, teoria dos jogos (Schelling, Schotter e Shubik).

Nesse capítulo nos interessa, principalmente, o esquema conceitual de North.

Em sintonia com a proposta da NEI, North sugere a discussão de questões referentes à história e às instituições a partir do instrumental teórico neoclássico⁵². Como já foi dito em

⁵² Importante notar que muito embora o autor adote o arcabouço neoclássico como ponto de partida, North se posiciona como um crítico da economia neoclássica padrão, por ele denominado de *modelo econômico*

capítulos anteriores, sob o ponto de vista metodológico é que residem as maiores críticas sobre a NEI. Muitos, na tentativa de apresentarem suas críticas a esta abordagem, classificam-na como um mero desdobramento da Escola Neoclássica (CONCEIÇÃO, 2002; HODGSON, 1994; 2002; PEREIRA, 2012)⁵³. Ocorre que North, apesar de um crítico dos economistas neoclássicos, utiliza-se de parte do instrumental dessa escola para sustentar suas propostas teóricas. A ideia de incorporar a história e as instituições na análise econômica fica evidente nas obras de North, bem como sua tentativa de modificar, em parte, a teoria neoclássica. Nesse propósito, o conteúdo principal a substituir é o pressuposto da racionalidade substantiva pelo da racionalidade limitada (com base no entendimento de Herbert Simon). Com a modificação do suposto de racionalidade, North tornou possível analisar a história e o desenvolvimento econômico nos limites do programa de pesquisa neoclássico, tratando as instituições a partir de uma lógica microeconômica.

Fica evidente que a NEI, apesar de receber contribuições da economia neoclássica⁵⁴, não se limita a tal, indo além em diversos pontos. A NEI abre espaços para testes empíricos e aplicações: um bom exemplo é o próprio conceito de instituições, em North, formulado a partir de uma teoria do procedimento humano e a teoria dos custos de transação.

A pergunta fundamental nesse capítulo é: a NEI se constitui em um programa de pesquisa⁵⁵ e seu emprego é possível para compreensão do desenvolvimento rural? A resposta que este trabalho dá é sim, por dois motivos. Primeiramente, porque a NEI faz uso de um conjunto de conceitos, organizados de forma coerente, oferecendo um importante ferramental de análises e explicações de fatos sociais e econômicos (MÉNARD, 2001). Em geral, tais conceitos têm como cerne a maior relevância das transações em relação a produção, e que na organização dessas transações existem custos. Em segundo lugar, no marco analítico da NEI há prescrições metodológicas, a saber: a) busca pela construção de uma teoria; b) busca pela construção de modelos; c) busca pela mensuração dos resultados (AGUILAR FILHO, 2009).

O capítulo encontra-se estruturado em três subseções. Na primeira subseção é apresentado o programa de pesquisa da NEI, em especial a partir de uma análise das obras de

neoclássico puro (NORTH, 1990: 12). O autor deixa claro essa posição em diversas de suas obras (NORTH, 1973; 1990; 2005), bem como em sua *Nobel Lecture – North* (1993).

⁵³ Uma crítica importante ao trabalho de North é aquela produzida por Chang (2004). Segundo este autor, North teria focado excessivamente a ideia de instituição como regra restritiva, não reconhecendo seu papel de habilitadora e constituinte da ação individual.

⁵⁴ Na verdade, a NEI reconhece o instrumental neoclássico apenas como explicação aos casos em que há alocação de recursos escassos e onde os custos de transação são zero. Tal posicionamento é explicitado em Coase (1937) e reafirmado Williansom (1989).

⁵⁵ Para uma compreensão maior sobre o que trata um “programa de pesquisa”, sob o ponto de vista epistemológico, ver Marconi e Lakatos (1999) e Blaug (1993).

North; nessa parte será possível perceber a postura de North com relação à economia neoclássica. Na segunda subseção são apresentados os principais pontos que possibilitam a adoção da NEI e de seu ferramental metodológico, nos estudos acerca do desenvolvimento rural. A terceira subseção destina-se à apresentação dos componentes metodológicos, bem como das trajetórias da presente pesquisa.

4.1 O PROGRAMA DE PESQUISA DA NEI EM DOUGLASS NORTH

Em boa parte, pode-se atribuir o sucesso da NEI (bem como o elevado número de críticos) ao ecletismo presente nas bases constitutivas de suas obras de referência, em especial aquelas produzidas por Douglass North. Ao longo de sua obra, North deixa explícito suas diversas influências teóricas. Há inúmeras menções a Smith, Marx, Hayek e Frank Knight. Em sua obra de 2005, North utiliza-se amplamente das ideias de Hayek, como o papel das crenças no processo de escolha, a noção de evolução cultural e a valorização da ciência cognitiva. North (2005a) utiliza a ideia de risco e incerteza (expressa na obra de Frank Knight), apresentando algumas modificações. Para Knight o limite entre risco e incerteza é meramente probabilístico. Porém, como apresenta North, existem casos em que os agentes não possuem as informações precisas para suas tomadas de decisão; no entanto, em muitos desses casos os indivíduos estão constantemente buscando tornar o ambiente mais previsível, através do desenvolvimento de instituições.

North, ainda, aponta para a existência de quatro elementos fundamentais para a compreensão da performance econômica, que segundo ele estão presentes na *Riqueza das Nações* de Adam Smith⁵⁶, que são:

- a) a transição da troca pessoal para a troca impessoal;
- b) o processo de especialização e divisão do trabalho, demandando uma consequente especialização do conhecimento;
- c) o funcionamento satisfatório dos mercados (sejam de produtos ou de fatores) depende da existência de uma certa estrutura de incentivos;
- d) para o funcionamento pleno dos mercados há necessidade da presença do governo (NORTH, 2005, p.84-85).

No quesito governo (ou melhor, Estado), cabe lembrar que North utiliza-se do conceito de Estado hobbesiano, explícito na afirmação que o “Estado hobbesiano é uma

⁵⁶ Segundo North, tais elementos foram negligenciados pelos modernos neoclássicos exatamente por envolverem de forma explícita a análise institucional.

extensão lógica do modelo neoclássico aplicado à teoria do Estado” (NORTH, 1981, p.45). A utilização desse conceito apoia-se na ideia de que os agentes econômicos possuem interesse na restrição dos comportamentos, através de regras que normatizem a ação individual.

Também é possível verificar a influência de alguns sociólogos nos trabalhos de North, sobretudo do pensamento sociológico de Berger e Luckman (a partir de *A Construção Social da Realidade*), em especial na construção de seu conceito de ideologia. Outra contribuição sociológica à matriz conceitual de North origina-se dos conceitos de lei jurídica, convenção e costume, presentes na obra de Max Weber (*Economia e Sociedade*). Esses conceitos estão presentes na teoria de North, sob a forma de restrições formais e informais, além de reforçarem a ideia de ideologia como restrição auxiliar. North (2005) aponta, ainda, para a importante contribuição de Weber, em sua *Ética Protestante*, obra que apresenta como a religião influencia eventos os econômicos, no caso específico a emergência do capitalismo no mundo ocidental.

Para além de um mero autor neoclássico, como muitos dos críticos da NEI o apresentam, o estudo das influências teóricas de North nos possibilita observar como o autor propõe um diálogo com outras correntes de pensamento, procurando considerar temáticas não abordadas pelo *mainstream*.

Um dos pontos interessantes na análise das contribuições teóricas na construção da NEI (e na obra de North, especificamente) é a negligência em relação à tradição da Velha Economia Institucional, como muitos classificam a produção acadêmica de Veblen, Commons e Mitchell⁵⁷. Tanto North (1993a), como Coase (1991), qualificam essa abordagem como “ateórica”. Em verdade, numa leitura atenta à obra de North, dificilmente se irá encontrar menção à contribuição de Veblen⁵⁸. Fica claro que a NEI não se apresenta como uma continuação do “Velho Institucionalismo”, mas sim como abordagem que introduz contribuições no âmbito do programa de pesquisa neoclássico. Assim, o reconhecimento de que Veblen apresenta um programa de pesquisa alternativo explicaria, em parte, essa

⁵⁷ A presente tese não pretende realizar uma análise detida sobre a contribuição de tais autores. Aos que se interessarem, existem inúmeros trabalhos de referência nesse sentido, tais como Hodgson (1994; 2002), Conceição (2002; 2003), Furubotn; Richter (1997) e Ménard; Shirley (2005). Na verdade, esses três autores, que formam o “institucionalismo americano”, não possuem uma visão idêntica sobre as instituições e seus papéis na sociedade. Entre Veblen e Commons, inclusive, há uma diferença no que tange ao conceito de Instituição: Veblen definirá instituição como hábitos mentais. Tais hábitos mentais surgem da relação evolutiva entre a avaliação social, a questão da subsistência e a necessidade de emulação. Commons definiu instituições como mecanismos através dos quais o controle coletivo é exercido, no intuito de resolver problemas oriundos da luta por recursos escassos (CAVALCANTE, 2014).

⁵⁸ Somente em seu último livro, *Understanding the Process of Economic Change*, North faz uma breve referência à contribuição de Veblen (ainda que indireta) no que se refere a algumas questões consideradas pela economia evolucionária, sem, no entanto, aproximar os conceitos de Veblen ao seu esquema teórico.

negligência de North e dos demais autores ligados a NEI. No entanto, ainda que não se vejam como correntes similares, tanto os velhos como os novos institucionalistas possuem um ideário comum: construir teorias econômicas mais realistas.

Para Ménard e Shirley (2011), o paradigma neoclássico padrão vê o sistema econômico como o ajuste entre a oferta e a procura, em que a produção se liga ao consumo automaticamente, sob a coordenação de um mecanismo de preços. Os economistas neoclássicos tratam a empresa como uma caixa preta - uma função de produção que transforma entradas em saídas, respondendo às mudanças nos preços relativos e aos recursos disponíveis de forma a maximizar os lucros. Assim, ainda que existam pontos de convergência entre a NEI e os economistas neoclássicos, seu surgimento está fortemente marcado pelo pensamento heterodoxo e sua "... profunda insatisfação com o caminho trilhado pela escola neoclássica tradicional a partir do marginalismo" (PESSALI; FERNÁNDEZ, 1999, p. 01).

Para North (1993), como já foi mencionado, este sistema funciona em determinadas situações hipotéticas e simplificadoras (escassez de recursos e custos de transação nulos). Porém, algumas das hipóteses neoclássicas perturbaram os fundadores da NEI, em especial os pressupostos de que a informação é perfeita; de que os indivíduos são racionais e maximizadores da riqueza; de que as preferências são estáveis; e de que as trocas são instantâneas e sem custos. Afora isso, existe uma ontologia neoclássica que a obra dos autores principais da NEI assume como possível de estabelecer um diálogo.

Mas que ontologia neoclássica seria essa, que estaria presente nos pressupostos da NEI? Pode-se identificar alguns elementos definidores do programa de pesquisa neoclássico que estariam alinhados com a NEI, e em especial com as contribuições de North: (i) escolha sob escassez (individualismo); (ii) uso de modelos matemáticos; (iii) noções de equilíbrio e maximização. Vejamos como North estabelece os limites da sua crítica à tradição neoclássica.

A estrutura analítica é uma modificação da teoria neoclássica. O que retém é o suposto fundamental de escassez e, portanto, competição e as ferramentas analíticas da teoria microeconômica. O que modifica é o suposto de racionalidade. O que adiciona é a dimensão do tempo (NORTH, 1993, p. 12).

Como se pode perceber pelas palavras do próprio Douglass North, este está de acordo com a economia neoclássica padrão, admitindo a existência de casos de escolha sob

escassez⁵⁹. Essa é a definição do objeto da Economia, em uma ótica neoclássica. A *escolha* é uma categoria relativa ao comportamento dos indivíduos; já a *escassez* se refere à configuração das estruturas sociais. Se os recursos de um dado sistema econômico são escassos, a sua alocação se impõe como um problema teórico de estudo da Economia.

A ideia de recursos escassos remete ao fato de que os fatores de produção são dados e não podem ser empregados de forma ilimitada. Os recursos não podem ser criados. Dessa forma, recursos (escassos) só podem ser *alocados* ou *realocados*, nunca *criados* pelos agentes. Deste modo, considerando que as estruturas sociais são dadas, é a ação individual que tem poder de alocar e realocar os recursos em um sistema econômico, através de suas escolhas. Tal fato é explicativo para se entender a ênfase neoclássica nas preferências individuais para explicar o sistema econômico. North deixa claro o foco no indivíduo, ao definir Economia como a teoria da escolha: “*Economics is a theory of choice – so far so good*” (NORTH, 2005, p. 11). Ou seja, a investigação econômica preocupa-se em compreender como os indivíduos operam suas escolhas em um ambiente em que os recursos são escassos.

Outro elemento neoclássico que North entende deva ser mantido são as ferramentas microanalíticas (oriundas da teoria microeconômica padrão), que em linhas gerais podem ser compreendidas como a maximização sob restrição. Tais ferramentas analíticas dispõem que os indivíduos escolhem (maximizam) entre recursos escassos (restrição). A partir dessa construção, a teoria pode ser formalizada matematicamente. Poderia se pensar, a partir daí, em um esquema análogo entre a teoria do consumidor (com suas curvas de indiferença, refletindo as preferências individuais a serem otimizadas sob a restrição orçamentária) com a teoria institucionalista de North, em que as instituições são as restrições que direcionam os indivíduos na realização de suas escolhas. O próprio North diz que o conceito de instituições deve ser encarado como “complementar à abordagem da teoria da escolha da teoria econômica neoclássica” (NORTH, 1993, p. 5).

Assim, ainda que se perceba a interação entre a NEI e as abordagens neoclássicas, é irrefutável o acréscimo teórico que os novos institucionalistas trazem à discussão econômica. Nesse sentido, Ménard e Shirley (2011, p. 02) afirmam que:

NIE arose in response to two puzzles not well explained by the standard neoclassical paradigm: the decision to make, to buy, or to look for alternative

⁵⁹ Importante mencionar que o conceito de “escassez” não nasceu em meio às escolas neoclássicas. Na verdade, o conceito é anterior, estando presente nas obras dos autores clássicos da economia política, entre eles Adam Smith, David Ricardo e Karl Marx.

organizational arrangements and the explanation for why some countries are rich and some countries are poor.

Além das instituições, para North, outros dois elementos são importantes para a compreensão de um sistema econômico – organizações e indivíduos (por ele tratados como jogadores). Assim, para se caracterizar um sistema econômico, deve-se analisar as instituições presentes, bem como o papel que cumprem as organizações e os indivíduos nesse sistema.

North (e os demais autores da tríade novo institucionalista – Coase e Williamson) aponta também para a importância de se analisar os problemas de coordenação e cooperação entre os agentes econômicos. Segundo North, tal questão, diferentemente das instituições, já havia sido acolhida pelos neoclássicos, no âmbito da teoria dos jogos. O autor sugere a revisão de alguns pontos do modelo neoclássico padrão, que supõe que indivíduos racionais, em condição de maximização, decidirão cooperar quando:

- a) as interações forem repetidas;
- b) existir informação completa sobre os outros jogadores;
- c) presença de um número reduzido de jogadores (NORTH, 1993, p. 12).

Para North, essa descrição de sistema econômico é muito distante da realidade, uma vez que as interações cotidianas podem não se repetir, além do ambiente de informação ser incompleto e de existir um grande número de jogadores.

Além disso, North adiciona aos problemas neoclássicos o viés temporal, o que permite – segundo o autor - considerar a evolução dos sistemas econômicos a partir de uma perspectiva dinâmica. Assim, a história assume um papel importante na matriz conceitual de North, ainda que seja adotada uma concepção particular de história – a cliometria (ou nova história econômica). Segundo North (1981) e North; Thomas (1973), a cliometria adotaria alguns supostos neoclássicos como individualismo metodológico, o do comportamento racional e o conceito de custo de oportunidade. Porém, o autor indica os limites do pensamento neoclássico padrão ao desenvolvimento da cliometria, qual seja, a não consideração dos custos de transação, a ausência de uma teoria do Estado (semelhante a *public choice theory*) bem como a inexistência de teorias que explicassem a alocação de recursos fora do sistema de mercado (utilizando, por exemplo, os direitos de propriedade e a ideologia).

Diante das questões levantadas pela NEI, e em especial por North, fica a pergunta: como os indivíduos realizam suas escolhas num ambiente no qual a dimensão ‘tempo’ está presente, a informação é incompleta, as interações na maioria das vezes não são repetidas e existe um grande número de indivíduos interagindo? No esquema neoclássico, entender como

os indivíduos escolhem é fundamental para a compreensão da economia. E é nesse ponto (constituição do comportamento individual) que North sugere uma importante mudança no entendimento neoclássico. Para dar maior realismo à teoria da escolha, North rechaça o suposto de racionalidade instrumental. Os indivíduos são dotados de uma racionalidade incompleta, limitada, ou seja, os indivíduos não são capazes de processar toda informação disponível.

Para definir a distinção entre a racionalidade substantiva (ou instrumental) e o suposto de racionalidade limitada, North se remete a Herbert Simon, que define racionalidade limitada como o termo “usado para designar escolha racional que leva em consideração as limitações cognitivas do agente que toma decisões – limitações tanto do conhecimento quanto da capacidade computacional” (SIMON, 1979, p. 499). A questão central remete à quantidade de informação que o cérebro humano é capaz de processar. Indivíduos dotados de racionalidade limitada possuem uma capacidade computacional limitada, não podendo processar toda informação necessária para sua maximização. Assim, indivíduos limitados cognitivamente não maximizam, mas chegam a um *second best*, ou a melhor alternativa possível. Simon denominou essa modalidade de comportamento como *satisficing*. Para North, a presença das instituições está associada a um ambiente econômico em que hajam indivíduos limitados cognitivamente.

Num mundo de racionalidade instrumental as instituições são desnecessárias; ideias, ideologias, mitos, dogmas não importam; e os mercados eficientes, tanto políticos quanto econômicos caracterizam as sociedades. Mas no mundo real os atores possuem informação incompleta e capacidade computacional limitada para processar tal informação. Em consequência eles desenvolvem regras habituais e normas para estruturar a troca (NORTH, 1993, p. 159-160).

Para Langlois (1986), a agenda de pesquisa da NEI pode ser descrita em quatro elementos:

- a) análise situacional - agentes são racionais, comportam-se razoavelmente no contexto da sua situação individual. A sua racionalidade é, no entanto, limitada e não necessita de ser maximizada;
- b) instituições – existência de instituições sociais de vários tipos, e não agem apenas como limitações, mas também definem a situação individual do agente. Langlois aponta isso como “o duplo papel das instituições na análise econômica”;

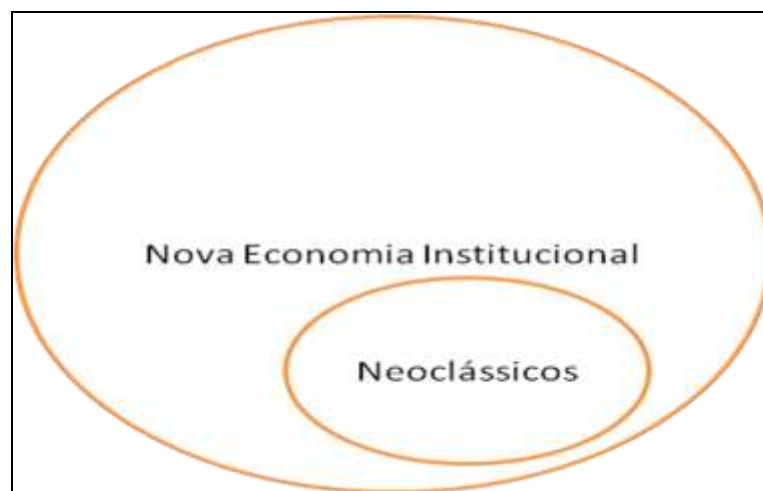
- c) explicações em conformidade com o princípio da "mão invisível" - fenômenos econômicos são concebidos como consequências não intencionais da interação humana;
- d) princípio da Composição - existem vários mecanismos e processos de seleção, seguindo o princípio da "mão invisível".

Para North as instituições agem como um importante complemento cognitivo, redutor de incertezas característica de um sistema econômico no qual os indivíduos possuem uma racionalidade limitada, as interações não são repetidas, a informação sobre os demais agentes não é completa e é grande o número de tais agentes.

O que se pode perceber é que North se apresenta de forma distinta no debate econômico. Fica clara a sua intenção de considerar as instituições, a história e o desenvolvimento econômico a partir das ferramentas analíticas próprias. Esse ponto é fundamental para compreender a NEI, seja nas obras de North, seja através de Coase e Williamson, e sua relação epistemológica com a economia neoclássica padrão.

Nesse sentido, a figura abaixo representa a forma como se pode compreender a relação entre a NEI e o pensamento neoclássico padrão. Observe-se que a representação contempla a relação, mas ao mesmo tempo, expõe o fato que a NEI se propõe a realizar análises mais ampliadas, inclusive adotando referenciais de outras ciências, como é o caso da sociologia, do direito e da ciência política.

Figura 4 - Representação esquemática da relação NEI x Neoclássicos

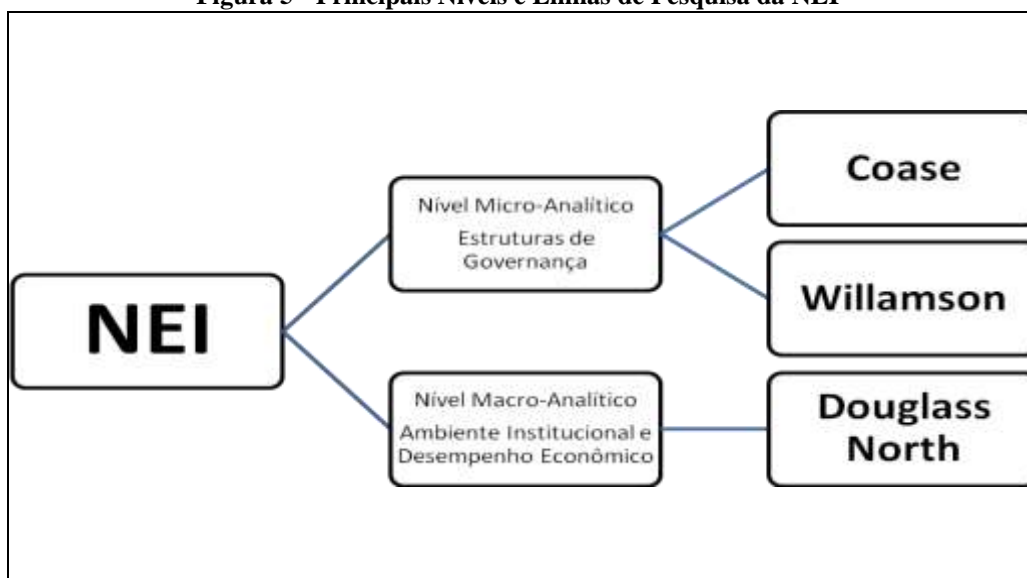


Fonte: elaborado pelo autor (2016)

Os últimos quarenta anos serviram para consolidar os pressupostos e contribuições da NEI, mas também promoveram uma natural clivagem, em diferentes linhas de pesquisa. Ainda que haja uma diversidade de linhas de pesquisa, os trabalhos realizados pela NEI são mais complementares do que divergentes (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). A maior diferença se dá nos níveis de análise.

Os dois principais níveis de análise adotados pela NEI são: a) a corrente da “estrutura de governança”, cujo maior expoente é Oliver Williamson, sendo a tônica a micro-análise para soluções de questões da teoria da firma e organização industrial; b) a corrente do “ambiente institucional”, cujo principal autor foi Douglass North, empregando um nível macro-analítico sobre a história das economias nacionais, o desenvolvimento e as transformações econômicas de longo prazo (SILVA, 2014). A Figura 5 faz uma representação esquemática dessa divisão.

Figura 5 - Principais Níveis e Linhas de Pesquisa da NEI



Fonte: Elaborador pelo autor (2016).

Identificar a NEI (e o pensamento de North em particular) como sendo exclusivamente uma extensão do programa de pesquisa neoclássico é invalidar suas contribuições já apresentadas à discussão econômica. A questão relevante é em que medida North consegue tratar *adequadamente* as instituições, a história e o desenvolvimento econômico a partir das ferramentas analíticas da teoria microeconômica. Essa questão nos remete à apreciação dos fundamentos metodológicos do esquema conceitual de North. Também, importa saber o quanto adequada é a utilização da NEI para auxiliar nos debates sobre desenvolvimento rural, questão essa que será abordada na próxima seção.

4.2 A NEI COMO OPÇÃO METODOLÓGICA AO DEBATE DO DESENVOLVIMENTO RURAL

Simultaneamente, é possível compreender que a NEI, mesmo guardando vinculações com a economia neoclássica, promove uma verdadeira ruptura com esta⁶⁰ (CABALLERO; KINGSTON, 2005). Tal ruptura se dá pela introdução de algumas inovações aos seus pressupostos, que basicamente são:

- a) a ideia de que as instituições importam, pois reduzem as incertezas e fornecem incentivos;
- b) a existência de custos de transação;
- c) a importância da história como elemento explicativo da trajetória econômica (*path dependence*);
- d) as percepções e ideologias são derivadas das construções mentais dos agentes econômicos.

Ainda que se compreenda a dificuldade de conceituar “desenvolvimento rural”⁶¹, pode-se perceber a adequação da NEI e suas principais possibilidades metodológicas e analíticas, que viabilizam uma leitura econômica do desenvolvimento rural:

- a) preconiza um olhar multidisciplinar (integrando saberes da economia, sociologia, geografia, direito etc) sobre a temática do rural;
- b) privilegia uma análise territorial, em detrimento de uma abordagem meramente setorial;
- c) evidencia o componente histórico como elemento explicativo na formação do território;
- d) propõe uma análise endógena, sem desprestigiar a importância de elementos externos aos sistemas rurais;
- e) considera o importante papel que cumpre o Estado para a consolidação do desenvolvimento rural.

Van der Ploeg *et al* (2000) apontam como traço fundamental do desenvolvimento rural a diversificação, com a criação de novos produtos, novos serviços e novos mercados. Fica claro como o estudo das instituições, e das consequentes mudanças institucionais, podem

⁶⁰ O próprio Douglass North, em um de seus últimos artigos, defende uma maior aproximação com a economia evolucionária e um gradual distanciamento dos pressupostos neoclássicos (NORTH, 2005).

⁶¹ Para maiores explicações sobre a evolução do conceito de Desenvolvimento Rural, ver Kageyama (2004; 2008).

contribuir para o avanço das análises sobre o desenvolvimento rural. Esses novos produtos, serviços e mercados surgiram, em muitos casos, a partir de uma matriz institucional que os incentive.

Ao explicar aquilo que chamou de “abordagem institucional-cognitiva”, North (1994) aponta três aspectos que podem auxiliar na compreensão da NEI como elemento analítico do desenvolvimento rural:

- a) a existência de um padrão desigual de desempenho econômico entre regiões (e países), o que implica em privilegiar explicações endógenas e locais/regionais, para os fenômenos de desenvolvimento;
- b) compreender que as economias sofrem com padrões de *path dependence*, ou seja, uma vez iniciada uma trajetória de crescimento (ou estagnação), tal processo tende a persistir no tempo;
- c) considerar que existe uma interação entre as instituições que se estabelecem, as tecnologias que se adotam e as condições demográficas – e tais interações afetam diretamente os processos de mudança econômica das regiões.

Também, como um dos elementos inovadores da NEI é a compreensão de que as relações contratuais entre os agentes são importantes fatores de análise do comportamento dos indivíduos, pode-se verificar aí outra vantagem do emprego dessa abordagem no estudo do desenvolvimento rural. Diversos estudos empíricos têm sido produzidos nos últimos anos, utilizando a NEI, e em especial a abordagem dos contratos, na análise de cadeias agroalimentares⁶². A partir dos estudos das relações contratuais, a análise dos modelos de governança e cooperação é possível. Mais uma vez, pode-se perceber a adequação do uso do ferramental analítico da NEI para esses propósitos.

Para Silva (2014, p. 131), “sem um processo de evolução das interações sociais com os recursos não há como pensar em desenvolvimento rural”. A NEI permite a apreensão das relações humanas, entre si e com o meio onde vivem. O institucionalismo permite um olhar a partir de múltiplas dimensões (política, social, geográfica, histórica e econômica), concebendo um rural igualmente múltiplo e complexo.

Cabe salientar que a NEI tem sido amplamente utilizada nos últimos anos em diferentes estudos empíricos, tanto na análise de aspectos pontuais de algumas cadeias agroindustriais (ALSTON, 2008; FERNÁNDEZ-OLMOS *et al*, 2008; MENDES; FIGUEIREDO; MICHELS, 2008), quanto em estudos mais amplos, onde a temática do

⁶² Grande parte desses estudos têm sido produzidos pelo PENSA – Centro de Conhecimento em Agronegócio, ligado a Universidade de São Paulo (USP).

desenvolvimento rural se apresenta de forma significativa (CABALLERO; KINGSTON, 2005; MATEI, 2015; AGNE, 2014; GAZOLLA, 2012; WEGREN, 2012; MELONI; SWINNEN, 2014). A partir desta justificativa do uso da NEI em estudos de desenvolvimento rural, cabe agora apresentar a estrutura metodológica que embasou o presente estudo das transformações recentes da vitivinicultura da Serra Gaúcha.

4.3 MÉTODO E TRAJETÓRIAS DA PESQUISA

Para atender aos objetivos da pesquisa, utilizou-se de métodos de pesquisa e análise a partir de uma abordagem eminentemente qualitativa, com dados sendo obtidos por meio de fontes primárias e secundárias. Os dados de fontes primárias foram coletados em campo, por meio de entrevistas semiestruturadas e observação do pesquisador. Os dados secundários foram compostos de informações existentes em documentos, legislações, artigos, teses e dissertações, dentre outras publicações. Sob o ponto de vista metodológico, pode-se dizer que o presente trabalho caracteriza-se como sendo um estudo histórico-institucionalista.

Uma abordagem histórico-institucionalista é aquela que permite que o pesquisador elabore “novas relações, visualiza tendências, descobre modestas ou imperfeitas regularidades, e faz generalizações, constrói teorias” (BRESSER-PEREIRA, 2005, p. 08). Para Bresser-Pereira (2005), tal abordagem é, antes de tudo, histórico-dedutiva e se aproxima das escolas heterodoxas da economia.

Buscou-se, a partir de uma abordagem qualitativa, a melhor compreensão do contexto das transformações recentes da vitivinicultura da Serra Gaúcha. Segundo Flick (2009), a pesquisa qualitativa é útil para pesquisas em que há interesse de se conhecer experiências e interações vinculadas ao seu contexto natural, destacando as suas particularidades.

Para a realização da pesquisa o delineamento empregado foi o de Estudo de Caso. Indica-se o estudo de caso para análise de situações específicas, sendo considerados típicos ou ideais para a explicação de uma determinada situação. Tal abordagem metodológica tem se mostrado útil quando se está em uma fase inicial de investigação ou quando se busca ampliar o conhecimento sobre um determinado tema. Também, deve-se considerar que o estudo de caso permite uma análise em profundidade, uma vez que considera as múltiplas dimensões do objeto em análise, o qual é contextualizado, preocupando-se com a compreensão dos fenômenos sociais, sendo tratados sob o ponto de vista ampliado, adequado para entender os processos de mudança (GIL, 2009).

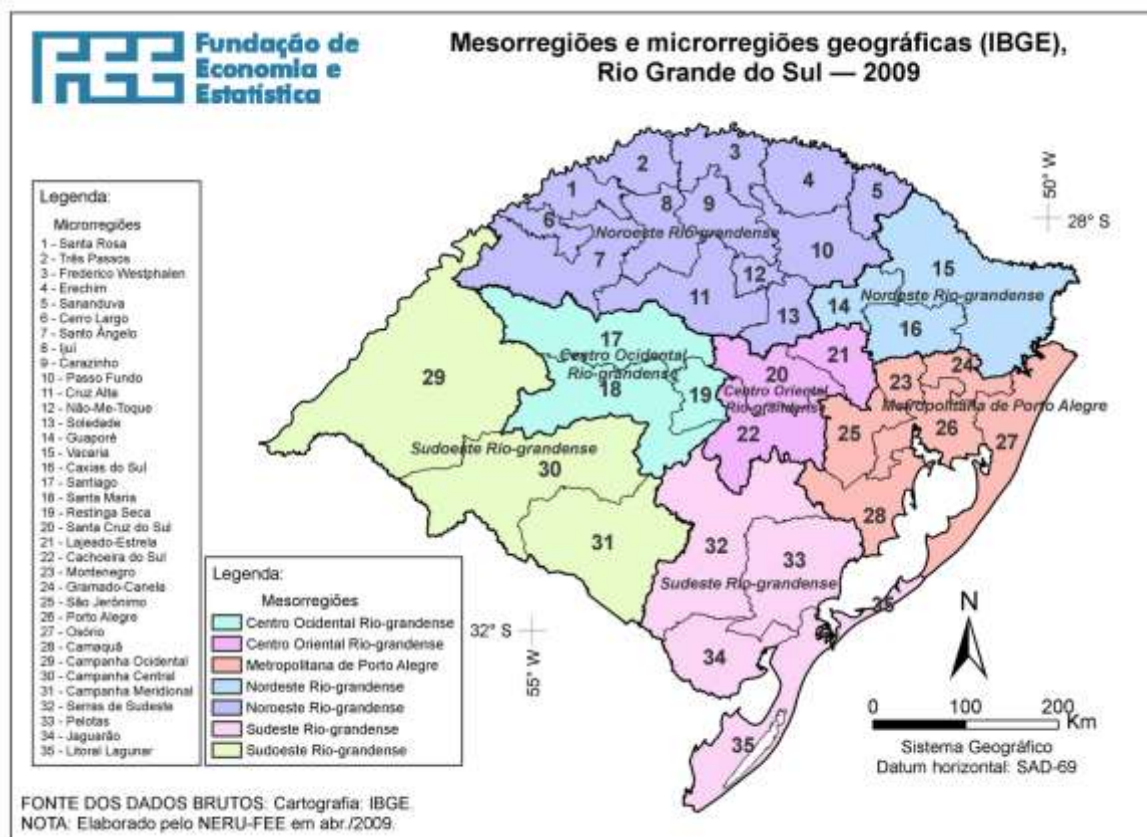
A aplicação principal do método de estudo de caso está em investigar um fenômeno dentro do contexto da vida real, em especial quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão definidos claramente. Analisa uma situação em que há muito mais variáveis de interesse do que pontos de dados, baseando-se em várias fontes de evidência; e beneficia-se do desenvolvimento prévio de proposições teóricas para conduzir a coleta e análise dos dados (YIN, 2001).

Considerando os objetivos da pesquisa, o estudo de caso classifica-se como exploratório, pois tem como pressuposto proporcionar maior familiaridade com o problema, visando a torná-lo mais explícito. Importa realizar esta classificação quando o tema escolhido tenha sido pouco abordado ou quando exista a possibilidade de utilização de enfoques distintos (GIL, 2009). O estudo foi desenvolvido a partir de uma análise histórico-descritiva, que serviu para mapear a formação do ambiente institucional do vinho gaúcho, cujo fim é regular as interações entre os agentes participantes. A pesquisa se iniciou pelo esforço de caracterização histórica da vitivinicultura, dos primórdios da colonização italiana aos dias atuais. A partir dessa análise, pretendeu-se compreender quais as principais transformações na cadeia do vinho da Serra Gaúcha, e qual o papel das instituições presentes no segmento vinícola na constituição de um desenvolvimento rural diferenciado na região.

Para o desenvolvimento da presente tese, se buscou centrar o estudo na produção e comercialização de vinhos comuns e finos. Dada a importância para a produção de vinhos no Brasil, a área de estudo que foi considerada foi a região nordeste do RS, também nominada como Serra Gaúcha. As delimitações territoriais da região utilizadas, e demonstradas na Figura 6, foram as referentes à Microrregião Caxias do Sul (Mesorregião Nordeste Rio-grandense), conforme o IBGE, em especial os dez principais municípios produtores de uva e vinho, conforme os dados do Cadastro Vitícola 2008-2012. Os municípios são: Antonio Prado, Bento Gonçalves, Carlos Barbosa, Caxias do Sul, Farroupilha, Flores da Cunha, Garibaldi, Guaporé, Veranópolis e Vacaria⁶³. Essa distribuição segue a metodologia apresentada por Farias (2010).

⁶³ Vacaria pertence ao Corede Campos de Cima da Serra. Está incluído porque sua produção de uvas e vinhos é considerável. A proximidade com a região da Serra Gaúcha foi considerada.

Figura 6 - Localização Microrregião Caxias do Sul

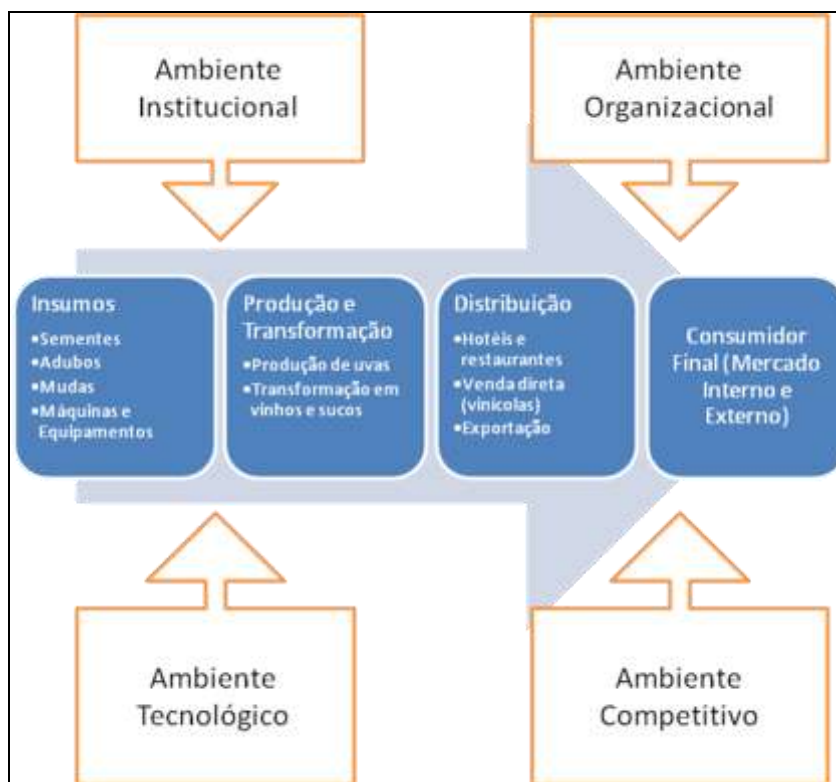


Fonte: FEE (2016).

Com relação à definição das técnicas de coleta de dados, foram utilizadas estratégias de coleta, cujo objetivo foi captar com a maior profundidade possível o objeto de análise, sem desconsiderar seu contexto. Dessa forma, buscou-se observar, descrever e analisar os seguintes elementos, seguindo a sugestão encontrada em Gil (2009, p. 55): o local, os atores, os eventos e os processos. Para cada um destes elementos, foram eleitas estratégias distintas (e complementares), como a observação, as entrevistas e a análise documental.

A primeira etapa da realização da pesquisa e obtenção dos dados foi o levantamento bibliográfico, suficiente para estruturar a fundamentação teórica e a compreensão do fenômeno pesquisado. A partir da relação entre a fundamentação teórica da NEI e as informações coletadas nas publicações analisadas, foi possível elaborar um quadro referencial que deu suporte ao roteiro de entrevistas semiestruturadas, bem como às análises posteriores. Esse quadro pode ser expresso na Figura 7.

Figura 7 - Representação Esquemática do SAG Vitivinícola da Serra Gaúcha e o Modelo de Análise



Fonte: elaborado pelo autor (2016).

Nota: A análise dessa pesquisa não inclui a perspectiva do consumidor final.

A análise do SAG vitivinícola foi realizada a partir de dados secundários (pesquisas e dados estatísticos oficiais, artigos, teses e dissertações, livros etc.). Já as informações relativas aos quatro ambientes que influenciam a dinâmica do SAG (ambiente institucional, organizacional, tecnológico e competitivo), foram obtidas utilizando-se entrevistas com especialistas na vitivinicultura da Serra Gaúcha. As entrevistas foram transcritas e categorizadas, conforme os quatro blocos de análise (ambiente institucional, ambiente organizacional, ambiente tecnológico e ambiente competitivo). O único ambiente que foi amplamente investigado, sendo questionado em todas as entrevistas, foi o ambiente institucional. Os demais ambientes foram questionados separadamente, para os especialistas em cada um dos eixos. As análises foram basicamente qualitativas. As variáveis investigadas em cada ambiente estão presentes no Quadro 4.

A análise qualitativa buscou sistematizar os principais conceitos presentes nos discursos dos entrevistados, identificando as ideias principais. Nesse sentido, foram utilizados

mapas conceituais, como ferramentas para análise e, ao mesmo tempo, apresentação das ideias.

Nos mapas, os conceitos são apresentados no interior de “caixas” ou alguma forma geométrica, enquanto as relações entre eles são especificadas por linhas às quais são agregadas frases explicativas, que procuram aclarar relações proposicionais significativas. Em consequência, para serem representados carecem de três elementos: conceito, proposição e “palavra(s) de enlace” (MOREIRA, 2006; SOUZA; BUROCHOVITCH, 2010).

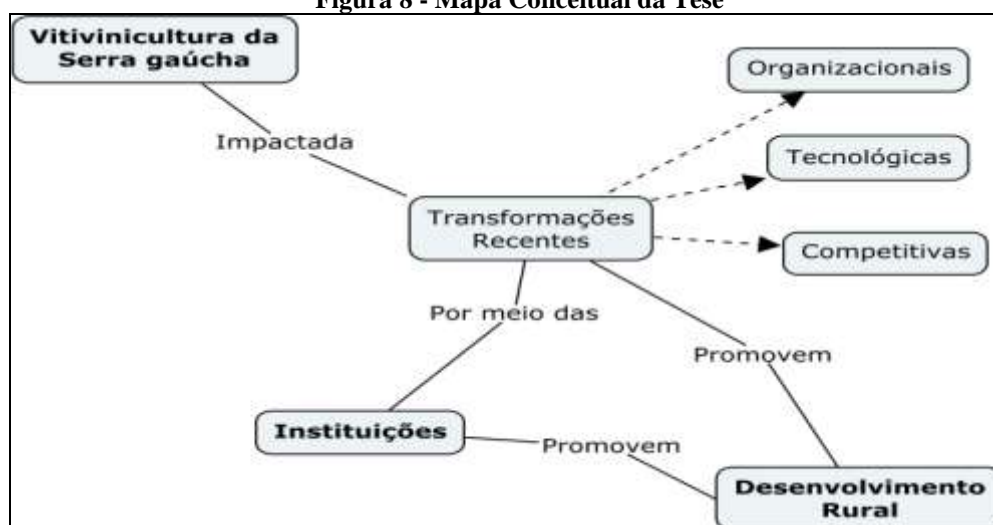
O mapa conceitual tem sido utilizado em diversas áreas do conhecimento como técnica formal ou semi-formal de análises de informações. Em áreas como a educação, ciência política, linguística e filosofia da ciência, essa técnica tem sido usada para apresentar visualmente a estrutura do conhecimento e as formas de argumentação. Na Administração, Axelrod (1976), citado por Gaines e Shaw (1995), o utilizou para representar a estrutura do conhecimento que apoia o processo decisório nas empresas, sistemas sociais e estratégias de líderes políticos. Uma aplicação recente dos mapas conceituais para a vitivinicultura brasileira pode ser encontrada em Flores (2015). O mapa conceitual é, pois, uma ferramenta que permite entender, de forma facilitada, as estruturas de conhecimentos e ideias. Dessa forma, podem ser utilizados como técnica de análise dos modelos mentais que orientam a tomada de decisão, em consonância com o que é apresentado por North (2005).

O uso dessa técnica como forma de compreender os modelos mentais dos principais agentes envolvidos nas transformações recentes da vitivinicultura da Serra Gaúcha surgiu da leitura de North (2006), que ao explicar como se dão as mudanças institucionais, explica:

A direção da mudança é determinada pela dependência do curso adotado. As organizações políticas e econômicas que derivam de determinada matriz institucional tipicamente têm interesse em perpetuar a estrutura vigente. [...] Os interesses dessas organizações, que produzem a dependência da trajetória adotada, e os modelos intelectuais dos empresários, que produzem ideologias, “racionalizam” a matriz institucional vigente e, por conseguinte, influenciam os atores no sentido de apoiar as políticas concebidas no interesse das organizações vigentes (NORTH, 2006, p. 16).

A partir das variáveis investigadas, que deu origem ao instrumento de coleta de dados das entrevistas (roteiro), foi possível realizar uma primeira construção conceitual, que de forma simplificada, explica os objetivos de investigação dessa Tese. Tal representação está presente na Figura 8.

Figura 8 - Mapa Conceitual da Tese



Fonte: elaborado pelo autor (2016).

Na segunda etapa realizou-se um trabalho de campo por meio da realização de entrevistas com os principais atores que integram o contexto da pesquisa. Foram quinze entrevistas individuais, gravadas e transcritas. Privilegiou-se a realização de entrevistas com especialistas no segmento ou, ainda, pessoas que atuassem em organizações significativas, ou seja, sempre que possível, deixou-se claro ao entrevistado que a opinião que importava para a pesquisa era de cunho organizacional e não pessoal. As entrevistas foram realizadas entre os meses de julho e dezembro de 2015. No Quadro 3, é possível verificar a relação das organizações entrevistadas.

Quadro 3 - Organizações Entrevistadas

Quantidade de entrevistas	Organização	Identificação dos Entrevistados no texto
03	IBRAVIN	IBRAVIN1 / IBRAVIN2 / IBRAVIN3
02	UFRGS	UFRGS1 / UFRGS2
02	IFRS	IFRS1 / IFRS2
01	EMATER	EMATER1
01	ABS	ABS1
02	EMBRAPA	EMBRAPA1 / EMBRAPA2
01	AGAVI	AGAVI1
01	FECOVINHO	FECOVINHO1
02	SEAPA/RS	SEAPA1 / SEAPA2
Total Entrevistas: 15	Total Organizações: 09	

Fonte: elaborado pelo autor (2016).

O critério utilizado para selecionar os entrevistados foi o da relevância das organizações no interior do SAG. Essa relevância foi considerada a partir dos resultados obtidos na fase inicial da pesquisa. Como as entrevistas eram intencionais, optou-se pela indicação de entrevistados por parte de organizações previamente estudadas.

Estes atores são os principais responsáveis⁶⁴, juntamente com as vinícolas e com os produtores de uva, pelos desdobramentos da dinâmica recente da vitivinicultura na região da Serra Gaúcha. As entrevistas foram realizadas nas sedes das organizações, o que possibilitou, em alguns casos, a realização de observações diretas.

A terceira etapa foi a análise, tanto das informações coletadas em fontes secundárias, quanto das entrevistas. No primeiro caso, buscou-se sistematizar os dados de forma a atender aos objetivos e comprovar as informações obtidas por meio das entrevistas. As informações quantitativas utilizadas para a caracterização da evolução recente da vitivinicultura da Serra Gaúcha basearam-se nas delimitações de estudos do IBGE, da FEE, da EMBRAPA e do IBRAVIN. As variáveis principais foram os dados recentes da produção - produção total de uvas (em toneladas), área plantada/colhida (em hectares) e rendimento médio (em quilogramas por hectare) - e da comercialização (por tipo de vinhos, por tipo de envase, importações e exportações, todos medidos em litros). Nos dados relativos à Serra Gaúcha foram utilizadas as informações obtidas a partir do Cadastro Vitícola do RS, dos anos de 1995 a 2012, bem como informações estatísticas internas produzidas e disponibilizadas pelo IBRAVIN ao autor. Em alguns casos, quando havia disponibilidade, a série temporal foi ampliada, podendo chegar até 2014. Após devidamente tabulados, os dados foram submetidos, quando possível, a análise estatística descritiva, conforme Hair *et al.* (2005). A partir disso, foram empregadas técnicas de descrição tabular e gráfica como forma de apresentá-los e sumariá-los.

À análise das entrevistas foi utilizada a análise do conteúdo, para além da elaboração dos mapas conceituais. A análise do conteúdo baseou-se na proposta de Williamson (1989), que propõe, para estudos da NEI, o uso da análise institucional discreta. Tal análise pretende utilizar um enfoque das formas de governança alternativas alinhadas com os fatores teóricos determinantes destas formas, segundo um critério minimizador de custos de transação, ou seja, com base em critérios de eficiência (ZYLBERSZTAJN, 1995). Para Zylbersztajn (1995), o uso dessa técnica de análise é apropriada para os estudos que utilizam a NEI como base teórico-explicativa, possuindo grande aplicação na compreensão da dinâmica das agroindústrias. Para Martins (2008), a análise do conteúdo é preponderante no planejamento de desenvolvimento de trabalhos de campo de um estudo de caso, auxiliando o pesquisador desde a descrição como também na compreensão do material coletado.

⁶⁴ A escolha desses atores se pautou a partir da análise da composição do SAG vitivinícola da Serra Gaúcha, bem como pela ampla gama de pesquisas que indicam a importância desses para o desempenho da cadeia (VARGAS, 2002; MIELE; ZYLBERSZTAJN, 2005; TRICHES, 2008; FARIAS, 2010; FARIAS; TATSCH, 2014; MONTICELLI, 2015).

Quadro 4 - Eixos de Pesquisa, Organizações e Variáveis Investigadas nas Entrevistas

TRANSFORMAÇÕES ORGANIZACIONAIS	TRANSFORMAÇÕES TECNOLÓGICAS/PRODUTIVAS	TRANSFORMAÇÕES COMPETITIVAS
IBRAVIN / AGAVI / EMBRAPA	UFRGS / EMBRAPA / EMATER / IFRS	IBRAVIN / FECOVINHO / ABS / SEAPA-RS / AGAVI
<ul style="list-style-type: none"> • Principais mudanças nas organizações vitivinícolas (Fusões, aquisições, cooperativas etc); • Mudanças para ingressar em novos mercados; • Principais transformações e o desempenho da cadeia; • Motivações para as transformações; • Transformações organizacionais e o desenvolvimento da região; • Regras/legislações e o desenvolvimento organizacional; • Programas institucionais (Modervitis / Fundovitis etc) e a gestão das vinícolas; • Avaliação do cumprimento das metas do “Visão 2025”; • Principais ações da organização em prol da melhoria da gestão das vinícolas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Principais mudanças tecnológicas na vitivinicultura em nível internacional; • Programas institucionais (Modervitis / Fundovitis etc) e o desempenho tecnológico das vinícolas da Serra; • Papel da organização para o desenvolvimento tecnológico da cadeia; • Principais inovações tecnológicas relativamente às videiras; • Atendimento das necessidades tecnológicas e as organizações da Região; • Regras/legislações e o desenvolvimento tecnológico das empresas; • Estímulos ao aprimoramento tecnológico; • Motivações para as empresas se modernizarem; • Avanços tecnológicos na cadeia vitivinícola; • Difusão de novas tecnologias para e entre as empresas do setor; • Papel das transformações tecnológicas recentes para o desenvolvimento da região; 	<ul style="list-style-type: none"> • Organização das vinícolas da Serra; • Formas de Cooperação ou competição entre vinícolas; • Formas de Cooperação ou competição entre produtores de uva; • Transformações nas relações com os mercados interno e externo; • Relação entre as vinícolas e os viticultores; • Respeito às relações contratuais (entre vinícolas / vinícolas e viticultores / vinícolas e outros fornecedores); • Legislações recentes e a relação com os mercados; • Papel da sua organização nessas transformações competitivas; • Papel das ações institucionais (Modervitis, Fundovitis etc) e o desenvolvimento do mercado vinícola; • Alterações competitivas e o desenvolvimento da região; • Papel das ações governamentais.

Fonte: Elaborado pelo autor (2016).

O Quadro 4 apresenta os principais pontos questionados aos entrevistados. Nele se depreende as principais transformações na vitivinicultura da Serra Gaúcha. O recorte temporal utilizado nas entrevistas considera a situação da cadeia desde a década de 1990.

Também, os dados qualitativos obtidos através das entrevistas foram classificados, analisados e categorizados no intuito de dar um sentido ao seu conjunto. Feito isso, as informações foram descritas através de uma narrativa analítica a partir da qual se propôs uma possível interpretação para os fenômenos observados. As rotinas e formas de tratamento dos dados estão sumarizados e expostos no Quadro 5.

Quadro 5 - Quadro síntese do método de pesquisa

Objetivo Geral: Analisar as relações existentes entre as transformações recentes (a partir de 1990) da vitivinicultura da Serra Gaúcha e as instituições em um processo de desenvolvimento rural diferenciado no RS.

Procedimentos de pesquisa	Abordagem	Sujeitos	Técnicas	Local / Fonte	Forma de registro	Tratamento dos dados
Objetivos específicos						
Analisar a evolução histórica da formação da vitivinicultura na Serra Gaúcha, suas instituições e organizações, bem como suas principais transformações;	Qualitativa	----	Pesquisa documental.	Bibliotecas, sites, publicações estatísticas, boletins, revistas.	Anotações, Tabulações e gráficos.	Análise documental e bibliográfica
Analisar as principais transformações ocorridas desde a década de 1990 na vitivinicultura gaúcha, sobretudo nos processos organizacionais, tecnológicos/ produtivos e competitivos, buscando entender as relações que se estabelecem entre o marco institucional vigente e o impacto desses sobre o desenvolvimento local;	Qualitativa	Principais organizações ligadas ao SAG (Ibravin, Agavi, Fecovinho, Embrapa, IFRS, UFRGS etc.).	Entrevistas, pesquisa documental.	Especialistas e Organizações ligadas ao vinho na Serra Gaúcha.	Anotações, Fotografia, Gravação.	Descrição e resumo analítico dos dados.
Avaliar o papel das instituições e suas relações com o desenvolvimento rural na região da Serra gaúcha;	Qualitativa e Quantitativa	Vinícolas, Produtores de uva, Sindicatos, Associações (Uvibra, Ibravin, Agavi etc.), Centros de Pesquisa e Formação (Embrapa, IFRS etc.).	Observação <i>in loco</i> , pesquisa documental, entrevistas semi-estruturadas.	Especialistas e Organizações ligadas ao vinho na Serra Gaúcha.	Anotações, Gravação.	Observação direta, análise documental e Estatísticas descritivas.

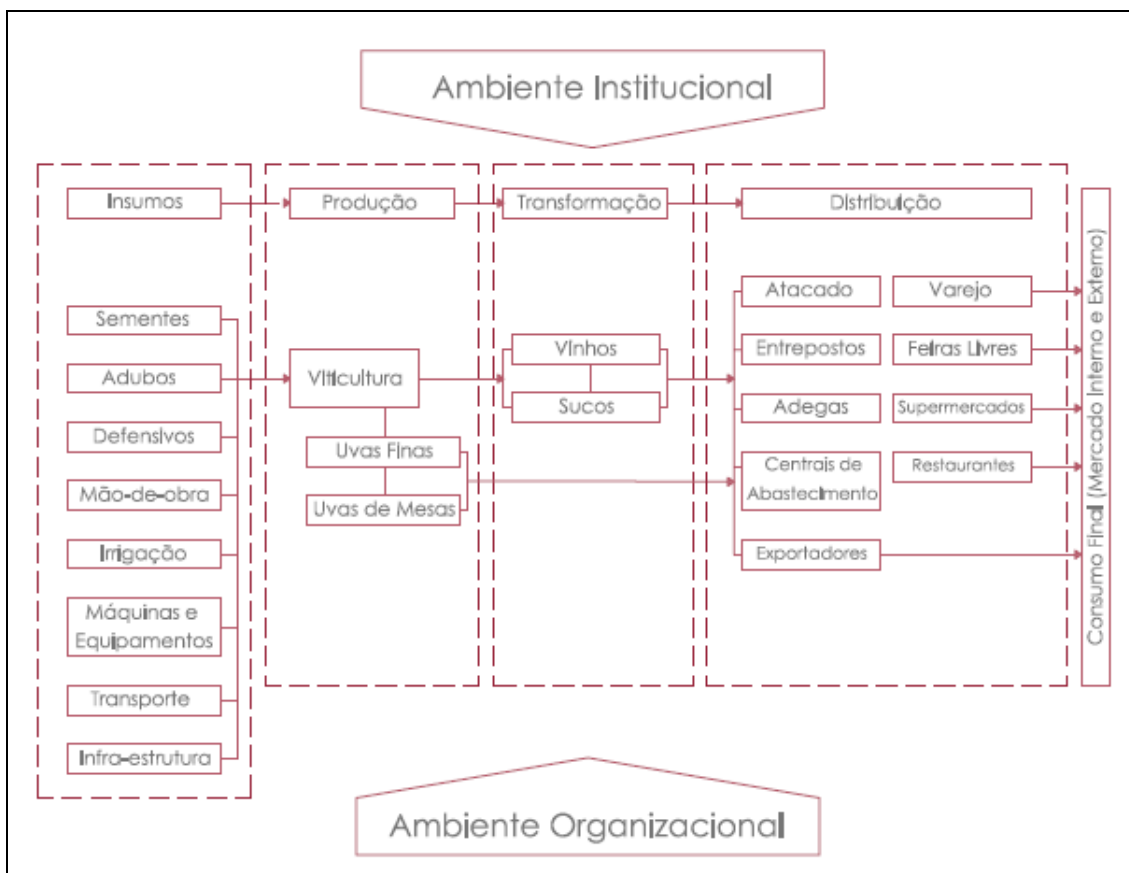
Fonte: Elaborado pelo Autor (2016).

5 PANORAMA DO SISTEMA AGROINDUSTRIAL DA VITIVINICULTURA DO RS: UMA ANÁLISE RECENTE

A vitivinicultura brasileira vem passando por grandes transformações nos últimos trinta anos, devido, entre outros fatores, à maior participação dos vinhos importados no mercado nacional, às mudanças nos hábitos de consumo de uma parcela cada vez mais significativa da população (em boa parte estimulada pela elevação da renda média) e pela adoção de regulamentos (nacionais e internacionais) que buscam, juntamente com outras medidas, ampliar a qualidade do vinho. A evolução desse sistema agroindustrial (SAG) tem sido determinada, em grande parte, pelo comportamento dos fatores supramencionados, sendo possível afirmar que estes movimentos vêm ocorrendo de forma mais acentuada a partir do início da década de 1990, que marca a consolidação da vitivinicultura no país.

O SAG vitivinícola brasileiro apresenta algumas características que necessitam ser analisadas, a fim de se compreender a sua dinâmica recente. Assim, a produção de vinho está muito concentrada – embora o mesmo não ocorra com a produção de uva – na região nordeste do Rio Grande do Sul, um território que tem assumido as características de um cluster (VARGAS, 2002; FARIAS; TATSCH, 2014). Além disso, a produção de vinho no país é preponderantemente obtida de uvas americanas e híbridas, ao contrário do que ocorre em praticamente todos os demais países produtores, nos quais são utilizadas videiras europeias (*Vitis vinifera*). Também, há que se considerar que no caso brasileiro a produção se dá em uma determinada região do país (Serra Gaúcha), enquanto que o consumo se concentra em outra (Sudeste – sobretudo São Paulo e Rio de Janeiro).

Figura 9 - Representação do SAG da Vitivinicultura da Serra Gaúcha



Fonte: adaptado de Embrapa (2007)

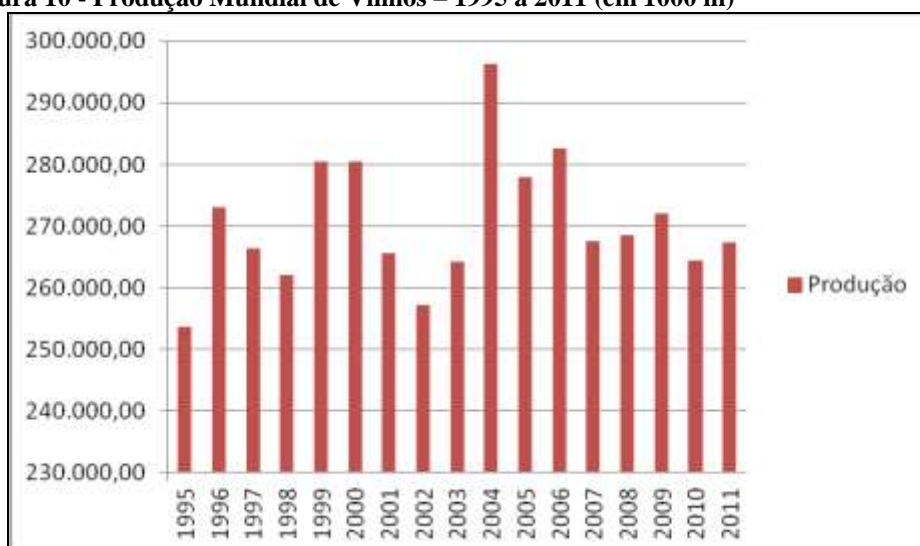
A adoção de uma abordagem sistêmica, como a de SAG, pressupõe entender que os elos da cadeia produtiva estão ligados uns aos outros, havendo inclusive grande importância de elementos externos ao sistema para seu pleno desenvolvimento. Dessa forma, o presente capítulo está estruturado de modo a abordar os aspectos apresentados no esquema da Figura 9. Após um breve panorama da viticultura mundial, uma vez que se torna imperioso compreender o papel dos grandes produtores mundiais, é analisada a situação da vitivinicultura no Brasil, incluindo a evolução recente de algumas regiões do país, como é o caso da região nordeste, que vem se destacando na produção de vinhos nos últimos anos. Por fim, o esforço principal desse capítulo é o de caracterizar o SAG vitivinícola da Serra Gaúcha, apresentando os elementos que o compõem e a importância do ambiente institucional e organizacional para sua constituição.

5.1 PANORAMA RECENTE DA VITIVINICULTURA MUNDIAL

A produção mundial de vinho foi crescente até 1982, quando teve início a tendência de forte oscilação, que persiste até o presente, como pode ser observado na Figura 10. O comportamento da produção de uvas foi similar, atingindo seus picos nos mesmos anos do vinho – 1979 e 1982 (SIQUEIRA, 2007). Desde então, o declínio na produção de uvas foi menos acentuado, indicando o aumento proporcional do consumo de uvas de mesa e de outros derivados que não o vinho.

Importa registrar que as quantidades produzidas de uvas abrangem os frutos de diversas espécies do gênero *Vitis*, ao contrário do vinho, extraído quase unicamente da *Vitis vinifera*, ou de videiras europeias. De fato, os únicos países em que o vinho é obtido principalmente de uvas americanas são o Brasil e o Paraguai (FARIAS, 2010; MELLO, 2015). Vale ressaltar que as videiras americanas são espécies nativas da América do Norte, e não variedades da videira europeia. Embora se tenha conhecimento de vinhos elaborados a partir de uvas americanas em diversos países, estes são produtos consumidos localmente, que em geral não constam das estatísticas de produção. É importante frisar que os vinhos obtidos de uvas americanas têm propriedades organolépticas distintas dos vinhos finos, podendo ser considerados como produtos diferentes dos vinhos de viníferas.

Figura 10 - Produção Mundial de Vinhos – 1995 a 2011 (em 1000 hl)



Fonte: OIV – dados coletados em 16/01/2016

O mercado de vinho caracteriza-se pela grande complexidade, em virtude, entre outros motivos, da enorme diversidade dos tipos de vinho e da multiplicidade das legislações e

regulamentações nacionais e internacionais a respeito da produção e do consumo. Simplificando ao extremo, pode-se dividir esse mercado em dois segmentos principais: o de vinhos de mesa e o de vinhos de qualidade (ou finos).

A qualidade do vinho é muito influenciada pela qualidade das uvas, a qual, por sua vez, é fortemente dependente das condições de solo e clima (GIOVANNINI, 2014). É importante salientar que o papel do clima, em produtos de alta diferenciação, como as uvas destinadas à vinificação, não se restringe apenas a variáveis de âmbito regional, como a precipitação pluviométrica e a temperatura, mas inclui variáveis locais, como, por exemplo, a insolação. Essa sensibilidade às variações locais das condições climáticas e do solo constitui-se no fundamento essencial do sistema de denominações de origem, particularmente usado na Europa, que delimita rigidamente as regiões produtoras de categorias específicas de vinho (NIEDERLE, 2012). O sistema pressupõe uma hierarquia das regiões de acordo com a qualidade dos produtos, sendo especialmente desenvolvido na França, em Portugal e na Itália, onde as áreas produtoras de determinados vinhos equivalem à maior parte da área plantada (NIEDERLE, 2012; OIV, 2011).

Dessa forma, é possível perceber que o sistema de denominação de origem impõe – particularmente aos casos dos vinhos de qualidade – barreiras à entrada quase absolutas, uma vez que novos produtores só podem ingressar no mercado através da aquisição de suas terras. Assim, o desenvolvimento de novas regiões produtoras, como é o caso da Califórnia, do Chile e da Austrália, ocorrido nas últimas cinco décadas, foi baseado num conceito diverso, o de vinho varietal. Nesses casos, a diferenciação não se dá a partir do local de produção, e sim da variedade de uva utilizada na sua elaboração.

Ao contrário dos vinhos de qualidade, os vinhos de mesa são obtidos de uvas que:

- a) não procedem das regiões mais favoráveis à viticultura;
- b) não sejam as variedades mais valorizadas;
- c) consistam em misturas de variedades (híbridas).

Além disso, muitas vinícolas geralmente comercializam a parcela de menor qualidade de seus vinhos finos como vinhos de mesa.

Os padrões de consumo dos vinhos de qualidade e dos demais são muito diferentes e apresentam variações regionais muito acentuadas, como será visto a seguir. De modo geral, é possível dizer que o vinho de mesa constitui-se num complemento alimentar, sendo consumido, nas regiões mais tradicionais, na maior parte das refeições diárias e pela maioria da população, incluindo a de menor renda. Os vinhos finos (ou de qualidade), ao contrário, são consumidos preferencialmente em ocasiões fora da rotina diária (comemorações, refeições

fora do domicílio etc.) e pelas camadas de maior poder aquisitivo. A queda na produção de vinho deve-se, em parte, à diminuição no consumo de vinhos de mesa e finos e às mudanças nos padrões de consumo, pautados nos programas pela diminuição do consumo de bebidas alcoólicas, bem como nas mudanças demográficas (os países tradicionalmente consumidores possuem taxas de crescimento populacional decrescente). A Tabela 5 demonstra a diminuição do consumo *per capita* de vinhos, em períodos distintos dos últimos 50 anos.

Tabela 5 - Consumo Mundial de Vinhos Per Capita - em litros (1965 a 2011)

País	1965	1995	2000	2005	2011
Chile	57	14,8	14,7	16,2	17,4
Argentina	86	39,8	33,8	28,4	24,1
Espanha	63	38,9	34,9	31,5	21,3
Portugal	109	56,1	44,5	46,5	43,8
Itália	109	62,5	54	46	37,9
França	117	63,1	58,4	55	46,4

Fonte: Siqueira (2007); OIV (2015)

No entanto, se o consumo individual tem caído, o número de consumidores tem se ampliado. Nestes casos, a inclusão de novos países consumidores cumpre um papel importante. O consumo mundial de vinhos, em 2014, foi de 240 milhões de hectolitros (Mhl) – 6% superior se comparado com o consumo no ano 2000 (OIV, 2015). Outra característica que aponta para essa mudança no padrão de consumo é que em 2014 cerca de 40% da produção mundial de vinhos é consumida fora da Europa (OIV, 2015). Isso pode ser constatado observando a lista dos dez maiores mercados consumidores de vinhos, segundo a OIV (2015), que são, em ordem decrescente: 1) Estados Unidos; 2) França; 3) Itália; 4) Alemanha; 5) China; 6) Reino Unido; 7) Rússia; 8) Argentina; 9) Espanha; 10) Austrália. Pode-se dizer, então, que a indústria de vinhos é altamente globalizada, e não raro a ação das vinícolas está fortemente associada ao movimento internacional, seja da produção, seja do consumo.

A fim de explicar a organização da vitivinicultura, em nível mundial, Siqueira (2007) propõe uma classificação das principais regiões produtoras e consumidoras de vinho, de acordo com as tendências das últimas décadas:

- a) países em que o consumo de vinho está vinculado à tradição, podendo ser considerado complemento alimentar, como ocorre na França, Itália, nos países da Península Ibérica, Argentina e Chile (no caso da América do Sul). O

consumo nessas regiões era muito elevado até a década de 1960, tendo sofrido redução muito expressiva desde então (ver Tabela 5). Siqueira (2007) aponta que a queda de produção ocorrida em tais países é, provavelmente, responsável pela maior parte do declínio global. Apesar disso, França, Itália e Espanha ainda são os maiores produtores de vinhos de alta qualidade do mundo;

- b) países em que tanto a produção quanto o consumo são crescentes, como os Estados Unidos, a Austrália e a África do Sul;
- c) países nos quais o consumo é expressivo, mas a produção pequena ou inexistente, como os da Europa Setentrional. Esse grupo e o anterior constituem-se nos mercados mais dinâmicos, responsáveis não só por grande parte do crescimento do consumo de vinhos finos, mas também por muitas características desse consumo;
- d) países nos quais o consumo de vinho é pouco expressivo, por questões de ordem econômica ou cultural (hábitos alimentares ou proibições de cunho religioso). Assim, por exemplo, o consumo *per capita* no Japão é de apenas 2 litros/ano, apesar da alta renda de sua população, e vários países muçulmanos têm produção muito reduzida, a despeito das condições edafoclimáticas favoráveis. O Brasil, com consumo *per capita* inferior a 2 litros/ano, encontra-se nesse grupo⁶⁵.

Muitas destas transformações ocorridas nos últimos anos estão associadas aos movimentos de fusão e aquisição no setor⁶⁶, bem como a entrada em cena de novos atores. Desde a década de 1970, tem-se percebido um movimento acelerado de deslocalização e realocação da produção de vinhos pelo mundo.

Outra classificação possível, para compreender as transformações do mercado vitícola mundial, tem sido frequentemente analisada por meio de uma ótica de confrontação entre dois estilos de produção. De um lado, um modelo europeu baseado na valorização do *terroir* e dos métodos tradicionais de produção e na delimitação de áreas geográficas privilegiadas. De outro, um modelo emergente proveniente dos países de tradição anglo-saxã, ancorado na produção industrial altamente tecnificada que procura superar os limites impostos pela

⁶⁵ Apesar das baixas taxas de consumo *per capita*, em inúmeras manifestações o IBRAVIN tem se mostrado confiante com as possibilidades de crescimento futuro da demanda, em virtude, sobretudo, do aumento da renda média da população, bem como da redução das taxas de natalidade (o que provoca um aumento da idade média da população).

⁶⁶ Há alguns anos, o mercado vinícola assiste a um movimento de fusões e aquisições que está concentrando a produção e circulação em grandes grupos transnacionais, em consonância com o que vem ocorrendo com outros setores agroalimentares.

natureza e traduzir inovações técnicas em produtos homogêneos, focada em uma visão de uniformização dos gostos (AGUIAR, 2008; NIEDERLE, 2012).

Segundo Niederle (2012), no modelo europeu predominam os pequenos e médios empreendimentos organizados em torno de estratégias de singularização do produto através das Denominações de Origem. No modelo americano, a concentração se dá em grandes empresas que apostam em estratégias de marca e na competitividade de preço.

Essas mudanças nos sistemas de produção e consumo podem ser compreendidas, também, pela análise dos principais países produtores. Dos dez principais produtores, seis não são europeus, e de certo modo defendem um modelo distinto do modelo tradicional. Para Niederle (2012), as mudanças em curso na cadeia global de valor acabaram por redefinir toda a arquitetura do mercado, “transfigurando a vida das regiões vitivinícolas e produzindo metamorfoses consideráveis nas relações econômicas e na paisagem social e natural” (p. 158). A nova estrutura do mercado global ainda não está completamente definida, mas já é possível observar arranjos híbridos entre estes modelos produtivos, como podem ser observados na Tabela 6. Assim, a constituição de um novo arranjo organizacional e institucional deverá superar o dualismo que prevaleceu entre Novo e Velho Mundo vitivinícola e, na sua versão correlata, entre vinhos tecnológicos e vinhos de *terroir* (NIEDERLE, 2012; AGUIAR, 2008). O que se percebe é que o mercado (seja produtor, seja consumidor) de uvas e vinhos está intimamente ligado aos movimentos do mercado internacional.

Tabela 6 - Maiores Produtores Globais de Vinho - em milhões de hectolitros (2010 a 2015)

País	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/14 Var. Volume	2015/14 Var. %	Ranking
Itália	48 525	42 772	45 616	54 029	44 229	48 869	4640	10%	1
França	44 381	50 757	41 548	42 134	46 804	47 373	569	1%	2
Espanha	35 353	33 397	31 123	45 308	38 211	36 600	-1611	-4%	3
Estados Unidos	20 887	19 140	21 650	23 590	22 020	22 140	120	1%	4
Argentina	16 250	15 473	11 778	14 984	15 197	13 358	-1839	-12%	5
Chile	8 844	10 464	12 554	12 820	10 500	12 870	2370	23%	6
Austrália	11 420	11 180	12 259	12 310	12 020	12 000	-20	0%	7
África do Sul	9 327	9 725	10 569	10 982	11 316	11 310	-6	0%	8
China	13 000	13 200	13 511	11 780	11 178	11 178	0	0%	9
Alemanha	6 906	9 132	9 012	8 409	9 202	8 788	-414	-4%	10
Portugal	7 148	5 622	6 327	6 231	6 195	6 703	508	8%	11
Rússia	7 640	6 980	6 220	5 290	4 880	4 880	0	0%	12
Romênia	3 287	4 058	3 311	5 113	3 750	4 069	319	9%	13
Hungria	1 762	2 750	1 818	2 618	2 555	2 873	318	12%	14
Brasil	2 459	3 460	2 967	2 710	2 732	2 732	0	0%	15
Grécia	2 950	2 750	3 115	3 343	2 900	2 650	-250	-9%	16
Áustria	1 737	2 814	2 125	2 392	1 999	2 350	351	18%	17
Nova Zelândia	1 900	2 350	1 940	2 484	3 204	2 350	-854	-27%	18
Sérvia	2 382	2 244	2 175	2 306	2 332	2 332	0	0%	19
Bulgária	1 224	1 237	1 442	1 755	747	1 538	791	106%	20
Moldávia	840	1 520	1 470	2 570	1 630	1 630	0	0%	21
Geórgia	1 034	1 108	830	997	1 134	1 134	0	0%	22
OIV Total Mundo	264 188	267 803	258 211	292 218	270 234	275 665	5431	2%	

Fonte: OIV (2015)

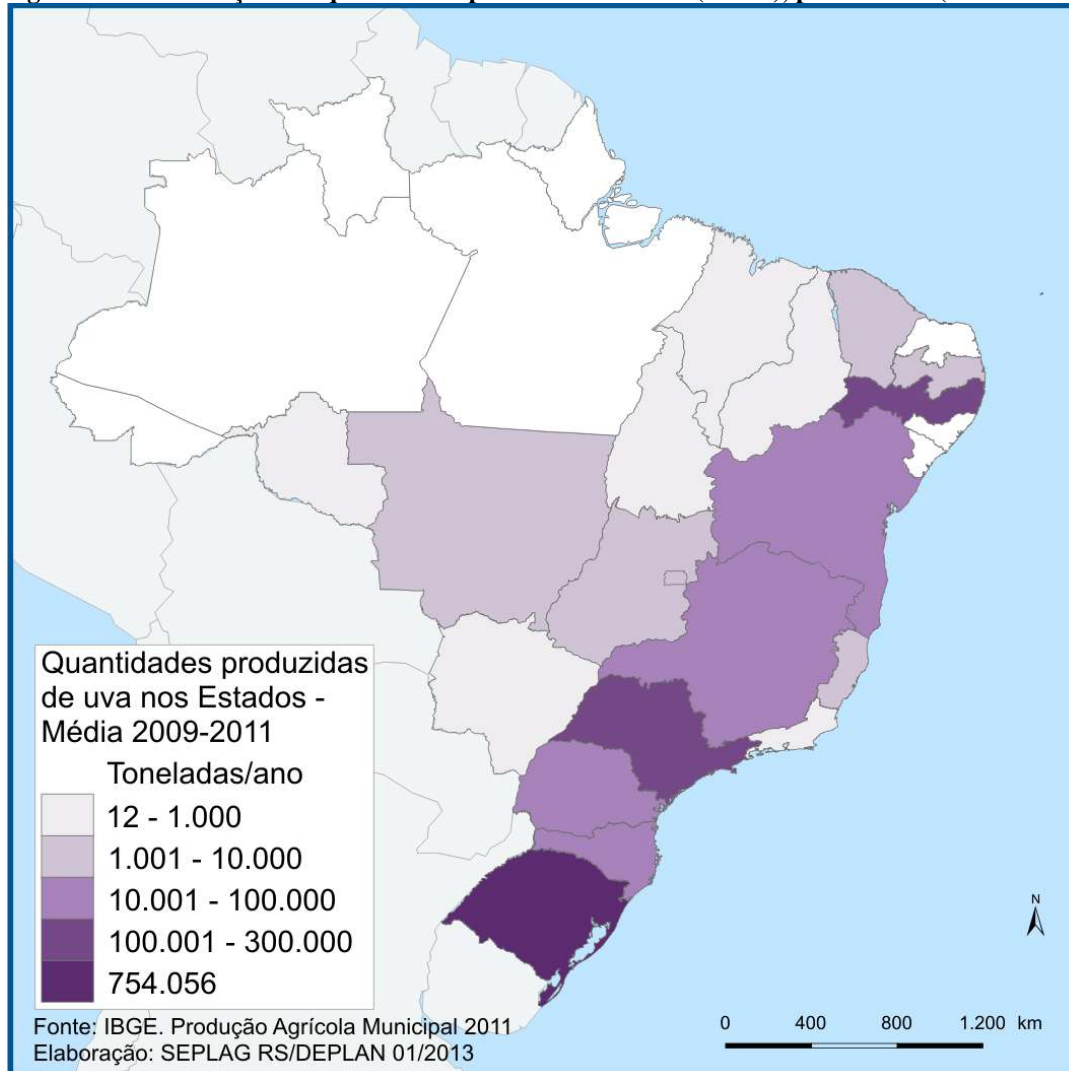
5.2 PRODUÇÃO VITIVINÍCOLA NO BRASIL

A viticultura brasileira ocupa, atualmente, uma área de cerca de 80 mil hectares, com vinhedos desde o extremo Sul até regiões próximas à Linha do Equador. Duas regiões se destacam: o Rio Grande do Sul, que em média, contribui com mais de 770 milhões de quilogramas de uva por ano, e os polos de frutas de Petrolina/PE e de Juazeiro/BA, no conhecido Vale do rio São Francisco, responsável por 95% das exportações nacionais de uvas finas de mesa (MAPA, 2015).

Embora a produção de vinhos, suco de uva e derivados da uva e do vinho também ocorra em outras regiões, como já mencionado anteriormente, a maior concentração está no

Rio Grande do Sul, onde são elaborados, em média anual, 330 milhões de litros de vinhos e mostos⁶⁷. Tal distribuição pode ser melhor percebida analisando a Figura 11.

Figura 11 - Localização das quantidades produzidas de uvas (média), por estado - (2009 a 2011)



Fonte: IBGE. Censo Agropecuário 2006.

Além dos fatores naturais da Serra Gaúcha, que permitem a obtenção de uvas com elevado teor de acidez, a estrutura agroindustrial existente, além de historicamente ofertar vinhos, sucos e espumantes, também tem se dedicado à produção de destilados de vinho, como o conhaque. Apenas uma pequena parte das uvas cultivadas nesta região (bem como em todo o sul do País) é destinada ao consumo *in natura*. A fruta é utilizada, em sua maioria, na elaboração de vinhos concentrando mais de 90% da produção nacional.

Já no Semiárido brasileiro, o cultivo de uvas teve início na segunda metade da década de 1980, com o plantio de variedades adaptadas à região. O desenvolvimento da produção na

⁶⁷ Sumo de uvas frescas que ainda não passaram pelo processo de fermentação.

região teve forte coordenação da Embrapa, no estímulo e na seleção de cultivares. A intenção foi buscar cultivares que pudessem assegurar o desenvolvimento de novas opções de vinho no Brasil. Com essa intenção, a Embrapa vem realizando testes com variedades de uvas, desde a década de 1980, para a produção de vinhos com características semelhantes ao produto de origem portuguesa, espanhola, italiana, francesa e alemã. Hoje são mais de 28 tipos de uvas varietais diferentes produzidas no semiárido brasileiro.

Tabela 7 - Área Plantada de Uvas no Brasil (em hectares) – 2007 a 2014

Estado/Ano	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ceará	0	0	0	0	0	44	50	25
Pernambuco	7.137	7.083	7.104	8.801	6.693	6.813	6.817	6.833
Bahia	4.096	4.376	3.724	3.273	2.762	2.624	2.395	2.864
Minas Gerais	878	911	854	853	785	762	849	834
São Paulo	11.039	10.717	9.750	9.750	9.750	9.750	9.526	8.308
Paraná	5.700	5.800	5.800	5.800	6.000	6.202	5.824	5.580
Santa Catarina	4.915	4.836	4.937	5.052	5.009	5.176	4.474	4.989
Rio Grande do Sul	48.428	49.819	50.415	50.389	50.646	51.152	51.450	51.005
Goiás	0	0	0	0	0	166	222	138
Brasil	84.220	83.542	82.584	83.718	81.915	82.689	81.607	80.576

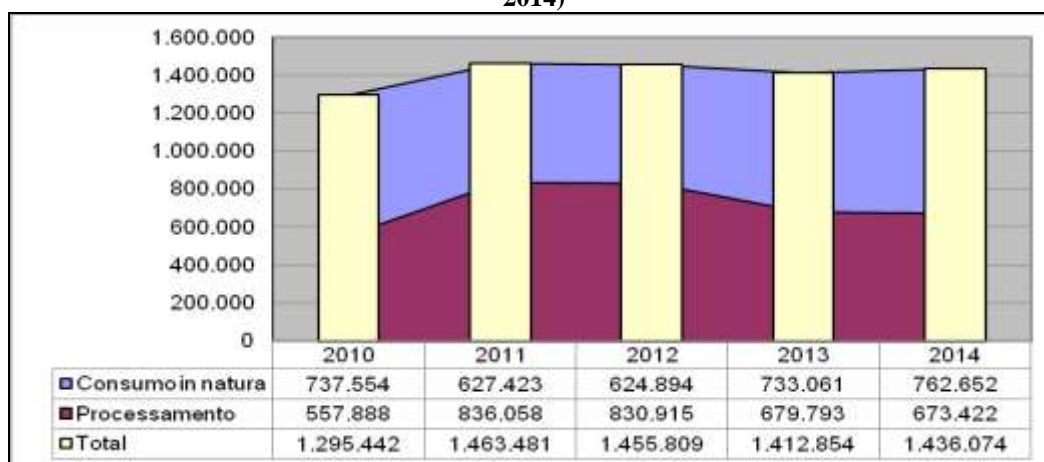
Fonte: IBGE. Dados de 2014 em www.ibge.gov.br (acesso em 16/01/2016).

Fazendo uso dos dados do IBGE, observa-se que, nos últimos anos, a área destinada à produção de uvas vem apresentando um decréscimo, como pode ser percebido na Tabela 7. Observando os dados gerais, nos últimos anos a redução da área plantada no Brasil foi superior a 3.600 hectares. Os estados que apresentaram maior decréscimo no período analisado (2007 a 2014) foram os localizados no nordeste (Ceará, Pernambuco e Bahia). Os estados do sul e sudeste têm a área plantada estabilizada no período.

A destinação da produção de uva no Brasil é orientada, em cada região. Os estados do sul e sudeste, tradicionalmente, produzem vinhos, sucos e derivados, com forte diversificação de produtos, concentrando a maioria das propriedades e das vinícolas brasileiras. Os estados do nordeste brasileiro, em especial a Bahia e Pernambuco, a produção é mais recente. Parte significativa da produção de uvas é destinada para o consumo *in natura*, bem como a produção de variedades viníferas destinadas à produção de vinhos finos.

Observando-se a Figura 12, percebe-se que a produção de uvas para o consumo *in natura*, nos últimos cinco anos, tem se estabilizado, sendo responsável por mais de 50% de toda a uva produzida, em média, no período. As uvas destinadas para o processamento tiveram um período de crescimento (2010 a 2012), seguido de um período de decréscimo (2013 e 2014).

Figura 12 - Produção de uvas no Brasil - para processamento e consumo in natura, em toneladas (2010 a 2014)



Fonte: adaptado de MELLO (2015).

Em 2014 ocorreu um aumento de 1,64% na produção nacional de uvas. Esse aumento, ainda que pequeno, foi puxado pela produção de uvas destinadas para o consumo *in natura*. Apesar do pequeno crescimento neste último ano, houve um excepcional aumento, observado na área colhida (Tabela 8), nos Estados da Bahia e de Santa Catarina.

Na Bahia, em 2014, o aumento da produção foi de 46,77%, em relação ao ano de 2013, e mesmo assim a produção situou-se abaixo à dos anos anteriores a 2010. Segundo Mello (2015), nesse Estado houve a substituição de cultivares tradicionais de baixa produtividade, cujas áreas estavam sendo abandonadas, por cultivares importadas de alta produtividade oriundas, principalmente, de grandes empresas americanas, italianas e sul-africanas.

Tabela 8 - Área Colhida de Uvas no Brasil, em hectares - (2007 a 2014)

Estado/Ano	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Méd. 2007/14	Var. % 2014/Média
Ceará	0	0	0	0	0	44	45	25	14	175
Pernambuco	5.673	5.934	6.003	7.501	6.822	6.763	6.787	6.799	6.535	104
Bahia	4.096	4.217	3.724	3.273	2.730	2.484	2.357	2.862	3.218	89
Minas Gerais	840	869	812	764	746	729	805	784	794	99
São Paulo	10.422	10.541	9.514	9.514	9.514	9.514	9.287	8.155	9.558	85
Paraná	5.700	5.800	5.800	5.800	6.000	6.202	5.824	5.580	5.838	96
Santa Catarina	4.915	4.836	4.934	5.052	5.009	5.040	4.298	4.801	4.861	99
Rio Grande do Sul	45.336	47.177	48.259	48.753	49.182	49.900	49.809	49.998	48.552	103
Goias	0	0	0	0	0	166	171	138	59	232
Brasil	76.987	79.374	79.046	80.657	80.003	80.842	79.383	79.142	79.429	100

Fonte: IBGE (2014).

Em Santa Catarina, onde ocorreu aumento de 24,37% na produção, houve apenas a reposição da produção perdida em 2013, devido às inúmeras variações climáticas ocorridas em alguns locais de produção. Verificou-se, também, aumento de produção nos Estados de Pernambuco, Paraná e Rio Grande do Sul, de 3,52%, 2,35%, e 0,53%, respectivamente.

A análise das áreas plantada e colhida de uvas no Brasil, expressas nas Tabelas 7 e 8, demonstra o movimento decrescente da produção, em níveis gerais. Tal movimento de redução vem se manifestando desde 2013, e no ano de 2014 diminuíram 1,23% (área plantada) e 0,30% (área colhida).

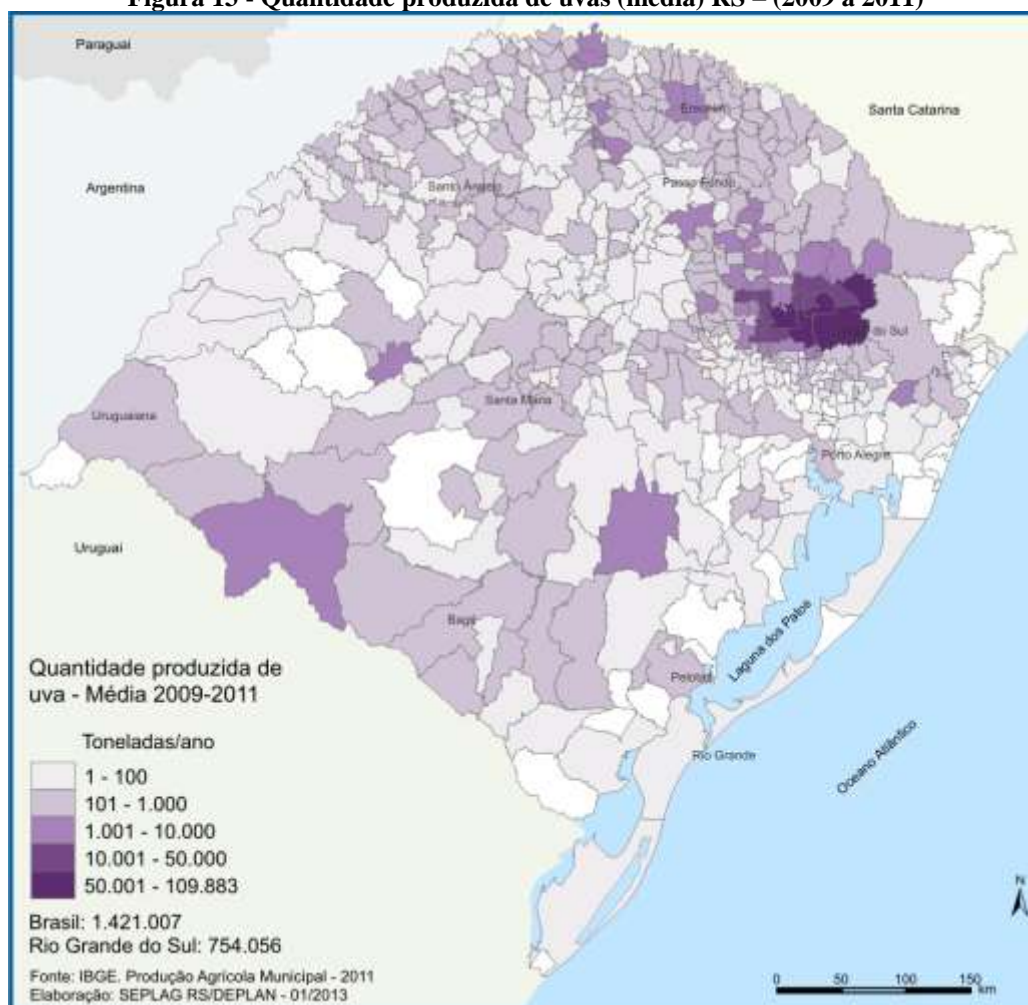
Em Goiás a redução da área plantada foi de 19,30 ha. Dentre os Estados tradicionais produtores de uvas, o Estado de São Paulo apresentou redução de 12,79% na área plantada, o de Minas Gerais redução de 1,77%, o do Paraná diminuiu sua área em 4,19% e o do Rio Grande do Sul apresentou redução de 0,86%.

Segundo Mello (2015), nessas regiões está ocorrendo falta de mão de obra, especialmente para os períodos de uso mais intensivo e críticos (poda e colheita). Em alguns locais também a especulação imobiliária está contribuindo para redução da área vitícola. “Ocorreu aumento da área plantada em 2014 apenas nos estados de Pernambuco, Bahia e Santa Catarina, sendo que nesse último poderia estar havendo um equívoco nos dados apresentados no IBGE, não sendo, portanto, condizente com a realidade” (MELLO, 2015, p. 03).

5.3 PRODUÇÃO, TRANSFORMAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO NO SAG VITIVINÍCOLA DA SERRA GAÚCHA

A indústria brasileira de uvas e vinhos é concentrada, tanto em termos da quantidade e localização das principais empresas produtoras, quanto em relação ao consumo. Cerca de 90% da produção nacional de vinhos estão concentradas no Rio Grande do Sul, notadamente na Serra Gaúcha. Como se pode perceber na Figura 11, apesar da forte concentração na região da Serra Gaúcha, outras regiões recentemente têm iniciado o processo de produção de uvas e vinhos. Especial atenção deve ser dada à região da fronteira com o Uruguai, onde muitos especialistas apontam como sendo a “nova fronteira” vitivinícola do RS (PROTAS, 2008).

Figura 13 - Quantidade produzida de uvas (média) RS – (2009 a 2011)



Fonte: IBGE - Censo Agropecuário 2006.

Analisando o desempenho recente (2008 a 2012), pode-se perceber que concentração também se dá na área cultivada de vinhedos: a Serra Gaúcha responde por cerca de 90% da área plantada no RS e por mais de 40% da área cultivada por vinhedos no Brasil (Tabela 9). A região tem apresentado certa estabilização na produção em comparação aos números do país.

Tabela 9 - Comparativo (%) entre a Área dos Vinhedos na Serra Gaúcha e o Total de Vinhedos no RS e no Brasil – (2008 a 2012)

Ano	Área Vinhedos Serra Gaúcha/Área Total de Vinhedos RS	Área Vinhedos Serra Gaúcha/Área Total de Vinhedos Brasil
2008	90%	43%
2009	89,90%	44,40%
2010	90%	44,50%
2011	89,80%	45,60%
2012	89,23%	44,30%

Fonte: MELLO; MACHADO (2013)

Em verdade, nas duas últimas décadas tem-se percebido um crescimento, em termos mais amplos, no segmento vitivinícola como um todo. É necessário que se observe que tal crescimento se dá de várias formas, não apenas nas quantidades produzidas. Um bom exemplo é a situação do número de propriedades vitícolas presentes no RS. A Tabela 10 apresenta a evolução do número de propriedades, demonstrando uma comparação com relação às localizadas na Serra Gaúcha.

Tabela 10 - Evolução do número de propriedade vitícolas e a participação das propriedades da Serra Gaúcha em relação ao total do RS – (1995 a 2012)

Região	1995 a 1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total RS	12.906	12.829	13.313	13.208	13.914	14.438	14.804	15.143	15.384	14.934	15.040	15.107	15.057	15.185
Serra Gaúcha	12.510	12.428	12.555	12.388	12.873	13.298	13.479	13.688	13.872	13.606	13.676	13.753	13.711	13.783
Serra/RS	97%	97%	94%	94%	93%	92%	91%	90%	90%	91%	91%	91%	91%	91%

Fonte: elaborado a partir de MELLO; MACHADO (2013).

Pode-se perceber que ao longo dos últimos anos a quantidade total de propriedades presentes no RS tem crescido. De 1995 a 2012 a taxa de crescimento média, em termos do número de propriedade produtoras de uva, no RS, se deu na ordem de 17,65%. Já as propriedades localizadas na Serra Gaúcha, ainda que representando mais de 90% da produção de uvas e vinhos do estado, teve um crescimento menor, na casa dos 10% no período. Isso porque, nestas duas décadas, o crescimento quantitativo da produção de uvas e vinhos ocorreu em outras regiões do RS, sobretudo as localizadas na região mais ao sul do estado, mais próximas da fronteira com o Uruguai.

Tabela 11 - Pessoal Ocupado em Estabelecimentos Agropecuários, com Laço de Parentesco com o Produtor, Envolvido no Cultivo de Uvas (2006)

País	Quantidade de Pessoas Envolvidas no Cultivo da Uva com Laço de Parentesco com o Produtor
Brasil	41.849
Sul	33.163
Rio Grande do Sul	27.597
Antônio Prado	1.133
Bento Gonçalves	3.793
Campestre da Serra	737
Carlos Barbosa	268
Caxias do Sul	2.733
Cotiporã	804
Farroupilha	2.253

País	Quantidade de Pessoas Envolvidas no Cultivo da Uva com Laço de Parentesco com o Produtor
Flores da Cunha	2.906
Garibaldi	1.709
Guaporé	157
Ipê	226
Monte Alegre dos Campos	551
Monte Belo do Sul	1.472
Nova Pádua	834
Nova Roma do Sul	607
Santa Tereza	772
São Marcos	925
Veranópolis	415
Partic. Serra/Brasil (%)	54%
Partic. Serra/Sul (%)	68%
Partic. Serra/RS (%)	82%

Fonte: IBGE – Censo Agropecuário (2006).

Nota: Tabela 806 - Pessoal ocupado em estabelecimentos agropecuários em 31/12/2006, total e de 14 anos e mais, com laço de parentesco com o produtor por sexo, grupos e classe de atividade econômica e grupos de área total.

A concentração e a importância da vitivinicultura da região sul do Brasil, e em especial da Serra Gaúcha, podem ser observados em outros indicadores. A Tabela 11 representa o pessoal ocupado em estabelecimentos agropecuários em 31/12/2006, com laço de parentesco com o produtor. A tabela foi construída para oferecer uma comparação dos principais municípios da Serra Gaúcha com o pessoal ocupado no RS, na região Sul e no Brasil. A relevância e concentração de pessoal ocupado nas atividades rurais é evidente. Os municípios selecionados da Serra Gaúcha representam 54% do total de pessoas ocupadas em lavouras permanentes de uva no Brasil, representando 82% da ocupação em relação ao total de pessoas que trabalham com o cultivo de uva no RS.

Outros padrões de análise desse crescimento da produção vitícola da Serra Gaúcha podem ser observados. É o caso da análise do valor da produção, do rendimento médio e da quantidade produzida, expostos na Tabela 12. Nestes três quesitos, a região da Serra apresenta sua pujança e importância. Como já foi dito, tal crescimento se dá para além de meros parâmetros quantitativos. Demonstrem os ganhos de produtividade e o acréscimo de valor, que se tem conseguido nas últimas décadas.

Ainda que se entenda que a vitivinicultura depende, sobretudo, das condições edafoclimáticas para seu bom desempenho (e é importante que se considere que tais

condições são, em geral, responsáveis pela considerável variabilidade dos números), os dados apresentados na Tabela 12 demonstram que o crescimento da produção de uvas na Serra Gaúcha, nas últimas décadas, vem se consolidando. Ao se observar os dados do valor da produção, percebe-se que este sofre uma substancial variação. A pressão competitiva, imposta pela entrada dos produtos importados, em decorrência das políticas de abertura comercial e das flutuações do câmbio, indica a forte vinculação do valor obtido com a produção de uvas e as políticas macroeconômicas do país.

Tabela 12 - Valor da Produção, Rendimento Médio e Quantidade Produzida de Uvas na Serra Gaúcha – (1994 a 2013)

Ano	Valor Produção (mil R\$)	Rendimento Médio (Kg/Ha)	Quantidade Produzida (Ton)
1994	797.522	35.972,87	402.956
1995	1.103.223	34.760,86	409.775
1996	594.612	24.171,57	296.634
1997	428.104	36.652,64	397.818
1998	373.446	29.660,19	294.408
1999	700.159	38.951,23	445.361
2000	731.646	44.232,02	467.751
2001	751.467	38.686,51	433.390
2002	966.003	43.488	494.918
2003	878.897	36.652,44	427.152
2004	NI*	52.042,45	609.190
2005	918.884	38.461,15	521.674
2006	870.654	39.909,32	521.481
2007	715.822	45.235,79	595.649
2008	623.074	47.968,07	659.082
2009	468.739	41.791,23	620.842
2010	504.553	43.627,53	590.972
2011	667.157	52.311,36	704.108
2012	NI*	52.185,75	710.313
2013	544.378	48.489,51	694.566

Fonte: IBGE (2016).

Nota 1: Valores do valor da produção (em mil R\$) foram atualizados, através do Índice Geral de Preços-Disponibilidade Interna (IGP-DI) da Fundação Getúlio Vargas.

*NI: informação não disponível na base de dados do IBGE, nos anos de 2004 e 2012.

A produtividade também é crescente no período analisado. A medida do rendimento é um bom exemplo desse crescimento em qualidade. Entre o rendimento de 1994 e o de 2013, cada hectare obteve um incremento médio de 34%. Quanto a produção total, na região da Serra Gaúcha, os números também se mostram significativos: em 2013 o total de uvas produzidas era 1,7 vezes superior ao que se produzia em 1994.

Para além da importância econômica da produção de uvas e vinhos na Serra Gaúcha, o crescimento e consolidação dessa área como a principal região produtora do RS e do país se reveste de um caráter social distintivo. Historicamente, a região se organizou através de

minifúndios familiares, majoritariamente famílias de colonos italianos e seus descendentes. Tal situação permanece até os dias atuais. A Tabela 13 mostra a expressiva presença de pequenas propriedades, com área média total em torno de 14 hectares, sendo que desses, em torno de 2,6 hectares são destinados ao plantio de uvas. Ou seja, cerca de 1/6 da terra é destinado ao cultivo de uvas. O restante da terra é destinado para a produção de hortaliças e outras frutíferas. Importa considerar, também, que as características do relevo da região tornam impróprias para a produção agrícola de outros produtos, em boa parte das propriedades.

Tabela 13 - Número de propriedades, área das propriedades e áreas de vinhedos na Serra Gaúcha (2008 a 2012)

Ano	Nº Propriedades	Área Propriedades (Ha)	Área Média (Ha)	Área Vinhedos (Ha)	Área Média Vinhedos (Ha)
2008	13.606	208.117,76	15,3	35.735,48	2,63
2009	13.676	208.069,51	15,21	36.673,28	2,68
2010	13.753	201.949,55	14,68	37.298,30	2,71
2011	13.711	200.529,32	14,62	37.367,90	2,72
2012	13.783	200.952,48	14,58	36.654,75	2,66

Fonte: elaborado a partir de MELLO; MACHADO (2013).

A organização da produção de uvas, através de pequenas unidades familiares, é uma das características da Serra Gaúcha. Tal diferença é gritante se comparado com outras regiões produtoras do RS como, por exemplo, a Campanha, onde em 2012 a dimensão média das propriedades era de 88 hectares, com cerca de 27 hectares dedicados à produção de uvas (MELLO; MACHADO, 2013).

A diminuição do número de propriedades é uma questão que merece destaque. Como já foi dito, as propriedades localizadas na Serra Gaúcha são de pequeno porte. Nos últimos anos, o crescimento do setor vitivinícola, aliado ao desenvolvimento do enoturismo e a criação de áreas de indicação geográfica (como é o caso do Vale dos Vinhedos, em Bento Gonçalves), tem provocado um aumento do valor da terra e, conseqüentemente, uma ampliação da pressão imobiliária, com o lançamento de empreendimentos em meio a áreas originalmente produtoras de uvas (FLORES; FLORES, 2012; DELPHIM, 2013). Esse cenário, unido ao crescimento da competitividade entre as vinícolas, tem provocado uma redução do número de propriedades nos últimos anos na região.

Outro ponto distintivo da região da Serra Gaúcha é o que se refere às finalidades da produção de uvas. Como se pode perceber na Tabela 14, parte majoritária das uvas colhidas é destinada para a vinificação, sendo que mais de 90% é comercializado para vinícolas que

elaboram sucos, vinhos e derivados. Os dados mostram que esta é uma tendência dos últimos anos: concentrar a comercialização das uvas para vinícolas terceiras (Finalidade 1). Outra tendência é a concentração das vinícolas nas atividades de elaboração de sucos e vinhos. A análise da “Finalidade 2”, que expressa o plantio de uva por parte das vinícolas, para uso posterior na vinificação, demonstram que essa prática está diminuindo ao longo dos últimos anos. Percebe-se um movimento, por parte das vinícolas, no sentido de “terceirizarem” a produção das uvas que serão empregadas na elaboração de seus vinhos.

Tabela 14 - Finalidades da Produção de Uvas na Serra Gaúcha (2008 a 2012)

Ano/Destino	Finalidade 1	Finalidade 2	Finalidade 3	Finalidade 4	Totais
2008	594.070,21	31.899,21	10.930,19	8.468,32	645.367,93
2009	512.686,29	20.975,20	7.014,53	8.717,09	549.393,11
2010	513.869,03	16.594,41	6.140,03	6.466,27	543.069,74
2011	684.694,51	22.171,74	7.185,39	6.752,73	720.804,37
2012	672.482,84	23.324,97	3.036,23	5.956,71	704.800,75

Fonte: elaborado a partir de MELLO; MACHADO (2013).

Finalidade 1 - Vinificação de terceiros (cantinas): Uva vendida para empresas processadoras de uvas para elaboração de sucos, vinhos e derivados.

Finalidade 2 - Vinificação na própria indústria: Uva produzida e processada pela própria empresa.

Finalidade 3 - Vinificação própria cantina rural: Uva produzida e processada pela cantina rural.

Finalidade 4 - Vinho para consumo: Uva usada pelo produtor para elaborar vinho para o consumo da própria família.

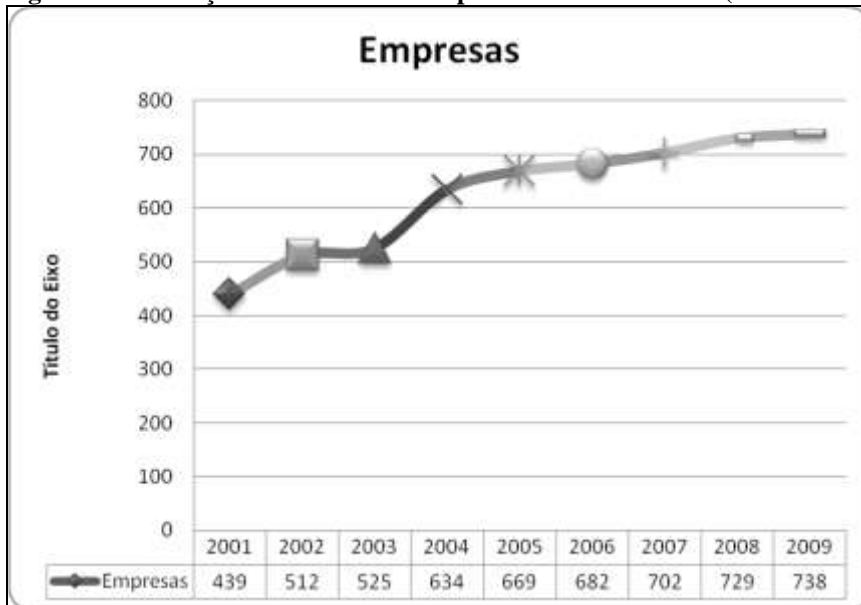
Na verdade, esse movimento de terceirização nada mais é que do o estabelecimento de contratos (formais ou informais), entre produtores de uvas e vinícolas. Em geral, as grandes vinícolas (empresas ou cooperativas) têm desenvolvido um sistema de contratação da compra da produção, oriunda das pequenas propriedades rurais. Esse processo será especificado mais adiante, mas basicamente consiste no estabelecimento de padrões de qualidade para a produção das uvas, tendo por contrapartida a garantia da compra da totalidade da produção. Em muitos casos, as vinícolas aportam mudas selecionadas e apoio agrônômico aos pequenos produtores. As pequenas vinícolas também têm adotado tal sistema, mas geralmente se restringem à compra da produção. Neste último caso, as relações entre produtor e vinícola são um tanto fracas, e geralmente é mediada pela cotação do quilograma da uva no momento da colheita.

Também, há que se comentar a diminuição da produção de vinhos e sucos pelos produtores rurais (Finalidade 3). Isso ocorre porque, nos últimos anos, o valor pago pelo quilo das uvas, tanto americanas quanto varietais, tem sido especialmente vantajoso, a tal ponto que tem desestimulado o estoque de uvas, bem como a produção de vinho e seus derivados pelos próprios produtores.

O segmento industrial vinícola do RS é formado por 545 empresas, segundo informações do IBRAVIN em 2014⁶⁸. Destas, 88% estão localizadas em um dos treze municípios que formam a Microrregião Caxias do Sul, havendo cerca de 60 empresas localizadas em outras regiões do estado. Nos últimos anos, o número de estabelecimentos vinícolas no RS tem-se ampliado, como se pode observar através da Figura 14, crescendo de 2001 a 2009 cerca de 60% o número de empresas registradas no IBRAVIN.

Tal crescimento se explica não somente pela ampliação da comercialização de vinhos e sucos de uva, como também por uma ampliação do chamado “negócio do vinho”. Inúmeros produtores (entre produtores de uva e vinícolas) têm investido, nos últimos anos, no incremento de seus negócios originais, indo para além da produção de uvas e vinhos, agregando valor às suas marcas através de uma série de produtos e serviços acessórios, todos ligados ao vinho, tais como restaurantes, pousadas, hotéis, cosméticos etc., além da concentração da venda dos produtos em redes varejistas (AGUIAR, 2008; FARIAS; TATSCH, 2014). Essa tendência parece ocorrer em diversos outros locais, sejam eles tradicionais produtores de vinho ou não (GARCIA-PARPET, 2004).

Figura 14 - Evolução do Número de Empresas Vinícolas no RS (2001 a 2009)



Fonte: MELLO; MACHADO (2008).

Nota: Os dados de 2009 foram repassados pelo IBRAVIN em entrevista.

O mercado de vinhos compreende basicamente os vinhos de consumo corrente ou vinhos de mesa, produzidos a partir de uvas de variedades americanas e híbridas, e vinhos

⁶⁸ Informação dada pelo Diretor Executivo do IBRAVIN em entrevista ao Jornal Pioneiro (IBRAVIN..., 2014).

finos, que são elaborados a partir de uvas de castas nobres, da espécie *Vitis Vinífera*. Nos últimos quinze anos, têm ocorrido um intenso movimento de valorização da produção, através de investimentos em uvas varietais. No entanto, a produção de vinhos de mesa ainda é a tônica do setor, respondendo por 60% da produção total de vinhos e derivados no período analisado, como se pode perceber na Tabela 15, adiante.

Para Vargas (2002), o arranjo da vitivinicultura da Serra Gaúcha se caracteriza pelo foco nos mercados locais e nacionais, a despeito do substancial esforço de um grupo expressivo de empresas em assumirem a internacionalização como uma de suas metas principais. No entanto, tais estratégias de internacionalização têm como finalidade, entre outras medidas, a ampliação do reconhecimento do mercado interno (FARIAS, 2010). A busca pela valorização das marcas no mercado nacional passa também pela participação em feiras e premiações internacionais, cujo objetivo principal é a agregação de valor aos produtos via distinção das marcas (FARIAS; CAMPREGHER, 2008).

Tabela 15 - Produção de vinhos e derivados no RS (1994 a 2012)

ANO	MILHÕES DE LITROS			TOTAL
	Vinhos Finos	Vinhos de Mesa	Outros derivados da uva e do vinho	
1994	58,73	202,07	29,40	290,20
1995	47,13	213,36	37,96	298,45
1996	45,33	152,92	21,94	220,19
1997	46,99	182,82	37,96	267,77
1998	33,90	150,81	28,60	213,31
1999	45,83	226,52	38,95	311,31
2000	56,21	273,03	43,68	372,92
2001	34,16	228,93	33,49	96,58
2002	31,66	259,65	48,74	340,04
2003	29,88	203,90	36,60	270,38
2004	42,96	313,70	51,87	408,53
2005	45,45	226,08	53,50	325,04
2006	32,12	185,08	59,13	276,33
2007	43,18	275,25	70,89	389,32
2008	47,33	287,44	93,19	427,97
2009	39,90	205,42	96,50	341,82
2010	24,8	195,2	194,3	414,30
2011	47,6	257,8	273,4	578,80
2012	49,8	212,8	316,70	579,30

Fonte: MELLO; MACHADO (2008).

Nota: Dados a partir de 2009 foram fornecidos pelo IBRAVIN em entrevista.

Outro ponto que necessita ser destacado, ao se observar a Tabela 15, é o crescimento dos “outros derivados da uva e do vinho”. Nesse item estão incluídos os sucos de uva, integral

e concentrado, que nos últimos anos têm se tornado um dos produtos da uva mais valorizados no mercado. O relativo baixo custo de produção e a existência de uma grande quantidade de uvas americanas e híbridas na região se tornam propícias à elaboração de sucos. As alterações no uso das uvas têm impactado diretamente a organização da produção nas vinícolas.

O que se percebe, em especial nas pequenas cantinas (aquelas de produção estritamente familiar), é que o número de funcionários (formais e informais) varia conforme o produto principal da empresa. Se o foco for a produção de vinhos de mesa ou outros subprodutos do vinho, a quantidade de mão de obra empregada é menor do que naquelas vinícolas que concentram sua produção nos vinhos finos e espumantes. Isso porque o processo de vinificação de produtos finos é mais extenso do que o processo de vinhos comuns, uma vez que esse, em geral, é vendido a granel⁶⁹, reduzindo boa parte do processo.

Este movimento de orientação das empresas, em maior ou menor escala, em ofertar em seus portfólios de produtos, vinhos considerados finos, tem exigido esforços adicionais. A produção de vinhos finos, como já foi mencionada, demanda um nível maior de capacitação e investimento por parte das vinícolas, que se reflete não apenas no nível tecnológico de máquinas e equipamentos utilizados na produção, mas, sobretudo, em um estoque de conhecimentos técnicos e de melhores práticas enológicas (VARGAS, 2002).

O setor vitivinícola, especialmente as empresas focadas na produção de vinhos finos, tem sofrido com a pressão dos produtos importados no mercado brasileiro. Em 2014, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior, do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio (SECEX), foram importados 81,2 milhões de litros de vinhos finos, o que representa um aumento de importações de vinhos de 11,6% em relação aos cinco anos anteriores. Como se pode perceber ao analisar a Tabela 16, a importação de vinhos tem se incrementado nos últimos anos, especialmente de vinhos finos.

Os principais rivais da vitivinicultura nacional em termos de importação são dois vizinhos do MERCOSUL: Chile e Argentina (Tabela 16). Nos últimos dez anos (2004 a 2014), ambos os países têm sido os líderes na importação de vinhos no mercado brasileiro. Os dois países têm se beneficiado dos Acordos do MERCOSUL, que estipulam alíquotas regressivas para impostos de importação para vinhos e derivados. Por conta disso, os volumes importados do Chile e Argentina são significativos: em 2013, as importações oriundas desses dois países foram responsáveis por 58% do total das compras internacionais de vinhos.

⁶⁹ Como será demonstrado mais a frente, a comercialização a granel tem se reduzido ao longo dos últimos anos. No entanto, os volumes ainda são expressivos. Segundo dados da Uvibra, em 2014 a comercialização de vinhos comuns, por exemplo, a granel totalizaram mais de 99 milhões de litros.

A análise da balança comercial do setor de vinhos nacional apresenta peculiaridades. Ao se analisar a situação da comercialização interna de vinhos finos, percebe-se que 75% desse mercado é dominado por produtos importados, cabendo aos produtores nacionais a fatia pouco significativa da quarta parte deste. Esse tem sido um dos temas mais discutidos na agenda setorial de vinhos nacionais. Esse desequilíbrio é fruto de problemas de negociação interna ao MERCOSUL. Medidas têm sido exigidas pela Câmara Setorial da Vitivinicultura, ligada ao Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC). Entre as medidas, está a revisão dos acordos firmados com o Chile através do MERCOSUL, que prevê a redução progressiva das tarifas de importação de vinhos finos chilenos.

Em 2005, a tarifação de entrada de vinhos com rótulos chilenos era de 27%. Em 2010, por conta dos acordos bilaterais do MERCOSUL, esta tarifação foi fixada em 4,59%, ficando acordado que se estabilizaria em uma taxa zero, em meados de 2011. Por conta disso, a vendas de vinhos com rótulos chilenos no Brasil, por exemplo, entre 2013 e 2014, tiveram um crescimento de mais de 25%, representando sozinho, mais de 40% do total das importações em 2014 (Tabela 16). Cabe lembrar que em 2014 a produção total de vinhos finos, segundo dados da UVIBRA, foi de 20,2 milhões de litros, enquanto que a importação de vinhos chilenos, no mesmo ano, totalizou 35,6 milhões de litros. Tal situação, ao longo de 2015, foi atenuada pelas questões cambiais, que afetam diretamente esse mercado.

Tabela 16 - Comparativo de Importações Brasileiras, por País, em litros (2004 a 2014)

País	Méd. 2004 a 2008	2009	2010	2011	2012	2013	Méd. 2009 a 2013	2014	2014/2013	2014/ Méd.09a13
ARGENTINA	13.691.103	14.797.465	18.052.347	17.670.983	15.577.413	13.435.778	15.906.797	14.244.687	6,02%	-10,45%
ITALIA	8.984.926	9.088.506	13.002.780	13.163.437	11.644.030	9.287.061	11.237.163	9.663.251	4,05%	-14,01%
CHILE	15.142.342	22.524.576	26.510.158	26.709.528	30.396.585	28.411.238	26.910.417	35.613.214	25,35%	32,34%
PORTUGAL	5.693.818	5.982.089	8.075.190	8.610.131	9.792.200	9.365.632	8.365.048	9.795.583	4,59%	17,10%
FRANCA	3.276.702	3.503.671	4.264.022	5.131.787	5.033.871	4.756.914	4.538.053	4.823.728	1,40%	6,30%
ESPANHA	1.026.293	1.509.252	2.134.861	2.831.555	3.594.576	3.622.532	2.738.555	3.686.547	1,77%	34,62%
AFRICA DO SUL	356.347	503.474	974.397	528.168	747.281	502.316	651.127	741.374	47,59%	13,86%
AUSTRALIA	270.863	271.133	410.983	802.333	615.334	553.220	530.601	226.509	-59,06%	-57,31%
URUGUAI	1.043.455	751.243	1.254.517	1.264.441	1.323.971	1.372.329	1.193.300	1.238.605	-9,74%	3,80%
Total Global	49.970.580	59.209.905	75.323.978	77.629.064	79.541.200	72.224.458	72.785.721	81.229.244	12,47%	11,60%

Fonte: MDIC/SECEX/IBRAVIN (2015).

O inverso do comportamento dos vinhos finos nacionais com relação aos estrangeiros ocorre com os espumantes produzidos na Serra Gaúcha. Em 2014, 79,5% dos espumantes vendidos no mercado interno são de produtos nacionais, contra 20,5% de espumantes estrangeiros (principalmente franceses, italianos, espanhóis e argentinos). A produção de espumantes de qualidade diferenciada tem sido uma estratégia das empresas vinícolas para ganhar espaço na preferência dos consumidores nacionais.

Ao longo de todo o século XX, um conjunto de viticultores e vinícolas em alguns municípios da Serra Gaúcha foi se notabilizando na especialização produtiva de espumantes. Segundo Tonietto (2007), isto se deu com técnicas de produção de uvas e de elaboração enológica que exigiram o desenvolvimento de um “saber-fazer” local para explorar o potencial de uvas cultivadas nesta região específica. Específica porque têm um clima vitícola que, seguidamente questionado quanto à sua aptidão, tem se mostrado um fator-chave da adaptação e da qualidade obtida nas uvas utilizadas para a elaboração do vinho-base que se destina à segunda fermentação do espumante fino. Um exemplo disso tem sido o desempenho das exportações do espumante nacional tipo moscatel, que de 2009 a 2014 obteve uma variação positiva de vendas de mais de 6.000% (UVIBRA, 2014). Ocorre que a participação dos espumantes em relação às vendas totais, seja para o mercado interno, seja para o externo, não ultrapassa os 5%, segundo informações do IBRAVIN em entrevista. Tanto a UVIRA quanto o IBRAVIN apontam que a venda de espumantes por empresas nacionais tem seguido a estratégia de abertura de novos mercados, mas a intenção real é incrementar, ao longo do tempo, a comercialização de vinhos finos, cuja participação no mercado nacional ainda é pequena.

A participação dos produtos estrangeiros no mercado nacional de vinhos, fruto de acordos comerciais e de variações da taxa de câmbio, aliado aos excedentes crescentes de vinhos e dos problemas climáticos que têm afetado a produção de uvas em quantidade e qualidade significativas, têm colocado o setor de vinhos finos brasileiros em condições desfavoráveis. Em que pese este cenário, o setor está investindo no aumento da qualidade dos vinhos e na promoção de indicações geográficas buscando a valorização do produto pelos valores territoriais e culturais. Tais esforços têm recebido o apoio institucional de diversas organizações vinculadas à uva e ao vinho, tendo por objetivo principal o aumento da competitividade das empresas do setor.

As vinícolas produtoras de vinhos finos competem no mercado através da diferenciação por marca e qualidade, comunicadas ao consumidor principalmente através da indicação da variedade no rótulo do produto. Algumas empresas têm adotado estratégias de

investir no embelezamento e/ou na maior praticidade das embalagens, como garrafas em formas e cores diversificadas, semelhantes a alguns vinhos famosos, especialmente os europeus. Os canais de distribuição mais utilizados são as grandes redes de supermercados e os chamados “pontos-de-dose”, tais como restaurantes, bares e hotéis. Segundo informações do IBRAVIN, mais de 70% do vinho vendido em garrafas no Brasil são comercializados em supermercados e redes de varejo⁷⁰. Todo o esforço de marketing das empresas está voltado para o consumidor de renda média e/ou alta.

5.4 SUPORTE MATERIAL AO SAG VITIVINÍCOLA DA SERRA GAÚCHA: FORNECEDORES DE MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS E INSUMOS ENOLÓGICOS

A presente seção caracteriza, ainda que de maneira não exaustiva, como se organizam as empresas fornecedoras de bens e serviços acessórios à indústria vitivinícola. Tais empresas servem de suporte material e técnico ao desenvolvimento de produtos e à produção de vinhos e derivados. A presença destas empresas ou de seus representantes junto às empresas produtoras de uva e vinho tem justificado a compreensão e classificação de alguns autores de que a região se trata de um cluster (VARGAS, 2002; FARIAS, 2010; FARIAS; TATSCH, 2014).

Ao se analisar, inicialmente, o Quadro 6, verifica-se a presença significativa de empresas fornecedoras de bens e serviços específicos ao setor vitivinícola. Em particular, ocorre a presença expressiva de empresas estrangeiras (fábricas ou escritórios de representação e comercialização). Os segmentos que apresentam maior número de empresas estrangeiras na região são os de rolhas e equipamentos.

Quadro 6 - Principais Fornecedores de Máquinas, Equipamentos e Insumos Enológicos às empresas no SAG da Vitivinicultura da Serra Gaúcha

Fornecedores	Número de Empresas	Origem	Presença no SAG
Rolhas	04 empresas	03 portuguesas e 01 brasileira	Todas presentes
Garrafas	01 empresa	Francesa	Não
Produtos Enológicos	05 empresas	01 italiana, 01 argentina e 03 brasileiras	04 presentes, 01 não
Rótulos	04 empresas	03 brasileiras e 01 canadense	03 presentes, 01 não
Embalagens	05 empresas	01 americana e 04 brasileiras	03 presentes e 02 não
Equipamentos	07 empresas	03 americanas e 04 brasileiras	03 presentes e 04 não
Cápsulas	01 empresa	Brasileira	Sim
Acessórios e Barricas	05 empresas	05 brasileiras	04 presentes e 01 não

Fonte: Elaborado pelo autor (2016).

Nota: O autor teve por base FARIAS (2010), tendo as informações atualizadas fornecidas pela Associação Brasileira de Enologia (ABE), em entrevista realizada em outubro de 2015.

⁷⁰ Informação fornecida em entrevista, conduzida pelo autor.

Outro segmento que apresenta uma expressiva participação de empresas estrangeiras é o de insumos enológicos. Este segmento se caracteriza tanto no fornecimento de produtos químicos para o tratamento das videiras, como também insumos biológicos utilizados no processo de vinificação. As empresas nacionais presentes na região são, na verdade, importadoras de produtos químicos e biológicos, atuando mais como representantes do que como produtores.

Percebe-se um considerável poder de influência dos segmentos fornecedores de insumos enológicos sobre os produtores de uva, bem como sobre as vinícolas. Muitas destas empresas fazem o papel de “extensionistas rurais”, não apenas comercializando produtos químicos, mas repassando conhecimentos e técnicas de manejo com as parreiras. O ônus desta relação, que se estabelece em meio a pouca participação de organizações oficiais que supram essas necessidades (tais como Emater, por exemplo), é justamente o fato de muitos produtores adquirirem estes produtos químicos como sendo a solução de seus problemas. Essa atitude de “apoio” por parte dos revendedores é fortemente reconhecida pelos produtores rurais e pelas vinícolas (FARIAS; TATSCH, 2014).

Essa relação não se caracteriza como puramente de mercado, havendo uma significativa assimetria de poder, favorecendo os vendedores de insumos. Em grande parte, isso se explica pelo fato da cadeia vitivinícola da Serra Gaúcha enfrentar problemas de escala, principalmente em comparação a outras cadeias de bebidas (por exemplo, cervejas e refrigerantes).

Outra peculiaridade é a existência de um monopólio na comercialização de garrafas, ofertadas por apenas uma empresa, de origem francesa, com uma planta instalada no município de Campo Bom, cerca de 100 km de Bento Gonçalves, principal cidade da região. As vinícolas de maior capacidade de produção utilizam-se das variações cambiais para poder barganhar preços com a empresa. Muitas vezes, estas vinícolas adquirem mais vantagens com a importação de garrafas do que com a compra interna.

Outro fator que contribui para a manutenção e aprofundamento deste predomínio de “forças” nas relações de governança, principalmente por parte dos produtores de insumos e de garrafas, é que, em grande parte, as compras são feitas de forma isolada, o que dá um maior poder aos ofertantes destes produtos quando das decisões referentes a preços e quantidades. Iniciativas que começam a buscar uma reversão deste quadro, com uma consequente diminuição do poder de barganha por parte dos fornecedores, serão destacadas no próximo capítulo.

Os maquinários e equipamentos utilizados pelas vinícolas são oferecidos em larga escala no mercado. Muitas empresas preferem, para alguns tipos específicos de produtos, os importados. Porém, de modo geral, a produção nacional já é capaz de atender a demanda, seja em quantidade, seja em requisitos tecnológicos. A relação entre as vinícolas e os fornecedores de equipamentos se assemelha à relação destas com os vendedores de insumos. Existe uma relação de colaboração explícita entre as vinícolas e principalmente os produtores nacionais de equipamentos.

Entre os produtores de equipamentos, alguns produtores nacionais começam a se destacar, principalmente em relação à fabricação de tipos específicos de equipamentos, como é o caso das engarrafadoras e equipamentos de filtragem, em sua grande maioria importados da Itália ou da França. Na atualidade, na Serra Gaúcha já há um número significativo de empresas fabricantes de equipamentos para esmagamento da uva, de equipamentos de resfriamento, de tanques de inox e prensas. Muitas destas empresas surgiram com o apoio de vinícolas locais, que necessitando de serviços técnicos de manutenção, “abriam” suas portas para que tais empresas conhecessem seus equipamentos (até então importados), gerando assim a possibilidade de se estabelecer, entre muitas empresas desse segmento, estratégias semelhantes à “engenharia reversa”, guardadas as devidas proporções.

A história de muitas das empresas nacionais de equipamentos para vitivinicultura inicia-se com a prestação de serviços de manutenção de máquinas importadas, uma vez que no passado a totalidade destas eram fornecidas por empresas estrangeiras, não possuindo, no entanto, manutenção local para as mesmas. Assim, é a partir do conserto de equipamentos importados que se estabelece parte desse segmento industrial nacional.

De igual modo, durante toda a década de 70, muitas empresas estrangeiras se instalaram nos municípios da Serra Gaúcha, como já foi mencionado em capítulos anteriores. A política nacional vigente de substituição de importações impedia, em muitos casos, a compra de peças importadas, possibilitando o surgimento de uma indústria autóctone de máquinas e equipamentos para vinificação.

Uma relação diferente se estabelece com os fornecedores de insumos do chamado “custo seco” (garrafas, rótulos, cápsulas, rolhas etc.). Apesar da presença de muitas empresas estrangeiras, as empresas nacionais apresentam elevado poder de barganha, aliadas em menor escala há pequenas empresas produtoras destes insumos, com pouco poder no mercado. As rolhas de cortiça natural (dominante nos vinhos finos) são importadas em sua maior parte de Portugal, fazendo com que as vinícolas sofram as consequências das variações cambiais sobre seus custos no mercado interno, além do elevado imposto de importação. Nos últimos anos,

seguindo tendências internacionais, as vinícolas da Serra têm investido no uso de rolhas sintéticas e na implementação de “tampas-rosca” (*screw cap*).

Na região da Serra Gaúcha desenvolveu-se, a partir dos anos 1980, empresas industriais e prestadores de serviços técnicos especializados na viticultura. Entre eles, podem-se citar os fabricantes de tesouras de poda, fabricantes de caixas de plástico para coleta da uva, fabricantes de sulfato de cobre e fabricantes de carretas agrícolas e pulverizadores.

Na região também há importadores de barris de carvalho, além de montadores locais, que são utilizados pelas grandes vinícolas quando da importação de outras madeiras (menos nobres), utilizadas no processo de envelhecimento dos vinhos. Neste caso, importa-se a madeira e repassa-se para uma empresa local, responsável pela montagem do barril (o profissional que realiza esse serviço é o toneleiro, um ofício tradicional, cujo conhecimento técnico é transmitido pela prática).

No que se refere ao engarrafamento e embalagem, a região é totalmente autossuficiente. Há um grande número de empresas gráficas, responsáveis pela produção de rótulos, contra-rótulos, caixas e estojos de papel e papelão. O único item que não se encontra presente na região é a garrafa, que como já foi mencionado, é produzida por uma única empresa multinacional, localizada no município de Campo Bom, no Rio Grande do Sul.

5.5 SUPORTE INSTITUCIONAL E ORGANIZACIONAL À PRODUÇÃO DA REGIÃO

Apenas a presença de empresas produtoras de uva e vinhos em uma determinada região não é suficiente para se caracterizar um Sistema Agroindustrial (SAG). É com a estruturação de uma cadeia produtiva, aliada à presença de organizações de ensino, pesquisa, regulação e apoio, que se pode desenhar o formato mínimo ideal para a formação e consolidação de um SAG, em especial o da vitivinicultura da Serra Gaúcha.

Entre as muitas peculiaridades desta região, pode-se destacar a presença forte de inúmeras organizações, presentes com maior ou menor intensidade no cotidiano das empresas produtoras. Tais organizações representativas e de apoio, em muitos casos, apresentam objetivos justapostos e até mesmo antagônicos.

Vargas (2002), ao avaliar a organização institucional do arranjo produtivo da vitivinicultura da Serra Gaúcha, aponta para a constituição de um arcabouço institucional e de uma infraestrutura de pesquisa e ensino que tornam esse arranjo único e bastante completo. A análise da infraestrutura educacional e tecnológica presentes na região revela que, além da existência de um conjunto de organizações que atuam na geração e disseminação de

informações e conhecimentos, existe também um grau de interação destas com os agentes do segmento produtivo.

A fim de melhor compreender a dinâmica destas organizações, dividiu-se as mesmas em quatro categorias e em cada uma escolhida aquela que melhor a representasse. São elas: Associações Representativas (IBRAVIN); Organizações de Apoio (APROVALE); Organizações de Pesquisa (EMBRAPA); e Organizações de Ensino (IFRS). No Quadro 7, apresenta-se uma distribuição das principais organizações, dentro da categorização institucional proposta por este trabalho⁷¹.

Quadro 7 - Representação Esquemática das Principais Organizações Vinculadas à Vitivinicultura na Serra Gaúcha

<p>Associações Representativas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instituto Brasileiro do Vinho (IBRAVIN) - União Brasileira de Vitivinicultura (UVIBRA) - Comissão Interestadual da Uva (COMIUVA) - Associação Brasileira de Enologia (ABE) - Sindicato das indústrias do vinho do RS (SINDIVINHO) - Federação das Cooperativas de Vinho do RS (FECOVINHO) 	<p>Organizações de Apoio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa (SEBRAE-RS) - Associação Gaúcha de Vinicultores (AGAVI) - Associação dos Produtores de Vinhos do Vale dos Vinhedos (APROVALE) - Associação de Produtores de Vinhos dos Altos Montes (APROMONTES) - Associação de Produtores de Vinho de Pinto Bandeira (ASPROVINHO) - Associação dos Vinicultores de Garibaldi (AVIGA) - Associação dos Engenheiros Agrônomos da Região dos Vinhedos - Associação Riograndense de Empreendimentos de Assistência Técnica (EMATER)
<p>Organizações de Pesquisa</p> <ul style="list-style-type: none"> - Embrapa Uva e Vinho (EMBRAPA CNPUV) - Fundação Estadual de Pesquisa Agropecuária (FEPAGRO) 	<p>Organizações de Ensino</p> <ul style="list-style-type: none"> - Campus Bento Gonçalves do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do RS (IFRS) - Universidade de Caxias do Sul (UCS) - Universidade Federal do RS (UFRGS)

Fonte: elaborado pelo autor (2016).

5.5.1 Associações Representativas: IBRAVIN

No ano de 1997, foi instituída a Lei nº 10.989, de 13.08.1997, que além de fixar os objetivos da política e regulamentar a produção de uva, vinho e seus derivados, criou o Fundo de Desenvolvimento da Vitivinicultura – FUNDOVITIS. Com a criação deste Fundo, gerou-se uma fonte de recursos específica para aplicação nas deficiências existentes no segmento vinícola, dentre as quais pode-se citar a fiscalização e o ordenamento da cadeia produtiva.

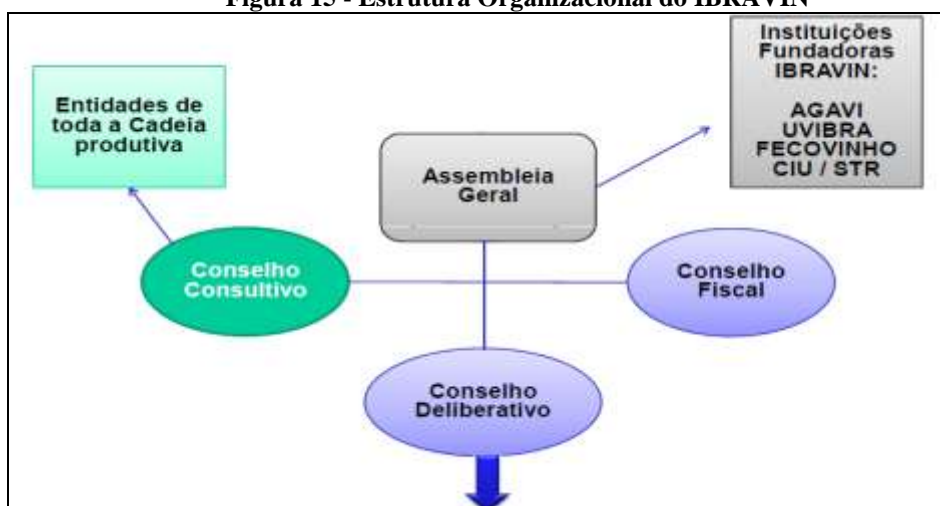
⁷¹ As próximas seções não tratarão de todas as organizações mencionadas no Quadro 7, mas sim uma de cada bloco, conforme escolha do autor, tendo por base outros estudos realizados na cadeia (VARGAS, 2002; TRICHES, 2008; FARIAS, 2010).

Como consequência (e por exigência da Lei anteriormente citada), em 10 de Janeiro de 1998, foi criado o Instituto Brasileiro do Vinho – IBRAVIN, sociedade civil, sem fins lucrativos, ao qual estão associados pessoas jurídicas de direito privado, representantes de produtores de uva, cooperativas, indústria vinícola e o Governo do RS.

Em 05 de julho de 2007, com a assinatura da Lei nº 12.743, ocorre o momento de consolidar a ideia de criação de uma organização que coordene as principais ações do segmento vinícola do RS. Através dessa Lei foi possível realizar o repasse direto ao IBRAVIN de 25% do montante recolhido pela taxa anteriormente criada pela Lei 10.989. A proposta original do IBRAVIN foi gerir e executar uma série de projetos aprovados através do FUNDOVITIS, constituído basicamente pela renúncia fiscal parcial por parte do governo do estado. A partir da existência e da destinação deste recurso sob gerência do IBRAVIN, a organização conseguiu aglutinar internamente uma série de outras organizações, que por falta de estrutura ou recursos, tinham suas reivindicações setoriais esvaziadas.

Nesse sentido, o IBRAVIN tem sido encarado como a organização responsável pela promoção, regulação e controle do setor, investindo fortemente no debate e execução de projetos que discutissem a reconversão do setor vitivinícola. A Figura 15 apresenta um esquema da estrutura organizacional proposta pela Lei nº 12.743/2007, e implantada desde 2008.

Figura 15 - Estrutura Organizacional do IBRAVIN



Fonte: IBRAVIN (elaborado a partir de entrevistas)

O Conselho Deliberativo do IBRAVIN é formado por nove organizações: Associação Gaúcha de Viticultores (AGAVI), União Brasileira de Vitivinicultura (UVIBRA), Federação das Cooperativas Vinícolas do RS (FECOVINHO), Sindicato dos Trabalhadores Rurais da

região da uva e do vinho (STR's), Associação Brasileira de Enologia (ABE), Sindicato da Indústria do Vinho do Estado do RS (SINDIVINHO/RS), Sindicato Rural de Caxias do Sul (SINDIRURAL), Governo do Estado do RS, representado pela Secretaria de Agricultura, Pecuária, Pesca e Agronegócio (SEAPA/RS) e, em caráter rotativo, a Associação Catarinense dos Produtores de Vinhos Finos de Altitude (ACAVITIS) e a Associação Farroupilhense de Produtores de Vinhos, Espumantes, Sucos e Derivados (AFAVIN). O Conselho Consultivo é composto por dezoito organizações, que representam os diversos segmentos relacionados com a cadeia da uva e do vinho, contando com a participação de organizações de outras regiões do Brasil. Abaixo dos Conselhos, há a Diretoria Executiva, responsável pela execução dos projetos do Instituto.

Conforme o artigo quarto do seu Estatuto, o IBRAVIN tem por objetivo promover e ordenar institucionalmente o setor vitivinícola, notadamente nas questões concernentes à produção de uvas, de vinhos, de suco de uva e de qualquer outro produto derivado da uva e do vinho, em todos os seus âmbitos: agrícola, produtivo, de elaboração, técnico, comercial, de promoção, de consumo, estrutural, organizacional, cultural, ambiental, jurídico, legal e institucional.

Para atingir os seus objetivos, o IBRAVIN executa projetos através de convênios com diversas instituições tanto em nível Estadual quanto em nível Federal. As principais parceiras do IBRAVIN são: Secretaria de Agricultura, Pecuária, Pesca e Agronegócio (SEAPA), Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX Brasil), o Ministério da Agricultura e Abastecimento (MAPA), Ministério de Desenvolvimento Agrário (MDA), Associação Brasileira de Enologia (ABE), Embrapa Uva e Vinho, Sindicatos de Trabalhadores Rurais (STRs), Emater, além de outras instituições como Universidades e Centros de Pesquisas. Os projetos são executados por instituições de pesquisa e/ou consultores contratados ou pelo próprio Instituto. O andamento destes projetos é acompanhado pelo Conselho Deliberativo para o qual conta com proposições técnicas ou pareceres obtidos junto ao Conselho Consultivo.

Tabela 17 - Valor Arrecadado pelo FUNDOVITIS e Investido em Projetos Setoriais, em mil reais (2007 a 2014)

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
12.000	16.000	15.000	13.000	20.000	20.000	18.000	17.000

Fonte: IBRAVIN (dados fornecidos em entrevista).

A análise da Tabela 17 demonstra os valores arrecadados através do FUNDOVITIS. Tais valores apontam para o crescimento da arrecadação da ordem de 42%, se comparados os anos de 2014 em relação a 2007. Segundo o IBRAVIN, tal fato decorre da adesão das vinícolas ao Fundo, o que denota, segundo o Instituto, a confiança no processo. Os valores são cobrados em virtude da quantidade de uvas processadas para a elaboração de sucos e vinhos. No ano de 2014, os valores estabelecidos foram de R\$ 38,21, por tonelada de uvas híbridas e americanas, e R\$ 63,69 por tonelada de uvas viníferas.

Além da bandeira da reconversão produtivo do setor, o IBRAVIN tem desenvolvido uma série de ações no sentido de ampliar a comercialização dos vinhos nacionais no mercado interno, bem como fortalecer a imagem do vinho nacional nos mercados internacionais. A fim de ampliar a demanda nacional, o IBRAVIN tem investido em estudos de mercado e projetos de ampliação das relações das vinícolas com as cadeias varejistas, responsáveis pela comercialização de 70% dos vinhos no mercado interno.

Para reforçar a imagem dos produtos nacionais no mercado internacional, o IBRAVIN, em parceria com a Agência de Promoção de Exportações (APEX), lançou, em 2002, o consórcio “Wines From Brazil”, que conta hoje com a participação de 38 vinícolas, sendo 34 delas localizadas na região. O objetivo principal do consórcio é uniformizar e valorizar a imagem do vinho nacional no exterior, além de fomentar a internacionalização de empresas do setor.

5.5.2 Organizações de Apoio: APROVALE

Até, aproximadamente, a década de 80 do século XX, os produtores de uvas do Vale dos Vinhedos vendiam sua produção para grandes vinícolas da região. A pouca quantidade de vinho que produziam destinava-se ao consumo familiar. Esta realidade mudou quando a comercialização de vinho entrou em queda e, conseqüentemente, o preço da uva desvalorizou. Os viticultores passaram então a utilizar sua produção para fazer seu vinho e comercializá-lo diretamente, tendo assim possibilidade de aumento nos lucros.

A evolução tecnológica das últimas décadas aplicada ao processo vitivinícola possibilitou a conquista de mercados mais exigentes e o reconhecimento dos vinhos do Vale dos Vinhedos. Assim, a evolução da vitivinicultura da região passou a ser a mais importante meta dos produtores do Vale. Para alcançar este objetivo e atender às exigências legais da

Indicação Geográfica⁷², seis vinícolas se associaram, criando, em 1995, a Associação dos Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos (APROVALE).

Com o tempo, as funções da associação ampliaram-se e, conseqüentemente, expandiram os objetivos, que passaram a incluir:

- a) o incentivo à pesquisa vitivinícola, assim como a qualificação do produto vinícola e seus derivados;
- b) o desenvolvimento de ações que promovam a organização e preservação do espaço físico do Vale dos Vinhedos, promovendo estudos e agindo junto às autoridades competentes para a elaboração de Leis adequadas ao atendimento deste objetivo;
- c) o estímulo e a promoção do potencial turístico da região, bem como o aprimoramento sócio cultural dos associados, seus familiares e da comunidade;
- d) a preservação e proteção à indicação geográfica dos vinhos da região Vale dos Vinhedos.

Atualmente, a APROVALE conta com 31 vinícolas associadas e 39 associados não produtores de vinho, entre hotéis, pousadas, restaurantes, artesanatos, queijarias e outros. As vinícolas do Vale dos Vinhedos produziram, em 2008, 7,6 milhões de litros de vinhos finos equivalentes a 10 milhões de garrafas (APROVALE, 2009).

5.5.3 Organização de Pesquisa: EMBRAPA Uva e Vinho

A EMBRAPA Uva e Vinho, ou também conhecido Centro Nacional de Pesquisa da Uva e do Vinho (CNPUV), é a maior organização de pesquisa em vitivinicultura do país, localizada em Bento Gonçalves. O CNPUV foi criado em 1975, coincidindo com o terceiro estágio do ciclo de industrialização da vitivinicultura brasileira, marcando, assim, o início de um momento de grandes investimentos na modernização do setor. Conta também com mais duas estações experimentais, sendo uma com sede em Vacaria (RS) e outra com sede em Jales

⁷² Ao contrário do que ocorreu em diversos outros países, a Indicação Geográfica assumiu um papel importante na diferenciação dos produtos nacionais, especialmente com relação aos vinhos importados. A alternativa de implementação de indicações geográficas tornou-se concreta no Brasil a partir da publicação da Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996 - "Lei de Propriedade Industrial". Com ela, pela primeira vez, o Brasil, contemplou-se a possibilidade da proteção legal das indicações geográficas para produtos vitivinícolas e, igualmente, para outros produtos da agropecuária e da agroindústria nacional. De acordo com o que estabelece a lei brasileira, considera-se Indicação de Procedência o nome geográfico - do país, da cidade, da região ou da localidade do seu território, que se tenha tornado conhecido como centro de extração, produção ou fabricação de determinado produto ou de prestação de determinado serviço. Já na Denominação de Origem o nome geográfico designa produto ou serviço cujas qualidades ou características se devam exclusiva ou essencialmente ao meio geográfico, incluindo os fatores naturais e humanos (TONIETTO; MILAN, 2003).

(SP). Além das pesquisas com uvas e vinhos, faz pesquisas também com outras fruteiras de clima temperado, como por exemplo, maçãs.

Alguns eventos se destacam em sua história, pela importância para o desenvolvimento da vitivinicultura nacional: a) a criação do Laboratório Central de Enologia, no Rio de Janeiro em 1937; b) e o lançamento das Estações de Enologia (Rio Grande do Sul, São Paulo e Minas Gerais), bem como da Estação de Enologia de Bento Gonçalves, em 1942⁷³.

Hoje, a Embrapa Uva e Vinho está vinculada a uma série de pesquisas, que visam ampliar a produtividade e a qualidade da uva e do vinho nacional. Entre as principais atividades desenvolvidas pela Unidade Embrapa Uva e Vinho, destacam-se: ampliação das bases tecnológicas para indicações geográficas; melhoramento genético de cultivares (com uso inclusive de biotecnologia); ampliação e implantação de sistemas sustentáveis de produção (integrada, orgânica etc.); ampliação da competitividade da viticultura e da enologia brasileira, via difusão de novas tecnologias; auxílio no desenvolvimento de novos produtos (alimentos funcionais); estudos com base na redução das mudanças climáticas.

Quadro 8 - Variedades híbridas lançadas pela Embrapa CNPUV

Ano	Variedade Híbrida
1994	<ul style="list-style-type: none"> • Dona Zilé • Tardia de Caxias
1997	<ul style="list-style-type: none"> • Moscatel Embrapa
1999	<ul style="list-style-type: none"> • BRS Rúbea
2000	<ul style="list-style-type: none"> • Concord Clone 30
2001	<ul style="list-style-type: none"> • BRS Lorena
2003	<ul style="list-style-type: none"> • Isabel precoce • BRS Morena • BRS Clara • BRS Linda
2004	<ul style="list-style-type: none"> • BRS Cora
2006	<ul style="list-style-type: none"> • BRS Violeta
2007	<ul style="list-style-type: none"> • BRS Margot
2008	<ul style="list-style-type: none"> • BRS Carmem

Fonte: EMBRAPA (2007).

Nota: Dados atualizados em entrevista realizada em outubro de 2015.

Desde o final da década de 1980, a Embrapa Uva e Vinho vem se destacando na produção de variedades híbridas, desenvolvidas pelo programa de melhoramento genético da empresa. Como se pode perceber pelo Quadro 8, existe uma forte dedicação no lançamento de variedades híbridas nos últimos anos.

O desenvolvimento tecnológico, produzido pela Embrapa CNPUV, tem sido responsável pela qualificação e consolidação da indústria nacional de vinhos. A qualificação

⁷³ Informações obtidas no sitio da EMBRAPA (www.embrapa.br). Consulta realizada em outubro de 2015.

técnica dos quadros funcionais da empresa é reconhecida em nível internacional. As pesquisas e produtos desenvolvidos no Centro cumprem um papel importante no recente aumento da competitividade dos vinhos e espumantes brasileiros, e sua atuação é reconhecida como central pelos principais agentes presentes no SAG vitivinícola da Serra Gaúcha, bem como por outros localizados em outras áreas dos Brasil.

5.5.4 Organizações de Ensino: Campus Bento Gonçalves do IFRS

O *Campus* Bento Gonçalves do Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul (antigo Cefet-BG)⁷⁴ é uma instituição federal de ensino, localizada em Bento Gonçalves, e tem por objetivo principal a formação técnica e tecnológica de profissionais em diversas áreas, incluindo viticultura e enologia. A instituição foi criada em 22 de outubro de 1959 pela Lei nº 3646, de 22 de outubro de 1959, na época como Colégio de Viticultura e Enologia de Bento Gonçalves e passou a funcionar de forma efetiva a partir de 27 de março de 1960. Em 25 de março de 1985 alterou sua denominação para Escola Agrotécnica Federal Presidente Juscelino Kubistchek. Em 16 de agosto de 2002, foi implantado o Centro Federal de Educação Tecnológica de Bento Gonçalves (Cefet-BG).

Essa foi formada num período em que se pretendia ampliar as escalas de produção, e para tanto, era necessário a formação de profissionais técnicos que pudessem implementar tais projetos, principalmente pela introdução de cultivares híbridas.

Desde 1995, o Cefet-BG conta com um curso superior em viticultura e enologia, formando assim, não somente os técnicos para atuação no campo, mas também o enólogo, responsável técnico pelo processo de elaboração do vinho. Seu papel fundamental da Instituição é ofertar mão de obra qualificada às empresas da região. A grande maioria dos alunos, por exigência curricular, realiza estágios em empresas da região, que não raro, após o período de estágio, efetivam o aluno em seus quadros de funcionários da empresa.

Como entidade voltada à educação profissional, o Campus mantém acordos e convênios com várias entidades do país e exterior, entre elas: Universidade de Trás-os Montes e Alto Douro, de Portugal; Università degli Studi di Udine e Università degli Studi di Padova, da Itália e com o Liceu de Ensino Geral e Tecnológico Agrícola de Blanquefort, da França.

O campus Bento Gonçalves se constitui no maior centro formador de profissionais para a indústria vitivinícola do país. A quase totalidade dos técnicos e enólogos da região é

⁷⁴ Em 29 de dezembro de 2008, foi sancionada a Lei nº 11.892, que reorganiza a Rede Federal de Educação Profissional e Tecnológica, formando 38 Institutos Federais, três deles no RS. Dessa forma foi criado o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul, que conta com os seguintes campi: Bento Gonçalves, Caxias do Sul, Erechim, Osório, Porto Alegre, Restinga, Rio Grande e Sertão.

formada pelo IFRS, que por suas crenças e procedimentos pedagógicos, acaba por influenciando o “fazer” do vinho em seu cotidiano. Na atualidade, possui dois cursos em nível técnico, um curso superior e uma Pós-Graduação na área da uva e do vinho.

Realizado o balanço e o panorama da vitivinicultura no Brasil e no mundo, bem como uma análise (ainda que não exaustiva) dos principais elementos que constituem o SAG vitivinícola da Serra Gaúcha, importa avaliar as transformações recentes que se fazem presentes nesse território, que serão apresentadas no próximo capítulo.

6 TRANSFORMAÇÕES RECENTES NA VITIVINICULTURA DA SERRA GAÚCHA E OS IMPACTOS DO MARCO INSTITUCIONAL VIGENTE

O presente capítulo é fruto das entrevistas realizadas com especialistas no segmento vitivinícola no RS, buscando entender as transformações que vêm ocorrendo nos últimos quarenta anos na Serra Gaúcha. Essa região foi escolhida, como já foi demonstrado, por conta de sua importância e expressão, no que tange à produção de uvas e vinhos no Brasil. Tal situação de concentração, já anteriormente relatada, é histórica, ainda que nos últimos anos se perceba o interesse de outras regiões do país na produção de uvas e vinhos.

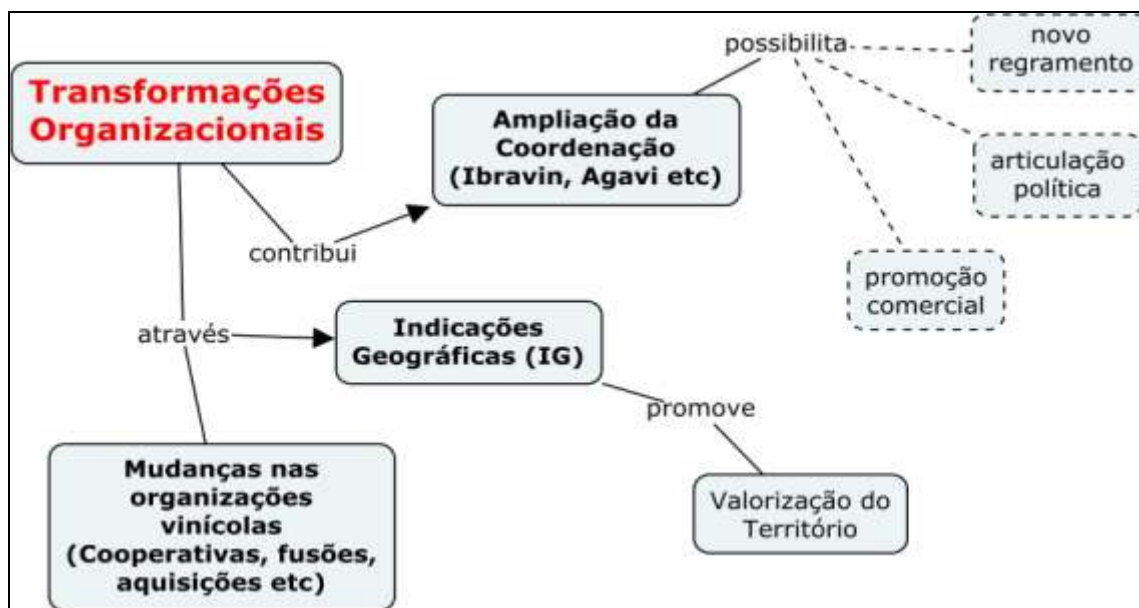
Essa desconcentração da produção também se percebe no RS, onde a vitivinicultura avança em direção à campanha e à fronteira com o Uruguai, Argentina e Santa Catarina (FLORES, 2015; IBGE, 2011). Esse processo, em franco estágio de desenvolvimento, vem dinamizando as relações produtivas, caracterizando-se como uma das principais decorrências das transformações institucionais em curso na vitivinicultura brasileira. Porém, ainda é forte a concentração na Serra Gaúcha, e essa concentração é a razão pela qual se optou pelo estudo dessa região.

O presente capítulo está dividido em três seções. Primeiramente, uma análise das transformações organizacionais, ocorridas nas últimas quatro décadas na vitivinicultura da Serra Gaúcha. Posteriormente, segue-se uma análise das transformações tecnológicas e produtivas. Na sequência, avaliam-se os impactos das transformações competitivas. Em todas as seções, o fio condutor entre elas é compreender o papel que cumprem as instituições, formais e informais, nesse processo de transformação.

6.1 TRANSFORMAÇÕES ORGANIZACIONAIS

A análise das principais transformações no ambiente organizacional da vitivinicultura da Serra Gaúcha foi possível a partir da realização de seis entrevistas com especialistas. Foram dois entrevistados na Embrapa Uva e Vinho (*EMBRAPA 1* e *EMBRAPA 2*), três no IBRAVIN (*IBRAVIN 1*, *IBRAVIN 2* e *IBRAVIN 3*) e um entrevistado na AGAVI (*AGAVI 1*). As primeiras constatações podem ser resumidas no mapa conceitual representado na Figura 16.

Figura 16 - Mapa Conceitual das Transformações Organizacionais



Fonte: elaborado pelo autor (2016).

De modo geral, os entrevistados apontaram que as principais transformações organizacionais nos últimos anos na vitivinicultura da Serra Gaúcha estão relacionadas às mudanças na organização das vinícolas, na criação da indicação geográfica do Vale dos Vinhedos e na ampliação da coordenação da cadeia, através da ação de algumas organizações setoriais, em especial o IBRAVIN.

Primeiramente, entre as principais mudanças apontadas no que se refere à organização das vinícolas, basicamente, os entrevistados se referiram ao enfraquecimento da participação das cooperativas de vinhos na região da Serra. As cooperativas desempenharam, ao longo dos anos, um papel fundamental na consolidação da vitivinicultura. De certo modo, as cooperativas surgem como uma iniciativa de resistência dos pequenos produtores rurais, ao crescimento das vinícolas privadas, nas décadas de 1920/30. “As cooperativas surgem da associação de pequenos viticultores, com apoio da igreja católica, numa busca de alternativa à pressão que sofriam das grandes vinícolas” (IBRAVIN 1). Esse modelo teve seu ápice entre as décadas de 1940 a 1970, mas nos últimos quarenta anos têm dado sinais de enfraquecimento. Segundo um dos entrevistados, “desde a década de 1990 o número de cooperativas tem diminuído na região da Serra. Em muitos casos, essa diminuição se deu não pelo fechamento das cooperativas, mas pela fusão entre elas” (EMBRAPA 1).

Na atualidade, o que tem ocorrido, é que a profissionalização da gestão e o crescimento da competição, sobretudo com produtos importados, têm alterado a estrutura

inclusive das cooperativas. Nos últimos anos, segundo um dos entrevistados “o movimento de fusões e aquisições, que era realizado entre empresas privadas, também ocorreu entre as cooperativas vinícolas da Serra” (*IBRAVIN 2*).

Nesse processo de profissionalização, segundo os entrevistados, um papel fundamental para a manutenção do papel das cooperativas é desempenhado pela FECOVINHO.

As cooperativas cumprem um importante papel social na cadeia produtiva da uva e do vinho na Serra Gaúcha. Elas (as cooperativas) passaram por momentos muito complicados nos anos 1990, mas graças ao trabalho da FECOVINHO, muitas ações se desenvolveram e possibilitaram que muitas famílias de agricultores continuassem suas produções (*IBRAVIN 3*).

Dentre as principais iniciativas apontadas pelos entrevistados, estão a constituição da Central das Cooperativas da Serra Gaúcha (CENECCOP – Serra), que tem atuado na compra coletiva de insumos, bem como na articulação da participação das cooperativas no Prêmio de Escoamento da Produção (PEP) de sucos de uva integral, desde 2008, garantindo aos cooperados o pagamento do preço mínimo na produção de uvas nas edições do PEP⁷⁵.

⁷⁵ É uma subvenção econômica (prêmio) concedida àqueles que se disponham em adquirir o produto indicado pelo Governo Federal, diretamente do produtor rural e/ou sua cooperativa, pelo valor de referência fixado (Preço Mínimo), promovendo o seu escoamento para uma região de consumo previamente estabelecida (www.conab.gov.br).

BOX 1 – O Papel da FECOVINHO

A Federação das Cooperativas Vinícolas do Rio Grande do Sul, FECOVINHO, surgiu em 1952, a partir da reunião de três (Cooperativa Vinícola Garibaldi, Cooperativa Vitivinícola Forqueta e Cooperativa Vinícola Aurora). Em 1958 já eram 20 cooperativas e seu auge ocorre na década de 1960, contando com 23 cooperativas.

Atualmente 10 são as cooperativas associadas: Alfredo Chavense, Aurora, Forqueta, Garibaldi, Ipê, Nova Aliança, Pompéia, Pradense, São João, Victor Emanuel. A organização garante a representação institucional na Serra Gaúcha de aproximadamente cinco mil famílias, responsáveis por cerca de um quarto (1/4) da produção anual de uvas e vinhos do Estado do Rio Grande do Sul.

A cifra total de famílias produtoras da Serra conectadas através de Cooperativas é de 27%, e o percentual de hectares de parreiras de Associados é de 21% do total da região. Capacitação, informação, intercâmbios e aprofundamento dos debates que envolvem as questões das Cooperativas Filiadas, formam parte das ações desenvolvidas pela FECOVINHO rumo à maior qualidade e reconhecimento de uma atividade que influi definitivamente na geração de trabalho e renda de um importante grupo de Agricultores Familiares cooperativados.

Desde 2006 a FECOVINHO conta com um “braço operacional”, a Central das Cooperativas da Serra Gaúcha (Cenecoop – Serra). A Central propõe a atuação em três frentes: a) Aquisição de insumos de forma coletiva; b) Incentivar a industrialização coletiva e modernização tecnológica; c) Estimular a comercialização de produtos. Por meio da Central, é possível operacionalizar a compra de volumes significativos de insumos industriais e enológicos, com redução de custos e aumento de potencialidades comerciais.

Outra importante ação viabilizada pela FECOVINHO através da Cenecoop – Serra foi a participação das Cooperativas nos leilões de Prêmio para escoamento da Produção (PEP) lançados pelo governo federal (MDA, MAPA e CONAB) para a uva a partir de 2008. Assim, se operacionalizou o escoamento de produtos que representam a garantia do pagamento do preço mínimo a aproximadamente 75 milhões de quilogramas de uva em três edições do programa. Igualmente hoje está em fase final de projeto a implantação de uma concentradora de sucos para absorver 50 milhões de quilogramas de frutas dos produtores associados, através da Central.

Da mesma maneira, outra importante conquista da Federação foi a parceria estabelecida com o Ministério de Desenvolvimento Social e Combate a Fome, o qual oportunizou o escoamento de 5 milhões e 500 mil litros de suco integral de uva para o fornecimento a entidades assistenciais e educacionais no ano de 2013.

Como uma das idealizadoras do Instituto Brasileiro do Vinho - IBRAVIN e da Câmara Setorial Nacional de Uva, Vinho e Derivados da Uva e do Vinho, faz parte dos Conselhos destas organizações.

Fonte: elaborado pelo autor com base nas informações obtidas no site da Fecovinho (<http://www.fecovinho.coop.br>) e nas entrevistas.

Esse movimento de fusões e aquisições ocorreu de forma acentuada ao longo dos anos 1990, entre as principais empresas vinícolas do RS. Tal processo teve por objetivo principal a ampliação da oferta de vinhos e a ocupação de espaços estratégicos que garantissem uma maior presença de produtos nacionais, frente ao crescimento da demanda por vinhos importados. Assim, as principais vinícolas da Serra Gaúcha, além de adotarem uma estratégia

de fusão e aquisição de outras vinícolas, passaram também a ampliar a sua presença em outras regiões produtivas do Brasil. Assim, vinícolas como Miolo, Valduga, Salton, além das cooperativas Aliança, Aurora, Garibaldi, buscaram a partir dos anos 1990 investir na ampliação da produção de uvas em regiões como a Campanha Gaúcha e o Vale do Rio São Francisco.

Um bom exemplo desse processo se encontra ao observar a história recente da Vinícola Miolo. Num curto espaço de tempo, a Miolo cresceu e consolidou-se no mercado brasileiro de vinhos finos. Embora a empresa produza uvas desde 1897, a produção comercial de vinhos se iniciou somente em 1990. Em 20 anos, tornou-se líder no mercado de vinhos finos nacionais e segundo informações da empresa detém cerca de 40% do *market share*, produzindo mais de 100 rótulos de distintos vinhos⁷⁶.

Em 2006, a Miolo passou a ser chamada de *Miolo Wine Group*, que hoje reúne uma linha de produtos elaborados a partir de parcerias nacionais e internacionais. O grupo já possui seis projetos em cinco regiões vitivinícolas brasileiras: Vinícola Miolo (Vale dos Vinhedos, RS), Seival Estate (Campanha, RS), Vinícola Almadén (Campanha, RS), RAR (Campos de Cima da Serra, RS) e Vinícola Ouro Verde (Vale do São Francisco, BA). Além disso, conta também com seis acordos de *joint ventures* internacionais: Costa Pacífico (Chile), Osborne (Espanha), Los Nevados (Argentina), além das vinícolas Podere San Cristoforo e Giovanni Rosso (Itália).

Na verdade, esse processo de transformação das organizações vinícolas vem ocorrendo em todo o século XX e XXI. A partir da análise dos discursos dos entrevistados pode-se perceber a existência de uma periodização possível, compreendida por quatro estágios de transformações organizacionais ao longo do tempo:

- a) até 1930 (Período de Constituição) – momento de estruturação da produção vitivinícola no RS, a partir da chegada dos imigrantes italianos e pela constituição das primeiras empresas vinícolas. O crescimento se deu pela articulação do Estado e do Sindicato Vinícola do RS (1927);
- b) entre 1930 e 1960 (Período das Cooperativas) – nesse período se vislumbra o surgimento e crescimento das cooperativas vinícolas do RS⁷⁷. Ao longo desse

⁷⁶ http://www.miolo.com.br/empresa/miolo_wine_group/

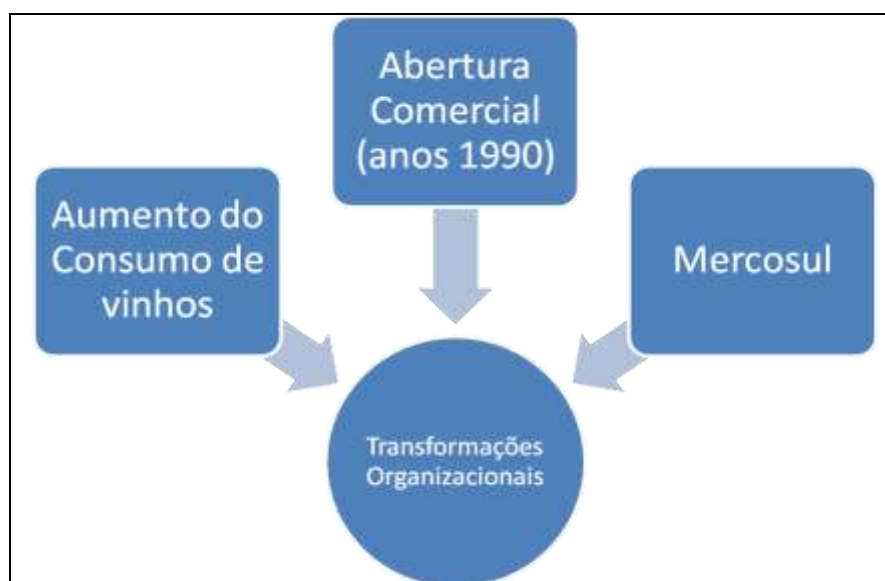
⁷⁷ Na verdade, as primeiras cooperativas foram criadas no início do século XX. Para instruir os novos produtores a se organizarem, o governo federal contratou o advogado italiano José Stefano Paterno, *expert* em montagem de cooperativas, que já havia implantado o sistema de cooperativas na Itália e no Paraguai. Em pouco tempo, mais de 30 cooperativas estavam organizadas e, em 1912, foi criada a Federação das Cooperativas do Rio Grande do Sul. Após esse período de crescimento, uma série de crises durante o governo do Marechal Hermes da Fonseca fez com que o sistema de cooperativas praticamente se desfizesse e os negociantes individuais de

período mais de 25 cooperativas iniciaram as suas atividades, algumas delas com operações até os dias atuais;

- c) entre 1960 e 1970 (Período das empresas estrangeiras) – em função do fim da 2ª Guerra Mundial e das dificuldades enfrentadas pelos países europeus, aliado ao momento de crescimento do mercado interno brasileiro, uma série de empresas estrangeiras se instalaram na Serra Gaúcha, promovendo uma grande transformação na forma de produção e distribuição do vinho, com impactos na gestão das vinícolas;
- d) a partir da década 1980 (Período de intensificação da competição) – esse momento é caracterizado pela redução do consumo (decorrência da crise econômica presente em toda a década de 1980) e pela entrada de produtos importados a partir da liberação comercial do início dos anos 1990, além da ampliação da presença de produtos argentinos e uruguaios, a partir da assinatura do Tratado de Assunção (1991), que instituiu a formação do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL).

Neste último período se observam as maiores transformações organizacionais no setor. Para os entrevistados, de forma geral, tais transformações são resultado do aumento gradativo do consumo de vinhos no Brasil, aliado ao recrudescimento da competição, inicialmente pela abertura do mercado interno aos produtos importados, e posteriormente pela consolidação do MERCOSUL, que entre as ações previstas estava a diminuição progressiva das alíquotas de importação para vinhos oriundos dos países membros. Este processo está expresso na Figura 17.

Figura 17 - Principais Motivações para as Transformações Organizacionais na Vitivinicultura da Serra Gaúcha (a partir de 1980)



Fonte: elaborado pelo autor (2016).

Essa situação provocou, entre os produtores da Serra, um movimento pela qualificação da produção, tanto de uvas quanto dos vinhos. De certo modo, no final da década de 1980 e início dos anos 1990, a situação da vitivinicultura no RS era bastante crítica. Um indicador possível de avaliação da situação nesse período é a arrecadação de impostos (ICMS) sobre vinhos no período. A Tabela 18 apresenta a situação da arrecadação. Como se pode perceber, em quatro anos a participação da vitivinicultura sobre a arrecadação do ICMS no RS caiu pela metade.

Tabela 18 - Participação da Vitivinicultura na arrecadação total de ICMS do RS (1989-1992)

Ano	Participação da Arrecadação de ICMS no RS	Arrecadação em US\$
1989	1,45%	-
1990	0,95%	-
1991	0,87%	18,8 milhões
1992	0,77%	14,9 milhões

Fonte: SCHIO, A. A. *et al.* (1996)

Esse processo passou, inicialmente, pelo esforço individual dos principais produtores e “foram as principais vinícolas e cooperativas que começaram com esse processo de qualificação da produção. Esse processo se deu, inicialmente, de forma isolada” (AGAVI 1). Porém, com o tempo, e com a atuação de outros agentes institucionais importantes na região (organizações de ensino e pesquisa, organizações de representação, sindicatos etc.), percebeu-

se que a articulação deveria ser ampliada para além das ações individuais dos empresários e produtores.

Uma das ações articuladas entre os agentes da cadeia foram os processos de Indicação Geográfica (IG) para a região da Serra Gaúcha. As IG's são reconhecidas como uma estratégia de qualificação com foco no enraizamento sociocultural do produto no território onde este é produzido. Ao qualificar ativos intangíveis que são de difícil transposição para outros territórios, as IG's podem mesmo ser conceitualmente percebidas como um catalisador de processos de desenvolvimento territorial/endógeno (NIEDERLE; VITROLLES, 2010; CERDAN; VITROLLES, 2008). As IGs se configuram em um contraponto à dinâmica mais geral do sistema agroalimentar em termos de globalização, estandardização e oligopolização dos mercados (BENKO; PECQUER, 2001). Um bom exemplo desse processo é a constituição da IG do Vale dos Vinhedos, em Bento Gonçalves.

A proposição inicial partiu da Embrapa Uva e Vinho. Em busca de alternativas para retomar a competitividade no mercado, as vinícolas apostaram em um conceito que estava sendo proposto pela instituição (TONIETTO, 2005). Assim, a Embrapa passou a coordenar um amplo conjunto de atores e organizações. Para Niederle e Vitrolles (2010), a Embrapa se constitui no meio pelo qual circulam recursos e informações para a constituição dos projetos:

Angaria recursos financeiros (CNPq, Fapergs, Finep) para o desenvolvimento dos estudos técnicos; articula um corpo de técnicos e especialistas para realizá-los (UCS, UFRGS, IFRS); integra as associações de produtores em torno de um projeto comum de valorização e regionalização da produção vitivinícola; intermedia os contatos entre os atores locais e as organizações envolvidas com este tipo de certificação em nível nacional (MAPA, INPI, Sebrae) e internacional (OIV) e, por meio de uma fina sinergia de ações com o Instituto Brasileiro do Vinho (IBRAVIN), faz com que o tema adentre na pauta das entidades setoriais (UVIBRA, Fecovinho, Sindivinho etc.) e da própria Câmara Setorial do Vinho, órgão colegiado consultivo do Ministério da Agricultura (NIEDERLE; VITROLLES, 2010, p. 20).

O primeiro projeto começou a partir da constituição da Associação de Produtores do Vale dos Vinhedos (APROVALE) em 1995, que obteve o reconhecimento de sua Indicação de Procedência em 2002. Desde então, além do projeto de Denominação de Origem para o próprio Vale dos Vinhedos, uma série de outros projetos de Indicação de Procedência começaram a ser estruturados na Serra Gaúcha (Pinto Bandeira, Monte Belo do Sul, Farroupilha, Garibaldi, Nova Pádua e Flores da Cunha). Em 2012, a Embrapa e a APROVALE, além de uma série de outros agentes locais, conquistam o registro da Denominação de Origem (DO) do Vale dos Vinhedos.

Box 2 – Cronologia de reconhecimento das Indicações Geográficas do Vale dos Vinhedos

- **1992-1995** - Embrapa Uva e Vinho estimula setor vitivinícola a implementar indicações geográficas de vinhos como elemento de ordenamento, desenvolvimento setorial e competitividade;
- **1995** - Criação da APROVALE, estabelecendo as condições organizacionais junto aos produtores da região para o desenvolvimento do projeto de IG;
- **1995** - APROVALE solicita à Embrapa o apoio ao desenvolvimento da IG do Vale dos Vinhedos;
- **1995-1999** - Elaboração, aprovação e início de execução do projeto de PD&I (Aprovale - Embrapa - UCS - Fapergs) que possibilitou a primeira etapa de desenvolvimento da Indicação de Procedência (I.P.) Vale dos Vinhedos.
- **1999-2000** - Desenvolvimento e definição do Regulamento de Uso da Indicação de Procedência (I.P.) Vale dos Vinhedos;
- **2000-2001** - Operacionalização do Conselho Regulador da I.P. Vale dos Vinhedos no âmbito da Aprovale, com os primeiros vinhos produzidos segundo as especificações do Regulamento de Uso na safra 2001;
- **2001** - Dossiê completo de pedido de reconhecimento da I.P. Vale dos Vinhedos finalizado junto ao INPI;
- **2002** - Reconhecimento, pelo Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI), da I.P. Vale dos Vinhedos - primeira indicação geográfica do Brasil;
- **2002-2006** - consolidação da I.P., desenvolvimento do enoturismo e aumento do renome da região junto ao mercado consumidor; a I.P. inova na vitivinicultura brasileira ao introduzir novas formas de organização da produção através do seu Regulamento de Uso;
- **2004** - APROVALE formaliza demanda junto à Embrapa Uva e Vinho no sentido de reconhecer uma Denominação de Origem para seus vinhos;
- **2005 a 2008** - Execução do projeto de PD&I (Etapa I) para qualificar a I.P. como Denominação de Origem (D.O.) Vale dos Vinhedos, com a geração de diversos resultados, incluindo informações e tecnologias;
- **2008** - safra onde são elaborados os primeiros vinhos segundo o Regulamento de Uso da D.O. Vale dos Vinhedos;
- **2010-2013** - Execução do projeto de PD&I (Etapa II) para qualificar a I.P. como Denominação de Origem (D.O.) Vale dos Vinhedos, que apoiou a etapa final de reconhecimento da D.O., com a delimitação da área geográfica da D.O., o desenvolvimento da Normativa de Controle do Regulamento de Uso da D.O., a elaboração das notas técnicas que integraram a documentação do pedido de reconhecimento da D.O. junto ao INPI;
- **2010** - depósito do pedido de reconhecimento da D.O. Vale dos Vinhedos junto ao INPI;
- **2012** - reconhecimento da D.O. Vale dos Vinhedos pelo INPI; colocação no mercado consumidor dos produtos da primeira Denominação de Origem de vinhos do Brasil.

Fonte: elaborado a partir de informações no site <http://www.cnpuv.embrapa.br>. (acesso em 15/03/2016).

As constituições das IG's se caracterizam em inovações organizacionais, em especial no caso da vitivinicultura da Serra Gaúcha. A integração dos diferentes atores, para atingir um objetivo comum, gerou um inquestionável ganho, seja nos aspectos de definição de um padrão único de qualidade para vinhos finos, seja pela coordenação de atividades produtivas, ou ainda pela ampliação da articulação entre os diferentes atores da cadeia produtiva. Essa

mudança no padrão de organização das empresas do Vale dos Vinhedos proporcionou a valorização do território, ampliando sua extensão para regiões vizinhas (Garibaldi, Farroupilha, Pinto Bandeira etc.).

Em certa medida, os esforços para tirar a vitivinicultura da crise dos anos 1990, seja pela criação de regulamentações, seja pelo desenvolvimento de IG's, fez surgir uma série de organizações de representação de produtores na Serra Gaúcha. A ausência de uma coordenação clara, que contasse com o reconhecimento dos atores locais, é a causa principal da proliferação de organizações na Serra. Segundo Farias (2010), entre as décadas de 1980 e 1990 cerca de quinze organizações de representação foram criadas na região da Serra Gaúcha, cada uma com um repertório específico de reivindicações.

Esse processo complexo de construção de representações enfraquece a cadeia e deixa evidente o problema de coordenação interna, que por vezes eram assumidas pela UVIBRA, em outras pela EMBRAPA, até que em 1998 é criado o Instituto Brasileiro do Vinho (IBRAVIN). Inicialmente, o IBRAVIN surge como o braço operativo do FUNDOVITIS. Criado por força da Lei Estadual 10.989 de 1997, o Instituto é a entidade que visa a harmonizar as relações entre produtores de uvas, vinícolas e cooperativas, através da aplicação de recursos oriundos de um Fundo Setorial proveniente da compensação de ICMS.

Segundo os entrevistados, o IBRAVIN nos últimos anos vem se consolidando, principalmente por meio do reconhecimento dos agentes da cadeia, em decorrência da correta aplicação dos recursos e dos resultados obtidos por eles. Um dos principais avanços é a própria forma de deliberação da destinação dos recursos. “Pela primeira vez, agora eles (*Conselho Deliberativo*) têm que sentar em uma mesa e decidir com base em um consenso” (*AGAVI 1*). A própria composição do Conselho já é uma inovação, colocando em situação de paridade viticultores, vinicultores e cooperativas. Essa organização pode ser compreendida na Figura 18, abaixo.

Figura 18 - Organograma do IBRAVIN



Fonte: elaborado pelo autor (2016).

Participam da Assembleia Geral todas as entidades que compõem os Conselhos Consultivo e Deliberativo. Compõem o Conselho Deliberativo:

- a) AGAVI - Associação Gaúcha de Vinicultores
- b) UVIBRA – União Brasileira de Vitivinicultura
- c) FECOVINHO – Federação das Cooperativas Vinícolas do RS
- d) CIU/STRs – Sindicatos de Trabalhadores Rurais da região da Uva e do Vinho
- e) ABE – Associação Brasileira de Enologia
- f) SINDIVINHO/RS – Sindicato da Indústria do Vinho do Estado do Rio Grande do Sul.
- g) SINDIRURAL – Sindicato Rural de Caxias do Sul.
- h) ACAVITIS e AFAVIN – (rotativo)
- i) GOVERNO DO RS – Secretaria da Agricultura e Abastecimento

O Conselho Deliberativo é o órgão do Instituto que analisa e aprova os planos de trabalho e investimentos, oriundos do FUNDOVITIS. As decisões devem ser por unanimidade, e estão presentes organizações representativas dos viticultores, das vinícolas, das cooperativas, o sindicato rural e o governo estadual.

Compõem o Conselho Consultivo as seguintes organizações:

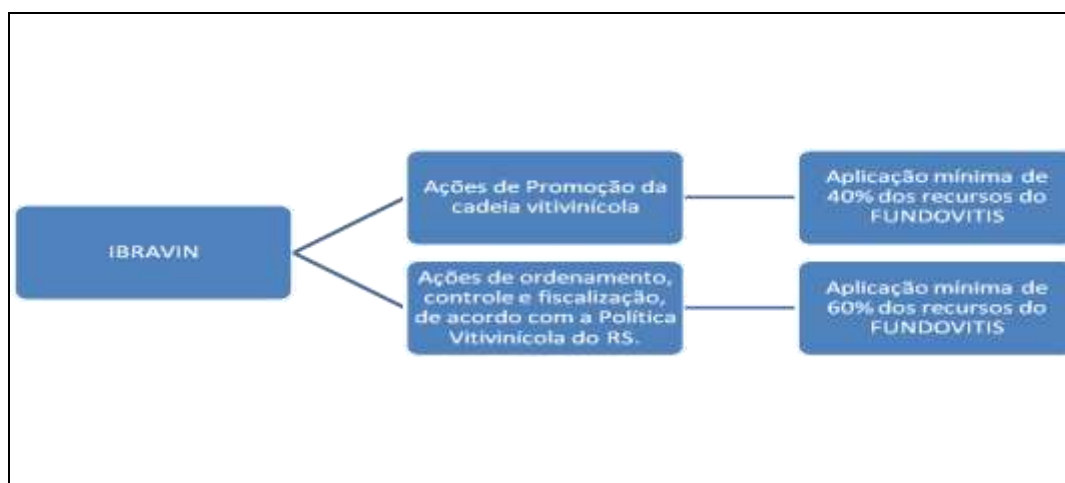
- a) ACAVITIS – Associação Catarinense de Vinhos Finos de Altitude
- b) AEANE – Associação dos Eng. Agrônomos Região Nordeste do RS
- c) AFAVIN – Associação Farroupilhense de Produtores de Vinhos, Espumantes e Sucos
- d) AGAPROVITIS – Associação Gaúcha de Produtores de Mudanças de Videiras
- e) AGEVIN – Associação Gaúcha de Engarrafadores de Vinho
- f) ANAV – Associação Nacional de Engarrafadores de Vinho
- g) ANEV – Associação Nacional das Indústrias de Vinagre
- h) APROBELO – Associação de Produtores de Vinho de Monte Belo do Sul
- i) APROVALE – Associação de Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos
- j) ASARVI – Associação dos Eng. Agrônomos Região Vinhedos
- k) ASPROVINHO – Associação dos Produtores de Vinhos de Pinto Bandeira
- l) AVIGA – Associação dos Vinicultores de Garibaldi
- m) AVIVER – Associação das Vinícolas de Veranópolis
- n) SINDIVINHO/RS – Sindicato das Indústrias de Vinhos do RS

- o) SINDIVINHO/SC - Sindicato das Indústrias de Vinhos de SC
- p) SINDIVINHO/SP – Sindicato das Indústrias de Vinhos de Jundiaí e São Roque/SP
- q) SINDIVINHO/MG – Sindicato das Indústrias de Vinhos de Andradadas/MG
- r) VINHOSVASF – Instituto do Vinho do Vale do São Francisco

Pode-se perceber que a proposta de criação do IBRAVIN, ainda que instituído “de cima para baixo”, através de uma lei estadual, culminou, ao longo dos últimos anos, no surgimento de uma institucionalidade capaz de dialogar com os diversos agentes presentes na cadeia da uva e do vinho. Inicialmente, seu foco eram os produtores da Serra Gaúcha, porém, nos últimos anos, o IBRAVIN vem estendendo sua atuação para as demais regiões produtoras do país, como pode ser observado na composição do Conselho Consultivo. Os entrevistados concordam que o investimento nos projetos “corretos” e seus resultados, têm ajudado nesse processo de geração de confiança interna do setor pelo Instituto.

As ações do IBRAVIN são, conforme estabelece a sua lei de criação, organizadas em duas grandes frentes: promoção da cadeia vitivinícola e ações de ordenamento, controle e fiscalização. A Figura 19, abaixo, apresenta essa organização, bem com as destinações de recursos do FUNDOVITIS.

Figura 19 - Ações do IBRAVIN e suas Orientações para Aplicações de Recursos



Fonte: elaborado pelo autor (2016).

Entre os três entrevistados do IBRAVIN ficou claro que existe uma busca por tentar atender, de forma isonômica, as necessidades da cadeia como um todo. A escolha dessas ações não ocorre de forma pacífica, havendo disputas internas entre as diferentes organizações

que compõem o Instituto. Porém, como as aplicações de recursos só ocorrem em projetos em que há consenso entre os Conselheiros, isso faz com que os ajustes e negociações ocorram. “O IBRAVIN é um modelo de organização de cadeias produtivas. Com frequência somos convidados para palestrar sobre nossa forma de atuação. Mas reconheço que não foi fácil chegar aqui”, afirma um dos entrevistados (IBRAVIN 3). No quadro abaixo, uma síntese das principais ações do IBRAVIN nos últimos cinco anos.

Quadro 9 - Principais Ações do IBRAVIN

IBRAVIN	
Principais ações de Promoção da cadeia vitivinícola	Principais ações de Ordenamento, Controle e Fiscalização
<ul style="list-style-type: none"> • Projeto <i>Wines of Brasil</i> – APEX-Brasil • Projeto <i>Grape Juice of Brasil</i> – APEX-Brasil e IBRAF • Estudo de Mercado Brasileiro de Vinhos e Espumantes – Ibravin e COVIAR • PEP para Exportação de Vinhos • PEP para Destilação de Vinhos • Programa de Desenvolvimento da Cadeia Vitivinícola do Suco, Vinhos e Espumantes com Sebrae Nacional • Rede de Centros de Inovação em Vitivinicultura – MCT/Finep/Embrapa • Implementação Programa Visão 2025 • Agenda Estratégica da Vitivinicultura – Câmara Setorial e MAPA • Programa de Modernização da vitivinicultura para qualificar produção de uvas e vinhos em regiões tradicionais • Programa de promoção do consumo de vinhos, sucos e espumantes no Mercado Brasileiro – (imagem e ampliação do mercado) 	<ul style="list-style-type: none"> • Estruturação do Laboratório de Referência em Enologia (Laren) com a SEAPA-RS e credenciamento pelo MAPA • Desenvolvimento e adoção de método analítico (para água exógena / para álcool exógeno / para açúcar exógeno - suco de uva) • Publicação de Decretos e INs para auxiliar na produção de Vinhos e Derivados de Vinhos • Acordo Preço Mínimo da Uva • Financiamento da Safra - EGF 100% controlado • Cadastro Vitícola e Vinícola no RS • Aquisição de Espectrômetro de massa - recursos do MDA, MCT e MAPA • Selo de Controle fiscal para vinhos e derivados • Fiscalização da produção e comércio de vinhos nacionais e estrangeiros e derivados • Adoção de Política de controle e regulação de Estoques

Fonte: elaborado pelo autor (2016).

Nota: Elaborado com base nos documentos presentes no site www.ibravin.org.br (consulta em dez./2015).

Quando questionados sobre as principais contribuições do IBRAVIN nos últimos anos, os entrevistados apontaram:

- a) maior integração entre os elos da cadeia produtiva;
- b) maior integração com regiões vitivinícolas do Brasil;
- c) maior integração e interação entre a cadeia produtiva e instituições públicas / governos;
- d) maior poder de participação na construção e execução de políticas públicas para o desenvolvimento do setor;
- e) efetiva inserção do setor nas discussões internacionais (OIV) e negociações de acordos (bilaterais / regionais / multilaterais).

Por estes motivos, todos concordam que o agente mais efetivo das transformações organizacionais recentes na vitivinicultura da Serra é o IBRAVIN. Estas transformações organizacionais recentes foram suportadas por uma série de instituições formais que auxiliaram na consolidação e na articulação das ações coletivas dos agentes produtivos. Um olhar mais detido sobre os aspectos institucionais dessas transformações é analisado na próxima seção.

6.1.1 Aspectos Institucionais das Transformações Organizacionais

Uma das primeiras propostas de organização colegiada no período foi a publicação do Decreto nº 92.152, de 16 de dezembro de 1985. Esse decreto presidencial cria o Conselho Nacional da Vitivinicultura (CONAVIN). Esse Conselho, formado por uma série de organizações públicas e de representação privada, tinha entre suas principais atribuições:

- a) formular e coordenar a política nacional da uva, vinhos e derivados;
- b) propor a revisão da legislação vitivinícola;
- c) estabelecer normas de proteção à vitivinicultura nacional em todas as etapas de pesquisa, produção industrialização e comercialização, para garantir a evolução qualitativa da uva, do vinho nacional e de seus derivados;
- d) desenvolver programas visando à ampliação da vitivinicultura e do consumo da uva, vinhos, sucos e derivados, com destaque especial para a comercialização dos estoques existentes;
- e) instituir um sistema de identificação e controle de vinhos e derivados por região de origem, e padrão específico de qualidade;
- f) fixar o preço mínimo da uva;

g) estabelecer um sistema de seguro para a produção da uva. O CONAVIN teve sua vigência curta, sem conseguir produzir grandes efeitos sobre a vida do segmento vitivinícola brasileiro. O Decreto foi revogado em 1990, pelo Decreto 99.621.

Posteriormente, e de forma cronológica, foi publicada a Lei 7678, de 1988, conhecida como Lei do Vinho. Essa lei, ainda em vigor, é o instrumento jurídico mais específico sobre o tema do vinho Brasil. Ela recebeu diversas complementações ao longo do tempo, mas em linhas gerais é a legislação que estabelece os padrões mínimos de produção e qualidade para todos os derivados de uvas. Os aspectos específicos da Lei foram regulamentados pelo Decreto do Vinho (Decreto 99.066/1990) e por uma grande quantidade de outras regulamentações posteriores. Esse Decreto foi revogado pela intitulada Lei do Vinho (Decreto nº 8197, de 20 de fevereiro de 2014).

Frente à nova realidade gerada pelo MERCOSUL, o setor vitivinícola do RS que já vivia uma situação de crise, teve acrescentada uma série de dificuldades para enfrentar a nova realidade de mercado. Dessa forma, produtores rurais, vinícolas e o Governo do Estado, propuseram de forma conjunta uma série de medidas para modernizar o setor e elevar o mesmo a um novo patamar de competitividade, através, principalmente da redução de custos e melhoria de qualidade.

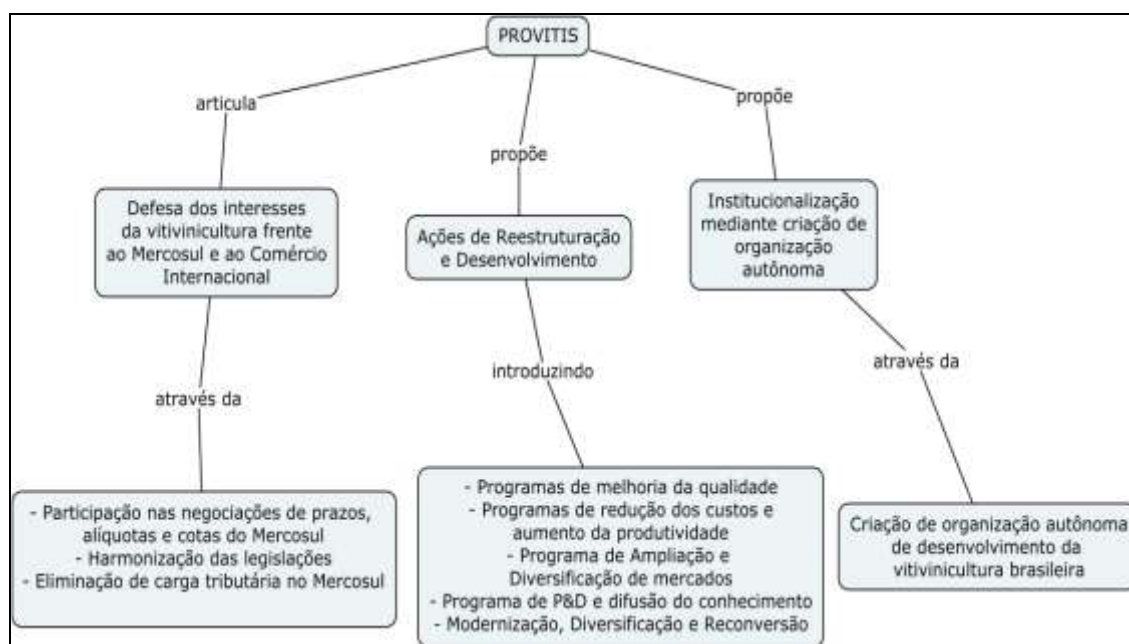
O Governo do RS, com o apoio do setor, propôs em 1991 o Programa de Reestruturação e Desenvolvimento do Setor Vitivinícola do Rio Grande do Sul - PROVITIS, com o objetivo de implementar um conjunto de projetos de forma articulada, antecipando uma série de situações que posteriormente seriam concretizadas com a consolidação do MERCOSUL e com a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC). O PROVITIS tinha como linhas gerais:

- a) defesa dos interesses da vitivinicultura face ao MERCOSUL e ao comércio internacional;
- b) ações Específicas de Reestruturação e Desenvolvimento;
- c) institucionalização mediante a criação de Organização Autônoma.

O PROVITIS foi a primeira iniciativa conjunta do setor, nos primeiros anos da década de 1990, que apesar de não ter a totalidade de seus objetivos atingidos, possibilitou o surgimento de um movimento relativamente orquestrado entre setor público e privado, garantindo, frente um “inimigo externo”, a efetivação de uma série de medidas importantes para o setor. A Figura 20 expõe de maneira esquemática as principais linhas de ação do Programa.

De certo modo, o PROVITIS conseguiu antecipar algumas discussões importantes na década de 1990, quais seja a situação da vitivinicultura do Brasil (e em especial do RS) frente à concorrência internacional. Especialmente com relação ao MERCOSUL, esse grupo de discussões possibilitou, inclusive, um avanço do Governo do RS no que se refere ao posicionamento de diversas cadeias produtivas do Estado frente à instituição do Mercado Comum (TERUKIN, 2004).

Figura 20 - Mapa Conceitual sobre o PROVITIS



Fonte: elaborado pelo autor (2016).

A partir das discussões do PROVITIS, o Governo do RS, em 1995, propôs a criação da Câmara Setorial da Uva e do Vinho, a partir do Decreto Estadual nº 36.203, de 29 de setembro de 1995. O objetivo principal da Câmara era definir, orientar e discutir políticas, estratégias e diretrizes relativas à viticultura e à enologia, visando aumentar a sua competitividade. O Decreto propõe que a Câmara venha operar de modo a produzir uma harmonização entre as necessidades de desenvolvimento de toda a cadeia produtiva. O Decreto propõe que a coordenação da Câmara fique a cargo da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do RS, mas contará com a participação de um número significativo de associações. Em verdade, esse número considerável de organizações representativas será a marca da vitivinicultura brasileira, e a concentração maior dessas organizações se dá na Serra Gaúcha. Para alguns autores, tal medida denota um problema de coordenação, presente até os dias atuais (NIEDERLE, 2011; FARIAS; TATSCH, 2014).

Outro regulamento que tem importância na configuração atual da cadeia é a legislação que harmoniza os ordenamentos nacionais com as normas do MERCOSUL. A Lei 7.678, de 1988 institui as normas gerais para produção, circulação e comercialização de bebidas de uvas, vinhos e derivados no Brasil. Essa legislação necessitou sofrer alterações, em virtude da participação do Brasil no Mercado Comum do Sul. As adequações foram realizadas na Lei Federal nº 10.970, de 2004. Com base nessa legislação, uma série de alterações na organização da produção e da comercialização de vinhos fez-se necessário.

No entanto, todos os entrevistados são categóricos ao afirmar que a legislação que provocou maior impacto nas transformações recentes da cadeia foi a publicação da Lei Estadual nº 10.989, de 1997. Esta legislação, além de dispor sobre a produção, circulação e comercialização da uva, do vinho e derivados da uva e do vinho, cria o Fundo de Desenvolvimento da Vitivinicultura do Estado – FUNDOVITIS. O objetivo central é estabelecer no RS uma política vitivinícola. Entre os objetivos específicos, a legislação propõe:

- a) promover a produção e o consumo de uva, de vinho e de seus derivados;
- b) controlar, inspecionar e fiscalizar a produção de uva e de vinho e seus derivados;
- c) promover o desenvolvimento e a competitividade do setor produtor de uva e de vinho, visando à sua viabilidade técnica e econômica, principalmente, através de apoio à pesquisa, de assistência técnica e fomento, de programas e projetos de infraestrutura e reconversão. É essa legislação que dá respaldo à criação do IBRAVIN.

O Fundo tem finalidade de custear e financiar as ações, projetos e programas da Política de Desenvolvimento da Vitivinicultura Estadual. Os recursos do Fundo são oriundos da cobrança da Taxa de Serviços Diversos, referente à inspeção, controle, fiscalização e/ou promoção do vinho e de derivados da uva e do vinho, que são devidamente compensados com créditos de ICMS. O estado fica autorizado a utilizar até 75% dos recursos arrecadados para a celebração de convênios, e a unidade gestora do recurso é o IBRAVIN. Os valores são proporcionais à quantidade de uvas processadas para a elaboração de sucos e vinhos. O maior problema para execução dessa política era justamente o repasse do recurso pelo Governo do Estado. Segundo os entrevistados, a pior situação ocorreu entre os anos de 2005 e 2007, quando os recursos repassados reduziram consideravelmente, impossibilitando a execução de diversas ações planejadas.

Recentemente, essa legislação recebeu duas alterações importantes. A primeira ocorreu pela publicação da Lei nº 12.743, de 2007, que fixou os repasses em um valor mínimo de 25% dos recursos arrecadados. Posteriormente, a Lei nº 13.911, de 2012, ampliou a fixação

do repasse para 50% dos valores arrecadados. Tais iniciativas têm garantido um mínimo de segurança para o IBRAVIN (e para a cadeia como um todo) na execução de políticas importantes para a ampliação das atividades do setor. Essas duas legislações concretizam e viabilizam a execução da Política Vinícola no RS. A garantia de um repasse fixo ao IBRAVIN tem dado um novo ânimo ao setor, que planeja a ampliação dessa ação em nível nacional, com a implantação do FUNDOVITIS Brasil.

As ações oriundas da publicação desse conjunto de legislações possibilitaram o início de um processo de transformação na cadeia vitivinícola, que não se restringe ao âmbito organizacional. Seus desdobramentos se deram também nos aspectos tecnológicos e produtivos, através da influência dessas legislações e de outras, como poderá ser compreendido na próxima seção.

6.2 TRANSFORMAÇÕES TECNOLÓGICAS

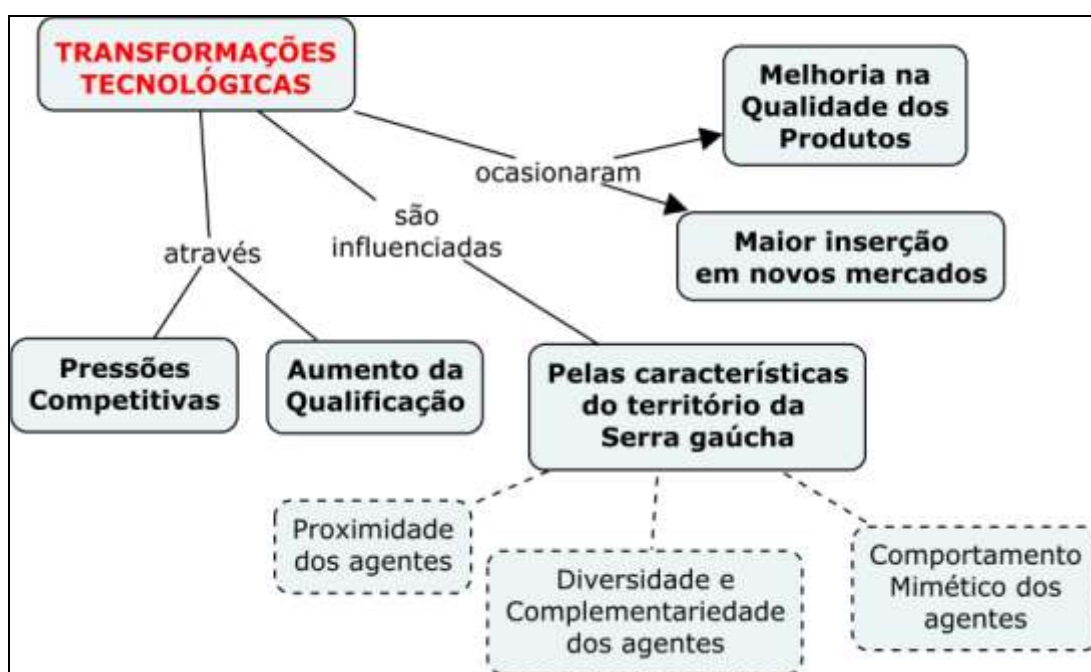
As transformações tecnológicas na vitivinicultura da Serra Gaúcha talvez sejam, entre os aspectos analisados nessa tese, aqueles que se mostram mais aparentes aos olhos dos pesquisadores e atores da cadeia. A análise das principais transformações no ambiente tecnológico foi possível a partir da realização de sete entrevistas com especialistas. Foram dois entrevistados na Embrapa Uva e Vinho (*EMBRAPA 1* e *EMBRAPA 2*), dois do Instituto Federal do Rio Grande do Sul (*IFRS 1*, *IFRS 2*), um entrevistado da EMATER (*EMATER 1*) e dois especialistas em vitivinicultura da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (*UFRGS 1* e *UFRGS 2*). As primeiras constatações, mais genéricas, podem ser resumidas no mapa conceitual representado na Figura 21.

Há certa concordância entre os entrevistados que as vinícolas presentes na Serra Gaúcha estão amplamente adequadas ao padrão internacional de produção de vinhos. Em parte, atribuem esse elevado padrão tecnológico, sobretudo entre as empresas de maior porte, à valorização do papel do enólogo nos processos decisórios de produção, bem como uma ampliação de suas relações com os mercados compradores. “Na atualidade, muitas empresas têm colocado os enólogos para ocuparem cargos comerciais, e a informação que eles trazem para as empresas ajuda na elaboração de novos produtos” (*UFRGS 1*). Também, a aproximação das vinícolas dos centros de pesquisa (especialmente a Embrapa) tem ajudado nesse processo, principalmente na qualificação do plantio e manejo de uvas.

Os entrevistados apontam que as principais mudanças no ambiente tecnológico da cadeia da uva e do vinho da Serra Gaúcha são fruto das pressões competitivas, decorrente da

crescente presença de produtos importados no mercado nacional. Nos últimos anos, os consumidores estão cada vez mais expostos a oferta de uma quantidade e variedade de vinhos, que tem provocado, do lado da demanda, um aumento da exigência do padrão de consumo. A decorrência, na oferta, é uma ampliação da qualidade dos produtos, através de uma busca por diferenciação, ou mesmo um amplo esforço na redução dos custos de produção e comercialização.

Figura 21 - Mapa Conceitual das Transformações Tecnológicas



Fonte: elaborado pelo autor (2016).

Essa transformação tecnológica exigiu a contratação de um novo tipo de mão de obra, cada vez mais qualificada. Essas exigências de qualificação, decorrente do trabalho com novas variedades viníferas, com novos equipamentos e com insumos enológicos mais sofisticados, não se restringiu apenas ao ofício do enólogo, mas estenderam-se às demais atividades produtivas, desde a videira até a planta agroindustrial.

O conjunto das principais transformações tecnológicas proporcionou, na visão dos especialistas entrevistados, uma melhora considerável da qualidade dos produtos derivados da uva. De modo geral, todos os principais produtos da uva tiveram melhoras qualitativas consideráveis. Especial atenção deve ser dada a produção de espumantes e de sucos de uva, dois dos produtos mais reconhecidos – as espumantes da Serra Gaúcha, inclusive, vêm nos últimos anos ganhando notoriedade internacional.

Essa sensível ampliação na qualidade percebida dos vinhos, espumante e sucos da Serra Gaúcha tem gerado interesse tanto nos consumidores nacionais quanto internacionais. Um olhar um pouco mais atento nas matérias publicadas nos jornais e revistas nacionais, com frequência, revela as inúmeras premiações que os vinhos nacionais, em especial os da Serra Gaúcha, vêm conquistando nos últimos anos. Uma dessas publicações especializadas mais importantes do setor é o “Anuário Vinhos do Brasil”, que elege os melhores vinhos nacionais em 22 categorias, contando com um júri internacional, composto por *sommeliers* e enólogos, que avalia cerca de 700 rótulos de 87 produtores de sete estados brasileiros. Na edição de 2015, no levantamento dos vencedores dos melhores vinhos nacionais, em cada uma das 22 categorias, os vinhos da Serra Gaúcha foram vitoriosos em 18 categorias, conforme observa-se no Quadro 10.

Em nível internacional, a qualidade dos produtos da Serra Gaúcha também vem ganhando visibilidade. Três marcas da Serra Gaúcha fazem parte da lista dos 100 melhores vinhos do mundo, realizada pela Associação Mundial de Jornalistas e Escritores de Vinhos e Licores (WAWWJ). Os produtos nacionais escolhidos foram dois da Vinícola Aurora e um da Cooperativa Vinícola Garibaldi. O ranking é elaborado com base em 74 concursos mundiais de bebidas, como o *Concours Mondial de Bruxelles* e o *International Wine Challenge* (TRÊS..., 2014). Essa situação demonstra que ao longo dos últimos anos, os investimentos em inovação tecnológica têm começado a produzir resultados positivos às vinícolas e à cadeia como um todo.

Quadro 10 - Melhores Vinhos Nacionais, conforme o Anuário Vinhos do Brasil - 2015

Categoria	Vinícola / Região
Melhor Espumante Brut Branco	Cave Geisse Brut 2012, Vinícola Geisse, Pinto Bandeira-RS
Melhor Espumante Brut Rosé (Empate)	Espumante Bossa Nº3, Vinícola Hermann, Bento Gonçalves-RS e Espumante Yoo Boutique Brut Rosé, Décima, Caxias do Sul-RS
Melhor Espumante Extra-Brut/Nature	Espumante Extra Brut 2014, Vinícola Geisse, Pinto Bandeira-RS
Melhor Espumante Prosecco/Glera	Espumante Aurora Prosecco, Aurora, Serra Gaúcha-RS
Melhor Espumante Moscatel Branco	Espumante Moscatel Pedrucci 2013, Pedrucci, Garibaldi-RS
Melhor Espumante Demi-Sec Branco	Espumante Demi-Sec, Courmayeur, Serra Gaúcha-RS
Melhor Espumante Moscatel/Demi-Sec Rosé	Espumante Casa Perini Aquarela Moscatel Rosado, Perini, Farroupilha-RS
Melhor Chardonnay	Cerro Da Cruz Chardonnay 2012, Nova Aliança, Campanha Gaúcha-RS
Melhor Sauvignon Blanc	Miolo Reserva Sauvignon Blanc 2014, Miolo Wine Group, Campanha Gaúcha-RS
Melhor Gewüztraminer	RAR Collezione Gewürztraminer 2011, Miolo Wine Group, Campos de Cima da Serra-RS

Categoria	Vinícola / Região
Melhor Moscato	Moscato Giallo 2014, Giacomin, Flores da Cunha-RS
Branco de Outras Castas e Cortes	Quiron Chardonnay / Sauvignon Blanc 2013, Cattacini, Serra Gaúcha-RS
Tinto Cabernet Sauvignon	Aurora Cabernet Sauvignon Millesime 2011, Aurora, Serra Gaúcha-RS
Melhor Merlot	Monte Paschoal Dedicato Merlot 2013, Basso, Serra Gaúcha-RS
Melhor Tannat	Tannat Casa Venturini Reserva 2012, Venturini, Campanha Gaúcha-RS
Melhor Pinot Noir	Viapiana Pinot Noir 2012, Viapiana, Serra Gaúcha-RS
Melhor Cabernet Franc	Dunamis Cabernet Franc 2012, Dunamis, Campanha Gaúcha-RS
Melhor Marselan	Cave Antiga Marselan 2007, Cave Antiga, Cotiporã-RS
Melhor Tinto de Outras Castas	Ancellotta Reserva 2014, Giacomin, Serra Gaúcha-RS
Melhor Tinto Corte	Épico, Guatambu, Campanha Gaúcha-RS
Melhor Doce/Fortificado	Reggio Di Castela 2004, Irmãos Molon, Serra Gaúcha-RS
Melhor Rosé	Macaw Tropical Frisante Rosé, Perini, Farroupilha-RS

Fonte: Anuário Vinhos do Brasil (2015).

Inquiridos sobre qual agente teve a principal responsabilidade pelo desenvolvimento tecnológico desses novos produtos, os entrevistados informaram ser da autoria das próprias vinícolas o desenvolvimento das etapas de inovação de produto. Em grande parte, as empresas apresentam como inovação de produto a introdução de um novo vinho varietal, ou ainda um vinho fino resultante da combinação de várias uvas varietais (FARIAS, 2010; GOLLO, 2006).

Para os especialistas entrevistados, muitas empresas nestes últimos vinte anos vêm investindo no desenvolvimento de espumantes; e é nesse caso específico que eles apontam surgir as principais atividades de cooperação entre firmas para desenvolvimento do produto. “A justificativa para isso é o fato da elaboração de um bom espumante requerer um ‘vinho de base’ de boa qualidade, que passe pela segunda fermentação e resulte em um espumante estruturado” (UFRGS 1). Ocorre que muitas empresas, em especial as de pequeno porte, ou não possuem o “vinho base”, ou então, não possuem os equipamentos necessários para a elaboração do espumante⁷⁸. Isso implica no uso compartilhado de equipamentos e máquinas, em especial os tanques de resfriamento, que por seu elevado custo, ainda não está popularizado, principalmente entre as pequenas empresas.

Para grande parte dos entrevistados, parte significativa do desenvolvimento de novos produtos está intimamente vinculada ao acelerado processo de diversificação que vem vivenciando o setor. Essa diversificação ocorre no sentido de se intensificar a produção de vinhos finos e espumantes. “Uma importante transformação produtiva nos últimos anos tem sido a valorização e ampliação da produção de sucos de uva” (EMBRAPA 2). Dados do

⁷⁸ No caso desse ser elaborado pelo método *charmat*.

IBRAVIN apontam que entre 2010 e 2014 o crescimento na produção de sucos de uva foi superior a 56%, caracterizando-se em um dos produtos da uva que mais cresceu no período (CADASTRO VINÍCOLA, 2015). A Figura 22 demonstra esse grau de crescimento comentado.

Figura 22 - Crescimento da produção de sucos de uva, em milhões de litros – (2010 a 2015)



Fonte: Cadastro Vinícola (2015) – dados fornecidos pelo IBRAVIN.

Também, os especialistas ressaltaram que nos últimos anos muitos avanços têm sido implementados nos processos produtivos. No entanto, apontam que tais avanços em processos se constituem em melhorias incrementais, não se caracterizando em processos novos. “O setor vinícola se caracteriza por ter um processo de produção estabilizado, tanto em nível nacional, quanto internacional” (UFRGS 2). Tais transformações nos processos se concentram, sobremaneira, no cultivo da videira. O plantio e manejo da videira se constituem em um importante estágio da produção de bons vinhos.

Porém, por sua importância no processo produtivo, alguns entrevistados apontam fragilidades que precisam ser superadas pela cadeia produtiva da Serra Gaúcha. Entre elas, sinalizam para a falta de uma definição setorial sobre quais uvas devem ser plantadas, criando-se uma escala de prioridades de produção. A exceção a isso é a produção que se dá no Vale dos Vinhedos, que em decorrência das regras estabelecidas no regulamento da D.O., somente o cultivo de algumas uvas são permitidas⁷⁹. “A grande variedade de cultivares

⁷⁹ No Vale dos Vinhedos, a variedade tinta que ao longo dos anos mostrou melhores resultados nos vinhos foi a Merlot. Inclusive, essa foi a uva eleita para ser a representante da identidade da D.O. Também é permitido, de forma complementar, o cultivo de Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc e a Tannat. No caso das uvas brancas,

dificulta o avanço tecnológico nas videiras” (UFRGS 2). Também, ainda sobre o processo vitícola, os pesquisadores da Embrapa entrevistados apontam que há necessidade de se investir numa definição de “melhores práticas” para uvas específicas.

Como pontos positivos a destacar, todos os entrevistados concordam que a oferta tecnológica é ampla na região da Serra Gaúcha. A concentração e proximidade territorial dos agentes da cadeia facilita a difusão de conhecimentos e práticas especializadas de forma mais rápida, se comparado com outras regiões do país (Campanha do RS, Nordeste do Brasil e Santa Catarina). De igual modo, os avanços nos tratamentos fitossanitários, bem como na introdução de novos cultivares, são apontados como transformações importantes, implantadas nos últimos anos na região.

Nos últimos anos, as inovações no processo de produção de uva têm chegado com maior velocidade aos produtores vitícolas, em parte por conta da pressão do mercado pela obtenção de um produto de melhor qualidade, além do fato de inúmeras vinícolas e organizações estarem envolvidas em processos de Indicação Geográfica, o que reforça a pressão pela obtenção de insumos de melhor qualidade. A primeira grande transformação, segundo os especialistas ouvidos na pesquisa, consiste na alteração dos sistemas de manejo do solo e da videira. No caso específico do solo, busca-se a redução no nível de adubação por planta. “Tem-se difundido a utilização de duas podas na planta, uma chamada seca e outra intitulada poda verde, cujo intuito é reduzir o excesso de ramos e eliminar os cachos com má formação, diminuindo a produção e promovendo a melhoria da qualidade da uva” (IFRS 1).

Quadro 11 - Transformações Tecnológicas nos Produtos e nos Processos

	Transformações nos Produtos	Transformações nos Processos
Desenvolvimento Próprio	<ul style="list-style-type: none"> - Desenvolvimento de vinhos varietais; - Introdução de vinhos com combinações de varietais; - Utilização de novas embalagens (por exemplo, o <i>Bag-in-box</i> e a tampa-rosca). 	<ul style="list-style-type: none"> - Manejo do solo e das videiras*; - Reconversão das videiras*; - Mecanização do recebimento de uvas até fermentação; - Massificação dos sistemas de condução para uvas viníferas; - Automatização da fermentação; - Investimento no envelhecimento e no armazenamento dos produtos;
Desenvolvimento com Parceiros	<ul style="list-style-type: none"> - Produção de espumantes e sucos de uva em regime de parcerias; - Análises realizadas no Laren (análise de água e álcool exógeno); 	<ul style="list-style-type: none"> - Manejo do solo e videiras*; - Reconversão de videiras*; - Desenvolvimento de uma viticultura de precisão; - Introdução de uvas híbridas.

Fonte: Elaborado pelo autor (2016).

Nota: As transformações indicadas com (*) são desenvolvidas tanto pelas empresas individualmente, quanto por essas com o auxílio de parceiros (empresas ou instituições).

a D.O. engloba a Chardonnay e, como variedade complementar, a Riesling Itálico. Para espumantes, também é permitido a Pinot Noir, que na verdade é uma uva tinta, mas da qual se extrai o vinho base branco.

Outra inovação de processo, na etapa de produção de uvas, anunciada pelas empresas da amostra, consiste na intensificação da reconversão dos vinhedos. Por reconversão dos vinhedos entende-se a substituição do sistema de condução dos vinhedos de latada para o de espaldeira, a fim de se obter uma produtividade média entre 7 a 10 toneladas por hectare. O sistema de espaldeira tem sido utilizado para a produção de uvas viníferas, destinadas à produção de vinhos finos.

Tabela 19 - Evolução Recente da Utilização de Sistemas de Condução Tipo Espaldeira, em hectares (2008 a 2012)

Sistema de Condução	2008	2009	2010	2011	2012
Espaldeira	2.833,73	2.860,61	2.898,44	3.005,61	3.209,97

Fonte: Elaborado a partir de Mello; Machado (2013).

Na Serra Gaúcha, tem-se expandido a quantidade plantada de cultivares viníferas tradicionais, destinados a produção de vinhos finos tintos e brancos, com destaque para as variedades Cabernet Sauvignon, Merlot e Tannat, por sua maior adaptação à região. As mudas dessas castas, na sua maioria, são importadas da Itália e da França, apesar de já existir o desenvolvimento endógeno de mudas dessas variedades, produzidas e comercializadas a partir de material ofertado pela Embrapa Uva e Vinho.

A outra forma de inovação de processo identificada pelos respondentes diz respeito ao processo de vinificação. A primeira grande transformação no processo de vinificação, segundo os especialistas, diz respeito à mecanização de uma série de etapas, que vão desde o recebimento das uvas até a fermentação. Investimentos na aquisição de esteiras para recebimento de uvas e de desengaçadeiras constituem as mudanças importantes na condução dos processos pré-fermentativos. Tais equipamentos são responsáveis pela primeira etapa de esmagamento das uvas, e possibilitam que ela ocorra de forma mais delicada, auxiliando nos momentos posteriores de elaboração do vinho. Questionados sobre a origem destes equipamentos, os entrevistados informaram que já existem empresas nacionais que produzem os mesmos, ainda que muitas empresas (em geral as de maior porte) prefiram adquiri-los de fornecedores estrangeiros.

Nessa etapa inicial do processo produtivo, uma transformação importante, citada por um dos entrevistados, foi a utilização de caixas plásticas para o transporte das uvas. Esse processo iniciou-se no final dos anos 1970, e substituíram os cestos de vime e os recipientes de madeira. Estes, utilizados tradicionalmente para o transporte das uvas, tinham um grande

problema: a contaminação das uvas e o início do processo de fermentação, antes mesmo de se iniciar o processo de esmagamento. Com essa mudança, um ganho de qualidade foi obtido, pois como as caixas plásticas podiam ser corretamente higienizadas, as contaminações reduziram drasticamente, garantindo maior padronização na produção.

Outro investimento bastante frequente, citado entre os entrevistados, consiste na adoção de novos sistemas de fermentação, em geral realizados em tanques de inox. Nestes casos, a grande transformação dos últimos anos tem se dado na popularização de tanques com controle automático de temperatura, tornando a etapa de fermentação mais precisa. De modo similar ao que ocorre com as desengaçadeiras, no caso dos tanques de inox, existem empresas nacionais que fornecem esses equipamentos, produzidos, inclusive, por empresas localizadas na Serra Gaúcha. Questionados, os entrevistados informaram que tais produtos, produzidos na região da Serra Gaúcha, se equivalem tecnologicamente àqueles produzidos pelos grandes produtores internacionais desses equipamentos.

Outro ponto pesquisado foi a importância dos programas institucionais, implementados pelo Governo em parceria com associações representativas do setor, para a geração de avanços tecnológicos. Parte significativa dos entrevistados (cinco dos sete especialistas ouvidos) apontou que os programas institucionais não afetaram o desempenho tecnológico da cadeia. Isso porque “os programas não se popularizaram” (*UFRGS 1*), e estavam “ligados à solução de problemas pontuais do setor” (*UFRGS 2*). Também, comentaram que os programas lançados na década de 1990 não geraram os resultados esperados porque “não estavam focados nos problemas reais do setor (*IFRS 1*), provocando um certo descrédito entre os agentes produtivos, por conta da “perda de tempo em ações desnecessárias” (*IFRS 2*). Todos os entrevistados são categóricos ao mencionar que o único programa que entendem ter sido bem-sucedido foi o “Visão 2025”⁸⁰, coordenado pelo IBRAVIN.

No que se refere ao atendimento das demandas tecnológicas das vinícolas na região, todos os entrevistados foram enfáticos em afirmar que há uma ampla gama de organizações que suprem as necessidades do setor produtivo local. “Talvez um dos pontos para melhorar seja a maior integração entre os centros de pesquisa e as universidades, para ofertar soluções

⁸⁰ O Programa VISÃO 2025 estabelece diretrizes, metas e ações fundamentais para o desenvolvimento ordenado do setor vitivinícola do Rio Grande do Sul nos próximos anos. É importante esclarecer que as estratégias de desenvolvimento do setor vitivinícola do Rio Grande do Sul repercutem em toda a vitivinicultura brasileira. O projeto original foi realizado entre o IBRAVIN e o SEBRAE-RS entre 2005/2006 e teve em sua fase de planejamento a coordenação técnica da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Acima de tudo, o Plano Visão 2025 é fruto do trabalho de centenas de especialistas e dezenas de entidades que contribuíram ao longo de 18 meses com tempo e ideias nos diversos workshops, seminários e entrevistas realizados pela equipe de projeto. (<http://www.ibravin.org.br/Projetos>).

tecnológicas mais aplicáveis à produção de uvas e vinhos” (*EMBRAPA 2*). Também, há uma preocupação crescente na região no que se refere à oferta de mão de obra, tanto em termos de quantidade quanto de qualidade. Do ponto de vista da quantidade de trabalhadores, há que se considerar que tanto a viticultura quanto a produção de vinhos está, em grande medida, sob responsabilidade de pequenas unidades familiares. Nesse sentido, a situação de retração demográfica não é uma excepcionalidade da Serra Gaúcha. Como aponta Filippi (2014), essa é uma tendência observada em todo o RS.

Ademais, observa-se que a População Economicamente Ativa (PEA) aumentou muito pouco entre 2000 (66,75%) e 2010 (69,85%), o que corresponde a um crescimento pequeno de indivíduos que, efetivamente, recebem renda do trabalho. No mesmo período, destaca-se o aumento da população acima de 65 anos e a diminuição de jovens abaixo de 15 anos, ou seja, aqueles (as) jovens que estão entrando no mercado de trabalho (FILIPPI, 2014, p. 63).

A situação é semelhante em todo o país, se for comparada a evolução da distribuição da população residente urbana e rural, nos últimos sessenta anos. O Brasil (e o RS, mais especificamente) tornou-se, ao longo dos anos, um país menos rural e mais urbano, como se pode perceber na Tabela 20. A região da Serra Gaúcha, igualmente, vem apresentando crescentes taxas de urbanização, ainda que haja uma situação bem diferenciada, ao se observar cada município isoladamente. Se for observada a situação da Região Metropolitana da Serra Gaúcha⁸¹, percebe-se que a taxa média de urbanização, em 2010, era de 91,6%, coexistindo na mesma região municípios como Caxias do Sul, cuja urbanização era de 96,3% e Monte Belo do Sul, com taxa de 28,8% (FEE, 2016). Alguns dos menores municípios da região, tais como Ipê, Monte Belo do Sul e Nova Pádua, cuja produção de uvas é elevada, ainda apresentam uma forte participação da população rural, em média superior a 60% do total de seus habitantes. Importante lembrar que para Douglass North, a interação entre instituições, tecnologias e demografia é um dos fatores-chaves para se compreender as mudanças econômicas em uma determinada região, pois são elementos fundamentais da abordagem institucional-cognitiva por ele defendida (NORTH, 2010).

⁸¹ A Região Metropolitana da Serra Gaúcha foi instituída pela Lei Complementar nº 14.293 de agosto de 2013, sendo constituída pelos municípios de Antônio Prado, Bento Gonçalves, Carlos Barbosa, Caxias do Sul, Farroupilha, Flores da Cunha, Garibaldi, Ipê, São Marcos, Nova Pádua, Monte Belo do Sul, Santa Teresa e Pinto Bandeira. Em 2010 o conjunto dos 13 municípios possuía uma população de 735.276 habitantes, densidade de 163,2 habitantes/km² e taxa de crescimento de 1,7% a/a (FEE, 2016).

Tabela 20 - Evolução da População Residente Urbana e Rural, Brasil e RS (1960 a 2010)

Período	RS		Brasil	
	Urbano	Rural	Urbano	Rural
1960	44,36	55,64	44,70	55,30
1970	53,31	46,69	55,90	44,10
1980	67,55	32,45	67,60	32,40
1991	76,56	23,44	75,60	24,40
2000	81,65	18,35	83,30	16,70
2010	85,10	14,90	84,40	15,60

Fonte: IBGE, Censos Demográficos de 1960 a 2010 (elaborado pelo autor).

A redução da população rural tem provocado inúmeras mudanças no ambiente econômico do campo. A redução e o envelhecimento da população rural no RS é uma realidade que vem sendo debatida pela sociedade gaúcha como um todo. Segundo Filippi (2014), citando os dados do IBGE dos últimos trinta anos, enquanto a população do RS aumentou cerca de 17%, os residentes rurais da região nordeste do estado (onde se localiza da Serra Gaúcha) teve um declínio de 27,9% no mesmo período. Tal redução, acrescida da forte competição que o setor vem sofrendo, sobretudo dos produtos importados, assevera ainda mais a situação da escassez de mão de obra, como pode ser percebido na Tabela 21, que apresenta a evolução do saldo do emprego nas atividades de cultivo da uva e produção de vinhos, na última década.

Tabela 21 - Evolução do saldo anual de empregos celetistas no agronegócio no RS (diferença entre admitidos e desligados) – 2007 a 2016

ATIVIDADE	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cultivo de uva	27	-35	3	34	6	19	-12	17	-33	-48
Produção de vinho	56	-94	179	47	191	-85	138	138	61	-123

Fonte: Emprego formal celetista no Agronegócio (FEE, 2016).

Tais mudanças demográficas e econômicas, que alteram a composição social da Serra Gaúcha, afetam também a oferta de mão de obra qualificada, em especial nas atividades de cultivo da uva. A simples observação da tabela 21 já demonstra haver no período um saldo negativo (menos 22 empregos), enquanto no segmento de produção de vinhos o saldo é positivo (508 empregos), no período de 2007 a 2016. Para um dos entrevistados, ainda que tenha havido grandes avanços nos métodos de plantio das uvas, para os jovens essa é uma “atividade pesada e com pouco prestígio social” (*EMATER 1*). Por este motivo, nos últimos anos, muitos produtores vêm recorrendo à contratação de trabalhadores rurais de fora da região, como é o caso dos que trabalham na colheita da maçã em Vacaria.

6.2.1 Aspectos institucionais das transformações tecnológicas

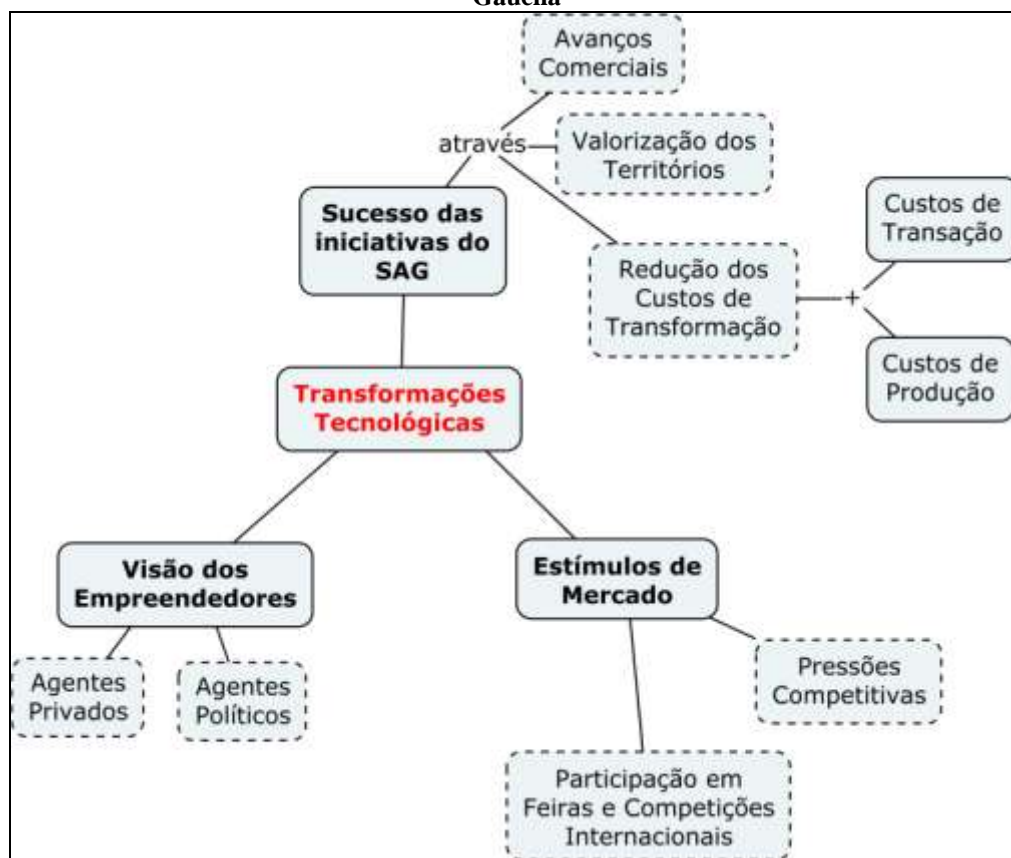
A NEI não estuda apenas as instituições formais (normas, regras, leis etc.) produzidas por organizações formais (parlamentos, o poder judiciário, as associações representativas de interesses privados etc.), mas também as instituições informais. Essas instituições correspondem às normas sociais auto-impostas (EGGERTSSON, 2013). No caso da vitivicultura da Serra Gaúcha, para além da análise das instituições formais, é importante considerar o papel dos mecanismos informais na constituição e na transformação dessa cadeia nos últimos anos. As normas sociais e os costumes locais são um bom exemplo de como as transformações tecnológicas são influenciadas por tais elementos.

O processo de criação de instituições informais é, por si só, inovativo. Esse processo se constitui dentro de grupos sociais que aprendem coletivamente. A função principal dessas instituições é estabilizar as expectativas e gerar disciplina entre os membros do grupo. A aprendizagem tecnológica que ocorre no interior da vitivicultura da Serra Gaúcha se dá, sobretudo, por meio de estímulos informais, ou seja, não se dá por intermédio de regras formais.

El surgimiento espontáneo de instituciones informales es un proceso de innovación e imitación que ocurre en un grupo social que está aprendiendo colectivamente. Un conjunto de individuos que respeta las convenciones, obedece las reglas morales y adopta normas sociales, genera (como resultado no intencional de su acción) el surgimiento del orden social. En grupos muy unidos, las instituciones informales son suficientes para estabilizar las expectativas y suministrar disciplina, ya que los miembros del grupo están involucrados en relaciones personales (MANTZAVINOS; NORTH; SHARIQ, 2015, p. 22).

Uma das questões que foram feitas aos entrevistados foi sobre a existência de estímulos ao aprimoramento tecnológico. Dos entrevistados, cinco deixaram claro que são poucos os estímulos formais ao aprimoramento tecnológico, seja das vinícolas, seja dos produtores rurais. Em grande parte, esse aprimoramento depende muito da visão de próprio empreendedor, do sucesso das iniciativas e dos estímulos de mercado. A Figura 23 apresenta uma representação esquemática dos processos de estímulo ao aprimoramento tecnológico na vitivicultura da região da Serra Gaúcha.

Figura 23 - Mapa Conceitual sobre o Processo de Aprimoramento Tecnológico na Vitivinicultura da Serra Gaúcha



Fonte: elaborado pelo autor (2016).

A história da vitivinicultura da Serra Gaúcha é marcada pela presença de empresários e agentes políticos que desempenharam importantes papéis, através de suas decisões. Tais decisões, analisadas ao longo do tempo, apresentam-se como inovações incrementais, que vão se somando umas às outras, gerando uma dependência de trajetória, sobretudo nos aspectos tecnológicos. As decisões desses empreendedores (econômicos e políticos) têm sido relevantes para propor as transformações recentes na vitivinicultura da Serra Gaúcha – a adoção de novas formas de condução das videiras e dos processos de reconversão dessas, a busca pelas IGs e a qualificação da produção de espumantes e sucos de uvas – são algumas das decisões tomadas pelos agentes públicos e privados que têm promovido o aprimoramento e a valorização da produção vinícola da região.

Em geral, a eficácia dessas iniciativas é medida pelos avanços comerciais, pela valorização do território ou pela redução dos custos de transformação (que incluem os custos de transação e produção). Ainda que existam algumas normas decorrentes dos processos de aprendizagem tecnológica, as medidas de controle da eficácia de tais processos ocorrem no campo das relações sociais. Nesse sentido, o comportamento dos agentes (em especial dos

agentes privados) cumpre um papel especial. Nas palavras de um dos entrevistados, “os produtores olham por cima da cerca” (*EMATER 1*). Esse comportamento imitativo (mimético) dos agentes, a partir da observação dos sucessos das iniciativas implementadas, segundo os entrevistados, está bastante presente na realidade da cadeia vitivinícola. As instituições informais exercem forte influência sobre o comportamento econômico dos agentes.

Para Dequech (2006), existem três tipos de influência que as instituições exercem sobre o comportamento econômico. O primeiro diz respeito à “função restritiva das instituições”, ou seja, as regras de comportamento que buscam conter determinadas ações econômicas. A segunda é a “função cognitiva das instituições”, e refere-se tanto ao arcabouço informacional que as instituições provém aos indivíduos, quanto à influência sobre a percepção individual de realidade. Desse modo, as instituições afetam como os indivíduos selecionam, organizam, ou interpretam as informações. Por fim, a denominada “função motivacional”, que diz respeito à influência institucional nas motivações pessoais (DEQUECH, 2006, p. 117).

Quando questionados sobre os principais motivadores para as transformações tecnológicas da cadeia, os entrevistados apontam para as pressões competitivas e a busca por reduções de custos. Afirmam que o setor teve uma janela de oportunidades no final da década de 1980 e início de 1990, e que esse momento foi mal explorado pelas empresas e organizações da cadeia à época. Naquele momento, ainda que já se soubesse que as preferências dos consumidores estavam mudando, rumo ao consumo de um produto de melhor qualidade, e que a presença dos produtos importados era pequena, poucas vinícolas iniciaram o processo de qualificação da produção. Esse processo só se intensifica em meados da década de 1990, mas nesse momento, as empresas tiveram que enfrentar a forte competição com os produtos importados. Assim, os processos produtivos e tecnológicos que se iniciam nesse período priorizam a elevação da qualidade e a redução de eventuais custos adicionais, ou seja, são processos pautados em ganhos de competitividade, mirando os competidores internacionais, que de forma crescente se estabelecem no mercado brasileiro.

No caso das vinícolas, segundo os entrevistados, o porte da operação importa na estratégia de aprimoramento tecnológico. “As vinícolas de maior porte buscam a instalação de projetos industriais arrojados, cuja finalidade é garantir escala e consolidar uma política de qualidade de produtos que seja consistente” (*EMBRAPA 2*). Já as pequenas vinícolas possuem uma pequena margem de manobra, uma vez que suas limitações financeiras para investimentos nas plantas industriais lhes impossibilitam de adotar essa medida. Para estas empresas, a estratégia principal é centrar-se no escopo, via qualificação da produção por meio

de investimentos no cultivo de variedades de uvas específicas, produzindo, em muitos casos, “vinhos sob medida” (cortes específicos de vinhos em quantidades limitadas).

Para as vinícolas de qualquer porte, o enoturismo parecer ser uma estratégia amplamente adotada, e tem trazido benefícios significativos para a região. A valorização do território da Serra Gaúcha, especialmente após as iniciativas bem-sucedidas de implantação de IGS, tem colocado os municípios tradicionalmente produtores de vinho na rota dos destinos preferenciais de turistas do Brasil todo. Para as vinícolas, o enoturismo é uma forma de se aproximar dos consumidores. Também, trata-se de uma clara estratégia de valorização do produto nacional, associando o vinho produzido na Serra Gaúcha com outros atributos, menos tangíveis, mas igualmente valorados, tais como a tradição, a relação com os ambientes naturais e sociais, a preservação dos pequenos negócios etc. O “turismo do vinho” tem se tornado um forte elemento de diferenciação de negócios. Um fator relevante sobre isso pode ser observado no fato de todas as maiores vinícolas da Serra terem investido em programas de visitação, estabelecimento de lojas ao consumidor ou a implantação de restaurantes ou meios de hospedagem, junto às vinícolas, nos últimos vinte anos.

Essa tendência de valorização através do turismo não se limita às vinícolas. Os produtores de uva, em menor escala, também têm envidado esforços no sentido de incluir o receptivo turístico entre suas atividades cotidianas. No entanto, em muitos casos, o turismo para os pequenos produtores de uva se caracteriza como uma face da pluriatividade no campo (KAGEYAMA, 1998; SCHNEIDER, 2005; TONINI, 2013). O desenvolvimento do enoturismo, nas pequenas propriedades, tem sido identificado como uma estratégia dos pequenos produtores para enfrentar os desafios crescentes do ambiente rural. Para Kageyama (1998) esta é uma forma de viabilizar a sobrevivência da agricultura familiar, permitindo sua fixação no campo e aumentando sua renda.

Para Tonini (2013), a pluriatividade traz consigo alguns benefícios: elevação da renda familiar, estabilização da renda em relação à sazonalidade da agricultura, a diversificação das fontes de ingresso, redução do êxodo rural, o estímulo à criação de mercados locais, estímulo à mudança nas relações de gênero e poder, mudança do sentido da terra e do rural. Para Schneider (2005), o aumento dos rendimentos, a partir da combinação de atividades agrícolas e não agrícolas, possibilita maior poder aquisitivo e, conseqüentemente, maior consumo. Ocasionalmente, também, uma mudança não apenas nos aspectos econômicos do campo, mas, sobretudo, nas relações sociais. A pluriatividade é uma das muitas faces do complexo ambiente institucional que se instala na vitivinicultura da Serra Gaúcha.

Outra questão importante, no que tange à compreensão dos aspectos institucionais da inovação tecnológica na região, diz respeito à difusão dessa tecnologia. Primeiramente, cabe destacar que para os entrevistados, as organizações que compõem a cadeia vitivinícola da Serra Gaúcha possuem ampla condição de produção e difusão da tecnologia gerada endogenamente. A existência de diversas organizações na região, cujo objetivo é gerar conhecimento sobre a uva e o vinho, cria um ambiente favorável para o processo inovativo. Tais organizações, como a EMBRAPA, o IFRS, o LAREN, entre outros, se constituem em referências no desenvolvimento tecnológico do setor. No entanto, a pouca interação das empresas com tais organizações, bem como a pouca relação entre elas, segundo os entrevistados, coloca-se com uma das barreiras para a maior difusão tecnológica na região.

Nesse sentido, o importante papel que os vendedores de insumos enológicos e de máquinas e equipamentos cumprem, enquanto difusores de tecnologias, foi destacado pelos entrevistados. Os fornecedores de máquinas e equipamentos e de insumos (químicos e enológicos) são importantes fontes externas de informação tecnológica. Para os entrevistados existe uma forte relação entre viticultores, vinícolas e seus fornecedores. Tais relações são socialmente construídas, e não se baseiam, apenas, em um envolvimento comercial ou técnico. Farias e Tatsch (2014) apontam para a presença de relações de confiança que se produziram, ao longo dos anos, entre produtores e seus fornecedores. O estreitamento dessas relações promove o estabelecimento de trajetórias incrementais de inovações inerentes ao setor.

Outras fontes de informação para o aprendizado tecnológico das vinícolas, segundo os entrevistados, são as organizações de ensino e pesquisa da região. Em grande medida, maior importância é dada ao papel da Embrapa Uva e Vinho. Apesar de ser uma organização de ponta, no que se refere à produção do conhecimento científico, há um grande problema de comunicação entre as empresas do setor e a organização. “Ouvimos das vinícolas e dos produtores rurais que a Embrapa conversa com ela mesma”, afirma um dos entrevistados (*EMATER 1*). Questionados a este respeito, ambos os entrevistados da Embrapa Uva e Vinho apontam que o papel fundamental do órgão é ser um gerador de conhecimento de ponta na vitivinicultura nacional. Mas não negam a dificuldade de comunicação com os produtores rurais.

Para os entrevistados da UFRGS e do IFRS, as organizações se apresentam como importantes fontes de informações tecnológicas e de aprimoramentos das atividades de produção. Para um dos entrevistados, o Campus Bento Gonçalves do IFRS, durante cerca de 50 anos, se preocupou única e tão somente com a formação de recursos humanos técnicos

para as vinícolas locais. A dedicação à pesquisa e à extensão são atividades recentes, presentes apenas nos últimos sete anos⁸². As pesquisas tecnológicas desenvolvidas pela Embrapa, pela UFRGS e pelo IFRS são socializadas aos produtores de uvas e vinhos de diversas formas, desde a realização de eventos científicos destinados aos enólogos, passando pela formação acadêmica e profissional desenvolvida na organização de ensino.

Assim, percebe-se que o conjunto das principais transformações tecnológicas na vitivinicultura da Serra Gaúcha é pautado por um arranjo institucional baseado em limitações informais. Compreender o papel das transformações tecnológicas é crucial para se entender o processo de mudança institucional recente do setor. Essa constatação encontra guarida na NEI: “as instituições, aliadas à tecnologia empregada, afetam os custos de transação e transformação (produção)” (NORTH, 2006, p. 13). Fica claro que esse processo é gradativo e orienta as escolhas dos agentes econômicos, formando uma matriz institucional própria. North (1990) afirma que as escolhas técnicas não dependem apenas de eficiência, mas de uma rede social que compreende processos de aprendizado entre diversos atores e um movimento permanente de adaptação⁸³.

As mudanças tecnológicas da vitivinicultura da Serra estão ligadas às transformações nas regras formais (padrões técnicos de produção, adoção de novas tecnologias etc.) e nas restrições informais (grau de confiança nos fornecedores de insumos, relação com as organizações de ensino e pesquisa etc.). Nesse sentido, North alerta que tais processos de mudanças são incrementais:

A mudança incremental decorrerá de alterações das regras formais, através de modificações estatutárias ou legislativas. Por outro lado, as mudanças feitas nas restrições informais surgirão de uma gradativa erosão das normas aceitas ou convenções sociais, ou ainda da gradativa adoção de novas normas e convenções à medida que se altera a própria natureza das relações políticas, sociais ou econômicas (NORTH, 2006, p. 15-16).

As mudanças incrementais, por natureza, geram dependência de trajetória, sendo fruto dessa dependência, também. Tais mudanças são a raiz para o surgimento de uma determinada matriz institucional, que tende a perpetuar a estrutura vigente. A fim de complementar as análises dessa estrutura vigente, cabe ainda um olhar sobre as transformações competitivas.

⁸² O foco na formação de trabalhadores perdurou na organização (e nas organizações de educação profissional da Rede Federal como um todo) até a publicação da Lei nº 11.892, de 29 de dezembro de 2008, que criou em todo o país os Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia. Somente a partir dessa legislação, que cria uma nova institucionalidade no país, a Rede Federal de Educação Tecnológica passa a exercer outras atividades, para além da formação, desenvolvendo também pesquisa e extensão tecnológica.

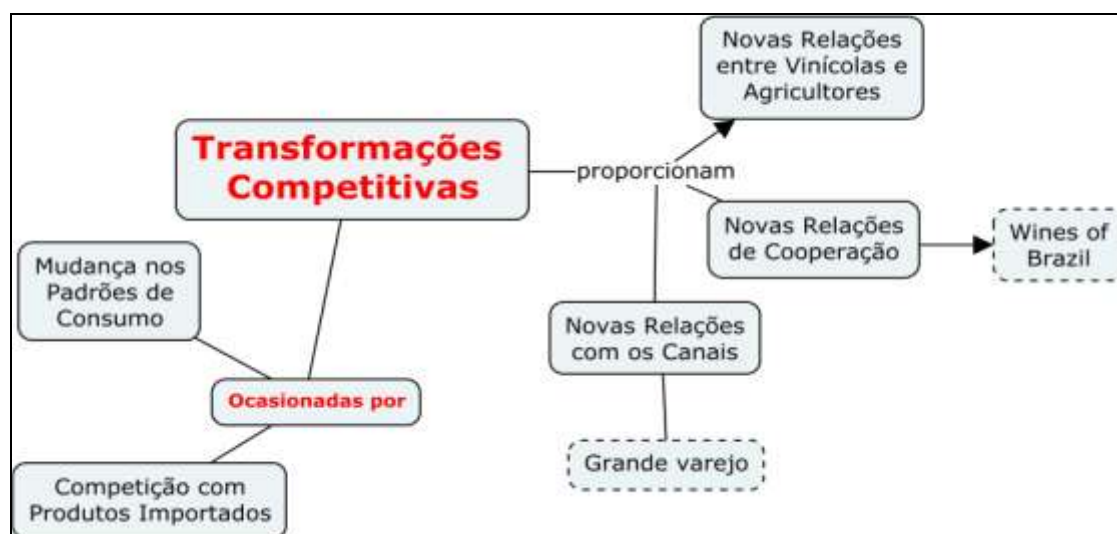
⁸³ Nesse ponto, North concorda com os sociólogos Michel Callon e Bruno Latour, e com outros autores da corrente sócio-técnica.

6.3 TRANSFORMAÇÕES COMPETITIVAS

Para encerrar o conjunto de análises das transformações recentes na vitivinicultura da Serra Gaúcha, é necessário realizar um olhar sobre os aspectos competitivos do setor. De certo modo, tais aspectos se comportam como causa e efeito dos processos de transformações anteriormente citados. Isso confirma o ambiente de complexidade⁸⁴ em que a vitivinicultura está inserida.

A análise das transformações competitivas diz respeito às mudanças ocorridas nos últimos trinta anos nas relações comerciais na vitivinicultura da Serra Gaúcha, e seus desdobramentos no que se refere aos padrões de competição entre vinícolas (nacionais e estrangeiras) e no relacionamento destas com os canais de distribuição e com os produtores de uvas. Um esquema conceitual dessa seção está presente na Figura 24.

Figura 24 - Mapa Conceitual das Transformações Competitivas da Vitivinicultura da Serra Gaúcha



Fonte: elaborado pelo autor (2016).

Para a realização das análises dessa seção, foram entrevistados oito especialistas do setor: três do IBRAVIN (*IBRAVIN 1*, *IBRAVIN 2* e *IBRAVIN 3*), um da FECOVINHO (*FECOVINHO 1*), dois da SEAPA/RS (*SEAPA 1* e *SEAPA 2*), um da AGAVI (*AGAVI 1*) e um da ABS (*ABS 1*).

⁸⁴ “Complexo não significa complicado. Algo ‘complicado’ compreende muitas partes pequenas, todas diferentes, sendo que cada uma delas tem o seu próprio papel no mecanismo de causa-e-efeito. Por sua vez, um Sistema Complexo é constituído por muitos componentes similares; é a interação entre eles que configura um comportamento globalmente coerente e capaz de ser interpretado” (TORRES FILHO; COSTA, 2015:22).

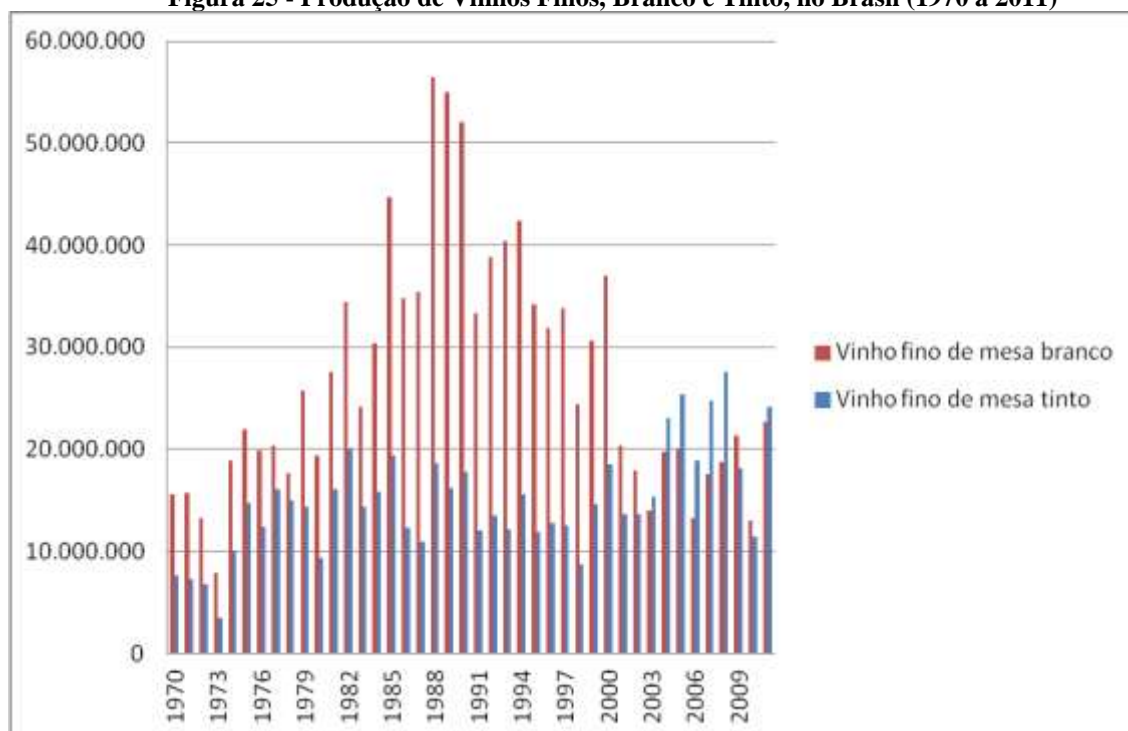
Em geral, os entrevistados apontaram que as transformações recentes no ambiente competitivo da vitivinicultura da Serra Gaúcha estão vinculadas a dois movimentos: as mudanças nos padrões de consumo, em nível internacional, e o acirramento da competição com produtos importados.

No que se refere às alterações nos padrões mundiais de consumo, um dos fatos principais narrados na literatura sobre vitivinicultura trata do chamado “Paradoxo Francês” que é considerado como um dos eventos que produziu mudanças em toda a vitivinicultura mundial. Trata-se de um estudo, desenvolvido por pesquisadores franceses no final da década de 1980. O estudo pretendia compreender por que a população francesa, que tradicionalmente possui hábitos alimentares com forte presença de lipídios, apresentava uma taxa de problemas coronários e de peso muito menor do que a população americana e até de outros países europeus (VIOTTI, 2010).

O estudo ganhou maior destaque a partir de 1991, quando uma entrevista com os pesquisadores foi veiculada em um programa de televisão norte-americana. A principal questão levantada era por que os franceses, com uma gastronomia altamente calórica e com um elevado consumo de álcool e tabagismo, apresentavam taxas de mortalidade por problemas coronários quatro vezes menores do que outras populações, e especialmente, em relação aos americanos.

O estudo teve um forte impacto na vitivinicultura mundial, porque uma das explicações para este paradoxo foi o hábito regular do consumo de vinho tinto no momento das refeições, por parte dos franceses. A hipótese defendida era de que quantidades moderadas e frequentes, especialmente de vinho tinto, junto às refeições, reduziriam os riscos de doenças coronárias (VIOTTI, 2010). Uma questão central era que a preferência, tanto dos consumidores quanto dos produtores, na época, estava predominantemente focada nos vinhos brancos, principalmente no Brasil. A Figura 25 mostra que a tendência, em toda a década de 1970 a 1980, no Brasil, na produção de vinhos brancos é crescente. Somente após meados da década de 1990 é que a produção e comercialização de vinhos tintos crescem, a tal ponto que na atualidade, a produção de vinhos tintos em 2015 foi de 15 milhões de litros, enquanto que a produção de vinhos brancos foi de 4,3 milhões de litros (IBRAVIN/Cadastro Vinícola, 2015).

Figura 25 - Produção de Vinhos Finos, Branco e Tinto, no Brasil (1970 a 2011)



Fonte: Elaborado pelo autor (2016).

Nota: Baseado em dados da Embrapa CNPUV (2013).

Essa mudança nos padrões de consumo se apresenta como um estímulo externo à mudança nas instituições e organizações do setor. Fica evidente que após o evento do “paradoxo francês” ocorreu uma mudança na matriz institucional vigente, tanto em nível internacional, mas principalmente no mercado brasileiro. Tal alteração dos padrões de produção e consumo afetou os modelos mentais dos empresários, e isso modificou suas decisões. A mudança nessas decisões de produção pode ser percebida na Tabela 22, em que os dados de produção de vinhos (Finos e de Mesa), sucos e espumantes, de 1970 a 2011, são descritos.

Tabela 22 - Produção de Vinhos, Sucos e Espumante (em litros), de 1970 a 2011

	<i>Mesa tinto</i>	<i>Mesa branco</i>	<i>Fino tinto</i>	<i>Fino branco</i>	<i>Suco</i>	<i>Espumante</i>
Média	152.702.893	24.112.956	14.922.589	27.073.090	18.249.867	431.945
Erro padrão	6.537.742	2.432.951	806.102	1.829.924	2.716.295	116.336
Mediana	154.548.168	25.246.422	14.498.555	23.451.894	13.343.721	276.099
Desvio padrão	42.369.411	15.767.325	5.224.135	11.859.265	15.123.693	419.456
Mínimo	87.080.528	243.900	3.419.625	7.930.070	1.097.771	6.900
Máximo	254.172.425	51.719.967	27.583.032	56.441.847	69.364.324	1.291.955
Soma	6.413.521.516	1.012.744.157	626.748.730	1.137.069.794	565.745.867	5.615.288
Contagem	42	42	42	42	31	13

Fonte: elaborado pelo autor (2016).

Nota: Baseado em dados da Embrapa Uva e Vinho (2013).

Da Tabela 22, pode-se observar alguns movimentos interessantes em termos da produção de vinhos, sucos e espumantes no Brasil, nestes últimos quarenta anos:

- a) grande parte da produção ainda se concentra nos vinhos de mesa, tintos e brancos, provenientes da vinificação de uvas americanas;
- b) há uma forte oscilação da produção, decorrente das características climáticas, especialmente da Serra Gaúcha (podem ser observadas na análise do desvio padrão);
- c) a análise dos mínimos e máximos mostra o crescimento expressivo de todas as categorias, chamando a atenção à produção de sucos e espumantes (ainda que esta última os dados de produção sejam mais recentes).

Outro elemento, apontado especialmente pelos entrevistados dessa pesquisa, diz respeito ao crescimento da pressão dos produtos importados no mercado nacional. Tal situação, historicamente, coincide com o evento anterior: o crescimento da presença dos vinhos importados no Brasil ocorre, de forma mais acentuada, na década de 1990. Três eventos impulsionaram essa tendência:

- a) a abertura comercial do final da década de 1980 e início dos anos 1990;
- b) os acordos comerciais do MERCOSUL;
- c) estabilização econômica após implementação do Plano Real.

A política de liberalização comercial brasileira se deu como uma forma de responder a asseverada crise externa que assolou a economia do país, desde o final da década de 1970. As primeiras iniciativas liberalizantes ocorreram em junho de 1988, com a adoção de três medidas principais:

- a) a redução generalizada das tarifas aduaneiras;
- b) o decréscimo do número de produtos cuja importação estava suspensa (pela revogação do chamado Anexo C, criado em 1975, que suspendia a emissão de guias de importação para determinados produtos);
- c) pela eliminação de alguns tributos que incidiam sobre as importações, como o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) e a Taxa de Melhoramentos dos Portos (TMP) (DELGADO, 2008).

Tais medidas foram ampliadas em setembro de 1989, quando o Governo decide reduzir as tarifas médias de importação de bens de capital, com o objetivo de reduzir os custos de produção. As duas medidas provocaram uma redução das tarifas de importação, que em 1988 eram de 51% em média, para 35%, em média, em 1989 (DELGADO, 2008).

Em 1990, teve início um novo processo de liberalização comercial, ainda mais intenso, que resumidamente se manifestou através das seguintes medidas:

- a) eliminação das restrições administrativas às importações, de modo que a proteção à economia brasileira passou a depender da política cambial e das tarifas aduaneiras, com perda de importância das barreiras não tarifárias e dos regimes especiais de importação;
- b) de um programa de redução gradativa das tarifas aduaneiras no período 1991-1993, de modo que a tarifa média da economia brasileira passou de 32,2% em 1990 para 25,3% em janeiro 1991, 21,2% em janeiro 1992, 17,1% em outubro 1992 e para 14,2% em julho de 1993 (DELGADO, 2008).

Para Kume (1993), uma das principais consequências do processo de liberalização comercial iniciado em 1988 foi a redução das tarifas médias de importação, que passaram de 51% em 1987 para 14,2% em 1993, representando uma redução de mais de 70% em seis anos.

Outro evento que causou forte impacto na economia brasileira, e no setor vitivinícola de forma especial, foi a formação do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL). A formação do MERCOSUL foi uma resposta sul-americana às exigências da nova dinâmica da economia mundial (AVERBUG, 1998). Esse bloco foi o ápice de uma tendência que teve início na década de 1950, quando a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal) defendia a ideia de maior integração e cooperação regionais.

O processo de integração do MERCOSUL se oficializou em 1991, com a assinatura do Tratado de Assunção. A configuração atual do MERCOSUL encontra seu marco legal no Protocolo de Ouro Preto, assinado em 1994. O MERCOSUL caracteriza-se pelo regionalismo aberto, ou seja, tem por objetivo não só o aumento do comércio intrazona, mas também o estímulo ao intercâmbio com outros parceiros comerciais. São Estados Associados do MERCOSUL a Bolívia (em processo de adesão ao MERCOSUL), o Chile (desde 1996), o Peru (desde 2003), a Colômbia e o Equador (desde 2004). Guiana e Suriname tornaram-se Estados Associados em 2013. Com isso, todos os países da América do Sul fazem parte do MERCOSUL, seja como Estados Parte, seja como Associado⁸⁵.

O MERCOSUL tem se apresentado como um desafio à produção de vinhos nacional. Há que se considerar que entre os países membros, existem tradicionais produtores de vinho (Argentina e Chile, principalmente), que além de produzirem produtos de qualidade relevante, produzem em quantidade significativa. Esses elementos (quantidade e qualidade), somados ao

⁸⁵ Dados obtidos em www.mercosul.gov.br (acesso em abril de 2016).

regime de isenção tarifária e ao processo de valorização cambial presente em toda a década de 1990, tornaram o ambiente competitivo no setor vitivinícola brasileiro extremamente acirrado.

Quanto ao vinho, as marcas importadas têm concorrido com as nacionais na preferência do consumidor brasileiro. Ademais, tem-se a ideia que os vinhos importados são de melhor qualidade, o que nem sempre é verdade. Assim, os pontos negativos para o setor brasileiro do vinho são os seguintes: a ideia de que o vinho importado é melhor; a valorização cambial; os acordos comerciais entre Brasil e os outros países do MERCOSUL que facilitam a entrada de vinhos importados da Argentina e Chile e as adulterações feitas no vinho importado para reduzir o seu preço (CARNEIRO, 2008, p. 22).

Tal situação de acirramento da competição, igualmente, promoveu uma alteração no padrão de produção e de comercialização de vinhos, especialmente entre as vinícolas da Serra Gaúcha. Esse processo fez com que muitas empresas tivessem que se adaptar a este ambiente de forma abrupta. Muitas vinícolas e produtores rurais passaram por períodos de extrema dificuldade. Um dos pontos mais mencionados pelas organizações do setor é o diferencial tributário, que penaliza o produto nacional. A questão tributária incide sobre o vinho nacional, em comparação com os produtos importados, de três maneiras distintas:

- a) todos os países membros são isentos de tarifas de importação;
- b) os custos de produção dos vinhos importados são menores, em função da escala de produção em diversos países;
- c) a carga tributária no Brasil incide sob cascata em toda a cadeia, enquanto que nos países do MERCOSUL, por exemplo, os impostos são unificados, além de obterem desoneração fiscal, por meio da compensação de impostos na compra de máquinas e equipamentos.

Ainda, deve-se considerar que em meados dos anos 1990, a implementação do Plano Real produziu um ambiente de estabilização econômica. O Plano Real, após um breve período introdutório (correspondendo à vigência da URV⁸⁶), uma nova moeda cuja função básica é desindexar a economia nacional, eliminando assim os reflexos da inflação inercial, resolvendo os conflitos distributivos (PAIVA; CUNHA, 2008; BRESSER-PEREIRA, 2007). Some-se a isso, a intenção do governo de impor uma política de busca do equilíbrio fiscal, até então inédito na história econômica recente do país.

A estratégia do Plano Real consistiu basicamente na fixação da taxa de câmbio, como âncora nominal dos preços, na ampla abertura financeira para facilitar o ingresso de capitais e

⁸⁶ Unidade Referencial de Valor

na elevação da taxa doméstica de juros, como atrativo de novos capitais e como elemento de contenção da demanda e dos preços internos (PAIVA; CUNHA, 2008).

A fixação do câmbio e a imediata valorização da moeda nacional face ao dólar inverteu a tendência da balança comercial, que era fortemente positiva e logo começou a apresentar elevados déficits, especialmente em decorrência do aumento das importações. A situação, para os produtores de vinhos nacionais, a partir do Plano Real, foi de ampliação da competição com os produtores internacionais, que além das vantagens de custos já mencionados, também contam com a preferência de parcela significativa dos consumidores. Para Paiva, Campregher e Lentz, a situação macroeconômica brasileira, pós-Real, para as indústrias nacionais, não era favorável.

Afinal, a política monetária e cambial implantada desde o Plano Real vem levando a recorrentes movimentos de valorização da nossa moeda; e o desdobramento necessário desta valorização é a perda de competitividade dos *tradeables* nacionais vis-à-vis os importados. Hoje, estamos muito próximos daquele patamar em que – para além de uns poucos produtos para os quais temos vantagens competitivas estruturais (soja, minério de ferro, café, etc.) – os únicos setores que serão capazes de resistir à pressão competitiva externa serão os que produzem bens que não podem ser importados (os setores não-*tradeables*), como os serviços e a construção civil (PAIVA; CAMPREGHER; LENTZ JR, 2011, p. 06).

Esses elementos macroeconômicos igualmente ajudaram a moldar a matriz institucional da vitivinicultura nacional. De certo modo, eles conformam a organização do mercado nacional, amplamente dominado pelos produtos estrangeiros. Essa distribuição, presente até os dias atuais, pode ser conferida na Tabela 23.

Tabela 23 - Participação das importações de vinhos em relação aos vinhos de finos, comercializados no Brasil, em 1000 litros (2009 a 2014)

Ano/Produto	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nacional	23.019	24.670	23.753	21.608	25.077	24.280
Importado	55.927	70.738	72.705	74.209	67.954	76.910
Total Viníferas	78.946	95.408	96.458	95.817	93.031	101.190
Partic. Imp./Total (%)	70,84	74,14	75,37	77,45	73,04	76,01

Fonte: adaptado de Mello (2015).

O mercado nacional de vinhos finos é crescente, em termos totais. Porém, ao se analisar de forma mais detalhada, se observa que enquanto a produção nacional, comparando os dados entre 2009 e 2014, cresceu cerca de 5%, a importação de vinhos cresceu, no mesmo período, cerca de 37%. O crescimento da renda média dos brasileiros, observada a partir do

Plano Real, estimulou esse ingresso de produtos importados, em especial os vinhos. Isso demonstra a situação concorrencial em que os produtores nacionais estão expostos, nos últimos vinte anos. Em decorrência desse ambiente institucional pautado pela competição, os produtores da Serra Gaúcha vêm desenvolvendo estratégias que têm garantido a sua permanência no mercado. Tais estratégias, em linhas gerais, segundo os entrevistados dessa pesquisa, são:

- a) o estabelecimento de relações e vínculos entre vinícolas e produtores de uvas;
- b) o desenvolvimento, entre as vinícolas, de ações cooperativas;
- c) um entendimento maior das questões logísticas e dos canais de comercialização.

Primeiramente, dos oito entrevistados nesse bloco, seis informaram que vem ocorrendo um crescente envolvimento entre vinícolas e produtores de uvas. Esse relacionamento se dá de várias formas. A mais usual é o estabelecimento de uma relação de exclusividade no fornecimento de determinadas uvas de um viticultor a uma vinícola. “Essa era uma prática, inicialmente, apenas das grandes vinícolas. Porém, hoje, até mesmo as pequenas já estão estabelecendo algum grau de relacionamento com os produtores de uvas” (AGAVI 1). O que difere esses relacionamentos, em relação ao porte das vinícolas, é apenas a formalização da relação, através de contratos. As grandes vinícolas estabelecem contratos formais, enquanto que para as pequenas o relacionamento se desenvolve em termos de procedimentos informais.

Os termos desses contratos se dão de duas formas:

- a) compra de quantidades de uvas específicas;
- b) compra de quantidade e estabelecimento de padrões de qualidade (medidos em graus de concentração de açúcar na uva).

“Hoje em dia é cada vez mais frequente o pagamento por qualidade da uva, até mesmo entre os pequenos produtores” (FECOVINHO 1). Para os casos de pagamento por qualidade, o que difere na operação das grandes vinícolas é que, em geral, essas oferecem algum nível de assistência técnica ao viticultor. Importante frisar que tais contratos, em sua grande maioria, são informais, ou seja, os laços presentes entre os agentes são pautados em relações sociais que se constituem ao longo do tempo.

Tais relacionamentos, por si só, já externam a preocupação dos agentes econômicos da cadeia em reduzir os Custos de Transação. E a medida que as relações econômicas vão caminhando rumo a um estágio de maior complexidade, maior é a presença dos Custos de Transação. Nesse caso, cabe lembrar a frase de Coase: Quando os Custos de Transação são consideráveis, as instituições passam a adquirir importância (NORTH, 2006).

O que se percebe é que na vitivinicultura da Serra Gaúcha, os contratos (sejam eles explícitos ou informais) são cada vez mais presentes em diversos elos da cadeia. E tais contratos se dão sob as características básicas dos Custos de Transação, conforme apresenta Williamson (1989): frequência, incerteza e ativos específicos.

Observando um dos principais elos da cadeia, as transações entre viticultores e vinícolas, percebe-se um aumento na frequência das relações de parceria (em especial no fornecimento de uvas viníferas), visando a entrega de matéria-prima em quantidade e qualidade adequadas às necessidades da agroindústria. Essa relação também apresenta uma garantia maior da compra de uva produzida pelos viticultores, o que possibilita a manutenção do emprego e uma melhor renda para estes agricultores. A frequência dos contratos gera estabilidade nas relações entre vinícolas e produtores rurais.

De igual modo, observa-se um importante movimento, nos últimos anos, rumo a formação de estruturas hierárquicas, a partir do aumento de investimentos em ativos específicos e redução de comportamentos oportunistas por parte dos agentes. Tais investimentos, em geral, se caracterizam pelo plantio de uvas viníferas, com um sistema de condução das videiras adequado. Em grande medida, esses investimentos são compartilhados, ou até mesmo assumidos pelas vinícolas, sendo uma forma de ampliar as relações entre os agentes. Também, há que se considerar que diversas vinícolas iniciaram seus próprios vinhedos, visando à produção de uvas de acordo com suas necessidades específicas, buscando regularizar as compras de insumos de qualidade e minimizar eventuais quebras contratuais. Percebe-se, também, um movimento de transformação de viticultores em produtores de vinhos e sucos nos últimos anos. Mesmo com essas modificações, ressalta-se que as transações de mercado ainda são relevantes no fornecimento de uvas comuns às vinícolas. Tal situação vem se consolidando nas últimas duas décadas, e pode ser comprovado através do registro em outros estudos semelhantes (MIELE; ZYLBERSZTAJN, 2005; TRICHES, 2008; FARIAS, 2010).

Outro elo da cadeia que foi mencionado pelos entrevistados, que necessita uma análise mais detida, diz respeito ao relacionamento das vinícolas com seus clientes/distribuidores. Os entrevistados apontam para a existência de um grande hiato entre as vinícolas e seus clientes, sejam esses nacionais ou estrangeiros. Para o IBRAVIN, esse deve ser, nos próximos anos, um dos principais pontos de investimento por parte da cadeia como um todo, e das vinícolas em especial. Especial atenção deve ser dada na estruturação dos canais de comercialização, em especial na melhoria das relações com os grandes varejos supermercadistas do país. Esses canais necessitam de formação e informação acerca dos produtos vinícolas, a fim de propiciar

uma venda mais qualificada dos produtos. Para um dos entrevistados, é preciso ensinar os compradores das redes supermercadistas a realizarem a seleção e compra de produtos nacionais. “Muitos compradores olham o vinho como uma *commodity*, e o fator de escolha muitas vezes é o preço” (ABS 1).

O IBRAVIN vem trabalhando em diversas ações promocionais, junto ao setor supermercadista nacional, cuja finalidade é estimular o consumo de vinhos através da educação do consumidor final sobre os produtos elaborados no Brasil. Outra intenção, manifestamente presente nas ações promocionais do IBRAVIN é a valorização do vinho nacional em relação aos concorrentes estrangeiros.

As questões de logística de distribuição de produtos também têm ocupado um papel de destaque na pauta de ações das organizações vinícolas nacionais, em grande parte pela baixa competitividade que as mesmas têm em relação às estrangeiras. Para os entrevistados da Secretaria de Agricultura do RS, a distribuição dos produtos vinícolas deve estar na agenda dos empresários dos diversos segmentos da vitivinicultura da Serra Gaúcha. Para estes, o estado tem um poder limitado de ação nesse caso, cabendo à iniciativa privada a preocupação em intensificar a relação com os agentes da cadeia de comercialização e distribuição de vinhos e derivados. Tais laços são fundamentais para se solidificar o papel de dominância no mercado interno. “Falta às empresas do setor maior competitividade em termos de logística de distribuição” (SEAPA 2). Um exemplo disso foi mencionado em uma das entrevistas: “a empresa mais ágil do setor atende um pedido realizado em São Paulo em quatro dias. Porém, qualquer empresa argentina, sediada em Mendoza, na fronteira com o Chile, entrega a mesma encomenda em dois dias” (AGAVI 1). O avanço nessas questões requer um forte investimento por parte das empresas, em especial de novos processos de fabricação e distribuição, exigindo a internalização de novos aprendizados.

Grande parte dos entrevistados (cinco dos oito especialistas ouvidos nesse bloco) aponta para o IBRAVIN como sendo o órgão coordenador das principais iniciativas do coletivo de organizações do setor, em especial no que diz respeito aos aspectos comerciais e de promoção do vinho no Brasil. “Nos últimos anos o IBRAVIN vem ganhando a confiança das empresas e do governo e isso tem feito bem para o setor” (AGAVI 1).

Outro ponto que merece destaque, como decorrência do processo de transformações recentes no ambiente competitivo do setor, diz respeito ao estabelecimento de ações cooperativas entre os agentes da cadeia. Os especialistas ouvidos dão especial importância às organizações de apoio e promoção (tais como o SEBRAE, o *Wines of Brazil* etc.), além do

trabalho desenvolvido pelos institutos de pesquisa, em especial a Embrapa Uva e Vinho, sobretudo no que se refere aos projetos de IG's.

É importante ressaltar que todos os agentes citados que estariam envolvidos em atividades cooperativas estão localizados na região da Serra Gaúcha. Assim, ainda que em geral critérios geográficos não sejam primordiais para o desenvolvimento de atividades cooperativas, percebe-se que no caso específico da vitivinicultura gaúcha, a proximidade territorial (para além da proximidade espacial), tem desempenhado um papel relevante na consolidação de processos de geração de inovações, da promoção de aprendizado e do fortalecimento de cooperação. Importa lembrar que quanto maior for a propensão à colaboração, menores são os Custos de Transação, internamente à cadeia.

O tema da cooperação tem sido pauta das discussões institucionais, estando presente em diversos estudos nacionais sobre agronegócios (ZYLBERSZTAJN, 1995; KAGEYAMA, 2008; FARIAS; TATSCH, 2014; MONTICELLI, 2015), bem como em estudos internacionais (COOK; KLEIN; ILIOPOULOS, 2008; NORTH, 1993; CHADDAD; MÉNARD, 1996). Em geral, os estudos apontam para os benefícios das ações coordenadas e cooperativas, porém, apontam para as dificuldades de execução. O principal dilema a tratar é a questão da informação. As informações são privadas para os agentes, e para que haja cooperação, deve haver um esforço de tornar tais informações o mais “públicas” possíveis, a fim de que as relações se estabeleçam através de contratos minimamente claros.

Esse ponto ficou evidente nas entrevistas com os especialistas. De forma geral, informam que na cadeia vitivinícola da Serra Gaúcha os critérios que ajudam no estabelecimento das relações de parceria são a confiança nos agentes envolvidos; a reputação do parceiro (medido pelo histórico de relações entre as organizações); a qualificação e o conhecimento técnico do parceiro. Quando as parcerias se dão no âmbito comercial, os entrevistados apontam a qualidade do produto ou do serviço prestado como sendo um critério importante. Também, apontam para a proximidade física entre os agentes – conhecer as pessoas envolvidas e seus históricos de vida (o que inclui as relações de parentesco) – são elementos importantes no estabelecimento de parcerias.

Uma das ações cooperativas mais importantes, segundo os entrevistados, ocorre pelo envolvimento de diversas organizações do setor com o projeto *Wines of Brazil* (WoB). Esse projeto consiste em um consórcio de exportação, coordenado pelo IBRAVIN em parceria com 40 vinícolas brasileiras (34 delas localizadas na Serra Gaúcha), com aporte financeiro da Agência de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX BRASIL), vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC). Nesse sentido, verifica-se

claramente que as empresas possuem interesses específicos nas áreas de comercialização e exportações, sendo esse o foco dessa atividade de cooperação.

Apesar de não se constituir em uma atividade cooperativa (pois é uma relação estritamente comercial), para quatro entrevistados ocorre cooperação, uma vez que muitas empresas de portes variados se unem para participar de atividades comerciais no exterior. Tais atividades envolvem um elevado grau de complexidade e incerteza, e as ações cooperativas entre empresas ajudam a minimizar eventuais problemas nesses processos. A participação do Estado nesse Projeto, através de atuação da APEX, ajuda, segundo os entrevistados, a dar maior estabilidade ao processo como um todo.

Também, ficou claro que os agentes econômicos, em especial as vinícolas, não cooperam sempre. Há, na verdade, um clima de extrema competição interna no setor. “As empresas cooperam naquilo que elas não competem”, afirma um dos entrevistados (*IBRAVIN*, 2). As ações de cooperação ficam fortemente comprometidas em áreas como obtenção de financiamento, criação de design de produtos e embalagens e o desenvolvimento conjunto de produtos e processos (FARIAS, 2010; FARIAS; TATSCH, 2014). Com isso, pode-se entender que a região da Serra Gaúcha, enquanto espaço de interação entre agentes econômicos, não é o espaço de ausência de competição, mas sim uma região em que as trocas cooperativas, ainda que em áreas específicas, são propiciadas, muito especialmente pela ação de instituições historicamente presentes no local.

6.3.1 Aspectos Institucionais das Transformações Competitivas

Primeiramente, cabe destacar que as transformações competitivas, como já foi mencionado, comportam-se, ao mesmo tempo, como causa e consequência das demais transformações, ocorridas recentemente na vitivinicultura da Serra Gaúcha. No entanto, a partir da análise das entrevistas com os especialistas, pode-se depreender três principais aspectos institucionais que afetaram de forma decisiva a organização competitiva da cadeia da uva e do vinho no RS, a saber:

- a) o conjunto de regramentos e medidas macroeconômicas que se seguiram, sobretudo a partir dos anos 1990;
- b) a Lei Seca, que influenciou os hábitos de consumo de bebidas alcoólicas no Brasil;
- c) a consolidação dos projetos de IG's na Serra Gaúcha.

Como foi exposto, ao longo da seção anterior, as medidas econômicas tomadas pelo Governo Federal, a partir do final dos anos 1980, tinham por objetivo promover um processo de liberalização comercial, que se estendeu pelo início da década de 1990. Nesse período, uma abrangente reforma no regime comercial do país foi implementada, o que direcionou a política econômica rumo a uma redução do intervencionismo do Estado (PAIVA; CUNHA, 2008). Para tanto, o governo promoveu uma série de modificações na política comercial, que incluía desde a eliminação das barreiras não tarifárias, a redução progressiva das tarifas de importação e um programa de reformas na política industrial (FERNANDES, 1997).

Tais medidas afetaram de maneira marcante a economia nacional, em especial a indústria de transformação, ainda que de forma desigual. Essa desigualdade se deve por conta dos diferentes níveis de interação que os setores industriais mantinham com os mercados internacionais, à época. Uma das formas de medir essa interação com os mercados estrangeiros é através do grau de abertura econômica⁸⁷. Fernandes (1997), analisando o grau de abertura dos setores industriais de transformação no Brasil, no período de 1992 a 1995, percebeu o quão desigual era o relacionamento dos diversos segmentos industriais com o mundo. Uma evidência disso é a diferença entre o setor de material elétrico e comunicação (1992 – 1,00 / 1995 – 1,37) e o setor de bebidas (1992 – 0,08 / 1995 – 0,24). O setor elétrico estava mais aberto ao comércio internacional, e as medidas de liberalização comercial somente ampliaram essas relações com o mundo, sobretudo pelo estímulo às importações. Já no setor de bebidas, pode-se observar o caso de um setor extremamente fechado, e os impactos das medidas comerciais foram, em alguns casos devastadores, e seus reflexos se estenderam por toda a década de 1990.

No caso específico do setor vitivinícola, além das políticas liberalizantes, que abriram as portas do país para o consumo de produtos importados, a assinatura do Tratado de Assunção, e as consequências da criação do MERCOSUL, fragilizaram ainda mais a situação do SAG vitivinícola, em especial a gaúcha. Tais medidas institucionais ajudaram na consolidação da atual configuração do mercado de consumo de vinhos finos no Brasil, dominado em mais de 70% por produtos importados.

Outro aspecto institucional ressaltado pelos entrevistados foi a implementação da “Lei Seca”. Trata-se da Lei 11.705/2008, que alterou o Código de Trânsito Brasileiro e estabeleceu a “tolerância zero” quanto à prática de dirigir sob efeito de álcool. A nova Lei estabeleceu a suspensão do direito de dirigir, a partir de uma concentração de 2 decigramas (dg) de álcool

⁸⁷ Definido como a relação entre a corrente de comércio e o PIB.

por litro de sangue (ou 0,1 mg de álcool por litro de ar expelido, no bafômetro), o que pode ser obtido pela ingestão de apenas 1 (uma) taça de vinho. Para estes casos, a Lei previa multa no valor de R\$ 955,00 (novecentos e cinquenta e cinco reais), perda da habilitação por 12 meses e anotação de 7 pontos na carteira de habilitação (infração gravíssima)⁸⁸. Para concentrações alcoólicas a partir de 6 dg/l (0,3 mg/l no bafômetro), o equivalente a duas taças de vinho, por exemplo, a lei previa, ainda, a detenção do motorista e a instauração de processo criminal.

O Brasil tornou-se, a partir da vigência desta Lei, um dos países com legislação mais rigorosa, ficando atrás apenas de alguns poucos países, como é o caso do Japão, por exemplo, que estabelece a concentração alcoólica no sangue em zero. Tal medida tinha por objetivo principal reduzir as mortes e acidentes de trânsito. A mudança já teria produzido efeitos, pois, segundo o Ministério da Saúde, em levantamento de 2012, houve uma redução, em média, de 6% nos índices de mortes no trânsito, em todo o país, um ano após a promulgação da “Lei Seca”.

Para os especialistas entrevistados, essa legislação provocou uma imediata mudança nos hábitos de consumo de bebidas alcoólicas, afetando diretamente o setor vinícola. E essa mudança aparenta ser permanente. Para um dos entrevistados, até hoje, passados oito anos da publicação da legislação, os impactos ainda são sentidos. “Muitos produtores estão assustados, pois estão sentindo queda do consumo. O impacto está sendo muito alto e isso é preocupante para o setor” (AGAVI 1).

Para outro entrevistado, além dos efeitos da “lei seca”, deve-se acrescentar outro componente institucional recente: a proibição da veiculação de comerciais de bebidas alcoólicas em rádios e televisões, das 6h às 21h. Tal medida foi fruto de uma decisão do Tribunal Regional Federal da 4ª Região (TRF4), no final de 2014. “A proibição afeta, principalmente, as grandes vinícolas” (IBRAVIN 3). Porém, o impacto só não foi maior por que não existe uma prática de investimento em publicidade pelo setor.

Além desses pontos, existe entre os entrevistados a visão de que os projetos de IG’s desempenharam um importante papel na consolidação de práticas competitivas mais profissionais no setor. Inicialmente, a obtenção da Indicação de Procedência do Vale dos Vinhedos, serviu para coordenar esforços de diferentes agentes locais, ligados à viticultura. Unidos por um objetivo comum, EMBRAPA, UFRGS, IBRAVIN, vinícolas, entre outros, se

⁸⁸ A partir de 2013, a “lei seca” se tornou ainda mais rigorosa: uma pessoa pega dirigindo com 0,01 miligramas de álcool por litro de ar no organismo terá uma multa de R\$ 1.915,00, terá o carro apreendido e, inclusive perderá a Carteira Nacional de Habilitação (CNH).

juntam para estabelecer, entre outras coisas, regras comuns de convivência em um espaço delimitado. A valorização da produção local, bem como a agregação de valor por meio do enoturismo, por exemplo, constituiu o Vale dos Vinhedos em uma referência nacional.

Para um dos entrevistados, a consolidação da IG Vale dos Vinhedos, para além de uma estratégia de valorização territorial, se mostrou uma eficiente estratégia comercial de enfrentamento dos produtos importados. “Os produtos ligados ao Vale dos Vinhedos já possuem um marketing próprio, hoje reconhecido pelos consumidores em todo o Brasil” (*IBRAVIN 1*).

O estabelecimento de IG's pode ser compreendido como uma maneira oficial de reconhecer e valorizar cada *terroir*. Para Flores (2015, p. 49), “as IGs também podem ser consideradas uma resposta econômica para valorizar a tipicidade”. Ao mesmo tempo que as IG's auxiliam na valorização territorial, tais processos se dão por meio de instituições sociais, políticas e culturais locais.

Desse modo, para compreender as transformações recentes na vitivinicultura da Serra Gaúcha, para além dos aspectos institucionais, deve-se considerar a adoção de abordagens territoriais, que permitam um olhar mais amplo, sem perder o foco nas características locais. E da união dessas duas perspectivas, institucional e territorial, que se compreende ser possível analisar o processo de desenvolvimento rural oriundo da vitivinicultura da Serra Gaúcha – tópico esse que será trabalhado no próximo capítulo.

7 INSTITUIÇÕES E DESENVOLVIMENTO RURAL NA VITIVINICULTURA DA SERRA GAÚCHA

O presente capítulo pretende discutir a possibilidade de se compreender o desenvolvimento rural sob uma perspectiva institucional, pautada nas contribuições da Nova Economia Institucional (NEI). A intenção é ampliar a discussão iniciada no capítulo 2 dessa tese, incorporando uma análise empírica sobre a aplicação dos conceitos aqui expostos, observando o caso da vitivinicultura da Serra Gaúcha e as transformações ocorridas em sua matriz institucional nos últimos trinta anos.

Em verdade, a própria discussão e conceitos sobre desenvolvimento rural mudaram muito neste período. Como bem apresenta Schneider (2010), passou-se de um enfoque majoritariamente baseado na intervenção estatal no campo, predominante até o período da redemocratização do país, para uma gradativa mudança de orientação, que chega até os dias atuais. As mudanças conceituais que se sucederam dinamizaram a discussão do desenvolvimento rural, incluindo no centro dos debates as “políticas governamentais direcionadas para a reforma agrária, o crédito para agricultura familiar, o apoio aos territórios rurais, o estímulo a ações afirmativas para mulheres, jovens, aposentados e negros” (SCHNEIDER, 2010, p. 512). Coincide que o período em que Schneider (2010) aponta para uma mudança na interpretação sobre o desenvolvimento rural no Brasil seja o mesmo das principais alterações na vitivinicultura brasileira, em especial na Serra Gaúcha, ou seja, a partir dos anos 1990. Schneider (2010) classifica tais mudanças no entendimento sobre desenvolvimento rural no Brasil, nos últimos anos, em quatro grandes abordagens.

A primeira abordagem é aquela que denomina “instituições, inovação e sustentabilidade”. Os principais expoentes dessa abordagem são José Eli da Veiga e Ricardo Abramovay. O ponto de consenso para ambos é a valorização da agricultura familiar e o reconhecimento de seu potencial dinamizador das economias. Tais autores (e seus seguidores), em linhas gerais,

Sustentam o argumento de que a capacidade de inovação dos agricultores familiares e sua interação com as instituições locais são fundamentais para que possam ampliar a geração e agregação de valor, assim como reduzir custos de transação e estimular economias de escopo (SCHNEIDER, 2010, p. 519).

A segunda linha que se origina dos debates sobre desenvolvimento rural a partir da década de 1990 é a abordagem do “novo rural brasileiro”, cujo principal propagador é o ex-

professor da Unicamp José Graziano da Silva. Para Graziano da Silva (2001, p. 37), o “novo rural brasileiro decorre do próprio processo de modernização conservadora da base tecnológica da agropecuária”. Esse *novo rural* seria composto por três grupos de atividades: uma agropecuária moderna (agronegócio) ligada às commodities e às agroindústrias; um conjunto de atividades não agrícolas ligadas à moradia, ao lazer e a várias atividades industriais e de prestação de serviços; e, um conjunto de novas atividades agropecuárias, impulsionadas por nichos de mercado (GRAZIANO DA SILVA, 2001).

A terceira vertente de estudos sobre o desenvolvimento rural seria aquela que centra a sua agenda temática sobre os condicionantes e as potencialidades dos processos de mudança social no meio rural, a partir da análise da tradição política de tipo tradicional e patriarcal, que em muitos casos impede não só as transformações estruturais, mas, principalmente, as mudanças socioculturais. Os principais autores dessa vertente são José de Souza Martins e Zander Navarro. Para estes autores, no Brasil, o desenvolvimento dos espaços rurais passa, necessariamente, pela “promoção de processos radicais de democratização, que pudessem libertar os indivíduos e grupos sociais da tutela e controle exercido pelas elites e pelos mediadores (agentes da Igreja, do Estado, dos partidos políticos, dos movimentos sociais)” (SCHNEIDER, 2010, p. 523).

A última abordagem, segundo Schneider (2010), trata de focalizar o agronegócio e as cadeias agroalimentares sob uma perspectiva que, em geral, difere da teoria econômica convencional (*mainstream*). Entre os principais autores dessa abordagem estão John Wilkinson e Mário Batalha. A tônica de seus trabalhos consiste em analisar as formas de integração dos pequenos produtores nas cadeias agroindustriais ou agroalimentares, dando uma especial atenção aos aspectos sociais deste processo. Como salienta Schneider (2010), os autores que se identificam com essa abordagem não se restringem a analisar apenas as formas de gestão, tomada de decisão, formas de inovação, acesso a mercados e comercialização, mas buscam compreender em que condições os pequenos produtores e suas organizações podem fazer frente aos desafios da forma atual como o capitalismo opera na agricultura e na produção de alimentos.

O “enfoque agroindustrial”, segundo Wilkinson (2000, 2008), tem por foco compreender quais são as possibilidades para a agricultura familiar em um momento de transformação do capitalismo na atualidade. Para o autor, “a vontade do consumidor passará a orientar a organização da produção e os tipos de produtos” (WILKINSON, 2008, p. 15).

A presente tese possui um alinhamento teórico com as abordagens “instituições, inovação e sustentabilidade” e com o “enfoque agroindustrial”. Esse alinhamento não

desmerece os avanços particulares que as demais abordagens trouxeram para o debate do desenvolvimento rural no Brasil. No entanto, a proximidade com alguns conceitos usuais para tais abordagens é que justifica tal associação, em especial a importância dada a alguns conceitos, tais como instituições, inovação, território e cooperação. Tais conceitos são fundamentais, como será apresentado, para compreender o modelo de desenvolvimento institucional rural aplicado à vitivinicultura da Serra Gaúcha.

Esse capítulo, para além dessa breve introdução, se organiza em outras duas seções: a apresentação de uma proposta teórica de análise do desenvolvimento rural por um enfoque institucional; a demonstração da aplicação empírica do modelo, analisando o caso da vitivinicultura da Serra Gaúcha.

7.1 DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL RURAL – PROPOSTA ANALÍTICA

Antes de iniciar a apresentação da proposta teórica do desenvolvimento institucional rural (DIR), cabe realizar algumas observações preliminares. As concepções presentes nesse estudo consideram as instituições sob a perspectiva da NEI. A ideia central é a que está presente nas diversas obras de Douglass North⁸⁹, ou seja:

As instituições são as construções humanamente concebidas que estruturam a interação humana. Elas são feitas de restrições formais (regras, leis, constituições), de restrições informais (normas de comportamento, convenções e códigos de conduta autoimpostos) e de suas respectivas características impositivas (NORTH, 2010, p. 16).

Para North, analisar o papel das instituições é fundamental para compreender o desempenho econômico e social de uma determinada sociedade, ao longo do tempo. Nesse sentido, além de ter o conceito de “instituição” como central, também importa considerar a existência de duas noções igualmente fundamentais: a adoção de uma abordagem histórica e a noção de território.

A abordagem histórica é um dos elementos centrais na proposta analítica da NEI. Está consolidada nas obras de Douglass North, desde seu primeiro trabalho em 1961 (*Economic Growth of the US 1790 – 1860*). Ao longo do tempo, se existe algo que está continuamente presente em sua produção intelectual é a importância que North dá aos processos históricos para compreensão dos fenômenos sociais e econômicos. Isso porque a história (ou o tempo, como apresenta algumas vezes) afeta a constituição da aprendizagem, individual e coletiva,

⁸⁹ O conceito de “instituição” está presente em diversas obras de North (p. ex.: 1990, 1993, 2005 e 2010).

em uma sociedade. “Tempo, nesse contexto, implica não somente experiências atuais e aprendizagem, mas também a experiência acumulada nas gerações passadas, que se materializa na cultura” (NORTH, 2010, p. 23). E é justamente essa cultura que fornece o suporte para o processo de *path dependence*, ou seja, a forma como as situações e decisões do passado influenciam as decisões do presente e do futuro. “Sociedades que ficam ‘presas’ incorporam sistemas de crenças e instituições que não conseguem enfrentar e resolver os novos problemas da complexidade social” (NORTH, 2010, p. 23). Disso se depreende que nenhum estudo que se pretenda entender o papel das instituições em uma sociedade pode ocorrer apartado de uma percepção histórica.

O outro ponto relevante é ter clara a noção de território. O entendimento sobre o conceito de território está detalhado no capítulo 2 dessa tese. O uso das abordagens territoriais apresenta inúmeras vantagens e avanços (ABRAMOVAY, 2006; COURLET, 2008; PECQUEUR, 2000, 2006; RAMIREZ, 2008). Para Abramovay (2006), entre os principais avanços da noção de território, podem ser citados:

- a) abandono do horizonte estritamente setorial;
- b) impedimento à confusão entre crescimento econômico e o processo de desenvolvimento (e isso exige que se incorpore uma análise institucional⁹⁰);
- c) priorização do estudo empírico dos atores e de suas organizações;
- d) possibilidade de um estudo da organização produtiva e das suas relações com os sistemas sociais e ecológicos.

A abordagem territorial tem sido amplamente utilizada tanto no ambiente acadêmico quanto no âmbito das políticas públicas. As questões territoriais e a sua temporalidade são elementos fundamentais para compreender o desenvolvimento econômico local/regional. Isso porque o território é um processo histórico e dinâmico. Como lembra Paulo Alexandre Neto:

O tempo do território é o tempo dos agentes econômicos que aí estão localizados. E a forma como perduram, se multiplicam e se fortalecem com a passagem do tempo determina a qualidade e o nível de desenvolvimento do território em cada momento do tempo (NETO, 2006, p. 17).

Assim, esses elementos (abordagem histórica e territorial) estão na base da composição do modelo de desenvolvimento rural com enfoque nas instituições. A relação entre eles está expressa na Figura 26, que representa a forma de interação entre eles.

⁹⁰ “Não se trata apenas de examinar como se formam e como se podem reduzir os custos de transação, mas abordá-los desde um ângulo histórico e da influência que sobre eles exercem as forças sociais que as constituem” (ABRAMOVAY, 2006, p. 52).

Figura 26 - Relação entre abordagem territorial e histórica na construção do modelo de Desenvolvimento Institucional Rural



Fonte: elaborado pelo autor (2016).

A partir desse entendimento, pode-se resgatar o conceito de Desenvolvimento Institucional Rural, presente no capítulo 2 dessa tese: **o conjunto de arranjos dos ambientes institucional, tecnológico, organizacional e competitivo, no âmbito do rural, que ao longo do tempo, conformam o comportamento dos agentes, através de incentivos à atividade produtiva, à redução dos custos de transação e ao fortalecimento do território.**

O conceito acima trata de entender o desenvolvimento rural de forma mais ampla do que apenas um olhar econômico sobre a produção em ambientes rurais. Envolve, sim, a percepção de múltiplas dimensões: territorial, econômico (competitivo), tecnológico-produtiva, institucional e organizacional. Nesse sentido, a proposta está em acordo com as indicações de Kageyama (2008) para compreensão do desenvolvimento rural, em especial para o caso brasileiro. Também, a proposta encontra respaldo em vários pontos do pensamento de Veiga (2001), em especial no que menciona que as estratégias de desenvolvimento rural necessitam uma percepção acurada para a diversificação das economias locais, na ampliação do olhar setorial e para uma análise sobre a pluriatividade das famílias rurais, com vistas à geração de renda e retenção/absorção da mão de obra local.

Também, importa frisar a proximidade conceitual com Ploeg *et al.* (2000, p. 393) acerca do desenvolvimento de espaços rurais, em especial com o entendimento que trata-se de um “processo multi-nível, multi-atores e multifacetado”. Tal compreensão é necessária, pois, entende-se que o processo de desenvolvimento rural é complexo, sob o ponto de vista institucional, dependendo de múltiplos atores, envolvidos mutuamente, formando redes. De igual modo, as novas práticas rurais, tais como a conservação da natureza, o turismo rural, a

agricultura orgânica, a produção de especialidades regionais, fazem com que o processo de desenvolvimento rural torne-se cada vez mais amplo e complexo. Em síntese, a proposta resultante do presente estudo pode ser sintetizada na Figura 27.

Figura 27 - Desenvolvimento Institucional Rural (Modelo Analítico)



Fonte: elaborado pelo autor (2016).

No capítulo anterior, buscou-se apresentar as principais transformações ocorridas na vitivinicultura da Serra Gaúcha, nos ambientes institucional, tecnológico, organizacional e competitivo, nos trinta anos. O que se pretende no presente capítulo é resgatar alguns dos elementos principais de tais transformações, demonstrando como estas impactam no desenvolvimento rural da região. As informações produzidas aqui estão embasadas no conjunto de entrevistas realizadas com especialistas na cadeia vitivinícola da Serra Gaúcha. As informações obtidas nas entrevistas foram confrontadas com dados secundários. O produto empírico da análise da vitivinicultura da região estudada, com a aplicação do modelo analítico proposto, encontra-se na próxima seção.

7.2 INSTITUIÇÕES DE DESENVOLVIMENTO RURAL NA VITIVINICULTURA DA SERRA GAÚCHA

Antes de analisar o papel que cumpre as instituições no desenvolvimento rural na cadeia vitivinícola da Serra Gaúcha, deve-se considerar, como já foi mencionado, os condicionantes históricos que consolidam a formação desse território. Uma análise mais pormenorizada da constituição social e econômica da região está presente no capítulo 3 dessa tese. No entanto, devem-se realizar alguns destaques importantes, que ajudarão a delinear as considerações que se avizinham.

Na literatura sobre italianos no Rio Grande do Sul, é comum ser ressaltada a importância da tríade família, trabalho e religião na constituição organizativa destas populações (ZANINI; OLIVEIRA SANTOS, 2009, p. 177). Estes elementos estão umbilicalmente unidos, e para se entender a formação do território da Serra Gaúcha, é importante considerá-los de forma una. Primeiro, é sempre bom recordar que o processo de imigração italiana cumpriu uma estratégia deliberada de Estado, tanto brasileiro quanto italiano (FARIAS; SILVA, 2013). E esse projeto de ocupação das terras do sul e do sudeste do Brasil, por meio da vinda de imigrantes europeus (em especial italianos), privilegiava a vinda de grupos familiares. E tais grupos familiares, dado o grande período de traslado naval entre a Europa e o Brasil, acabavam por estabelecer relações de amizade e, em alguns casos, até mesmo relações familiares colaterais (IOTTI, 2003). Esse foi um importante elemento para a consolidação das colônias italianas na Serra Gaúcha.

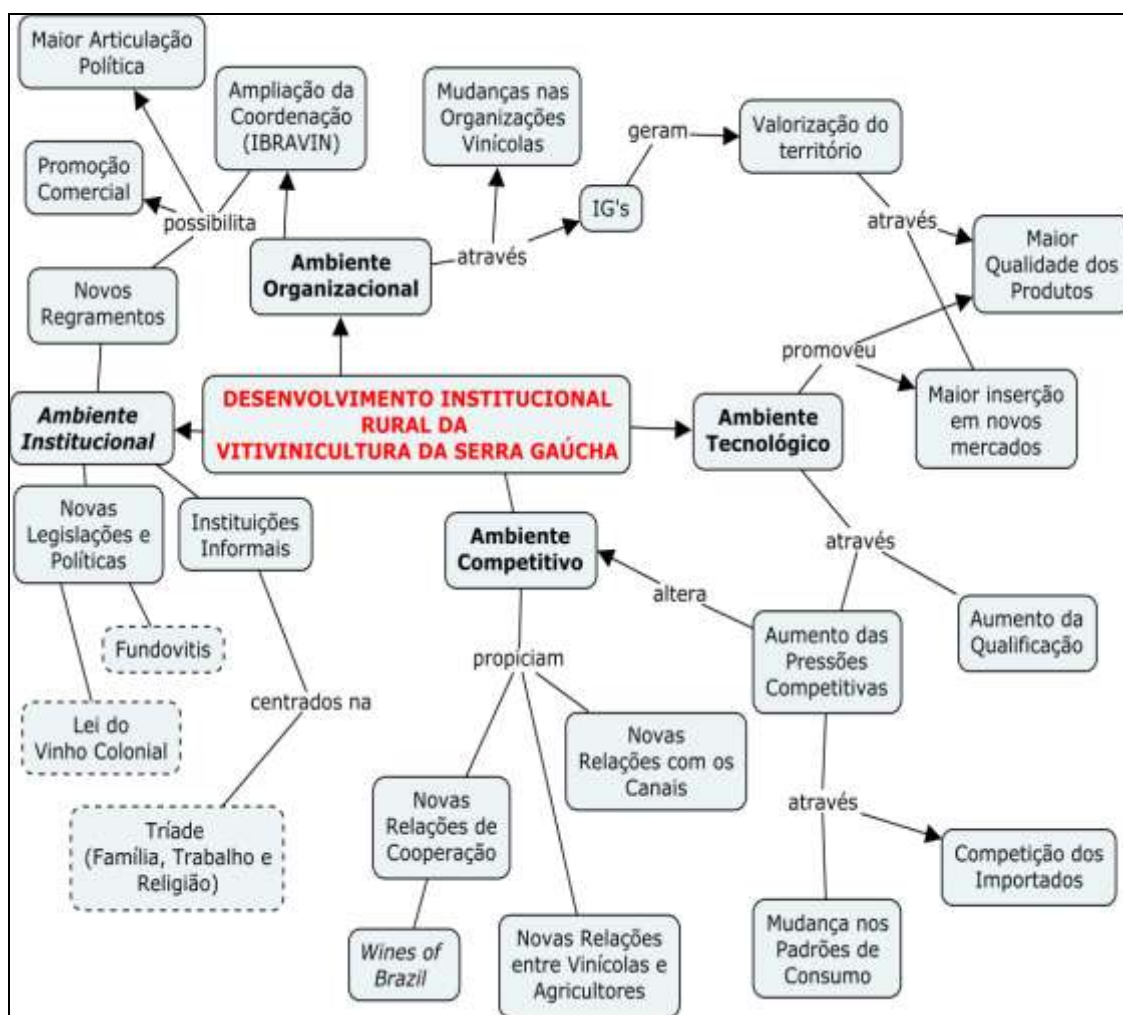
Essas famílias vinham de diversas regiões da Itália. Inclusive, falar de Itália, sentido de um país unificado, no período inicial do processo imigratório é um equívoco que não se pode cometer. A Itália, na verdade, era à época uma coleção de pequenos principados e regiões autônomas (FAUSTO, 2000; PUTNAN, 1996). O que caracterizava tais regiões, além de seus hábitos e costumes próprios, era a diversidade de dialetos que falavam, o que dificultava a comunicação dos imigrantes. Para estas famílias, um dos únicos signos que os unia era a religião católica (IOTTI, 2003). As práticas religiosas, para os primeiros imigrantes italianos, se constituíam em mais do que uma manifestação de suas crenças – era um modo de socialização e de identificação de elementos-comuns entre grupos culturais diferentes (ainda que de uma mesma etnia).

O terceiro elemento da tríade que forma o *ethos* do “colono italiano” da Serra Gaúcha é o trabalho. E o trabalho deve ser observado como algo que era agenciado na relação entre os elementos da religiosidade e da família. Essa relação estava ligada a organização patriarcal das famílias, baseada na autoridade do “pai/patrão” (ZANINI; OLIVEIRA SANTOS, 2009). Kowarick (1987, p. 21) observa haver um “aspecto servil dos italianos que vieram para o Brasil de ‘disciplina do trabalho’” que, segundo o autor, lhes permitia, em muitos casos, efetuar uma poupança e adquirir terra ou algum outro negócio. Observe-se o quanto o trabalho, até os dias atuais, para os descendentes de imigrantes italianos, ainda está associado à poupança. Este exercício econômico, aliás, costuma ser ensinado aos filhos desde pequenos como uma estratégia de se capitalizarem e terem melhores oportunidades de ascensão social (ZANINI; SANTOS, 2009). Como ressaltado por Azevedo (1994), o trabalho familiar representa para o colono italiano algo economicamente importante, uma vez que cada

poupador, ao ceder seu capital ao pai/patrão, permite a acumulação deste, possibilitando assim, melhores chances de investimento, sobretudo aos camponeses, o que poderia representar mais terra ou maquinários.

De certa forma, essa tríade ajuda-nos a compreender os desdobramentos ocorridos, ao longo do tempo, que propiciaram a formação do território da Serra Gaúcha⁹¹. Esses elementos históricos auxiliam na construção de um painel explicativo do desenvolvimento rural da região. E a discussão sobre a relevância da presença de aspectos institucionais no desenvolvimento rural da vitivinicultura da região está resumida no mapa conceitual, representado na Figura 28.

Figura 28 - Mapa Conceitual do Desenvolvimento Institucional Rural da Vitivinicultura da Serra Gaúcha



Fonte: elaborado pelo autor (2016).

⁹¹ Importante que se lembre que uma contextualização histórica mais detalhada sobre a constituição da vitivinicultura na Serra Gaúcha (e, por decorrência, da formação do território) está presente no capítulo 3.

7.2.1 Ambiente organizacional

Como já foi mencionado no capítulo anterior, o ambiente organizacional da vitivinicultura da Serra Gaúcha passou por inúmeras transformações nos últimos trinta anos. Em resumo, tais transformações contribuíram para um desenvolvimento rural local, principalmente, pela ampliação e facilitação da coordenação da cadeia, além de apoio às mudanças nas organizações vinícolas e ao desenvolvimento das políticas de IG na região.

Um dos pontos consensuais entre os especialistas é a ampliação na coordenação da cadeia exercida, sobretudo nos últimos dez anos, pelo IBRAVIN⁹². O Instituto, que nasce como um mero órgão operativo do FUNDOVITIS, vem ganhando espaço na interlocução dos principais temas da vitivinicultura. Na atualidade, a organização vem se apresentando cada vez mais como o representante oficial da vitivinicultura brasileira, ainda que esta imagem seja uma realidade mais presente entre produtores da Serra Gaúcha. Isso porque produtores de outras regiões do Brasil (inclusive no RS) ainda têm dificuldades de reconhecer esse papel de coordenador do setor. Mas, o caminho natural do IBRAVIN é se tornar o órgão coordenador da vitivinicultura nacional.

Um dos papéis que o IBRAVIN desempenha, que afetam diretamente o desenvolvimento da vitivinicultura, é justamente a consolidação de normas e regramentos para o vinho nacional. Tais regramentos, em geral, tratam de adequar as normas de produção e comercialização de vinhos e derivados, às normas nacionais (em geral emitidas pelo MAPA e pela ANVISA), às normas estaduais (emitidas pela SEAPA/RS), bem como aos regramentos internacionais (vinculados, principalmente, a OIV e aos grupos temáticos do MERCOSUL). Os regramentos versam desde temas sobre a definição do produto nacional, suas formas de elaboração e padrões de qualidade, passando por regramentos fitossanitários até a normatização sobre a arrecadação e administração da tributação específica do setor. O Quadro 12 apresenta algumas das normativas legais, coordenadas pelo IBRAVIN, que são consideradas pelos especialistas como avanços institucionais para todo o SAG, nos últimos quinze anos.

⁹² Esse posicionamento dos entrevistados não é unânime entre os demais pesquisadores do setor. Um exemplo é o posicionamento de Guedes e Hira (2013): “The Brazilian system is characterized by overlapping jurisdictions among the federal government, state governments and also municipal governments. As a natural consequence, there can be conflicts of jurisdiction. This fact creates an additional problem in the policy-making process: to coordinate and reconcile states’ wine policies with the federal policies. This blurred boundary between state and federal scopes of action can give rise to the additional problem of clarifying who can do what concerning wine policy” (p. 331).

O papel do IBRAVIN, nesse sentido, tem sido o de apresentar e justificar as diversas reivindicações do setor junto ao poder público, em suas diferentes esferas. A geração de um “código” único para o setor facilita a comunicação entre o setor produtivo, os órgãos de controle e o mercado consumidor. Dessa forma, fica claro que este processo de normatização facilita o processo de desenvolvimento rural, pois reduz os custos de transação internos à vitivinicultura. Também, ao regular os processos produtivos, esses ajudam a aprimorar e difundir a inovação tecnológica na cadeia, equiparando os processos e produtos aos padrões internacionais.

Quadro 12 - Principais Leis, Decretos e Instruções Normativas Relacionadas com a Atuação do IBRAVIN nos últimos 15 anos

Norma	Especificação
Decreto 4.544/2002	Regulamenta a tributação, fiscalização, arrecadação e administração do Imposto sobre Produtos Industrializados.
Lei 10.674/2003	Obriga que os produtos alimentícios comercializados informem sobre a presença de glúten, como medida preventiva e de controle da doença celíaca.
Lei 10.970/2004	Alinha a vitivinicultura brasileira ao regulamento do MERCOSUL.
Decreto 5.305/2004	Define que o vinho e derivados de uva passam a ser regulamentados pela Lei do Vinho e não pela Lei das Bebidas.
Instrução Normativa nº 02/2005	Aprova o Regulamento Técnico para a fixação dos padrões de identidade e qualidade para Coquetel de Vinho ou bebida alcoólica mista de vinho.
Instrução Normativa nº 05/2005	Aprova os padrões de identidade e qualidade para sangria.
Decreto 6.871/2009	Define néctar e refresco de uva.
Decreto 8.198/2014	Dispõe sobre a produção, circulação e comercialização de vinhos e derivados de uva – “Nova Lei do vinho”.
Lei 12.959/2014	Tipifica o vinho produzido por agricultor familiar ou empreendedor familiar rural (Lei do Vinho Colonial).

Fonte: elaborado pelo autor (2016).

Outra atividade a que o IBRAVIN tem se dedicado é à promoção comercial do setor vitivinícola, tanto no mercado interno quanto no âmbito internacional. Nesse sentido, as atividades de promoção, que aparecem no escopo do Instituto desde sua gênese, ganham gradativamente um papel cada vez mais central. Para tanto, na nova reformulação organizacional que o IBRAVIN realizou, a promoção ganha *status* de diretoria, junto com as áreas técnica e administrativo-financeira. Estas três diretorias estão subordinadas à Diretoria Executiva do Instituto.

As atividades de promoção comercial, articuladas pelo IBRAVIN, podem ser entendidas como orientadas para dois mercados: interno e externo. Para cada mercado, existe um conjunto de iniciativas, centradas na consolidação do posicionamento e da marca (Vinhos do Brasil – “Wines of Brazil”). A partir de levantamentos e pesquisas de mercado

patrocinados pelo IBRAVIN, chegou-se a compreensão de que um dos problemas para a comercialização do produto nacional (inclusive no mercado interno) estava no desconhecimento sobre os vinhos nacionais, bem como o posicionamento equivocado que as vinícolas adotam, buscando aproximar seus produtos dos similares europeus, passando a imagem de produto exclusivo, elitista e de consumo sazonal (em períodos/regiões mais frios ou em datas festivas). Para mudar essa imagem, o Instituto, a partir de uma consultoria contratada, desde 2008 vem trabalhando um novo posicionamento para o vinho nacional: “o vinho nacional é alegre, jovem, descontraído, autêntico e aberto a novas experiências” (IBRAVIN, 2013). Para viabilizar essa estratégia de posicionamento, para além de campanhas de comunicação e lançamento de marcas, o Instituto trabalha com ações pautadas em três pilares:

- a) estimular a produção de vinhos de qualidade;
- b) aumentar a presença do produto nacional nos canais de venda;
- c) ampliar a visibilidade e o conhecimento sobre os produtos.

“As estratégias de posicionamento que estamos desenvolvendo, sem exceção, têm um foco no longo prazo. Não esperamos resultados imediatos das ações”, salienta um dos especialistas ouvidos na pesquisa (IBRAVIN 2). O que se percebe é que as ações são crescentes desde o ano de formulação da nova política de posicionamento, como pode-se perceber na Tabela 24.

Tabela 24 - Ações Promocionais organizadas pelo IBRAVIN (2009 a 2013)

Ano	Nº de Ações	Empresas participantes
2009	43	41
2010	81	56
2011	123	81
2012	123	81
2013	245	121

Fonte: elaborado pelo autor, com base nos dados presentes em IBRAVIN (2013).

Outro ponto que necessita ser observado é a transformação ocorrida nas formas de organização das vinícolas. De certo modo, os últimos trinta anos podem ser caracterizados pela formação de uma organização das vinícolas da Serra Gaúcha em três grandes grupos de empreendimentos:

- a) as consideradas “grandes empresas”;
- b) as cooperativas;
- c) pequenas vinícolas.

Para alguns especialistas, uma das formas de enfrentar as pressões que a cadeia vitivinícola vem sofrendo desde meados dos anos 1980 têm sido o surgimento e consolidação de algumas empresas, consideradas para o setor como “grandes empresas”⁹³. Miolo, Valduga e Casa Perini, entre outras, são alguns dos exemplos mais comuns de empresas tidas como “grandes” na região. O que tem caracterizado a organização dessas empresas, nas últimas três décadas, é:

- a) constituição de um processo crescente de integração vertical;
- b) a ampliação do portfólio de produtos e da presença em novos mercados;
- c) a adoção de estratégias de internacionalização, em especial *joint ventures* e parcerias estratégicas internacionais (FARIAS, 2010; SCHMIDT, 2010; KOENING *et al.*, 2014).

Para Koenig *et al.* (2014) o processo de integração vertical tem sido adotado de forma crescente entre as grandes vinícolas da Serra Gaúcha, sendo a principal justificativa o monitoramento e controle da produção e dos padrões de qualidade, sobretudo dos insumos (uvas). Para exemplificar, os autores citam o caso da Vinícola Miolo, que concentra 96% da obtenção de matéria-prima de vinhedos próprios, no Vale dos Vinhedos (KOENING *et al.*, 2014). A ampliação do número de produtos disponíveis e a presença em mercados em nível nacional (e internacional) também é uma característica dessas empresas. Uma decorrência disso é a ampliação natural do número de funcionários, bem como da complexidade das operações, o que interfere nas novas exigências de qualificação dos trabalhadores, tanto em nível técnico quanto comercial (FARIAS; TATSCH, 2014). Por fim, muitas dessas empresas têm adotado estratégias de vinculação a vinícolas estrangeiras (*joint ventures* ou parcerias estratégicas), seja em projetos de ingresso de seus produtos em mercados internacionais, seja na elaboração de projetos comuns para comercialização comum no mercado nacional (FARIAS, 2010; SCHMIDT, 2010).

Historicamente, as cooperativas são tradicionais formas de organização produtiva na cadeia, sendo que as primeiras a serem constituídas na Serra Gaúcha datam da década de 1930. Porém, nos últimos trinta anos pode-se perceber dois momentos marcantes entre as cooperativas vinícolas da região:

- a) um período, que perdurou pelas décadas de 1990 e 2000, em que a abertura comercial e as mudanças no mercado interno de vinhos atingiram as

⁹³ Tal classificação, em verdade, serve apenas se for considerado o porte médio das vinícolas no Brasil. Se for considerado os padrões de classificação do porte de empresas, seja pelo número de funcionários, seja pelo faturamento anual, pode-se constatar que na melhor das hipóteses as maiores vinícolas da Serra Gaúcha poderão ser classificadas como médias empresas.

cooperativas de forma significativa, ocorrendo inclusive o fechamento de algumas delas;

- b) um movimento de profissionalização das gestões, como forma de reorganizar a administração interna das mesmas.

O processo de acirramento da competição nos anos 1990 e 2000 e a mudança nos hábitos de consumo, que privilegiou a venda de produtos importados, especialmente vinhos finos, confrontou a estrutura produtiva instalada em muitas das cooperativas vinícolas da Serra Gaúcha, majoritariamente produtoras de vinhos de mesa. O tempo de reconversão enológica (em média seis anos) e a necessidade de compra da produção dos viticultores associados agravou ainda mais a situação de muitas cooperativas – relata um dos entrevistados (*FECOVINHO 1*).

Em resposta a este período crítico, que atingiu não apenas as cooperativas vinícolas, mas o sistema cooperativo como um todo, a partir do final dos anos 2000, o governo federal lança uma série de medidas que tinham por finalidade a ajuda e recuperação de cooperativas no país. Uma dessas medidas foi o Programa de Capitalização das Cooperativas de Produção Agropecuária (Procap-Agro), que tinha por objetivos centrais promover a ampliação de capital de giro e a recuperação ou reestruturação da estrutura patrimonial das cooperativas agropecuárias. A finalidade era financiar a integralização de quotas-partes do capital social de cooperativas pelo associado para saneamento financeiro, capital de giro e investimento.

Uma das formas de operacionalizar o crédito era a integração entre cooperativas financeiramente saudáveis e aquelas em situação de vulnerabilidade financeira. A recuperação exigiu que as cooperativas passassem por um processo de profissionalização de suas gestões. Na atualidade, segundo menciona um dos entrevistados, “As cooperativas vinícolas da Serra encontram, hoje em dia, igualdade de condições de competir. Muitas estão em um franco processo de crescimento e fortalecimento” (*FECOVINHO 1*). Segundo informações da FECOVINHO, as cooperativas representam hoje 23% da produção de uvas do país e 25% dos produtores do setor vinícola, presentes principalmente no RS⁹⁴.

A última forma de organização empresarial presente na Serra Gaúcha são as pequenas vinícolas. Diversos estudos apontam para a consolidação desse tipo de organização na Serra Gaúcha, onde se concentram cerca de 700 vinícolas, em grande parte produtoras de uvas e vinhos (bem como outros derivados da uva)⁹⁵. Tais propriedades possuíam em 2012, em

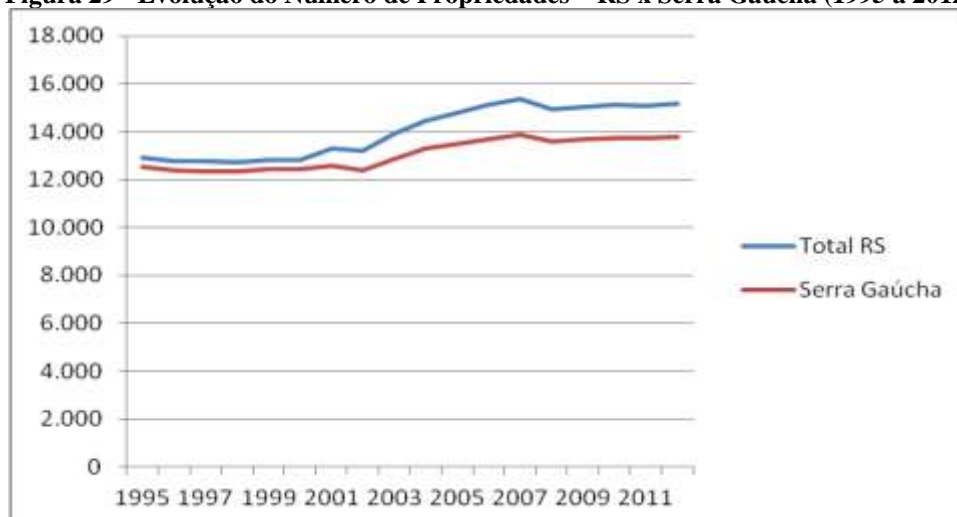
⁹⁴ <http://www.fecovinho.coop.br> (acesso em 10/04/2016).

⁹⁵ Para maiores detalhes sobre a organização de pequenas vinícolas na Serra Gaúcha, ver: Vargas (2002); Donabella (2006); Mattei; Triches (2009); Farias (2010).

média, 14 hectares, destinando 2,6 hectares em média para o cultivo de vinhedos (MELLO; MACHADO, 2013). Os dados do Censo Agropecuário do IBGE podem dar uma noção da magnitude das pequenas propriedades vinícolas e sua importância social. O pessoal ocupado na produção de uvas nas propriedades localizadas na Serra Gaúcha representa, respectivamente, 82% do total de pessoas envolvidas com o cultivo de uvas no RS e 68% do total de pessoas ocupadas na região sul do Brasil, conforme se depreende da Figura 29.

Outro aspecto fundamental que realça a importância das pequenas vinícolas, especialmente no caso da Serra Gaúcha, é o dinamismo proporcionado pelas atividades da cadeia, principalmente àqueles referentes ao enoturismo. De acordo com a Associação dos Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos (APROVALE), o enoturismo é “um segmento da atividade turística que se fundamenta na viagem motivada pela apreciação do sabor e aroma dos vinhos e das tradições e tipicidade das localidades que produzem esta bebida” (APROVALE, 2007). O enoturismo é uma atividade de grande crescimento no RS nos últimos anos. Para Mattei e Triches (2009), entre as novidades que se desenvolveram nos últimos anos, destaca-se a ampliação de serviços vinculados à recepção adequada de turistas, como a criação de roteiros de vinícolas da região, que contam em grande parte com visitas a estes pequenos estabelecimentos, que além da parte produtiva, contam também com pequenos varejos, restaurantes, museus e outros estabelecimentos que colaboram para a permanência dos turistas⁹⁶.

Figura 29 - Evolução do Número de Propriedades – RS x Serra Gaúcha (1995 a 2012)



Fonte: elaborado pelo autor a partir do Cadastro Vitícola (2013).

⁹⁶ Uma forma de verificar a importância do enoturismo na região da Serra é perceber a quantidade de roteiros que se formaram no início do século XXI: i) Caminhos de Pedra; ii) Vale dos Vinhedos; iii) Vinhos de Montanha; iv) Caminhos de Faria Lemos; v) Roteiro dos Vinhos dos Altos.

Em boa parte, o surgimento dessas vinícolas vem ocorrendo desde meados dos anos 1980. Antes, esses produtores se restringiam a produzir uvas e comercializar para as vinícolas e cooperativas existentes. Foram, em parte, as mudanças no ambiente institucional que induziram a criação desses pequenos empreendimentos, que nascem em um momento singular da vitivinicultura da Serra Gaúcha. A Figura 29 apresenta a evolução do número de propriedades rurais, cuja atividade principal é o cultivo de uvas. Percebe-se que o crescimento do número de propriedades ocorre, de forma mais expressiva, na Serra Gaúcha. A diferença entre o número total de propriedades no RS e aquelas localizadas na Serra demonstra o crescimento, nos últimos anos, do cultivo de uvas e da produção de vinhos em outras regiões do estado, em especial no sudeste e na campanha, em uma vitivinicultura pautada na produção de uvas viníferas (FLORES, 2015).

A agroindústria familiar do vinho, nesse contexto de transformações, tem como desafio a ampliação da integração entre os agentes da cadeia e a inserção em mercados locais, entre eles os mercados institucionais locais (programas de alimentação escolar, programas sociais etc.), bem como uma gradativa participação nos mercados internacionais. Esse último movimento já se percebe entre as pequenas vinícolas, quando da participação em concursos e feiras internacionais, buscando conquistar premiações que lhes garantam maior reconhecimento no mercado nacional. Tal procedimento é uma das práticas que Wilkinson (2008) destaca entre as agroindústrias inseridas em um contexto de “economia da qualidade”.

Outro estímulo ao surgimento dessas pequenas vinícolas, segundo os especialistas entrevistados, são as iniciativas de IG na região da Serra Gaúcha. Tais iniciativas, já mencionadas nessa tese, consistem em um conjunto de atividades específicas que geram valorização do território, que passa necessariamente por um processo de resignificação da qualidade do vinho produzido na Serra Gaúcha, garantindo a partir de critérios gerais, a produção de um vinho distinto. Mencionando o caso específico da IG Vale dos Vinhedos, Niederle e Vitrolles (2010, p. 45) apontam que “a existência ou não de um processo de qualificação está condicionada ao critério utilizado: criação de reputação, aumento da produtividade e da eficiência, geração de valor agregado, valorização do patrimônio coletivo, coesão social, promoção do território etc.”.

Para Flores (2015), a valorização do território ultrapassa a escala econômica, incluindo aspectos sociais e ambientais, tais como a valorização da produção e da propriedade ou o surgimento e a dinamização de atividades produtivas e comerciais diversas, com a geração de emprego e renda. Em nível material e de infraestrutura, “destaca-se a pavimentação de

estradas rurais, a instalação de pousadas e de hotéis, o crescimento do consumo de energia elétrica e de telefonia, além da modernização das condições de habitação” (FLORES, 2015, p. 53).

Para que os processos de IG's, e em especial os desenvolvidos na Serra Gaúcha, obtivessem êxito (o que na avaliação dos entrevistados dessa pesquisa ocorreu), os agentes da cadeia vitivinícola tiveram de desenvolver aquilo que Fligstein (2007) chama de “habilidade social”. Para o autor, habilidade social é a “capacidade dos atores de induzir a cooperação dos outros” (FLIGSTEIN, 2007, p. 62). Pode ser entendido como a habilidade de motivar os outros a tomar parte em uma ação coletiva, entendida como a “construção e reprodução de ordens sociais” (p. 63). Os relatos sobre a constituição da primeira IG da Serra Gaúcha (Vale dos Vinhedos) demonstra que esse processo não foi fácil, dependendo da conscientização e motivação de diversos atores envolvidos (Embrapa, produtores de uvas, vinícolas, universidades etc.). O regramento gerado pela IG, para além de normas técnicas de produção de uvas e elaboração de vinhos, estabeleceu um novo conjunto de normas sociais, diferenciando produtores e organizações localizadas dentro do território da IG. E essas novas normas auxiliaram na coesão interna dos produtores e no reconhecimento do Vale dos Vinhedos como uma iniciativa social exitosa, o que por certo elevou os ganhos dos empreendimentos envolvidos, o que estimulou o surgimento de outras iniciativas semelhantes, na Serra Gaúcha e em outras regiões do país⁹⁷. Hoje, o que se percebe é que as iniciativas das IG's na Serra Gaúcha têm propiciado uma melhoria na qualidade dos produtos desenvolvidos na região, que já são amplamente reconhecidos no Brasil e tem possibilitado a inserção de inúmeras vinícolas em mercados até então inexplorados, no país e no exterior.

7.2.2 Ambiente Tecnológico

O ambiente tecnológico da vitivinicultura da Serra Gaúcha, tal qual o ambiente organizacional, recebeu um forte impacto do aumento das pressões competitivas que o setor sofreu, a partir do final da década de 1980. As pressões competitivas podem ser resumidas em duas situações que ocorreram simultaneamente:

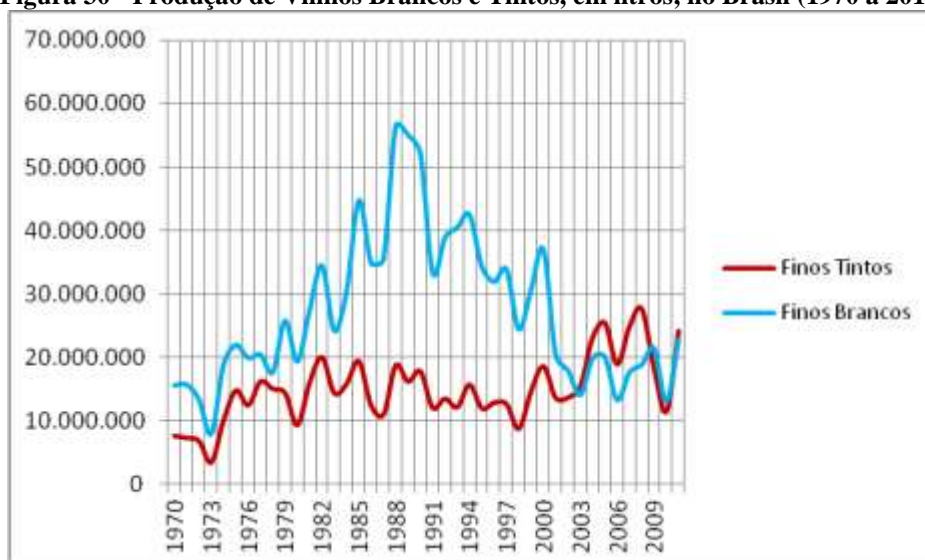
- a) mudança nos padrões de consumo;
- b) ampliação da competição de produtos importados.

⁹⁷ Além do Vale dos Vinhedos, atualmente na Serra Gaúcha ainda há a Indicação de Procedência (IP) em Pinto Bandeira, Monte Belo do Sul, Farroupilha e o IP Altos Montes (que inclui os municípios de Flores de Cunha e Nova Pádua). Fora do RS, a única IP vitivinícola é a do Vales da Uva Goethe, no município de Urussanga (SC).

A mudança nos padrões de consumo, como já foi mencionado no capítulo anterior, está associado ao fato conhecido como “paradoxo francês”, que motivou um aumento no consumo de vinhos tintos, em detrimento da diminuição da demanda por vinhos brancos. Até o início da década de 1990 o consumo de vinhos brancos era superior ao de vinhos tintos, e tal padrão ocorria tanto no Brasil quanto nos maiores países consumidores de vinhos (por exemplo, França, Espanha, Portugal e Alemanha).

O fato do consumo de vinhos tintos pela população francesa, em quantidades e frequência superiores a outras regiões do mundo, estar associado (segundo o estudo da época) à menor incidência de doenças cardiovasculares, fez com que o consumo por vinhos tintos se ampliasse rapidamente, em todo o mundo, logo após a veiculação dos dados da pesquisa em um importante programa de televisão norte-americano. Uma série de outros estudos, publicados e divulgados posteriormente, têm identificado os benefícios para a saúde do consumo de vinhos e sucos de uvas tintas. A divulgação frequente de tais estudos alterou os hábitos de consumo de vinhos, exigindo dos agentes das cadeias vitivinícolas no mundo todo mudanças nos padrões de produção de uvas e vinhos. Ou seja, o que ocorreu, a partir dos anos 1990, foi uma gradativa mudança nos gostos do consumidor. Tal mudança pode ser verificada na Figura 30.

Figura 30 - Produção de Vinhos Brancos e Tintos, em litros, no Brasil (1970 a 2011)



Fonte: elaborado pelo autor, com base em dados da EMBRAPA (2013).

Cabe lembrar que para North (1993) as mudanças nos gostos possuem um papel fundamental para entender as mudanças institucionais e, para ele, a alteração nos preços relativos cumpre um papel importante nesse processo. Ou seja, para Douglass North, o que

gera mudança nos gostos dos consumidores é a alteração dos preços relativos. No caso específico dos vinhos tintos, o que parece ter ocorrido foi justamente o contrário. A mudança nos padrões de consumo impactou nos preços relativos desses produtos. Isso demonstra o espaço que há ainda para ampliar os estudos das abordagens institucionais sobre tais questões, como bem aponta Eggertsson (2013, p. 02),

NIE, while recognizing the importance of informal institutions, has not developed a powerful theory for explaining the life cycle of social norms, in part because economists have a history of not attempting to analyze the formation of tastes and preferences in psychological terms.

O que fica claro é que a partir desse momento, em que os consumidores passam a demandar por outro tipo de produto (vinhos tintos), investimentos em adaptações tecnológicas, nos cultivares e nos processos produtivos, se fizeram necessários. A intensidade desses investimentos foi dependendo da confirmação, por parte das vinícolas, de que essa mudança de hábito de consumo era permanente. Como isso não se deu de forma instantânea por parte das vinícolas, os consumidores, sobretudo os nacionais, recorreram aos produtos importados para atender ao aumento da demanda.

Coincidiu que essa mudança de hábito ocorreu no mesmo momento em que o mercado brasileiro passava por um intenso processo de abertura comercial. A redução de alíquotas de importação e a das barreiras não tarifárias para inúmeros produtos, inclusive vinhos, foi o estímulo econômico necessário para que o mercado nacional fosse inundado de ofertas de produtos estrangeiros. No mesmo período, iniciava-se o processo de integração do Brasil ao MERCOSUL, o que aproximou o mercado nacional dos produtores vizinhos, Argentina e Uruguai. Para completar esse cenário, a partir de meados de 1994, com a consolidação do Plano Real, que provocou a estabilização da economia nacional, via valorização real dos salários, aliado à valorização do Real frente ao dólar, o consumo de vinhos importados cresceu vertiginosamente.

Nesse contexto, as vinícolas tinham duas possibilidades: sucumbir à pressão externa e a mudança nos hábitos de consumo, relegando o atendimento dessa nova demanda aos produtores internacionais; ou adaptar-se a este novo cenário, realizando as mudanças tecnológicas e produtivas necessárias para fazer frente à concorrência dos produtos importados. Hoje se percebe que a opção feita foi pela adaptação e o enfrentamento da crise.

Por certo que a opção pela adaptação demandou, além do investimento em capital físico (e aqui se incluem as videiras), um forte incremento na aquisição de conhecimento. Isso

porque o produto que agora seria produzido, para além de ser “novo”, trazia consigo um conteúdo tecnológico diferenciado. Agora, o produtor estaria exposto a uma variedade de novas uvas, de métodos de vinificação diferentes, sem mencionar a necessidade de “vender” o vinho (até este momento, dado as condições do mercado nacional, os produtos eram comercializados, sem maiores esforços, uma vez que a demanda nacional excedia a oferta). Assim, as vinícolas “correram” atrás de profissionais mais qualificados para atender essas novas exigências. A busca por informações tecnológicas mais sistemáticas começa a ocorrer nesse período, principalmente com os centros de pesquisa e com as organizações de ensino.

Os especialistas relatam que, apesar de haver processos de troca de informações entre vinícolas e a Embrapa, apontam que este relacionamento está muito aquém do mínimo necessário. “Possuímos uma grande quantidade de pesquisas já realizadas, que por algum motivo não chegam à ponta, no produtor rural ou na vinícola” (*EMBRAPA 1*). Tal situação aponta para um dos limitadores para o crescimento da cadeia, qual seja, a geração e difusão de tecnologia, através da interação do setor produtivo com as Universidades e Centros de Pesquisa. Essa dificuldade, que não se circunscreve apenas na cadeia vitivinícola, mas é uma das mazelas na indústria nacional, inicia-se muito antes da demanda tecnológica por parte do setor produtivo às organizações de ensino e pesquisa, mas começa nas definições sobre ‘o que pesquisar’, que em geral se dá de forma autônoma por parte dos pesquisadores e grupos de pesquisa do país (ALBUQUERQUE, 1996).

Uma vantagem que os especialistas apontam é justamente para a vantagem da proximidade locacional: setor produtivo, organizações de ensino e pesquisa, fornecedores de máquinas, equipamentos e insumos, bem como órgãos de apoio e fomento, estão todos localizados na mesma região geográfica e sujeitos ao mesmo território (VARGAS, 2002; FARIAS; TATSCH, 2014). Isso facilita as trocas de informações, uma vez que a proximidade geográfica gera proximidade institucional, ou seja, pessoas e organizações se conhecem e isso facilita as trocas de informações. Isso não significa que tal processo de troca de informação ocorra. Porém, uma das condições principais para que tal processo se efetue está dada.

No que se refere ao desenvolvimento tecnológico no interior das vinícolas (em especial nas que possuem uma maior produção), Farias (2010) aponta para a existência de uma forte preocupação com os concorrentes, principalmente os produtores locais. Tal preocupação, na verdade, se manifesta em um comportamento mimético por parte das empresas, que acabam por inovar “por imitação”. Empresas como Miolo, Valduga, Salton e Aurora possuem um papel importante na difusão do conhecimento técnico. Há uma busca por padronizações. As grandes vinícolas buscam atender mercados muito competitivos (mercado

externo ou varejistas nacionais), adaptando seus produtos às exigências dos compradores. Já as vinícolas menores buscam “copiar” os vinhos elaborados pelas maiores. Esse comportamento mimético não se dá apenas em termos de desenvolvimento de produtos, mas também na aquisição de máquinas e equipamentos.

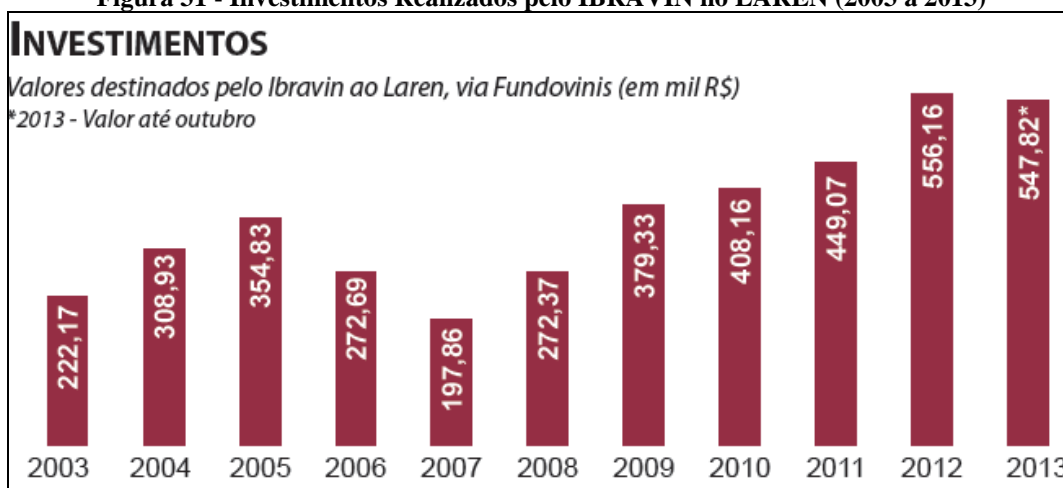
Esse comportamento de desenvolvimento tecnológico pautado na imitação é estimulado pela percepção dos agentes de que com isso ocorre uma redução dos custos e da incerteza, inerentes ao processo inovativo. De certo modo, esse comportamento se configura em um “modelo mental” dos empresários, que vinculam suas decisões relativas ao processo de inovação, ao eventual sucesso de seus concorrentes.

O Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT), em 2010, em uma iniciativa no sentido de estimular a demanda tecnológica no setor, instituiu a Rede de Centros de Inovação em Vitivinicultura (Recivitis), formada por dez instituições científicas e tecnológicas (ICTs)⁹⁸ de três Estados. A ideia é que as vinícolas, cooperativas agroindustriais ou organizações empresariais possam acessar as ICTs da Recivitis, para apresentar demandas de inovação, recebendo para isso um aporte financeiro do Sistema Brasileiro de Tecnologia (SIBRATEC) e da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP). A Rede recebeu um aporte inicial de R\$ 10 milhões.

Outra medida reputada como importante para o estímulo e garantia do desempenho tecnológico da cadeia é o trabalho desenvolvido pelo Laboratório de Referência Enológica (LAREN). O Laboratório existe desde a década de 1930, vinculado a SEAPA/RS. Porém, desde 2001 opera através de repasses que são realizados pelo IBRAVIN, por meio de recursos do FUNDOVITIS. O trabalho desenvolvido pelo Laboratório tem sido referência em nível nacional, e suas análises seguem os padrões internacionais de análises de alimentos e bebidas. Em grande medida, os avanços na qualidade técnica dos produtos enológicos desenvolvidos na Serra Gaúcha decorrem dos ensaios realizados pelo LAREN. A Figura 31 mostra os investimentos realizados pelo IBRAVIN para capacitação do trabalho do Laboratório.

⁹⁸ A Rede tinha como secretaria-executiva a Secretaria de Desenvolvimento Tecnológico e Inovação do MCT e, como agência executora, a Finep. Atualmente, ela é formada pelas seguintes instituições: Embrapa, por meio das unidades Uva e Vinho, Pecuária Sul (Bagé-RS), Clima Temperado (Pelotas-RS) e Semiárido (Petrolina-PE); Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (Epagri); Universidades Federal de Santa Catarina (UFSC), Universidade do Estado de Santa Catarina (Udesc), Universidade de Caxias do Sul (UCS) e Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS); e o Instituto de Tecnologia de Pernambuco (ITEP-OS).

Figura 31 - Investimentos Realizados pelo IBRAVIN no LAREN (2003 a 2013)



Fonte: IBRAVIN (2013).

Para todos os especialistas, o grande diferencial das vinícolas da Serra Gaúcha ainda reside na adoção de estratégias de marketing e distribuição, que têm garantido não só a permanência destas empresas, mas a captura de parcelas significativas tanto do mercado nacional quanto internacional. Abertura de novos mercados, estreitamento de relações com distribuidores e cadeias varejistas, bem como o desenvolvimento de novos e variados produtos, são as principais estratégias apontadas pelos entrevistados. Sinalizam, porém, que tais estratégias organizacionais não são implementadas por todas as empresas, mas por uma minoria, consideradas as “maiores” vinícolas, que conseguem com isso projeção nacional e internacional.

Ainda, os especialistas apontam para características pessoais dos proprietários das vinícolas como um dos determinantes à realização de maiores investimentos em tecnologia. Nesse sentido, concordam com a afirmação de Farias (2011, p. 12), que menciona que “os empresários mais visionários, propensos a correr riscos maiores, têm maior propensão a investir em melhorias tecnológicas, seja no processo produtivo, seja através do desenvolvimento de novos produtos”. Porém, os entrevistados não associam tais atividades de inovação à existência de um sistema formal de gestão da inovação nas empresas vinícolas da região da Serra Gaúcha.

Questionados sobre os principais desafios tecnológicos⁹⁹ que as empresas da região terão de enfrentar, a fim de ganharem um melhor posicionamento de mercado, via aumento da qualidade do produto final, os entrevistados citaram: realização do zoneamento vitícola;

⁹⁹ Existe entre os entrevistados a ideia de que é possível resolver tais “gaps” tecnológicos através de parcerias entre as empresas e os centros de pesquisa localizados na Serra Gaúcha.

introdução e avaliação de novas variedades; investimento em sistemas de condução e manejo de videiras; realização de estudos de irrigação e manejo e adubação do solo; controle maior de doenças e pragas; estudos sobre a produção orgânica de uvas e vinhos; desenvolvimento de mecanismos de rastreabilidade das uvas e do vinho; realização de estudos de custos de produção; desenvolvimento e treinamento dos canais de distribuição varejistas. Como se pode perceber, na ótica dos entrevistados, grande parte dos desafios tecnológicos do setor reside em um maior investimento na qualificação dos vinhedos.

O Quadro 13 apresenta uma síntese das opiniões dos entrevistados, com relação aos principais aspectos do ambiente tecnológico recente da vitivinicultura da Serra Gaúcha.

Quadro 13 - Principais Aspectos do Ambiente Tecnológico Recente da Vitivinicultura da Serra Gaúcha

ASPECTOS	VISÃO DOS ESPECIALISTAS
Tipos de Inovação	As vinícolas concentram suas inovações sobre as atividades de marketing/distribuição (especialização dos canais de distribuição – varejo especializado) e na adequação dos produtos às exigências de compradores (grandes cadeias varejistas e abertura de novos mercados externos). Inovação tecnológica, quando se dá, ocorre no processo de vinificação, e não no cultivo e seleção de cultivares de melhor qualidade.
Intensidade das Inovações	Comportamento mimético entre vinícolas (pequenas vinícolas “copiando” os processos inovativos das vinícolas maiores). Inovação gerada é incremental, introduzindo pequenas mudanças nos produtos, processos e gestão organizacional, com a finalidade de explorar o potencial estabelecido na firma e, frequentemente, reforçando o projeto dominante, a capacidade técnica e as habilidades existentes, num claro indicativo de existência de <i>path dependence</i> .
Impactos sobre Agentes da Cadeia	A intenção dos empresários com medidas incrementais é sensibilizar os compradores das redes varejistas, em nível nacional, e os importadores especializados, em países de alto poder aquisitivo. Dois projetos se destacam: Projeto Comprador (aproximação dos compradores das redes varejistas das vinícolas, em eventos especiais, como Fenavinho, cujo objetivo é ampliar a penetração nas redes); Projeto <i>Wines of Brasil</i> .

Fonte: FARIAS (2011) e atualizado nas entrevistas realizadas em 2015.

Assim, o que fica, em resumo, sobre o ambiente tecnológico da vitivinicultura da Serra Gaúcha é que este está inserido em uma trajetória de dependência, em que as decisões dos agentes econômicos (em particular, das vinícolas) sobre investimentos inovativos estão vinculadas à observação do sucesso das iniciativas das maiores vinícolas da cadeia. Esse comportamento possui uma racionalidade própria de redução de custos e de minimização das incertezas, no que tange aos processos tecnológicos. Isso encontra respaldo no entendimento de North (1993), que afirma que a direção que a firma ou a organização econômica adota dependerá da percepção subjetiva dos resultados. Por certo que este comportamento reduz,

também, os custos de transação referentes à transferência tecnológica entre empresas fornecedoras de soluções produtivas para as vinícolas. Isso porque basta ao fornecedor apresentar os resultados positivos obtidos pelas vinícolas que adotaram sua tecnologia, para que se facilite o processo de transferência para as demais empresas.

Tal situação caracteriza a condição de eficiência adaptativa presente na vitivinicultura da Serra Gaúcha, nos moldes do que apresenta North (1993). Para North a noção de eficiência adaptativa é muito mais ampla do que a eficiência alocativa neoclássica. Para Aguilar Neto (2009), trata-se da capacidade de uma sociedade de adaptar-se à realidade sempre em transformação. Refere-se à disposição das sociedades em correr riscos e a manter “uma atividade criadora de toda a espécie, assim como sua capacidade de resolver os empecilhos surgidos ao longo do tempo” (NORTH, 1993: 108). Aliada a esta ideia, North (1993) inclui a noção de eficiência produtiva, que é resultante da ação dos custos de transformação e de transação no processo produtivo de uma organização econômica. Nesse sentido, elementos ideológicos (modelos mentais), presentes no interior de uma sociedade podem promover os incentivos ao desenvolvimento tecnológico, como é o caso da ideologia que valoriza o trabalho, presente desde o início, na constituição das primeiras colônias italianas na Serra. Também, North (1993) aponta que a presença da concorrência é um dos elementos mais importantes para a geração de eficiência produtiva. O que se percebe é que tanto os elementos ideológicos, quanto concorrenciais, estão presentes na região, possibilitando o desenvolvimento de uma situação de eficiência distinta, particular ao território da Serra Gaúcha.

7.2.3 Ambiente Competitivo

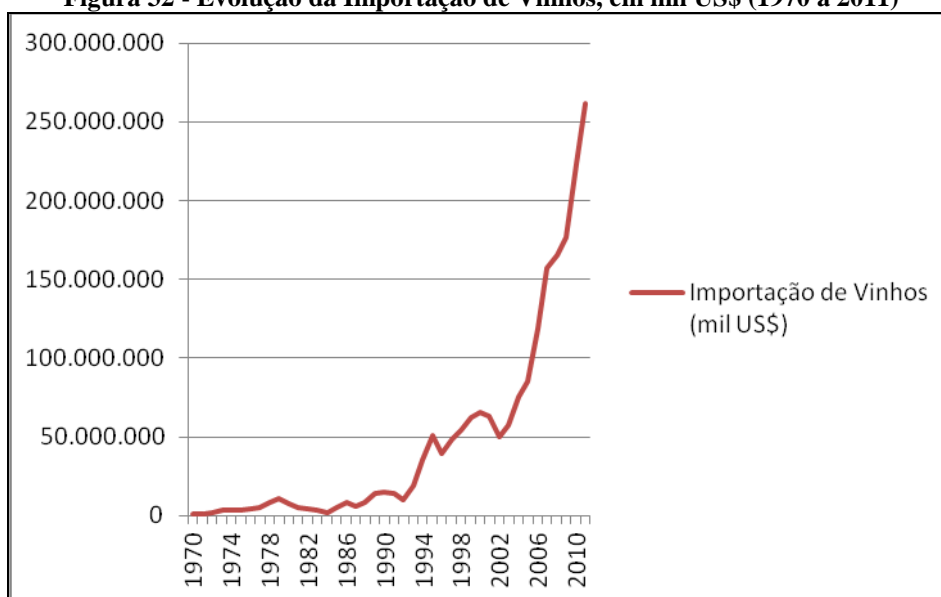
O ambiente competitivo, para o caso da vitivinicultura da Serra Gaúcha, se constitui em um elemento ambíguo: ao mesmo tempo em que sofre as alterações do mercado, também é uma das fontes de mutação dos demais ambientes (tecnológico, organizacional e institucional). O que se percebe é que na vitivinicultura da Serra Gaúcha, nos últimos trinta anos, os aspectos competitivos exerceram um papel fundamental na formação da matriz institucional atual. As mudanças nessa matriz institucional, decorrentes das transformações no ambiente competitivo recente, são fruto das mudanças nos preços relativos e nos hábitos de consumo das pessoas. Esse ponto está em perfeito alinhamento com a ideia defendida por North (1993), que atribui aos preços relativos a raiz para as mudanças institucionais em uma sociedade. Para ele, apenas a mudança nos hábitos de consumo teria um poder maior para

promover alterações na matriz institucional. No caso específico da vitivinicultura da Serra Gaúcha, ambos os fatores estão presentes, a partir da década de 1990.

North (1993) aponta que as principais fontes de mudanças nos preços relativos ocorrem nos preços dos fatores de produção (terra, capital e trabalho), bem como no custo da informação e a tecnologia. Para o autor, as mudanças nos preços relativos podem se dar de forma exógena (ou seja, a partir de condicionantes alheios ao controle dos agentes econômicos de uma dada sociedade) ou endógena (refletindo o esforço dos agentes em maximizar ganhos inerentes ao processo). No caso específico da vitivinicultura da Serra Gaúcha, a partir dos anos 1990, as mudanças nos preços relativos iniciaram “desde fora”, ou seja, a partir de uma alteração nas preferências dos consumidores e nas políticas macroeconômicas, sobretudo nas políticas comerciais do Brasil. Tais fatores exógenos provocaram, nas três últimas décadas, mudanças profundas no ambiente competitivo da vitivinicultura brasileira, em particular na cadeia produtiva presente na Serra Gaúcha.

A mudança nos preços relativos, provocada pelo ingresso de produtos importados, afetou tanto os preços finais dos vinhos comercializados, como também os preços dos fatores de produção. Os incentivos dados pelo governo federal, mediante sua nova política de abertura comercial, promoveram o ingresso de um grande volume de vinhos importados, a partir do início dos anos 1990, como pode ser percebido na Figura 32.

Figura 32 - Evolução da Importação de Vinhos, em mil US\$ (1970 a 2011)



Fonte: elaborado pelo autor com base em dados da Embrapa (2013).

A observação da Figura 32 permite identificar três momentos distintos, no período analisado. Primeiro, o período que vai de 1970 ao final da década de 1980, em que se observa o resultado da política de substituição de importações. O processo de substituição de importações visava prioritariamente ao mercado interno, o que gerou para a indústria em geral (e ao setor vinícola em particular) uma relação de dependência de políticas governamentais de proteção aos concorrentes internacionais (FONSECA; SOUZA, 2009). O segundo momento, diz respeito justamente ao período correspondente à década de 1990, em que se observa o resultado imediato das políticas de abertura comercial e do processo de integração do Brasil ao MERCOSUL. O terceiro momento retrata o resultado da política macroeconômica durante o Governo Lula, que entre outras medidas, apresentou uma forte tendência de apreciação da taxa de câmbio, o que estimulou ainda mais a presença de produtos importados na cesta de consumo nacional, por meio da valorização do Real em relação ao dólar¹⁰⁰. Os efeitos dessa apreciação são mais visíveis na competitividade dos produtos domésticos, tornando-os mais caros diante dos produtos importados (PEREIRA, 2012a).

Outro ponto que se deve considerar, aliados aos demais impactos das mudanças legais e econômicas, são dos efeitos das variações no preço do vinho sobre a demanda do produto. Um estudo recente sinaliza que as variações nos preços de vinhos parecem ter menos impacto nas quantidades consumidas do que entre bebidas mais populares, como a cerveja (ALMEIDA *et al*, 2015). Na análise dos autores, “mudanças na renda, por outro lado, aparentam ter impacto sobre o consumo de vinho maior do que o que ocorre com outras bebidas alcoólicas” (ALMEIDA *et al*, 2015: p. 449).

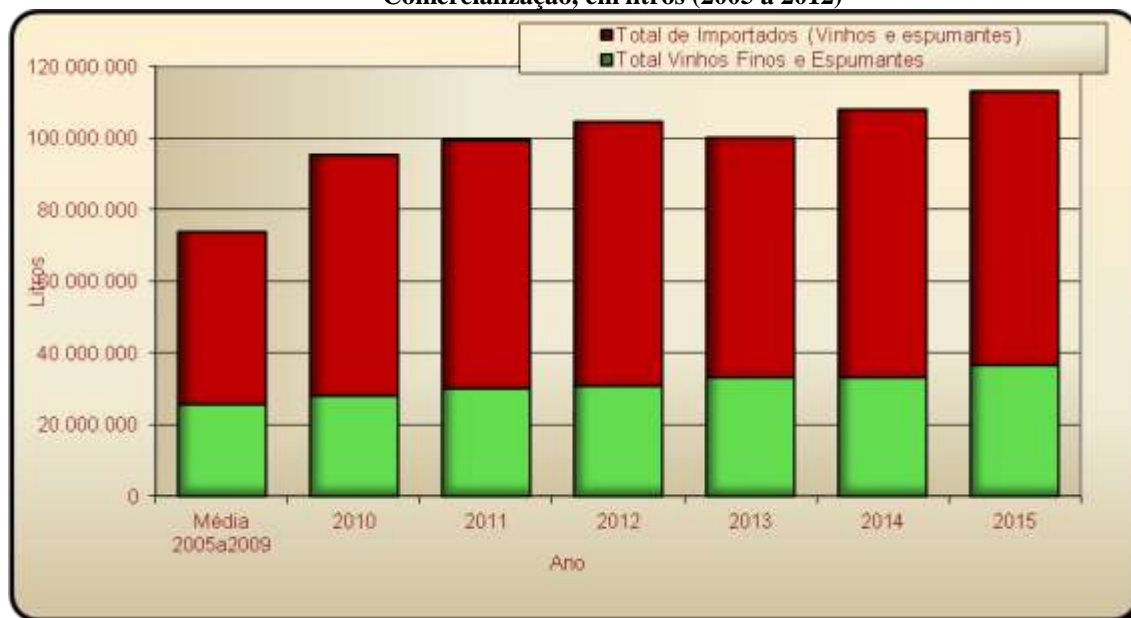
Por óbvio que essa elasticidade renda tem um impacto sobre a demanda de produtos importados. Para Almeida *et al* (2015), os fatores mais relevantes para explicar a variância da quantidade importada são os preços e a renda. Os autores apontam para um fato importante: a importação brasileira de vinho cresceu nas últimas décadas a taxas mais elevadas do que o consumo. Para explicar esse comportamento, Almeida *et al* (2015) apresentam três possíveis razões:

- a) a queda nos preços dos vinhos importados devido, em parte, por maior competitividade internacional na produção;
- b) as mudanças nas preferências de consumo dos brasileiros, que se apresentam mais propensos a consumir vinhos de qualidade;

¹⁰⁰ Para uma análise mais detida dos efeitos das políticas macroeconômicas no período denominado “governo Lula” (2003 a 2010) ver Cano e Silva (2010). Uma extensão dessa análise, incluindo os primeiros anos do governo Dilma (2011 a 2014) pode ser encontrado em Pereira (2012a).

- c) o aumento de renda em termos reais, motivado pela estabilização dos preços a partir de 1994 e pelo crescimento da classe média pós 2002.

Figura 33 - Participação de Produtos Importados (vinhos e espumantes) sobre o Total da Comercialização, em litros (2005 a 2012)



Fonte: Cadastro Vinícola – IBRAVIN (2015).

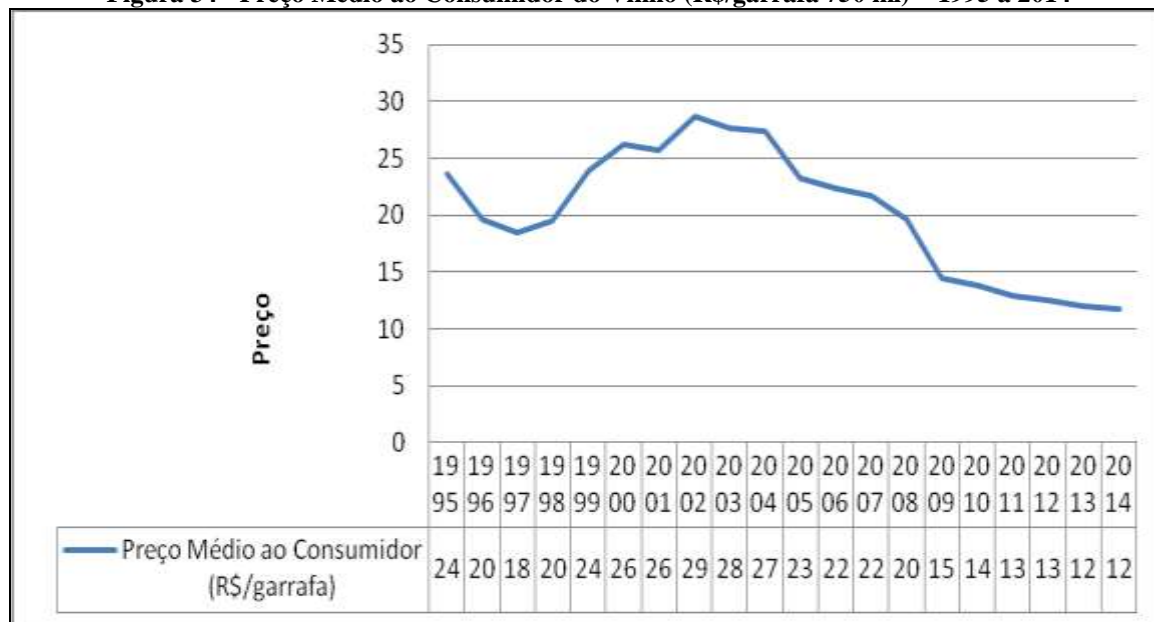
O efeito do ingresso maciço de vinhos importados causou dois efeitos duradouros sobre a cadeia vitivinícola nacional, sentidos até os dias atuais:

- a) a cristalização da composição do mercado nacional, em que mais de 70% do consumo de vinhos finos é dominado por marcas importadas;
- b) a necessidade crescente de adequação das vinícolas nacionais (em especial as localizadas na Serra Gaúcha) a um processo de qualificação da produção e da gestão, buscando operar de forma mais eficiente nos últimos anos.

Nos últimos dez anos, o crescimento médio anual da participação dos importados no mercado interno de vinhos e espumantes foi superior a 5%. Esse fato produz um impacto significativo sobre a formação do hábito de consumo no país. Um dos maiores impactos, além da enorme quantidade de marcas distintas, de produtos vindos de mais de vinte países produtores, os preços médios de comercialização de vinhos, medidos pelos preços praticados ao consumidor final, são declinantes, ao menos nos últimos dez anos. Esse movimento pode ser identificado na Figura 34. E esse é um dos aspectos que mais acentua a complexidade do ambiente competitivo dos vinhos no Brasil. No curto prazo, a tendência de concentração da

oferta nas marcas importadas (com preços finais cada vez mais achatados) tende a não se alterar.

Figura 34 - Preço Médio ao Consumidor do Vinho (R\$/garrafa 750 ml) – 1995 a 2014



Fonte: Elaborado pelo autor (2016).

Nota: Baseado em dados do Índice de Preços ao Consumidor (IPC-IEPE/UFRGS). Março de 2015. Valores atualizados pelo Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI), em maio de 2016.

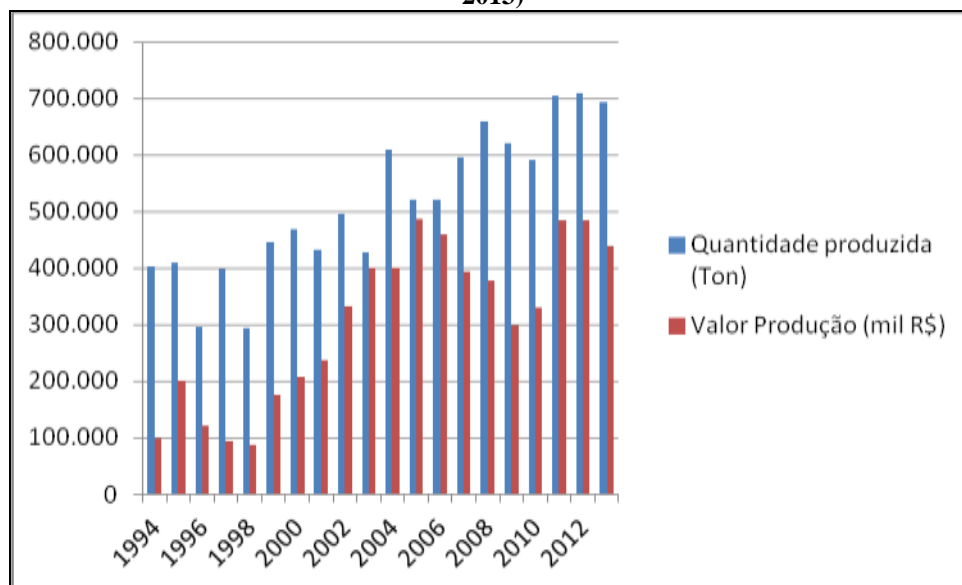
Como já foi dito, os agentes que compõem a cadeia vitivinícola nacional, em especial as organizações localizadas na Serra Gaúcha, decidiram enfrentar esse intenso processo de competição, investindo nos últimos trinta anos na qualificação da produção, buscando ganhos de eficiência produtiva e alocativa. A primeira medida adotada foi a ampliação das quantidades produzidas de vinhos e espumantes, a fim de poder, gradativamente, disputar espaços no mercado nacional.

As estratégias de ampliação da produção, para além de atender aos aspectos quantitativos, também tiveram a preocupação de gerar um produto com valor agregado. Tais estratégias passaram, em um primeiro momento, pela intensificação do plantio de uvas viníferas, tendo em vista a produção, principalmente, de vinhos finos. Essa tendência esteve presente fortemente no modelo mental das organizações da cadeia, sob o discurso da “reconversão produtiva”¹⁰¹, em especial na década de 1990. Essa estratégia, de enfrentamento direto aos produtos estrangeiros, aos poucos, vem sendo substituída por um modelo de oferta de produtos diferenciados, pautados na qualidade. Essa estratégia de aliar ampliação da

¹⁰¹ Reconversão Produtiva: processo de substituição de videiras tradicionais, de uvas americanas, por videiras produtoras de uvas viníferas.

quantidade produzida com elevação do valor da produção pode ser percebida na Figura 35. A oscilação que se percebe é decorrência da extrema dependência que a vitivinicultura guarda com as condições edafoclimáticas, que afetam diretamente a quantidade produzida e o valor da produção.

Figura 35 - Quantidade Produzida (toneladas) x Valor da Produção (mil R\$) de vinhos no RS (1994 a 2013)



Fonte: elaborado pelo autor, com base nos dados da FEE (2014).

Nos últimos dez anos, essa estratégia de oferta de produtos diferenciados tem se concentrado na produção de sucos de uva (a partir de uvas americanas) e espumantes (a partir de uvas nobres e híbridas). Esses produtos têm conquistado o gosto do consumidor nacional, que vem concentrando e ampliando a aquisição de tais produtos, oriundos em sua grande maioria da Serra Gaúcha. O caso mais paradigmático é o do suco de uva, em especial o suco integral, que segundo os dados do IBRAVIN, tem conseguido crescer a uma taxa média anual superior a 40%, nos últimos dez anos. Esse crescimento recente pode ser observado na Figura 36.

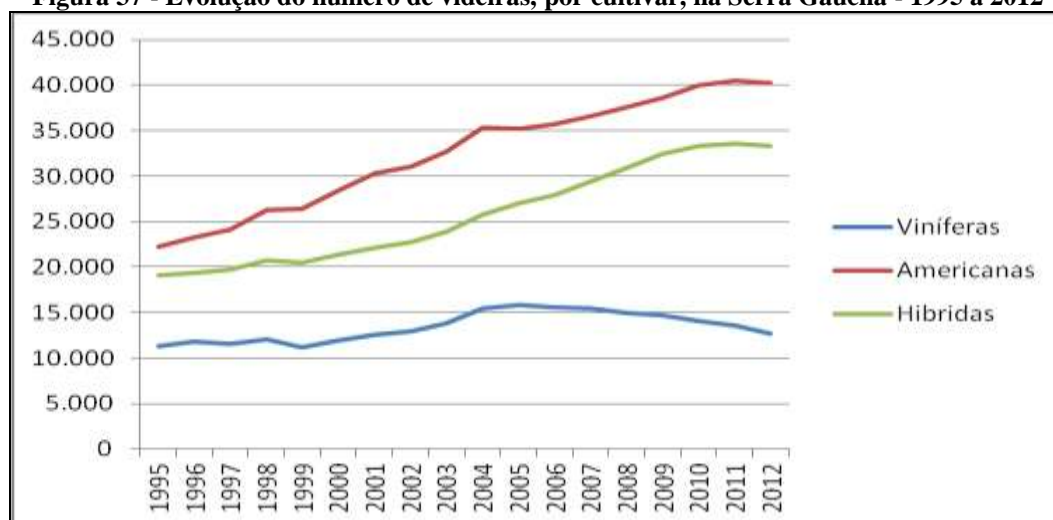
Figura 36 - Crescimento da Comercialização de Sucos de Uva (natural/integral), em milhões de litros (2010 a 2015)



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados do Cadastro Vinícola (IBRAVIN, 2015)

Essa mudança de estratégia, nos últimos anos, vem acarretando uma alteração na composição das videiras, sobretudo na Serra Gaúcha. A ideia de “reconversão” parece ter sido substituída por uma estratégia produtiva concentrada na produção de uvas americanas e híbridas. Há, na verdade, um movimento de decréscimo no número de pés de videiras de uvas viníferas, em detrimento de um aumento no número de pés de videiras americanas e híbridas, como pode ser observado na Figura 37.

Figura 37 - Evolução do número de videiras, por cultivar, na Serra Gaúcha - 1995 a 2012



Fonte: elaborado pelo autor, com base nos dados da FEE (2014).

Em decorrência dessa estratégia de concentração em produtos vinícolas que tenham condição de estabelecer uma vantagem competitiva com os produtos importados, há uma tendência nos últimos anos de valorização dos produtores, expressos pelo pagamento de

valores superiores por quilograma de uva produzida. A estratégia de valorização da qualidade se manifesta, inclusive, na forma de cálculo do preço da uva. O governo federal, através de Comunicado publicado a cada ano, estabelece os valores a serem pagos por quilograma de uva, conforme o tipo e a gradação de açúcar (medidas em graus Babo). Dessa forma, vem se estabelecendo, nos últimos anos, uma prática de pagamento que vai além da quantidade da uva, indo rumo ao pagamento pela qualidade das uvas. A medida de qualidade varia com a quantidade de açúcar presente na uva.

O governo também estabelece um preço mínimo básico, tendo por referência a uva americana tinta com 15° Babo. Nos últimos sete anos, em todos os tipos de uvas houve valorização dos preços pagos por quilograma, como pode ser observado na Tabela 25. Esse é um exemplo de variação dos preços relativos que provoca alteração no padrão produtivo. A variação média, em todos os tipos de uvas (exceto para as americanas brancas), no período analisado, foi igual ou superior a 60%. Se for considerado a variação da inflação entre janeiro de 2010 e janeiro de 2016, medida pelo Índice de Preços ao Consumidor (IPC), o valor acumulado é de 45,58%, o que daria no período um ganho real aos produtores superior a 14%.

Tabela 25 - Preço de Referência por tipo de uva (R\$/kg) e preços pagos ao Produtor (2010 a 2016)

Ano	Viníferas Nobres		Viníferas Superiores		Americanas	
	Tintos	Branco	Tintos	Branco	Tintos*	Branco
2010	0,77	0,81	0,61	0,65	0,47	0,50
2011	0,83	0,87	0,66	0,70	0,52	0,57
2012	0,83	0,87	0,66	0,70	0,57	0,70
2013	0,83	0,87	0,67	0,70	0,57	0,70
2014	0,83	0,87	0,66	0,70	0,63	0,75
2015	1,12	1,17	0,89	0,94	0,70	0,80
2016	1,24	1,30	0,99	1,05	0,78	0,93
Var.2016/2010	62%	62%	62%	62%	60%	54%

Fonte: elaborado pelo autor (2016).

Nota: Baseado nos Comunicados publicados pela CONAB. Preço médio, calculado para uvas com 15° Babo. Valores atualizados pelo Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI), em maio de 2016.

*Preço mínimo básico

Esse pagamento por qualidade é fruto de um trabalho intenso de concertação de interesses entre os agentes da cadeia. Para os entrevistados do IBRAVIN, esse processo tem sido lento, pois depende da concordância dos diferentes elos da cadeia. O Instituto tem um papel fundamental de negociação dos valores junto à CONAB, na elaboração anual das tabelas de referência de preços. E como pode ser observado na Tabela 26, a valorização dos

preços segue a mesma lógica do pagamento das uvas, com um ganho superior a 50% entre os anos de 2010 e 2016.

Tabela 26 - Preço de Referência por tipo de Vinhos (R\$/Litro) pagos ao produtor (2010 a 2016)

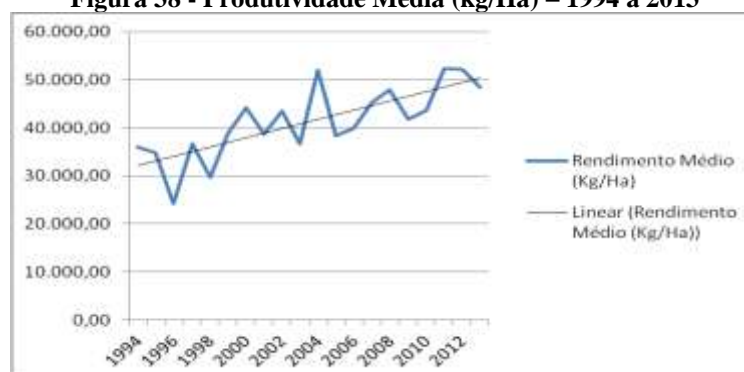
Ano	Americanas	Viníferas Superiores		Viníferas Nobres	
	Tintos	Tintos	Branco	Tintos	Branco
2010	0,85	1,02	1,1	1,23	1,28
2011	1,02	1,2	1,32	1,47	1,54
2012	1,17	1,34	1,37	1,56	1,63
2013	1,18	1,38	1,32	1,64	1,59
2014	1,26	1,38	1,32	1,64	1,59
2015	1,37	1,84	1,9	2,22	2,31
2016	1,55	1,86	1,92	2,24	2,31
Var.2016/2010	55%	55%	57%	55%	55%

Fonte: elaborado pelo autor (2016).

Nota: Baseado nos Comunicados publicados pela CONAB. Preço médio, calculado para uvas com 15º Babo. Valores atualizados pelo Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI), em maio de 2016.

Um outro conjunto de medidas que tem sido adotadas pelos produtores da Serra Gaúcha é a busca por ganhos de eficiência, através de ganhos de produtividade e rendimento médio. Os ganhos de produtividade são percebidos em todos os principais municípios produtores de uva na Serra Gaúcha. Segundo dados de Mello e Machado (2013), a produtividade média, em 2008, era de cerca de 18 toneladas/hectare; em 2012 já era 21 toneladas/hectare. Ampliando o horizonte de análise, desde 1994, percebe-se que a produtividade é crescente desde meados dos anos 1990 (Figura 38). Em um ambiente em que a competição é tão acirrada, a gestão das unidades produtivas deve passar, necessariamente, pelo aumento da produção e pelos ganhos de produtividade. E é isso que se observa nos últimos trinta anos entre as vinícolas da Serra Gaúcha.

Figura 38 - Produtividade Média (kg/Ha) – 1994 a 2013



Fonte: elaborado pelo autor, com base nos dados da FEE (2014).

As medidas de aumento da produtividade média são acompanhadas pela redução dos custos totais de produção médios, calculados pela CONAB. Essa é uma medida de referência para o produtor, pois considera os principais elementos que compõem o custo de produção de uvas americanas (especificamente, uva Isabel). Importante frisar que em um mercado de intensa competição, a redução dos custos de produção são elementos fundamentais para a garantia de eficiência produtiva. A análise da Tabela 27 demonstra os ganhos obtidos nos últimos dez anos.

Tabela 27 - Custo Total de Produção Médio (R\$/ha) de uvas americanas – 2004 a 2013

Ano	Custo Total (R\$/ha)
2004	R\$ 26.681,68
2005	R\$ 19.513,46
2006	R\$ 21.634,87
2007	R\$ 21.712,46
2008	R\$ 22.741,97
2009	R\$ 20.619,47
2010	R\$ 20.141,48
2011	R\$ 21.310,75
2012	R\$ 21.376,33
2013	R\$ 19.831,05

Fonte: elaborado pelo autor (2016).

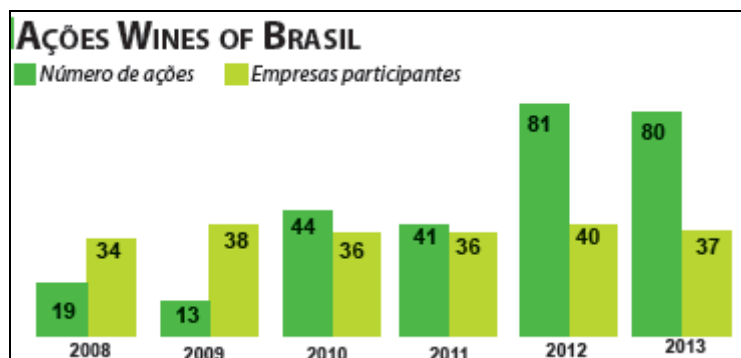
Nota: Baseado nos dados da CONAB (2014). Calculado para cultivo de 1 hectare de uva Isabel. Valores atualizados pelo Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI), em maio de 2016.

Como já foi mencionado, tais iniciativas em prol da elevação e qualificação da produção, através de uma estratégia de uma seleção de produtos com vantagem competitiva (suco de uva e espumantes), só foram possíveis com um árduo trabalho de vários agentes da cadeia, com especial espaço de coordenação para o IBRAVIN. No entanto, outras iniciativas cooperativas foram mencionadas pelos entrevistados, com impacto sobre o fortalecimento do ambiente competitivo da vitivinicultura da Serra Gaúcha. Duas iniciativas foram destacadas: a) o desenvolvimento do Projeto *Wines of Brasil*; b) a formação da Central de Cooperativas (CENECOOP-SERRA), ligada à FECOVINHO.

Apesar de reconhecerem que há dificuldades na identificação de estratégias de cooperação entre as vinícolas da região, os entrevistados apontam como positivos os resultados obtidos com a experiência do *Wines of Brasil* (WoB), ligado ao IBRAVIN e a APEX/MDIC. Se o consórcio de empresas, por um lado, facilita a exposição e comercialização do produto nacional no exterior, por outro, revela o brutal amadorismo

presente na gestão de muitas vinícolas. Segundo um entrevistado, “as empresas que integram o projeto conseguem ter um olhar mais amplo do negócio, para além do parreiral e da cantina” (IBRAVIN, 3). A Figura 39 apresenta a evolução das ações do WoB.

Figura 39 - Ações do “Wines of Brasil”



Fonte: IBRAVIN (2013).

Os entrevistados apontam, porém, que as principais dificuldades para ampliação do projeto vão desde um maior conhecimento dos aspectos culturais dos países para onde se pretende vender o produto, passando por questões mais pontuais, tais como o conhecimento dos procedimentos de exportação dos produtos, legislações pertinentes, operações de financiamentos de exportação etc.

A Central de Cooperativas (CENECOOP-SERRA) é a junção de quatro cooperativas, e tem por linhas de atuação:

- a) aquisição de insumos de forma coletiva;
- b) incentivo à modernização tecnológica;
- c) estímulo à comercialização de produtos (FECOVINHO, 2016).

Uma ação importante viabilizada foi a participação das Cooperativas e ela associadas nos leilões de Prêmio para o escoamento de Produto (PEP) lançados pelo governo federal em 2008 e 2009 (FECOVINHO, 2016). Na opinião dos entrevistados, o setor poderia ampliar ainda mais os seus avanços recentes se iniciativas como a compra coletiva fosse uma prática usual entre outros agentes da cadeia. Nesse sentido, ampliar as ações cooperativas entre as vinícolas se coloca como um dos desafios para os próximos anos.

Por certo que algumas situações dificultam o desenvolvimento de ações de cooperação entre os agentes de forma mais efetiva, entre elas:

- a) a grande quantidade de pequenas vinícolas e de pequenos produtores rurais na região;

- b) b) a existência de informação incompleta, originária dos problemas da relação da produção com as condições edafoclimáticas da Serra Gaúcha, o que não raro gera um ambiente de incerteza com relação à safra ou à qualidade das uvas em cada colheita;
- c) o grande número de organizações representativas, que pleiteiam a coordenação de ações relativas a algumas pautas da cadeia. Nesse sentido, um fortalecimento da coordenação da cadeia, através do empoderamento institucional do IBRAVIN, poderia ser uma medida que possibilitasse o surgimento de outras ações de cooperação entre os agentes.

Tratando sobre a questão da cooperação, North aponta que:

As pessoas geralmente acham que vale a pena cooperar com as outras nas trocas quando o jogo é repetido, quando possuem informações completas sobre o desempenho passado do outro jogador e quando há um número pequeno de jogadores. É difícil de sustentar a cooperação quando o jogo não se repete (ou é finito), quando falta informação sobre os outros jogadores e quando há um grande número de jogadores. Criar as instituições que alterarão a relação de custo/benefício em favor da cooperação em trocas impessoais é um processo complexo, porque implica não só a criação de instituições econômicas, mas exige que elas sejam sustentadas por instituições políticas adequadas (NORTH, 2010, p. 25).

A cooperação, assim, pode ser resultado da interação entre as instituições e as organizações presentes em uma sociedade. É dessa interação, bem como dos incentivos gerados por ela, que decorrem os comportamentos cooperativos ou oportunistas, na visão da NEI.

7.2.4 Ambiente Institucional

Nessa seção, pretende-se realizar uma breve compilação dos elementos institucionais já apresentados anteriormente. Isso porque o objetivo desse estudo era, em grande medida, demonstrar como a matriz institucional auxiliou na constituição da cadeia vitivinícola da Serra Gaúcha, nos moldes como se encontra na atualidade, a partir de transformações ocorridas nos últimos trinta anos.

De modo geral, os entrevistados são categóricos em mencionar que a principal legislação do setor, que deu condições a uma série de iniciativas serem concretizadas, foi a Lei Estadual nº 10.989/1997, que entre outras providências, criou o Fundo de Desenvolvimento da Vitivinicultura (FUNDOVITIS). O Fundo e a organização responsável

pela sua execução dos projetos (IBRAVIN) tinham por objetivo central por em prática Política Vitivinícola Estadual. Tal política visava:

- a) ao desenvolvimento socioeconômico do setor;
- b) à melhoria dos padrões de qualidade;
- c) a garantia de genuinidade dos produtos vitivinícolas;
- d) o aumento da competitividade e ampliação do mercado.

O que se percebe hoje, passados quase vinte anos de criação do Fundo e do Instituto, que ambos, de forma sinérgica, ajudaram a conformar a interação entre os agentes da cadeia vitivinícola da Serra Gaúcha, por vezes estimulando, por vezes coibindo a ação dos atores sociais da região. Aliado aos códigos de conduta informais - que como foi mencionado, na região Serra Gaúcha estão embasados, até hoje, na tríade família/trabalho/religião – formam a matriz institucional desse território.

Também, importa frisar que uma das funções do IBRAVIN é dar ao setor um marco regulatório básico. Um dos primeiros esforços do Instituto foi padronizar as normas nacionais aos regulamentos internacionais. Esse movimento ajudou, internamente, a dar os primeiros passos no sentido do desenvolvimento de produtos de qualidade reconhecida, em padrões de aferição internacional. De igual modo, os regramentos produzidos pelo IBRAVIN, ou por ele defendidos (no caso das legislações estaduais e federais), afetaram o desempenho econômico do setor, uma vez que ajudaram, ao longo do tempo, a reduzir os custos de transação e transformação. Outra vantagem presente desde a legislação que criou o Fundo é justamente a redução da incerteza, a partir da constituição de uma estrutura estável de financiamento de projetos comuns do setor. É bem verdade que essa redução de incerteza somente se consolidou a partir da publicação das Leis 12.743/2007 e 13.911/2012, que respectivamente, garantiram um repasse fixo de 25% e 50%, mediante a concessão de compensação de crédito de ICMS às empresas que processam uvas para sucos e vinhos. Essa garantia “monetária” se faz importante, diante da racionalidade da oferta, que se estrutura em um mercado monetizado e utilitarista.

Esse processo de consolidação se deu de forma bastante complexa. Isso porque além de se ter que criar uma nova institucionalidade, era necessário dar garantias de que essa representação fosse legítima entre os atores da cadeia. Porém, há que se considerar que uma série de outras organizações, à época da publicação da Lei do FUNDOVITIS já existiam, e realizavam o trabalho de representação dos interesses privados. O que havia, na verdade, era uma disputa de poder entre três segmentos da cadeia: viticultores, vinícolas e cooperativas. Esses três segmentos possuíam objetivos e interesses distintos, ainda que pertencentes à

mesma cadeia produtiva. A própria ideia de cadeia só ficou clara e explícita após a entrada em vigor do Fundo. A partir da Lei do FUNDOVITIS, e da série de legislações que se sucederam, se criou aquilo que Douglass North chama de “regras do jogo”. A Lei que cria o IBRAVIN, ao exigir que a organização seja efetivamente representativa dos **produtores de uva**, das **cooperativas** e das **indústrias vinícolas**, e que as estruturas de decisão do Instituto garantam a **paridade** entre estes atores, cria uma “rede” de relações entre esses agentes, que com o passar do tempo e do aprendizado comum, gerado no decorrer das decisões por eles tomadas para o setor, criou um ambiente favorável ao desenvolvimento de um arranjo institucional e organizacional ímpar, de reconhecido sucesso.

Outro resultado do envolvimento dos diversos agentes da cadeia em prol de um objetivo comum pode ser exemplificado com o apoio à elaboração do projeto de lei que regulamenta a produção e comercialização dos chamados vinhos coloniais/artesanais. Tornado oficial pela Lei 12.959/2014, a norma beneficia, segundo alguns especialistas, diretamente mais de 4 mil famílias, muitas delas localizadas na Serra Gaúcha. Segundo um dos especialistas entrevistados, o problema até então era que “havia uma série de políticas públicas estimulando a elaboração de vinho colonial, mas não havia uma regulamentação da produção e da comercialização” (*EMATER 1*). Com isso, o pequeno produtor familiar estava impedido de vender seu produto.

Essa legislação, além de definir o que é entendido por “vinho colonial/artesanal”, cria uma restrição/limitação para adequação da produção. A legislação não difere o “vinho colonial” dos demais produtos vinícolas. Na verdade, a produção desse tipo específico de produto, igualmente aos demais tipos de vinhos, requer a presença do responsável técnico (enólogo), além de ter de atender a todos os Padrões de Identidade e Qualidade (PIQs) estabelecidos na legislação que regulamenta a produção vinícola em geral, presentes na Lei do Vinho. O que define um vinho como sendo colonial/artesanal são quatro parâmetros:

- a) elaboração na propriedade de produtor enquadrado no Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf);
- b) utilização de uva própria em pelo menos 70% do volume de matéria prima usado na vinificação;
- c) comercialização exclusivamente na própria propriedade rural ou em associações, cooperativas ou feiras de agricultores familiares;
- d) produção máxima de 20 mil litros/ano.

A criação dessa legislação atendeu a uma demanda interna dos pequenos produtores, que se viam alijados do processo de comercialização. Ainda que se perceba a intenção do

legislador de regulamentar uma produção típica da agricultura familiar, não se pode deixar de considerar a possibilidade de ações oportunistas, de produtores que se valendo das condições estabelecidas na lei, podem buscar obter vantagens advindas da adequação à nova legislação.

O que se percebe hoje, passados mais de vinte anos dos primeiros movimentos no sentido de formação de um ambiente institucional sólido para a vitivinicultura da Serra Gaúcha, a partir da criação do CONAVIN (Lei 7.298/1984 e legislações posteriores) e do Projeto Provitis (Decreto Estadual 34.634/1993), muitos avanços se processaram. A leitura de pesquisas anteriores, publicadas nas décadas de 1990 e 2000, aponta para a existência de um setor pouco articulado e que dependia, rigorosamente, de políticas públicas de proteção comercial para garantir sua presença no mercado interno (JALFIN, 1993; SEITENFUS, 1992; CALVETE, 2000). Para Calvete (2000), no início da década de 2000 a organização do setor estava pautada no estabelecimento de relações estritamente de mercado. “Não há a constituição de parcerias que visem à melhoria da matéria-prima ou à sua redução de custos” (CALVETE, 2000, p. 335). As únicas relações de parceria encontradas pelo autor eram as desenvolvidas entre as cooperativas e seus cooperados. Passados quinze anos da publicação, percebe-se que uma série de iniciativas de parcerias se estabeleceu no interior na cadeia (assistência técnica entre vinícolas e viticultores; fornecimento de mudas; assessoria técnica por parte de enólogos e agrônomos de vinícolas em viticultores parceiros; desenvolvimento e ingresso em mercados comuns; produção conjunta de produtos; compartilhamento de equipamentos; elaboração conjunta de projetos de IG’s etc.).

A interação entre o ambiente institucional e organizacional, nos últimos trinta anos, gerou as condições necessárias para a formação de um território com características singulares – o “Território do Vinho”. A primeira característica desse Território é sua representação e existência cada vez mais associada a uma relação entre o rural e o urbano. Entre os produtores de vinho (inclusive os pequenos), há uma forte dependência do urbano, seja para comercialização de seus produtos nos espaços urbanos, seja na recepção de turistas urbanos em suas vinícolas. Esse processo se aproxima da representação apresentada por Wanderlei (2001), que associa as novas ruralidades a um “*continuum* rural-urbano”.

A segunda característica que se observa nesse Território do Vinho é a possibilidade de viabilizar estratégias de inserção social e econômica dos agentes. Nesse sentido, as iniciativas das IG’s na Serra Gaúcha, bem como a normatização da produção e comercialização dos vinhos coloniais, podem ser compreendidas como formas de viabilizar inserção. Esse Território e suas estratégias sociais se aproximam de igual modo, às “instituições inclusivas”, de Acemoglu e Robinson (2008).

Uma terceira característica é que ele é originado de um processo de complexidade, inerente ao negócio do vinho. Sua dependência das condições naturais e sua relação com os mercados consumidores produz um ambiente de incerteza, que pode ser atenuado pela ação de organizações no interior do Território. Nesse sentido, se aproxima ao conceito de Haesbaert e Limonad (2007), que apontam que na atualidade, os territórios são fruto de dois processos concomitantes, contraditórios e antagônicos – a globalização e a fragmentação. Essa dualidade é a tônica da produção vitivinícola mundial atual, em que a disputa entre conceitos globais e regionais de produção e consumo se fazem presentes em diversos territórios, inclusive no próprio conceito de *terroir*.

Os produtores de uvas e vinhos localizados nesse território estão, igualmente, cada vez mais preocupados com o estabelecimento de novas relações com novos mercados. Um bom exemplo disso é o crescimento das vendas de vinhos em canais pouco convencionais, como é o caso da comercialização pela internet (incluindo sites, redes sociais e aplicativos para celulares). Apesar de não existir dados oficiais que confirmem tal situação, é comum ouvir entre os especialistas que essa é uma tendência irreversível. Vinculado a este fato, está a preocupação, por parte das vinícolas, de desenvolver produtos mais próximos do paladar dos consumidores. Também, percebe-se entre as vinícolas um crescente esforço no sentido de ofertar serviços ligados ao vinho, tais como atividades enoturísticas e gastronômicas.

Por fim, deve-se acrescentar que o Território do Vinho da Serra Gaúcha pode ser entendido como uma coleção de recursos que permitem a produção para mercados específicos. Tal situação possibilita a internalização de externalidades positivas (MOLLARD, 2003). Entre estas, podem-se citar a paisagem da Serra Gaúcha, bem como os aspectos ecológicos, social e cultural.

Nesse sentido, as instituições e organizações ligadas ao SAG vitivinícola cumpriram, nos últimos trinta anos, não apenas um importante papel na qualificação da produção e na garantia da competitividade mas, sobretudo, auxiliaram na consolidação de um importante território, baseado na pequena propriedade rural, que dinamizou a economia regional, efetuando importantes alterações no espaço e na demografia local.

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho é o resultado de um esforço sistemático de busca pela compreensão da complexa dinâmica da vitivinicultura brasileira, sobretudo da localizada na Serra Gaúcha. Esse processo de aprendizado acompanhou o autor, sob diferentes enfoques, desde a graduação em Administração, passando pela dissertação de mestrado em Economia e culminando nesta Tese de Doutorado. Ao longo dessa jornada acadêmica, não somente a vitivinicultura passou por transformações, mas o próprio entendimento sobre as formas de compreender o mundo da uva e do vinho, pelo autor, também mudaram.

Nesse sentido, o presente estudo pretendeu analisar as transformações ocorridas na vitivinicultura da Serra Gaúcha, nos últimos trinta anos, e os papéis que cumprem as instituições em tais processos. Buscou-se, também, avaliar a importância das instituições como elemento-chave de um desenvolvimento rural diferenciado na região. Encontra aderência com o importante estudo de North (1993), que examinou a natureza das instituições e suas consequências no desempenho econômico e social de uma sociedade.

Optou-se por adotar a abordagem epistemológica e metodológica da Nova Economia Institucional (NEI). Dessa abordagem surge o conceito de “instituição”, que foi norteador de todo o processo de pesquisa – “as instituições são as regras do jogo em uma sociedade, ou mais formalmente, são as limitações ideadas pelos homens que dão forma as interações humanas” (NORTH, 1993, p. 13). Apesar de bastante difundida, a NEI ainda necessita ampliar seu escopo de análise, que auxiliem na consolidação dessa abordagem (EGGERTSSON, 2013; BROUSSEAU; GLACHANT, 2008; MANTZAVINOS; NORTH; SHARIQ, 2015). Dessa forma, um dos objetivos desse trabalho foi justamente apresentar uma contribuição à análise da NEI, mediante o desenvolvimento de um estudo empírico sobre os impactos das instituições nas transformações ocorridas na vitivinicultura da Serra Gaúcha.

O recorte temporal é fundamental para compreender os resultados da pesquisa por dois motivos:

- a) a abordagem histórica é central nos estudos da NEI, por forte orientação de um de seus fundadores (Douglass North), que salienta a importância de usar a história como uma forma de entender como o passado influi no presente e no futuro, provocando mudanças institucionais incrementais que afetam as escolhas dos agentes (econômicos e sociais) em um certo momento, e na natureza de dependência dessas decisões (NORTH, 1981; 1993);

b) a escolha pelos últimos trinta anos se deu por conta da frequência e intensidade das mudanças ocorridas na cadeia da uva e do vinho da Serra Gaúcha, em função das pressões competitivas presentes no mercado nacional, desde a implantação das políticas de abertura comercial, iniciadas no final da década de 1980 e ampliadas no início dos anos 1990; some-se a isso o fato do Brasil, no mesmo período, assinar os acordos que culminaram no MERCOSUL, bem como as mudanças nos hábitos de consumo de vinhos, no país e no mundo, que foi muito influenciado pelo fenômeno conhecido como “paradoxo francês”.

Outros dois enfoques adotados, complementares nesse estudo, são as perspectivas territoriais e de Sistema Agroindustrial (SAG), que possibilitaram a ampliação das análises para além de um enfoque setorial. O enfoque territorial não se restringe à sua dimensão material. É construído historicamente, remetendo a diferentes contextos e escalas. Tal enfoque possibilita o estudo das organizações produtivas e suas relações com os sistemas sociais e ecológicos (ABRAMOVAY, 2006). Já o enfoque agroindustrial, quando utilizado para analisar os processos de desenvolvimento rural, segundo Schneider (2010), possibilita compreender quais são as condições e possibilidades da agricultura familiar no momento atual de transformação do capitalismo. A junção desses enfoques, complementarmente com a NEI, permitiu um olhar contextualizado dos processos de transformação da vitivinicultura da região da Serra Gaúcha.

Outra contribuição dessa tese é a proposição de um conceito de desenvolvimento rural que assumisse um viés institucionalista. Houve outras tentativas de aproximação do conceito de desenvolvimento rural da abordagem da NEI, sendo a principal a de Kageyama (2008), que propõe a criação de elementos de medida quantitativa de desenvolvimento, através do Índice de Desenvolvimento Rural (IDR). No entanto, a presente proposta considera outros elementos, tangenciados no IDR, em especial o peso da história e da dependência da trajetória (*path dependence*) na constituição de instituições (formais e informais) e o impacto dessas no processo de desenvolvimento rural. Nesse sentido, o conceito elaborado e aqui utilizado é o Desenvolvimento Institucional Rural (DIR), entendido como o conjunto de arranjos dos ambientes institucional, tecnológico, organizacional e competitivo, que ao longo do tempo, conformam o comportamento dos agentes, através de incentivos à atividade produtiva, à redução dos custos de transação e ao fortalecimento do território.

Após a discussão teórica, esta tese apresenta, em seu terceiro capítulo, uma análise histórica do surgimento e do crescimento da vitivinicultura da Serra Gaúcha, desde a chegada dos primeiros imigrantes italianos (1875), até o início da década de 1980. É comum a

associação entre a vitivinicultura, em qualquer região do mundo, e as condicionantes históricas e sociais do território em que está inserida. Buscou-se demonstrar que a produção de uvas e de vinho, como diversos outros produtos oriundos de espaços rurais, guardam uma elevada relação com o território e com as instituições, que se originam, muitas das vezes, dos laços sociais e culturais localmente estabelecidos.

Como se demonstrou, historicamente, o pequeno produtor de uvas, e posteriormente de vinho, não esteve ligado ao policultivo (exceto para seu consumo próprio) e a opção pela vitivinicultura tem relação com uma tradição geracional desde a Itália. De certo modo, esta característica vem construindo, ao longo do tempo, uma identidade local ao produtor de uvas e vinhos, que tem impulsionado o desenvolvimento do setor, mesmo nos períodos de crise.

Nas últimas quatro décadas a produção mundial de uvas e vinhos tem sofrido transformações, numa permanente busca por especialização dos processos de cultivo de uvas e na elaboração de vinhos, no sentido de se estabelecer produtos de qualidade, que atendam cada vez mais às demandas dos consumidores. Reflexos desse movimento são observados no Brasil, sobretudo entre os produtores da Serra Gaúcha, desde o final da década de 1980. As principais transformações que se observaram nas análises realizadas recaíram sobre os ambientes organizacionais, tecnológicos, competitivos e institucionais.

As principais transformações no ambiente organizacional foram aquelas relativas às mudanças na forma de organização das vinícolas, na ampliação da coordenação da cadeia produtiva e na implantação dos projetos de Indicações Geográficas (IG's). As mudanças organizacionais nas vinícolas dizem respeito aos processos de fusões, aquisições e as parcerias internacionais, ocorridas entre as empresas de maior porte, nos últimos trinta anos. Tais medidas se consolidaram como estratégias dessas empresas para enfrentar a crescente competição, sobretudo de produtos importados, no mercado nacional no período analisado. Também foi mencionado o processo de reestruturação e profissionalização das cooperativas, que passaram por fortes crises no final dos anos 1990 e toda a década de 2000. Muitas cooperativas necessitaram, nesse período, participar de processos de recuperação financeira e patrimonial, organizados pelo governo federal. Um dos principais programas é o PROCAP-AGRO, que beneficiou diversas cooperativas vinícolas na Serra Gaúcha.

Com relação a ampliação da coordenação do SAG vitivinícola, restou evidente o fortalecimento do IBRAVIN enquanto órgão articulador e promotor das principais políticas do segmento. Esse processo de reconhecimento é fruto dos resultados obtidos pelos diferentes projetos do Instituto nos últimos quinze anos. O principal reflexo dessa mudança é a sua própria estrutura organizacional: por força da lei que cria o IBRAVIN, a organização deve

possuir, em suas instancias deliberativas, representação paritária dos produtores de uva, das vinícolas e das cooperativas. Tal procedimento, estendido aos processos de tomada de decisão, exigiu que os principais atores sociais do SAG do vinho, pela primeira vez, tivessem de sentar ao redor de uma mesa para decidir sobre as aplicações de recursos provenientes do Fundo de Desenvolvimento da Vitivinicultura (FUNDOVITIS).

Desde sua criação, entre as principais atribuições do IBRAVIN estão a articulação política, junto as esferas de governo, no que tange aos projetos estratégicos para o segmento, além de ser a organização responsável pela padronização de normas, adequando o produto nacional aos padrões internacionais de produção e qualidade. Também, uma importante atribuição do Instituto é a promoção comercial, desenvolvida através de diferentes iniciativas, como a promoção dos produtos vinícolas (sucos, vinhos e espumantes) no mercado nacional e internacional.

Ainda sobre as transformações organizacionais, cabe ressaltar o importante papel que os projetos de IG's tiveram sobre as empresas da Serra Gaúcha. Inicialmente idealizado para ser um projeto para produtores de uvas e vinhos de determinados territórios, o sucesso das iniciativas se estenderam para outros negócios, atualmente relacionados ao enoturismo. Iniciativas como o Vale dos Vinhedos e da IG Pinto Bandeira provocaram um afluxo considerável de turistas, que em torno da temática da cultura e da tradição do vinho na Serra, ajudaram a dinamizar o território e ampliar as condições de desenvolvimento dos espaços rurais da região.

Nos últimos trinta anos, o SAG vitivinícola da Serra Gaúcha passou por intensas transformações tecnológicas. Por mais que se reconheça que tais mudanças foram incrementais, elas foram importantes no processo de adoção de boas práticas produtivas, reconhecidas em nível internacional. Esse processo, ao que se percebe, está sendo muito bem conduzido por todos os agentes da cadeia, a tal ponto que consideram que as principais tecnologias existentes para a produção de uvas e vinhos, em nível internacional, estão presentes na atualidade no SAG. As pressões competitivas, evidentes no mercado de vinhos nacional a partir da década de 1990, tiveram um papel importante no estímulo ao progresso técnico da cadeia. Isso exigiu, da parte dos viticultores, um rigor maior no plantio e condução dos vinhedos, bem como um investimento maior na seleção de tipos de uvas que melhor se adaptassem às adversas condições edafoclimáticas da Serra Gaúcha. Das vinícolas, exigiu a adoção de práticas produtivas que garantisse maior escala (quando possível) e estabilização dos padrões de qualidade. Nesse sentido, a adoção de tanques de aço inox, a passagem dos vinhos por períodos em barricas de carvalho (quando fosse o caso) e o maior controle das

diferentes etapas do processo de vinificação, são iniciativas que vem sendo incorporadas pelas empresas e são de vital importância nos últimos anos. Também, é importante salientar o impacto nos produtos, da adoção de um “olhar para o mercado” por parte das vinícolas, o que se refletiu no lançamento de novos produtos e novas embalagens, atendendo as mudanças percebidas nos hábitos dos consumidores. Como exemplo, pode-se citar a forte ascensão dos espumantes e do suco de uva integral, bem como a crescente utilização do *screw cap* (tampa rosca), em substituição as rolhas de cortiça, e de embalagens do tipo *bag-in-box*.

Um dos impactos das mudanças tecnológicas no SAG foi a exigência de maior qualificação da mão de obra utilizada nas vinícolas. Nesse sentido, uma das organizações mais citadas é o Campus Bento Gonçalves do IFRS, que atua na região desde a década de 1960 (na época como Escola Agrotécnica Federal). Nos últimos anos o IFRS, em especial, tem sido demandado no sentido de formarem profissionais de enologia e viticultura com qualificação adequada aos novos padrões de produção. Para os entrevistados, juntamente com a EMBRAPA, o Campus Bento Gonçalves possui um importante papel na difusão do conhecimento tecnológico da cadeia.

Relativamente à geração e difusão do conhecimento técnico e tecnológico, ressalta-se a importância das características do território da Serra Gaúcha como elemento condutor desses processos. Nesse sentido, cabe mencionar, justamente, a condição de proximidade dos agentes na região. E essa proximidade não se restringe ao componente geográfico; a proximidade é cultural e dos desafios que se impõem aos agentes da cadeia. A diversidade e a complementaridade das organizações presentes na região ajudam na geração e difusão do aprendizado. Diversos estudos vêm confirmando essa opinião quanto à importância da proximidade territorial no desenvolvimento tecnológico e organizacional da cadeia vitivinícola na Serra Gaúcha (VARGAS, 2002; FARIAS, 2010; MATTEI; TRICHES, 2009; FENSTERSEIFER; RASTOIN, 2010).

No que se refere ao desenvolvimento tecnológico recente do SAG, um dos pontos a ser destacado é o comportamento mimético adotado pelos agentes produtivos quando da geração e difusão do conhecimento técnico. Dado o caráter incremental da inovação gerada na cadeia, há uma tendência, sobretudo das pequenas vinícolas (grande maioria das empresas da região), de “copiar” as iniciativas tecnológicas bem sucedidas das vinícolas de maior porte. Esse comportamento seguramente reduz a incerteza na adoção de novas tecnologias, uma vez que estas já teriam passado pelo crivo das “grandes empresas”. No entanto, deve-se considerar que, mediante esse comportamento, as pequenas empresas ficam “dependentes” das iniciativas implantadas pelos demais vinícolas. Em geral, esse processo de assimilação se dá

por influência das empresas que ofertam soluções tecnológicas (em máquinas, equipamentos ou insumos enológicos), que igualmente se encontram inseridas no território. As relações informais entre vinícolas e esses fornecedores são a base do processo de difusão de novas tecnologias produtivas.

Tal comportamento mimético se percebe nos demais elos do SAG, como por exemplo, entre as empresas nacionais de máquinas e equipamentos vinícolas. Como em outros setores do RS, como é o caso dos calçadistas do Vale dos Sinos, existem duas trajetórias tecnológicas claramente distintas no interior da vitivinicultura da Serra Gaúcha: uma trajetória pautada na inovação, através da produção de uvas varietais e da consequente produção de vinhos finos e espumantes; e a tradicional produção de vinhos de mesa e, de forma mais recente, de sucos de uva. Tal situação tem sido comprovada em outros estudos (TRICHES, 2008; JEZIORNY, 2009; FARIAS, 2010).

Já as transformações competitivas, oriundas do acirramento da competição no mercado nacional, a partir dos anos 1990, promoveram mudanças nas relações das vinícolas entre si; destas com os agricultores e dos produtores de vinhos e os canais de comercialização. Ainda que uma série de alterações se tenha percebido no ambiente competitivo, ainda é forte a dependência do setor produtivo nacional às políticas cambiais do governo. Assim, mesmo com todas as iniciativas promovidas ao longo dos últimos trinta anos, as flutuações do câmbio ainda são o grande elemento a ser considerado nas relações com o mercado. Aliado à variação do câmbio, deve-se considerar o importante papel das mudanças de hábitos de consumo e a elevação da renda dos consumidores de vinho no país. Nesse último caso, parece evidente, dada a atual distribuição do mercado nacional, que os excedentes de renda dos consumidores têm sido captados pelos vinhos importados.

A relação entre as vinícolas foi alterada, surgindo, ainda que de forma paulatina, ações de cooperação. Um dos projetos que se avaliam como mais bem sucedido nos últimos anos foi o *Wines of Brasil*, em que mais de trinta vinícolas, apoiadas pelo IBRAVIN e pela APEX, vem buscando a inserção dos produtos nacionais nos mercados internacionais, por meio da participação de feiras, exposição e concursos de vinhos. Também, mencionam que as próprias discussões, promovidas pelo IBRAVIN, acerca da seleção dos projetos que irão receber apoio do FUNDOVITIS, gera um ambiente cooperativo, possibilitando aos agentes olhar a cadeia como um todo.

A relação entre vinícolas e viticultores também vem se alterando nos últimos trinta anos. Agora, para além de um mero fornecedor de insumos, os produtores rurais vêm assumindo a responsabilidade por partes importantes da garantia da qualidade das uvas, o que

no final, irá garantir um vinho melhor. Ainda que fortemente pautados em contratos relacionais, esse novo relacionamento gera maior envolvimento das vinícolas no acompanhamento da produção vitícola, seja pela concessão de mudas, seja pelo apoio técnico de enólogos e agrônomos aos produtores rurais.

Outra mudança observada nos últimos anos foi na relação das vinícolas com os canais de comercialização. A qualificação da produção exigiu a oferta dos produtos em canais de comercialização cada vez mais especializados, atendendo a um consumidor cada vez mais exigente. Esses canais vão desde restaurantes e hotéis até estabelecimentos especializados na comercialização de vinhos e espumantes. Outro canal importante foi as vendas *on line*, através da internet. Apesar de não haver dados oficiais, entre as vinícolas da Serra há a percepção de que este canal apresenta uma crescente importância no processo de comercialização, em especial entre vinhos finos de maior valor agregado. Porém, segundo dados do IBRAVIN, o mercado de vinhos no Brasil tem sua comercialização concentrada no grande varejo supermercadista. Isso demonstra o quanto de poder os supermercados possuem na cadeia. O IBRAVIN e as grandes vinícolas já estão cientes dessa situação, e uma série de ações de promoção comercial estão sendo desenvolvidas, no sentido de estimular uma maior relação com esses canais de comercialização.

As análises presentes nessa tese oferecem indícios de que as instituições formais e informais, presentes na vitivinicultura da Serra Gaúcha, em especial nos últimos trinta anos, tiveram um papel fundamental na superação dos desafios que até hoje se fazem presentes no cotidiano da cadeia produtiva. As instituições informais, como bem apresenta North (1993) necessitam ainda ser mais bem compreendidas pela NEI. No caso deste estudo, as instituições informais ligadas ao território, em especial ao *ethos* do imigrante italiano, ainda presentes no cotidiano das relações sociais dos atores, estão fortemente fundadas na tríade família/trabalho/religião, norteiam as ações e os modelos mentais utilizados pelos agentes econômicos e políticos ligados à vitivinicultura na Serra Gaúcha. As instituições informais são as regras de conduta e acordos em uma sociedade. Ainda que compreendendo a importância de tais elementos para a compreensão plena da situação da vitivinicultura da região estudada, adotou-se a mesma preferência que North (1993) pelas instituições formais, quais sejam as leis, regras e normas de condutas escritas.

Justamente com relação às instituições formais, restou evidente, a partir deste estudo, que estas exerceram (e exercem) um papel fundamental no desenvolvimento recente do SAG. Verificou-se que as recentes mudanças institucionais impactaram, positivamente, o desempenho do SAG, e mais do que isso, permitiu que se desenvolvesse um processo interno

de aprendizado, importante para que se consolide uma situação permanente de desempenho econômico favorável (NORTH, 1993; MANTZAVINOS; NORTH; SHARIQ, 2003).

A função original do IBRAVIN era fazer cumprir tais objetivos da política vitivinícola do RS. Porém, desde sua criação, já havia a consciência que a organização deveria ter abrangência nacional, por razões claras: muitas das legislações que influenciam a produção e comercialização de vinhos são emitidas em nível federal; apesar do RS concentrar a produção de vinhos, espumantes e sucos, o centro do consumo ainda é na região sudeste do país. Em função disso, nos últimos anos têm sido crescente os movimentos do IBRAVIN no sentido de representar a vitivinicultura em nível nacional, englobando a produção de uvas, vinhos e derivados em outras regiões do Brasil (Santa Catarina, São Paulo, Nordeste do país e a região da Campanha do RS).

Ficou claro que a edição dessa legislação provocou importantes mudanças na cadeia; ter uma organização que sistematizasse as diferentes normas e regulamentos sobre produção e comercialização de vinhos já foi um grande avanço. Antes, havia uma dissonância sobre o entendimento das normas, o que gerava insegurança que, por vezes, se materializava em problemas de qualidade. A sobreposição de normas ainda é um problema a ser superado, no entanto, o que se percebe é que desde a criação do Instituto, isso vem diminuindo.

Na verdade, o grande diferencial dessa nova institucionalidade, criada a partir do binômio IBRAVIN/FUNDOVITIS, foi o surgimento de uma organização que não é nem pública, nem privada, mas que através da interação com o Estado, viabiliza a concretização de projetos de interesse da cadeia vitivinícola como um todo, e não de apenas um único segmento. Na esfera tanto regional, quanto no que se refere ao desenvolvimento da cadeia, as medidas adotadas a partir da Lei 10.989/1997 podem ser compreendidas como sendo uma inovação institucional, considerando:

- a) o desenho institucional colocou em perspectiva, ao mesmo tempo, soluções de mercado e de Estado (como, por exemplo, a vinculação do aumento dos recursos para o Fundo e sua aplicação em projetos setoriais ao aumento da produção de uvas e o conseqüente recolhimento de impostos), não considerando tais soluções como excludentes, mas sim como complementares;
- b) as instituições (entendidas como as regras e normas geradas) produzidas, como consequência dessa lei original, são específicas e atendem a demandas próprias do segmento vitivinícola, considerando suas condições intrínsecas, em especial no que tange aos aspectos de competição no mercado nacional, se comparados com outros segmentos de bebidas;

- c) essa instituição colocou, em igual condição de decisão sobre os projetos, todos os principais agentes da cadeia (produtores de uva, vinícolas e cooperativas), ampliando a quantidade e a qualidade da informação disponível.

Dessa forma, a associação entre o FUNDOVITIS e o IBRAVIN possibilitou o surgimento, desde o final da década de 1990, de um ambiente produtivo que, paulatinamente, vem ganhando maior estabilidade institucional. De forma recente, outras medidas institucionais vêm exercendo um importante papel sobre o SAG vitivinícola da Serra Gaúcha. Uma dessas medidas é o Programa de Modernização da Vitivinicultura (MODERVITIS).

O Programa tem por objetivo principal melhorar o padrão da qualidade das uvas, bem como a tecnologia para elaboração de sucos e vinhos, em especial para pequenos produtores em regiões tradicionais (Serra Gaúcha, Urussanga/SC e oeste do Paraná). Os pilares do MODERVITIS são o oferecimento de assistência técnica, a disponibilização de linhas de crédito e o estímulo à consolidação de uma relação comercial de compra e venda de uvas de qualidade superior, através do desenvolvimento de contratos entre vinícolas e viticultores. O Programa tem como meta inicial atender 1.250 pequenos viticultores e vinicultores nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, visando a qualificar a produção e a estimular a permanência dos jovens sucessores no campo, com o novo cenário que será construído. O Programa é visto como um arranjo institucional que beneficia a ampliação da qualidade de insumos e produtos, através de ações de modernização tecnológica, o que garantiria a competitividade dos produtos gerados pela pequena produção agroindustrial das regiões tradicionais no Brasil.

De modo similar, uma nova legislação foi criada no sentido de regular a produção e comercialização do vinho produzido por pequenos produtores rurais. Tem como objetivo reduzir a incerteza até então presente na elaboração de vinhos coloniais. Conhecida como “Lei do Vinho Colonial”, a Lei nº 12.959/2014 apresenta o conceito de “vinho colonial/artesanal”, os limites para a sua produção e comercialização e as formas de fiscalização. Apesar de recente, alguns especialistas já apontam benefícios da mesma:

- a) maior condição de segurança aos produtores, sobretudo em relação à fiscalização;
- b) estímulo à elevação da qualidade dos produtos, pela padronização do processo produtivo e pela exigência da presença de um enólogo como responsável técnico;
- c) ampliação da renda dos pequenos produtores rurais, com impactos sobre retenção de pessoal no campo, especialmente os jovens.

Essa sucessão de instituições, criadas nos últimos trinta anos, auxiliaram na consolidação do território vitivinícola da Serra Gaúcha. Em termos da produção nacional de vinhos, o território da Serra Gaúcha vem se caracterizando como a região produtiva em que os principais avanços vêm se verificando. E tais avanços não se circunscrevem aos aspectos quantitativos da produção. Os projetos desenvolvidos a partir da criação do FUNDOVITIS/IBRAVIN, bem como, de forma mais recente, pelo MODERVITIS e pela Lei do Vinho Colonial, possibilitaram o estabelecimento de novos padrões de produção, que resultaram em produtos vinícolas de maior qualidade. Essa situação já tem sido confirmada nos principais concursos internacionais de vinhos. Os vinhos da Serra Gaúcha galgam posições cada vez mais destacadas, ano após ano.

A oferta crescente de produtos de maior qualidade tem mudado a região. Se até a década de 1970 a tônica da região era a produção de uvas (especialmente as uvas americanas), a partir do final dos anos 1980 a vinificação passou a ter um papel preponderante na cadeia produtiva da uva e do vinho na região. E a partir do final da década de 1990, um crescente movimento de agregação de valor, pela oferta associada do vinho com turismo e gastronomia local, faz surgir uma nova forma de relação da cadeia com seus consumidores: o enoturismo. Esse movimento, presente tanto entre os pequenos produtores quanto entre as grandes vinícolas, propicia o desenvolvimento de um “turismo/economia de experiência”¹⁰². As experiências são consideradas como ofertas econômicas diferenciadas, sendo divergentes dos serviços, pois o conceito de experiência pressupõe uma forma de agregar valor na prestação de serviços.

Em grande medida, estas iniciativas ligadas ao enoturismo são decorrentes dos projetos de IG's, que se iniciaram na região a partir dos anos 2000. As IG's, em especial os projetos desenvolvidos na Serra Gaúcha, se caracterizam como uma possibilidade de viabilizar estratégias de inserção social e econômicas (NIEDERLE; VITROLLES, 2010), servindo como instrumentos de fortalecimento do território. De igual modo, o fortalecimento das IG's deixa claro uma característica cada vez mais presente na vitivinicultura da Serra Gaúcha: a dependência que os produtores rurais têm dos centros urbanos.

O crescimento do enoturismo pressupõe a busca por turistas vindos, majoritariamente, de regiões urbanas. O clima, a cultura e o imaginário ligado à produção de vinhos ajudam a criar uma “atmosfera vitivinícola” própria, que diferencia a região de outros espaços produtores de uvas e vinhos no Brasil. Nesse sentido, comprova-se a argumentação de

¹⁰² Para maiores informações sobre o conceito de “turismo de experiência”, ver Tonini (2009) e Pine; Gilmore (1999).

Wanderlei (2001), que afirma que entre as “novas ruralidades” que caracterizam o rural brasileiro, está a dificuldade de se distinguir o rural do urbano, havendo, sim, um “*continuum* rural-urbano”. Dessa forma, quaisquer políticas que pretendam fortalecer o enoturismo, em especial entre os pequenos produtores, devem passar, necessariamente, pela criação de roteiros e pela viabilização de acesso de turistas urbanos aos espaços rurais.

Uma das questões centrais dessa tese era responder se as instituições podem melhorar o desenvolvimento rural, em particular, se as instituições desenvolvidas nos últimos trinta anos puderam melhorar o desenvolvimento rural do território vitivinícola da Serra Gaúcha. Um olhar ampliado sobre as opiniões dos especialistas entrevistados nesse estudo fornece indícios para uma resposta positiva: as instituições tiveram um papel preponderante no desenvolvimento rural da vitivinicultura da Serra Gaúcha. E essa conclusão se estende em um horizonte temporal mais amplo, para além dos últimos trinta anos. Dessa forma, pode-se considerar que as instituições, ao longo do tempo, não somente promoveram a melhora do desenvolvimento rural da região, como também afetaram a conformação da própria cadeia produtiva.

Em síntese, as instituições criadas a partir do início dos anos 1990, e que continuam a ser implementadas até a presente data, ajudaram, basicamente, na promoção da ação coletiva dos agentes econômicos da cadeia; melhoraram as condições de produtividade e de competição, frente a muitos concorrentes internacionais; tem buscado desenvolver estratégias que privilegiem as economias de escopo, sobretudo entre os pequenos produtores; tem, a partir de programas e projetos específicos (por exemplo, MODERVITIS, *Wines of Brasil* etc.), reduzir os custos de transação entre os agentes da cadeia, principalmente porque têm auxiliado a melhorar a comunicação entre eles, bem como a qualidade da informação produzida¹⁰³.

Assim, a título de proposição, uma melhoria no ambiente institucional da região poderia ser atingida se três elementos fossem ainda mais reforçados, sob a forma de políticas do território do vinho da Serra Gaúcha:

- a) uma intensificação de um olhar para a “multifuncionalidade” dos espaços produtores de uvas e vinhos, que vá mais além da atividade tradicional, mas que inclua cada vez mais a prestação de serviços e a exploração das economias de experiência presentes na região;

¹⁰³ Como menciona Ayala Espino (2003), as soluções institucionais aos problemas de custos de transação dificilmente podem ser genéricas. Devem, em realidade, ser cuidadosamente atendidas com propostas *ad hoc*.

- b) da parte dos governos, buscar uma política de maior descentralização de recursos e do gerenciamento desses, de tal forma que a experiência positiva do FUNDOVITIS se expanda, mediante o financiamento de projetos mais diversificados;
- c) intensificar o investimento no processo de modernização tecnológica, através da consolidação de projetos que envolvam produtores rurais, vinícolas, centros de pesquisa e instituições de ensino, fortalecendo o ambiente organizacional presente no território.

Fica como ponto para ser aprofundado em pesquisas futuras, o papel do perfil inovador do empresário, que segundo os especialistas é de fundamental importância na implantação de processos inovativos bem-sucedidos. Outro ponto interessante seria ampliar as análises sobre os processos de cooperação entre os diferentes agentes da cadeia produtiva. Também, ampliar as análises na cadeia, indo em direção ao consumidor de vinhos brasileiro, na busca por uma melhor compreensão dos aspectos relacionados aos hábitos de consumo e suas alterações recentes. Caberia, também, ampliar as análises realizadas a partir da compreensão de outras áreas do conhecimento, tais como a sociologia, a antropologia, a ecologia etc., a fim de se fundamentar ainda mais o conhecimento acerca dos temas aqui tratados. A ampliação das pesquisas empíricas no campo da análise do desenvolvimento institucional rural poderá confirmar se o modelo aqui utilizado pode ser empregado na compreensão de outros sistemas agroindustriais. Por fim, a realização de estudos empíricos mais aprofundados, que considerem a influência das instituições informais torna-se indispensável, não apenas porque possibilitará a ampliação desse conhecimento (ainda restrito), mas também porque promoverá, necessariamente, um aprofundamento do conhecimento interdisciplinar, fundamental para as análises do desenvolvimento rural.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R. **Muito além da economia verde**. São Paulo: Abril, 2012.

_____. Muito mais que o clima, discute-se o capitalismo. **Valor Econômico**, São Paulo, 10 dez. 2009. Disponível em: <<http://www.bv.fapesp.br/namidia/noticia/33963/clima-discute-capitalismo/>>. Acesso em: 20 fev. 2016.

_____. Desenvolvimento e instituições: a importância da explicação histórica. In: ARBIX, G.; ZILBOVICIUS, M.; ABRAMOVAY, R. **Razões e ficções do desenvolvimento**. São Paulo: Edusp/UNESP, 2001.

_____. **Funções e medidas da ruralidade no desenvolvimento contemporâneo**. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.

_____. Para una teoría de los estudios territoriales. In: MANZANAL, Mabel; NEIMAN, Guillermo; LATTUADA, Mario. (Org.). **Desarrollo rural: organizaciones, instituciones y territorios**. Buenos Aires: CICCUS, 2006. p. 51-70.

ACEMOGLU, D.; ROBINSON, J. **The role of institutions in growth and development**. Washington: The World Bank on Behalf of the Commission on Growth and Development. 2008.

AGNE, C. L. **Mudanças institucionais na agricultura familiar: as políticas locais e as políticas públicas nas trajetórias das famílias nas atividades de processamento de alimentos no Rio Grande do Sul**. 2014. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural)- Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2014.

AGUIAR, M. **O vinho na era da técnica e da informação: um estudo sobre Brasil e Argentina**. Belo Horizonte: Autêntica, 2008.

AGUILAR FILHO, H. A. **O institucionalismo de Douglas North e as interpretações weberianas do atraso brasileiro**. 2009. Tese (Doutorado em Economia do Desenvolvimento)- Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2009.

ALBAGALI, S. Território e territorialidade. In: LAGES, V., BRAGA, C., MORELLI, G. (Org). **Territórios em movimento: cultura e identidade como estratégia de inserção competitiva**. Brasília: Sebrae, 2004.

ALBUQUERQUE, E. M. Sistema nacional de inovação no Brasil: uma análise introdutória a partir de dados disponíveis sobre a ciência e a tecnologia. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 16, n. 3, p. 56-72, 1996.

ALMEIDA, A.; BRAGAGNOLO, C.; CHAGAS, A. L. S. A Demanda por vinho no Brasil: elasticidades nenhum consumo das famílias e determinantes da importação. **Rev. Econ. Sociol. Rural**, Brasília, v. 53, n. 3, p. 433-454, setembro de 2015. Disponível em:

<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S010320032015000300433&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 14 jun 2016

ALMEIDA, J. **A Construção social de uma nova agricultura: tecnologia agrícola e movimentos sociais no sul do Brasil**. 2. ed. Porto Alegre, UFRGS, 2009.

ALSTON, L. The “Case” for case studies in new institutional economics. In: BROUSSEAU, E.; GLACHANT, J. M. **New institutional economics: a guidebook**. New York: Cambridge University Press, 2008. p. 103-121

ANUÁRIO DE VINHOS DO BRASIL 2015. São Paulo: Bacos Multimídia, 2015.

APROVALE. **Vale dos Vinhedos: dados de 2009**. Disponível em: <<http://www.valedosvinhedos.com.br/>>. Acesso em: 15 fev. 2016.

ARAUJO, L. **A internacionalização de empresas produtoras de vinho do cluster vitivinícola da Serra Gaúcha**. 2009. Dissertação (Mestrado em Administração)– Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2009.

AREND, M.; CÁRIO, S. A. F. Origens de determinantes dos desequilíbrios no Rio Grande do Sul: uma análise a partir da teoria institucional de Douglass North. **Revista Ensaios FEE**, Porto Alegre, v. 26, p. 63-94, 2005.

AVERBUG, A. Mercosul: conjuntura e perspectivas. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 10, n. 6, p. 1-15, 1998.

AXELROD, R. (Ed.) **Structure of decision: the cognitive maps of political elites**. Princeton: Princeton Univ. Press, 1976.

AYALA ESPINO, J. **Instituciones para mejorar el desarrollo: un nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar**. México: FCE, 2003.

AZEVEDO, P. F. Nova economia institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agricultura**. São Paulo, v. 47, n.1, p. 3352, 2000.

AZEVEDO, T. Os italianos do Rio Grande do Sul. **Cadernos de Pesquisa**. Caxias do Sul: Educs, 1994.

BECATTINI, G. The marshallian industrial district as a socio-economic notion. In: PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENBERGER, W. (Ed.). **Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy**. 2nd ed. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1990.

BECK, F. L.; *et al.* Construção de problemática de pesquisa interdisciplinar na pós-graduação em desenvolvimento rural da UFRGS. In: PHILIPPI JUNIOR, A.; SILVA NETO, A. J. **Interdisciplinaridade em ciência, tecnologia e inovação**. Barueri: Manole, 2011. p. 263-297.

BECK, U. **Sociedade de risco: rumo a uma outra modernidade**. São Paulo: Editora 34, 2010.

BECKER, B. K. **O uso político do território**: questões a partir de uma visão do terceiro mundo. Rio de Janeiro: UFRJ/IGEO, 1993.

BEGNIS, H. S. M.; ZERBIELLI, J. ; ESTIVALETE, V. F. Considerações sobre desenvolvimento rural sob o enfoque da nova economia institucional. In: CONGRESSO SOBER, 43., 2005 Ribeirão Preto. **Anais...** Ribeirão Preto: SOBER, 2005. Disponível em: <http://www.sober.org.br/palestra/2/457.pdf>. Acesso em: 14 jan 2016.

BENKO, G. **Economia, espaço e globalização**: na aurora do século XXI. Tradução Antonio de Pádua Danesi. 2. ed. São Paulo: Hucitec, 1999.

BENKO, G.; PECQUEUR, B. **Os recursos do território e os territórios dos recursos**. Geosul, Florianópolis, v. 16, n.32, p. 31-50, 2001.

BLAUG, M. **Metodologia da economia**. 2. ed. rev. São Paulo: EDUSP, 1993.

BRASIL. Ministério da Agricultura. **Dados estatísticos**. Brasília, DF, 2015. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/>. Acesso em: 14 maio 2016

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **AliceWeb**: sistema de análise das informações de comércio exterior. Brasília, DF, 2015. Disponível em: <http://aliceweb.mdic.gov.br/>. Acesso em: 23 out. 2015.

BRESSER-PEREIRA, L. C. **Ortodoxos e histórico-institucionalistas**. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas. 2005. Disponível em: www.bresserpereira.org.br. Acesso em: 22 mar. 2016.

_____. **Macroeconomia da estagnação**: crítica da ortodoxia convencional no Brasil pós-1994. São Paulo: Editora 34, 2007.

BRITO, J. Cooperação interindustrial e redes de empresas. In: KUPFER, D.; HANSENCLEVER, L. (Org.) **Economia industrial**: fundamentos teóricos e práticas no Brasil. Rio de Janeiro: Campus. 2002.

BROUSSEAU, E.; GLACHANT, J. M. **New institutional economics**: a guidebook. Paris: Dauphine University. 2008.

BROWN, D.; SCHAFFT, K. A. **Rural People and Communities in the 21st Century**: resilience and transformation. Great Britain: Polity Press, 2011.

BRUCH, L. B.; FENSTERSEIFER, J. E. Análise da tributação incidente na cadeia produtiva do vinho brasileiro. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 43, 2005, Ribeirão Preto. **Anais...** Ribeirão Preto: SOBER, 2005. p. 1-20. Disponível em: www.sober.org.br. Acesso em: 17 ago. 2015.

CABALLERO, G.; KINGSTON, C. Capital social e instituciones en el proceso de cambio económico. **Ekonimiz**, Vitoria-Gasteiz, n. 59, p. 72-93, 2005.

CADASTRO VINÍCOLA. Bento Gonçalves: IBRAVIN, 2015. In Banco de dados Ibravin..

CALVETE, C. As relações entre fornecedores e processadores de matéria-prima na agroindústria: um estudo no setor vitivinícola do RS. In.: BERNI, D. A. **Reflexos da reestruturação produtiva mundial sobre a economia do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2000.

CARNEIRO, M. J. *et al.* **Ruralidades contemporâneas**: modos de viver e pensar o rural na sociedade brasileira. Rio de Janeiro: MauadX/Faperj, 2012.

CARNEIRO, R. Globalização e integração regional. **Cadernos do Desenvolvimento**, Rio de Janeiro, v. 3, n.5, p. 43-80, dez. 2008.

CAVALCANTE, C. M. **Análise metodológica da economia institucional**. 2007. Dissertação (Mestrado em Economia)- Departamento de Economia, Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2007.

_____. A Economia Institucional e as três dimensões das instituições. **Revista de Economia Política Contemporânea**, Rio de Janeiro, v.18, n.3, p.373-392, 2014.

CERDAN, C.; VITROLLES, D. Valorisation des produits d'origine: contribution pour penser le développement durable dans la Pampa Gaúcha au Brésil. **Géocarrefour**, Lyon, v. 83, n. 3, p. 190-200, 2008.

CHADDAD, F. R.; COOK, M. L. Understanding new cooperative models: an ownership-control rights typology. **Review of Agricultural Economics**, San Diego, v. 26, n. 3, p. 348-360, 2004.

CHANG, H. J. La relación entre las instituciones y el desarrollo econômico: Problemas teóricos claves. **Revista de Economía Institucional**. Bogotá, v. 8, n. 14, p. 125-136, 2006.

_____. **Chutando a escada**: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica. São Paulo: Editora Unesp, 2004.

COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, London, v.4, n. 16, p.386-405, nov. 1937.

_____. The problem of social cost. **Journal of Law and Economics**, Chicago, v. 3, n. 1, p. 1-44. 1960.

_____. **Prize lecture**: the institutional structure of production. Estocolmo: Nobel Prize Org., 1991. Disponível em: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1991/coase-lecture.html. Acesso em: 12 out 2015.

COLEMAN, J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital. In LESSER, L. L. **Knowledge and social capital**: foundations and applications. New York: The Free Press, 1985.

CONCEIÇÃO, O. Os institucionalistas e a constituição de uma teoria econômica das instituições. In: ENCONTRO DE ECONOMISTAS DA LÍNGUA PORTUGUESA, 5. 2003, Recife. **Anais..** Recife: [s.n.], 2003. Disponível em: www.race.nuca.ie.ufrj.br. Acesso em: 23 out 2015.

_____. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v.6, n.2, p.119-146, jul.-dez, 2002.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO. **Comunicados CONAB/MOC**. 2010 a 2016. Brasília. Disponível em: <www.conab.gov.br> . Acesso em: 12 fev. 2016.

COOK, M. L.; KLEIN, P. G.; ILIOPOULOS, C. Contracting and organization in food and agriculture. **New institutional economics: a guidebook**. Cambridge: Cambridge University Press, 2008. p. 292-304.

COSTA, R.; *et al.* **As colônias italianas Dona Isabel e Conde d'Eu**. Porto Alegre: Escola Superior de Teologia, 1999.

COURLET, C. L. *Èconomie territoriale*. 2.ed.. Grenoble: PUG. 2008.

CLOKE, P. Conceptualizing rurality. In: CLOKE, P.; MARSDEN, T.; MOONEY, P. (Ed.). **Handbook of rural studies**. London: Sage Publications. 2006. p. 126-147.

DEQUECH, D. The new institutional economics and the theory of behaviour under uncertainty. **Journal of Economic Behavior and Organization**, Amsterdam, v. 59, p. 109-131, 2006.

DELGADO, N. G. Liberalização comercial e agricultura familiar no Brasil: a experiência das décadas de 1980 e 1990. **Documento de Discussão, n 25**, 2008. Disponível em: <<http://ase.tufts.edu/gdae/WGOverview.htm>>. Acesso em: 20 maio de 2016.

DELPHIM, C. F. M. **Análise da paisagem cultural da região de Bento Gonçalves RS**. Brasília: Coordenação de Patrimônio Natural do Departamento de Patrimônio Material e Fiscalização, IPHAN, 2013.

DENARDIN, V. F.; SULZBACH, M. T. Produtos com identidade territorial: o caso da farinha de mandioca no litoral paranaense. In: SAQUET, M. A.; SANTOS, R. A. **Geografia agrária, território e desenvolvimento**. São Paulo: Expressão Popular, 2010, p. 219-236.

DOLABELLA, R. V. M. **A Consolidação das Competências Organizacionais na Vitivinicultura Brasileira: um estudo de caso na vinícola Miolo**. 2006. Dissertação (Mestrado em Administração)- Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS). São Leopoldo, 2006.

DUGGER, W. Radical institutionalism: basic concepts. **Review of Radical Political Economics**, New York, v. 20, n. 1, p.1-20, 1988.

EGGERTSSON, T. Quick guide to new institutional economics. **Journal of Comparative Economics**, San Diego, v. 41, n. 1, p. 1-5, 2013.

ELLIS, F.; BIGGS, S. Evolving themes in rural development: 1950s-2000s. **Development Policy Review**, Londres, v. 19, n.4, p. 437-448, 2001.

ELLIS, F. **Rural livelihoods and diversity in developing countries**. Oxford: Oxford University Press, 2000.

EHRMANN, T.; SPRANGER, G. Successful franchising using the plural form, In: WINDSPERGER, J. (Ed.); *et al.* **Economics and management of franchising networks**. Heidelberg: Physica-Verlag, 2004. p. 89-108.

EMBRAPA. Análise da Cadeia Vitivinícola do RS. 2007. Disponível em: <www.embrapa.br/uva-e-vinho>. Acesso em: 10 nov. 2015.

FAN, P.H.J. **Price uncertainty and vertical integration**: evidence from the U.S. petrochemical industry. Pittsburgh: Center for Research on Contracts and the Structure of Interprise, 1995.

FAVARETO, A. S. **Paradigmas do desenvolvimento rural em questão**: do agrário ao territorial. 2006. Tese (Doutorado em Ciência Ambiental)- Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

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

_____. A indústria vitivinícola e o desenvolvimento regional no RS: uma abordagem neoinstitucionalista da imigração italiana aos dias atuais. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**, Taubaté, v. 5, n. 2, p. 64-93, 2009.

_____. Redes de cooperação e internacionalização da vitivinicultura brasileira: o caso WINES FROM BRAZIL. **FACEF Pesquisa - Desenvolvimento e Gestão**, Franca, v. 14, n. 1, p. 52-66, 2011.

FARIAS, C. V. S.; CAMPREGHER, G. A. Incerteza keynesiana, falhas de coordenação e arranjos institucionais: análise da internacionalização da vitivinicultura brasileira através da Wines from Brazil. In: FORUM DE PESQUISA EM INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS, 1., 2008, São Leopoldo. **Anais...** São Leopoldo: Unisinos, 2008. 1 CD-ROM.

FARIAS, C. V. S.; SILVA, L. X. A formação histórica da indústria vitivinícola do RS: aliando a Nova Economia Institucional à Teoria dos Jogos. In: ENCONTRO DE ECONOMIA DA REGIÃO SUL, 16., 2013, Curitiba. **Anais...** Curitiba: UFPR, ANPEC, 2013. Disponível em: <http://www.anpec.org.br/novosite/br/xvi-encontro-de-economia-da-regiao-sul>. Acesso em: 20 mar 2016.

FARIAS, C. V. S.; TATSCH, A. L. The brazilian wine industry: a case study of geographical proximity and innovation dynamics. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v. 52, n.3, p. 515-532, 2014.

FARINA, E. M.M.Q. Organização industrial no agribusiness. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Org.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira. 2000. p. 39-57.

FARINA, E.M.M.Q.; AZEVEDO, P.F.; SAES, M.S.M. **Competitividade**: mercado, estado e organizações. São Paulo: Editora Singular, 1997.

FAUSTO, B. **Fazer a América**. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2000.

FENSTERSEIFER, J. E.; RASTOIN, J. L. Wine cluster strategic resources, firm value creation and competitive advantage. In: INTERNATIONAL ACADEMY OF WINE BUSINESS RESEARCH CONFERENCE, 5., 2010, Auckland. **Anais...** Auckland: Academy Wine Business, 2010. Disponível em: <http://academyofwinebusiness.com/wp-content/uploads/2010/04/FensterseiferRastoin-Wine-Cluster-Strategic-Resources.pdf>. Acesso em: 25 abr 2016.

FERNANDES, S. C. Abertura comercial: um estudo sobre o processo brasileiro de liberalização. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Paraná, n. 92, p. 73-91, 1997.

FERNANDEZ-OLMOS, M. Why use contracts in viticulture? **Journal of Wine Research**, London, v. 19, n. 2, p. 81-93, 2008.

FIANI, R. Crescimento econômico e liberdade: a economia política de Douglass North. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 11, n. 1, 2002.

_____. **Economia de empresa**. São Paulo: Saraiva, 2015.

FIORI, D. D.; MONTEIRO, S. M. M. Industrialização do Brasil na década de 1930: uma análise com teoria dos jogos. **Análise**, Porto Alegre, v. 22, n. 1, p. 101-114, jan./jun. 2011.

FILIPPI, E. E. (Org). **Rio Grande do Sul 2000-2010**. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2014.

FLORES, M. A. D.; FLORES, A. **Diagnóstico do enoturismo brasileiro: um mercado de oportunidades**. Brasília, DF: SEBRAE; Bento Gonçalves, RS : IBRAVIN, 2012.

FLORES, S.S. **Desenvolvimento territorial sustentável a partir da vitivinicultura: o caso dos “Vinhos da Campanha”**. 2011. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Instituto de Geociências, Curso de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2011.

_____. **Vitivinicultura sustentável no contexto do Brasil: uma proposta de abordagem**. Tese (Doutorado em Geografia) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Instituto de Geociências, Programa de Pós-Graduação em Geografia, Porto Alegre: UFRGS. 2015.

FLICK, U. **Introdução à pesquisa qualitativa**. Tradução Joice Elias Costa. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.

FLIGSTEIN, N. Habilidade social e a teoria dos campos. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 47, n. 2, p. 61-80, 2007.

FONSECA, P. C. Sobre a intencionalidade da política industrializante no Brasil na década de 1930. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 23, n.1, p. 133-148, 2003.

FONSECA, P. C. D.; SOUZA, L. E. **O processo de substituição de importações**. São Paulo: LCTE, 2009.

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. **Dados de emprego agropecuário.** Disponível em: <http://www.fee.rs.gov.br/indicadores/agronegocio/destaques-trimestrais/destaques-do-trimestre/>. Acesso em: 12 fev. 2016.

FURTADO, C. **Formação econômica do Brasil.** São Paulo: Nacional. 1987.

FURUBOTN, E. G.; RICHTER, R. **Institutions and Economic Theory:** an introduction to and assessment of the new institutional economics. Michigan: University of Michigan Press. 1997.

GAINES, B.; SHAW, M. **Collaboration through Concept Maps.** In: SCHNASE, J. L.; CUNNIUS, E. L. (Ed.) CSCL'95 The first international conference on Computer support for collaborative learning. Flórida: CRC Press, 1995. P.135-138. Disponível em: <http://pages.cpsc.ucalgary.ca/~gaines/reports/LW/CSCL95CM/CSCL95CM.pdf>. Acesso em: 20 fev. 2016.

GALA, P. A teoria institucional de Douglass North. **Revista de Economia Política.** São Paulo, v. 23, n. 2 (90), p. 89-105, 2003.

GARCIA-PARPET, M. F. Dispositions économiques et stratégies de reconversion: la nouvelle viticulture. **Ruralia**, Valência, v. 7, p. 129-158, 2000.

_____. Mundialização dos mercados e padrões de qualidade: vinho, o modelo francês em questão. **Tempo Social**, São Paulo, v. 16, n. 2, p. 129-150, 2004.

GAROFOLI, G. O exemplo italiano. **Ensaio FEE**. Porto Alegre, v. 14, n. 1, p. 49-75, 1993.

GAZOLLA, M. **Conhecimentos, produção de novidades e ações institucionais:** cadeias curtas das agroindústrias familiares. 2012. Porto Alegre, Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2012.

GIDDENS, A. **As Conseqüências da modernidade.** 2.ed. São Paulo: Ed Unesp, 1991.

GIL, A. C. **Estudos de caso:** fundamentação científica, subsídios para coleta e análise de dados, como redigir o relatório. São Paulo: Atlas, 2009.

GIOVANINI, A.; FREITAS, C. A. Mensurando a carga tributária incidente sobre a cadeia vitivinícola do Rio Grande do Sul. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 35, n.2, p 495-520, 2014.

GIOVANINNI, E.; MANFROI, V. **Viticultura e Enologia:** elaboração de grandes vinhos nos terroirs brasileiros. Bento Gonçalves: IFRS, 2009.

GIOVANNINI, E. **Manual de Viticultura.** Porto Alegre: Bookman. 2014.

GIRON, L. S. **As sombras do Littorio:** o facismo no Rio Grande do Sul. Porto Alegre: Perlada, 1994.

GIRON, L.; HERÉDIA, V. B. **História da imigração italiana no Rio Grande do Sul.** Porto Alegre: EST, 2007.

GOLDBAUM, S. A nova teoria da firma: abrindo a caixa preta. **Pesquisa & Debate**, São Paulo v. 9, p. 90-110, 1998.

GOLLO, S. S. Delineamento e aplicação de framework para análise das inovações numa perspectiva de processo interativo: estudo de caso da indicação de procedência vale dos vinhedos. **Teoria e Evidência Econômica**, Serra Gaúcha, v. 14, p. 247-277, 2006.

GOMÉZ, E. S. Nueva ruralidad? Um aporte al debate. **Estudios Sociedade e Agricultura**. Rio de Janeiro: UFRJ/CPDA, n. 17, p. 5-32, out. 2001.

GUEDES, S. N. R. **Observações sobre a economia Institucional**: há possibilidade de convergência entre o velho e o novo institucionalismo? In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLITICAS, 5., Fortaleza, 2000. **Resumos...**Fortaleza: SEP, 2000.

GUEDES, D. D.; HIRA, A. Institutional design matters: institutional causes of the Brazilian wine industry's poor performance. **Prometheus**, Califórnia, v. 31, n. 4, p. 319-333, 2013.

GUIMARÃES, A. P. **Quatro séculos de latifúndio**. São Paulo: Paz e Terra. 1968.

GRAZIANO DA SILVA, J. **A modernização dolorosa**: estrutura agrária, fronteira agrícola e trabalhadores rurais no Brasil. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1982.

_____. Velhos e novos mitos do rural brasileiro. **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 15, n. 43, p. 37-50, 2001.

GREEN, R. H. La evolución de la economía internacional y la estrategia de las multinacionales alimentares. **Desarrollo Económico**, Buenos Aires, v. 29, n. 116, p. 507-528, 1990.

GRISA, C. **Políticas públicas para a agricultura familiar no Brasil**: produção e institucionalização das ideias. 2012. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Instituto de Ciências Humanas e Sociais, Rio de Janeiro, 2012.

HALL, P. A. ; TAYLOR, R. C. R. As três versões do neo-institucionalismo. **Lua Nova**: cultura e política, São Paulo, n. 58, p. 193-223, 2003. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S010264452003000100010&script=sci_abstract&tlng=pt> Acesso em: 29 out 2015.

HAESBAERT, R.; LIMONAD, E. O território em tempos de globalização. **Etc., Espaço, Tempo e Crítica**: revista eletrônica de ciências sociais aplicadas, Rio de Janeiro, v. 1, n. 2(4), p.39-52, 2007. Disponível em: http://www.uff.br/etc/UPLOADS/etc%202007_2_4.pdf. Acesso em: 22 fev 2016.

HAIR, J. F *et al.* **Análise Multivariada de Dados**. Tradução Adonai Schlup Sant'Anna, Anselmo Chaves Neto. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HERÉDIA, V. B. M. **Processo de industrialização da zona colonial italiana**. Caxias do Sul: EDUCS, 1997.

HERRLEIN JR., R. **Rio Grande do Sul, 1889-1930: um outro capitalismo no Brasil meridional**. 2000. Tese (Doutorado em Economia)– Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas, 2000.

HODGSON, G. M. The return of institutional economics. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R., (Ed.) **The handbook of economic sociology**. New York: Princeton University Press, Princeton & Russel Sage Foundation, 1994.

_____. The Evolution of Institutions: An Agenda for Future Theoretical Research. **Constitutional Political Economy**. Norwell, v. 13, .n. 2, p. 111-127, june 2002.

IBRAVIN traça perfil do setor vitivinícola no Rio Grande do Sul. **Pioneiro**, Caxias do Sul, 2 set. 2014. Disponível em: <<http://pioneiro.clicrbs.com.br/rs/economia/noticia/2014/09/ibravin-traca-perfil-do-setor-vitivinicola-no-rio-grande-do-sul-4589285.html>>. Acesso em: 31 maio 2016.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo Agropecuário 2006**: Brasil, grandes regiões e unidades da federação: segunda apuração. Rio de Janeiro, 2006. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 24 nov. 2015.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Produção Agrícola Municipal**. Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br>>. Acesso em: 24 nov. 2015.

INSTITUTO BRASILEIRO DO VINHO. **Brasil vitivinícola: regiões produtoras**. Bento Gonçalves: IBRAVIN, [20__]. Disponível em: <<http://www.ibravin.org.br/regioes-produtoras>>. Acesso em: 18 jun 2015.

INFORMATIVO SACA ROLHAS. Bento Gonçalves: IBRAVIN, 2013. Edição especial.

IOTTI, L. H. **Imigração e colonização**: legislação de 1747 a 1915. Porto Alegre: EDUCS, 2001.

_____. Imigração e colonização. **Revista Justiça e História, Porto Alegre**, v. 3, n. 5, 2003. Disponível em: http://www.tjrs.jus.br/export/poder_judiciario/historia/memorial_do_poder_judiciario/memorial_judiciario_gaucha/revista_justica_e_historia/issn_1676-5834/v3n5/doc/07-Luiza_Iotti.pdf. Acesso em: 12 fev 2016.

JALFIM, A. Elementos para o estudo da agroindústria vinícola: uma abordagem da Cooperativa Vinícola Aurora. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 14, n. 2, p. 689-708, 1993.

JALFIM, A.; GRANDO, M. Z. Os novos rumos da vitivinicultura no Rio Grande do Sul. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 17, n.4, p. 194-206, 1990.

JEZIORNY, D. L. **Território Vale dos Vinhedos**: instituições, indicação geográfica e singularidade na vitivinicultura da Serra Gaúcha. 2009. Dissertação (Mestrado em Economia)-Universidade Federal de Uberlândia, Minas Gerais, 2009.

JOLLIVET, M.; EIZNER, N. (Dir.) **L'Europe et ses campagnes**. Paris: Press de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, 1996.

KAGEYAMA, A. Mudanças no trabalho rural no Brasil, 1992-2002. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v. 51, t. 2, p. 71-84, 2004.

_____. **Desenvolvimento rural**: conceitos e aplicações ao caso brasileiro. Porto Alegre: UFRGS/PGDR, 2008.

KAYSER, B. **La renaissance rurale**. Paris: Armand Colin, 1990.

KOENIG, C. L. C. et al. O setor de vinhos finos no Brasil: Vinícolas Miolo, Don Laurindo e Vinibrasil. In: MÉNARD, C. et al. (Org.). **Economia das organizações**: formas plurais e desafios. São Paulo: Atlas, 2014.

KOWARICK, L. **Trabalho e vadiagem**: a origem do trabalho livre no Brasil. São Paulo: Brasiliense, 1987.

KUME, H. A liberalização das importações de produtos agrícolas: a experiência dos anos 90. In: TEIXEIRA, E.C.; AGUIAR, D.R.D. (Eds.). **Comércio Internacional e Comercialização Agrícola**. Viçosa: Universidade Federal de Viçosa, 1993, p. 177-197.

LANGLOIS, R. Rationality, Institutions, and Explanation. In LANGLOIS, R. N. (Ed.), **Economics as a Process**: Essays in the New Institutional Economics, New York: Cambridge University Press. 1986.

LANGLOIS, R. N.; COSGEL, M. M. Frank Knight on risk, uncertainty, and the firm: a new interpretation. **Economic Inquiry**, Long Beach, v. 31, p. 456-465, jul 1993.

LOPES, H. C. Instituições e crescimento econômico: Thorsten Veblen e Douglass North. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.33, n. 4 (133), p. 619-637, out./dez 2013.

MACHADO, M. A.; HERÉDIA, V. B. A formação de núcleos urbanos na região de colonização italiana no Rio Grande do Sul. **Scripta Nova**: revista electrónica de geografía y ciencias sociales. Barcelona, v 7, n 146 (065), ago 2003. Disponível em: <<http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-146%28065%29.htm>> Acesso em: 20 fev. 2016.

MANTZAVINOS, C.; NORTH, D. C.; SHARIQ, S. Aprendizaje, instituciones y desempeño económico. **Revista Economía & Región**, Cartagena de Índias, v. 9, n.1, p. 11-34, 2015.

_____. Learning, Institutions, and Economic Performance. Perspectives on Politics, New York, v. 2, n. 1, p. 75-84, 2004

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E.M. **Técnicas de pesquisa**: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MARTINS, G. A. **Estudo de caso: uma estratégia de pesquisa**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MARSDEN, T. Exploring a rural sociology for the fordist transition: incorporating social relations into economic restructuring. **Sociologia Ruralis**, Assen, v. 32, n.2-3, p. 209-230, 1992.

MATEI, A. P. **Os processos de inovação e as interações nas agroindústrias familiares em regiões do Brasil e da Itália**. 2015. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural)- Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2015

MATTEI, L.; TRICHES, V. Análise da competitividade da cadeia vitivinícola do rio grande do sul através do ambiente institucional. **Análise Econômica**, Porto Alegre, v. 27, n. 52, p. 161-183, set. 2009

MELONI, G.; SWINNEN, J. F. M. The political economy of european wine regulations. **Journal of Wine Economics**, New York, v. 8, n.3, p. 244–284, 2003.

_____. The rise and fall of the world's largest wine exporter: and its institutional legacy. **Journal of Wine Economics**, New York, vol. 9, n. 1, p. 3-33. 2014.

MELLO, F. O. T.; PAULILLO, L. F. O. Formas plurais de governança no sistema agroindustrial citrícola paulista. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v.48, n. 1, p. 135-159, 2010.

MELLO, J.M.C. **O Capitalismo tardio**. São Paulo: Brasiliense, 1982.

MELLO, L. M. R. **Atuação do Brasil no mercado vitivinícola mundial: panorama 2007**. Bento Gonçalves: Embrapa, 2007. Disponível em: http://www.cnpuv.embrapa.br/publica/artigos/panorama2007_vitivinicola_mundial.pdf. Acesso em: 23 mar 2014.

_____. Vitivinicultura brasileira: panorama. Bento Gonçalves: EMPRAPA, 2014. (Comunicado técnico, n.175). Disponível em: <https://www.embrapa.br/uva-e-vinho/busca-de-publicacoes/-/publicacao/1025934/vitivinicultura-brasileira-panorama-2014>. Acesso em: 11 mar 2016.

MELLO, L. M. R. DE; MACHADO, C. A. E. **Cadastro vitícola do Rio Grande do Sul: 2005 a 2007**. Bento Gonçalves: IBRAVIN, 2008.

_____. **Cadastro Vitícola do Rio Grande do Sul: 2008 a 2012**. Bento Gonçalves: IBRAVIN, 2013.

MÉNARD, C. Enjeux d'eau: la dimension institutionnelle. **Tiers Monde**, Paris, v. 42, p. 259-274, 2001.

_____. On clusters, hybrids, and other strange forms: the case of the French poultry industry. **Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)**, Tubingen, v. 152, p. 154-183, 1996.

MÉNARD, C.; SHIRLEY, M. (Ed.) **Handbook of new institutional economics**. Dordrecht: Springer. 2005.

_____. **The contribution of Douglas North to new institutional economics**. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

MÉNARD, C.; NUNES, R.; SILVA, V. L. S. Introdução à teoria das organizações. In.: MÉNARD, C. *et al.* (Org.). **Economia das organizações: formas plurais e desafios**. São Paulo: Atlas, 2014.

MENDES, K.; FIGUEIREDO, J. C.; MICHELS, I. L. A nova economia institucional e sua aplicação no estudo do agronegócio brasileiro. **Revista de Economia e Agronegócio=Brazilian Review of Economics and Agribusiness**, Viçosa, v. 6, n. 3, p. 309-342, 2008.

MENDONÇA, A. A empresa e o meio ambiente: a escola neoclássica, institucionalista e evolucionista. In: ENCONTRO DE ECONOMISTAS DE LÍNGUA PORTUGUESA, 5., 2003, Recife. **Anais...** Recife: [s.n.], 2003. Disponível em: www.race.nuca.ie.ufrj.br. Acesso em: 17/12/2015.

MERCADO COMUM DO SUL. Disponível em: www.mercosul.gov.br. Acesso em: 25 abr 2016.

MIELE, M. Análise do Cadastro Vinícola do Rio Grande do Sul para um processo inicial de caracterização do sistema agroindustrial vitivinícola gaúcho. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 42., Cuiabá, 2004. **Anais...** Cuiabá: Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, 2004. p.1-14.

MIELE, M.; ZYLBERSTAJN, D. Coordenação e desempenho da transação entre viticultores e vinícolas na Serra Gaúcha. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 40, n. 4, p. 330-341, 2005.

MIOR, L. C. Desenvolvimento rural: a contribuição da abordagem das redes sociais e sociológicas. In.: SCHNEIDER, S. (Org.). **A Diversidade da agricultura familiar**. Porto Alegre: UFRGS, 2006, p. 268-293.

MIZUMOTO, F. M. **Estratégias nos canais de distribuição de ovos: análise dos arranjos institucionais simultâneos**. São Paulo, 2004. Dissertação (Mestrado em Administração)– Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.

MOLLARD, A. Multifonctionnalité de l'agriculture et territoires: des concepts aux politiques publiques. **Cahiers d'économie et sociologie rurales**, Versailles, n. 66, p. 28-54, 2003.

MONTICELLI, J. M. **A influência das instituições formais na internacionalização de empresas: um estudo de caso nas vinícolas da Serra Gaúcha**. Dissertação (Mestrado em Administração)- Universidade do Vale dos Sinos, São Leopoldo. 2015.

MOREIRA, M. A. **Mapas conceituais e diagramas V**. Porto Alegre: Ed. do Autor. 2006.

MOURAD, C. B.; ZYLBERSZTAJN, D. Regulação sobre sistemas agroindustriais de produção de biodiesel: uma análise comparada. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, Lavras, v. 14, n. 3, p. 326-342, 2012.

MOURE, T. A inserção da economia imigrante na economia gaúcha. In: DACANAL, J. H.; GONZAGA, S. (Org.). **RS: imigração e colonização**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1980. p. 81-103

MULS, L. M., Desenvolvimento local, espaço e território: o conceito de capital social e a importância da formação de redes entre organismos e instituições locais. **Revista Economia**, Brasília, v.9, n.1, p.1-21, jan/abr 2008.

NAVARRO, Z. Desenvolvimento rural no Brasil: os limites do passado e os caminhos do futuro. **Revista Estudos Avançados**, São Paulo, v. 15, n. 43, p. 83-100, 2001.

NEVES, M.F. **Sistema agroindustrial citrícola**: um exemplo de quase-integração no agribusiness brasileiro. 1995. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

NETO, P. A. **Território e desenvolvimento econômico**. Lisboa: Instituto Piaget. 2006.

NIEDERLE, P. A. O mercado vitivinícola e a reorganização do sistema de indicações geográficas na região do Languedoc, França. **Organizações Rurais e Agroindustriais**, Minas Gerais, v. 14, p. 155-173, 2012.

_____.; VITROLLES, D. Indicações Geográficas e qualificação no setor vitivinícola brasileiro. **Estudos Sociedade e Agricultura**, Rio de Janeiro, v. 18, p. 5-55, 2010.

NORTH, D. Economic performance through time. In: ALSTON, L. *et al.* (Ed.). **Empiric studies in institutional change Cambridge**: Cambridge University Press. 1990.

_____. **Structure and Change in Economic History**. New York: W.W. Norton and Company. 1981.

_____. Economic performance through time. **American Economic Review**, Nashville v. 84, n. 3, p. 359-368, jun 1994.

_____. **Prize Lecture**: Economic performance through time. Estocolmo: Nobel Prize Org., 1993(a). Disponível em: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1993/north-lecture.html. Acesso em: 18 mar 2016.

_____. **Instituciones, cambio institucional y desempeño econômico**. México: Fondo de Cultura Económica, 1993.

_____.; THOMAS, R. P. **The rise of the western world: a new economic history**. Cambridge: Cambridge Press, 1973.

_____. Institutions and the performance of economies over time. In: MÉNARD, C.; SHIRLEY, M. M. (Ed.). **Handbook of New Institutional Economics**. New York: Springer, 2005(a), p. 21–30.

_____. **Understanding the process of institutional change**. Princeton: Princeton University Press. 2005.

_____. **Custos de Transação, instituições e desempenho econômico**. 3. ed. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 2006.

_____. Economics and Cognitive Science. **Procedia Social and Behavioral Sciences**, Amsterdam, v.2. p. 7371- 1376, 2010.

NUNES, R.; MAKISHI, F. O Setor de cachaça: o caso da Companhia Müller de Bebidas e da Indústria de Bebidas Pirassununga. In.: MÉNARD, C. *et al.* (Org.). **Economia das organizações: formas plurais e desafios**. São Paulo: Atlas, 2014.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DA UVA E DO VINHO. **Vine and Wine Outlook 2010-2011**. Paris: OIV, 2014.

_____. **Global Economic Vitiviculture Data**. Paris: OIV, 2015.

ORLÉAN, A. Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions. In: ORLÉAN, A. (Dir.). **Analyse économique des conventions**. Paris: PUF, 1994. Collection Economie.

PAIVA, C. A.; CAMPREGHER, G.; LENTZ, L. **A dimensão socioeconômica da vitivicultura gaúcha**. Relatório de Pesquisa, FEE / CNPq - Observinho, Porto Alegre, 2011. Disponível em: http://www.territoriopaiva.com/ler/3/48/217/cnpq_-observinho. Acesso em: 21 jan. 2014.

PAIVA, C. Á. N.; CUNHA, A. M. **Noções de economia**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2008.

PAZ, I. N.; BALDISSEROTTO, I. A Estação do vinho: A história da estação experimental de viticultura e enologia: 1921-1990. **Cadernos de Pesquisa**. Caxias do Sul, v. 5, n. 3. 1997, p. 55-78.

PECQUEUR, B. O desenvolvimento territorial: uma nova abordagem dos processos de desenvolvimento para as economias do sul. **Raízes**, Florianópolis, v. 24, n. 1-2, p.10-22, jan./dez 2005.

_____. Qualidade e desenvolvimento territorial: a hipótese da cesta de bens e de serviços territorializados. **Eisforia**, Florianópolis, v.4, p. 81-103, 2006.

_____. **Le développement local**. Paris: Syros, 2000.

PELLANDA, E. Aspectos gerais da colonização italiana no Rio Grande do Sul. In.: **Álbum Comemorativo do 75º aniversário da colonização italiana no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: Ed. Globo, 1950.

PEREIRA, F. A. M. A evolução da teoria institucional nos estudos organizacionais: um campo de pesquisa a ser explorado. **Organizações em Contexto**, São Bernardo do Campo, v. 8, n. 16, p. 275-295, 2012.

PEREIRA, J. M. D. (Org.). **Economia Brasileira Contemporânea: análise da política econômica dos governos Lula e Dilma**. Santa Maria: Centro Universitário Franciscano, 2012a.

PEREIRA, E. P.; GAMEIRO, A. H. Sistema agroindustrial da uva no Brasil: arranjos, governanças e transações. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 46., 2008, Rio Branco. Anais... Rio Branco: SOBER, 2008. Disponível em: <http://www.sober.org.br/palestra/9/590.pdf> . Acesso em: 22 abr 2016.

PEREIRA, L. B.; SOUZA, J. P.; CÁRIO, S. A. F. Elementos básicos para estudo de cadeias produtivas: tratamento teórico. In: PRADO, I. N.; SOUZA, J. P. (Org.). **Cadeias produtivas: estudos sobre competitividade e coordenação**. 2. ed. Maringá: Eduem, 2009. p. 17- 38.

PESAVENTO, S. J. **RS: agropecuária colonial e industrialização**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1983.

PESSALI, H. F. **Teoria dos custos de transação: uma avaliação à luz de diferentes correntes do pensamento econômico**. 1998. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico)-Desenvolvimento Econômico, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 1998.

PESSALI, H. F.; FERNANDEZ, R. G. Institutional economics at the micro level: what transaction costs theory should learn from original Institutionalism. **Journal of Economic Issues**, Sacramento, v. 33, n. 2, p. 265-273, 1999.

PINE J.; GILMORE, J. **The Experience Economy: work is theatre and every business a stage**. Boston: Harvard Business School Press, 1999.

PINILLA, V. Wine historical statistics: a quantitative approach to its consumption, production and trade, 1840-1938. New York: AAWW, 2014. (**AAWE Working Paper, New York, n. 167**). Disponível em: www.wineeconomics.org/aawe/wp-content/uploads/2014/08/AAWE_WP167.pdf. Acesso em: 15 out 2015.

PITELLI, M. M.; MORAES, M. A. F. D. Análise do impacto das variações institucionais europeias sobre a governança do sistema agroindustrial brasileiro da carne bovina. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v.44, n.1, p. 27-45, jan./mar. 2006.

POLANYI, K. **A grande transformação: as origens da nossa época**. Rio de Janeiro: Campus, 1980.

PONDÉ, J. Concorrência e mudança institucional em um enfoque evolucionista. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 24., 1996, Brasília. **Anais...** Brasília: ANPEC, 1996. p. 536-555p.

PLEIN, C. **Os mercados da pobreza ou a pobreza dos mercados? as instituições no processo de mercantilização da agricultura familiar na Microrregião de Pitanga, Paraná**. 2012. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

PLOEG, J. D. van der *et al.* Rural development: from practices and policies towards theory. **Sociologia Ruralis**, Assen, v. 40, n. 4, p. 391-408, out. 2000.

PRADO JUNIOR, C. **História econômica do Brasil**. 10. ed. São Paulo: Brasiliense. 1945.

PROTAS, J. F. S. **A vitivinicultura brasileira: realidade e perspectivas**. Bento Gonçalves: EMBRAPA, [20__]. Disponível: <http://www.cnpuv.embrapa.br/vitivini.html>. Acesso em: 13 out 2002.

_____. **A produção de vinhos finos: um flash do desafio brasileiro**. Agropec. Catarin., Florianópolis, v.21, n. 1, 2008. Disponível em: http://www.cnpuv.embrapa.br/publica/artigos/producao_vinhos_desafio.pdf www.cnpuv.or.br/artigos. Acesso em: 15 out 2015.

PUTNAM, R. **Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna**. Rio de Janeiro: FGV, 1996.

RAFFESTIN, C. **Por uma geografia do poder**. São Paulo: Ática, 1993.

RAMBO, A. G. **Análise escalar das dinâmicas territoriais de desenvolvimento e as contribuições da nova sociologia econômica e nova economia institucional: um estudo de experiências no noroeste gaúcho**. 2011. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural)- Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2011.

RAMIREZ, E. La identidad como elemento dinamizador de la economía territorial. **Opera**, London, n. 7, p. 55-67, 2008.

RAYNAUT, C. et al. O desenvolvimento sustentável regional: o que proteger? Quem proteger? In.: RAYNAUT, C. *et al.* (Org.). **Desenvolvimento e meio ambiente: em busca da interdisciplinaridade**. Curitiba: UFPR, 2002, p. 235-248.

RAWLS, J. **Uma teoria da justiça**. São Paulo: Martins Fontes. 1997.

RIO GRANDE DO SUL (Estado) Lei nº 10.989, de 13 de agosto de 1997. Dispõe sobre a produção, circulação e comercialização da uva, do vinho e derivados da uva e do vinho, cria o Fundo de Desenvolvimento da Vitivinicultura do Estado - FUNDOVITIS, e dá outras providências. **Assembleia Legislativa do Estado do Rio Grande do Sul**. RS, 13 ago 1997. Disponível em: http://www.al.rs.gov.br/legis/M010/M0100099.ASP?Hid_Tipo=TEXT0&Hid_TodasNormas=7940&hTexto=&Hid_IDNorma=7940. Acesso: 21 fev 2016.

ROCHA, S. **Transferência de renda, o fim da pobreza?** Rio de Janeiro: Elsevier. 2013.

ROCHA JÚNIOR., W. F. *et al.* Avaliação de contratos: uma abordagem utilizando a análise fatorial de correspondência. **RER**, Piracicaba, v. 46, n. 02, p. 455-480, abr/jun 2008.

ROSA, S. E. S.; SIMÕES, P. M. Desafios da vitivinicultura brasileira. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n. 19, p. 67-90, 2004.

SACHS, I. **Desenvolvimento humano, trabalho decente e o futuro dos empreendedores de pequeno porte no Brasil**. Brasília: Sebrae, 2002.

_____. **Desenvolvimento**: includente, sustentável, sustentado. Rio de Janeiro: Garamond, 2008.

SAMUELS, W. J. Markets and their social construction. **Social Research**, New York, v. 71, n. 2, p. 357-370, 2004.

SARACENO, E. Urban-rural linkages, internal diversification and external integration: a european experience. **Políticas Agrícolas**, Taxco, n. especial, p. 71-104, 1998.

SBICCA, A.; FERNANDES, A. L. A racionalidade em Simon e a firma evolucionária de Nelson e Winter: uma visão sistêmica. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 33., 2005, Natal. Anais Eletrônicos...Natal: ANPEC, 2005. Disponível em: <http://www.anpec.org.br/encontro2005/artigos/A05A014.pdf>. Acesso em: 14 fev 2016.

SCHIO, A. A.; GODOY, R.C.B.; LOSSO, M. **Diagnostico do setor vitivinícola**. Porto Alegre: EMATER-RS, 1996.

SCHNAIDER, P. S. B.; RAYNAUD, E.; SAES, M. S. M. O Fenômeno das formas plurais. In.: MÉNARD, C. *et al.* (Orgs.). **Economia das organizações**: formas plurais e desafios. São Paulo: Atlas, 2014.

SCHMIDT, C. M. **Criação e apropriação de valor no sistema agroindustrial do vinho do Vale dos Vinhedos**. 2010. Tese (Doutorado em Administração)- Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

SCHNEIDER, S. A abordagem territorial do desenvolvimento rural e suas articulações externas. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 6, n. 11, p. 88-125, jan./jun. 2004.

_____. O desenvolvimento agrícola e as transformações da estrutura agrária nos países do capitalismo avançado: a pluriatividade. **Revista Reforma Agrária**, Campinas, v. 24, n. 3, p. 106-132, set./dez. 1994.

_____. As transformações recentes da agricultura familiar no Rio Grande do Sul: o caso da agricultura em tempo-parcial. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v.16, n.1, p. 105-119, 1995.

_____. O papel da pluriatividade numa estratégia de desenvolvimento rural. In: SEMINÁRIO DE DESENVOLVIMENTO RURAL SUSTENTÁVEL, 2005, Brasília. **Anais...**Brasília: MDA/CONDRAF, 2005.

_____. Situando o desenvolvimento rural no Brasil: o contexto e as questões em debate. **Revista de Economia Política = Brazilian Journal of Political Economy**, São Paulo, v. 30, n. 3, p. 511-531, 2010.

SCOONES, I. Livelihoods perspectives and rural development. **Journal of Peasant Studies**, London, v. 36, n. 1, p. 171-196, 2009.

SEITENFUS, R. Considerações sobre o Mercosul. **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 6, n. 16, p. 117-131, 1992.

SEYFERTH, G. Identidade étnica, assimilação e cidadania: a imigração alemã e o estado brasileiro. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**. São Paulo, v. 9, n. 26, p. 103-122, 1994.

SEN, A. **Desenvolvimento como liberdade**. Tradução de Laura Motta. São Paulo: Companhia das Letras, 2010.

SERAPIONI, M. Métodos qualitativos e quantitativos na pesquisa social em saúde: algumas estratégias para integração. **Ciência & Saúde Coletiva**. Rio de Janeiro, v.5, n.1, p. 187-192, 2000.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do trabalho científico**. 23. ed. rev. atual. São Paulo: Cortez, 2007.

SILVA, L. X. **Análise do complexo agroindustrial fumageiro sul-brasileiro sob o enfoque da economia dos custos de transação**. 2002. Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2002.

_____. Instituições e desempenho: interpretações para o entendimento do desenvolvimento rural. In.: CONTERATO, M. A.; RADOMSKY, G. F. W.; SCHNEIDER, S. (Org). **Pesquisa em desenvolvimento rural**: aportes teóricos e proposições metodológicas. Porto Alegre: UFRGS, 2014. v.1.

SIMAN, R. F.; CONCEIÇÃO, O. A. C.; FILIPPI, E. E. A economia institucional: em busca de uma teoria do desenvolvimento rural. In: **Perspectiva Econômica**, São Leopoldo, v.2, n. 2, p.37-55, jul./dez. 2006.

SIMÕES, A. Instituições e desenvolvimento econômico: os contrastes entre as visões da Nova Economia Institucional (NEI) e dos neoinstitucionalistas. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 35, n. 1, p. 33-54, jun. 2014.

SIMÕES, O. **A vinha e o vinho no século XX**: crises e regulação. Oeiras: Celta, 2006.

SIMON, H. A. **Comportamento administrativo**: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas. 3.ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1979.

SIQUEIRA, T.V. Vitivinicultura mundial: 1961-2007. **BNDES setorial**, Rio de Janeiro, n.26, p.233-298, 2007.

SOUSA, J. S. I. **Uvas do Brasil**. São Paulo: Melhoramentos, 1969.

SOUZA, M.J.L. O território: sobre espaço e poder, autonomia e desenvolvimento. In: CASTRO, I.E.; GOMES, P.C.C. e CORRÊA, R.L. (Org.). **Geografia**: conceitos e temas. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1995.

SOUZA, L.; FONSECA, P. C. D. **O processo de substituição de importações**. São Paulo: LTCE, 2009.

SOUZA, J. P.; BÁNKUTI, S. M. S.; KOLYA, F. C. O Setor de Café: o caso das empresas Atalaia, Café Itamaraty e Astro Café. In.: MÉNARD, C. *et al.* (Org.). **Economia das organizações: formas plurais e desafios**. São Paulo: Atlas, 2014.

SOUZA, N. A.; BORUCHOVITCH, E. Mapas Conceituais avaliação formativa: tecendo aproximações. **Educação e Pesquisa**, São Paulo, v. 36, n. 3, p. 795-810, 2010.

TARGA, L. R. P. A fundação do estado burguês no Rio Grande do Sul (1891-1913). In: CONGRESSO DE HISTÓRIA ECONÔMICA DA ABPHE, 5., 2003, Caxambu. **Anais...** Caxambu: ABPHE, 2003.

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

TERUCHKIN, S. U. Os vinhos finos gaúchos: situação e perspectivas. In: ENCONTRO DE ECONOMIA GAÚCHA, 2., 2004, Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre: PUC/FEE, 2004. Disponível em: <http://www.fee.rs.gov.br/eventos/encontro-de-economia-gaucha/2-encontro-de-economia-gaucha-2004/> Acesso em: 20 mar 2015.

THERET, B. As instituições entre as estruturas e as ações. **Lua Nova: cultura e política**. São Paulo, n. 58, p. 225-254, 2003. Disponível: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_serial&pid=01026445&lng=pt&nrm=iso&rep. Acesso em: 29 out 2015.

TONIETTO, J. Experiências de desenvolvimento de indicações geográficas: vinhos da Indicação de Procedência Vale dos Vinhedos. In: LAGES, V.; LAGARES, L.; BRAGA, C. (Org.). **Valorização de produtos com diferencial de qualidade e identidade**. Brasília: Sebrae, 2005.

_____. Afinal, o que é terroir? **Jornal Bom Vivant**, Flores da Cunha, v. 8, n. 98, p. 8, 2007.

TONIETTO, J., MILAN, J. **Arranjo produtivo local Vale dos Vinhedos**. Bento Gonçalves: Embrapa, 2003.

TONINI, H. Economia da experiência: o consumo de emoções na Região Uva e Vinho. **Revista Brasileira de Pesquisa em Turismo**, São Paulo, v. 3, n.1, p. 90-107, 2009.

_____. Vinhos, Turismo e Pluriatividade na Agricultura. **Revista Rosa dos Ventos**, Caxias do Sul, v. 5, n. 2, p. 218-227, 2013.

TOYOSHIMA, S.H. Instituições e Desenvolvimento Econômico – uma análise crítica das idéias de Douglass North. **Estudos Econômicos**. São Paulo, v. 29, n.1, jan-mar, 1999, p. 95-112.

TORRES FILHO, E. T.; COSTA, F. N. BNDES e o financiamento do desenvolvimento. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 21, n. 4, p. 975-1009, 2015.

TRÊS vinhos brasileiros estão em lista dos 100 melhores do mundo. **UOL Economia**, São Paulo, 14 jul. 2014. Disponível em:

<<http://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2014/07/14/tres-vinhos-brasileiros-estao-em-lista-dos-100-melhores-do-mundo.htm>>. Acesso em: 20 mar. 2016.

TRICHES, D. Agropólo da Serra Gaúcha: uma alternativa de desenvolvimento regional a partir da inovação e difusão tecnológica. **TecBahia: Revista Baiana de Tecnologia**. Camaçari, v. 17, n. 2, p. 47-56, mai./ago. 2002.

TRICHES, V. As transações entre segmentos da Cadeia Viti-Vinícola do Nordeste do Rio Grande do Sul: características e estágio atual. **Perspectiva Econômica**, São Leopoldo, v. 4, n. 1, p. 69-90, 2008.

UNIÃO BRASILEIRA DE VITIVINICULTURA. **Informações de mercado**. Disponível em: www.uvibra.com.br. Acesso em: 27 nov. 2014.

VARGAS, M. A. **Proximidade territorial, aprendizado e inovação**: um estudo sobre a dimensão local dos processos de capacitação inovativa em arranjos e sistemas produtivos no Brasil. 2002. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2002. (digital).

VÁZQUEZ BARQUERO, A. **Desenvolvimento endógeno em tempos de globalização**. Porto Alegre: FEE, 2001.

VEIGA, J. E. **O Brasil rural precisa de uma estratégia de desenvolvimento**. Brasília: MDA/CNDRS/NEAD, 2001.

_____. Destinos da ruralidade no processo de globalização. **Estudos Avançados**, São Paulo, v.18, n.51, maio-agosto 2004.

VIOTTI, E. **Vinhos do Brasil e Uruguai**. São Paulo: Moderna, 2010.

YIN, R. K. **Estudo de Caso: Planejamento e Métodos**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

WANDERLEY, M. N. B. A emergência de uma nova ruralidade nas sociedades modernas avançadas : o rural como espaço singular e coletivo. **Estudos Sociedade e Agricultura**. Rio de Janeiro, n. 15, p. 87-145, out 2000.

WEGREN, S.K. The Impact of WTO Accession on Russia's Agriculture. **Post-Soviet Affairs**, Silver Spring, v. 28, n. 3, p. 296- 318, 2012.

WILLIAMSON, O. E. **Las Instituciones Económicas del Capitalismo**. Ciudad del Mexico: Fondo de Cultura Económica. 1989.

_____. **The Mechanisms of Governance**. New York: Oxford University Press, 1996.

WILKINSON, J. **O Estado, agricultura e a pequena produção**. São Paulo, Hucitec, 1985.

_____. Distintos enfoques e debates sobre a produção familiar no meio rural. **Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável**, Porto Alegre, v. 1, n. 3, p. 11-19, 2000.

_____. **Mercados, redes e valores: o novo mundo da agricultura familiar.** Porto Alegre: UFRGS/PGDR, 2008. 213p.

WOORTMANN, E. F. **Colonos e Sitiantes: um estudo comparativo do parentesco e da reprodução social camponesa.** 1988. Tese (Doutorado em Antropologia)- Universidade de Brasília, Brasília, 1988.

ZANINI, M. C.C.; SANTOS, M. O. O trabalho como “categoria étnica”: um estudo comparativo da ascensão social de imigrantes italianos e seus descendentes no Rio Grande do Sul (1875-1975). **Revista Interdisciplinar da Mobilidade Humana**, Brasília, v. 17, n. 33, p. 175-196, 2009.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições.** 1995. Tese (Doutorado em Administração). Programa de Pós-Graduação em Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo. 1995.

_____. Conceitos gerais, evolução e apresentação sistema agroindustrial. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Org.). **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares.** São Paulo: Pioneira. 2000. p. 01-21.

ZYLBERSZTAJN, D.; NOGUEIRA, A. C. Estabilidade e difusão de arranjos verticais de produção: uma contribuição teórica. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 11, n.2, p. 329-346, 2002.