



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

Givaldo Bezerra da Hora

“Os Dois Lados da Mesma Moeda”: inclusão e exclusão territorial
de vitivinicultores no contexto da Indicação Geográfica Vales da Uva
Goethe/SC

Florianópolis
2019

Givaldo Bezerra da Hora

“Os Dois Lados da Mesma Moeda”: inclusão e exclusão territorial
de vitivinicultores no contexto da Indicação Geográfica Vales da Uva
Goethe/SC

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em
Administração da Universidade Federal de Santa Catarina,
como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor
em Administração. Área de Concentração: Organizações,
Sociedade e Desenvolvimento.

Orientador: Prof. Renê Birochi, Dr.

Florianópolis
2019

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Hora, Givaldo Bezerra

Os dois lados da mesma moeda : inclusão e exclusão territorial de vitivinicultores no contexto da Indicação Geográfica Vales da Uva Goethe/SC / Givaldo Bezerra Hora ; orientador, Renê Birochi, 2019.

303 p.

Tese (doutorado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio-Econômico, Programa de Pós-Graduação em Administração, Florianópolis, 2019.

Inclui referências.

1. Administração. 2. Desenvolvimento Territorial. 3. Indicação Geográfica. 4. Sociologia Econômica. 5. Vales da Uva Goethe. I. Birochi, Renê. II. Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação em Administração. III. Título.

Givaldo Bezerra da Hora

“Os Dois Lados da Mesma Moeda”: inclusão e exclusão territorial de vitivinicultores no contexto da Indicação Geográfica Vales da Uva Goethe/SC

O presente trabalho em nível de doutorado foi avaliado e aprovado por banca examinadora composta pelos seguintes membros:

Prof. Sérgio Luís Boeira, Dr.
Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC

Prof. Ademir Antônio Cazella, Dr.
Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC

Prof. Paulo André Niederle, Dr.
Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS

Profa. Gláucia Maria Vasconcellos Vale, Dra.
Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais – PUC-MG

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

Prof. Rudimar Antunes da Rocha, Dr.
Coordenador do Programa

Prof. Renê Birochi, Dr.
Orientador

Florianópolis, 2019

AGRADECIMENTOS

Ao concretizar mais um grande sonho na minha caminhada acadêmica, faço, aqui, os meus sinceros agradecimentos a todas as pessoas e organizações que, de alguma forma, contribuíram para esse resultado exitoso. Foi imprescindível o apoio que recebi ao longo do doutorado. Por isso, penso que essa conquista não é somente minha, mas também dos meus familiares, amigos, professores e da sociedade brasileira que financia a manutenção das instituições públicas de ensino e pesquisa.

Escrever uma tese é um trabalho que exige a colaboração de diversos atores. É, sem dúvida, um exercício para além da escrita individual. Depende da cooperação estabelecida entre o pesquisador e uma coletividade, sem a qual o alcance dos objetivos propostos torna-se inviável. Assim, agradeço a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pela bolsa de pesquisa concedida nos primeiros anos do curso.

Agradeço, em especial, ao meu orientador, Prof. Dr. Renê Birochi, que contribuiu para o delineamento das etapas de desenvolvimento desta tese. Suas orientações/questionamentos foram fundamentais para o meu amadurecimento no campo das ciências sociais.

Sou muito grato a todos os professores do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), pela dedicação no desenvolvimento das suas atividades de ensino e pesquisa, pelo conhecimento compartilhado durante os quatro anos de curso.

Também agradeço aos professores que aceitaram o convite para participar da banca examinadora da tese: Prof. Dr. Ademir Antônio Cazella, Prof. Dr. Paulo André Niederle e Profa. Dra. Gláucia Maria Vasconcellos Vale. Suas sugestões foram muito valiosas para a qualificação deste trabalho.

Agradeço ao Instituto Federal de Ciência, Tecnologia e Inovação de Santa Catarina (IFSC), pelo afastamento concedido durante o período em que realizei o doutorado. Essa concessão foi essencial para a otimização dos resultados da pesquisa.

Agradeço, imensamente, aos atores inseridos no contexto da institucionalização da IG Vales da Uva Goethe que colaboraram na operacionalização da pesquisa de campo, mediante a concessão de entrevistas e disponibilização de documentos históricos. Obrigado pela recepção!

Por fim, agradeço as amigas que cativei e me cativaram no decorrer do curso: Anna Paula Diniz e Clésia Oliveira. Com vocês a jornada tornou-se mais leve.

A todos, A MINHA GRATIDÃO!

*[...] tentou-se disseminar informações novas entre os vinicultores, como no caso da obra *The Art of Making Wine*, de Chaptal [...]. A maioria dos vinhedos era constituída de pequenos lotes pertencentes a agricultores, muitas vezes, analfabetos. Além do mais, estes pequenos proprietários eram financeiramente incapazes de realizar as mudanças propostas por Chaptal. Mesmo quando não envolviam custos financeiros, as novas técnicas representavam riscos. Trabalhando, como eles faziam, no limite de subsistência, muitos produtores não se dispunham a abandonar os métodos que lhes garantiam o ganha-pão, mesmo que seus vinhos fossem considerados inferiores em Paris.*

Rod Phillips
Em *Uma Breve História do Vinho*, 2010.

Os burgueses – refiro-me ao senhor marquês, ao senhor conde, ao senhor isso e aquilo – dizem que produzo lixo em vez de vinho. De que serve a instrução? Veja o que significa: estes senhores produzem sete, às vezes oito, barris por acre e vendem cada barril a 60 francos, o que dá, no máximo, 400 francos por acre em um bom ano. Quanto a mim, eu produzo 20 barris e vendo a 30 francos cada, num total de 600 francos. Então, quem é o bobo? Qualidade! Qualidade! De que me serve a qualidade? Eles que fiquem com a qualidade, com as marquesas e tudo o mais. Para mim, qualidade é dinheiro vivo.

Honoré de Balzac
Em *Ilusões Perdidas*, 1961.



Portal de entrada do município de Urussanga/SC enaltecendo a tradição vitivinícola da região, no período da XVIII Festa do Vinho. Imagem registrada pelo autor durante a pesquisa de campo, agosto de 2018.

RESUMO

O principal objetivo desta tese foi compreender como as relações sociais, políticas e culturais integram os processos socioeconômicos que resultam na inclusão ou exclusão territorial de vitivinicultores no contexto da Indicação Geográfica (IG) Vales da Uva Goethe, localizado no Sul do Estado de Santa Catarina - Brasil. A questão investigada parte do pressuposto geral de que a institucionalização dos programas voltados para o desenvolvimento territorial no Brasil deu origem a diversos espaços de debates e estudos acadêmicos referentes à temática, seja no sentido de um construto teórico-epistêmico quanto na elaboração e (re)constituição de metodologias a partir da realidade empírica dos territórios, em especial dos rurais. Ao progredir nessas questões, muitos estudos se inclinaram para a análise de dispositivos estratégicos considerados indutores do desenvolvimento territorial. Assim, surgiram inúmeras pesquisas que tratam de interpretar as Indicações Geográficas (IGs) quanto instrumentos alternativos de valorização dos ativos territoriais. O procedimento de reconhecimento legal das IGs é acompanhado por um processo político que estabelece um quadro jurídico com regras inspiradas pela participação e inclusão de todas as partes envolvidas no procedimento de designação das normas, devendo incluir, em particular, os atores mais marginais, a exemplo dos pequenos produtores, o que nem sempre acontece. Ao desenvolver-se um processo de exclusão, os produtores excluídos compõem o mesmo *locus* geográfico, porém não estão e nem produzem no mesmo território, este último e sua territorialidade, protegida pela IG, não lhes pertence, pois foi apropriada por um grupo de atores específicos passando a constituir um “bem de *club*” ou uma barreira de proteção econômica definida como “monopólio de exclusão territorial”. Todavia, ainda não é claro se esse efeito de exclusão ocorre somente a partir da iniciação do processo voltado para obtenção do dispositivo, com os conflitos próprios das relações dos atores envolvidos e instituições. Ou, se esse fenômeno é simplesmente uma continuidade das divergências/enfrentamentos já existentes entre os atores antes mesmo da implementação da IG. Neste sentido, o fenômeno foi tratado nesta tese estrategicamente como um estudo de caso, fundamentado em aspectos teórico-metodológicos relacionados à Nova Sociologia Econômica. Por sua vez, dada a complexidade territorial do caso, a coleta de dados ocorreu mediante a utilização de variadas fontes de evidências - documentação, entrevista prolongadas e observação. A partir da análise dos dados, foi constatado que o atual contexto de inclusão e exclusão territorial de vitivinicultores tem sua origem em período anterior à institucionalização da IG, mais especificamente nas disparidades existentes entre as redes de relações nas quais produtores artesanais e industriais se encontravam enraizados. Em termos gerais, é apontado que a obtenção da IG contribui para a legitimação de um processo de exclusão ali já presente, e não necessariamente, o produz.

Palavras-chave: Território. Exclusão. Indicações Geográficas. Relações interpessoais. Fabricantes de vinho.

ABSTRACT

The main objective of this thesis was to understand how social, political and cultural relations integrate the socioeconomic processes that result in the inclusion or territorial exclusion of winemakers in the context of Geographical Indication (GI) Goethe Grape Valleys, located in the south of Santa Catarina State – Brazil. The question investigated starts from the general purpose that the institutionalization of programs focused on territorial development in Brazil originated several spaces for debates and academic studies related to the theme, either in the sense of a theoretical-epistemic view as in the elaboration and (re)constitution of methodologies from the empirical reality of the territories, in especially to the rural. Advancing on these questions, many studies have leaned towards the analysis of strategic devices considered inducers of territorial development. Thus, there have been numerous researches that try to interpret the Geographical Indications (GIs) how much instruments of alternatives appreciation of territorial assets. The licit recognition procedure of GIs is accompanied by a political process that establishes a legal framework with rules inspired by the participation and inclusion of all parties involved in the procedure for the designation of standards, should include, in particular, the most marginal responsible, like small producers, which does not always happen. Developing a process of exclusion, the excluded producers compose the same geographical *locus*, but are not and do not produce in the same territory, the latter and its territoriality, protected by the GI does not belong to them, as it was appropriated by a group of specific responsible, becoming a “club good” or na economic protection barrier defined as a “monopoly of territorial exclusion”. However, it is not yet clear whether this exclusionary effect occurs only from the initiation of the process aimed at obtaining the device, with the conflicts inherent in the relationships of responsible those involved and institutions; or if this phenomenon is simply a continuation of the existing divergence/confrontations between those responsible even before the implementation of GI. In this sense, the phenomenon was treated in this thesis strategically as a case study, based on theoretical and methodological aspects related to the New Economic Sociology approach. In turn, presented the territorial complexity of the case, data collection occurred through the use of various sources of evidence - documentation, extended interviews and observation. Based on the data analysis, it was found that the current context of inclusion and territorial exclusion of winemakers has its origin in a period prior to the institutionalization of GI, more specifically the differences between the networks of relationships in which artisanal and industrial producers were rooted. In general terms, it is pointed out that obtaining GI contributes to the legitimation of a process of exclusion then already present, and not necessarily produces it.

Keywords: Territory. Exclusion. Geographical Indication. Interpersonal relationships. Manufacturers of wine.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Logomarca da PROGOETHE	22
Figura 2 - Representação lógica da abordagem Granovetteriana do <i>embeddedness</i>	38
Figura 3 - Representação gráfica de redes diádica e triádica	46
Figura 4 - Representação gráfica de rede com acesso restrito	48
Figura 5 - Representação gráfica da força dos laços.....	52
Figura 6 - Redes de conexões entre atores políticos e empresariais	62
Figura 7 - Delimitação geográfica da Região de <i>Champagne</i> na França.....	75
Figura 8 - Selos DOP e IGP utilizados pela União Europeia	80
Figura 9 - Colheita e Beneficiamento da Penja pela <i>Compagnie Fruitière</i>	89
Figura 10 - Os diferentes fóruns públicos na governança das Indicações Geográficas no Brasil	97
Figura 11 - Localização dos Vales da Uva Goethe.....	107
Figura 12 - Triangulação das fontes de evidências.....	113
Figura 13 - Representação gráfica da estrutura das redes triádicas de relações dos primeiros imigrantes	127
Figura 14 - Colheita de uva em Urussanga no início do século XX.....	131
Figura 15 - Estrutura da rede de relações dos vitivinicultores na primeira metade do século XX.....	138
Figura 16 - Centralização da Subestação de Enologia de Urussanga na rede de relações.....	145
Figura 17 – Monumento aos mineiros erguido na entrada principal do município de Urussanga.....	151
Figura 18 - Análise de similitude semântica dos efeitos da mineração nos Vales das Uvas Goethe	156
Figura 19 - Exposição da primeira garrafa de espumante Goethe elaborada no mundo	163
Figura 20 - Panfleto de divulgação do 1º Concurso de Vinho Colonial	174
Figura 21 - Análise de similitude semântica referente ao contato de maior confiança setorial para os produtores de vinho	177
Figura 22 - Representação gráfica dos vínculos relacionais de dois tipos de cantineiros	179
Figura 23 - Panfleto de divulgação da 1ª Festa do Vinho de Urussanga	184
Figura 24 - Ícone do Vale da Uva Goethe, representação da primeira delimitação territorial.....	195

Figura 25 - Linha do tempo referente as principais fases históricas que antecedem a primeira concepção da nomenclatura Vales da Uva Goethe	196
Figura 26 - Interesses dos principais atores institucionais participantes do processo de institucionalização da IG Vales da Uva Goethe	222
Figura 27 - Características do relevo e hidrografia da área de abrangência dos Vales da Uva Goethe.....	224
Figura 28 - Área geográfica de Pedras Grandes anexada ao município de Urussanga.....	227
Figura 29 - Delimitação geográfica dos Vales da Uva Goethe e a tessitura das relações no âmbito da vitivinicultura	230
Figura 30 - Unidade da Epagri em Urussanga.....	234
Figura 31 - Edificação da antiga Vinícola Cadorin	237
Figura 32 – Ruínas da antiga Vinícola Cadorin com teto parcial (vista interna)	238
Figura 33 – Ruínas da antiga Vinícola Cadorin sem teto (vista interna)	238
Figura 34 - Trem sobre a Ferrovia Tereza Cristina (Estação Ferroviária de Urussanga)	242
Figura 35 - Redes de relações dos cantineiros associados à Progoethe em período anterior à institucionalização da IG	245

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Contribuições da Indicação Geográfica para o desenvolvimento territorial	17
Quadro 2 - Articulações e processo de reconhecimento da Indicação Geográfica Vales da Uva Goethe	21
Quadro 3 - Síntese dos pressupostos epistemológicos norteadores da pesquisa em contraposição ao <i>mainstream</i> econômico	29
Quadro 4 - <i>Champagne</i> : um produto local de nome genérico?.....	74
Quadro 5 - IG da Pimenta Penja (Camarões): gerenciando a "armadilha de exclusão pela qualidade".....	89
Quadro 6 - Categorias e indicadores de análise.....	110
Quadro 7 - Documentos analisados no estudo	113
Quadro 8 - Lista de entrevistas realizadas.....	118
Quadro 9 - Benefícios da obtenção da IG apresentados pelo Sebrae	207
Quadro 10 - Conceito da IG apresentado aos produtores de vinho dos Vales da Uva Goethe	208
Quadro 11 – Benefícios da IG apresentados aos produtores de vinho dos Vales da Uva Goethe	212
Quadro 12 - Comparação dos papéis desempenhados pelas principais instituições (atores) inseridos na institucionalização da IG Vales da Uva Goethe	223
Quadro 13 - Caderno de Campo: reunião realizada na Epagri para tratar da parceria entre Brasil e Itália	233

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Síntese das evidências empíricas da seção 4.2 e suas relações com as proposições teóricas	141
Tabela 2 - Indicadores teóricos e evidências empíricas relacionadas ao comportamento do funcionário da Subestação de Enologia de Urussanga.....	147
Tabela 3 - Síntese das evidências empíricas da seção 4.5 e suas relações com as proposições teóricas	181
Tabela 4 - Fatores condicionantes da exclusão territorial	189
Tabela 5 - Nível de escolaridade dos produtores de vinho artesanal entrevistados.....	204
Tabela 6 - Nível de escolaridade dos produtores de vinho artesanal entrevistados.....	205

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas

a.C - antes de Cristo

AC - análise de conteúdo

ACARESC - Associação de Crédito e Assistência Rural de Santa Catarina

ACCN - Associação dos Criadores de Camarão da Costa Negra

AFD – Agência Francesa de Desenvolvimento

Agr. - Agricultura

AL - Alagoas

AM - Amazonas

ANT - *Actor-Network Theory*

AOOC - *Appellation d'Origine Contrôlée*

Aprovale - Associação dos Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos

ARS – Análise das redes Sociais

BA - Bahia

Caccer - Conselho de Associações de Cafeicultores e Cooperativas do Cerrado

Caix. - Caixeiro

CAPES - Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior

CE – Ceará

CEE – Comunidade Econômica Europeia

CHD – classificação hierárquica descendente

CIG - Coordenação de Incentivo à Indicação Geográfica de Produtos Agropecuários

CIRAD - Centro de Cooperação Internacional em Pesquisa Agronômica para o Desenvolvimento

Comtur - Conselho Municipal de Turismo de Pedras Grandes

Cooperveneto - Cooperativa Rural Veneto

CNPq - Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico

CPAPD - Comitê Permanente de Aprimoramento dos Procedimentos e Diretrizes de Exame

CPDA - Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade

CUP – Convenção da União de Paris

DO - Denominação de Origem

DOP – Denominação de Origem Protegida

EEUR – Estação Experimental de Urussanga

EMATER - Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural

Embrapa – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

EMPASC - Empresa Catarinense de Pesquisa Agropecuária

Epagri - Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina

ES - Espírito Santo

EFDTC - Estrada de Ferro Donna Thereza Christina

FERT - Grupo Associativo Fert / Fertile

Finep - Financiadora de Estudos e Projetos

FMI - Fundo Monetário Internacional

Forn. - Fornecedor

GO – Goiás

Gov. - Governo

IBRAVIN - Instituto Brasileiro do Vinho

IFRS – Instituto Federal do Rio Grande do Sul

IG - Indicação Geográfica

IGP - Indicação Geográfica Protegida

IMA - Instituto Mineiro de Agropecuária

INAO - *Institut National de l'Origine et de la Qualité*

INPI - Instituto Nacional da Propriedade Industrial

IP - Indicação de Procedência

Ipeas - Instituto de Pesquisa e Experimentação Agropecuária do Sul

IPHAN - Instituto do Patrimônio e Artístico Nacional

LPI - Lei de Propriedade Industrial

MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

MDA - Ministério do Desenvolvimento Agrário

MDIC - Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

MG - Minas Gerais

MPE - micro e pequenas empresas

MS - Mato Grosso do Sul

MT - Mato Grosso

NEI – Nova Economia Institucional

n.p – não paginado

NSE - Nova Sociologia Econômica

OAPI - Organização Africana de Propriedade Intelectual
OMC – Organização Mundial do Comércio
OMPI – Organização Mundial da Propriedade Intelectual
ONGs – Organizações não Governamentais
OPPA - Observatório de Políticas Públicas para Agricultura
OriGin - *Organization for an International Geographical Indications Network*
PAMPIG - Projeto de Apoio à Implementação da Indicação Geográfica
PB - Paraíba
PE - Pernambuco
PI - Piauí
PR – Paraná
PRODER - Programa de Emprego e Renda
PROGOETHE - Associação dos Produtores da Uva e do Vinho Goethe da Região de Urussanga
Pronaf - Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar
PTC - Programa Território da Cidadania
RJ - Rio de Janeiro
RN - Rio Grande do Norte
RS - Rio Grande do Sul
SC - Santa Catarina
s/d – sem data
SDT - Secretaria de Desenvolvimento Territorial
SE – Sergipe
SEAPA - Secretaria Estadual de Agricultura, Pecuária e Alimentação
SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Senac - Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial
SIE - Serviço de Inspeção Estadual
Soc. - Sociedade
SP - São Paulo
Sub. de Eno. de Urussanga – Subestação de Enologia de Urussanga
TO – Tocantins
TRIPS - *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*
UE – União Europeia
UFRRJ - Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro

UFSC - Universidade Federal de Santa Catarina

UFMS - Universidade Federal de Santa Maria

UFV – Universidade Federal de Viçosa

Vin. - Vinícola

CONVENÇÕES

As palavras escritas em *itálico* são utilizadas para as seguintes finalidades:

- i)* Diferenciar termos/palavras de idiomas diferentes do português;
- ii)* Quando inseridas em colchetes, explicar termos/ideias mencionados pelos entrevistados, porém pouco claras para o leitor; e
- iii)* Destacar frases que correspondem à diálogos desenvolvidos pelos entrevistados no decorrer das suas trajetórias, mas que devido a sua importância foram reproduzidos no momento da entrevista.

Os colchetes foram utilizados para representar supressões em citações, sejam teóricas ou das falas dos entrevistados, e para explicações do autor da tese no copo textual de citações.

As frases sublinhadas destacam informações importantes das falas dos entrevistados.

As transcrições das entrevistas reproduzem com fidelidade as falas dos atores, isto é, incluem as suas peculiaridades sem nenhum tipo de correção gramatical.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	14
Problemática, Hipóteses e Justificativa	19
Objetivos da Pesquisa.....	26
Posicionamento Epistemológico	27
Estrutura da Tese.....	30
CAPÍTULO I.....	32
EMBEDDEDNESS E AÇÃO ECONÔMICA, UMA APROXIMAÇÃO	
CONCEITUAL.....	32
1.1 <i>Embeddedness</i> (Enraizamento): um conceito multidimensional no campo das ciências sociais	33
1.1.1 O Comportamento Enraizado (<i>Embedded</i>) nas Redes de Relações Interpessoais	42
1.1.2 A Ação Econômica na Perspectiva do <i>Embeddedness</i> Cultural	54
1.1.3 A Criação de Significados Econômicos à Luz do <i>Embeddedness</i> Cognitivo e Setorial	56
1.1.4 Economia, Instituições e Poder moldados pelo <i>Embeddedness</i> Político e Habilidades Sociais	60
1.1.5 Estabelecendo compromissos com o espaço-lugar: a proposição do <i>Embeddedness</i> Territorial.....	65
CAPÍTULO II.....	69
INDICAÇÕES GEOGRÁFICAS (IGs): HISTÓRICO, CONCEITO E PROCESSO DE INSTITUCIONALIZAÇÃO.....	69
2.1 A Gênese das Indicações Geográficas	70
2.2 Novas Respostas para Uma Pergunta Antiga: o que é uma Indicação Geográfica?	77
2.3 Críticas Recentes à Institucionalização e Efeitos das Indicações Geográficas nos Países em Desenvolvimento	83
2.4 Institucionalização das Indicações Geográficas no Brasil: atores, perspectivas e desafios	91
CAPÍTULO III.....	104
TRILHA METODOLÓGICA DA PESQUISA	104
3.1 Caracterização da Pesquisa	105
3.2 Estudo de Caso como Estratégia de Pesquisa	106
3.3 O Caso: um fenômeno "sociolocalizado"	106
3.4 Definição das Categorias Analíticas e Indicadores	109
3.5 Pesquisa de Campo, Fontes de Evidências e Sujeitos da Pesquisa	112
3.6 Estratégia de Análise	120
CAPÍTULO IV.....	123

A CONSTRUÇÃO SOCIAL DOS VALES DA UVA GOETHE: REDES DE ATORES, VINHO E DISPUTAS.....	123
4.1 Imigrantes Italianos: as primeiras relações socioculturais, políticas e a gênese da vitivinicultura dos Vales da Uva Goethe.....	124
4.2 O Surgimento das Primeiras Vinícolas e o Papel Econômico das Antigas Colônias...	129
4.3 Subestação de Enologia de Urussanga: o conhecimento vitivinícola orientado pelo Estado.....	143
4.4 Os efeitos do “moinho” carbonífero no tecido socioeconômico e cultural dos Vales da Uva Goethe.....	151
4.5 O papel dos laços sociais e da cultura no resgate da vitivinicultura dos Vales da Uva Goethe.....	160
4.6 Disputas socioculturais, econômicas e a primeira demarcação dos Vales da Uva Goethe.....	183
CAPÍTULO V.....	197
NOVAS DEMARCAÇÕES, A CONQUISTA DE UMA INDICAÇÃO GEOGRÁFICA E ANTIGOS CONFLITOS TERRITORIAIS.....	197
5.1 Os laços fracos e a redescoberta do vinho Goethe: a gênese das articulações para obtenção da Indicação Geográfica.....	198
5.2 Discursos e perspectivas: apresentando os benefícios da Indicação Geográfica para os atores territoriais.....	203
5.3 Rede de atores: interesses e papéis desempenhados na elaboração do projeto da Indicação Geográfica.....	213
5.4 A Nova delimitação do Território dos Vales da Uva Goethe a partir do Projeto da IG.....	224
5.5 Os desafios recentes do processo de fortalecimento do território dos Vales da Uva Goethe.....	237
CONCLUSÃO.....	248
Referências.....	257
APÊNDICES.....	274
APÊNDICE I – Roteiro aplicado para a coleta de dados – Vitivinicultores.....	274
APÊNDICE II – Roteiro aplicado para a coleta de dados – Representantes das organizações de Apoio (públicas e privadas).....	280
APÊNDICE III – Carta de Apresentação aos Entrevistados.....	285
ANEXOS.....	286
ANEXO I – Lista de Indicações Geográficas brasileiras concedidas pelo INPI até janeiro/2019.....	286
ANEXO II – Diplomas dos Cursos de Idiomas Realizados pelo Dr. Giuseppe Caruso MacDonald no ano de 1869.....	294
ANEXO III – Documento Destinado ao Dr. Giuseppe Caruso MacDonald, Informando a sua Eleição como Membro do Conselho Superior da Sociedade Catarinense de Agricultura.....	295

ANEXO IV – Lei N° 927, de 13 de agosto de 1984	296
--	-----

INTRODUÇÃO

A disseminação de estratégias e concepções polissêmicas associadas ao termo desenvolvimento é um fenômeno que ganhou bastante ênfase após a Segunda Guerra Mundial, especialmente quando o contexto exigia a discussão e implementação de medidas que, via de regra, possibilitassem a retomada do dinamismo econômico dos países devastados por aquele conflito. E, nas últimas décadas, discursos e práticas de desenvolvimento vem sendo articulados a partir de uma perspectiva que tem a dimensão territorial como o principal caminho.

A intensificação do debate acadêmico e político referente à necessidade de integrar a dimensão territorial no planejamento de novas estratégias de desenvolvimento, vem contribuindo significativamente para a superação da visão economicista reducionista. Essa tendência pode ser entendida como parte de um esforço de arrefecimento das incertezas e dos riscos de um processo orientado para a mundialização dos mercados, que resultam no aumento dos processos de desigualdades sociais vigentes (VIERA et al., 2010). Esse cenário atual contribui para a convicção de que uma importante mudança está em curso, subsidiada pelo fato de que a territorialidade e o desenvolvimento se tornaram temas que vêm sofrendo tentativas de atualização e alteração não apenas no domínio acadêmico e analítico, onde a busca pela renovação de enfoques é quase uma constante, mas também na arena política¹ e das práticas sociais (SCHNEIDER, 2009).

Sobre esse dinamismo, Ortega e Jeziorny (2011) destacam que a última década do século XX foi um período caracterizado, do ponto de vista do sistema capitalista, pelo entusiasmo com que os defensores do *mainstream* econômico anunciavam o "fim da história" e das fronteiras estabelecidas pelas perspectivas do processo de globalização. Contudo, neste início de milênio, o que se torna evidente, na verdade, contrariando aqueles prognósticos hegemônicos, é a emergência de novos espaços de construção de projetos de desenvolvimento

¹Termo compreendido nesta tese como o campo onde se desenvolvem as relações, regras e disputas do poder. A teoria dos campos de Pierre Bourdieu (1977) pode ser adequadamente relacionada à referida expressão. Ao se concentrar na construção de ordens locais, a referida teoria faz com que os analistas concentrem sua atenção na maneira como grupos específicos chegam a definir um domínio político. Uma vez estabelecidas, essas definições podem ser utilizadas pelos grupos dominantes para reproduzir suas vantagens de forma periódica (FLIGSTEIN, 2014). Assim, Fligstein (2014) explica que quando se observa o surgimento ou a transformação de um campo existente, é necessário identificar quem são os principais atores coletivos, quais são seus recursos e as regras que orientam a possibilidade de ação. Para Fligstein, os indivíduos dotados de maiores habilidades sociais e políticas tendem a obter cooperação com mais facilidade, e assim podem atingir melhores resultados em suas ações socioeconômicas.

enraizados (*embedded*²) na base territorial (ORTEGA; JEZIORNY, 2011), com participação efetiva dos atores locais e suas dinâmicas relacionais.

Assim, não condicionado aos modelos resultantes das evoluções recentes da economia internacional, "o desenvolvimento territorial emerge como uma questão a aprofundar não apenas para as economias industrializadas, mas também para as economias dos países em via de desenvolvimento" (PECQUEUR, 2005, p. 11), como no caso do Brasil. Notadamente, no contexto da globalização, as soluções liberais, posicionadas somente no quadro das diretrizes macroeconômicas, não apresentam elementos suficientes para engendrar soluções de cunho inovador e, portanto, não respondem às reais necessidades do desenvolvimento (PECQUEUR, 2005). Para Stiglitz (2002), a promessa de garantir a estabilidade econômica mundial apresentada pelo do Banco Mundial, FMI e instituições multilaterais, fracassou por constituir um modelo de medidas que, ao menos, não deu atenção à atribuição da dimensão local como espaço essencial para a elaboração dos processos de desenvolvimento endógeno.

Desenvolver as potencialidades locais significa valorizar as especificidades geográficas, políticas, econômicas e culturais que representam um determinado território, de modo a torná-las aspectos essenciais na elaboração de projetos públicos ou privados que, por concepção, não estejam subjacentes aos preceitos de desenvolvimento recomendados ou estabelecidos por economistas e organizações que fundamentam seus discursos apenas nos pressupostos macroeconômicos. A abordagem territorial do desenvolvimento, compreendida neste trabalho como uma perspectiva contra-hegemônica ao viés normativo ainda predominante na literatura, alcançou um rápido destaque nas agendas de pesquisas acadêmicas e de órgãos governamentais.

No contexto brasileiro, uma ação do Estado de grande importância foi a definição e institucionalização de territórios rurais mediante programa desenvolvido e executado a partir de 2003, pela então Secretaria de Desenvolvimento Territorial (SDT) pertencente à estrutura do extinto Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) que, no ano de 2016, foi reduzido à Secretaria de Agricultura Familiar e Desenvolvimento Agrário, vinculada à Casa Civil da Presidência da República, conforme texto do Decreto N° 8.865 de 2016. A busca pelo incentivo das capacidades humanas e da autogestão dos territórios rurais resume um conjunto

²O termo *embeddedness* tem sua origem nas obras do antropólogo Karl Polany (2000) e foi tomado "emprestado" por Granovetter (1985), o reconceituando numa forma original, se tornando o grande responsável por sua difusão. Pode ser traduzido como imersão, incrustação, enraizamento ou imbricamento. Todavia, nesta tese utiliza-se apenas a palavra enraizamento como sinônimo, levando em consideração que indivíduos e atividades enraizadas em um determinado território ou setor podem se desenraizar destas, ou ainda se re-enraizarem (HESS, 2004).

de iniciativas implementadas pela SDT, com o propósito de reduzir as disparidades de natureza regional e social, além de integrar esses espaços ao processo de desenvolvimento nacional (BRASIL, 2017a).

Esse cenário de institucionalização dos programas de desenvolvimento territorial no Brasil deu origem a diversos espaços de debates e estudos acadêmicos sobre o tema, tanto no sentido de um construto teórico-epistêmico, assentado nos pressupostos das ciências sociais, quanto na elaboração e (re)constituição de metodologias a partir da realidade empírica dos territórios, em especial dos rurais³. No intento de avançar nessas questões, muitos estudos se inclinaram para a análise de dispositivos estratégicos considerados indutores do desenvolvimento territorial, capazes de agregar valor aos produtos e serviços locais via qualificação dos recursos tangíveis e intangíveis presentes no território. Assim, surgiram inúmeras pesquisas que tratam de interpretar as Indicações Geográficas (IGs) quanto instrumentos alternativos de valorização dos ativos territoriais.

As Indicações Geográficas referem-se a um dispositivo⁴ de proteção que, de acordo com sua função, atribui qualidade e tradição a um produto originário de um determinado território cujas peculiaridades são resultantes das condições geográficas locais onde ocorre a sua produção. Em outras palavras, pode-se dizer que esse mecanismo "representa uma qualidade relacionada ao meio natural ou a fatores humanos, que lhes atribuem notoriedade e especificidade territorial" (MAIORKI; DALLABRIDA, 2015, p. 14).

Dada tais premissas, Jeziorny (2009) argumenta que a relação entre Indicação Geográfica e território está fundamentada numa espécie de simbiose, pois não existe concepção de IG sem o território, ao passo em que a própria territorialidade pode se desenvolver por meio da construção desse dispositivo. A singularidade que uma Indicação Geográfica requer provém das características inerentes a um território específico (ORTEGA; JEZIORNY, 2011), a exemplo da historicidade local, clima, temperatura, solo e cultura de produção (o saber fazer), principais elementos que compõem o núcleo que a estrutura e lhe confere legitimidade enquanto signo de distinção.

³Delgado e Grisa (2015) revisitaram os aspectos metodológicos e empíricos construídos pelo grupo de pesquisa que compõe o Observatório de Políticas Públicas para a Agricultura (OPPA) para a questão da governança, do protagonismo social e das institucionalidades nos territórios rurais que fazem parte do Programa Território da Cidadania (PTC). O OPPA pertence ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade (CPDA) da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ).

⁴É possível encontrar na literatura (LIDGARD, 2009; NIERDELE, 2009; CERDAN et al., 2014; GANGJEE, 2015; MAIORKI; DALLABRIDA, 2015; MARIE-VIVIEN; BIÉNABE (2017) que trata das Indicações Geográficas inúmeros "sinônimos" relacionados ao termo. Assim, nesta tese são utilizadas expressões como dispositivo de proteção, mecanismos de proteção e signo distintivo com igual significado para referir-se às IGs.

A contribuição da Indicação Geográfica para o desenvolvimento territorial encontra justificativa em diversos argumentos, fazendo desse dispositivo uma "ferramenta genérica que faz sentido para diferentes contextos e atores sociais" (NIEDERLE, 2009, p. 1). Dentre os principais benefícios citados na literatura, observa-se efeitos de naturezas diferentes, tais como econômicos, sociais, culturais e, mais recentemente, os ambientais devido ao aumento das discussões referentes ao futuro dos recursos naturais presentes nos territórios. De modo específico, os impactos mais efetivos das IGs (Quadro 1) no território se concentram na promoção e agregação de valor aos produtos locais, facilitando assim o acesso aos mercados.

Quadro 1 - Contribuições da Indicação Geográfica para o desenvolvimento territorial

- Aumenta o grau de entusiasmo dos produtores com o direito de usufruto da IG, tendo em vista que esses indivíduos veem os seus produtos ou serviços sendo ofertados como diferenciados no mercado, além de valorizar o território e o saber-fazer local conservado por gerações;
- Contribui para o acesso dos produtos tradicionais em diversos mercados, colocando-os em vantagem competitiva em relação a outros bens com valor e atributos (qualidade) inferiores;
- Pode ser utilizada como um instrumento de ações estratégicas para a preservação da produção agrícola diversificada, salvaguardando as especificidades inerentes a cada produto, mantendo “viva” a pluralidade rural dos territórios;
- Intensifica a busca pela obtenção de produtos com mais valor agregado, resultando, assim, em um esforço por parte dos produtores e outros atores setoriais em estabelecerem um sistema de transformação que ocorre dentro dos limites do próprio território;
- Incentiva os *stakeholders* da cadeia produtiva a colaborarem para o aumento da qualidade dos produtos, uma vez que estes serão submetidos às regras de controle de produção estabelecidas por entidades fiscalizadoras;
- Aumenta a participação no ciclo de comercialização dos produtos e estimula a elevação do seu nível técnico;
- Possibilita que o consumidor identifique o produto nos métodos de produção, fabricação e elaboração do produto adquirido, em termos de identidade e de tipicidade da região;
- Melhora e torna mais estável a demanda do produto, pois cria uma confiança do consumidor que, sob a etiqueta da IG, espera encontrar um produto de qualidade e com características determinadas;
- Contribui para o surgimento de novos investimentos no território onde localiza-se a produção do bem ou desenvolvimento do serviço, a exemplo de novos empreendedores, aumento da área de plantios, melhorias tecnológicas no campo e na agroindústria, além do aumento das atividades turísticas;
- Melhora a comercialização dos produtos, facilitando o acesso ao mercado através de uma identificação especial (Indicação Geográfica ou Denominação de Origem); isso se constata, especialmente, junto às cooperativas ou associações de pequenos produtores que, via de regra, possuem menor experiência e renome junto ao mercado;
- Aumenta a confiança do consumidor quanto à autenticidade dos produtos, pela ação dos conselhos reguladores que são criados e da autodisciplina que exigem;

- Em termos de promoção mercadológica, apresenta grande potencialidade para fortalecer o *marketing* das marcas comerciais dos produtos ou serviços protegidos por esse tipo de signo distintivo;
- Melhora os processos voltados para combater as fraudes, o contrabando, a contrafação e as usurpações as quais os produtos e serviços estão sujeitos;
- No âmbito do mercado internacional, esse dispositivo impulsiona as exportações dos produtos, ao mesmo tempo em que busca combater a concorrência desleal externa;
- Proporciona novas oportunidades para as regiões pobres ou desfavorecidas, tornando-se, por isso, um importante instrumento para os países em desenvolvimento
- Torna a região de produção mais atrativa, possibilitando o surgimento de outras atividades complementares, como o turismo, por exemplo; e
- A IG pode incentivar a proteção da biodiversidade, mobilizando os atores territoriais em apoio à produção sustentável;

Fonte: Adaptado de CERDAN; BRUSCH; SILVA (2010).

Todavia, para além da citação das contribuições das IGs, muitas das quais já foram abordadas em resultados de trabalhos científicos de vários autores interessados no assunto, é importante repensar nessa questão de forma mais holística, como atestam Niederle (2009) e Cerdan (2013). Logo, convém ressaltar que a maneira como se deu o processo de internalização desse dispositivo no Brasil, por meio da aprovação da Lei de Propriedade Industrial (LPI) Nº 9.279/1996 em conformidade com o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS), reverberou na construção de um referencial que enfatiza a utilização das IGs como mecanismos para aumentar a competitividade, desconsiderando o fato de que estas compõem signos muito mais complexos. Pois, tratam-se de signos que extrapolam as barreiras dos discursos dominantes que as apresentam como uma ferramenta genérica, fazendo os mesmos sentidos e criando comuns significados para diversos contextos e atores que, via de regra, estão inseridos em distintas redes sociais e ocupando diferentes posições em suas estruturas (NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON, 2017; NIERDELE, 2009).

As IGs interpretadas desde o modo pelo qual são construídas, por diversos atores e instituições, "abarcam uma propriedade coletiva territorializada, cuja titularidade é objeto de recorrentes desentendimentos" (NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON, 2017). O procedimento de reconhecimento legal das IGs é acompanhado por um processo político que estabelece um quadro jurídico com regras inspiradas pela participação e inclusão de todas as partes envolvidas no procedimento de designação das normas, devendo incluir, em particular, os atores mais marginais (por exemplo, pequenos produtores) que não se encontram inseridos ou ocupando posições privilegiadas nas redes sociais formadas por indivíduos com mais

recurso financeiro, habilidades sociais e políticas (FLIGSTEIN, 2001; 2014). Evitar uma "apropriação⁵" da IG de um produto por atores mais fortes é uma questão fundamental para a obtenção de efeitos econômicos e sociais positivos da IG sobre o território (BELLETTI; MARESCOTTI; TOUZARD, 2015).

Neste sentido, identificar as instituições, grupos e redes presentes no território e como ocorre o processo de desenvolvimento das relações no seu contexto natural, é uma tarefa de grande pertinência para a compreensão da construção dos projetos de IGs e suas implicações no modelo de desenvolvimento territorial idealizado. Apesar das representações e articulações para obtenção de uma IG estarem fortemente vinculadas ao fenômeno da cooperação, os conflitos e disputas não são fatores isentos de reflexão. Pelo contrário, são estes que evidenciam os "reais" interesses dos participantes, se as decisões tomadas partem de um protagonismo local (influenciado ou não por forças exógenas), de instituições (públicas ou privadas) ou de atores externos. Esta análise possibilita compreender se as IGs incidem ou não na exclusão de produtores e, se de fato, podem ser consideradas instrumentos de desenvolvimento territorial, como aponta uma considerável parte da literatura (GLASS; CASTRO, 2009; CERDAN; BRUSCH; SILVA, 2010; CERDAN et al., 2014; MAIORKI; DALLABRIDA, 2015; VIEIRA; PELLIN, 2015) construída sobre a temática.

Problemática, Hipóteses e Justificativa

Há situações em que, quando determinadas ações protegem um grupo de produtores, respaldadas no direito de propriedade intelectual⁶, mediante um tipo de selo territorial direcionado para seus produtos ou serviços, simultaneamente estão sendo excluídos outros produtores dos seus benefícios. Esses excluídos podem ser produtores que praticam suas atividades em uma área circunvizinha àquela reconhecida pelo dispositivo implementado, com produtos ou serviços de características similares aos que foram cancelados com o selo territorial. Mas, por razões sociopolíticas ou econômicas, são excluídos, não podendo tornarem-se titulares da IG, o que faz total sentido em termos de concorrência (REIS, 2015).

⁵No Brasil, as IGs são consideradas bens públicos de direitos privados, tendo em vista que conferem direitos exclusivos sobre o uso de nomes.

⁶O conceito de propriedade Intelectual foi instituído pela Convenção de Estocolmo em 1967 (artigo 2º, inciso VIII), e abrange dentre seus principais pontos os direitos relativos às invenções em todos os domínios da atividade humana, aos desenhos e modelos industriais, às marcas industriais, comerciais e de serviço, bem como às firmas comerciais e denominações comerciais, à proteção contra a concorrência desleal (OMPI, 2002).

Esta realidade torna-se ainda mais implexa nas situações em que os produtores privados do direito de usarem a IG desenvolvem atividades econômicas dentro da área fisicamente demarcada (território dado⁷). Geralmente, esses produtores, não aderem ao projeto inicial de requerimento da IG por dificuldades em se adaptarem aos requisitos seletivos exigidos pelas normas do dispositivo, ou simplesmente não são associados à organização que tomou a iniciativa (cooperativa, associação, etc.). Essa condição sugere que os produtores excluídos estão no mesmo *locus* geográfico, porém não estão e nem produzem no mesmo território de abrangência da IG. A territorialidade protegida pela IG não lhes pertence, pois foi apropriada por um grupo de atores específicos, passando a constituir "um bem de *club*"⁸ ou uma barreira de proteção econômica definida como "monopólio de exclusão territorial" (REIS, 2015; BELLETTI; CHABROL; SPINSANTI, 2016; THIEDIG; SYLVANDER, 2000; SANZ CAÑADA, 2009).

As constatações empíricas que comprovam essas controvérsias das IGs ainda são limitadas no Brasil, em relação à quantidade de estudos realizados, métodos de pesquisas dotados de procedimentos específicos ao fenômeno e, sobretudo, uma teoria *tout court* voltada para uma análise crítica desta problemática. A experiência do Vale dos Vinhedos, no Rio Grande do Sul, tem se apresentado como um importante campo de investigação dos efeitos da IG no desenvolvimento territorial, devido os vinhos daquela localidade serem os primeiros produtos nacionais a receber proteção desse dispositivo, concedido em 19 de novembro de 2002.

E, nesta perspectiva, os trabalhos de Flores (2007), Nierdele (2009; 2011), Vitrolles (2011) e Fernández (2012) apontam o caráter limitado e excludente da IG na localidade,

⁷Termo "cunhado" por Pecqueur (2005) para designar o território como um espaço pré-existente. Ou seja, é o território *a priori*, em que não se procura analisar sua gênese e as condições de sua constituição, pois este é entendido apenas como um suporte físico. Trata-se, geralmente, do território institucional: a região, o distrito, a província, etc. Por outro lado, tem-se o território construído, entendido como resultado de um processo de construção que se instaura mediante ações pelos atores. Neste caso, o território não é postulado, é constatado *a posteriori*. "Isto significa dizer que o território construído não existe em todo lugar; podemos encontrar espaços dominados pelas leis exógenas da localização e que não são territórios" (PECQUEUR, 2005, p. 13).

⁸A "teoria dos clubs" é uma possibilidade de abordar a lógica pela qual as IGs geram exclusão de determinados agentes territoriais. Os produtores formam um grupo (clube) que obtém benefícios de compartilhar a IG (THIEDIG; SYLVANDER, 2000). Existe uma quantidade ideal de participantes do clube. Deixar um outro produtor se juntar ao grupo reduz o custo médio de certificação, mas também reduz o lucro/benefícios para cada produtor (LANGINIER; BABCOCK, 2007). Porém, nesta tese utiliza-se apenas o termo e seu significado para apontar que os benefícios resultantes das IGs são controlados por um grupo de indivíduos, que de certo modo, especifica quem pode ou não participar, e sob quais circunstâncias. A decisão pela não utilização desta teoria (pertencente à "corrente" da economia neoclássica) justifica-se pelo fato da sua *démarche* não levar em consideração que o comportamento do ator econômico também é constituído por "motivações não econômicas" (SWEDBERG; GRANOVETTER, 1992, p. 6), necessitando, neste caso, de uma perspectiva sociológica. Para maiores detalhes sobre a Teoria dos Clubes, consultar Cornes e Sandler (1996).

evidenciando um território da Serra Gaúcha no qual lógicas híbridas se cruzam fazendo com que conflitos e disputas sejam fatores tão significativos quanto à cooperação e confiança, constituindo assim um "jogo de atores" no qual as regras são construídas pela tessitura das relações sociais ali presentes. De acordo com esses pesquisadores, junto à implementação da IG Vale dos Vinhedos emergiu uma diferenciação de poder dentro da organização territorial, na medida em que algumas poucas vinícolas passaram a dispor de maior capacidade de barganha do que a maioria das empresas de menor porte.

Adjacente a esta questão e atenção que tem recebido o caso da IG Vale dos Vinhedos, outras localidades brasileiras com produção de vinho emergente vêm se mostrando bastante promissoras como campos de estudos dessa natureza, a exemplo do território dos Vales da Uva Goethe, localizado no sul do Estado de Santa Catarina. A IG para os vinhos desse território catarinense, objeto de estudo desta tese, foi concedida recentemente (Quadro 2), devido as características peculiares (*terroir*⁹) dessa bebida estar atrelada com a tradição regional que surgiu com os modos de produção dos italianos e seus descendentes que colonizaram a faixa de terras que hoje constitui os municípios de Urussanga, Nova Veneza, Morro da Fumaça, Treze de Maio, Cocal do Sul, Pedras Grandes, Içara e Orleans (SCHMITZ, 2015).

Quadro 2 - Articulações e processo de reconhecimento da Indicação Geográfica Vales da Uva Goethe

Até meados da primeira década do século em curso, os produtores de vinhos e espumantes do sul de Santa Catarina não se encontravam organizados mediante uma entidade que os representasse no mercado. Todavia, a produção dessas bebidas já era considerada pelos vitivinicultores locais um bem de valor cultural, tendo em vista que o saber-fazer presente no processo produtivo tem a sua origem com as primeiras gerações de famílias dos imigrantes italianos vindas para a região no final do século XIX.

No ano de 2005, a execução de um projeto do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) que, tinha como objetivo identificar no Estado setores produtivos com capacidade de promover o desenvolvimento territorial, encontrou naquela região uma cadeia produtiva bastante promissora: a produção do vinho Goethe. A variedade de uva Goethe é caracterizada por ser uma híbrida, derivada do cruzamento entre uvas europeias (*Vitis vinifera*) e uvas americanas (*Vitis labrusca*), conforme atesta estudo realizado por Mariot (2003) ao buscar elucidar a origem desse fruto.

Assim, naquele mesmo ano um consultor do Sebrae surge como o principal articulador da ideia dos produtores se organizarem e iniciarem um processo de reestruturação do setor vitivinícola local e, ao mesmo tempo, elaborarem um projeto para solicitação da Indicação Geográfica dos Vales

⁹Segundo Tonietto (2007), o termo *terroir* surgiu na França aproximadamente no ano de 1229, sendo uma variação lingüística de formas antigas (*tieroir, tioroer*), com origem no latim popular "*territorium*". Esta palavra denota significados positivos ao vinho, pois exprime a interação entre o meio natural e os fatores humanos. Assim, o *terroir* abrange aspectos como clima, solo, relevo, a escolha das variedades, fatores agrônômicos e de elaboração dos produtos. Em outras palavras, "o *terroir* é revelado, no vinho, pelo homem, pelo saber-fazer local". Um território pode abranger vários "*terroir*".

da Uva Goethe. Pata tanto, esse consultor juntamente com os produtores, buscou o apoio de outras entidades e foi fundada a Associação dos Produtores da Uva e do Vinho Goethe da Região de Urussanga (PROGOETHE), logomarca apresentada na Figura 1, que na sua origem contava com um total de 21 associados (VITROLLES, 2013). Consequentemente, desenvolveram diversas ações para alcançar o prestígio nacional e internacional dos vinhos e espumantes elaborados a partir da variedade citada, como produtos culturais nobres e singulares, de valor agregado, com potencial de aumentar a geração de renda e fomentar a economia do território.

Nesse âmbito, foram requeridos o reconhecimento e o registro da Indicação Geográfica no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Essa indicação consiste em um selo concedido aos vinhos com origem nos "Vales da Uva Goethe", que, além de destacar a sua qualidade exclusiva proporcionada pelo *terroir* local, contribui para a elaboração de estratégias voltadas para o crescimento do turismo no território.

Figura 1: Logomarca da PROGOETHE



Por conta da sua qualidade, tipicidade e identidade, o vinho da uva Goethe da região de Urussanga recebeu em 2012 o registro de Indicação Geográfica, a primeira do Estado de Santa Catarina. Para atestar a existência das características peculiares e receber o selo do INPI, a PROGOETHE elaborou um consistente documento (dossiê) de qualificação das uvas e dos vinhos Goethe da região de Urussanga e Pedras Grandes. Como principais entidades de apoio para a realização desse projeto podem ser citadas, além do Sebrae a Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), a Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (EPAGRI) e membros da comunidade regional.

Fonte: MARIOT (2003); VITROLLES (2013); PROGOETHE (2017).

Antes mesmo do reconhecimento da IG Vales da Uva Goethe acontecer, Velloso (2008) já questionava os seus efeitos no território, afirmando que seria possível desenvolver-se, como resultado da obtenção deste dispositivo, a exclusão de produtores. Ainda conforme Velloso, a baixa participação e envolvimento de fabricantes de vinho artesanal na construção do projeto sinalizava um estreitamento na rede social que compunha a PROGOETHE, organização responsável pelo pedido de registro da IG. Neste sentido, seria de se esperar um cenário caracterizado por uma maior exclusão do que integração entre os produtores locais. "O seu resultado depende principalmente do modo de governança local, bem como da mobilização de recursos territoriais, aonde a Associação assume o papel principal" (VELLOSO, 2008, p. 138).

Contudo, tanto nos estudos citados sobre a Serra Gaúcha quanto nos Vales da Uva Goethe, não foram realizadas análises aprofundadas de como se origina essa exclusão e

conflitos. As estruturas de governança presentes nesses territórios possibilitam que qualquer um deles seja selecionado para tornar-se um estudo de caso dentro das proposições de análise desta tese. Então, qual é a justificativa em definir como unidade de análise o território dos Vales da Uva Goethe? Dentre os fatores que justificam essa escolha, destacam-se os seguintes: *i)* quando comparado com os territórios da região gaúcha, a produção vitivinícola do sul de Santa Catarina pode ser considerada como uma atividade econômica ainda em expansão, vislumbrando possibilidades de um direcionamento para valorizar o seu produto no mercado nacional e internacional (VIEIRA; PELLIN, 2015; PROGOETHE, 2017); *ii)* resguarda uma experiência singular de desenvolvimento territorial que busca conciliar a cultura e o conhecimento tradicional herdado dos imigrantes italianos com a revalorização de um produto típico, cuja produção no final do século XX quase foi colocada em risco pela política de modernização dos vinhedos, provocando conflitos no seu conjunto de atores, chegando a um estágio em que muitos produtores abandonaram a atividade (NIEDERLE, 2016); *iii)* considerando o pouco tempo de concessão da sua IG e o fato de ser a primeira do Estado, é importante que sejam realizados estudos que evidenciem os reais impactos desse dispositivo no território.

O desafio, neste caso, é extrair da tessitura das relações sociais, políticas e heranças culturais enraizadas (*embedded*) no território os motivos que determinam ou influenciam os atores territoriais a executarem determinadas ações com impacto socioeconômico, e quais são as suas implicações na atribuição de significados à IG Vales da Uva Goethe, enquanto instrumento de inclusão ou de exclusão territorial. Daí emerge a noção de que os indivíduos e suas organizações integrantes ou excluídos do "*club*" se encontram em determinadas posições territoriais conforme a natureza dos laços sociais (GRANOVETTER, 1973; 1983) dos quais fazem ou fizeram parte, já que as rupturas, continuidades e novas coalizões são fatores comuns nas redes de relações.

Baseado nestas argumentações, delineou-se o problema de pesquisa expresso pela seguinte questão norteadora: **Como as relações sociais, políticas e culturais integram os processos socioeconômicos que resultam na inclusão ou exclusão de vitivinicultores no território da IG Vales da Uva Goethe?**

A partir desta problemática são colocadas duas hipóteses em evidência: 1) o efeito de exclusão ocorre somente a partir da iniciação do processo voltado para obtenção da IG, com os conflitos próprios das relações dos atores envolvidos e instituições, o que se denomina aqui de "fatores de exclusão territorial *ex post*"; e 2) esse fenômeno é simplesmente uma continuidade das divergências/enfrentamentos já existentes entre os atores mediante suas

relações sociais, políticas, culturais e econômicas enraizadas no território, designadas como "fatores de exclusão territorial *ex ante*" à implementação da IG, podendo este dispositivo significar um instrumento "legal" que contribui para a legitimação do poder de um grupo (*club*), que busca a monopolização da produção de vinho mediante a criação de barreiras para a participação de determinados vitivinicultores¹⁰ locais.

Existe, portanto, uma problemática na qual os indivíduos têm seus interesses e ações socialmente situadas (GRANOVETER, 1985). Considerar este postulado significa dizer que, os atores não estão agindo no território de modo autônomo ou através de uma racionalidade ilimitada, mas, sim em conformidade com a estrutura dos relacionamentos desenvolvidos nas redes, em que a noção de *embeddedness* ou enraizamento emerge como ponto nodal na explicação dessa realidade empírica. E, considerando a multidimensionalidade do conceito, essas relações se expandem para as conexões que se formam em torno de agentes e instituições políticas, destacando o papel do Estado nas dinâmicas territoriais e no processo de institucionalização da IG Vales da Uva Goethe. Com a mesma importância, os vínculos e aprendizados desenvolvidos pelos indivíduos no decorrer das suas experiências setoriais influenciam no seu comportamento e no modo como percebe as oportunidades de negócio, bem como as barreiras impostas pelo contexto territorial no qual estão inseridos, podendo existir uma cultura de disputa pelo domínio do setor vitivinicultor desenvolvida ao longo do tempo.

O *embeddedness*, enquanto fenômeno constituído por um conjunto de mecanismos inter-relacionados, apresenta-se como uma base conceitual propícia à interpretação de diversas questões relacionadas ao processo de institucionalização dessa IG. Os indicadores analíticos inseridos no seu quadro teórico permitem, de modo específico, analisar como se forma o contexto das relações entre os atores sociais do território, revelando as fontes de motivações e orientações da ação econômica (GRANOVETER, 1985). Além disso, facilitam na compreensão do desenvolvimento de concepções e significados compartilhados entre os diversos grupos vinculados ao local, seja pelo modo de cognição (*embeddedness* cognitivo) derivado do enraizamento cultural (ZUKIN; DIMAGGIO, 1990; DIMAGGIO, 1997; BECKERT, 2010) que, por sua vez está atrelada ao que Hess (2004) denomina de *embeddedness* territorial, ou pelos conteúdos e informações difundidos pelos atores externos (laços fracos).

¹⁰De acordo com Hora (2014), este termo refere-se a cultura que compreende desde a colheita, preparação do solo para implantação do cultivo de videiras (viticultura) até a produção, conservação e comercialização de vinhos (vinicultura).

Sendo assim, a IG Vales da Uva Goethe enquanto dispositivo jurídico institucionalizado pelo protagonismo de diferentes atores e em distintas instâncias, encontra nos mecanismos de enraizamento social, político e cultural (incluindo o cognitivo e territorial) (ZUKIN; DIMAGGIO, 1990; DIMAGGIO, 1994; 1997; FLIGSTEIN, 2001; DEQUECH, 2003; HESS, 2004; HARDY; CURRIE; YE, 2005; ECCLESTON, 2006; BECKERT, 2010; WOOD; REYNOLDS, 2012; CRAVIOTTI, 2016;) as concepções adequadas para esclarecer como as suas normas são desenvolvidas, quem participa e quais concepções são produzidas pelas redes territorializadas. Se, por um lado, a maioria das proposições desses autores citados se complementa, permitindo a sistematização de um arcabouço teórico convergente em seus conceitos, por outro lado, algumas dessas abordagens conceituais apresentam perspectivas divergentes. No entanto, essas divergências têm uma grande importância na análise do fenômeno em questão nesta tese, pois, embora não seja pretensão forjar uma consolidação dessas concepções assimétricas, a sua utilização na operacionalização da pesquisa contribuiu para interpretar a complexidade referente ao território e a dinâmica relacional dos seus atores no contexto da IG.

Para Almeida (2015, p. 22), “a inferência que se faz [...] aos projetos de IGs com relação ao conceito de enraizamento é o fato de que a inserção em redes sociais e a posição de atores chave podem facilitar e promover a eficácia dos referidos projetos [...]”. Entretanto, a existência de desconfiança em nível considerável e os conflitos relacionais, quando somados à concorrência, podem impedir que os resultados positivos sejam atingidos. Em outras palavras, se propõe que a dinâmica do território, a qual uma determinada IG está vinculada, seja posta em evidência a partir da configuração dos laços fortes e fracos (GRANOVETTER, 1973; 1983) desenvolvidos por seus atores. Essa constatação abrange tanto os vínculos relacionais anteriores à institucionalização da IG, quanto aqueles correspondentes aos períodos “durante” e “pós” institucionalização.

As concepções sobre esse dispositivo atreladas à ideia de desenvolvimento do território, incluindo as suas controvérsias de exclusão, podem ser identificados de maneira mais efetiva quando se considera não apenas o ponto de vista dos grupos que o utiliza e/ou desenvolve suas normas. Por isso, também é importante visibilizar os atores não participantes do processo, investigando os reais motivos dessa condição. Assim, além da estrutura das redes, o comportamento de grupos particulares relacionado ao *embeddedness* cultural, setorial e político é, neste caso, um parâmetro que pode explicar como ocorre o acesso a determinados recursos ou como esses são negados.

Os efeitos da IG no desenvolvimento territorial é um resultado das perspectivas e ações distribuídas entre os diferentes atores da cadeia produtiva do produto protegido por esse dispositivo (NIEDERLE; AGUIAR, 2012). Consequentemente, questões como a tipicidade do produto, os mercados que devem ser acessados e políticas de preços são negociadas pelo atributo relacional que, conforme Niederle e Aguiar (2012), envolve acordos e confrontos em torno da pertinência dos conhecimentos (locais e exógenos) que definem esses processos.

Complementando essa lógica, Bowen (2011) argumenta que um produto local, enraizado em um determinado território e nas relações ali formadas, para acessar novos mercados depende das escolhas dos produtores. A adequação da produção e distribuição às normas dos mercados extra-locais é um exemplo disso e, que em muitos casos pode ser controlada pela IG. Mas, por outro lado, essas mudanças podem introduzir novos custos e regras que não condiz com a realidade e interesses de alguns desses produtores. Revelam-se, neste âmbito, dois grupos diferentes localizados em um mesmo espaço de produção, porém com habilidades, oportunidades e objetivos diferentes.

Logo, os esquemas de cognição (ZUKIN; DIMMAGIO, 1990) sobre os limites e possibilidades da IG passam a ser organizados não apenas pelo conhecimento compartilhado a partir do enraizamento cultural relacionado ao território, mas também pelas instituições e modos de aprendizagem que emergem dos novos vínculos extraterritoriais. Transpor as fronteiras do território por meio de laços relacionais fracos e, “conectar-se com o mundo”, pode resultar no acesso a conhecimento que não se encontra disponível nos grupos locais, resultando, assim, em mudanças endógenas que não poderiam ocorrer somente a partir dos laços relacionais fortes. Ademais, com o processo de construção da IG podem surgir desconexões nas redes sociais locais, ao mesmo tempo em que pode contribuir para eclosão de conflitos ou a ampliação daqueles já existentes.

Objetivos da Pesquisa

A partir da questão norteadora desta tese foi estabelecido o seguinte objetivo geral: compreender como as relações sociais, políticas e culturais integram os processos socioeconômicos que resultam na inclusão ou na exclusão de vitivinicultores no território da IG Vales da Uva Goethe.

De forma a contribuir para o alcance deste objetivo geral, elaborou-se os objetivos específicos a seguir:

- a) Descrever o desenvolvimento da vitivinicultura nos Vales da Uva Goethe, identificando os principais atores e a construção das redes de relacionamento que se estabeleceram ao longo do tempo em torno do setor (análise *ex ante* à implementação da IG);
- b) Analisar como as dinâmicas políticas, sociais e culturais interferem no comportamento econômico dos vitivinicultores, de modo a gerar cooperações e/ou conflitos;
- c) Analisar como ocorreu o processo de institucionalização da IG no território, destacando o protagonismo dos atores participantes, assimetrias de poder e normas construídas como requisitos para utilização desse dispositivo; e
- d) Descrever os desafios da vitivinicultura dos Vales da Uva Goethe, após a institucionalização da IG, evidenciando as cooperações e conflitos surgidos a partir das relações que emergiram dessa nova realidade (análise *ex post* à implementação da IG).

Posicionamento Epistemológico

Ao iniciar um processo de investigação científica de determinado fenômeno (econômico, político, social, cultural) é importante que o pesquisador se aproxime de bases teóricas que guiam a execução do estudo. Assim, é tarefa fundamental explicitar a *episteme* que estrutura o arcabouço teórico escolhido e, por sua vez, as conveniências metodológicas que permitem a sua operacionalização. Apesar de ser uma etapa básica escolher um método para realizar a coleta de dados e seguir adiante com a tarefa de encontrar respostas para a problemática norteadora do estudo, essa escolha será influenciada diretamente pelas perspectivas teóricas adotadas pelo pesquisador e por sua postura epistemológica (GRAY, 2012).

Ao tratar especificamente de temas relacionados ao desenvolvimento territorial, Schneider (2009) menciona que as referências teórico-metodológicas ainda não estão completamente consolidadas em termos paradigmáticos ou em suas *práxis*. Além disso, as tradicionais definições e referências formuladas no passado ainda continuam presentes na cabeça da grande parcela de pesquisadores e analistas (SCHNEIDER, 2009). A ciência aplicada a este campo "carece" de novas perspectivas analíticas, construídas a partir de visões

capazes de transpor as fronteiras do reducionismo que constitui o *mainstream* econômico, ainda hegemônico na execução dos estudos referentes ao desenvolvimento territorial. A "arquitetura" das atividades econômicas e das relações sociais que impulsiona esse desenvolvimento não é de natureza estática e tampouco genérica, refletindo assim na necessidade de abordagens e interpretações diversas para diferentes realidades.

Porém, como atesta Schneider (2009), mudar de perspectiva é sempre um ato de grande desafio e exige uma longa etapa de amadurecimento e, sobretudo, experimentação, para que sejam aceitas as provas e se possa suceder uma nova etapa de estabilidade paradigmática no âmbito científico. Por outro lado, é inegável o fato de estar em curso um movimento de pesquisadores no campo das ciências sociais, mesmo que em pequena escala, compromissados com uma agenda de estudos direcionados para a descrição dos fenômenos territoriais conforme o que revelam as forças sociais que ali existem.

Nessa direção, diferentes correntes interpretativas passaram a incorporar a noção de rede/laços "como ferramenta capaz de interligar atores, objetos, significados e práticas" (SCHMITT, 2011, p. 82), no estudo dos processos de desenvolvimento territorial. Assim, os territórios passaram a ser vistos não apenas como espaços geográficos, mas especialmente como estruturas sociais, constituídas e regidas por ordenamentos materiais e simbólicos, regras, tradições e costumes, envolvendo pessoas e organizações concretas, visíveis e identificáveis (WAQUIL, 2016). Uma característica que, conforme Schmitt (2011), marca essas abordagens teóricas refere-se à ruptura com uma epistemologia baseada em unidades pré-construídas, sejam elas o indivíduo, os grupos, a sociedade ou a cultura.

Como nova perspectiva, coloca-se em tela dos estudos territoriais um conjunto de possibilidades analíticas e interpretativas¹¹ ancoradas em uma abordagem relacional, em que priorize a compreensão de redes de relações sociais acompanhadas pelos seus aspectos, culturais, políticos e cognitivos como fundamento paradigmático. Nesse "plano" epistemológico, a Nova Sociologia Econômica (NSE) vem se apresentando como uma matriz teórica que se contrapõe ao enfoque analítico funcionalista-estruturalista, situando sua abordagem no construtivismo social. O Quadro 3 apresenta uma síntese dos pressupostos que embasam e viabilizam as estratégias teórico-metodológicas desta tese, destacando a sua diferença em relação à episteme do *mainstream* econômico.

¹¹No trabalho desenvolvido por Schmitt (2011) são apresentadas e discutidas três principais vertentes, por meio das quais a noção de rede vem sendo introduzida na literatura que trata do desenvolvimento territorial, a saber: *i*) a Teoria do Ator Rede (ANT - no acrônimo em inglês, *Actor-Network Theory*) desenvolvida por autores como Law, Latour e Callon; *ii*) a perspectiva orientada aos atores, que remete a um conjunto de autores clássicos da antropologia, incluindo Raddcliff-Brown, Mitchell, Barnes e Bott; e *iii*) a análise das redes sociais proposta pelos estudiosos da Sociologia Econômica.

Quadro 3 - Síntese dos pressupostos epistemológicos norteadores da pesquisa em contraposição ao *mainstream* econômico

Orientação/ Características	Nova Sociologia Econômica	Mainstream econômico
<i>Paradigma</i>	Construtivismo social (histórico-cultural de cunho fenomenológico/interpretativo)	Positivismo (técnico-econômico de cunho funcionalista)
<i>Pressuposições relativas à ciência social</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Subjetivista; • Visão voluntarista da natureza humana. 	<ul style="list-style-type: none"> • Objetivista; • Visão determinista da natureza humana.
<i>Concepção de homem</i>	<i>Homo sociologicus</i>	<i>Homo economicus</i>
<i>Estruturas sociais</i>	Morfologia das redes	<i>Ceteris paribus</i>
<i>Esfera de mundo privilegiada na investigação</i>	Mundo construído (criado pelas interações dos sujeitos - <i>social embeddedness</i>)	Mundo objetivo (existe independentemente das interações dos sujeitos)
<i>Interesse de pesquisa</i>	Compreensivo	Técnico
<i>Concepção de território</i>	Território construído	Território dado
<i>Dimensão dos significados dirigidos aos objetos (Indicação Geográfica)</i>	Significados flexíveis e múltiplos, mutáveis de acordo com o território (resultado das experiências dos indivíduos).	Significados "rígidos" e singulares, imutáveis independente do território (não considera as experiências dos indivíduos).

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de VIZEU (2003); FAVARETO (2005); CRESWELL (2010); GRAY (2012).

Os construtivistas sociais defendem suposições de que os indivíduos procuram entender o mundo em que vivem e trabalham. Para eles, os sujeitos desenvolvem significados subjetivos de suas experiências, dirigidos para alguns objetos ou coisas. Tais significados são variados e múltiplos, levando o pesquisador a buscar a complexidade dos pontos de vista em vez de estreitá-los em algumas ideias limitadas. O objetivo ao assumir essa postura é de confiar ao máximo possível nas visões que os participantes têm da situação a qual está sendo estudada (CRESWELL, 2010).

Ao contrário do funcionalismo, a perspectiva construtivista reconhece e busca evidenciar que conceitos estabelecidos como naturais, são na realidade produtos de uma construção social, na qual a verdade e o sentido não existem em um mundo externo, mas são criados pelas interações do sujeito com o mundo (BERGER; LUCKMANN, 2004; GRAY, 2012). Deste modo, a NSE considera que os atores dispostos em um campo de disputa (BOURDIEU, 1977) ou cooperação constroem e estabelecem um conjunto de significados que, quando compartilhados entre suas redes, influenciam na ação econômica dos indivíduos

(BERGER; LUCKMANN, 2004). Sob esta ótica, o quadro teórico que dá sustentação a esse estudo fundamenta-se na proposição de enraizamento social (*social embeddedness*) difundida por Mark Granovetter (1985) e nos conceitos dela derivados, como enraizamento cultural, político, cognitivo, setorial e territorial, detalhados no próximo capítulo.

Estrutura da Tese

Além desta parte introdutória, onde são apresentados, brevemente, o objeto de estudo, a problemática, a justificativa, os objetivos (geral/específicos) e os pressupostos teórico-epistemológicos que norteiam a tese proposta, foram desenvolvidos mais cinco capítulos e as conclusões, como segue.

No Capítulo 1 apresenta-se as principais concepções que constituem o arcabouço teórico do *embeddedness* (enraizamento), destacando os seus principais autores e as suas contribuições para a evolução do termo, além da sua aplicação aos estudos sociais e econômicos contemporâneos. Em ordem, é apresentada a origem da expressão *embeddedness* nas discussões sobre economia e sociedade realizadas por Karl Polanyi, tornando-se em seguida um tema central da Nova Sociologia Econômica com as contribuições seminais de Mark Granovetter, sociólogo que avançou nas presunções referentes a esse tema. Considerando a ação humana como uma dimensão inserida em sistemas concretos e não definitivos de interações interpessoais, esta parte da tese discute como as posições ocupadas por diversos atores na estrutura das redes sociais e a força dos seus laços, fortes ou fracos, influenciam no acesso à informações e oportunidades no campo econômico. Ademais, são evidenciadas proposições mais recentes que defendem diferentes tipologias de *embeddedness*, tais como cultural, cognitivo, setorial, político e territorial, comprovando, assim, a multidimensionalidade desse quadro teórico.

No capítulo 2, a atenção do autor recai sobre o regaste da origem das Indicações Geográficas (IGs), demonstrando a sua evolução em ordem cronológica desde a criação de técnicas para garantir a origem dos produtos na Grécia Antiga, até o moderno sistema desenvolvido pela União Europeia e a sua internacionalização via acordos multilaterais. Assim, é demonstrado como o sistema de proteção francês e o protagonismo desse país, em torno do referido tema, influenciou no processo de definição das IGs e na forma como esses mecanismos foram e estão sendo institucionalizados em regiões externas à Europa. Destaca-se, nessa parte da tese, as críticas recentes sobre a introdução desses dispositivos em países de economia emergente, relatando alguns estudos de casos já realizados sobre os seus efeitos no

desenvolvimento territorial. Por fim, aborda-se o caso do Brasil, explicando como ocorreu a adesão às IGs e, sobretudo, como vem sendo construído o modelo de institucionalização desses mecanismos no território nacional, além de discutir os papéis atribuídos aos inúmeros atores participantes desse processo que, por sua vez, envolve cooperação, conflitos, inclusão e exclusão.

No capítulo 3 consta uma série de seções voltadas para a explicação do processo metodológico estabelecido para operacionalizar a pesquisa. Nesta parte da tese, estão descritas as técnicas utilizadas para a coleta de dados, as categorias analíticas definidas a partir do referencial teórico apresentado nos capítulos 1 e 2, o recorte geográfico e temporal que compõe o estudo de caso e as fontes de evidências escolhidas para a obtenção das informações relacionadas às categorias estabelecidas. Além disso, é demonstrado como ocorreu o acesso a tais fontes, tendo em vista que o desconhecimento do campo de pesquisa (território) exigiu o contato com atores-chave para viabilizar esse processo. Finalmente, é especificada a estratégia traçada para executar a análise dos dados e expor os resultados alcançados.

No capítulo 4 são apresentados os resultados obtidos na pesquisa a respeito dos fenômenos territoriais ocorridos no período *ex ante* à obtenção da IG Vales da Uva Goethe. Assim, o corpo textual que compõe a referida parte da tese discorre sobre o desenvolvimento das relações socioeconômicas, culturais e políticas que influenciaram na formação do setor vitivinicultor. E, por conseguinte, na inclusão e exclusão dos seus principais atores nos processos territoriais que, a partir de uma visão ancorada no construtivismo social, revela quais vitivinicultores pertenciam ao mesmo espaço geográfico, porém não ao mesmo território.

No capítulo 5 são apresentados os resultados da pesquisa relacionados aos fenômenos territoriais que correspondem à fase de institucionalização da IG, bem como ao período pós-obtenção desse mecanismo. Nessa parte da tese são abordadas questões relacionadas ao papel dos laços fracos no processo de articulação dos atores, enraizados ou não no território, para a elaboração e execução do projeto da IG. Ademais, são discutidos os interesses de cada ator participante, além das parcerias e conflitos desenvolvidos entre eles, resultando, dentre uma série de fatores, na atual delimitação do território e no modelo de governança local da IG. Por último, são “tecidas” algumas considerações a respeito do estudo.

CAPÍTULO I

***EMBEDDEDNESS* E AÇÃO ECONÔMICA, UMA APROXIMAÇÃO CONCEITUAL**

Neste capítulo são abordadas a fundamentação teórica referente à proposição do *embeddedness* e as suas principais tipologias construídas no campo das ciências sociais. Discute-se desde a origem do termo, evidenciando como ocorreu a sua evolução, até as possibilidades de aplicação da teoria na investigação de fenômenos diversos que, por sua vez, são exemplificados com estudos de caso já realizados por outros pesquisadores. Para tanto, a composição do capítulo encontra-se organizada em uma seção (1.1) com abordagem ancorada nas implicações existentes entre a ação humana (comportamento econômico) e as relações sociais. Por sua vez, essa mesma seção se desdobra em 5 subseções: 1.1.1) dedica-se ao processo de interação entre diferentes atores sociais a partir da noção de redes, despontando como um construto fundamental na operacionalização do conceito de *embeddedness* social; 1.1.2) discorre sobre os aspectos culturais (*embeddedness* cultural) vinculados às redes de relações, resultando em efeitos no comportamento de grupos particulares e na forma como os seus participantes desenvolvem e processam informações; 1.1.3) explora as interfaces entre a regularidade dos processos mentais¹² (*embeddedness* cognitivo) influentes no campo econômico, a exemplo das ideias que provocam mudanças institucionais, e a aprendizagem empreendedora (*embeddedness* setorial) influente na maneira como os atores econômicos interpretam a realidade dos mercados, como exemplo das oportunidades e ameaças; 1.1.4) contempla o debate de como o desenvolvimento de vínculo entre alguns atores sociais e o Estado (*embeddedness* político), pode resultar no acesso a determinados recursos ou em restrições derivadas de interesses dos atores políticos; e 1.1.5) descreve como a proposição do *embeddedness* territorial, entendida como o nível de envolvimento dos atores com uma determinada localidade, contribui para a valorização da cultura e do desenvolvimento econômico local.

¹²Embora o termo “processos mentais” seja utilizado nesta tese para referir-se ao modo como o processamento de informações influencia no campo econômico, não se tem aqui o objetivo de vinculá-lo às técnicas e métodos específicos da psicologia. Ao contrário disso, pretende-se apenas compreender como a construção social de ideias, fundamentos ideológicos e outras formas de conteúdo criam e regulam instituições, modificam a estrutura das redes refletem em setores econômicos por meio da aprendizagem empreendedora. Em síntese, faz menção direta à origem social das informações inseridas nas dinâmicas territoriais dos Vales da Uva Goethe.

1.1 *Embeddedness* (Enraizamento): um conceito multidimensional no campo das ciências sociais

A origem do termo *embeddedness* situa-se nas discussões referentes à economia e sociedade realizadas por Karl Polanyi em meados do século XX. Motivado em analisar a dinâmica do sistema econômico característico da civilização moderna em comparação aos das sociedades pré-capitalistas ou primitivas, este autor evidenciou que o liberalismo econômico, fundamentado na ideia de estabelecer um sistema de mercado auto-regulável, interpretou de forma errada a história da Revolução Industrial eclodida na Inglaterra. Para Polanyi, esse fato resultou na hegemonia da “visão econômica” para explicar os acontecimentos sociais, em especial o desenvolvimento dos mercados e as “forças” que influenciam o comportamento dos seus participantes.

A compreensão dos fenômenos sociais atrelados ao surgimento da indústria, do ponto de vista apenas econômico, foi fortemente criticado pelo pensamento polanyiano ao tratar do progresso tecnológico da industrialização como uma espécie de “moinho satânico”. Um dos pontos nodais da análise do autor refere-se à questão de que as mudanças nos instrumentos de produção e, conseqüentemente, a sua disseminação na sociedade, provocou um grande desprendimento dos indivíduos com o antigo tecido social caracterizado pela vida campesina. Esse “moinho”, nas palavras de Polanyi (2000, p. 51), “se fez acompanhar de uma catastrófica desarticulação nas vidas das pessoas comuns”, transformando o homem¹³ em massa e mudando sua maneira de se relacionar com a natureza.

As novas condições estabelecidas por aquele progresso, compreendido como um processo não planejado, engendrou uma “ação corrosiva de um utilitarismo cru, aliada a uma confiança não-crítica nas alegadas propriedades auto curativas de um crescimento inconsciente” (POLANYI, 2000, p. 51). A ordem econômica instaurada com a ascensão da indústria têxtil inglesa não poderia explicar, pelas suas próprias regras, como os homens conseguiriam ajustar-se às mudanças sem prejudicar a sua condição de humano, os seus costumes e tradições (identidade cultural) e encontrar novas fontes de subsistência. Assim, Polanyi (2000, p. 56) afirma que “as habituais considerações "em última instância" da teoria econômica são inadmissíveis; elas iriam prejulgar o tema admitindo que o acontecimento

¹³A designação “homem” nesta tese refere-se igualmente a mulheres e homens, não tendo a pretensão de subjugar o papel e direitos de um em detrimento do outro.

ocorreu numa economia de mercado¹⁴”, sem ao menos buscar uma conciliação com as raízes históricas da desarticulação social que estava em curso.

Ao desenvolver esta crítica na sua mais importante obra “A Grande Transformação”, publicada originalmente em 1944, Polanyi não nega o fato de que todas as sociedades, em diferentes tempos e espaços, estão limitadas por fatores de natureza econômica, ou seja, restringidas às condições materiais da sua existência (POLANYI, 2000). Todavia, este autor designa a civilização do século XIX como sendo distinta das demais em relação ao sentido de “econômico”, visto que ela justifica a ação e comportamento cotidiano com base na busca pelo lucro, princípio este “muito raramente reconhecido como válido na história das sociedades humanas” (POLANYI, 2000, p. 47). Se as economias historicamente características do pré-capitalismo estavam enraizadas nos princípios socioculturais das comunidades, as economias de mercado típicas da modernidade apresentavam um panorama inverso: relações sociais enraizadas no sistema capitalista (POLANYI, 2000).

Essa conclusão de Polanyi, a respeito da distinção do significado da economia na “nova sociedade¹⁵”, encontra sua legitimação no resgate das reais motivações que levavam os homens de comunidades primitivas a realizarem a permuta ou troca de bens. À medida que o comportamento social dos habitantes dessas sociedades “não-civilizadas” foi sendo interpretado, Polanyi foi consolidando a “tese” de que toda ação econômica está enraizada (*embedded*) nas relações sociais. Assim, desenvolveu o argumento que “embora a instituição do mercado fosse bastante comum desde a Idade da Pedra, seu papel era apenas incidental na vida econômica” (POLANYI, 2000, p. 62). Nessa perspectiva, se entende que a alocação de recursos é parte de um processo movido por precondições de natureza relacional, construídas com base nos fundamentos do comportamento social.

A descoberta mais importante nas recentes pesquisas históricas e antropológicas é que a economia do homem, como regra, está **submersa em suas relações sociais**. Ele não age desta forma para salvaguardar seu interesse individual na posse de bens materiais, ele age assim para salvaguardar sua situação social, suas exigências sociais, seu patrimônio social. Ele valoriza os bens materiais na medida em que eles servem a seus propósitos. Nem o processo de produção, nem o de distribuição está ligado a

¹⁴“Uma economia, de mercado significa um sistema auto-regulável de mercados, em termos ligeiramente mais técnicos, é uma economia dirigida pelos preços do mercado e nada além dos preços do mercado” (POLANYI, 2000, p. 62).

¹⁵Expressão utilizada como referência à organização social e econômica surgida a partir da Revolução Industrial da Inglaterra, em que a tecnologia industrial fez emergir o sistema capitalista como a principal forma de desenvolver os mercados.

interesses econômicos específicos relativos à posse de bens. Cada passo desse processo está atrelado a um certo número de interesses sociais, e são estes que asseguram a necessidade daquele passo. É natural que esses interesses sejam muito diferentes numa pequena comunidade de caçadores ou pescadores e numa ampla sociedade despótica, mas tanto numa como noutra o sistema econômico será dirigido por motivações não-econômicas (POLANYI, 2000, p. 65, grifo nosso).

Essas proposições desenvolvidas por Polanyi, ao mesmo tempo que evocam a lógica de uma economia enraizada na dinâmica do tecido social, não atingiram, por parte das reflexões do autor, um amadurecimento ou definição explícita da expressão *embeddedness*. O que se encontra em sua discussão teórica é, grosso modo, apenas o emprego do termo para designar a ação econômica¹⁶ como um *continuum* dos interesses sociais, sendo estes últimos a base em que se encontra enraizada toda ação do *homo economicus*. A busca por uma aproximação conceitual objetiva e compreensão da sua aplicação no campo das ciências sociais é, sem dúvida, um percurso que requer uma revisão do quadro teórico constituído por outros autores que sucederam a percepção polanyiana no uso do termo. Sobre a necessidade de preencher essa lacuna teórica, Barber (1995, p. 388) assevera que a história do conceito de *embeddedness* pode ser vista como “uma longa luta para superar e corrigir a tendência comum entre os economistas e outros profissionais à ‘absolutização do mercado’”.

Notadamente, é partir do surgimento da denominada Nova Sociologia Econômica (NSE) ou Sociologia Econômica Contemporânea, tendo como principal representante o sociólogo norte-americano Mark Granovetter, que a definição do termo *embeddedness* é resgatada e ganha mais notoriedade. Inicialmente, a contribuição desse autor reside no fato dele apresentar uma visão crítica à percepção de Polanyi (WILKINSON, 2002; VINHA, 2003; GÓMEZ FONSECA, 2004; HESS, 2004; STEINER, 2006; MACHADO; NASCIMENTO, 2010; ROCHA; SACCO DOS ANJOS, 2013; AERNI, 2017), defendendo uma abordagem mais flexível.

Enquanto que nas presunções polanyianas o enraizamento social da economia estava presente nos sistemas pré-capitalistas (embasamento histórico), e ausente na sociedade moderna devido o enfraquecimento das relações sociais perante à hegemonia da ordem mercantil, nas argumentações granovetterianas o substantivismo dessas relações atinge uma interpretação mais objetiva e menos radical. Para Granovetter (1985), a economia de mercado da sociedade industrial também se encontra inserida nas redes de relações, todavia é

¹⁶Ao referir-se à interação entre ação econômica e ação social, Polanyi resgata as discussões já tratada por Max Weber (1991), quando este tratou do utilitarismo econômico e das emoções que acompanham certas relações comerciais.

necessário compreender até que ponto a ação econômica está enraizada nessas estruturas. Seu posicionamento diverge também da abordagem da Nova Economia Institucional (NEI), a qual defende a tese de que os comportamentos dos indivíduos devem ser interpretados como um produto da ação racional de sujeitos atomizados¹⁷ que visam alcançar objetivos individuais (GRANOVETTER, 1985).

Apresentadas tais divergências, Granovetter (1985) afasta-se do debate histórico do enraizamento do comportamento econômico das sociedades não reguladas por um sistema mercantil. Como propósito teórico, passa a orientar as suas discussões para o desenvolvimento conceitual de *embeddedness* enquanto um processo que está presente e pode ser problematizado na tessitura socioeconômica moderna. Assim, esse sociólogo elucida criticamente duas abordagens para a ação humana: uma de perspectiva supersocializada ou sobre-socializada (*oversocialized*) e outra de perspectiva subsocializada (*undersocialized*). Embora, ambas tratem do comportamento atomizado do indivíduo, a primeira (visão sociológica predominante) defende “uma concepção das pessoas como decisivamente sensíveis às opiniões dos outros e, portanto, obedientes às diretrizes ditadas por sistemas consensualmente desenvolvidos de normas e valores, interiorizados por meio da socialização” (GRANOVETTER, 1985, p. 483). Já a segunda (visão econômica predominante), trata a ação humana apenas do ponto de vista da racionalidade utilitarista neoclássica e neo-institucionalista, “rejeitando por hipótese todo impacto da estrutura social e das relações sociais sobre a produção, a distribuição e o consumo” (GRANOVETTER, 1985, p. 483), não existindo a influência de terceiros na tomada de decisões.

Uma das principais preocupações de Granovetter é, portanto, eliminar o extremismo teórico existente entre essas duas perspectivas. Sua ponderação é de que há uma dimensão relativa do enraizamento das ações dos sujeitos, a qual revela atores econômicos não abstraídos do contexto das suas redes sociais que, por sua vez, são constantemente construídas e reconstruídas. Essa consideração a respeito das relações como sendo fenômenos não estáticos, pressupõe a importância de analisá-las a partir da sua história e da sua posição relativamente a outras relações, o que Granovetter (1985) denomina de enraizamento histórico e estrutural das relações. Conforme este teórico, a posição ocupada por um determinado ator nessa rede de relações é o princípio de toda a compreensão da sociologia dos eventos econômicos. “Os atores não se comportam nem tomam decisões como átomos fora de um contexto social, e nem adotam de forma servil um roteiro escrito para eles pela intersecção

¹⁷Expressão utilizada na sociologia econômica para designar o indivíduo que toma decisões sem ser influenciado por outros atores sociais, resultando assim no individualismo metodológico.

específica de categorias sociais que eles por ventura ocupem” (GRANOVETTER, 1985, p. 487). Trata-se, pois, de um entrelaçamento da ação econômica e não econômica, resultando na interferência desta última nos custos e nas técnicas referentes as atividades daquela primeira (GRANOVETTER, 2005).

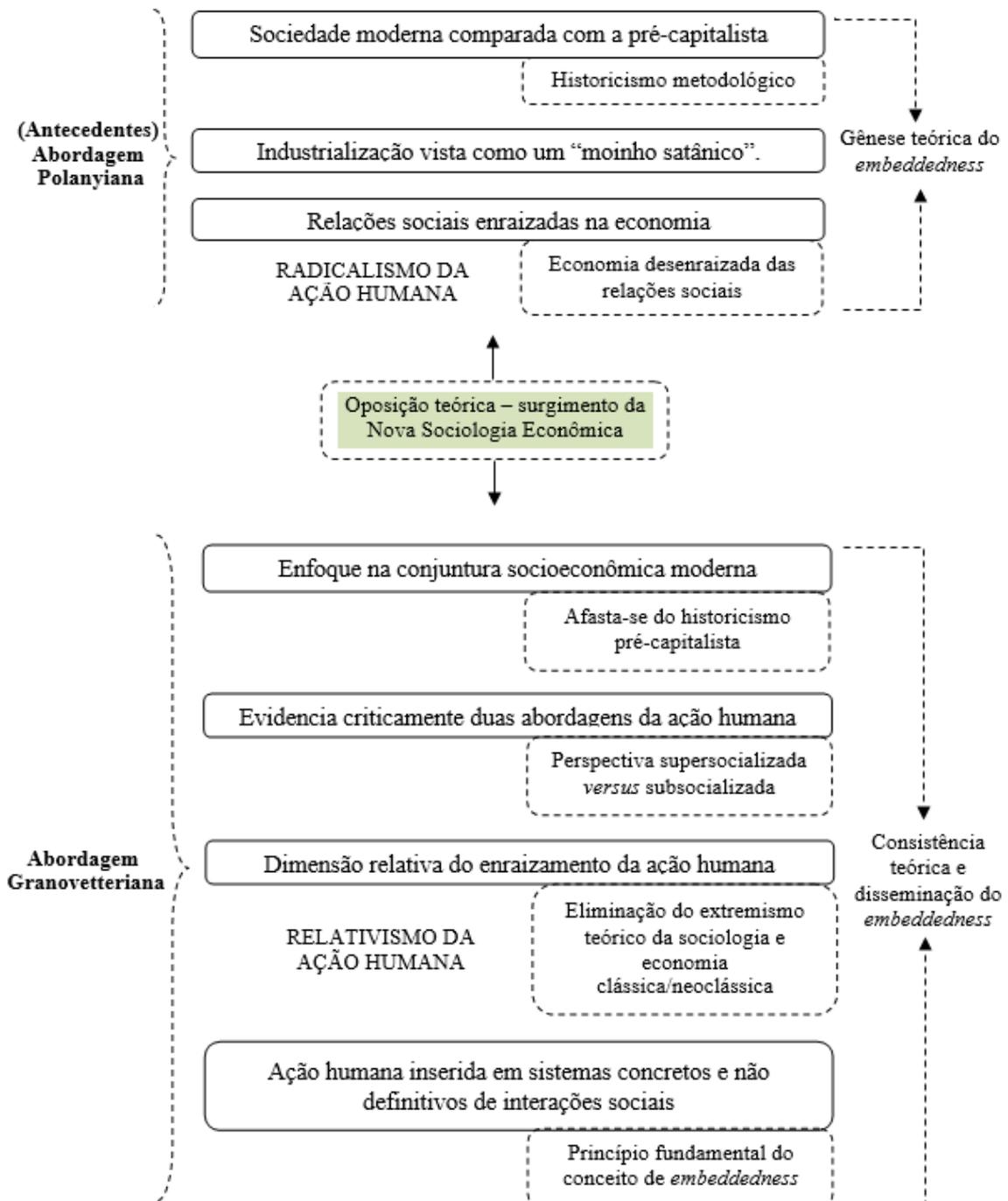
Desenvolvidas tais premissas, Granovetter (1985, p. 481-482) propõe o uso do termo *embeddedness* para referir-se à lógica de que “os comportamentos e as instituições a serem analisadas são tão condicionadas pelas contínuas relações sociais que interpretá-los como independentes é um grave mal-entendido”. Assim, assevera que as tentativas dos atores em tomar decisões pleiteando atingir certos resultados estão inseridas em sistemas concretos e não definitivos de interações (GRANOVETTER, 1985). Essa noção contribui, por exemplo, para explicação de casos em que as pessoas utilizam recursos desacoplados da economia (extra-econômicos) com o objetivo de obterem benefícios relacionados a redução de custos na produção de bens, desenvolvimento de serviços e transações comerciais. De acordo com Granovetter (2005, p. 35), eventos como esse “levanta questões importantes, geralmente evitadas pela teoria social, sobre como a economia interage com outras instituições sociais. Esse desdobramento se assemelha à arbitragem no uso de recursos adquiridos de forma barata em um cenário para o lucro em outro”.

Isso evidencia o pressuposto referente à complexidade da ação humana diante da estrutura dos mercados vista como uma construção social, a tornando uma espécie de caixa-preta. Notadamente, concorda-se com a conjectura a respeito dos modelos econômicos se tornarem mais simplificados à medida que “o vínculo da economia com aspectos não econômicos da vida social permanecerem dentro de uma caixa-preta, embora essa estratégia abstraia muitos fenômenos sociais que afetam fortemente os custos e as técnicas disponíveis para a ação econômica” (GRANOVETTER, 2005, p. 47).

Na realidade, este autor revela, no desenvolvimento da sua teoria, o grande risco que existe quando o enraizamento da “vida econômica” nas relações e instituições sociais é ignorado em análises que tratam do funcionamento dos mercados, incorrendo numa inconsistência na escolha dos princípios utilizados para explicar um determinado fenômeno desse âmbito. Por sua vez, esse mesmo teórico atesta que “quando a caixa-preta é aberta, muitas vezes é com o objetivo de tornar as redes, normas e instituições, história e cultura totalmente endógenas aos modelos econômicos, assumindo implicitamente que de outra forma nenhum argumento sistemático pode ser feito” (GRANOVETTER, 2005, p. 47). Diante dessa conjuntura interdisciplinar, é possível formular um esquema síntese do processo lógico

desenvolvido por Granovetter para delinear o conceito de *embeddedness*, como demonstrado na Figura 2.

Figura 2 - Representação lógica da abordagem Granovetteriana do *embeddedness*



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de POLANYI (2000); GRANOVETTER (1985; 2005).

Dando prosseguimento a sua discussão, Granovetter busca explicar a importância do *embeddedness* na problematização da confiança e má-fé presentes nas transações econômicas, direcionando atenção para o modo como as forças em competição e cooperação do sistema mercantil interagem, sobretudo, no campo das negociações. Para além dessas questões, este teórico aborda o papel da confiança diante da incapacidade de determinados dispositivos institucionais assegurarem a honestidade e ordem no mercado.

Os arranjos institucionais legais voltados para desencorajar a má-fé, na percepção de Granovetter (1985), não são capazes de desenvolver ou garantir a confiança entre os participantes de uma transação econômica, pois o que, na verdade, apresentam como função é apenas o estabelecimento de comportamentos para atores coagidos pela execução de contratos. Nessas circunstâncias, Granovetter (1985, p. 489) considera “que eles não produzem confiança, mas, em vez disso, representam um substituto funcional para ela”: os contratos explícitos e implícitos. Essa dicotomia também é tratada por Wanderley (2002, p. 29) quando se propõe a analisar os avanços e desafios da NSE, levantando o seguinte questionamento: “como as atividades econômicas são coordenadas”? – Segundo o seu argumento, as ações nesse campo são realizadas por atores interdependentes focados na produção de bens e desenvolvimento de serviços. E, por isso, para reduzir conflitos, incertezas e manter a ordem dessas atividades, é necessário a institucionalização de fundamentos que tornem os seus resultados mais previsíveis, embora essa seja uma tarefa difícil diante da concorrência e do dinamismo da economia.

Conforme Wanderley (2002, p. 30), “uma das questões que cruza quase todas as análises sociológicas da economia se refere à relação entre o nível de formalização dos mecanismos de coordenação das transações econômicas e a consolidação dos mercados”. Em vista disso, possivelmente sempre existirá controvérsias em torno dos princípios sob os quais deve ser estabelecida tal coordenação, gerando debates em torno da dicotomia formal e informal. A noção de informalidade pode ser relacionada aos acordos implicitamente firmados entre os atores, tendo por base a confiança e não necessita de normas escritas, enquanto que a formalidade tende a ser vinculada aos acordos explícitos manifestados em documentos contratuais burocráticos (WANDERLEY, 2002).

Ilustrando a importância dos mecanismos informais, Granovetter (1992) apresenta na sua análise relatos de casos de países em desenvolvimento, identificando assim que a atividade econômica tem o seu crescimento afetado negativamente diante da falta de confiança nas relações interpessoais. Determinados grupos, a exemplo dos chineses do sudoeste asiático, podem ser vistos como uma referência na importância da confiança

enraizada nas estruturas sociais, atestando a ideia de que as instituições econômicas são construídas socialmente e não de forma automática frente às dificuldades que surgem no mercado (GRANOVETTER, 1992).

Destarte, a confiança construída pelos chineses com base na estrutura das suas relações sociais ultrapassa a eficiência das normas jurídicas, visto que podem originar padrões institucionais diferentes daqueles prescritos pela formalidade dos contratos. Posto isso, convém destacar que segundo Granovetter (1992, p. 7), nesses grupos asiáticos a confiança se faz presente pelo simples fato da comunidade ser “tão unida que a prevaricação não é apenas difícil de esconder ou executar, mas muitas vezes difícil de imaginar. Muitas explicações, portanto, indicam que as empresas chinesas concedem crédito, agrupam capital e delegam autoridade sem medo de inadimplência ou engano”. Cohen e Dienharte (2012) colaboram com essa discussão ao afirmarem que a confiança cria uma obrigação, podendo emergir de uma relação pré-existente entre atores e aprofundando-a como consequência. Por outro lado, a aceitação da confiança pode aparecer diante de relações não pré-existentes, denominada de confiança rápida (COHEN; DIENHARTE, 2012).

É importante também não isentar este debate da afirmação na qual Granovetter aponta a confiança como um fenômeno não linear das relações, podendo acontecer o seu desenraizamento (*disembeddedness*) perante a identificação de ato desleal em momento visto como oportuno por um ator envolvido numa negociação. Isso pode acontecer porque, de alguma forma, “as redes de relações sociais¹⁸ penetram irregularmente e em diferentes graus nos vários setores da vida econômica, permitindo assim os fenômenos que já nos são conhecidos: a desconfiança, o oportunismo e a desordem não estão, de forma alguma, ausentes” (GRANOVETTER, 1985, p. 491). Observa-se aqui, portanto, uma preocupação do teórico em não transformar a sua análise numa abordagem funcionalista ou adentrar num extremismo positivo em relação à confiança. Assim, cita metaforicamente que “nas relações pessoais, é de conhecimento comum que ‘sempre se magoa a quem se ama’; a confiança que nos é depositada por essa pessoa resulta em uma posição muito mais vulnerável do que a de um desconhecido¹⁹” (GRANOVETTER, 1985, p. 491).

¹⁸Raud-Mattedi (2005) desenvolveu uma análise crítica dessa abordagem granovetteriana. Para esta autora, Granovetter defende uma perspectiva um tanto absolutizada dos laços sociais, uma vez que descreve a confiança como uma resultante apenas das relações pessoais. E, portanto, “afirmar que a confiança no mercado decorre das relações pessoais é esquecer o papel das normas jurídicas e morais, e esquecer que, se muitas relações econômicas passam por relações pessoais, também muitas não passam por elas, e que isto não implica obrigatoriamente mais oportunismo” (RAUD-MATTEDI, 2005, p. 76).

¹⁹Esse paradoxo é facilmente ilustrado pelo Dilema do Prisioneiro (STRAFFIN, 1980), situação que demonstra a ação racional de má-fé de um criminoso ao trair a confiança do seu cúmplice mediante a delação da sua

O levantamento dessas questões atenta para uma problemática referente ao modo como essa confiança é construída socialmente a partir da estrutura das redes (tratada na próxima seção), bem como parece denotar que não existe uma evidência teórico-empírica dos limites da confiabilidade além do “fato oportuno” que pode surgir na dinâmica relacional da rede. Nesse sentido, contrapondo a perspectiva granovetteriana com a abordagem da NEI, esta segunda pareceria ser mais eficiente quando trata da necessidade de estruturas hierárquicas para coibir a desconfiança e má-fé, caso não fosse suprimido do seu argumento (teoria subsocializada) o lugar e a importância dos sistemas de relações sociais no funcionamento dos mercados.

Na pretensão de realizar uma aplicação concreta da abordagem do *Embeddedness* nas atividades relacionadas à economia de mercado, Granovetter (1985) alcançando uma análise mais organizacional critica a hierarquização, proposta por Williamson (1975), das relações entre os atores via a centralização do poder. Para o primeiro autor, a ideia de eficácia no estabelecimento de uma estrutura de poder hierárquico para evitar a desconfiança e má-fé se constitui um equívoco por não reconhecer a existência de um enraizamento desses atores numa estrutura social mais abrangente.

Esse poder hierárquico encontra-se fundamentado em vínculos verticais, que devem ser diferenciados da solidariedade e confiança, pois as suas consequências comportamentais na ação econômica dos indivíduos são a dominação e a conformidade. Já os vínculos horizontais, desprendidos da hierarquia, fundamentados no processo de cooperação, resultam em comportamentos de reciprocidade e fidedignidade (GRANOVETTER, 2000). Neste ponto da argumentação é importante atentar ao fato de que, qualquer teoria econômica embasada unicamente na escolha racional e interesse próprio, encontra dificuldades em explicar a lacuna que existe entre comportamento dos atores e incentivos, considerando a ausência de uma preocupação com o alargamento do ambiente social “que determina os parâmetros dentro dos quais o interesse foi definido” (GRANOVETTER, 2000, p. 4).

De mesma importância, Granovetter (2000) coloca em evidência o desagrado e a ausência de cooperação nas ações econômicas pelo viés da desconfiança. Para o autor, as interações de natureza negativa dificilmente recebem atenção das teorias sociais, por isso

participação no crime, visando atenuação da punição. Como consequência, a relação pessoal que foi construída entre esses indivíduos sob a crença da confiança, passa a ser regulada pela desconfiança ou atinge o estágio de rompimento dos laços. O próprio Granovetter (1985; 2000) utiliza esse exemplo comparando-o com o mundo dos negócios, evidenciando que determinados atos de desonestidade, como desvio de fundos, não podem ser realizados caso não exista relações fundamentadas no que se entende como confiança, pois é a “fé” desenvolvida no outro como produto da relação que possibilita o acesso as contas e o oportunismo para a sua manipulação.

tratar dessa oposição ainda representa um desafio. Mas, a princípio, se acredita que a identificação da origem desses conflitos, assim como nas “confluências” provenientes da confiança, seja possibilitada pela ênfase nas redes de relações e os tipos de laços (vínculos) que se movem na sua estrutura, seja pela associação ou dissociação.

1.1.1 O Comportamento Enraizado (*Embedded*) nas Redes de Relações Interpessoais

Tratar a ação econômica como um processo desvinculado do contexto social no qual operam diversas redes de relações é, de acordo com as considerações apresentadas na seção anterior, uma grande fragilidade teórico-metodológica quando se deseja compreender as reais forças que estão por trás do funcionamento dos mercados. Em vista disso, a noção de redes e a maneira pela qual seus atores interagem, criando significados, comportamentos e instituições, torna-se um fator elementar na operacionalização do conceito de *embeddedness* em contextos socioeconômicos desenvolvidos ou emergentes.

Antes mesmo de Granovetter (1973; 1985; 1992; 2005) atestar o impacto da estrutura das redes de relações no desempenho da economia, em especial com a proposição do enraizamento social, outros autores já haviam revelado perspectivas teóricas para a análise empírica de determinados fenômenos a partir da ideia de redes. Conforme Smith (1980) e Mizruchi (2014), os estudos seminais utilizando essa proposição podem ser referenciados respectivamente ao psiquiatra Moreno (1934), a quem se deve o desenvolvimento da sociometria (método utilizado para representar a estrutura das relações interpessoais no formato de gráficos) e aos antropólogos Barnes (1954), Bott (1957) e Mitchell (1969). Entretanto, não se pretende resgatar e discutir aqui os conteúdos específicos elaborados por esses supostos pioneiros da temática de redes. Em vez disso, busca-se uma aproximação com o que de fato pode ser compreendido, pelo arcabouço da NSE, como uma rede social na qual a economia encontra-se enraizada, como ela é construída de modo a gerar informações e movimentar recursos entre os seus participantes.

Em consonância com os avanços tecnológicos da sociedade contemporânea, “as redes sociais incluem redes digitais e on-line, mas também incluem redes como relações face-a-face, associações e conexões políticas, transações econômicas entre empresas e relações geopolíticas entre as agências internacionais dos Estados nacionais” (SCOTT, 2017a, p 2). Nesta tese, a nomenclatura de redes sociais é utilizada no sentido de designar o conjunto de atores que se relacionam em um determinado contexto, podendo ser pessoas, organizações públicas e privadas, ou até mesmo países. Nas últimas décadas, diversos pesquisadores têm

apresentado a definição de redes em direção a essa perspectiva das dinâmicas relacionais (GRANOVETTER; 1973; 1976; 1985; 1992; 2005; BURT, 1980; SMITH, 1980; POWELL, 1990; WASSERMAN; FAUST, 1994; UZZI, 1996; 1997; SCOTT, 2000; 2017a; 2017b; STEINER, 2006; SCHMITT, 2011; THYE; LAWLER; YOON, 2011; MIZRUCHI, 2014). Mas, levando em consideração o seu aspecto de construto social, não existe um conceito genérico que possa ser assumido como padrão pelas ciências sociais, afinal de contas a sua composição pode ganhar novos elementos e alterar a sua estrutura em decorrência das mudanças em curso na sociedade.

De acordo com Granovetter (1976, p. 1287), uma rede social pode ser conceituada como “um dispositivo para representar a estrutura social que descreve as pessoas como pontos e relações como linhas de conexão”. Apesar dessa definição apresentar uma concepção técnica, quando se refere ao modo como a estrutura de uma rede pode ser representada graficamente, o autor destaca alguns pontos-chave que convergem com o posicionamento de outros teóricos, a saber: os indivíduos como a base estrutural e as interações como impulsionadoras da sua expansão. Essa visão é ampliada quando Granovetter (1985) afirma que essas relações não ocorrem somente entre atores “personificados”, mas também entre empresas, sustentando assim a ideia de que a autoridade interna dessas organizações deve ser considerada menos importante do que os vínculos interorganizacionais. Menciona ainda que “um argumento equilibrado e simétrico requer atenção ao poder nas relações de mercado e conexões sociais dentro das empresas (GRANOVETTER, 1985, p. 501). Esse alargamento conceitual pode, de modo semelhante, ser visto na proposição de Scott (2017b, p. 186) ao afirmar que:

[...] uma rede social pode ser entendida como uma estrutura social. Porém, uma rede consiste em relações entre indivíduos, ou relações entre organizações, e, enquanto relações sociais, as linhas de uma rede criam elas mesmas a estrutura social. Como qualquer estrutura social, ela pode não estar visível ou evidente, mas é um elemento importante do ambiente desses indivíduos. Nós sempre agimos em situações sociais. Uma empresa age nos termos de sua situação de mercado, mas também pelas suas relações com bancos e acionistas. Essas são restrições estruturais importantes para o que uma empresa é capaz de fazer. Sua política refletirá em parte essa estrutura, bem como as atitudes e orientações de seus diretores.

Observa-se, nas palavras de Scott, a importância dessa noção de redes para compreender como os indivíduos e organizações alcançam ou não determinados resultados, conforme as limitações desenvolvidas pelas suas conexões. São estas “linhas” interativas as responsáveis

pela geração e difusão (ou ocultação como processo inverso, proveniente principalmente da concorrência) de informações entre os atores, refletindo direta ou indiretamente em seu comportamento, inclusive nas decisões de gestores organizacionais.

As redes concebidas como estruturas sociais afetam, portanto, no fluxo e qualidade das informações que circulam entre os seus diversos pontos, definindo o tipo de informação, velocidade em que é transferida de um ator para outro, quem pode acessá-la e em quais circunstâncias. Esses aspectos explicam, em parte, o motivo de muitas informações não serem aceitas por indivíduos quando suas fontes são impessoais, como a exemplo dos mercados de trabalho, onde os detalhes sobre empregadores, empregados e vagas de emprego são difundidos por intermédio de redes sociais compostas por indivíduos que, em grande percentual, constituem vínculos por motivações de natureza não econômicas (GRANOVETTER, 2005).

Ao analisar as consequências do *embeddedness* no desempenho das organizações, Uzzi (1996) explica que as características (tipologias) da rede na qual um ator encontra-se inserido, determina as oportunidades que podem ser identificadas e utilizadas por ele. Contudo, é a posição ocupada por este ator na estrutura da rede e as formas de interações desenvolvidas com outros participantes que definem, conseqüentemente, como essas oportunidades podem ser acessadas. De acordo com Burt (1980, p. 80), “a abordagem posicional fomenta modelos nos quais um ator é um dos muitos em um sistema de atores interconectados, de modo que todas as relações definidas nas quais ele está envolvido devem ser consideradas”. Assim, ao mesmo tempo em que essas relações dispostas em um sistema de atores são responsáveis pela definição estrutural da rede, são continuamente influenciadas por ela, indicando os seus limites e possibilidades de expansão. Nessa perspectiva, a análise de redes sociais (ARS) se contrapõe à abordagem do comportamento individual visto “como resultado da internalização de um sistema pré-estabelecido de normas e papéis” (SCHMITT, 2011, p. 97).

Mencionada a importância e complexidade dessas estruturas, como a sua análise pode ser realizada? De antemão, “a análise de redes é, em tese, aplicável a virtualmente qualquer assunto empírico” (MIZRUCHI, 2014, p. 135). Toda proposta analítica deve preocupa-se, à princípio, em modelar o quadro de vínculos formado pelos diversos atores em atuação socioeconômica específica, evidenciando as suas peculiaridades por intermédio de uma série de medidas (STEINER, 2006), sendo, na maioria das vezes, previamente estabelecidas em acordo com as propriedades das redes apresentadas por teóricos do tema (WASSERMAN; FAUST, 1994).

Em geral, essas medidas (categorias) são compreendidas como conceitos fundamentais na ARS, e delas depende qualquer investigação aprofundada voltada para o funcionamento de uma rede. Assim, além das “figuras” dos atores (também conhecidos como nós na morfologia das redes), essas medidas correspondem às díades, tríades, grupo, subgrupo, centralidade do ator ou agente, laços relacionais, buracos estruturais e densidade (SIMMEL, 1950; GRANOVETTER, 1973; 1983; 2005; BURT, 1980; 1992; WASSERMAN; FAUST, 1994; MIZRUCHI, 2014; SCOTT, 2017a).

A abordagem seminal referente às díades e tríades foi desenvolvida por Simmel (1950) ao investigar a formação sociológica das interações entre os indivíduos. Este teórico demonstrou, metodologicamente, que a conexão existente somente entre dois atores é uma condição somente sob a qual várias outras formas de relacionamento podem existir. Para ele, a estrutura limitada entre dois elementos tende a ser destruída caso algum deles se desvincule dessa conexão. Ao contrário, quando existe uma ligação entre no mínimo três elementos, a dissociação de apenas uma das suas partes não acarretará na extinção do todo. Soma-se, então, a este entendimento a ideia de que “esta dependência da díade sobre seus dois membros individuais faz com que o pensamento de sua existência seja acompanhado pelo pensamento de sua terminação de forma muito mais próxima e impressionante do que em qualquer outro grupo [...]” (SIMMEL, 1950, p. 124). Quando a arquitetura de uma rede é constituída por um número de atores superior ao de uma díade, cada membro tem a consciência que mesmo após uma possível desvinculação sua, o grupo poderá permanecer ativo (SIMMEL, 1950).

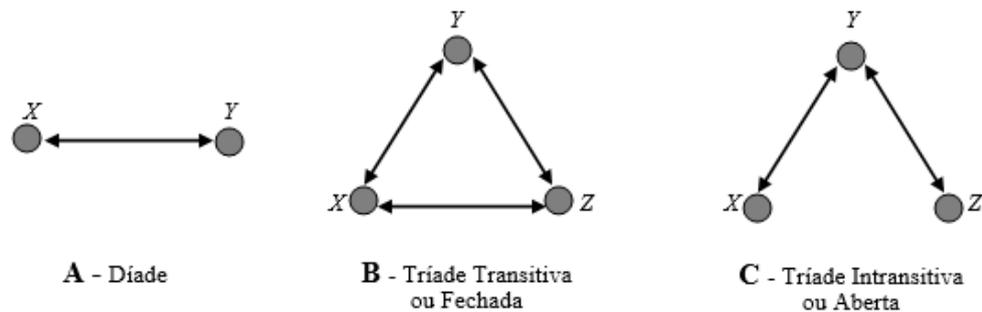
Portanto, a configuração de uma rede diádica, representada no modelo A da Figura 3, é marcada pela ausência da intensificação da relação por um terceiro ator, e “os laços são inerentemente uma propriedade do par” (WASSERMAN; FAUST, 1994, p. 18), bem como pela grande limitação da difusão dos conteúdos produzidos pela conexão somente entre dois elementos²⁰. Quando se insere um terceiro ator, essa conjuntura é contrastada pela possibilidade de um dos agentes obter mais vantagem do que os demais, tendo em vista que a transitividade das relações muda.

Uma estrutura triádica pode ser transitiva (fechada), conforme o modelo B da Figura 3, ou intransitiva (aberta), de acordo com o modelo C da mesma figura. No primeiro tipo de

²⁰A experiência geral parece indicar que esse mínimo de dois, com o qual uma informação ou segredo deixa de ser propriedade de um indivíduo, é ao mesmo tempo o máximo em que sua preservação é relativamente segura. Uma sociedade religiosa-política secreta que foi formada no início do século XIX na França e na Itália, teve graus diferentes entre seus membros. Os verdadeiros segredos da sociedade eram conhecidos apenas pelos graus mais elevados; mas uma discussão desses segredos só poderia ocorrer entre quaisquer dois membros dos altos graus. O limite de dois era considerado tão decisivo que, quando não podia ser preservado em relação ao conhecimento, era mantido pelo menos em relação à verbalização desse conhecimento (SIMMEL, 1950, p. 123).

triáde, há uma ligação de X para Y e de Y para um terceiro denominado de Z , assim como também uma ligação de X para Z . No entanto, se as ligações XY e YZ existem, mas o elemento X não possui nenhuma relação com Z , tem-se então uma rede triádica do segundo tipo (SIMMEL, 1950; WASSERMAN; FAUST, 1994; MIZRUCHI, 2014). No modelo B, todos os agentes interagem entre si, sem nenhuma barreira de acesso e com igual vantagem para o número total de elementos dispostos na estrutura. Já, no modelo C, o agente Y (papel central na rede) possui uma posição de poder, pois atua como conector e mediador entre X e Z , que são obrigados a lidar com esse intermediário para se comunicar um com o outro (MIZRUCHI, 2014).

Figura 3 - Representação gráfica de redes diádica e triádica



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de SIMMEL (1950); WASSERMAN; FAUST (1994); MIZRUCHI (2014).

Apesar da estrutura triádica representar um processo de interação simples e, sobretudo com uma pequena quantidade de atores, Simmel (1950) justifica que a arquitetura das redes triádes funciona como uma espécie de base analítica para que pesquisas com grupos sociais maiores sejam realizadas. Essa explicação possibilita discutir também a ideia de grupo e subgrupo, levando em consideração o fato das grandes redes poderem ser interpretadas a partir das suas várias “micro relações²¹”.

Em termos de relações sociais, um grupo pode ser definido como “a coleção de todos os atores sobre os quais os laços devem ser medidos” (WASSERMAN; FAUST, 1994, p. 19). Mas, para analisar a sua dinâmica é preciso um conceito mais concreto, que permita a coleta de dados. Assim, para Wasserman e Faust (1994, p.19) “um grupo, então, consiste em um conjunto de atores que, por razões conceituais, teóricas ou empíricas, são tratados como um

²¹Essa expressão faz correspondência às conexões triádicas enraizadas em redes de relações mais extensas, sendo influenciadas por crenças e normas de uma estrutura social maior.

agrupamento finito de indivíduos em que são feitas medições de rede”. Na concepção desses teóricos, restringir a análise a um grupo finito ou a alguns grupos é compreendido como uma exigência analítica tornando-se um desafio a especificação do limite da rede e amostragem necessária para representá-la. Torna-se importante, nesse caso, estabelecer os critérios de inclusão de atores na composição desse conjunto, sendo importante atentar para as próprias normas sociais evidenciadas pelos indivíduos.

Já os subgrupos, são descritos como pequenas estruturas sociais de atores vinculados entre si (WASSERMAN; FAUST, 1994). Em uma rede extensa, os subgrupos são identificados por meio dos “cliques” (MIZRUCHI, 2014), ou em outras palavras pela localização de áreas da rede onde existem densas aglomerações de atores com vínculos diretos (ALBA, 1973). Nesses subgrupos, “os agentes estruturalmente equivalentes têm a probabilidade de apresentar comportamentos semelhantes porque estão sujeitos a fontes comuns de influência direta” (MIZRUCHI, 2014, p. 140). Essa equivalência entre os elementos de um “clique” pode resultar em vantagem coletiva, desde que a utilizem para fins de cooperação, ou caso contrário, podem aumentar a concorrência pelo fato de conhecerem bem as características um do outro.

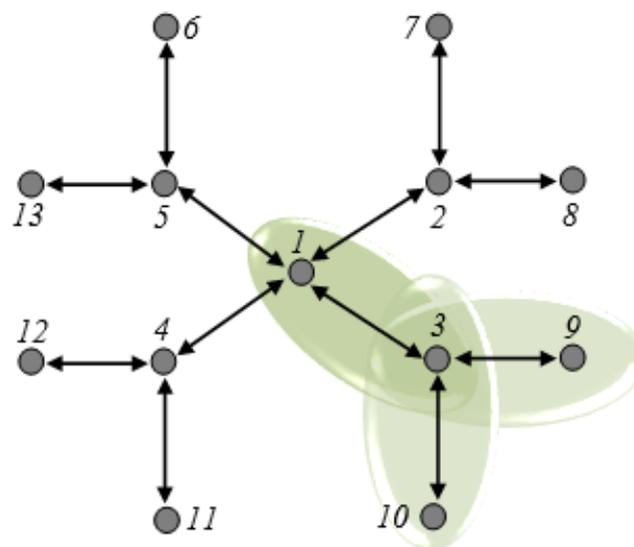
Em termos de vantagem individual e coletiva, a constatação de atores com posições centrais na rede é um grande indicador para compreender as fontes de influência comportamental e processos do grupo, controle das informações, resolução de problemas e concentração de poder. Conforme Freeman (1979, p. 227), a centralidade de um ator refere-se à “tendência de um único ponto ser mais central do que todos os outros pontos da rede. Medidas de uma centralidade gráfica deste tipo são baseadas em diferenças entre a centralidade do ponto mais central e a de todos os outros”.

Para ilustrar o uso dessa abordagem em estudos empíricos, Freeman (1979) relata alguns exemplos de casos analisados em ambientes sociais diferentes, sendo destacados aqui três deles. No primeiro, o autor cita que os pesquisadores usaram o conceito de centralidade com o objetivo de compreender como acontecia a integração política no contexto da diversidade da vida social indiana. Assim, eles formularam a seguinte pergunta: como um país com um número de habitantes tão elevado e com classes sociais tão distintas poderia ser coordenado? Como resultado da pesquisa, constataram a existência de diversos atores atuando como centros de redes que, por sua vez, conectavam vários pontos em uma grande estrutura social. Desta forma, todos os aspectos inerentes ao tecido social do território indiano estavam vinculados por meio de elementos mediadores centrais, formando “linhas” que cruzam e unem subgrupos de características heterogêneas.

No segundo exemplo, o estudo foi realizado na perspectiva do desenvolvimento e difusão de inovação tecnológica no setor siderúrgico. O pesquisador buscou evidenciar os padrões de difusão entre diversas organizações que, de alguma forma, mantinham relações. Como conclusão, foi observado que as siderúrgicas com posições mais centralizadas numa rede de comunicações informais entre firmas eram sempre as primeiras a implementarem novos métodos de fundição, o que Freeman (1979) entende como vantagem tecnológica frente às demais que ocupam posições periféricas²². Quanto à terceira exemplificação, o pesquisador analisou situações em que foi possível atestar a existência de dois tipos de posições centrais em redes interorganizacionais. Algumas empresas tendiam a ser mais centralizadas do que outras. Ademais, “parecia que a centralidade de uma organização era previsível em parte por suas próprias características e em parte pelas propriedades da rede em que estava inserida” (FREEMAN, 1979, p. 216).

Embora, a centralidade dentro de uma rede tenha sido considerada por muitos estudos como uma condição que concede poder a um ator (MIZRUCHI, 2014), a dissociação dessas duas variáveis também pode ser possível. De acordo com Mizruchi (2014) algumas redes podem apresentar estrutura de acesso restrito ao elemento mais centralizado, exigindo que a sua conexão com outros pontos seja mediada por agentes com posições menos centralizadas, como pode ser observado na Figura 4.

Figura 4 - Representação gráfica de rede com acesso restrito



Fonte: Adaptado de MIZRUCHI (2014).

²²As posições periféricas correspondem às localizações de atores que se encontram afastados do centro da rede.

O ator identificado pelo numeral *1* possui um alto nível de “centralidade global”, porém para se relacionar com os elementos *9* e *10*, por exemplo, necessita da mediação do elemento *3*, por este representar um ponto de “centralidade local” no seu subgrupo MIZRUCHI (2014). Essa restrição colocada para o ator *1*, via de regra, faz com que o agente *3* seja dotado de mais poder quando as relações da rede acontecerem em torno desse limite estrutural, ou de outra maneira, pode-se afirmar que este último agente possui como vantagem ser o único “ponto de intersecção” entre os elementos localizados na área demarcada na Figura 4.

Nota-se, diante do exposto, a existência de vários formatos relacionais (estrutura policêntrica) inseridos em uma mesma rede, dispondo aos seus elementos níveis de forças sociais diferenciadas capazes de conduzir as interações para a cooperação ou conflito. Por essa razão, agentes com menos poder podem preferir a união aos mais fortes em virtude de não sofrerem punições ou não obterem os resultados esperados na execução de uma atividade ou projeto que requer a aprovação e apoio de outros atores com vínculos indiretos ou ainda inexistentes, apesar do real potencial. Como exemplo, pode ser citado, metaforicamente, o caso de uma indústria motriz com centralização global e que opera em uma determinada cidade, e ao desejar instalar uma nova unidade de produção em um bairro, encontra uma grande resistência da sua população. Certo de que seus moradores sejam, em maioria, vinculados a uma associação de bairro com a missão de defender os interesses da comunidade, o dono da indústria visando reverter a situação e receber o apoio dessas pessoas, dependeria da mediação do presidente da associação para atingir tal objetivo, tendo em vista que este está posicionado como um ator central no subgrupo formado pelos moradores da localidade.

Esse conjunto de “laços ou linhas” que une um agente ao outro, descritos nessa exemplificação, é na visão de Wasserman e Faust (1994) a parte estrutural de uma rede que tem como função criar, manter ou desfazer relações. Por outro lado, esse conjunto de laços não deve ter a sua totalidade considerada quando se pretende definir o termo “relação”. Isso implica “em notar que uma relação se refere à colisão de laços de um determinado tipo, medida em pares de atores de um conjunto de elementos especificado. Os laços em si só existem entre pares específicos de atores” (WASSERMAN; FAUST, 1994, p. 20).

Ainda utilizando a Figura 4 para evidenciar e esclarecer alguns conceitos referentes à estrutura de uma rede, é conveniente destacar que se o ator *1* fosse inexistente, se teria apenas a representação de quatro pequenos grupos ($\{2, 7 \text{ e } 8\}$, $\{3, 9 \text{ e } 10\}$, $\{4, 11 \text{ e } 12\}$ e $\{5, 13 \text{ e } 14\}$) separados pela falta de vínculos relacionais. A ausência do ponto *1* corresponderia, nesta

situação, a uma lacuna ou vazio que impediria a formação de uma rede maior e, consequentemente na difusão de informações via fluxos intergrupais. Este *gap* que separa socialmente dois atores ou grupos, mas que pode ser preenchido por um ator qualquer (desde que apresente condições para articular relações sociais) é denominado por Burt (1992) como “buraco estrutural”. Esta ideia de Burt está diretamente vinculada à noção de laços fortes e fracos (GRANOVETTER, 1973; 1983), conceitos referentes ao grau de aproximação entre os atores e a frequência com a qual ocorrem as interações. Esses termos desenvolvidos por Granovetter e abordados na seção seguinte, ajudam a entender como esses elementos que ligam um ator/grupo ao outro, podem ter um papel estratégico no funcionamento da rede.

1.1.1.1 O Argumento da Força dos Laços Sociais

Como já visto neste capítulo da tese, o *embeddedness* da ação humana em redes de relações sociais é um fenômeno constituído por um conjunto de fatores estruturais, comumente fundamentados em micro concepções (a exemplo das díades, tríades, subgrupos...). No entanto, essa mesma ação não deve ser analisada apenas do ponto de vista estrutural, sendo necessário, neste caso, analisar a natureza (força) dos vínculos que influenciam o comportamento, a posição, o acesso à informação e a tomada de decisão dos agentes no âmbito de uma rede, ou seja, verificar as formas de relações que justificam os limites e possibilidades desses atores atingirem seus objetivos.

Nesta perspectiva, Granovetter (1973) defende que uma das falhas da teoria sociológica diz respeito a superficialidade com a qual as relações em nível micro são relacionadas com as de dimensão macro. Para ele, a maioria dos estudos se preocupa em abordar os fenômenos macroeconômicos sem investigar o papel das interações entre os pequenos grupos na formação de padrões institucionais e comportamentais em grande escala. Assim, faz-se necessário pensar quais tipos de vínculos interferem em maior e menor grau em fenômenos como a difusão de informações, organização comunitária, estrutura política, científica e cultural de uma sociedade (GRANOVETTER, 1973; 1983).

Esses vínculos correspondem ao que Granovetter (1973) classificou como laços fortes (*strong ties*) e fracos (*weak ties*), sendo os primeiros aqueles de grande intensidade e alta frequência, presentes entre familiares e amigos mais íntimos, e os segundos são aqueles de menor intensidade e frequência, externo ao círculo imediato de parentes. Em sua teoria, Granovetter apresenta a noção de laço interpessoal como uma probabilidade linear de que o tempo, intimidade (confiança mútua), conteúdo emocional e reciprocidade sejam elementos

que se combinem e se caracterizem como um laço concreto, que influencia no modo pelo qual informações, mercados e inovações se constituem. É, neste caso, a força dos laços sociais que define o que os indivíduos podem alcançar ou não na sociedade.

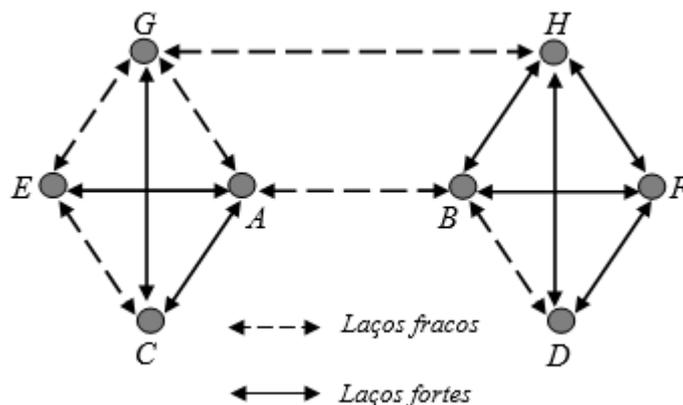
Existe uma tendência dos compromissos que se estendem por um longo período de tempo estarem combinados com laços fortes. Nesse ínterim em que acontecem as interações, fica implícita a ideia de que quanto mais frequente fica o contato entre os atores, mais sentimento de amizade é desenvolvido entre eles, além de resultar numa semelhança comportamental no interior dos grupos. Porém, quanto maior for o número de conexões fortes que um ator tiver em oposição ao baixo número de conexões fracas, mais confinado às normas e conhecimentos do seu grupo de amigos estará (GRANOVETTER, 1973). “Essa privação não apenas o isolará das ideias e modas mais recentes, mas poderá colocá-lo em posição de desvantagem no mercado [...]” (GRANOVETTER, 1983, p. 202). Logo, se propõe que os laços fortes aproximam os agentes com tanta intensidade ao ponto de gerar uma coesão local e, concomitantemente, uma fragmentação da comunidade (GRANOVETTER, 1973).

Em contraponto, os laços fracos apesar de estarem combinados com as interações esporádicas e envolverem atores de grupos diferentes, são considerados por Granovetter (1973) recursos importantes na mobilidade dos agentes e expansão da rede (efetivação da coesão social). São esses laços fracos que preenchem os buracos estruturais descritos por Burt (1992) e tornam as relações mais heterogêneas, como confirma o próprio Granovetter (2005, p. 35) ao se posicionar teoricamente sobre a importância dessa concepção das lacunas para o fechamento das redes: “Burt [...] ampliou e reformulou o argumento dos “laços fracos” enfatizando que o que é de importância central não é a qualidade de qualquer laço particular, mas a maneira como diferentes partes das redes são transpostas”. Na visão de Granovetter, a teoria dos “buracos estruturais” revela a vantagem dos agentes caracterizados como elos da cadeia de atores, em especial quando existe um grande número de subgrupos desconexos socialmente. “Na medida em que constituem a única rota pela qual a informação ou outros recursos podem fluir de um grupo de uma rede para outro, pode-se dizer que eles exploram ‘buracos estruturais’ na rede” (GRANOVETTER, 1973, p. 35).

Para Burt (1992), os buracos estruturais estão associados com a redundância das conexões entre os agentes inseridos nas redes. Sendo assim, Burt pondera que as interligações presentes em um mesmo grupo de atores (nós) devem ser definidas como redundantes, pois não fazem circular informações novas. Já as interligações (“caminhos ou pontes estruturais”) que vinculam agentes de diferentes grupos, são consideradas não redundantes e, permitem a difusão de conhecimento entre atores heterogêneos.

A relação entre os argumentos desses dois teóricos consolida a proposição de que o desenvolvimento e expansão das redes é, de certa forma, proporcional ao “protagonismo” de agentes que se posicionam como “pontes”, interferindo na mobilidade dos demais atores. Uma “ponte” é designada como uma linha presente entre dois indivíduos ou grupos, de modo que funciona na condição de único caminho possível para a união desses dois pontos que se encontram separados (GRANOVETTER, 1973). No entanto, em casos nos quais as redes apresentam largas escalas, dificilmente existirá apenas uma ponte para criar laços de interações entre esses pontos (GRANOVETTER, 1973). Essa lógica fica mais clara ao observar o “*modus operandi*” das relações sociais expressas na Figura 5, a qual demonstra a formação de uma rede a partir de duas pontes (*AB* e *GH*) constituídas por laços fracos que interligam grupos heterogêneos.

Figura 5 - Representação gráfica da força dos laços



Fonte: Adaptado de GRANOVETTER (1973).

Ao supor a circulação de qualquer conteúdo/recurso nesta rede representada pela Figura 5, se presume que um maior número de pessoas pode ser alcançado via à força dos laços fracos (GRANOVETTER, 1973). Por este motivo, o fluxo de informações que transita pela rede ao conectar (por intermédio das “pontes”) indivíduos diferentes uns dos outros e em locais distintos, produz um conjunto de papéis complexos ao mesmo tempo em que necessita de mecanismos que possibilitem flexibilidade cognitiva. Segundo Granovetter (1983), a ausência de flexibilidade de um determinado grupo, pode resultar na inibição de adoção relacionada à novas tecnologias e conceitos úteis para o seu desenvolvimento socioeconômico. Assim, para este autor, indivíduos densamente enraizados em uma

comunidade podem viver sempre com a ideia de que o resultado das suas ações e o funcionamento das atividades do seu grupo, não dependam de forças externas.

Conforme Granovetter (1973), quanto mais fechada for a rede de um grupo, mais laços fortes existirão (rede afetiva) e, por isso, mais densos serão os vínculos. E, quanto mais aberto o grupo estiver para conectar-se a outros pontos externos, maior será a probabilidade de vincular-se à laços fracos (rede extensiva), que por sua vez constituem redes com vínculos menos densos. A noção de densidade está atrelada à quantidade de vínculos ou ligações constatadas na rede de um “ego”, sendo este último um ator a partir do qual se analisa a teia de relações de uma determinada estrutura social. Desta maneira, “um ‘ego’ possui uma coleção de amigos íntimos, a maioria dos quais está em contato um com o outro – um aglomerado denso de estrutura social. Além disso, o ‘ego’ terá uma coleção de conhecidos, poucos dos quais se conhecem” (GRANOVETTER, 1983, p. 202). E, por sua vez, cada um desses conhecidos possui vínculos com uma certa quantidade de pessoas íntimas, formando assim grupos de atores que não estão enraizados na estrutura de relações do ‘ego’. Logo, a possibilidade de conectar esses grupos depende das pontes que se formam entre o “ego” e seus conhecidos, os laços fracos propriamente ditos (GRANOVETTER, 1984).

Estas conjecturas a respeito das relações do “ego” podem gerar dúvida quanto à constituição da sua rede, não ficando claro que atores, de fato, devem ser considerados partes da sua “teia” de vínculos. Devem estar inclusos apenas os contatos com vínculos diretos, ou também aqueles que se relacionam indiretamente com os seus conhecidos? Na concepção de Granovetter (1973), existe uma relatividade no argumento que explica essa questão. Por um lado, deve-se considerar a aplicação de análises que são orientadas para tratar um ator social como um elemento circunscrito em um grupo fechado. Por outro lado, têm-se as análises voltadas para as redes como estruturas manipuladas por várias forças sociais e, por isso, estão distribuídas para além dos contatos mais próximos, já que informações ou aprovações disponíveis através de contatos diretos podem depender de quem são seus contatos.

Mas, tratar das relações sociais a partir de um ponto de vista reducionista, o qual tenta justificar os fenômenos como resultados das interações entre elementos confinados em um grupo, é ignorar o princípio de que todo indivíduo faz parte de um sistema social maior e complexo. A análise da coesão social torna-se mais coerente quando são consideradas e interpretadas as formações das “pontes” que interligam os diversos grupos, traçando assim um panorama de rede estruturada pela união existente entre os níveis micro e macro.

O *insight* de Granovetter a respeito da influência dos vínculos interpessoais na ação humana ou enraizamento do comportamento econômico na rede de relações, tem recebido, ao

longo dos anos, várias críticas e contribuições de outros teóricos e pesquisadores interessados no tema do *embeddedness* (ZUKIN; DIMAGGIO, 1990; DIMAGGIO, 1994; 1997; BARBER, 1995; UZZI, 1996; 1997; KRIPPNER, 2001; HESS, 2004; PALLARES-BARBERA; TULLA; VERA, 2004; STEINER, 2006; VALE, 2006; SONNINO, 2006; BECKERT, 2010; BOWEN, 2011, AERNI; 2017). Por conseguinte, surgiram novas abordagens atestando outras formas de enraizamento paralelos ao da estrutura das redes, porém sem deixar de considerar a influência dos aspectos sociais no resultado econômico (STEINER, 2006). Dentre as diversas tipologias desenvolvidas, as mais conhecidas e consolidadas são enraizamento cultural, cognitivo e político (ZUKIN; DIMAGGIO, 1990; DIMAGGIO, 1994; 1997; FLIGSTEIN, 2001; DEQUECH, 2003; HARDY; CURRIE; YE, 2005; ECCLESTON, 2006; BECKERT, 2010) e, mais recentemente, surgiram discussões e estudos empíricos voltadas para o enraizamento territorial (HESS, 2004; WOOD; REYNOLDS, 2012; CRAVIOTTI, 2016) e setorial (RAE, 2005; VALE, 2006; MARVEL; DROEGE, 2010; RODRIGUES, 2017). Nas seções seguintes serão abordados os fundamentos inerentes a esses tipos de *embeddedness*, destacando as suas implicações no comportamento econômico.

1.1.2 A Ação Econômica na Perspectiva do *Embeddedness* Cultural

O conteúdo (crenças, opiniões, concepções, conhecimentos, etc.) desenvolvido a partir das relações sociais que formam as redes, em geral, está vinculado aos aspectos culturais nos quais as trajetórias dos indivíduos estão enraizadas. Por isso, as ações empreendidas no campo econômico não deixam de ser um reflexo da cultura construída e praticada pelas sociedades. O comportamento de grupos particulares é uma representação da sua herança cultural que se estende ao longo dos anos e, por não ser de natureza estática, se modifica à medida que novos atores vão sendo inseridos: “processo permanente de construção, desconstrução e reconstrução” (CUCHE, 1999, p.137).

Na visão de Yúdice (2004), devido a cultura apresentar um importante papel para desenvolvimento da sociedade, a sua noção expandiu-se com grande força para as esferas política e econômica, tornando-se assim um recurso que contribui para a melhoria desses dois campos. Concordando com este autor, Rubim (2006, p. 8) afirma que na “contemporaneidade, a cultura comparece como um campo social singular e, de modo simultâneo, perpassa transversalmente todas as outras esferas societárias, como figura quase onipresente”. É essa

posição da cultura, quanto recurso intersetorial que justifica a sua influência nas ações estratégicas da racionalidade econômica dos indivíduos e normas institucionais.

Embora não exista um conceito unânime para cultura, Mintz (2010, p. 223) a define como “propriedade humana ímpar, baseada em uma forma simbólica, ‘relacionada ao tempo’, de comunicação, vida social, e a qualidade cumulativa de interação humana, permitindo que as ideias, a tecnologia [...] se acumulem no interior dos grupos humanos”. Sob um ponto de vista conceitual semelhante, Zukin e DiMaggio (1990) propõem a ideia de *embeddedness* cultural das relações mercantis. Para eles as compreensões coletivas construídas pelos grupos moldam as estratégias e objetivos econômicos, como a exemplo da proibição ou imposição de limites aos mercados de trocas de objetos sagrados. Nas negociações, a cultura pode alterar o valor de troca do que está sendo posto para venda, levando em consideração as simbologias construídas em torno das crenças e ideologias inerentes a grupos específicos. Assim, um produto mercadológico, aqui entendido como artefato cultural, pode ter um valor acima ou abaixo do preço justificado pelas equações econômicas (ZUKIN; DIMAGGIO, 1990).

Essa interferência do “mecanismo cultural” no funcionamento dos mercados coloca em evidência “a questão das mudanças axiológicas que ocorrem quando uma nova mercadoria faz com que as relações monetárias e as relações íntimas entrem em contato” (STEINER, 2006, p. 46). Em uma compreensão mais ampla, se pode afirmar que os efeitos constitutivos (categorias e entendimentos que permitem aos indivíduos engajarem-se na ação econômica) e regulatórios (valores e normas que restringem ou facilitam a busca do indivíduo pelo interesse próprio) da cultura perpassam pela produção, troca e consumo próprios da estrutura econômica. A sua característica de transitividade produz e modifica valores em diferentes níveis do sistema socioeconômico, definindo os atores que podem se engajar legitimamente nele, como indivíduos, famílias, classes, organizações formais/informais e grupos étnicos (ZUKIN; DIMAGGIO, 1990; DIMAGGIO, 1994).

Nesse sentido, para DiMaggio (1994) e Dequech (2003) a cultura é formada por aspectos cognitivos que orientam os atores nas ações mercantis em pelo menos quatro pontos. O primeiro refere-se à preparação do indivíduo para lidar com situações imprevisíveis dos mercados, principalmente nos casos em que a lógica de funcionamento não esteja bem consolidada. Segundo, induz que as pessoas assumam papéis específicos na sociedade de acordo com o quadro de lógicas da ação produzido pela cultura, a exemplo de um líder sindical, um membro da família, um consumidor de produtos industrializados ou artesanais, etc. “Um quadro diferente ou lógica de ação corresponde a cada papel, de modo que a lógica de mercado é apenas uma entre outras lógicas de ação, todas constituídas por cultura”

(DEQUECH, 2003, p. 467). Em terceiro, a cultura vista também como um sistema de regulação das ações e construção de significados, influencia os indivíduos na escolha de estruturas específicas e lógicas que melhor atendam aos seus interesses. O quarto aspecto, mais fácil de ser identificado no comportamento das pessoas, diz respeito à maneira como cada indivíduo executa essa lógica da ação e do mercado a partir das constituições culturais que lhes foram disponibilizadas (DIMAGGIO, 1994; DEQUECH, 2003).

Portanto, se esse conjunto de aspectos incide no comportamento dos indivíduos, é conveniente relacioná-los ao estabelecimento de confiança e ocorrência de má-fé na tessitura das relações interpessoais. Essa proposição mostra-se relevante, ou ao menos interessante, dado que o desenvolvimento desses “mecanismos sentimentais” e cognitivos depende da disponibilidade, entendimento dos sinais e regras culturais inerentes aos atores envolvidos em uma determinada situação de interação, principalmente em contextos onde a concorrência e os conflitos são acirrados em níveis elevados (DIMAGGIO, 1994).

Além disso, nota-se, nos argumentos teóricos dos autores citados, uma interdependência entre a ação mediada pela cultura e os processos mentais (*embeddedness* cognitivo) que a fazem ser adotada e efetivada. Tal relação conduz a uma discussão sobre como as regularidades enraizadas na cognição são desenvolvidas, mais precisamente em paralelo com as interações sociais e a cultura que envolve os entendimentos coletivos compartilhados, via diferentes canais de comunicação, entre pessoas, organizações e comunidades.

1.1.3 A Criação de Significados Econômicos à Luz do *Embeddedness* Cognitivo e Setorial

Os sentidos econômicos construídos e compartilhados pela coletividade, abordados pela maioria dos teóricos da NSE apenas pelo viés das redes de relações interpessoais, conforme menciona Dequech (2003), receberam um novo enfoque com os escritos de Zukin e DiMaggio (1990) e DiMaggio (1997). Baseados na psicologia cognitiva e sociologia da cultura, esses dois últimos autores iniciaram a discussão sobre como as pessoas usam a cultura estrategicamente ao invés de como a cultura é construída. Para eles, a cultura apresenta muitas oportunidades de escolha para os indivíduos, porém ela é armazenada na memória como uma coleção de probabilidades e fins relativamente desorganizados e, por isso, precisam ser sistematizadas pelos atores por meios cognitivos.

DiMaggio (1997) evidencia dois modos de cognição apontado pela psicologia. O primeiro e mais importante (na visão do autor) refere-se à “cognição automática”,

caracterizada como um mecanismo implícito, emocional, rápido e não verbalizado que, por sua vez, está presente no cotidiano dos indivíduos. O seu processamento depende de “esquemas culturalmente disponíveis - estruturas de conhecimento que representam objetos ou eventos e fornecem suposições padrões sobre suas características, relacionamentos e implicações sob condições de informações incompletas” (DIMMAGGIO, 1997, p. 269). Nesses esquemas encontram-se os meios necessários pelos quais a cultura molda e orienta os pensamentos, conforme menciona DiMaggio (1997): *a)* geralmente os atores acessam e recebem informações oriundas dos esquemas pré-existentes, chamadas de informações enraizadas (*embedded*); *b)* as informações enraizadas são resgatadas pela mente dos atores sem nenhum esforço – *insight* rápido; *c)* os atores resgatam informações esquematicamente enraizadas com mais detalhes e precisão, facilitando assim a sua utilização na ação econômica; e *d)* as representações esquematicamente enraizadas podem levar os atores a falsas lembranças de fenômenos que não aconteceram, ou ao menos não exatamente da maneira como são relatados e representados.

O segundo modo diz respeito a “cognição deliberada”, representada por um conjunto de mecanismos opostos ao do pensamento automático. Ela funciona mediante a utilização de mecanismos explícitos, verbalizados e lentos. Geralmente as informações e significados decorrem dessa tipologia quando os atores são incentivados, e assim se desviam dos pensamentos vinculados à esquemas já enraizados na memória. Como resultado, desenvolvem um pensamento crítico e mais sistemático (DIMAGGIO, 1997). Neste âmbito, DiMaggio (1997) cita três fatores ou condições reveladas pela psicologia que podem induzir os indivíduos a pensarem de maneira deliberada: *i) atenção* – determinados problemas ou eventos podem atrair a atenção dos atores, os fazendo pensar criticamente; *ii) motivação* – a intensa vontade de mudar de uma posição (*status quo*: classe social, nível hierárquico, etc.) que causa insatisfação ou refletir sobre uma questão que envolve os princípios da moralidade; e *iii) falha no esquema* – quando os esquemas mentais existentes não conseguem elucidar, de maneira eficiente, fenômenos ou objetos novos.

Esse contraste entre as duas formas de processamento das informações não elimina a influência da cultura nos processos deliberativos, assim como também não explica ou indica que a utilização de uma em detrimento da outra proporciona mais vantagens econômicas. Na verdade, essa diferenciação se coloca como a base do discernimento e conceitualização daquilo que Zukin e DiMaggio (1990, p. 15-16) denominaram de *embeddedness* cognitivo: “maneiras pelas quais as regularidades estruturadas dos processos mentais limitam o exercício do raciocínio econômico” – crítico ou acrítico. Convergindo com esta concepção, Steiner

(2006, p. 110) acrescenta que um importante papel a ser desempenhado pela sociologia econômica concerne à identificação dos “conhecimentos efetivamente mobilizados, ou mobilizáveis, pelos agentes na compreensão do sentido das ações desses agentes, a que podem conduzir esses conhecimentos e, finalmente, na explicação que se pode dar das ocorrências mercantis que decorrem desses comportamentos”.

Sob esse mesmo ponto de vista, Beckert (2010) cita os quadros cognitivos como uma das três forças²³ sociais relevantes para explicar os resultados econômicos. Segundo este teórico, o enraizamento cognitivo colabora para ampliar a noção de instituição (significados compartilhados) e, assim, é um importante ponto de atenção na análise de redes, considerando que estas influenciam os seus atores com conteúdos/informações que representam esquemas mentais formados pela própria estrutura das relações interpessoais. Portanto, essa compreensão é equivalente a proposição de que “a objetividade das redes não é constituída pela posição dos nós e a estrutura de suas conexões como tal, mas pelas interpretações dominantes através das quais os atores percebem a estrutura da rede” (BECKERT, 2010, p. 607) e constroem significados entrelaçados às suas ações nos mercados.

Embora os nós de uma rede não expressem a maneira como os mecanismos de cognição processam as narrativas dos atores, suas posições, como já discutido neste capítulo, “podem ser usadas para influenciar regras institucionais e cognições dominantes; [...] ideias que são influentes no campo podem ser usadas para defender mudanças nas regras institucionais e composição de rede” (BECKERT, 2010, p. 611). Conforme Simsek, Lubatkin e Floyd (2003), há uma relação de cunho positivo entre a formação estrutural das redes sociais e o *embeddedness* cognitivo, pois à medida que o fechamento da rede aumenta “geometricamente”, eleva-se, talvez não de forma proporcional, a simetria cognitiva entre os atores. Todavia, Beckert (2010) afirma que empreendedores institucionais podem, como vantagem da sua posição na rede, desenvolver dispositivos ou discursos estratégicos que lhe proporcionem uma espécie de “hegemonia cognitiva”. Assim, esses agentes encontram condições de “prover e assegurar os fundamentos ideológicos que os regulamentos institucionais defendidos por eles encontram legitimação” (BECKERT, 2010, p. 616). Relacionada a esta hegemonia, os atores dominantes podem difundir mudanças nos quadros cognitivos, desde que encontrem apoio e não se deparem com fortes resistências baseadas em valores culturais.

²³Conforme Beckert (2010), toda análise voltada para a compressão das dinâmicas dos campos (termo utilizado por este autor para designar os mercados baseado nas teorias de Bourdieu (1977) e Fligstein (2014) que tratam esses locais como arenas de disputas) deve levar em consideração as redes sociais, instituições e quadros cognitivos – multidimensionalidade das estruturas.

Em síntese, os quadros cognitivos tanto podem contribuir para manter as instituições já consolidadas em uma determinada realidade social, assim como também mudar ou criar novas instituições. Além disso, as percepções compartilhadas entre os atores nem sempre percorrem diferentes espaços sem sofrer críticas ou ser alvo de questionamentos pela cognição deliberada. O enraizamento cognitivo é, sem dúvida, um mecanismo que, juntamente com as estruturas sociais, regula o comportamento econômico e estabelece convenções para a ação em nível individual e coletivo.

Por outro lado, quando os quadros cognitivos são analisados numa perspectiva de aprendizagem empreendedora ou contextual, as experiências de trabalho vividas pelos indivíduos em setores específicos são consideradas fontes de influência ao modo como eles interpretam a realidade dos mercados. Isso significa que as experiências prévias com redes de negócios, problemas dos clientes, desenvolvimento de produtos ou serviços, desafios e potencialidades do setor, são cruciais para o reconhecimento de oportunidades de negócios e para saber como determinado mercado opera (RAE, 2005; MARVEL; DROEGE, 2010).

Rae (2005) menciona que essas experiências influenciam em quem as pessoas podem se tornar, e como irão se relacionar com outros atores dispostos no campo mercantil. Essa afirmação justifica-se pelo fato dos processos de cognição derivados do aprendizado setorial, ao longo da carreira profissional dos atores sociais, interferir na maneira como as habilidades empreendedoras são desenvolvidas, bem como as rotinas são estabelecidas e as oportunidades são aproveitadas (RAE, 2005). Concordando com essa concepção, Gibb (1996) considera a aprendizagem experiencial como um mecanismo fornecedor de práticas intuitivas e *insights*, o qual os indivíduos recorrem para criarem seus próprios negócios e enfrentarem a concorrência e regulações.

O agrupamento dessas experiências em um determinado setor é compreendido nesta tese como *embeddedness* setorial. Com base nos resultados de uma pesquisa empírica, que teve como objetivo compreender o processo de aprendizagem de um empresário a partir das narrativas compartilhadas das suas trajetórias pessoais e profissionais, Rodrigues (2017, p. 135) interpreta o enraizamento setorial como uma categoria que “diz respeito às descrições, reflexões e particularidades sobre o setor econômico e atividade principal que são vivenciadas e aprendidas pelo empreendedor em momentos pré e durante o seu negócio”. Ainda, segundo Rodrigues (2017), é vantajoso para qualquer ator social, inserido ou que deseja entrar em um mercado como empreendedor, vivenciar experiências em período anterior à abertura de um negócio, e que sejam relacionadas com o segmento de mercado que atua ou pretende atuar.

Conforme Von Hippel (1988), o conhecimento prévio sobre o funcionamento de um setor abrange informações referentes ao comportamento dos fornecedores, consumidores, legislações, forças políticas envolvidas (tema abordado na seção seguinte), conflitos oriundos da concorrência e técnicas de venda. Numa perspectiva de laços sociais, Vale (2006, p. 226) sugeriu e demonstrou empiricamente que o enraizamento setorial pode ser mensurado também “pelo encadeamento das ligações que se formam entre antigos empregados e novos empreendedores, seja nas vinculações que ocorrem para trás [...] ou para frente”. Na concepção de Vale (2006), essa categoria pode indicar o período e o contexto em que um empreendedor atuou como funcionário de uma outra empresa inserida no mesmo setor. Ou ainda, se um empresário possibilitou a formação de um novo empreendedor, levando em consideração o fato de algum ex-funcionário ter criado o seu próprio negócio. Portanto, as atividades desenvolvidas pelos agentes, ao longo da carreira profissional, juntamente com o conjunto de contatos sociais inseridos no mercado de trabalho, constituem a base do *embeddedness* setorial que, por sua vez, guarda profundas relações com os esquemas de cognição responsáveis pela criação de sentidos econômicos.

1.1.4 Economia, Instituições e Poder moldados pelo *Embeddedness* Político e Habilidades Sociais

Dentre as diversas formas de enraizamento, o político expressa uma noção fundamental de como os atores, tanto pessoas como organizações, desenvolvem vínculos com o Estado. Essas conexões podem resultar não apenas em oportunidades valiosas para esses atores, a exemplo do acesso à recursos, mas também em restrições impostas pelas ideologias e interesses do governo (OKHMATOVSKIY, 2009). Por isso, a atenção teórica dada ao contexto dessas interações deve preocupar-se em explicar como normas, poder e atividades políticas influenciam nos resultados econômicos, assim como também a lógica inversa dessa dinâmica.

Vislumbrando interpretar essas questões, Zukin e DiMaggio (1990) formularam a ideia de *embeddedness* político que, devido a sua pertinência ao “mundo dos negócios”, foi utilizada em vários estudos (ver, por exemplo, as pesquisas de HADJIKHANI, 2000; WELCH; WILKINSON, 2004; HARDY; CURRIE; YE, 2005) que tinham como objetivo analisar as relações entre empresas multinacionais e atores do campo político. Em termo conceitual, essa tipologia de enraizamento refere-se à maneira pela qual as instituições e decisões econômicas são moldadas pelos laços burocráticos, instrumentais e ainda informais

que os atores econômicos desenvolvem com o Estado (ZUKIN; DIMAGGIO, 1990; HARDY; CURRIE; YE, 2005; MICHELSON, 2007).

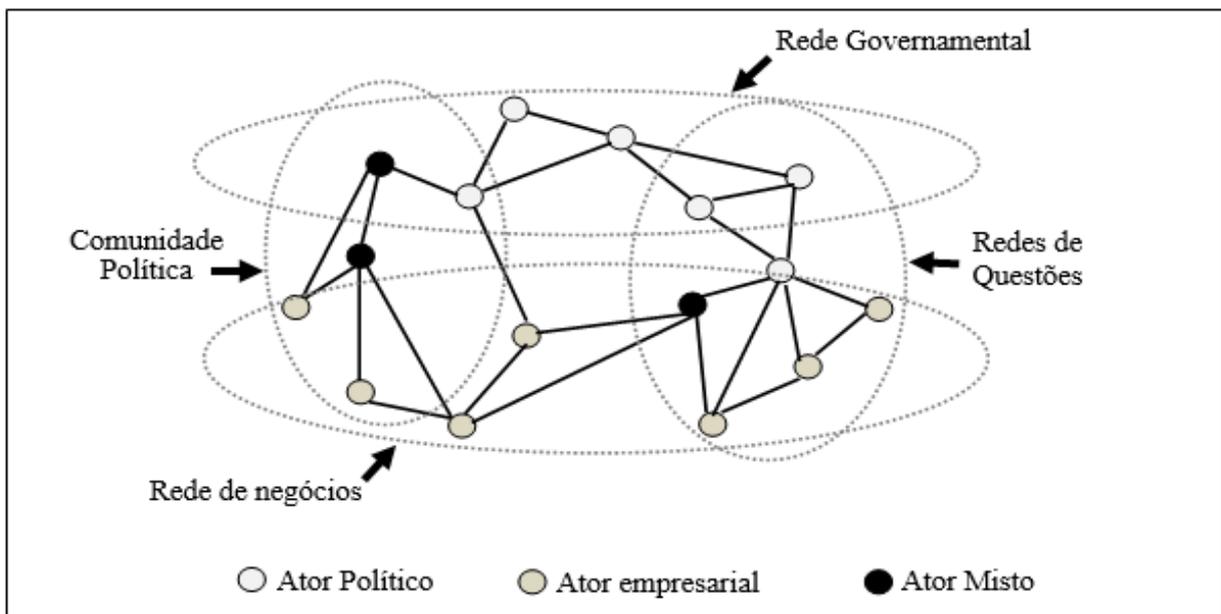
Complementando este entendimento, Welch e Wilkinson (2004) mencionam que o ambiente ou quadro político de uma rede pode assumir, ao menos, quatro tipos de dimensões: 1) *instituições políticas* – englobam as regras e regulamentos, os quais os atores devem obedecer em suas ações econômicas ou, conforme os seus interesses, lutar pelas suas modificações, levando em consideração que essas instituições são formadas por um quadro ideológico; 2) *atividades políticas* – essas abrangem as ações e interações entre os diversos atores políticos e as empresas, mais especificamente quando estão se relacionando em um contexto de negócios. Neste âmbito, as firmas também podem tornarem-se agentes “quase políticos”, observada a possibilidade de estas influenciarem a opinião pública contra ou a favor do governo; 3) *recursos políticos* – correspondem ao conjunto de bens políticos reais ou potenciais que, de alguma maneira, se traduzem em benefícios para as empresas em suas ações econômicas, a exemplo de concessões fiscais, contratos e licitações do setor público, programas de incentivos à inovação e outras políticas de proteção ao setor privado; e por último 4) *atores políticos* – estes podem contribuir com o desenvolvimento das redes de negócios ou, somente, provocarem mudanças no seu interior pela inserção de processos que facilitam ou perturbam as suas interações e fluxos de atividades. Dentre esses atores, incluem-se burocratas, funcionários do governo, grupos de interesse, mídia, universidades e empresas.

Conforme Hardy, Currie e Ye (2005), o contexto político é constituído por redes de interações, nas quais os seus atores lutam pelo poder em diversos níveis (setorial, local, nacional, etc.) e, como efeito, assumem diferentes papéis. Assim, forma-se uma forte interpenetração de processos políticos e comerciais: “atores políticos assumem posições econômicas nas redes, enquanto os atores empresariais assumem papéis de formulação de políticas; em outras palavras, os atores ocupam posições mistas” (WELCH; WILKINSON, 2004, p. 228).

Entende-se, então, que o campo político expressa um complexo conjunto de redes de relacionamento formadas por atores do governo e de interesse privado. Segundo Raud-Mattedi (2005, p. 72), “frequentemente, atores-chave do Estado fazem parte de grupos econômicos, ou mantêm relações pessoais estreitas com membros de grupos, o que tende necessariamente a orientar os rumos da política econômica”. Sob esta ótica, o *embeddedness* político está fundamentando em duas formas diferentes de conexão entre Estado e empresa, a saber: comunidades políticas e redes de questões, conforme ilustra a Figura 6. Ademais, “cada uma dessas redes [...] tem sua própria dinâmica interna e história única, que influencia a

maneira como atores, atividades e recursos estão interconectados e a posição dos diferentes atores na rede” (WELCH; WILKINSON, 2004, p. 228). Destarte, essa condição molda a maneira como o interior da rede governamental funciona (incluindo o comportamento dos seus participantes), bem como o seu estilo de interação com a rede de negócios. Por outro lado, interfere também nas estratégias políticas das firmas com vistas para a obtenção de recursos (WELCH; WILKINSON, 2004).

Figura 6 - Redes de conexões entre atores políticos e empresariais



Fonte: WELCH; WILKINSON (2004).

Essas relações que conectam as diversas redes de atores, políticos e empresariais, são consideradas por Hadjikhani (2000) uma “dimensão interativa”. Para ele, este fator possibilita analisar como um ator específico age para obter, manter ou aumentar seus benefícios a partir da relação que estabelece com outro na “arena” política. Devido a interdependência existente nesse cenário de incertezas, “um relacionamento é geralmente baseado na reciprocidade de ganhos e perdas, mas a mutualidade na interação entre atores políticos e empresariais é sempre ameaçada, uma vez que a interação é baseada em bases de valores dissimilares (HADJIKHANI, 2000, p. 96). Este argumento também é evidenciado por Okhmatovskiy (2009), quando este afirma que as empresas vinculadas ao governo têm grandes chances de se beneficiarem com tratamentos preferenciais ou acessarem informações exclusivas do Estado. Porém, este mesmo autor sugere aos estudiosos do tema, interpretarem a formação de laços

com o governo como uma realidade de influências mútuas, ao invés de uma visão instrumental dos vínculos em favor apenas das empresas.

Portanto, se ambos os lados buscam benefícios, “os interesses do governo podem divergir daqueles da firma e de seus acionistas, e assim os representantes do governo [...] podem promover estratégias ótimas do ponto de vista do governo, mas sub-ótimas do das empresas (OKHMATOVSKIY, 2009, p. 1026). Neste caso, as ações dos atores do Estado podem significar limitações para os objetivos das firmas (OKHMATOVSKIY, 2009) e, quando percebidos com clareza pelos empresários podem resultar em conflitos e desconfiança, em substituição à cooperação e confiança (HADJIKHANI, 2000). Então, o equilíbrio entre esses interesses pode ser desenvolvido para reduzir ou evitar constrangimentos políticos e econômicos, “como e em que grau é uma questão de contexto” (FLIGSTEIN, 2001, p. 33). Ao desenvolver uma abordagem das instituições que compõem os mercados, Fligstein (2001) colocou em foco a ação dos atores empresariais e as suas interações com o Estado para criar ambientes estáveis, ou em outras palavras garantir em maior grau possível o funcionamento equilibrado das redes de atores. Metaforicamente, este autor usa a expressão “mercado como política” a fim de enfatizar a presença e o papel do Estado na construção social das instituições que regulam o funcionamento e atuação das firmas no campo econômico.

Na verdade, o nível de intervenção de cada Estado se diferencia dos demais, pois as suas instituições aceitas pelos atores mercantis dependem da coalizão política que se estabelece com as forças mais organizadas e habilidosas da sociedade (FLIGSTEIN, 2001). Ao teorizar sobre a ação econômica, Fligstein (2014) argumentou que esta pode ser definida como um sinônimo de habilidade social. Na sua explicação, “a ideia de habilidade social é que os atores precisam induzir a cooperação dos outros. A habilidade de motivar os outros a tomarem parte em uma ação coletiva é uma habilidade social que se prova crucial para a construção e reprodução de ordens sociais locais” (FLIGSTEIN, 2014, p. 71). Para tanto, atores com esse tipo de habilidade devem buscar compreender as percepções e interesses dos outros atores inseridos no grupo ao qual pertence e, também dos atores que compõem outros grupos externos (FLIGSTEIN, 2014).

Dessa forma, esses atores socialmente hábeis fazem uso de tais compreensões para tomarem decisões baseadas em táticas perante ocasiões específicas, principalmente àquelas de ordem crítica em que a orientação de ações encontra forte relação com os interesses da coletividade (FLIGSTEIN, 2014). Para Fligstein, esses atores tendem a usar todas as táticas possíveis de negociação para obterem a cooperação de terceiros, sendo comum pressionarem

para obterem resultados além do que os outros estão dispostos a alcançar. Por sua vez, a negociação pode ser dada praticamente como garantida para o ator socialmente hábil quando a definição da agenda, a ser seguida na discussão, é realizada por ele com a aceitação dos demais atores.

Este autor, destaca também que em contextos onde emergem ou se estabelecem crises, sejam econômicas ou de outra natureza, prejudiciais ao funcionamento dos mercados, os empreendedores institucionais socialmente hábeis podem modificar normas e estruturas com a finalidade de desenvolver novos sistemas de significados. Para tanto, esses atores estratégicos induzem a cooperação de grupos muito diferentes (relacionando com a abordagem das redes de Granovetter (1973; 1983), os laços fracos são importantes pontes para obtenção dessas colaborações) produzindo novos sentidos utilizados como apelo a uma significativa quantidade de atores (FLIGSTEIN, 2014).

Assim, o quadro de regras e condições disponibilizado pelo governo, em cumprimento ao qual os cenários de negócios e firmas se organizam, gerando competição, cooperação e troca, nunca está desvinculado da parcialidade (FLIGSTEIN, 2001). Em conformidade com essa lógica, considera-se o Estado um regulador do mercado, “cujo papel consiste essencialmente em fazer respeitar as regras do jogo, estabelecidas por e para os mais fortes” (RAUD-MATTEDI, 2005, p. 72). O fato é que as instituições do governo “restringem a competição de alguma maneira, ao não permitirem certas formas de concorrência [...] ou ao limitarem o ingresso de certas indústrias usando barreiras de comércio e instrumentos de regulação” (FLIGSTEIN, 2001, p. 34).

Diante dessa realidade, as empresas e outros grupos de interesse que compõem os mercados (a exemplo de associações e cooperativas) devem ter o compromisso de obter conhecimentos e desenvolver habilidades específicas (FLINGSTEIN, 2014), capazes de lhes dotarem de inteligência política, aspecto este relacionado diretamente aos esquemas de cognição. Na concepção de Hadjikhani, (2000, p. 97), “a inteligência política depende dos esforços de atores empresariais para modificar as normas e necessidades políticas para chegar a resultados mutuamente benéficos”. Ainda de acordo com esse teórico, o não investimento em conhecimento político pode significar uma conformidade acompanhada de adaptação ou, em situação mais extrema, a saída da firma do local em que atua ou do setor, principalmente quando este último apresenta forte relação de dependência da esfera governamental. Pode-se pensar ainda na ação dos novos entrantes que, de acordo com as suas experiências, porte e poder, encontram condições de exercer influência política setorial ou, simplesmente sofrer os

domínios daqueles que já estão instalados há mais tempo no setor ou território (tratado a seguir pela perspectiva do *embeddedness* territorial).

1.1.5 Estabelecendo compromissos com o espaço-lugar: a proposição do *Embeddedness* Territorial

A perspectiva espacial do *embeddedness*, surgida nos estudos da geografia econômica, propõe, inicialmente, que os atores empresariais localmente agrupados no formato de redes são cruciais para o desenvolvimento territorial (HESS, 2004). Todavia, Emirbayer e Goodwin (1994) esclarecem que a unidade de análise referente a esse fenômeno socioeconômico tanto pode ser um grupo quanto um único ator. Soma-se a esta observação, a importância de compreender as mudanças econômicas locais e o compromisso de agentes com a preservação dos recursos territoriais, não apenas por um viés empresarial ou corporativo, mas também pelas ações dos atores sociais desvinculados do interesse econômico mercadológico (a exemplo de associações culturais, líderes comunitários e outros grupos da sociedade civil).

Na visão de Hess (2004, p. 178), “do ponto de vista do desenvolvimento, [...] o modo de enraizamento territorial ou o grau de comprometimento de um ator com uma determinada localização é um fator relevante para a criação, aprimoramento e captura de valor”. Por este motivo, se faz conveniente destacar a construção do território como um resultado da relação do indivíduo com o espaço. Para tanto, pode-se partir de uma constatação social aparentemente simplória: “sem dúvida o homem nasce com o território, e vice-versa, o território nasce com a civilização” (HAESBAERT; LIMONAD, 2007, p. 42). Os homens, ao tomarem consciência individual ou coletiva do espaço/campo em que se inserem (visão mais subjetiva) e ao se apropriarem ou, em outras palavras, cercarem esse espaço executando determinadas atividades econômicas ou não (visão mais objetiva), constroem e, de alguma maneira, passam a ser construídos pelo território (HAESBAERT; LIMONAD, 2007).

Conforme Raffestin (1993) é essencial entender que o território é posterior ao espaço, se formando a partir deste e de uma ação conduzida por um ator sintagmático (ator que realiza um programa) que “territorializa” o espaço, projetando sua transformação e produzindo relações marcadas pelo poder. Esse autor afirma ser o espaço a “prisão original”, enquanto que o território é a prisão que os indivíduos constroem para si, pois aquele primeiro é, de certa forma, “dado” como se fosse uma espécie de matéria-prima, uma realidade preexistente a qualquer conhecimento ou a qualquer prática. Já o território é uma produção a partir do espaço e revela a imagem das relações ali construídas.

Nesse contexto, nota-se o fato de que a natureza do espaço é uma combinação dialética entre a inércia (estado anterior à construção do território) e a dinâmica (estado que compreende as ações humanas para construção territorial). Ou seja, o indivíduo modifica o lugar de sua forma material para um campo de ação social (SANTOS, 1996). É, portanto, nesse sentido que se estabelece a relação entre o espaço, homem e concepção de território enquanto uma arena transformada pelas redes e suas dinâmicas. Assim, um ator pode optar por "construir" vários tipos de tessituras e articular todos os elementos, ou somente alguns, de uma rede social territorializada. Além disso, pode ainda decidir unir determinados pontos, garantindo entre eles a continuidade por meio de um sistema de conexões ou, ao contrário, impedir que certos pontos sejam ligados entre si, imaginando um sistema social de disjunções e originando os clubes de atores mediante os quais se desenvolve a inclusão e/ou exclusão territorial (RAFFESTIN, 1993).

A dinâmica referente à essas junções e disjunções no espaço se torna um fenômeno cada vez mais complexo à medida que surgem novos atores, novas tecnologias, e com estes se expande o capitalismo. Como consequência, vem ocorrendo um maior enraizamento de sistemas de produção baseados em redes, e com esta mudança os usos e significados do espaço ganharam diferentes perspectivas, principalmente no período de transição do modelo fordista para o da acumulação flexível (HARVEY, 2009). Seguindo este raciocínio, Harvey (2009) assevera que se os atores denominados capitalistas se tornam cada vez mais sensíveis às qualidades das características espacialmente diferenciadas de que compõem a geografia do mundo moderno, é facilmente provável que as pessoas e forças que dominam, por meio de algum mecanismo (político, econômico ou social, por exemplo), esses espaços os alterem de um modo que os tornem mais atraentes para o capital altamente móvel.

Assim, para este autor, as elites dirigentes locais podem implementar estratégias de controle de recursos, políticas fiscais e regulamentação estatal no intuito de atrair o desenvolvimento para o seu espaço particular, persuadindo para que as qualidades do lugar passem a ser ressaltadas em meio às crescentes abstrações do espaço. Consequentemente, esta ação se torna um grande trunfo na competição espacial entre localidades, podendo contribuir para o surgimento de formas corporativas de governo, "assumindo elas mesmas papéis desenvolvimentistas na produção de climas favoráveis aos negócios e outras qualidades especiais" (HARVEY, 2009, p. 266). Notadamente, as diversas formas de relação do homem com o espaço, envolvendo apropriação (no sentido simbólico) e dominação social (no sentido mais concreto), incide na construção e representação de singulares territórios.

Nesse sentido, o desenvolvimento territorial, em sua essência, se caracteriza a partir da constituição de uma entidade produtiva enraizada num espaço geográfico. Essa categoria de desenvolvimento "designa todo processo de mobilização dos atores que leve à elaboração de uma estratégia de adaptação aos limites externos, na base de uma identificação coletiva com uma cultura e um território" (PECQUEUR, 2005, p. 12). É um desenvolvimento que, segundo Pecqueur (2005), abrange uma estratégia de adaptação na medida em que esse processo é reativo em relação à globalização, ou em outras palavras, visa permitir aos atores dos territórios reorganizarem a economia local face ao crescimento das concorrências na escala mundial. O referido autor evidencia também que o desenvolvimento territorializado tem, como base, o princípio de especificação dos ativos, isto é, a busca pelos recursos singulares ao território que permitirão a este se diferenciar e se posicionar em relação a seu vizinho antes de correr atrás da concorrência por produtos padronizados, como vem instigando a dinâmica dos mercados globalizados.

Em vista disso, o *embeddedness* territorial é um mecanismo de valorização da cultura e do conhecimento desenvolvido no território. Porém, levando em consideração que esse tipo de enraizamento "considera até que ponto um ator está 'ancorado' em territórios ou locais específicos" (HESS, 2004, p. 177), atores econômicos externos se inserem nesses espaços no intuito de usufruírem das atividades econômicas ali já estabelecidas. Por outro lado, esses novos entrantes podem se adequar às dinâmicas relacionais já existentes na localidade ou, em determinado nível, modifica-las. Sobre essa questão, Hess (2004, p. 178) menciona a possibilidade da "localização ou 'ancoragem' de firmas externas em lugares específicos gerar uma nova rede local ou regional de relações econômicas e sociais, envolvendo firmas existentes e atraindo novas. Desta maneira, entende-se que o enraizamento territorial pode existir em diversos níveis, ao mesmo tempo que um ator pode estar ligado a diferentes escalas geográficas, processo este denominado de "multiescalaridade do *embeddedness*" (JESSOP, 2001). Por esse viés teórico, Hess (2004, p. 176) menciona que a globalização "não é um processo de desenraizamento baseado em meras transações de mercado e confiança impessoal, mas sim um processo de construção ou inserção de redes transnacionais [...], criação de relações pessoais em várias escalas geográficas".

Afim de ilustrar esse argumento, Hess (2004) cita os estudos de Saxenian (1999) e Hsu e Saxenian (2000) relacionados as redes de negócios de Taiwan inseridas na região norte americana do Vale do Silício. Nos resultados das suas pesquisas, esses autores concluíram que, por um lado, os empreendedores taiwaneses se enraizaram nas dinâmicas locais do Vale do Silício, construindo conexões estáveis com os atores da região hospedeira (Hess, 2004) e

contribuindo com o desenvolvimento econômico local. Por outro lado, não perderam seus vínculos com a cultura e as redes de relações do território taiwanese, apenas desenvolveram a habilidade de se fazerem próximos de diferentes regiões simultaneamente, conforme concorda Craviotti (2016, p. 3) ao mencionar que os atores “têm a capacidade de transcender fronteiras entre territórios”.

Essa tipologia de enraizamento também apresenta uma relação estreita com mecanismo político. Pois, segundo Hess (2004), as políticas e suas instituições em níveis nacional e local (programas de incentivos fiscais, programas de financiamento, nível de burocratização, etc.) podem contribuir com a inserção de novos atores, visando o desenvolvimento de nós e conexões inexistentes no território. Mas, essas políticas podem funcionar também de forma inversa, objetivando criar barreiras para proteger as características e funcionamento das atividades endógenas. Salienta, portanto, que “os efeitos positivos do enraizamento em determinado lugar não podem ser tomados como garantidos ao longo do tempo” (HESS, 2004, p 178), tendo em vista que um ator líder pode cortar seu vínculo com uma certa localidade, como o caso de empresas motrizes. Além disso, questões importantes como a tendência de um ator se enraizar ou desenraizar de um território ou atividade, ainda permanecem pouco exploração pela literatura e estudos empíricos (BOWEN, 2011). Por fim, essas relações espaciais devem ser refletidas numa perspectiva de enraizamento, desenraizamento e re-enraizamento.

CAPÍTULO II

INDICAÇÕES GEOGRÁFICAS (IGs): HISTÓRICO, CONCEITO E PROCESSO DE INSTITUCIONALIZAÇÃO

Neste capítulo é abordada a temática das Indicações Geográficas. Nele são apresentadas questões sobre os aspectos históricos, sociais e institucionais desses dispositivos. Suas seções encontram-se estruturadas com os seguintes conteúdos: 2.1) evidencia diferentes momentos da história, nos quais são constatados os primeiros usos de termos que já identificavam a origem de um produto. Em sequência, descreve-se como o fenômeno da expansão comercial do mercado agroalimentar europeu e as apropriações ilícitas dos nomes de produtos com características inerentes ao seu local de origem, influenciaram na criação de mecanismos legais por parte do Estado para proteger esses bens. Dentro desse mesmo contexto, é relatado como a ideia de IG consolidou-se na legislação francesa, refletindo, assim, na realização dos primeiros acordos internacionais referentes ao uso desse dispositivo e a sua legitimação; 2.2) discorre sobre o surgimento de novas instituições internacionais, em especial a Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI) e o Acordo Sobre os Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS) que, de acordo com as suas atribuições, apresentaram uma definição para IG e estabeleceram regras para a sua institucionalização, além de expandi-las para a legislação de inúmeros países; 2.3) discute, sob a ótica do debate internacional, como vem ocorrendo a institucionalização das IGs nos países em desenvolvimento que, via de regra, adotam os protocolos da União Europeia (EU). Dessa forma, são confrontados os efeitos territoriais desse dispositivo, citados pela literatura, com a realidade empírica apresentada por alguns estudos de caso empreendidos por alguns autores sobre as controvérsias desse tema; e 2.4) descreve como desenvolveram-se as primeiras articulações sociais no Brasil, voltadas para a proteção de alguns produtos agroalimentares tradicionais. Além disso, explica como foram institucionalizadas as primeiras IGs no país, como um resultado dessas mobilizações internas e adesão aos acordos internacionais. Em seguida, a discussão avança para questões relacionadas à participação e papéis dos diversos atores inseridos em grupos denominados de fóruns, na elaboração das normas que tratam do desenvolvimento e implementação das IGs no Brasil.

2.1 A Gênese das Indicações Geográficas

A qualidade dos produtos do sistema agroalimentar e suas origens vêm, em tempos recentes, despertando o interesse de consumidores em várias partes do mundo. Com a expansão mundial do mercado e as incertezas inerentes à procedência dos alimentos, essa busca impulsionou a criação de mecanismos direcionados para definir atributos de um produto ou serviço, garantindo suas conformidades com normas pré-estabelecidas, além de protegê-los contra apropriações ilícitas.

Já na Antiguidade, as chamadas cidades-estados da Grécia Antiga, no século IV a.C., procuravam adotar mecanismos que garantissem a origem dos seus produtos, revelando desta maneira a sua qualidade de forma intrínseca, como os vinhos de Corinto, as amêndoas de Naxos, o mel da Sicília e o mármore de Paros. Enquanto no Império Romano, sob o reinado de Augustus, eram conhecidas as tâmaras do Egito, o presunto de Gália, as ostras de Brindisi e o mármore de Carrara. Assim, para os produtos que eram envasados, existiam ânforas próprias para cada região produtora, com a inscrição do nome do respectivo local e produtor, ou ainda atinentes símbolos capazes de evidenciar sua origem (BERTOZZI, 1995; GLASS; CASTRO, 2009).

Pode-se afirmar que o surgimento das Indicações Geográficas está entrelaçado com a história da humanidade (BRUCH, 2008). Até mesmo em alguns textos da Bíblia são encontradas indicações de origem, como os vinhos de En-Gedí (Cânticos, I, 14 – “Como um cacho de Chipre nas vinhas de En-Gedí é para mim o meu amado”) e o cedro do Líbano (Cânticos, III, 9 – “O rei Salomão fez para si um palaquim de madeira do Líbano”, e Reis, V, 6 – “Dá ordem, pois, agora, que do Líbano me cortem cedros, e os meus servos estarão com os teus servos, e eu te darei o salário dos teus servos, conforme tudo o que disseres; porque bem sabes tu que entre nós ninguém há que saiba cortar a madeira como os sidônios”) (BÍBLIA SAGRADA, 2006; BRUCH, 2008).

Quando se trata do período que compreende a Idade Média, a preocupação em proteger a origem geográfica dos produtos era um assunto pertencente as “guildas”²⁴ (JAY; TAYLOR, 2013) ou autoridades comunitárias que, de acordo com Marie-Vivien e Biénabe

²⁴Termo utilizado durante a Idade Média para designar as corporações de artesãos. Podem ser conceituadas como “associações compostas apenas por mestres de cada ofício. Por esse meio, os integrantes conseguiam controlar o preço dos produtos e os horários dos trabalhadores, proibiam a concorrência entre os participantes e previam punições para o associado que não cumprisse as normas fixadas” (MACEDO, 1999, p. 46). Nessas circunstâncias, Amboni (2010) explica que pertencer a uma guilda na Europa Medieval era sinônimo de poder político e, portanto, possibilitava a participação nos conselhos deliberativos formados para a tomada de decisões políticas relacionadas à cidade que, quase sempre, almejavam os interesses da própria corporação.

(2017), tiveram poderes concedidos pelos governos em várias regiões da Europa para monopolizarem e, conseqüentemente, regulamentarem as atividades produtivas com notável importância econômica. Conforme mencionam essas autoras, os integrantes das referidas associações utilizavam os seus poderes de autoridades para exercerem o controle sobre o sistema de produção, como a exemplo do processo legítimo pelo qual novas técnicas e procedimentos produtivos poderiam ser desenvolvidos e introduzidos.

Convergindo com este contexto histórico, Lidgard (2009, p. 9) relata que na época medieval, “comerciantes, como carpinteiros, construtores de barcos e ceramistas, marcavam seus produtos com placas para distingui-los de outros produtos similares”. Além de evitar dúvidas relacionadas à originalidade das suas mercadorias, oferecendo mais garantia aos compradores, os profissionais que faziam uso desse mecanismo melhoravam a sua reputação em termos de qualificação e singularidade no saber fazer (LIDGARD, 2009). Portanto, desde séculos bastante remotos, a utilização dos nomes dos lugares nos produtos desempenha um significativo papel no comércio, contribuindo para o posicionamento competitivo dos produtores e reconhecimento das localidades onde o processo produtivo é realizado (MARIE-VIVIEN; BIÉNABE, 2017).

Embora as guildas tenham sido extintas devido a evolução dos mercados e as suas restrições comerciais (MARIE-VIVIEN; BIÉNABE, 2017), o debate sobre o monopólio e proteção da origem dos produtos seguiu o seu curso em períodos históricos posteriores. Assim, com a diversificação e aumento da oferta de mercadorias e, por conseguinte, as mudanças na organização do comércio (em especial a sua expansão internacional), inúmeras ações legais de autoria dos Estados foram surgindo com intento de equacionar os problemas ligados à reputação e, com maior notoriedade, a apropriação indevida por terceiros de nomes baseados na origem geográfica dos produtos de uma determinada região.

Considerando o contínuo papel do Estado referente a essa questão, é importante mencionar que a primeira Indicação Geográfica, da qual se tem conhecimento por documentos oficiais, foi instituída na região do Douro, localizada em Portugal. A implementação legal desse dispositivo ocorreu em 10 de setembro de 1756 pelo então Primeiro-Ministro, Marquês de Pombal, como uma resposta às reivindicações por proteção dos vitivinicultores do Vinho do Porto, tendo em vista que esses produtores estavam vivenciando uma crise no setor devido à redução do volume da bebida exportada para o mercado inglês (BRUCH, 2009; CERDAN et al., 2014). Esse cenário econômico negativo eclodiu como resultado da utilização indevida do nome desse produto por oportunistas, colocando em risco a sua boa reputação e diminuindo a participação de Portugal no comércio

internacional do vinho (CERDAN et al., 2014). Sendo assim, criou-se na época a Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro (BRUCH, 2009), tendo como programas de destaque a delimitação da área de produção e a realização de estudos voltados para a identificação, caracterização, fixação das normas de produção e divulgação do Vinho do Porto como um produto exclusivo daquela localidade (BRUCH, 2009; CERDAN et al., 2014).

Esse ato da entidade estatal, apesar de ter representado o princípio do processo de institucionalização das Indicações Geográficas, criando regras ainda exigidas pelas instituições estatais modernas (assunto abordado mais adiante), não apresentava mecanismos jurídicos eficientes e capazes de eliminar as investidas de falsificação (CERDAN et al., 2014). Contudo, a necessidade de retomar os debates referentes aos direitos de proteção ganhou força no século XIX ao lado das discussões sobre propriedade intelectual (MARIE-VIVIEN; BIÉNABE, 2017). Surgem, naquele momento, duas diferentes correntes de pensamento orientadas para tratar do fenômeno, os “liberais” e os “utilitaristas”. Para aqueles primeiros, “a propriedade intelectual estava enraizada (*embedded*) no ‘direito natural’²⁵ que os indivíduos tinham sobre suas criações e invenções” (MARIE-VIVIEN; BIÉNABE, 2017, p. 3). Mediante a visão dessa abordagem, as Indicações Geográficas deveriam ser consideradas como um sinal distintivo de “direito natural”, o qual permite aos seus detentores (produtores) realizar o controle das suas produções a partir do *know-how* oriundo da coletividade e das diretrizes institucionais locais (MARIE-VIVIEN; BIÉNABE, 2017).

Já em relação à concepção dos “utilitaristas”, Marie-Vivien e Biénabe (2017) mencionam que para este grupo a propriedade intelectual deveria ser um resultado do conjunto de leis existentes, tendo como uma das suas finalidades públicas motivar os indivíduos a desenvolverem inovações no intuito de beneficiar a sociedade. Nessa perspectiva, os direitos exclusivos concedidos aos criadores de um determinado produto são limitados por um tempo especificado por lei. Logo, as Indicações Geográficas interpretadas unicamente pelo viés desse discurso não ultrapassariam a condição de simples marcas registradas²⁶, aptas para informar apenas a origem comercial de um bem pertencente a um

²⁵Corresponde a uma concepção segundo a qual existe e pode ser conhecido [...] um sistema de normas de conduta intersubjetiva diverso do sistema constituído pelas normas fixadas pelo Estado (direito positivo). (BOBBIO, 1992, p. 655).

²⁶No âmbito jurídico, a propriedade intelectual de produtos protegidos pelo sistema de marcas registradas pertence a pessoa física ou empresas privadas. Por isso, seus nomes podem ser ofertados no mercado como um ativo comercial e com valor agregado, dependendo da reputação da marca. Sob tais premissas, se ocorrer qualquer tentativa ou ato consumado da sua violação, os seus proprietários na condição de pessoas físicas ou jurídicas encontram na jurisdição o direito de ampla defesa e garantias de punições aos infratores (PARASECOLI; TASAKI, 2011).

titular de direitos distintos, ao invés de um dispositivo de registro *sui generis* de direitos coletivos voltado para indicar a origem geográfica (LIDGARD, 2009; GANGJEE, 2015; MARIE-VIVIEN; BIÉNABE, 2017). Existindo tais divergências e permanência da utilização ilegal de nomes geográficos conferidos a certos produtos, diversas leis e acordos jurídicos foram criados e discutidos por países interessados em proteger a origem dos seus produtos contra as imitações, além de fornecer aos consumidores informações confiáveis sobre a procedência e os atributos da qualidade relacionada ao *terroir*.

A evolução da legislação em torno das Indicações Geográficas encontra-se atrelada à história socioeconômica de importantes países da Europa. Segundo Rovamo (2006, p. 16), a França foi a primeira nação a promulgar um sistema de proteção que “mais tarde influenciou a elaboração das leis nacionais e dos tratados internacionais”. Complementando essa afirmação, Handler (2016) atesta que esse país fornece um dos exemplos mais emblemáticos de legislações que, desde o século XIX, interferem nas políticas destinadas para salvaguardar a legitimidade da origem dos seus produtos. Assim, em 1824 a França protegia juridicamente Indicações Geográficas simples já com a execução de sanções penais para indivíduos contraventores, no sentido de designarem falsamente o local de origem do produto posto à venda (ROVAMO, 2006).

Todavia, a consolidação das Indicações Geográficas na França como complexos mecanismos de proteção, ocorreu a partir da proliferação da filoxera²⁷ ocorrida na Europa aproximadamente em 1860, sendo responsável pela ruína da maioria dos vinhedos existentes naquela região (ORDISH, 1987; BOEHM, 1996; ROVAMO, 2006; SYLVANDER; ISLA; WALLET, 2011). Em relação aos efeitos socioeconômicos dessa praga, Simpson (2005) afirma que houve uma redistribuição de poder na cadeia produtiva vitivinícola francesa, originando diferentes níveis de preços e, sobretudo, adulteração dos vinhos. Considerando o cenário caótico da organização setorial e a grande demanda por vinhos, comportamentos oportunistas de comerciantes era algo comum. Uma grande quantidade de vinhos com baixa qualidade e reputação era vendida com nomes de vinhos de alta qualidade, causando prejuízos quanto à “imagem” dos produtos legítimos e, por conseguinte, aos ganhos financeiros dos seus produtores (ROVAMO, 2006). Portanto, para solucionar tais problemas e evitar a estagnação definitiva do setor, os vitivinicultores exigiram garantias do governo contra essas formas de usurpação e que seus esforços fossem compensados economicamente pelo mercado (SIMPSON, 2005; ROVAMO, 2006).

²⁷A filoxera é um tipo de praga (pulgão) que provoca a morte das videiras ao instalar-se e alimentar-se das suas raízes (GRANETT et al., 2001).

Considerando o contexto referente ao desenvolvimento do comércio internacional característico daquele período, a resposta às reivindicações dos produtores não poderia ser dada apenas sob os regimes de proteção da França (ROVAMO 2006; PARASECOLI; TASAKY, 2011). Desta maneira, foram realizados esforços para criar-se formas de controle além das fronteiras nacionais e, a França, juntamente com outros países produtores de vinho decidiram elaborar um tratado internacional, não para estabelecer obrigações e direitos somente relacionados às Indicações Geográficas, mas também sobre propriedade industrial (CERDAN et al., 2014). Como resultado dessa articulação, no ano de 1883, aconteceu a Convenção da União de Paris (CUP) com o objetivo de estabelecer um acordo multilateral entre diversos países²⁸ para a Proteção da Propriedade Industrial (HUGHES, 2006; RAUSTIALA; MUNZER, 2007; LIDGARD, 2009; PARASECOLI; TASAKY, 2011; JAY; TAYLOR, 2013; CERDAN et al., 2014).

Tratando especificamente das Indicações Geográficas, essa Convenção previa extinguir os problemas ligados ao uso de falsas indicações de procedência dos vinhos e outros produtos. No entanto, os seus artigos não faziam proibição do uso de nomes de procedência desde que estes estivessem devidamente ressaltados na embalagem de apresentação, como por exemplo “*Champagne*” da Austrália (CERDAN et al., 2014), detalhado no Quadro 4. Logo, os produtores franceses disseminaram o entendimento de que o escopo desse acordo era um tanto limitado, “concentrando-se principalmente na proteção do consumidor, deixando de fora outras considerações, como os direitos e a reputação do produtor” (LIDGARD, 2009, p. 10).

Quadro 4 - *Champagne*: um produto local de nome genérico?

É importante destacar que nem todos os países produtores de vinhos e espumantes são adeptos ao sistema jurídico europeu de proteção às IGs. Os Estados Unidos da América e a Austrália, por exemplo, são nações que historicamente não apresentaram esse interesse, preferindo manter os esquemas de marcas registradas. Entretanto, a partir do século XIX um número expressivo de nomes de IGs famosas, relacionadas à produtos alimentícios e bebidas alcoólicas de origem europeia, começou a ser utilizado como descrições genéricas de vários produtos fabricados nesses dois países.

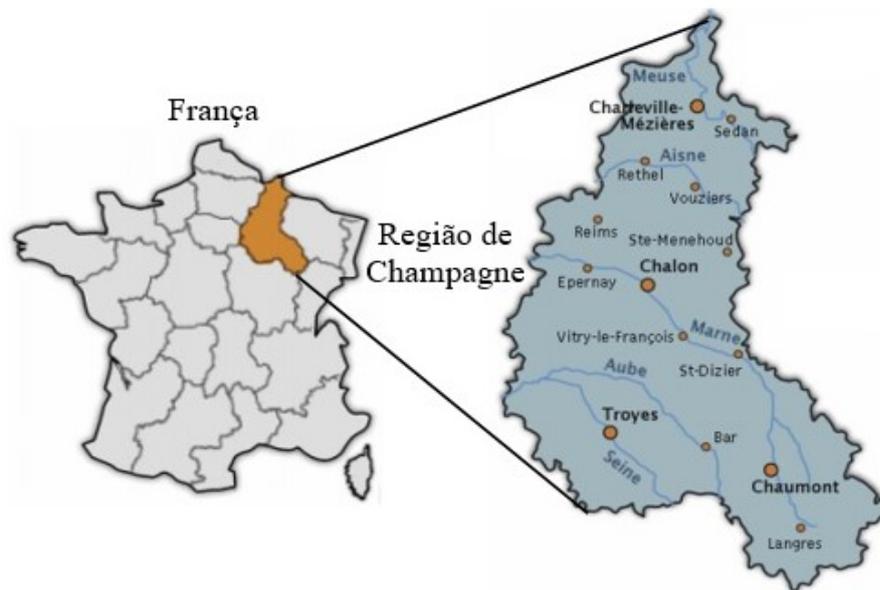
Atendo-se ao caso específico da Austrália, um relato que ilustra bem esse contexto refere-se à “Companhia de *Champagne* Vitoriana”, fundada em 1881. A sua produção estava voltada para um “vinho espumante local” elaborado de acordo com o método *champenoise*, porém com variedade de uva diferente das que eram cultivadas na França. O primeiro lote de fabricação e venda desse espumante ocorreu em 1891 na zona rural de Victoria, sendo nomeado pelos produtores como

²⁸A princípio, a Convenção de Paris foi assinada por 11 nações da Europa, América Central e do Sul, a saber: Bélgica, Brasil, El Salvador, França, Guatemala, Itália, Holanda, Portugal, Sérvia, Espanha e Suíça (WIPO, 2004; JAY; TAYLOR, 2013). Apesar de ter sido revisada inúmeras vezes, a CUP ainda se encontra em vigor e contava com participação de aproximadamente 175 países signatários até o ano de 2018 (HUGHES, 2006; WIPO, 2018).

“*champagne*”. Essa prática aconteceu tendo em vista o fato dessa bebida de legitimidade francesa ser elitizada e de alto valor comercial.

Para aproximar a qualidade das suas bebidas ao patamar europeu, os produtores australianos contratavam alguns vitivinicultores franceses imigrantes para ensiná-los quais eram os métodos adequados de produção e, assim passavam a imitar o “saber fazer” enológico daqueles profissionais. Tendo conhecimento dessa realidade, os produtores da França desenvolveram comportamentos mais protetivos, passando a buscar formas mais eficientes de controlar o uso da nomenclatura “*champagne*”, seja mediante o estabelecimento de normas mais rígidas na delimitação da região de origem (ilustrada na Figura 7), ou na restrição relacionada à utilização do nome fora do território de referência. Assim, o nome dessa bebida é constituído por uma série de controvérsias quanto ao direito do seu uso.

Figura 7 - Delimitação geográfica da Região de *Champagne* na França



Fonte: Adaptado de FRÉDÉRIC; HEGO; TATA (2001).

Há quem argumente, em “tom” crítico, que os produtores franceses não deveriam ter o monopólio do nome “*champagne*” na venda de bebidas. Esse ponto de vista baseia-se em diversas evidências, tais como: *a)* a palavra corresponde a uma concepção genérica derivada do latim “*campania*”, significando campo aberto e, por isso, não denota restrição no seu emprego para finalidades mercadológicas; *b)* essa expressão em latim deu origem a região da Campânia, localizada no sul da Itália, onde colonos de origem grega já produziam vinho desde o século VII a.C; *c)* no Vale do Rio Coal, situado na ilha australiana de Tasmânia, existe uma pequena cidade denominada de Campania, na qual a produção de vinho é uma das suas principais atividades; e *d)* *Champagne* é também uma pequena vila, situada no Cantão de Vaud, parte ocidental da Suíça e, que produz bons vinhos batizados com o mesmo nome daqueles elaborados no território francês desde o ano de 1657.

Diante desse contexto, muitos países decidem não reconhecer o direito da França de ter exclusividade no uso do termo, resultando, assim, em longas disputas judiciais. Relacionar a palavra *champagne* unicamente ao *terroir* francês parece, no presente, ser um esforço sem êxito já que o termo se tornou genérico nas mentes dos consumidores em diversas partes do mundo.

Fonte: Elaborado a partir de JAY; TAYLOR (2013); HANDLER (2016).

Insatisfeitos com o modelo de proteção instituído pela CUP, os produtores franceses buscaram ao lado do Estado um tratado com benefícios complementares ao impedimento do uso das falsas Indicações de Procedência (CERDAN et al., 2014). Assim, um outro pacto ocorreu em 1891, nomeado de Acordo de Madri para a Repressão das Falsas Indicações de Procedência (RAUSTIALA; MUNZER, 2007; LIDGARD, 2009; JAY; TAYLOR, 2013). Enquanto que a CUP estava voltada para nível de proteção mais amplo, esse segundo acordo oferecia formas de controles mais específicos para as indicações de origem dos produtos, tendo a participação de vários países signatários (JAY; TAYLOR, 2013). Um dos aspectos mais positivos do Acordo de Madri corresponde à inclusão das Indicações enganosas como uma prática a ser combatida pelos Estados acordantes. Como efeito, Lidgard (2009) afirma que a deliberação dessa decisão levou algumas Indicações reconhecidas até então como verdadeiras na perspectiva jurídica da CUP, mas de natureza enganosa, ao status de falsas Indicações e, por isso, tornaram-se sujeitas aos mesmos protocolos estabelecidos para aquelas de uso ilegal.

Quanto às convergências, se destaca que ambos os acordos apesar de mencionarem o termo Indicação de Procedência, não apresentam uma definição para essa expressão. Constam apenas que as Indicações devem ser utilizadas no sentido de informarem para o mercado consumidor a localização geográfica na qual o produto foi elaborado (LIDGARD, 2009). A fragilidade relacionada ao controle eficiente das falsificações e enganos encontra-se nos critérios estabelecidos pelos acordos, pois não exigem “qualidade, reputação ou característica particular do próprio produto” (LIDGARD, 2009, p. 10). Ademais, os dois concentraram seus conteúdos e ações no que pode ser chamado de controle de fronteiras e nas apreensões de importações, não dando atenção necessária às ilegalidades presentes na cadeia à montante e aos trâmites legais a serem seguidos perante a identificação de Indicações Geográficas, que tiveram o seu nome considerado como genérico por atores que constituem os mercados (LIDGARD, 2009).

Em virtude disso, as decisões pertinentes aos casos de nomes genéricos com a exclusividade do uso reivindicada por algum país, era uma tarefa apenas dos tribunais de justiça de cada nação. E, essa condição resultava em diversos desacordos e prolongamento de questões judiciais, levando em consideração o fato de cada país se basear nas suas próprias doutrinas jurídicas para julgar o caso, prevalecendo assim, de acordo com Lidgard (2009), os interesses específicos de cada país onde ocorria o julgamento, com exceção apenas para situações nas quais o produto era o vinho.

Após a realização desses dois acordos e, notadamente, as suas ineficiências perante a complexidade apresentada pelas relações internacionais envolvendo a proteção dos nomes de origens dos produtos, outra aliança mais específica e com normas mais pontuais deveria ser firmada por países interessados. Porém, diversos fatos de ordem econômica, política e social aconteceram no intervalo compreendido entre a promulgação do Acordo de Madri e o surgimento de uma nova convocação para se discutir formas mais adequadas para solucionar a gama de problemas em torno das Indicações Geográficas.

Dentre os acontecimentos próprios desse período, Cerdan et al., (2014) apontam a Primeira (1914-1918) a Segunda Guerra Mundial (1939-1945), juntamente com o fenômeno da Grande Depressão, nome pelo qual ficou conhecida a quebra da Bolsa de Valores de Nova Iorque em 1929, como importantes fatores que mudaram profundamente o modo de funcionamento dos mercados. E, considerando o novo *modus operandi* baseado na produção em larga escala e fortalecimento das relações internacionais, firmaram-se outros acordos mediante os quais foram elaborados os primeiros conceitos específicos de Indicações Geográficas, apresentados na próxima seção.

2.2 Novas Respostas para Uma Pergunta Antiga: o que é uma Indicação Geográfica?

Para tornar a legislação internacional referente às Indicações Geográficas mais criteriosa e adequada à expansão econômica do período Pós-Segunda Guerra Mundial, um novo tratado foi estabelecido no ano de 1958, denominado Acordo de Lisboa. Administrado pela Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI), esse acordo foi responsável pelo desenvolvimento de um sistema de registro internacional para proteger as Denominações de Origem, consideradas uma categoria especial de IG (HUGHES, 2006; LIDGARD, 2009; VITTORI, 2010; JAY; TAYLOR; 2013).

Uma das principais características desse acordo é que suas normas foram baseadas no sistema nacional francês²⁹ de proteção à IG, existente na época para salvaguardar o queijo,

²⁹Consta na literatura relacionada ao desenvolvimento das Indicações Geográficas nos países europeus, especificamente na França, que a “*Loi du 1er Août*” de 1905 permitia ao Estado francês estabelecer limites territoriais para a produção de determinados alimentos. E, a “*Loi du 6 mai*” de 1919 avançou no tema estabelecendo as Denominações de Origem que, por sua vez, tratava a *Champagne* como um tipo de propriedade intelectual. Já no ano de 1935, o governo desse mesmo país criou o Instituto Nacional da Origem e da Qualidade (INAO, *Institut National de l'Origine et de la Qualité*) responsável pela instituição das Denominações de Origem Controladas (AOC, *Appellation d'Origine Contrôlée*) para bebidas como vinho e destilados (JAY; TAYLOR; 2013).

vinhos e bebidas espirituosas³⁰ tradicionais (LIDGARD, 2009). Assim, no seu Artigo 2 consta a seguinte definição: Denominação de Origem (DO) “significa a denominação geográfica de um país, região ou localidade, que serve para designar um produto dele originário, cuja qualidade e características se devam exclusiva ou essencialmente ao meio geográfico, incluindo fatores naturais e humanos” (ACORDO DE LISBOA, 1958, n.p). Além de definir uma tipologia de IG, esse “instrumento” jurídico de proteção se apresentou mais sofisticado em relação aos tratados realizados anteriormente, pois afirma em seu Artigo 3 que “a proteção será assegurada contra qualquer usurpação ou imitação, ainda que se indique a verdadeira origem do produto ou que a denominação seja usada em tradução ou acompanhada de expressões como ‘gênero’, ‘tipo’, [...] ‘imitação’ ou outras semelhantes” (ACORDO DE LISBOA, 1958, n.p).

Apesar desse acordo ter avançado quanto à definição e introdução de uma categoria especial de IG, algumas lacunas foram sendo observadas e criticadas com o passar dos anos pelos produtores dos Estados acordantes. E, como reação, desenvolveram-se novas articulações em torno da temática com o objetivo de encontrarem novas soluções para os problemas antigos. Para tanto, algumas questões tiveram de ser tratadas por uma perspectiva mais estratégica, ampliando, assim, a participação de países comprometidos com uma “agenda” de princípios voltada para proteção das Indicações Geográficas.

Conforme explica Lidgard (2009, p. 12), um dos principais pontos fracos desse acordo “é que ele só poderia fornecer medidas de aplicação para Denominações já protegidas como tal sob a legislação nacional do país de origem”. Logo, se um determinado produto fosse protegido por qualquer outro mecanismo não condizente com os princípios que caracterizam uma DO, por exemplo a Lei da Concorrência da União Europeia (EU), a originalidade não era reconhecida pelo sistema de controle próprio do Acordo de Lisboa. Essas condições, resultaram numa pequena quantidade de países signatários, com aproximadamente 27 adesões (JAY; TAYLOR; 2013), e na motivação para a criação de um novo tratado capaz de abranger um maior número de acordantes e apresentar critérios de regulação mais adequados.

³⁰De acordo com o Regulamento da Comunidade Econômica Europeia (CEE) N° 1576/89 do Conselho das Comunidades Europeias, bebidas espirituosas podem ser entendidas como um “líquido alcoólico destinado ao consumo humano com características organolépticas especiais [...] com um título alcoométrico mínimo de 15 % vol., e obtido quer diretamente por destilação, com ou sem a presença de aromas de produtos fermentados naturais e/ou por maceração de substâncias vegetais e/ou por adição de aromas, de açúcares ou de outros produtos edulcorantes [...]”. Disponível em: <https://www.wipo.int/wipolex/es/text.jsp?file_id=126929>. Acesso em 27 ago. 2018.

Posteriormente a esse cenário³¹, em 1994 é realizado o Acordo sobre os Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS, *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*) sob a coordenação da Organização Mundial do Comércio (OMC). Segundo Raustiala e Munzer (2007) e Lidgard (2009), esse acordo internacional é considerado o mais importante no tema e foi firmado após extensas negociações multilaterais acontecidas durante o evento denominado Rodada Uruguai (BRAMLEY; BIENABE, 2012) iniciado em 1986 na cidade de Punta Del Este e programado para ser encerrado em 1990 (DIAS; MULLER; PORTILHO, 2014). Devido a discordâncias entre os Estados Unidos da América e a União Europeia referentes às reformas de políticas agrícolas, os debates foram estendidos até a data de estabelecimento do TRIPS, momento em que as principais divergências entre esses dois países foram encerradas e representantes de 110 países assinaram o acordo concordando com as suas normas (LIDGARD, 2009; DIAS; MULLER; PORTILHO, 2014).

Entrando em vigor em 1º de janeiro de 1995, o TRIPS é o acordo multilateral mais abrangente sobre propriedade intelectual, obrigando todos os membros da OMC a esforçarem-se no combate aos abusos cometidos nesse campo e, assim, garantirem a proteção às IGs (LIDGARD, 2009; CERDAN et al., 2014). Portanto, esse acordo representou um notável avanço, levando em consideração o fato de que pela primeira vez países de todo o mundo concordaram com uma definição para o termo Indicações Geográficas (LIDGARD, 2009). No seu Artigo 22, as IGs são conceituadas como “indicações que identifiquem um produto como originário do território de um Membro, ou região ou localidade deste território, quando determinada qualidade, reputação ou outra característica do produto seja essencialmente atribuída à sua origem geográfica” (BRASIL, 1994, n.p).

Além desse conceito, o TRIPS determina que os países membros devem estabelecer os meios legais necessários para as partes interessadas registrarem suas IGs e, dessa forma, impedirem o uso de qualquer mecanismo que indique a procedência de um produto como sendo de uma localidade distinta da sua verdadeira região de origem. Em outras palavras, pode-se afirmar que esse acordo exige e legitima decisões legais dos Estados-Membros relacionadas à criação de um sistema nacional de registro, institucionalização e controle das IGs, porém em conformidade com as regras gerais da OMC.

³¹A partir de 1967, todos os acordos realizados no âmbito da proteção das Indicações Geográficas passaram a ser administrados pela Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI). Desta forma, os países signatários poderiam fazer parte dessa organização de atuação internacional sendo signatários de um ou alguns acordos (CERDAN et al., 2014).

Recentemente, dados estatísticos apontaram que mais de 1000 produtos agrícolas e gêneros alimentícios e mais de 1900 vinhos³² encontram-se em estado de proteção por alguma espécie de IG em toda a Europa (UNIÃO EUROPEIA, 2011a; UNIÃO EUROPEIA, 2011b). Para que o consumidor identifique a procedência de um produto, a União Europeia instituiu duas formas diferentes de IGs: a Denominação de Origem Protegida (DOP), representada por um selo vermelho, e a Indicação Geográfica Protegida (IGP), representada por um selo de cor azul, ambas demonstradas na Figura 8. A DOP, identifica produtos agroalimentares, “que são produzidos, processados e preparados numa área geográfica específica, utilizando o *know-how* reconhecido de produtores locais e ingredientes da região em questão” (UNIÃO EUROPEIA, 2016, p. 3). Já a IGP, identifica produtos agroalimentares “cujas qualidade ou reputação está ligada ao local ou região onde são produzidos, processados ou preparados, embora os ingredientes utilizados não necessitem provir dessa área geográfica” (UNIÃO EUROPEIA, 2016, p. 3).

Figura 8 - Selos DOP e IGP utilizados pela União Europeia



Fonte: UNIÃO EUROPEIA (2016).

Para obter o direito de utilizar esses dois tipos de Indicações Geográficas, os produtores de um produto específico devem cumprir uma série de requisitos legais que, geralmente, envolvem especificações do bem³³ a ser protegido, delimitação da área geográfica

³²Conforme a explicação de Raustiala e Munzer (2007, p. 343), “nem todos os tipos de IGs são tratados da mesma maneira pelo TRIPS. IGs para vinhos e bebidas espirituosas recebem proteção reforçada”, fenômeno que esses autores denominam, por conta própria, de “proteção absoluta”. Evidenciam também que, na UE, quase 90% das IGs correspondem à vinhos e bebidas espirituosas.

³³Embora a maioria das IGs esteja relacionada à produtos, Gangjee (2018) explica que as normas do TRIPS não proíbem o reconhecimento e proteção de serviços por esse mecanismo legal. Segundo esse autor, países como a Suíça, Estônia, Uruguai, Peru, Coréia e Marrocos são exemplos de nações pioneiras na institucionalização de IGs referentes à serviços hoteleiros, bancários, saúde e cura tradicional baseada na cultura local. Todavia, não é interesse da discussão aqui desenvolvida aprofundar-se nessa temática que, nas palavras de Gangjee (2018),

e apresentação do pedido para a autoridade competente (UNIÃO EUROPEIA, 2016). Quando a solicitação decorre de produtores localizados fora do território que compõe a UE, o produto a ser registrado deve estar protegido no país de origem. Sob essa condição, um pedido pode ser realizado diretamente à Comissão Europeia, ou mediante uma instituição nacional do país detentor do direito da propriedade intelectual do produto a ser reconhecido (UNIÃO EUROPEIA, 2016).

Tratando-se de outras IGs famosas de países europeus, a *Appellation d'Origine Contrôlée (AOC)* francesa é um tipo desse dispositivo de proteção que, fundamentado nos critérios da UE, influenciou vários países (a exemplo da Itália, Portugal e Espanha) a desenvolverem sistemas de proteção análogos (NATION, 2011). Porém, quando se analisa o esforço dos produtores para conseguirem aprovação da AOC, Barham (2003) afirma que é um processo longo e criterioso. O primeiro passo exige que esses atores se organizem em forma de sindicato, e em seguida elaborem uma espécie de dossiê com informações detalhadas a ser entregue ao *Institut National de l'Origine et de la Qualité (INAO)*, organização governamental responsável pela análise e concessão dos pedidos.

Assim, conforme menciona Barham (2003), o referido dossiê deve conter os seguintes tópicos: *i)* justificativa dos motivos que levaram os produtores a solicitarem a AOC; *ii)* apresentar comprovações históricas da reputação da Denominação de Origem a ser protegida, sendo necessário, na maioria das vezes, a realização de entrevistas com consumidores e apresentação de documentos que constem o uso do nome do produto no mercado ao longo do tempo; *iii)* apresentar estudos que atestem a relação existente entre produto e o *terroir* local, destacando as especificidades dos fatores naturais e humanos; *iv)* fornecer comprovações capazes de viabilizar análises que distingam de maneira clara as características do produto daquelas dos seus semelhantes e que, por isso, possibilitam evitar o engano por parte do consumidor no momento da compra; *v)* relatar as peculiaridades da área utilizada para produção, bem como os procedimentos técnicos utilizados no cultivo (exemplo da uva vinífera) e processamento do bem; e *vi)* apresentar estudos sobre a viabilidade econômica do produto, destacando informações como preço, mercados potenciais, concorrência e processo de distribuição.

Após a entrega do dossiê em questão, o pedido perpassa pelo “crivo” de diversas instâncias institucionais. Sobre esse processo, Barham (2003) explica que a solicitação

apresenta diversas contradições no que concerne à atribuição de uma origem geográfica a um serviço que, por se basear apenas em fatores humanos, poderia ser ofertado em qualquer localidade.

apresentada ao INAO é encaminhada para um Comitê Regional (constituído por representantes da cadeia produtiva do bem a ser protegido) para a realização das devidas revisões e, em seguida, é enviada para um Comitê Nacional (composto por profissionais selecionados do Comitê Regional e especialistas do setor de exportação, distribuição e representantes dos consumidores) onde os nomes da comissão de avaliação são definidos. Feito isso, a comissão estabelecida elabora um relatório técnico indicando aceitação, adiamento ou recusa do pedido dos produtores, e na sequência o devolve para o Comitê Nacional. Nos casos em que o pedido é aprovado, uma comissão de especialistas é nomeada para determinar a delimitação geográfica a ser protegida juridicamente pela AOC e, conseqüentemente, a Comissão Nacional encerra o trâmite com o parecer final favorável à essa demarcação territorial. Finalmente, o texto da decisão legal é assinado pelo Ministério da Agricultura e publicado no Diário Oficial, tornando-se parte da legislação nacional francesa (BARHAM, 2003).

Com a Denominação de Origem protegida por lei como “uma propriedade coletiva dos produtores, bem como patrimônio agrícola, gastronômico e cultural da França” (BARHAM, 2003, p. 134), os agentes³⁴ do INAO distribuídos em aproximadamente 26 escritórios em todo o território nacional, iniciam um processo de constante monitoramento. Além de oferecerem serviço de assistência aos produtores, esses profissionais estão legalmente autorizados a realizarem visitas sem aviso prévio nas propriedades onde são feitos os cultivos e produção dos bens, com a finalidade de garantir o cumprimento das técnicas de produção exigidas na concessão da AOC (BARHAM, 2003).

Em geral, essa complexidade existente na institucionalização de uma Indicação Geográfica no território Francês e, também, em outros países da União Europeia seguidores das diretrizes do TRIPS representa a seriedade com a qual o processo ocorre e vem passando por modificações ao longo do tempo (BARHAM, 2003). Sendo assim, esse padrão europeu tem sido visto como um modelo para muitos países em busca do desenvolvimento econômico, que o adapta ou não para as suas realidades, conforme a sua compreensão e quadro institucional existente para tratar do fenômeno. Todavia, a justificativa da extensão desses dispositivos de proteção para esses locais fora do território europeu têm recebido várias críticas em tempos recentes, conforme abordado no próximo tópico deste capítulo.

³⁴Levando em consideração o conjunto de especificidades relacionadas a um produto protegido por IG, o *Institut National de l'Origine et de la Qualité* possui em seu quadro de profissionais consultores técnicos especializados em diversas áreas como enólogos, geólogos, cientistas do solo, historiadores, antropólogos e sociólogos (BARHAM, 2003).

2.3 Críticas Recentes à Institucionalização e Efeitos das Indicações Geográficas nos Países em Desenvolvimento

A extensão dos protocolos do TRIPS a respeito da institucionalização das Indicações Geográficas e, sobretudo, o discurso dos benefícios desse dispositivo para o fortalecimento econômico de certas regiões localizadas nos países em via de desenvolvimento, são objetos de diversas controvérsias. Não é algo comum encontrar na literatura própria dessa temática discussões aprofundadas sobre os “pontos fracos” desse mecanismo de proteção e, mais especificamente, sobre os desafios e restrições que os produtores desses países tendem a enfrentar ao decidirem salvaguardar os seus produtos mediante a obtenção de uma IG. Ou ainda, análises sobre os fatores limitantes que impedem pequenos produtores de participarem e se beneficiarem direta e indiretamente dos efeitos positivos desse dispositivo. Além do consumidor que não tem tradição com esse tipo de signo de qualidade.

Assim, o primeiro passo em direção à compreensão dessas questões é resgatar as circunstâncias pelas quais as Indicações Geográficas foram sendo estabelecidas no “mundo em desenvolvimento”. Posteriormente a essa ação, é importante um esforço para evidenciar alguns estudos de abordagem crítica já realizados no âmbito da incorporação desses dispositivos em regiões não desenvolvidas, destacando suas principais lacunas, ou como atesta Vittori (2010, p. 312) ao abordar essa questão: “o debate internacional sobre IGs precisa passar de ‘confronto ideológico’ para considerações neutras e pragmáticas”.

Diante desse contexto, Bramley e Bienabe (2012) esclarecem que a criação do TRIPS pode ser considerada o marco histórico da disseminação das IGs para os países em desenvolvimento. O fato desse acordo estender a proteção de produtos à todos os membros da OMC, fez com que a nomenclatura Indicações Geográficas se tornasse parte de legislações nacionais de países com pouca ou nenhuma experiência no abrigo ao vínculo existente entre um produto e os aspectos geográficos/culturais da sua região de origem (BRAMLEY; BIENABE, 2012). Dentre os vários argumentos apresentados pelos proponentes da extensão da IG, enfatiza-se a sua contribuição em relação ao acesso dos produtos dessas localidades no mercado internacional. Assim, se difundiu a “concepção ideológica” de que, “sejam quais forem os custos que os países incorreriam para implementar o nível mais alto de proteção em suas leis internas, estes seriam mais do que compensados pelos benefícios [...]” (HANDLER, 2016). Mas, de acordo com a explicação de Handler (2016) e Zappalaglio (2014), existe um certo vazio normativo nos fundamentos difundidos pelo TRIPS, uma vez que suas justificativas representam muito mais um acréscimo de preocupações teóricas, voltadas para

contornar as concepções contrárias às suas políticas de expansão e imposição de um padrão global do que, de fato, se entende como um esclarecimento das reais consequências da adoção das IGs pelas nações em busca do desenvolvimento.

Em síntese, se pode afirmar que o discurso sobre a proteção da IG instituída de acordo com o modelo da UE, enquanto uma ferramenta capaz de proporcionar amplos ganhos para regiões menos desenvolvidas, raramente é elaborado com detalhes cuidadosos (HANDLER, 2016). No entanto, não é desígnio da abordagem crítica em questão desconsiderar, por exemplo, o potencial das IGs na construção de um cenário de reputação positiva para os produtos agrícolas desses países e os seus resultados no desenvolvimento territorial. Ao invés disso, busca-se contribuir com a identificação das principais fragilidades existentes para além das perspectivas teóricas hegemônicas que tratam dos efeitos das IGs.

Conforme Bramley e Bienabe (2012), a introdução das IGs pelo TRIPS em muitos países em desenvolvimento foi acompanhada de uma conscientização apenas dos benefícios potenciais desse dispositivo. Faltou, nessas situações, um debate explicativo sobre o principal objetivo da UE ao decidir expandir esse mecanismo jurídico que é, na verdade, a criação de obrigações comerciais internacionais nas jurisdições de Estados-nação fora do continente europeu (BRAMLEY; BIENABE, 2012). Segundo dados do estudo realizado por Bramley e Bienabe (2012, p. 16), “de um modo geral, os países em desenvolvimento não participaram significativamente das negociações do TRIPS”, e quando emergiram posições contrárias à estratégia da UE, os componentes desse bloco apelaram para o discurso dos benefícios da IG para assegurar o apoio e adesão desses países, o que acabou acontecendo com grande êxito e registrado pelas Negociações da Rodada de Doha³⁵.

Além disso, a relação histórica e econômica de muitos desses países com aqueles constituintes da UE influenciou fortemente na decisão em aderir ao modelo e recomendações do TRIPS (BRAMLEY; BIENABE, 2012). Dessa maneira, Bramley e Bienabe (2012, p. 17) mencionam que “muitas das antigas colônias com fortes laços históricos com países europeus, optaram por implementar sistemas de proteção *sui generis* ao estilo da UE”. Como exemplo dessa realidade, essas autoras relatam o caso de Moçambique que, por possuir uma parte da sua cultura vinculada à Portugal (sua antiga metrópole), decidiu adotar um sistema de proteção legal aos moldes da Denominação de Origem desse país. Por motivos como este, as

³⁵A Rodada de Doha corresponde oficialmente à Agenda Doha de Desenvolvimento, foi iniciada no Qatar, em novembro de 2001, durante a IV Conferência Ministerial da OMC (BRASIL, s.d., *online*). Instituída como um espaço para negociações referentes ao comércio multilateral, tem como principal objetivo corrigir os rumos dos mercados agrícolas e industriais, “principalmente do ponto de vista dos países em desenvolvimento, os quais têm seu comércio prejudicado por potências econômicas globais, como os Estados Unidos e a União Europeia” (DIVERIO, 2015, p. 56).

IGs não alcançam os efeitos desejados, pois são projeções de modelos que não levam em consideração as dificuldades específicas inerentes às regiões ainda em processo de desenvolvimento (BRAMLEY; BIENABE, 2012).

Na compreensão de Mascarenhas e Wilkinson (2014), a valorização de produtos, a criação e fortalecimento de mercados a partir das IGs nos países em desenvolvimento só é possível quando, desde o processo de articulação para obtenção desse mecanismo, existe uma governança envolvendo três importantes elementos interdependentes. O primeiro corresponde à coesão dos atores inseridos na cadeia produtiva, possibilitando a negociação de alianças à montante e jusante. O segundo refere-se à organização do setor IG, estruturando um conjunto de instituições e profissionais capazes de implementar esses dispositivos de modo eficaz, assim como garantir a sua promoção no cenário interno e externo. E, o terceiro, trata-se da figura do Estado, devendo assumir o papel de provedor do suporte necessário para a elaboração e execução de projetos voltados para difusão das IGs e a sua proteção legal no âmbito nacional e internacional.

Todavia, a realidade da maior parte desses países apresenta um panorama que, levando em consideração os conflitos em torno dessa temática, parece estar ainda distante de corresponder às perspectivas desses três elementos mencionados. Logo, pode ser uma contradição desenvolver argumentos que condicionem uma literatura, considerada emergente, a difundir abordagens que desconsiderem os desafios escamoteados em torno desses fatores e, ao mesmo tempo, apontem o alcance do desenvolvimento territorial por parte das regiões onde complexos problemas de relacionamentos e estruturas ainda são uma grande lacuna a ser resolvida, ou ao menos reduzida.

Nesse mesmo raciocínio, Vittori (2010) ao aproximar-se do debate internacional sobre IGs, identificou que os produtores e formuladores de políticas públicas de diversos países ainda não compreendem, de maneira efetiva, o que são esses mecanismos e como são capazes de viabilizar o desenvolvimento econômico sustentável. Incorpora-se, ainda, a esse contexto desafiador ao mundo em desenvolvimento, problemas específicos como a falta de habilidades em marketing, visando inclusive fomentar a compreensão dos consumidores acerca do conteúdo das IGs, acesso limitado a assessoria jurídica especializada em IGs, falta de recursos financeiros suficientes para os produtores investirem na obtenção e manutenção da qualidade dos produtos produzidos localmente, dentre outros aspectos que supostamente não são mais um problema para muitos países da Europa (VITTORI, 2010; HANDLER, 2016). Perante essa complexidade, Handler (2016) pondera que mesmo aumentando os padrões globais de proteção das IGs, essa ação não significaria quase nada na melhoria de acesso dos produtos

das regiões em desenvolvimento aos mercados, em especial aos internacionais. Na concepção desse autor, as IGs instituídas no Novo Mundo³⁶ raramente possuem reputação global já estabelecida, sendo preciso, independentemente da obtenção desses mecanismos de proteção, a realização de investimentos para atingir e manter a qualidade dos produtos conforme exigem os consumidores, incluindo nessa ação a garantia dos padrões de segurança.

Sem essas condições, “o mero fato que tais produtos sejam comercializados sob uma IG não necessariamente garantirá que eles possam ser vendidos por preços prêmios, ou que o produto será um sucesso comercial” (HANDLER, 2016, p. 31). Ademais, Handler (2016) atenta para o fato de que o nível de proteção legal presente nas IGs representa uma força muito pequena, sendo pouco influenciável no processo pertinente à construção de uma imagem do produto capaz de atingir uma reputação internacional. Estando cientes dessa realidade, os governos, organizações promotoras (Sebrae, Emater...) e produtores dos países em desenvolvimento devem, de acordo com o pensamento crítico de Handler (2016), refletirem com parcimônia sobre se todo esforço e recurso investido na institucionalização de uma IG proporcionaria mais benefícios, caso fossem direcionados para outros tipos de mecanismos e estratégias.

Em termos de estudos empíricos, recentemente Pick, Marie-Viven e Kim (2017) investigaram a maneira pela qual o sistema de IGs se desenvolveu no cenário legal, político e socioeconômico de um país emergente como o Vietnã. Em seus resultados, esses autores explicam que esses mecanismos de proteção foram introduzidos nesse país no ano de 1995, mediante a adoção de diretrizes institucionais levadas pelos franceses. Nessas circunstâncias, a governança das IGs vietnamitas deu-se por um modelo descentralizado, porém orientado pelo governo e subsidiado por um quadro específico de políticas públicas. Igualmente ao contexto de outras nações em processo de desenvolvimento econômico, esses mecanismos de proteção legal de produtos e seus aspectos culturais relacionados, despertaram no Vietnã um grande interesse por parte dos produtores e lideranças políticos (PICK; MARIE-VIVEN; KIM, 2017). Esse acontecimento se explica pelo motivo das IGs terem sido apresentadas teoricamente como um instrumento promissor capaz de “eliminar a fome e reduzir a pobreza, além de preservar os valores culturais e o conhecimento tradicional da nação” (PICK; MARIE-VIVEN; KIM, 2017, p. 306). Porém, observa-se a falta de dados empíricos que comprovem os resultados prometidos nessa afirmação (PICK; MARIE-VIVEN; KIM, 2017).

³⁶Nesta tese, o Novo Mundo é uma expressão utilizada para designar os países que se constituíram a partir da colonização desenvolvida pelos europeus mediante as suas viagens realizadas a partir do século XV. Sendo, portanto, um termo contraposto ao Velho Mundo (referência à Europa e a Região Mediterrânea), como atesta Albert (2006).

Mesmo com todo o trabalho desenvolvido pela tessitura política e social, desde a implementação desse sistema, Pick, Marie-Viven e Kim (2017) evidenciam que na prática esse país enfrenta dois grandes problemas relacionados às IGs. O primeiro é que o número de registros desses dispositivos ainda é considerado baixo, quando confrontado com as expectativas das políticas locais. O segundo refere-se ao fato de que as IGs registradas no país ainda são pouco utilizadas pelos produtores autorizados a usufruírem desse direito. Como já mencionado neste tópico, não está claro para esses indivíduos o real papel dessas ferramentas e como podem ser utilizadas e administradas de modo a beneficiá-los, principalmente nas questões disseminadas pela literatura.

Outros exemplos de similar importância, no âmbito dessa discussão, podem ser encontrados no estudo realizado por Biénabe e Marie-Vivien (2017), no qual investigaram a necessidade e o papel do Estado na institucionalização das IGs do arroz Basmati produzido na Índia, comparativamente com o chá Rooibos cultivado na África do Sul. No caso desse primeiro país, a aprovação de uma lei específica para proteger as Denominações de Origem de produtos ocorreu em 1999, fato resultante de um grande esforço das suas políticas públicas. Interessada em fortalecer a economia interna e assegurar a exclusividade dos nomes dos bens produzidos em seu território, a Índia avançou na busca de validar a ligação dos seus produtos com a geografia e cultura locais (BIÉNABE; MARIE-VIVIEN, 2017). Assim, no ano de 2013, o país indiano alcançou um número de aproximadamente 396 pedidos de registros de IGs, dentre os quais 193 foram concedidos pelas autoridades com essa incumbência. Quanto ao processo de institucionalização, as autoras do estudo revelam ter ocorrido de acordo com o modelo característico do Velho Mundo, mais especificamente com o da UE.

Mesmo com o governo da Índia tendo se mostrado bastante engajado na busca de sucesso das IGs e, por isso, ter desempenhado todos os papéis no processo que trata da institucionalização desses dispositivos, muitos conflitos ainda ocorrem entre os produtores em torno dessa temática. Segundo Biénabe e Marie-Vivien (2017), a etapa de definição da área geográfica de cultivo e processamento do Basmati foi marcada por uma série de posições contrastantes. Muitos produtores de localidades não incluídas na primeira delimitação executada apresentaram oposições, alegando que seu *terroir* cumpria com os requisitos exigidos pela legislação, além de manifestarem a ideia de que não há um consenso universal a respeito de quais áreas poderiam ser consideradas tradicionais. Desta maneira, observa-se uma possibilidade de exclusão territorial a partir do comportamento dos atores que estão à frente do processo de solicitação da IG, influenciando na decisão de quais produtores apresentam

reputação e legitimidade cultural para obterem o direito de usufruírem da proteção de uma Denominação de Origem.

No tocante à África do Sul, o estudo revela um cenário mais crítico em comparação ao contexto da Índia. Embora, o interesse em proteger os seus produtos e conhecimentos tradicionais façam parte, na atualidade, das políticas do governo, há pouco tempo não era assim. As iniciativas de organizações privadas para obtenção das IGs não contavam com o apoio do governo e, tampouco, com uma estrutura institucional adequada para viabilizar a implementação das etapas necessárias para a institucionalização desses mecanismos (BIÉNABE; MARIE-VIVIEN, 2017). Foi apenas no final de 2013 que o governo desse país, via decreto da Lei de Propriedade Intelectual para as IGs, passou a preocupar-se com esse tema como parte da agenda das políticas governamentais (BIÉNABE; MARIE-VIVIEN, 2017).

No entanto, a falta de experiência e clareza referentes ao processo que legitima uma IG, não possibilitou a esse país assegurar um modelo de institucionalização que desse conta de comprovar com rigor o vínculo existente entre a qualidade e reputação do produto com o território no qual é produzido (BIÉNABE; MARIE-VIVIEN, 2017). Assim, a falta de um quadro público preparado para o desenvolvimento da IG demonstrou ser este um dos grandes problemas da África do Sul, resultando em longo processo até que os produtores tivessem a concessão do seu uso. Diante desses obstáculos, Pik, Marie-Vivien e Kim (2017) contribuem com a sugestão de que existe uma necessidade de avançar em pesquisas destinadas a responder o que deve ser entendido como uma estrutura legal e institucional adequada para o contexto dos países em desenvolvimento.

Ademais, o impacto positivo das IGs depende da organização de outros fatores que as legislações e políticas governamentais ainda não conseguem controlar, como os “jogos” de poderes presentes nas relações sociais dos produtores. Para Pik, Marie-Vivien e Kim (2017), a ação coletiva dos atores locais emerge como uma das questões mais críticas, pois depende da motivação e habilidade social de cada indivíduo para fazer parte ativamente do processo. Na verdade, o registro das IGs exige o acordo dos produtores em relação a diversas questões, a exemplo da especificação que define as principais características do produto e do processo de elaboração, além de definir a área de produção. No entanto, os efeitos positivos de proteção são frequentemente ameaçados pelo que pode ser chamado de "armadilha de exclusão pela qualidade": a busca de uma melhor qualidade do produto pode causar a exclusão dos pequenos produtores (BELLETTI; CHABROL; SPINSANTI, 2016), que não podem

introduzir mudanças tecnológicas em seus processos produtivos por não disporem de aporte financeiro suficiente.

Por outro lado, prevenir a exclusão pode levar a uma especificação do sistema de controle muito ampla ou frouxa, o que tornará ineficaz a IG. No esforço de compreender essa realidade, é apresentado detalhadamente no Quadro 5 os resultados de um estudo de caso da pimenta Penja (Camarões) realizado por Belletti, Chabrol e Spinsanti (2016), em que esse dilema é gerenciado pelos diversos atores territoriais.

Quadro 5 - IG da Pimenta Penja (Camarões): gerenciando a "armadilha de exclusão pela qualidade"

Conhecida como uma das melhores pimentas do mundo, a Penja (Camarões), denominada no Brasil como pimenta-do-reino, é cultivada por produtores estrangeiros desde meados do século XX. Hoje em dia, o cultivo dessa pimenta (Figura 9) é comum nos distritos de Manjo, Loum, Njombé/Penja, Mbanga, Mombo e Tombel, no Sudoeste dos Camarões, onde os solos vulcânicos e o clima apresentam características específicas do lugar. Seus cultivadores são divididos em três categorias: *i)* pequenos produtores, atuando numa agricultura familiar de baixo rendimento, em que lhes faltam habilidades técnicas e acesso à fertilizantes e água limpa; *ii)* produtores profissionais, que cultivam vários hectares, apresentando habilidades técnicas e uso de equipamentos, não se caracterizando como agricultores familiares, além de possuir, em alguns casos, um bom nível de especialização em pimenta; e *iii)* produtor empresário, que investe para melhorar a qualidade do produto, inclusive em pesquisas científicas.

Figura 9 - Colheita e Beneficiamento da Penja pela *Compagnie Fruitière*



Fonte: *Compagnie Fruitière* (2017).

Identificada como um produto com potencial para obtenção da IG em 2004-2005, a pimenta Penja foi selecionada em 2008 pelo Projeto de Apoio à Implementação da IG (PAMPIG) da Organização Africana de Propriedade Intelectual (OAPI), financiado pela Agência Francesa de Desenvolvimento (AFD) com assistência técnica do Centro de Cooperação Internacional em Pesquisa Agrônômica para o Desenvolvimento (CIRAD) do país francês. Se tornou o primeiro produto protegido pela OAPI, com o registro de IG concedido no ano de 2013.

O desencadeamento dessas ações institucionais se deve ao fato da pimenta Penja ser vendida a granel, sem qualquer rótulo. Esta prática facilitou uma espécie de conduta fraudulenta: mistura de pimenta Penja com pimenta importada de menor qualidade, sendo vendida por um preço mais baixo e, por consequência, provocando uma perda da reputação do nome "Penja". Sendo

assim, os produtores, queriam mais garantia de qualidade e origem no mercado interno e internacional. Neste ponto, a introdução dos termos de referência é significativa: "visa atingir um nível de excelência para a pimenta Penja, cujos atores querem que ela se torne uma das melhores pimentas do mundo e ser reconhecido como tal" (BELLETTI; CHABROL; SPINSANTI, 2016, p. 5). O objetivo é, portanto, melhorar a qualidade do produto com a introdução de novas medidas.

Desde o início, os produtores profissionais têm sido os mais envolvidos no projeto de obtenção da IG. Todavia, a lógica subjacente ao projeto foi incluir os pequenos produtores na iniciativa, organizando sua participação nas discussões sobre as suas especificações e regras. Conforme previsto na metodologia do projeto, considerou-se a ação coletiva e a coordenação entre os atores do setor como ativos para alcançar efeitos positivos sobre o desenvolvimento rural sustentável, e assim uma associação interprofissional de produtores de pimenta Penja foi criada em 2011.

Se destaca que ao elaborar as especificações, cada categoria de produtor tinha seus próprios objetivos. A grande empresa, consciente de produzir a pimenta da melhor qualidade possível, ansiava que os outros produtores não baixassem a qualidade média. Ela estava, portanto, pronta para compartilhar os métodos necessários para obter uma boa qualidade. Os plantadores profissionais também queriam acessar as melhores técnicas, para poderem exportar, mas também para construir um amplo coletivo de atores. Os pequenos agricultores, no entanto, estavam conscientes de não dominar a rota de produção, pois o cultivo de pimenta foi introduzido na região por plantadores estrangeiros, e os pequenos agricultores nunca se beneficiaram de apoio ou assessoria técnica.

Foi desenvolvido um guia de melhores práticas, sendo então discutido ponto por ponto com agricultores representativos dos diferentes tipos. Este processo permitiu divulgar as técnicas recomendadas, que não eram amplamente conhecidas até então. Ao simplificar e alterar certos pontos, foi obtido um documento que foi aprovado por todas as partes, incluindo a grande empresa (nem todos os produtores foram consultados, mas apenas uma amostra). As especificações também se beneficiaram do conselho de consultores internacionais, que não eram especialistas em pimenta, mas em questões de controle e delimitação da IG.

Porém, alguns pontos ainda são rigorosos e refletem uma busca pela melhoria da qualidade, como: água limpa para maceração, percentual da área com plantação não inferior a 80% da área total para cultivo (por exemplo, um terreno de 2500 hectares não deve conter menos de 2.000 plantas) e obrigação de embalar o produto na área, para facilitar a rastreabilidade. Dois anos depois, no entanto, as especificações não foram totalmente implementadas devido às dificuldades técnicas e econômicas. Muitos pequenos produtores não controlam fatores básicos, como a colheita com boa maturidade, falta de água limpa ou equipamentos para embalar o produto e têm dificuldade em garantir a rastreabilidade.

Por fim, este caso mostra que, para manter a equidade e eficiência da proteção pela IG, é necessário acompanhar a sua implementação por meio de ações e políticas adequadas, minimizando as regras e prestando serviços que possam promover o acesso à IG aos pequenos produtores.

Fonte: BELLETTI; CHABROL; SPINSANTI (2016).

No que concerne ao Brasil, o modo pelo qual o sistema de IGs foi institucionalizado não isentou o país de enfrentar muitos dos desafios mencionados nos estudos citados nessa seção. Como em outros países de economia emergente, Mascarenhas e Wilkinson (2014) apontam que, no caso brasileiro, esses mecanismos de proteção também são recentes e, por isso, ainda poucos conhecidos pelos produtores e consumidores. Falta, portanto, a elaboração de estratégias consistentes para a sua promoção que, por sua vez, devem estar relacionadas à existência de um quadro institucional legal apropriado para a implementação, controle e apoio à gestão desses dispositivos. No próximo tópico é apresentado o histórico que trata da

introdução das IGs no território brasileiro, destacando o modelo de implementação vigente, bem como os principais avanços e desafios presentes em torno dessa prática.

2.4 Institucionalização das Indicações Geográficas no Brasil: atores, perspectivas e desafios

A internalização das IGs no Brasil é um fenômeno muito recente, principalmente quando comparado ao histórico desse dispositivo na Europa. Em face disso, se pode afirmar que o seu quadro legal ainda não está totalmente consolidado, assim como o seu reconhecimento pela maioria dos consumidores de produtos que se encontram protegidos por esse mecanismo. Na verdade, o avanço das IGs no território brasileiro depende do enfrentamento de determinados desafios em etapas anteriores à sua promoção junto ao mercado consumidor. Nesse sentido, pesa a existência de significativos entraves na estrutura institucional estabelecida para instruir os produtores, conceder e controlar o uso desses mecanismos, gerando uma sobreposição de competências e conflitos entre os seus diversos atores inseridos no processo de institucionalização.

Apesar do Brasil estar incluído na lista dos países que originalmente assinaram o acordo multilateral da Convenção da União de Paris, em 1883, e o Acordo de Madri, em 1891, foi somente a partir da sua adesão à OMC e ao TRIPS, oficializada pelo Decreto Nº 1.355 de 30 de dezembro de 1994, que as IGs se tornaram “objeto” de interesse da legislação nacional (CERDAN, et al., 2014). Por conseguinte, em 1996, foi sancionada a Lei Nº 9.279 ou Lei da Propriedade Industrial (LPI), voltada para a concessão de patentes de invenção, registro de desenho industrial, registro de marcas, repressão às falsas Indicações Geográficas e à concorrência desleal (BRASIL, 1996).

A LPI regulamenta dois tipos de IGs: a Indicação de Procedência (IP), tendo como finalidade indicar e proteger o “nome geográfico de país, cidade³⁷, região ou localidade de seu território, que se tenha tornado conhecido como centro de extração, produção ou fabricação de determinado produto ou de prestação de determinado serviço” (BRASIL, 1996, *online*); e Denominação de Origem (DO), que tem como função indicar e proteger o “nome geográfico de país, cidade, região ou localidade de seu território, que designe produto ou serviço cujas qualidades ou características se devam exclusiva ou essencialmente ao meio geográfico, incluídos fatores naturais e humanos” (BRASIL, 1996, *online*).

³⁷ Cidade, por definição, é a parte urbana de um município. Assim, compreende-se nesta tese que essa designação deveria ser substituída por município na legislação brasileira.

Notam-se duas diferenças básicas nas características dessas duas tipologias de IG. No primeiro tipo, o dispositivo designa apenas que um determinado produto ou serviço tem a sua notoriedade relacionada a um certo local, não exigindo, desta forma, que os seus atributos sejam resultantes de um *terroir* específico. Já o segundo tipo, impõe como regra que as propriedades de um produto ou serviço, a exemplo da qualidade, sejam resultados do *terroir* inerente à região indicada pelo dispositivo. Destaca-se ainda, o fato dessa segunda tipologia apresentar conceito similar ao que está contido no texto do Acordo de Lisboa de 1958, mesmo o Brasil não sendo país signatário.

Além dessas definições, a LPI estabeleceu que as condições e a concessão das IGs no território nacional brasileiro ficariam sob a responsabilidade do Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), autarquia federal vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Assim, segundo dados do próprio INPI (2017), desde que essa lei passou a fazer efeito, já se encontram consagradas algumas IG's como, por exemplo, os vinhos e espumantes do Vale dos Vinhedos (RS), a carne bovina do Pampa Gaúcho da Campanha Meridional (RS) e camarão da Costa Negra (CE). Somando com estas aqui citadas, mais de 50 IG's (Anexo I) haviam sido registradas até o final do ano de 2018 junto a esse órgão público, além dos pedidos de concessão em espera que, via de regra, levam um longo período para ser analisados e liberados.

Na concepção de Niederle, Wilkinson e Mascarenhas (2016), o aumento do número de registros de IGs verificado nos últimos anos dão lugar a duas diferentes questões. Uma diz respeito ao significado da ampliação dos requerimentos desses mecanismos, denotando que está em curso um movimento constituído por diversos atores engajados em valorizar a autenticidade e origem de produtos ou serviços tradicionais. E a outra, se refere ao fato de reconhecer que, qualquer consideração generalizada sobre a forma como esse dispositivo é utilizado visando diferentes objetivos, assim como os seus efeitos nos mercados e territórios, pode ser considerada uma conclusão no mínimo precoce.

Para esses mesmos autores, a rápida disseminação desses mecanismos no Brasil, abrangendo um promissor discurso de promoção de produtos alimentares e não alimentares, juntamente com os serviços (destacando que a proteção desses bens intangíveis não está prevista, originalmente, no TRIPS), possibilita diferentes usos e resultados para os territórios. Não existe, portanto, padrão de governança relacionado a uma IG e, conseqüentemente, também não há uma garantia de que os resultados a serem alcançados pelos produtores serão de acordo com as suas expectativas. Todavia, é possível esboçar uma estrutura de governança mínima para a implementação e coordenação desse dispositivo, de acordo com as regras do

Sistema Nacional de Indicações Geográficas e o arranjo institucional construído em cada território envolvido no processo (NIEDERLE; WILKINSON; MASCARENHAS, 2016).

Mesmo antes do Brasil elaborar a legislação sobre propriedade intelectual e criar o quadro institucional que é conhecido atualmente no âmbito das IGs, algumas iniciativas para proteger produtos agroalimentares tradicionais já vinham sendo tomadas em alguns Estados. Segundo Wilkinson, Cerdan e Dorigon (2016, p. 73), “já nos anos 80, durante o período de transição da ditadura militar e bem antes dos acordos da OMC e do TRIPS, o Brasil olhava para a Europa e, particularmente, para a França, como modelo de desenvolvimento agrícola”. Como resultado, esses autores explicam que os Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Minas Gerais desenvolveram importantes programas de intercâmbio estudantil e cooperação com organizações francesas, refletindo, assim, nas discussões e elaboração das primeiras estratégias voltadas para a implementação das IGs nessas regiões.

No Rio Grande do Sul, as articulações ocorridas nesse período se deram no sentido de valorizar a agricultura tradicional e o produto de maior expressão local colocado no centro do planejamento do Estado visando o desenvolvimento econômico era o vinho (WILKINSON; CERDAN; DORIGON, 2016). Tendo o modelo francês de IG como inspiração, esse Estado teve um significativo apoio da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) para iniciar o processo de transformação do vinho de mesa comum para uma bebida que oferecesse qualidade ao mercado, o vinho fino. Assim, essa organização pública federal foi um ator fundamental para executar os primeiros planos relacionados à elaboração de uma IG em “terra” brasileira (WILKINSON; CERDAN; DORIGON, 2016).

No tocante à Santa Catarina, as primeiras ações direcionadas para o fortalecimento da produção e abrigo de produtos tradicionais teve como principal protagonista a Epagri que, naquele período firmou parceria com a França para a formação de pesquisadores que estavam à frente do desenvolvimento de estratégias voltadas para o setor da agricultura familiar estadual (WILKINSON; CERDAN; DORIGON, 2016). Embora resultados indesejados tenham sido gerados no curso dessas ações, a contribuição desse processo ficou evidente no surgimento de um movimento engajado em reestruturar a produção de pequena escala que, em sua maior parte, estava voltada para produtos alimentícios com valor cultural enraizado no saber fazer dos imigrantes europeus que colonizaram a região no final do século XIX. Desta forma, produtos como o queijo colonial passaram a ter uma certa notoriedade junto ao consumidor das áreas urbanas, sinalizando a possibilidade da construção e crescimento de um mercado específico para esses “artigos” típicos dos *terroirs* catarinense. Entretanto, Wilkinson, Cerdan e Dorigon (2016) relatam que as barreiras impostas pela legislação que

trata da segurança alimentar, provocaram vários impedimentos no desenvolvimento desse setor.

Em resposta a esse cenário, esses autores afirmam que emergiu um movimento constituído por vários atores ligados à agricultura familiar, com o objetivo de reivindicar a criação de uma lei adequada para regulamentar a produção e comercialização dos produtos artesanais dentro do Estado de Santa Catarina. Esse fenômeno pode ser considerado, sem grande rigor analítico, o marco inicial das discussões sobre mecanismos de proteção para produtos coloniais catarinenses ao estilo da França (WILKINSON; CERDAN; DORIGON, 2016).

Já no Estado de Minas Gerais, os antecedentes referentes ao registro de proteção dos seus produtos tradicionais estão relacionados com a criação do Instituto Mineiro de Agropecuária (IMA) nos anos 90, vinculado à Secretaria Estadual de Agricultura, Pecuária e Alimentação (SEAPA), tendo como umas das suas principais funções conceder e controlar o Serviço de Inspeção Estadual (SIE) (CINTRÃO, 2016). Muitas das importantes ações executadas pelo IMA tiveram como elemento propulsor o “Projeto de Cooperação Técnica França-Brasil, [...] com o objetivo de redução das perdas e de ‘melhoria da qualidade’ na produção de carne de suínos, de frutas e legumes, de leite, na aquicultura e na cachaça” (CINTRÃO, 2016, p. 91). Entre as inúmeras contribuições dessa cooperação, destaca-se a realização de cursos na França para servidores do IMA e da Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Estado de Minas Gerais (EMATER – MG), visando a criação de um conjunto de profissionais capacitados para defesa sanitária, higiene alimentar e desenvolvimento de técnicas e processos produtivos que proporcionassem mais qualidade aos produtos da agricultura e pecuária mineiras (CINTRÃO, 2016).

Nesse âmbito, começaram a surgir os primeiros debates estaduais vislumbrando a regulação sanitária dos queijos mineiros produzidos com leite cru, visto até então pelos órgãos públicos de fiscalização sanitária mineiros como uma tarefa extremamente difícil, levando em consideração as barreiras impostas pela legislação federal (CINTRÃO, 2016). Assim, a aproximação com a França despertou, naquele Estado, o interesse em construir um ambiente voltado para a valorização dos produtos tradicionais elaborados localmente, destacando os fatores naturais e humanos como principais referências para a definição legal dos queijos de minas artesanais (CINTRÃO, 2016).

Ademais, Wilkinson, Cerdan e Dorigon (2016) complementam que, nesse mesmo período, a ONG francesa FERT em parceria com a Universidade Federal de Viçosa (UFV) apresentaram esforços para que o queijo mineiro recebesse o *status* de *Appellation d’Origine*.

Essas ações renderam demarcações de áreas ligadas à produção, investimentos no bem-estar das vacas, novas instalações para o beneficiamento do queijo, além de algumas recomendações para boas práticas de produção (WILKINSON; CERDAN; DORIGON, 2016). Analisando esse contexto, Cintrão (2016) evidencia que mesmo antes de surgir a Lei de Propriedade Industrial, em 1996, e a legislação sanitária mineira, em 2002, a expressão “certificação de qualidade” já era mencionada como resultado da cooperação França-Brasil.

As articulações sucedidas em cada um desses Estados sinalizavam, já naquele momento, a real necessidade do Brasil elaborar mecanismos de regulação e proteção dos seus produtos com tipicidade territorial. Entretanto, a introdução das IGs no país inspirada no modelo europeu, não foi acompanhada de um amplo debate entre governo, pesquisadores, juristas, produtores, consumidores e outros atores ligados ao tema. De outro modo, esses dispositivos passaram a vigorar sem ser antecidos pela construção de um quadro institucional estável.

Em vista disso, mesmo após a LPI ter sido complementada pelas normas do INPI referentes ao registro das IGs, a exemplo da atual Instrução Normativa Nº 095 de 28 de dezembro de 2018 que revoga a Instrução Normativa Nº 25/2013, o contexto institucional brasileiro ainda apresenta uma série de fragilidades (NIEDERLE; BRUCH; VIEIRA, 2017; BRASIL, 2018). O fato dos instrumentos jurídicos elaborados por essas organizações não apresentarem regulamentos que alcancem a heterogeneidade presente nos territórios, contribui para que as IGs sejam obtidas mais por médios e grandes produtores do que por pequenos agricultores (WILKINSON; CERDAN; DORIGON, 2016; NIEDERLE; BRUCH; VIEIRA, 2017). Essa limitação condiciona, portanto, a construção de regras e padrões de acordo com as negociações realizadas entre os atores locais, definindo assim as “normas tácitas e modos de conduta compartilhados” (NIEDERLE; BRUCH; VIEIRA, 2017, p. 7) que, por sua vez, podem dificultar a participação do pequeno produtor no processo de elaboração do projeto da IG, bem como na obtenção do direito de uso desse signo distintivo.

Froehlich et al. (2010), ao realizarem um estudo sobre as potencialidades da IGs para o desenvolvimento da agricultura familiar a partir da experiência brasileira, identificaram que apesar desses dispositivos conferirem maior competitividade e apresentarem potencial para desenvolver os territórios rurais, a sua governança ainda enfrenta grandes desafios. De acordo com esses autores, o avanço do impacto das IGs no desenvolvimento territorial requer a construção de políticas orientadas para “a valorização de dispositivos de reconhecimento da produção diversificada [...] possibilitando agregação de renda aos pequenos produtores com

dificuldade de competir no setor de alimentos com a produção em larga escala” (FROEHLICH et al., 2010, p. 124-125).

Para tanto, é necessário articular ações que combinem conhecimento e estratégias de desenvolvimento capazes de garantir e aumentar a participação do pequeno produtor, levando em consideração as suas condições econômicas, socioculturais e ambientais (FROEHLICH, et al., 2010). Assim, conhecer a tessitura das redes sociais que compõem o Sistema Nacional de IG é uma condicionante fundamental para se compreender como são desenvolvidos os “componentes cognitivos e normativos” (NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON, 2017, p. 88) responsáveis pelo atual contexto institucional brasileiro. São as posições ocupadas nessas redes pelos múltiplos atores públicos, privados e associativos, que definem o modo como as IGs são construídas, confrontando diferentes visões de mundo e estabelecendo quem apresenta ou não condições de participar do processo de construção (NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON, 2017).

O que se constata nas características dessas redes é a presença de diferentes motivações e objetivos por parte dos seus participantes (VITROLLES, 2013; JUK; FUCK, 2016), produzindo um quadro de antagonismos no qual a cooperação e o conflito se fazem presentes no mesmo território e, ainda, nas relações exógenas desenvolvidas no âmbito do Sistema Nacional de IG. Há que se considerar, portanto, que a elaboração do projeto de uma IG e, igualmente, a sua implementação, são fontes de diversas disputas mediante as quais o nível de decisão de cada participante depende, dentre muitos fatores, da sua habilidade social e das relações com “laços fracos” (FLIGSTEIN, 2001;2014; GRANOVETTER, 1973; 2005).

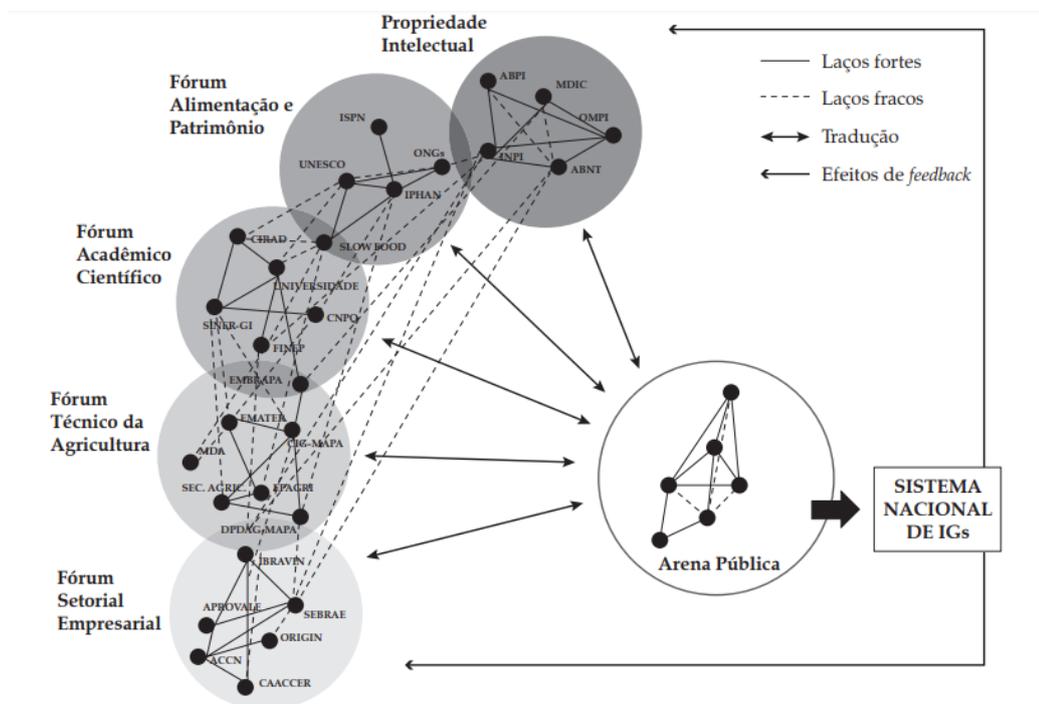
Nessas circunstâncias, Niederle, Mascarenhas e Wilkinson (2017) consideram o Estado como uma “figura” com poder de decisão descentralizado no processo de institucionalização das IGs, uma vez que o seu papel é desempenhado através da sua relação com outras institucionalidades. Dentro dessa ótica, esses autores propõem que as redes formadas pelos diversos atores sejam analisadas para além das suas estruturas sociométricas e, de modo mais abrangente, apresentam como se desenvolvem e são coordenadas as diversas ideias e controvérsias no interior dos grupos constituintes das redes (denominados em seu estudo de fóruns³⁸). Assim, é possível identificar as fronteiras pertencentes a cada fórum relacionado ao processo de implementação das IGs no contexto brasileiro, bem como um grupo se relaciona com o outro e em que sentido cognitivo/normativo. Observa-se aqui,

³⁸No contexto da institucionalização das Indicações Geográficas entende-se como fórum “um espaço mais ou menos institucionalizado e especializado, regido por regras e dinâmicas específicas, no qual os atores confrontam diferentes visões de mundo” (NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON, 2017, p. 88).

portanto, uma aproximação com a afirmação de Mizruchi (2014), quando explica que na dinâmica dos grupos, os atores com posições mais ou menos equivalentes estão sujeitos a desenvolverem comportamentos análogos visto que estão em contato com as mesmas fontes de influência. Porém, como já mencionado, as singularidades e interesses de cada participante pode gerar questionamentos aos valores predominantes no interior de cada grupo, colocando as suas ideologias em condições não estáticas.

De modo geral, a elaboração e coordenação das ideias e normas de cada grupo ocorrem pelo protagonismo de um ator que ocupa uma posição central, responsável pela definição das pautas que apontam as ações a serem executadas. Esse elemento central, tende a representar os demais participantes do grupo na esfera pública³⁹, estabelecendo discussões voltadas para o desenvolvimento de instituições responsáveis pelo embasamento e criação de diretrizes e políticas públicas inerentes às IGs brasileiras (NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON, 2017). Na Figura 10 são apresentados cinco fóruns do Sistema Nacional de IGs, destacando as suas fronteiras, principais atores e os tipos de relacionamentos existentes nesse âmbito.

Figura 10 - Os diferentes fóruns públicos na governança das Indicações Geográficas no Brasil



Fonte: NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON (2017) com base em NIEDERLE; GRISA (2013).

³⁹No contexto deste parágrafo, a expressão esfera pública é utilizada em referência ao espaço externo a cada grupo, onde acontecem as relações intergrupos, ou seja, a arena na qual se constitui o próprio Sistema Nacional de IGs (NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON, 2017).

No grupo denominado Fórum Setorial Empresarial encontra-se atores como as Associações de Produtores, organizações especializadas na oferta de suporte técnico, como por exemplo o Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin) no setor vitivinícola, o Sebrae e outras entidades internacionais como a *Organization for an International Geographical Indications Network* (OriGin⁴⁰). Criada em 2003 por produtores de diversos países, a OriGin tem como objetivo estabelecer um sistema internacional eficaz de proteção das IGs e difundi-las como um mecanismo de desenvolvimento territorial sustentável (NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON, 2017; VITTORI, 2010).

Segundo Niederle, Mascarenhas e Wilkinson (2017), os atores do Fórum Empresarial têm como missão representar as empresas que utilizam ou têm a pretensão de obter as IGs para promoverem os seus produtos ou serviços. Como consta na Figura 10, o Sebrae se posiciona como o elemento de maior centralidade, sendo, portanto, o mais importante representante do grupo na arena pública. Assim, esse ator paraestatal tem como função no processo de elaboração e implementação das IGs capacitar os produtores, contribuindo com o desenvolvimento de estratégias para a valorização e estímulo à competitividade dos bens salvaguardados por esse mecanismo de proteção (JUK; FUCK, 2016). Em termos de relações com atores de outros grupos, destaca-se a parceria dessa organização com a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), que está inserida no Fórum da Propriedade Intelectual. Conforme Bruch et al. (2017), essas duas entidades estabeleceram no ano de 2007 uma cooperação a partir das suas interações baseadas em laços fracos (GRANOVETTER, 1973; 1983), tendo como principal objetivo planejar ações direcionadas para a introdução de normas técnicas nas micro e pequenas empresas (MPE) brasileiras (BRUCH et al., 2017).

Na oportunidade, “o Sebrae percebeu a possibilidade de estabelecer normas técnicas nos projetos voltados ao reconhecimento de Indicações Geográficas brasileiras” (BRUCH et al., 2017, p. 23) e, dessa forma, tornar algumas etapas do processo de solicitação desses dispositivos mais uniformes⁴¹. De acordo com Reis (2015), dentre as IGs brasileiras já concedidas pelo INPI, a atuação do Sebrae foi constatada em quase todos os processos de institucionalização, além de ser considerado, em alguns casos (VELLOSO, 2008), como o

⁴⁰Essa ONG conta com cerca de 85 membros com a função de representar cerca de 500 associações de produtores de mais de 40 países da África, América do Norte, América do Sul, Ásia e Europa (ORIGIN, 2018, *online*; VITTORI, 2010).

⁴¹Para obter mais detalhes a respeito da parceria desses dois atores em torno das IGs, sugere-se consultar o artigo publicado por Bruch et al. (2017) e, de forma complementar, o Boletim ABNT de abril/2013 disponível no seguinte endereço eletrônico:

<<http://abnt.org.br/paginampe/biblioteca/files/upload/anexos/pdf/04818c3f3916ca5b8d17e8033febcd47.pdf>>

ator responsável pela identificação de potenciais produtos a serem submetidos ao processo de proteção via esses signos distintivos.

Por outro lado, esse protagonismo do SEBRAE, apesar de ser reconhecido como um aspecto positivo, também tem sido alvo de posicionamentos críticos por parte de alguns estudiosos e até mesmo produtores envolvidos em processos de qualificação coordenados por seus consultores (REIS, 2015). Alega-se, nessas circunstâncias, que tendo como objetivo maior fortalecer o empreendedorismo e, conseqüentemente, expandir o número de empresário nos mercados, “as ações de capacitação e valorização desenvolvidas pelo Sebrae [...] tendem a priorizar, na maioria dos casos, o ponto de vista econômico, exclusivamente produtivista, relegando a segundo plano os aspectos sociais e culturais envolvidos na produção” (REIS, 2015, p. 172).

Tratando-se dos atores pertencentes ao Fórum Técnico da Agricultura, destacam-se as atuações da Embrapa e do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), sendo esta última entidade o principal elemento na composição do grupo, como demonstrado na Figura 10. Esse ator público federal circula por diversos fóruns, estimulando uma ampla formação de laços fracos que ajudam no desenvolvimento de inovações e na formulação de soluções para as lacunas que existem no âmbito das técnicas agrícolas do rural brasileiro (NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON, 2017).

A introdução do tema das IGs na agenda institucional do MAPA deu-se pela reforma administrativa dessa entidade, respectivamente pelo Decreto Nº 5.351, de 21/01/05. A partir disso, os programas e ações desse ator público passaram a ser executados pela então recém fundada Coordenação de Indicação Geográfica de Produtos Agropecuários (CIG-MAPA), possuindo autonomia orçamentária para desenvolver projetos que apoiem e incentivem a valorização de produtos do setor agropecuário via obtenção de signos distintivos (BRASIL, 2017b, *online*). Isso posto, entende-se que o MAPA, dentro das suas atribuições legais, possui uma posição favorável para implementar atividades direcionadas para a ampliação do uso das IGs no Brasil. Ademais, reúne condições para incentivar os produtores na obtenção da qualidade e criação de valor nas diversas etapas que compõem a cadeia produtiva de produtos agropecuários com potencial ou já protegidos juridicamente pelas IGs.

Em virtude dessas condições e, sobretudo, do seu papel na arena pública, essa entidade vem realizando nos últimos anos importantes parcerias para a oferta de cursos, seminários temáticos, auxílio no processo de reconhecimento e controle das IGs (BRASIL, 2017b, *online*). Com abrangência nacional, esse ator já ofertou pelo menos dois cursos gratuitos de qualificação sobre propriedade intelectual e inovação no agronegócio, concentrando as

discussões no tema das IGs. Para tanto, contou com a cooperação da UFSC e do INPI (BRASIL, 2013), entidades inseridas, respectivamente, nos Fóruns Acadêmico Científico e da Propriedade Intelectual.

As atividades e conteúdos desenvolvidos pelos professores e pesquisadores das diversas organizações que compõem o grupo Acadêmico Científico permeiam, praticamente, por todas as fases do processo de construção social das IGs (NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON, 2017). Em face disso, são importantes desenvolvedores de ideias e responsáveis pela difusão de conceitos adotados por outros atores no interior dos seus fóruns e na arena pública. O avanço das discussões e realização de estudos a partir desses agentes é justificado, em parte, pelas cooperações firmadas com instituições de países europeus, com grande destaque para a França, como já mencionado (WILKINSON; CERDAN; DORIGON, 2016). Em sua maioria, os recursos financeiros para subsidiar as pesquisas desses atores são oriundos de organizações de fomento pertencentes ao Estado, em especial o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) e a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes) (NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON, 2017).

Quanto aos atores que formam o Fórum da Propriedade Intelectual, as suas principais iniciativas estão voltadas para a elaboração de conceitos e normas jurídicas referentes à proteção das IGs e a forma da sua concessão (JUK; FUCK, 2016). A entidade com papel mais central é o INPI, apresentando uma “teia” de relacionamentos (Figura 10) que envolve atores de todos os grupos vinculados à institucionalização das IGs no Brasil. Logo, qualquer projeto desenvolvido nos demais fóruns e que, de alguma forma, pretenda modificar alguma fase do atual modelo de implementação desses signos, deve ser discutido e aprovado pelos dirigentes do INPI para, só assim, obter legitimidade.

É essa entidade que define, em seus atos administrativos, os possíveis requerentes de uma IG no país. Na sua Instrução Normativa N° 095/2018 é definido, no Art. 5º, que podem solicitar o registro desse dispositivo de proteção as associações, os institutos ou qualquer outra entidade habilitada para representar a coletividade com o direito de utilizar o nome geográfico que identifica o local de origem, ou procedência de um determinado produto ou serviço. Prevê ainda que seja um indivíduo que, na condição de ser o único ofertante do produto ou serviço, comprove ser reconhecido como o detentor exclusivo do direito de utilizar a IG requerida (BRASIL, 2018).

Nessa Instrução Normativa do INPI, também são apresentados os devidos procedimentos⁴² para o registro desses mecanismos. Em cumprimento à norma, o pedido deve ser acompanhado de uma série de documentos, a saber: requerimento padrão (constando o nome geográfico e a descrição do produto ou serviço), instrumento que comprove a legitimidade do requerente, regulamento de uso do nome a ser protegido, instrumento oficial que delimita a área geográfica, representação gráfica ou figurativa da IG, uma espécie de “logomarca” e comprovante de pagamento da retribuição, cujo valor está condicionado ao tipo de dispositivo requerido (IP ou DO).

Todavia, antes do pedido de concessão de uma IG chegar até a sede do INPI, um complexo processo de articulação territorial é desenvolvido junto aos produtores. Esse feito também envolve prefeituras, câmara de vereadores, representantes do legislativo, fornecedores de matéria-prima, indivíduos ligados ao comércio e turismo, associações culturais locais e demais atores dos Fóruns já citados (PIMENTEL, 2013; VELLOSO et al., 2014). De acordo com Pimentel (2013), essa fase pode ser compreendida como uma reorganização dos produtores, tendo em vista que esses atores já se encontram no território inseridos em redes sociais atuando conforme a infraestrutura existente e as suas habilidades empreendedoras (VELLOSO et al., 2014).

É importante que o protagonismo desses produtores seja incentivado desde o início da elaboração do projeto que trata da construção da IG, resultando em um processo endógeno e de baixo para cima, no qual as decisões são tomadas levando em consideração as ideias, potencialidades e limites de cada participante (VELLOSO et al., 2014). Essa participação dos produtores geralmente acontece de forma voluntária, conforme as suas motivações e incentivos de outros atores responsáveis pela coordenação do projeto. Assim, quanto mais representativo for o grupo de produtores, “maiores serão as oportunidades de inclusão e menores os riscos de exclusão social” (VELLOSO et al., 2014, p. 110).

Além disso, a entidade representativa dos produtores, normalmente uma associação ou cooperativa, deve criar um Conselho Regulador interno ou externo à sua estrutura

⁴²A elaboração da Instrução Normativa Nº 095/2018 deu-se por um processo democrático, no qual qualquer indivíduo ou organização, brasileiros e estrangeiros, puderam participar apresentando comentários e sugestões referentes à minuta dessa norma. Para tanto, o Comitê Permanente de Aprimoramento dos Procedimentos e Diretrizes de Exame (CPAPD) do INPI, no uso das suas atribuições legais e visando mais transparência nas suas atividades, realizou, durante o período de um mês, a Consulta Pública Nº 04/2018 no formato *online* via página eletrônica da instituição. Com isso, o estabelecimento das condições para o registro das Indicações Geográficas no Brasil contou com a manifestação de atores pertencentes aos diversos Fóruns públicos responsáveis pela governança das IGs nacionais, tais como pesquisadores, Sebrae, institutos e associações de produtores. Maiores detalhes podem ser obtidos acessando o site do INPI: <<http://www.inpi.gov.br/menu-servicos/indicacao-geografica/consulta-publica>>.

organizacional, conferindo-lhe autonomia para acompanhar e fiscalizar os produtores no sentido de garantir o cumprimento das normas estabelecidas pela coletividade (PIMENTEL, 2013; VELLOSO et al., 2014). É esse Conselho que legitima ao produto ou serviço a sua identidade, utilizando-se do Regulamento de Uso. Por sua vez, esse instrumento deve constar o modo de obtenção da matéria-prima, métodos de elaboração, qualidade específica, delimitação⁴³ da área geográfica a ser referenciada pela IG, elementos que justificam o vínculo entre produto/serviço e território, além da forma de atuação do próprio Conselho (BRASIL, 2007).

A maior parte desses elementos são definidos com o auxílio das entidades constituintes dos Fóruns responsáveis pela governança da IG no Brasil (JUK; FUCK, 2016; NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON, 2017). A delimitação geográfica da área, por exemplo, deve ser estabelecida com base em diversos argumentos técnicos-científicos, necessitando de especialistas habilitados para realizar o levantamento histórico cultural e identificar os fatores naturais da localidade (SILVA et al., 2014). Diante disso, a atuação de universidades, Embrapa e Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional (IPHAN) são fundamentais.

No caso do IPHAN, essa entidade constitui-se como o ator central do Fórum Alimentação e Patrimônio (Figura 10), sendo o porta-voz do grupo quando o assunto é a “reivindicação de parâmetros que as IGs devem considerar para o reconhecimento de bens culturais e imateriais” (NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON, 2017, p. 93). Significativas parcerias têm sido firmadas entre essa entidade e o INPI, resultando em importantes avanços na integração de patrimônios culturais e áreas de Indicação Geográfica (BELAS, 2013; INPI, 2016, *online*). Porém, “ainda não foram atribuídas funções ou definidos procedimentos administrativos que normatizem a atuação deste órgão em relação às IGs” (BELAS, 2013, p. 192).

De modo geral, nota-se um esforço coletivo de diversos atores em torno da consolidação e melhorias no processo de institucionalização das IGs, de maneira que o seu reconhecimento aumente por parte dos produtores e consumidores. Por outro lado, essa diversidade de atores desempenhando papéis que ainda não estão totalmente estabelecidos no Sistema Nacional de IGs, aponta para uma real necessidade de tornar essa discussão mais

⁴³Silva et al. (2014, p. 145) esclarecem que “a área geográfica delimitada para uma IG designa o espaço no qual se realiza a produção e/ou transformação do produto”, ou desenvolvimento e prestação de um serviço. Todavia, essa área não precisa obedecer uma ordem de demarcação contínua, isto é, restrita às fronteiras político-administrativas municipais, estaduais ou federais. Portanto, os produtores podem usufruir de uma mesma IG mesmo estando sujeitos a fiscalizações e políticas diferenciadas, desde que os aspectos históricos culturais, sociais e o modo de produção sejam os mesmos (JUNQUEIRA; BATISTA JUNIOR, 2017).

intensa na agenda das políticas públicas relacionadas ao desenvolvimento desses dispositivos. Além dessas questões, a fase de pós-reconhecimento das IGs é vista como um desafio no contexto brasileiro, tendo em vista que requer a gestão deste signo distintivo pelos produtores (CERDAN; BRUCH; VITROLLES, 2014; NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON, 2017) para que os resultados esperados sejam alcançados. Assim, a continuação do apoio de atores externos à organização dos produtores é de extrema importância, seja para tornar a IG mais reconhecida no mercado ou para mediar os conflitos presentes no território delimitado.

CAPÍTULO III

TRILHA METODOLÓGICA DA PESQUISA

Este capítulo apresenta o percurso metodológico estabelecido para o desenvolvimento da pesquisa, descrevendo os critérios técnico-científicos adotados para a sua operacionalização e validação dos resultados obtidos. Por sua vez, encontra-se organizado nas seguintes seções: 3.1) discute as características gerais do estudo que, em conformidade com o fenômeno investigado e os objetivos delineados pelo pesquisador, classifica-se como qualitativo e interpretativo; 3.2) aborda e justifica o estudo de caso como estratégia de pesquisa adequada para a problemática levantada nesta tese, pois proporciona uma rica descrição do que está sendo pesquisado por intermédio da integração de diferentes instrumentos metodológicos; 3.3) explica o processo de definição da unidade de análise e a delimitação temporal do estudo, evidenciando a constituição de um caso que engloba diversos municípios e recorte longitudinal constituído por dois momentos distintos, quais sejam, período *ex ante* à obtenção do registro da IG vales da Uva Goethe e período *ex post* à essa aquisição. 3.4) apresenta, de modo objetivo, um conjunto de categorias analíticas juntamente com seus indicadores, ou subcategorias como também são denominadas no âmbito da linguagem metodológica. Para uma melhor visualização, essas categorias estão dispostas em um quadro que, ao descrever cada uma delas, indica quais são as fontes teóricas utilizadas para fundamentar tais proposições; 3.5) relata como ocorreu o processo de coleta de dados, destacando a realização da pesquisa de campo, bem como a escolha das fontes de evidências para obter as informações relacionadas com cada categoria analítica definida. Por conseguinte, é apresentado o método da triangulação, abrangendo aplicação de entrevistas com os principais atores relacionados ao objeto de estudo, uso de documentos no formato de texto, imagens e vídeos, além da execução de observação direta; e por último 3.6) trata das etapas e procedimentos executados para analisar/interpretar os dados coletados a partir dessas diferentes fontes citadas. Nesta parte do capítulo são descritos, brevemente, dois programas computacionais (*IRAMUTEQ* e *Gephi*) que, de forma parcial, favoreceram o processo de análise das evidências e apresentação dos resultados.

3.1 Caracterização da Pesquisa

O desenvolvimento de uma pesquisa na qual a intenção seja extrair da tessitura das relações sociais, políticas e culturais os motivos que influenciam na execução de certas ações por parte de atores inseridos em um determinado território, bem como na criação de significados que eles atribuem a um signo distintivo ainda pouco conhecido no Brasil, como as Indicações Geográficas, é uma tarefa desafiadora do ponto de vista metodológico, principalmente nos casos em que a realização de estudos é ainda incipiente. Em decorrência disso, o pesquisador deve recorrer a um conjunto de procedimentos e concepções que tornem possível a interpretação da pluralização enraizada nos fenômenos sociais e dos modos de vida. Ciente dessa premissa, esta tese fundamenta-se em aspectos metodológicos de natureza qualitativa e interpretativa.

No entanto, a utilização da abordagem qualitativa nesta tese não se trata apenas de uma escolha intrínseca à vontade do autor que a escreveu, mas é, antes de uma alternativa, um viés que parte do próprio fenômeno de construção social dos significados de uma IG, enquanto dispositivo de inclusão ou exclusão territorial. São as redes de atores inseridos em demandas práticas e a força dos seus laços (fortes e fracos, no sentido granovettiano), juntamente com fatores políticos e culturais, inseridos no contexto dos Vales da Uva Goethe, que apontaram para a necessidade de uma pesquisa fundamentada em evidências diferentes daquelas advindas dos métodos quantitativos. Ademais, esse tipo de abordagem está ancorado na base epistemológica sob a qual está assentada esta investigação, possibilitando revelar uma esfera de mundo empírico "arquitetada" pelas interações dos *homos sociologicus*, e narrada a partir da interpretação do que pensam e vivem os sujeitos participantes (investigados) do estudo.

Por se tratar de um estudo que parte de considerações teóricas a respeito de um dispositivo de "desenvolvimento [inclusão-exclusão] territorial", avançando em direção à testagem de hipóteses com a operacionalização de conceitos pré-estabelecidos, para posteriormente atingir novas conclusões a partir da análise de um evento específico, seguiu-se nesta tese uma lógica de natureza dedutiva-indutiva. Ou seja, um raciocínio que, após valer-se de um quadro teórico e investigar as concepções de grupos existentes no território dos Vales da Uva Goethe, concluiu uma verdade ampla (porém localizada do ponto de vista territorial) do fenômeno ali enraizado. Trata-se, portanto, de uma abordagem mista que se apoia e dois raciocínios metodológicos.

De acordo com o caminho percorrido para formular a problemática da pesquisa e propósito a ser alcançado, este estudo classifica-se também como exploratório, uma vez que buscou na literatura existente sobre o tema uma lacuna ainda pouca explorada pelas pesquisas acadêmicas. Assim, o embasamento teórico e a literatura empírica que auxiliaram na sistematização do problema e na compreensão do contexto analisado, se revelaram como um subsídio que possibilitou averiguar de que maneira outras pesquisas voltadas para o tema da IG, enquanto mecanismo de desenvolvimento territorial, vêm discutindo ou ignorando o processo de inclusão/exclusão de atores locais (correspondendo, nesta pesquisa, aos indivíduos vitivinicultores).

3.2 Estudo de Caso como Estratégia de Pesquisa

Na perspectiva de atender à problemática proposta na parte introdutória desta tese que, por sua complexidade, exige uma análise profunda e "holística" de um fenômeno delimitado e socialmente localizado, foi utilizado o método de estudo de caso interpretativo como estratégia de pesquisa. Esta decisão justifica-se ainda pelo fato desta investigação demandar a utilização de diversos procedimentos para a coleta de dados para uma adequada interpretação do objeto de estudo.

É, portanto, uma estratégia que se mostrou conveniente para a obtenção e interpretação de concepções referentes à IG analisada nesta tese, na medida em que o complexo sistema de significações desse dispositivo encontra-se enraizado (*embedded*) em uma teia de relações desenvolvidas ao longo da história do território.

3.3 O Caso: um fenômeno "sociolocalizado"

A definição/escolha do caso aqui investigado partiu da observância a um conjunto de elementos sociolocalizados, evidenciados pela literatura empírica referente aos impactos das IG's concedidas para vinhos produzidos em territórios rurais brasileiros (VELLOSO, 2008; GLASS; CASTRO, 2009; JEZIORNY, 2009; NIEDERLE, 2009; ORTEGA; JEZIORNY, 2011; NIEDERLE, 2011; NIEDERLE; AGUIAR, 2012; FERNÁNDEZ, 2012; CERDAN, 2013; VITROLLES, 2013). Diante do panorama apresentado por esses estudos, foi possível identificar um conjunto de casos em que a implementação da IG compõe um processo com características semelhantes, como a atuação de universidades, associações, órgãos governamentais de apoio às agroindústrias e as ocorrências de exclusão de alguns produtores, em especial daqueles de vinhos artesanais (coloniais). Nessa realidade múltipla, encontram-se

os territórios vitivinícolas do Estado do Rio Grande do Sul, com destaque para o Vale dos Vinhedos e a Serra Gaúcha, e o território dos Vales da Uva Goethe no Estado de Santa Catarina. Todavia, é neste último território citado onde encontram-se as controvérsias sobre inclusão e exclusão territorial em torno da IG analisada neste estudo, escolhida por motivos já mencionados na parte introdutória desta tese.

O espaço geográfico onde está localizado o Território dos Vales da Uva Goethe compreende uma área delimitada entre as encostas da Serra Geral e o litoral sul catarinense nas bacias do rio Urussanga e rio Tubarão, abrangendo os municípios de Urussanga, Pedras Grandes, Cocal do Sul, Morro da Fumaça, Treze de Maio, Orleans, Nova Veneza e Içara, conforme pode ser observado na Figura 11 (INPI, 2017). Os registros históricos sobre esse território indicam que as primeiras vinhas cultivadas ali foram introduzidas no Vale do Rio Carvão e, posteriormente, foram alcançando a localidade denominada Rancho dos Bugres por outras famílias de colonos ocupantes da região.

Figura 11 - Localização dos Vales da Uva Goethe



Fonte: Adaptado de BORGES (2015).

Como a tradição italiana ainda era bem conservada, a fabricação de vinho artesanal era realizada por grande parte das famílias que constituíam as colônias de Azambuja e Urussanga, com a finalidade apenas de consumo próprio, uma vez que dentro da cultura europeia trazida pelos imigrantes o vinho representava um tipo de alimento que deveria compor à mesa durante as refeições (VETTORETTI, 2001; GUARINELLO, 1997). Uma ilustração dessa cultura praticada por esses imigrantes pode ser notada na seguinte descrição:

[...] pela *magnare del matino* e acontecia pelas seis horas da manhã. Nesta refeição matinal comem fatias de polenta **torrada com vinho** ou café [...]. A segunda refeição entre 9 horas e 9 h. 30 min, a *colazion*, geralmente consta de algumas fatias de polenta torrada, ovos fritos ou lingüiça, **com o vinho** ou café. Algumas vezes consiste apenas em um pedaço de pão com salame, ainda **com vinho** ou café. O almoço, *desinare*, ao meio dia, consta sempre de uma sopa *minestra* [...]. Para completar a polenta, ovos, salame ou **carne de porco sempre acompanhados do vinho**. Como lanche da tarde *marenda* às 15 horas, café com polenta torrada ou pão [...]. O jantar é a segunda principal refeição e era geralmente servido às 19 horas, *a cena*. Nele comem polenta e uma salada, esta na maioria das vezes é condimentada com toucinho derretido e **vinagre de vinho**. O jantar é completado com ovos ou salame, **tomam vinho** ou café (BALHANA, 1958, p.109-110, grifo nosso).

Todavia essa produção voltada para o consumo próprio foi ganhando outros significados e finalidades. De uma concepção centrada na alimentação das famílias, a bebida passou a ser desenvolvida como um bem mercadológico inserido em um sistema socioeconômico local e, como consequência foi surgindo um mercado enraizado no contexto social de cooperação, conflito e busca pelo desenvolvimento territorial.

Visando fazer parte desse mercado vitivinícola, "alguns produtores empreendedores abriram sua própria cantina, outros melhoraram sua produção artesanal" (VELLOSO, 2008, p. 77). Com o avanço das técnicas de produção, a trajetória secular dos vinhos Goethe na região apresenta uma nova etapa em termos de organização local, pois, com o auxílio de um consultor do Sebrae, um grupo de vinicultores dispostos à inovar e expandir suas atividades criaram, no ano de 2005, a Associação PROGOETHE, que iniciou um processo de articulação para a obtenção da IG. Para comprovar as características singulares da bebida e receber o registro do INPI, essa Associação elaborou um completo dossiê constando informações referentes as especificidades das uvas e dos vinhos produzidos naquele território. Para tanto, além do SEBRAE, essa organização teve o apoio de entidades como UFSC, EPAGRI e outros atores locais relacionados à atividade (PROGOETHE, 2017), implicando na construção de um território, do indivíduo ao Estado, posicionando atores e definindo aqueles que podem ou não usufruir da IG.

Logo, a delimitação do tempo a que se destinou esta investigação foi um aspecto importante para orientar na escolha das fontes de evidências dos dados, visto que o processo sócio-histórico do desenvolvimento territorial dos Vales da Uva Goethe está dividido em dois períodos nesta pesquisa: *ex ante* à implementação da IG e *ex post* à implementação da IG.

Esta delimitação caracteriza este estudo como um *caso longitudinal*, conceituado por Yin (2015) como a investigação de um fenômeno único em dois ou mais pontos diferentes de tempo, especificando as mudanças das suas condições e processos. Ainda conforme esse autor, esses pontos devem ser intervalos de tempo pré-especificados, como anteriormente e após eventos importantes, seguindo uma lógica "antes" e "depois", acompanhando o curso desenvolvimentista de interesse. Assim, este estudo de caso apresenta um processo de investigação localizado temporalmente nos seguintes intervalos e unidades: 1º) estuda as relações sociais (construção das redes de relacionamento), políticas, culturais e setoriais de alguns dos primeiros vitivinicultores do território, compreendendo o período que se estende desde as primeiras produções de vinho em grande escala até a elaboração do projeto com vistas à obtenção da IG e a sua institucionalização - abordado no capítulo IV); e 2º) estuda relações sociais (construção das redes de relacionamento), políticas, culturais e setoriais dos vitivinicultores "contemporâneos", compreendendo o período que se inicia com a concessão da IG, no ano de 2012, até o ano de 2018 - abordado no capítulo V).

3.4 Definição das Categorias Analíticas e Indicadores

Para obter os dados necessários para o desenvolvimento do conteúdo empírico correspondente ao problema de pesquisa que norteia esta tese, foi elaborado, com base no arcabouço teórico da Nova Sociologia Econômica, um conjunto de categorias analíticas com os seus respectivos indicadores⁴⁴ que viabilizaram a operacionalização desta investigação social. Além das referências teóricas consultadas, alguns estudos empíricos, já realizados por outros pesquisadores e citados ao longo dos capítulos I e II, foram utilizados como embasamento para a construção de determinados indicadores. O Quadro 6 apresenta, de forma detalhada, quais são as categorias analíticas e indicadores definidos para a realização desta pesquisa, relacionando-os com as suas respectivas fontes de fundamentação.

⁴⁴ O termo 'indicadores' utilizado nesta tese, para fim de sistematização da coleta de dados (evidências empíricas), não tem como objetivo realizar mensurações quantitativas.

Quadro 6 - Categorias e indicadores de análise

Categorias analíticas	Indicadores inseridos nas categorias analíticas	Referências teóricas/empíricas
<i>Estrutura das redes de relações:</i> corresponde à “arquitetura” formada pela morfologia das relações dos atores territoriais, mediante a qual é possível identificar a posição de cada elo e as suas conexões.	Estão inseridos nessa categoria os seguintes indicadores: <i>os tipos e o número de atores</i> constituintes (tamanho das redes); a sua <i>abrangência</i> (se atinge apenas a dimensão local ou extra local); a <i>evolução estrutural das redes</i> (as mudanças das suas configurações, conforme a inserção e saída de atores ao longo do tempo); a <i>centralidade dos seus atores</i> ; e os <i>buracos estruturais</i> .	Granovetter (1973; 1976; 1984; 1985; 1992; 2005); Freeman (1979); Burt (1992); Wasserman e Faust (1994); Uzzi (1996); Mizuchi (2014); Scott (2017a).
<i>Densidade das relações constituintes das redes:</i> refere-se aos tipos de laços desenvolvidos entre os diversos atores da rede – força dos vínculos. Esses laços podem ser “fracos” ou “fortes”.	Nesta categoria encontram-se como indicadores: o <i>tempo</i> a partir do qual as relações se constituíram; e <i>intimidade</i> (confiança mútua), <i>reciprocidade</i> , <i>frequência dos contatos</i> realizados pelos atores (podendo ser pouco frequente: realizados pelo menos uma vez a cada três meses; frequente: pelo menos uma vez por mês; e muito frequente: pelo menos uma vez por quinzena – medidas da <i>força do vínculo</i>). Assim, quanto mais fortes forem as relações, o resultado será uma maior densidade da rede e, quanto mais fracas forem as relações, o resultado será uma menor densidade da rede.	Granovetter (1973; 1983; 1985; 2000; 2005); Cohen e DiMaggio (2012).
<i>Enraizamento político:</i> trata-se das relações desenvolvidas entre vitivinicultores e outros atores com o Estado que, por sua vez, evidenciam como as normas, poder e atividades políticas interferem no contexto da vitivinicultura do território, ao mesmo tempo em que esses laços burocráticos podem acarretar mudanças em regras institucionais do governo.	Nesta categoria estão compreendidos os seguintes indicadores: <i>instituições políticas</i> , que abrangem regras e regulamentos, os quais os vitivinicultores devem obedecer em suas ações econômicas, ou mobilizarem-se para conseguir modifica-las; <i>atividades políticas</i> , que se referem às ações e interações entre os diversos atores políticos e aqueles do setor vitivinicultor; <i>recursos políticos</i> , correspondendo ao conjunto de bens do Estado que, de alguma maneira, beneficia os vitivinicultores e o setor vitivinícola; e <i>atores políticos</i> , que correspondem funcionários do governo, grupos de interesse, universidades, etc.	Zukin e DiMaggio (1990); Fligstein (2001); Welch e Wilkinson (2004); Okhmatovskiy (2009).
<i>Enraizamento cultural:</i> refere-se aos aspectos culturais nos quais as trajetórias dos indivíduos estão enraizadas. Dentro dessa ótica, o comporta-	Esta categoria apresenta como indicadores: as <i>simbologias e significados construídos pelos atores</i> territoriais, em especial os vitivinicultores, em torno da atividade vitivinícola; as <i>for-</i>	Zukin e DiMaggio (1990); DiMaggio (1994); Cuche (1999); Dequech (2003); Beckert (2010); Mintz (2010).

<p>mento de grupos particulares é uma representação da sua herança cultural que se estende ao longo do tempo, porém passando por diversas mudanças por não se constituir como um fator estático.</p>	<p><i>mas de comunicação</i> desenvolvidas no âmbito das relações sociais; as <i>crenças, concepções e lógicas</i> enraizadas nos <i>aspectos cognitivos</i> que orientam os atores nas suas ações mercantis, incluindo os <i>significados atribuídos à IG Vales da Uva Goethe</i> em relação aos impactos desse signo distintivo no setor vitivinícola; os <i>valores</i> que forjam os <i>compromissos dos atores com o território</i>, formando uma espécie de <i>enraizamento territorial</i> (ações para manutenção do tecido cultural, conservação dos recursos naturais, fortalecimento da economia local) que pode ser identificado em baixo nível, médio nível e alto nível de enraizamento. Para mensurar esses níveis de enraizamento territorial levou-se em consideração o tempo de inserção desses atores na localidade (quanto mais distante for o passado do ator no território, mais enraizado será a este); e a conexão intrafamiliar com gerações antecessoras que habitavam o território.</p>	
<p><i>Habilidades sociais</i>: diz respeito à capacidade que alguns indivíduos têm de induzir a cooperação em outros, os influenciando no modo pelo qual interagem nas relações interpessoais e operam na lógica do mercado vitivinicultor.</p>	<p>Utiliza-se como indicador o <i>protagonismo</i> dos atores territoriais, analisando as suas atuações nas definições das agendas referentes a questões de interesse coletivo, além das habilidades no processo de comunicação e produção de novos cenários sociais.</p>	<p>Fligstein (2001; 2014)</p>
<p><i>Institucionalização da IG Vales da Uva Goethe</i>: corresponde ao modo como essa IG, enquanto dispositivo de proteção de um bem cultural, foi desenvolvendo-se a partir das relações e das regras formais e informais (costumes) presentes no território e, também, introduzidas a partir de normas exógenas.</p>	<p>Para a compressão desse processo definiu-se os seguintes indicadores: o <i>conjunto de atores</i> (públicos e privados) <i>participantes da elaboração do projeto</i> para solicitação da Indicação de Procedência (IP); os <i>fóruns</i> formados por esses participantes, delimitando assim a posição de cada ator na estrutura das redes sociais; e o conteúdo desenvolvido/disseminado (regulamento de uso, medidas de fiscalização) a partir das interações dos atores que compõem esses fóruns.</p>	<p>Cerdan, Bruch e Vitrolles, (2014); Belletti, Chabrol e Spinsanti (2016); Biénabe e Marie-Vivien (2017); Niederle, Mascarenhas e Wilkinson (2017); Pick, Marie-Viven e Kim (2017).</p>

Fonte: Elaborado pelo autor.

Observa-se no Quadro 6, uma inserção dos indicadores referentes aos aspectos cognitivos e aos compromissos dos atores com o território na categoria analítica *enraizamento cultural*. Essa vinculação deve-se ao fato de considerar, a partir do referencial teórico apresentado nesta tese, o conteúdo (crenças, opiniões, conhecimento, modo de pensar e interpretar determinados fenômenos) desenvolvido pelos atores vinculados ao território um resultado da cultura que permeia as suas trajetórias. Ou seja, a cultura vista como um sistema de construção de significados a partir do processo de cognição influencia nas decisões de um indivíduo ou grupo na escolha de estruturas e lógicas que correspondam aos seus interesses. Ademais, esse aspecto cultural influencia diretamente na construção do senso de responsabilidade e pertencimento que esses atores desenvolvem em relação ao território. Logo, o nível de enraizamento territorial pode ser entendido, de certa forma, como um reflexo dos fatores culturais presentes em uma determinada localidade, ou, em outras palavras, significa dizer que atores desenraizados da cultura local tendem a apresentar pouco compromisso com o desenvolvimento da região, inclusive quando se trata da preservação do seu patrimônio histórico e cultural.

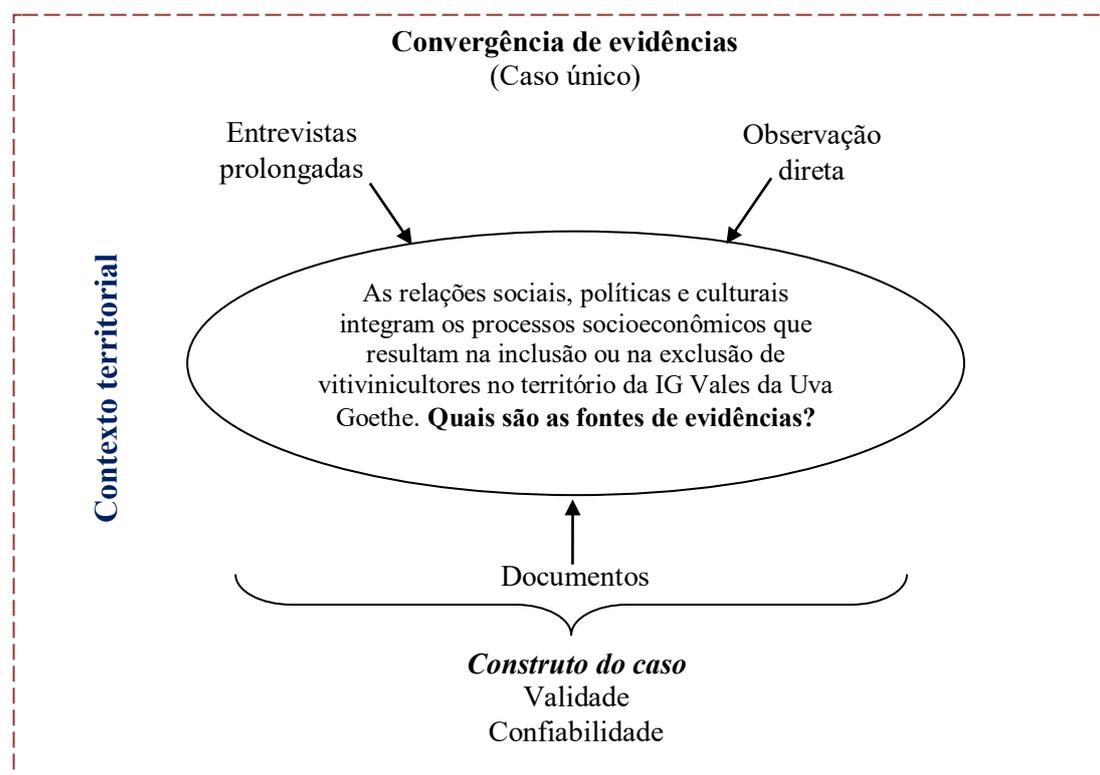
3.5 Pesquisa de Campo, Fontes de Evidências e Sujeitos da Pesquisa

Dada a complexidade territorial analisada neste estudo de caso, a coleta dos dados ocorreu mediante a realização de pesquisa de campo e utilização de variadas fontes de evidências (triangulação) - documentação, entrevista prolongadas⁴⁵ e observação direta - que, de acordo com as suas técnicas, se mostraram mais apropriadas para o alcance das informações e concepções dos atores participantes (pesquisados), bem como do contexto local em que se formam as suas interações sociais. Portanto, a combinação dessas evidências foi estabelecida pelo motivo das mesmas apresentarem relações metodológicas entre si, no sentido em que contribuem para operacionalizar a investigação de uma mesma problemática, e possibilitam ao pesquisador desenvolver um construto que deriva da convergência de instrumentos válidos e confiáveis.

Deste modo, a execução desta pesquisa se amparou na interseção de diferentes pontos de referências para interpretar as diversas concepções relacionadas à implementação da IG, como demonstrado na Figura 12.

⁴⁵Conforme Yin (2015, p. 115), “estas entrevistas podem tomar cerca de duas ou mais horas, tanto em um único encontro como em múltiplos encontros”. Para este mesmo autor, a utilização desse tipo de entrevista possibilita que o pesquisador, utilizando maior tempo, realize perguntas ao entrevistado a respeito das suas concepções sobre outros atores territoriais e significados acerca de fenômenos sociolocalizados. No ensejo, o entrevistado pode indicar outros atores que podem ser entrevistados e/ou outras fontes de informações úteis para a pesquisa.

Figura 12 - Triangulação das fontes de evidências



Fonte: Elaborado pelo autor

A pesquisa documental foi realizada para identificar os principais atores inseridos no contexto da vitivinicultura dos Vales da Uva Goethe, a natureza dos conteúdos desenvolvidos pelas suas interações nos dois recortes temporais que dividem o fenômeno investigado, bem como as regras e regulamentos construídos em torno da Indicação Geográfica em questão. Assim, indícios referentes ao enraizamento cultural dos atores também foram obtidos por meio de consultas documentais que, diante do tempo já decorrido de alguns acontecimentos no âmbito territorial, esse tipo de fonte apresentou-se bastante conveniente para complementar as entrevistas e observações executadas na pesquisa de campo. Portanto, neste estudo foram consultados e analisados os documentos descritos no Quadro 7.

Quadro 7 - Documentos analisados no estudo

Tipo de Documento	Conteúdo	Forma de Acesso
Livro Ata da Associação dos Produtores da Uva e do Vinho Goethe (PROGOETHE).	Pautas das reuniões realizadas desde o período que compreende a fundação dessa entidade, julho de 2005, até agosto de 2018.	O acesso a esse documento foi concedido por todos os vitivinicultores associados que estavam presentes na reunião ocorrida em 11/07/2018, momento em que o pesquisador obteve o

		primeiro contato pessoal com esses atores.
Jornal Impresso Local	600 edições do jornal impresso de maior circulação na cidade de Urussanga, compreendendo publicações do ano de 2003 (fundação do Jornal) até o ano de 2018, das quais foram identificadas 83 edições com reportagens relacionadas à vitivinicultura e a IG dos Vales da Uva Goethe.	A decisão em considerar o conteúdo publicado por essa mídia local uma fonte de evidência justifica-se, sobretudo, pela observação realizada durante algumas reuniões nas quais o pesquisador estava presente, e notou que uma representante do jornal sempre estava fazendo a cobertura midiática desses eventos. Diante dessa observação, uma conversa informal foi realizada com essa jornalista, ocasião na qual ela afirmou que o referido jornal sempre acompanha e publica notícias sobre as ações da PROGOETHE e de acontecimentos relacionados à vitivinicultura local. Na oportunidade, o pesquisador solicitou o acesso à todas edições publicadas no intuito de localizar as matérias relacionadas objeto de estudo.
Dossiê que trata da institucionalização da IG dos Vales da Uva Goethe, apresentado ao INPI para o pedido de registro desse signo distintivo.	No referido documento foi possível acessar como ocorreu as diversas etapas da elaboração do projeto da IG, a exemplo da delimitação e caracterização do território correspondente à produção da uva e do vinho Goethe. Além disso, a composição desse dossiê disponibilizava continha o Estatuto Social da PROGOETHE e o Regulamento do Conselho Regulador vinculado à esta Associação, possibilitando, assim, a identificação das principais normas estabelecidas em torno do uso da IG pelos vitivinicultores.	O arquivo do dossiê foi fornecido pela PROGOETHE, especificamente pelo secretário dessa Associação. Este colaborador foi o primeiro ator do território em questão com o qual o pesquisador fez contato. Naquele momento desenvolveu-se uma conversa informal, pela qual foi possível obter uma “uma visão geral” da história, dos desafios e perspectivas da vitivinicultura local em relação a IG.
Registro impresso de ato administrativo referente à Projeto de Lei Municipal de Urussanga, elaborado em 2018.	O Projeto tem como objetivo instituir a política municipal de incentivo e valorização à vitivinicultura no Município de Urussanga	O acesso a esse documento deu-se na sede da PROGOETHE, por intermédio da presidente da Associação.
Arquivo de registros fotográficos do Museu Histórico Municipal de Urussanga.	Nesse arquivo foi identificada uma série de imagens que retratam o passado da vitivinicultura da região, inclusive dos processos de mudança setorial ocorridos ao longo do tempo.	A busca por esses registros, nessa organização municipal, ocorreu como resultado da conversa informal realizada com o secretário da PROGOETHE. Pois, o referido colaborador

		relatou já ter prestado serviços no Museu e possuir conhecimento sobre a existência dessas imagens fotográficas.
Livros e revistas especializadas no setor.	Essas fontes de evidência narram em seus textos fenômenos de ordem econômica, política, cultural e social ocorridos ao longo da história na qual se desenvolveu a dinâmica da vitivinicultura dos Vales da Uva Goethe.	Esses documentos foram localizados e acessados na Biblioteca Municipal de Urussanga e na unidade da Epagri localizada nesse mesmo município.
Vídeo Audiovisual Goethe	Trata-se de um vídeo produzido pela Associação PROGOETHE e os Sebrae, com o apoio de outros atores no período de elaboração do Projeto da IG. O conteúdo contido nessa mídia apresenta uma síntese da história da vitivinicultura local e os fatores que justificam a sua proteção pelo signo distintivo discutido nesta tese.	Arquivo fornecido pelo secretário da PROGOETHE, a partir de arquivos da Associação.
Convites, <i>folders</i> e agendas de eventos desenvolvidos pela Associação PROGOETHE, ou que contaram com a sua participação.	Temas e sínteses dos eventos, a exemplo dos fóruns públicos, organizados pelos integrantes da Associação ou que contaram com as suas participações, evidenciando, inclusive, a integração de novos atores nas redes de relações territoriais.	Documentos obtidos via aplicativo de mensagens multiplataforma (<i>Whatsapp</i>), por meio do qual é possível criar grupos privados de pessoas e compartilhar informações em diversos formatos midiáticos. O acesso ao grupo de associados da PROGOETHE e as informações por ele compartilhadas, nesse aplicativo, ocorreu após duas semanas decorridas do início da pesquisa de campo, mediante aprovação dos seus participantes. Assim, foi possível acessar esses tipos de documentos até a finalização da tese. Além disso, ressalta-se a não intervenção do pesquisador nas conversas realizadas no aplicativo, visto que a intenção não era de aplicar o método de observação participante.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Em relação as entrevistas, estas foram realizadas no formato de roteiro semiestruturado (Apêndices I e II). Embora os sujeitos principais da pesquisa sejam os vitivinicultores em particular, posto que o estudo analisa suas condições de incluídos ou

excluídos no contexto da IG Vales da Uva Goethe, outros atores também foram entrevistados conforme a indicação dos seus nomes em um processo denominado “bola de neve”. Esse procedimento que contribui para a delimitação da amostragem é definido, no campo metodológico das ciências sociais, como uma técnica a partir da qual os participantes considerados informantes-chaves indicam em suas narrativas outros sujeitos que compõe sua rede de relações, e assim sucessivamente (VINUTO, 2014).

Seguindo essa técnica, foram gravadas entrevistas, previamente autorizadas pelos entrevistados após a leitura de uma carta de apresentação entregue pelo pesquisador, conforme modelo disponível no Apêndice III. A identificação desses atores ocorreu, a princípio, pelo acesso direto a duas entidades principais, de acordo com o estudo exploratório realizado na literatura sobre o objeto de estudo: a Associação PROGOETHE e a Epagri, ambas localizadas no município de Urussanga. Por intermédio dessa primeira organização, foi constatado um total de cinco vitivinicultores que produzem vinhos industrializados e utilizam o registro de IG, chamados comumente na região de cantineiros para diferenciá-los dos produtores artesanais. Desse total quatro se disponibilizaram a participar das entrevistas propostas. Além desses contatos, a secretaria da PROGOETHE forneceu dados, incluindo localizações, de dois vitivinicultores artesanais associados e três cantineiros ex-associados, os quais concederam entrevistas.

Quanto à segunda organização, a sua contribuição nessa etapa da pesquisa deu-se pela concessão de entrevistas por dois dos seus funcionários, envolvidos diretamente com a vitivinicultura da região e, por indicação destes e da própria PROGOETHE, um ex-extensionista que foi um dos atores fundamentais no desenvolvimento dos estudos para comprovar o *terroir* da região no período de implementação da IG. Na ocasião em que se realizou o contato com a Epagri, também foi solicitado ao gerente da unidade o número total de produtores artesanais do vinho Goethe existentes no território, obtendo como resposta um quantitativo de 30 indivíduos que, por sua vez, foram contabilizados a partir de visitas de técnicos dessa mesma organização pública.

Desse universo de vitivinicultores artesanais, o gerente da Epagri informou o nome e localização de seis, justificando que esses são os principais produtores dessa modalidade, devido a qualidade dos vinhos produzidos e o notório reconhecimento dessa característica por parte da população local. Porém, ao executar a entrevista com esses produtores indicados, alguns mencionaram a proximidade geográfica na qual se localizavam outros vitivinicultores incluídos no “rol” da fabricação artesanal do vinho Goethe, despertando no pesquisador o interesse em entrevistar mais dois produtores. Essa decisão em ampliar o número de

entrevistados para além da “sugestão” do representante da Epagri que, coincidentemente, convergiu com a saturação das respostas, ou seja, quando as narrativas começaram a se tornar repetitivas, não encontra justificativa apenas na vontade intrínseca do pesquisador. Mas, também, na conveniência surgida no momento e, principalmente, pela importância observada em ouvir indivíduos que, apesar de estarem na mesma delimitação geográfica que os demais, não são vistos pela população e organizações públicas de assistência técnica rural com a mesma relevância.

No decorrer das entrevistas, praticamente todos esses atores citados mencionaram o protagonismo de uma empresária do setor hoteleiro da cidade de Urussanga no processo de elaboração do projeto da IG. Diante das concordâncias e críticas manifestadas por eles em relação à atuação da referida empresária, bem como da constatação de que ela é associada da PROGOETHE e ex-consultora do SEBRAE, realizando, assim, importantes trabalhos na área de turismo e economia da região que compreende os Vales da Uva Goethe, ficou entendido a sua importância no processo de mudanças ocorridas na vitivinicultura em tempos mais recentes. Por conseguinte, esse ator foi entrevistado na sua própria empresa, local onde estão guardados inúmeros arquivos impressos relacionados às suas ações empreendidas em torno do desenvolvimento vitivinícola da região, sendo as mais importantes citadas e explicadas por ela naquele momento.

Nesse mesmo sentido de protagonismo setorial, a UFSC e o Sebrae foram as organizações mais citadas pelos vitivinicultores, em termos de atores externos ao território que estiveram à frente do processo de institucionalização da IG e apoiando a PROGOETHE. Em virtude disso, foi entrevistado um professor/pesquisador da primeira organização e um consultor da segunda, ambos participantes da articulação para obtenção do signo distintivo em discussão nesta tese.

Ademais, quando os vitivinicultores eram questionados sobre possíveis caminhos para reduzir ou extinguir os problemas e conflitos existentes no âmbito da atividade vitivinícola, muitos mencionaram os prefeitos correspondentes aos municípios que compõem o território delimitado pela IG, como atores imprescindíveis para equacionarem essas questões. Em vista dessas afirmações coletivas e da expressiva concentração de vitivinicultores do município de Urussanga, realizou-se uma entrevista com o prefeito dessa localidade com a finalidade de obter informações acerca da relação desse ator com os produtores de vinho, além do papel que tem sido desempenhado pela prefeitura para atender aos anseios desse grupo.

O Quando 8 apresenta com detalhes a lista completa de entrevistados que, por questões éticas não têm os seus nomes divulgados, sendo, portanto, identificados nesta tese

pelo termo “Entrevistado” acompanhado de uma numeração definida aleatoriamente com o único objetivo de diferenciá-los na análise dos dados.

Quadro 8 - Lista de entrevistas realizadas

Identificação do Entrevistado	Município	Organização/setor	Cargo/Ocupação	Data da Entrevista
Entrevistado 01	Urussanga	PROGOETHE	Presidente – vitivinicultor cantineiro	18/07/2018
Entrevistado 02	Urussanga	PROGOETHE	Associado (ex-presidente) – vitivinicultor cantineiro	17/07/2018
Entrevistado 03	Içara	PROGOETHE	Associado – vitivinicultor cantineiro	24/07/2018
Entrevistado 04	Urussanga	PROGOETHE	Associado – vitivinicultor cantineiro	20/07/2018
Entrevistado 05	Urussanga	Comércio de combustível	Vitivinicultor artesanal e empresário	25/07/2018
Entrevistado 06	Urussanga	PROGOETHE e vitivinicultura	Associado – vitivinicultor artesanal	20/07/2018
Entrevistado 07	Urussanga	PROGOETHE e serviço de hotelaria	Associado – empresário (ex-consultor do SEBRAE)	18/07/2018
Entrevistado 08	Urussanga	Comércio de móveis e vitivinicultura	Vitivinicultor artesanal, associado da PROGOETHE e gerente de loja.	17/07/2018
Entrevistado 09	Urussanga	Comércio de componentes elétricos/eletrônicos e vitivinicultura	Vitivinicultor artesanal e empresário	25/07/2018
Entrevistado 10	Urussanga	Vitivinicultura	Vinicultor cantineiro, ex-associado da PROGOETHE	20/07/2018
Entrevistado 11	Urussanga	Vitivinicultura	Vitivinicultor artesanal	29/07/2018
Entrevistado 12	Urussanga	Prefeitura Municipal	Prefeito Municipal	29/11/2018
Entrevistado 13	Urussanga	Epagri	Gerente da Estação Experimental de Urussanga - EEUR	10/07/2018
Entrevistado 14	Urussanga	Epagri e vitivinicultura	Pesquisador e produtor de uvas	03/08/2018
Entrevistado 15	Urussanga	Epagri	Ex-extensionista aposentado	05/08/2018
Entrevistado 16	Pedras Grandes	Vitivinicultura	Vitivinicultor artesanal	29/07/2018
Entrevistado 17	Pedras Grandes	Vitivinicultura	Vitivinicultor artesanal	29/07/2018
Entrevistado 18	Pedras Grandes	Vitivinicultura	Vitivinicultor artesanal	28/07/2018
Entrevistado 19	Pedras	Vitivinicultura	Vitivinicultor artesanal	27/07/2018

	Grandes			
Entrevistado 20	Pedras Grandes	Vitivinicultura /Fábrica de vinhos fechada por processo de falência	Irmã de vitiviniculor cantineiro, ex-associado da PROGOETHE (Obs.: a entrevista foi realizada com este autor pelo motivo do proprietário da fábrica ter falecido em data anterior à entrevista).	15/07/2018
Entrevistado 21	Pedras Grandes	Vitivinicultura e serviço de hotelaria	Vitiviniculor artesanal e empresário (ex-vereador de Pedras Grandes)	28/07/2018
Entrevistado 22	Nova Veneza	Vitivinicultura	Vitiviniculor cantineiro, ex-associado da PROGOETHE	19/07/2018
Entrevistado 23	Nova Veneza	Vitivinicultura	Viniculor artesanal	19/07/2018
Entrevistado 24	Florianópolis	UFSC	Professor/Pesquisador	30/10/2018
Entrevistado 25	Florianópolis	SEBRAE	Consultor	22/11/2018

Fonte: Elaborado pelo autor.

Quanto à execução da observação direta, esta aconteceu em três tipos de eventos. O primeiro refere-se aos fóruns públicos, que tinham como finalidade discutir assuntos pertinentes ao setor vitivinícola do território, como expansão do mercado, desenvolvimento de cooperação com setor público/privado e gestão da IG. Assim, durante a pesquisa de campo, foram executadas observações nas seguintes reuniões: i) 11/07/2018 e 25/07/2018, reuniões dos associados da PROGOETHE, na sede da organização; e ii) 23/07/2018, reunião dos associados da PROGOETHE com lideranças políticas da região, Epagri e enólogo italiano representante da *Associazione Veneto Brasile di Conegliano*. Por se tratar de eventos nos quais as falas são a principal forma de conteúdo, essas reuniões tiveram os diálogos dos seus participantes gravadas, ao mesmo tempo em que as suas interações foram sendo fotografadas.

O segundo, concerne às manifestações culturais ocorridas no território durante o período no qual foi efetivada a maior parte da coleta de dados, julho de 2018. Pois, entende-se nesta tese que, assim como nas reuniões, os espaços onde são realizados tais eventos permitem ao pesquisador analisar a dinâmica relacional dos atores territoriais em sua forma espontânea e também não verbal relacionadas com a vitivinicultura local. Por conseguinte, realizou-se observação com registro fotográfico do desfile comemorativo à XVIII Festa do Vinho de Urussanga, ocorrido em 04/07/2018 com a participação da PROGOETHE e outras associações do município voltadas para a preservação da cultura do território; e evento referente à comemoração da reestruturação de uma rádio tradicional localizada em Urussanga,

realizado em 18/07/2018, com a presença de diversos atores como a PROGOETHE que, na ocasião, montou um *stand* para degustação dos vinhos Goethe e esteve representada pela sua presidenta, além da participação de líderes políticos e religiosos.

O terceiro, corresponde às visitas realizadas ao patrimônio histórico do território, com destaque para as antigas instalações das primeiras vinícolas voltadas para a produção de vinho industrial (Vinícola Cadorin e Vinícola Caruso Mec Donald, as quais foram fotografadas). A partir do seu estado físico, essas construções “narram” a história e a maneira pela qual a cultura local é utilizada como um recurso que, juntamente com a IG pode contribuir com o desenvolvimento territorial, conforme menciona a literatura sobre esse distintivo (JEZIORNY, 2009; CERDAN; BRUSCH; SILVA MAIORKI; DALLABRIDA, 2015). Soma-se a esse terceiro evento, as observações feitas aos ambientes (instalações físicas e parreirais) utilizados pelos vitivinicultores, cantineiros e coloniais, para desenvolverem as atividades relacionados à elaboração e beneficiamento do vinho. Assim, para agregar mais informações a essas observações citadas por último, porém não menos importantes, suas execuções ocorreram sempre após a realização das entrevistas, almejando, dessa forma, estabelecer uma conversa informal com os vitivinicultores e, conseqüentemente, obter aprofundamento que complementassem as falas das entrevistas.

Portanto, sem afastar-se dos critérios metodológicos inseridos na operacionalização dessa fonte de evidência, as informações relativas as observações realizadas, além de fotografadas e gravadas, foram registradas em um caderno de campo com anotações sobre o que estava sendo observado e interpretado, conforme as categorias analíticas definidas para o estudo.

3.6 Estratégia de Análise

A análise dos dados se fez, neste estudo, a partir do cruzamento das evidências selecionadas e tratadas dentro da cronologia dos fatos que representam a construção social do território, da vitivinicultura e da IG Vales da Uva Goethe. A primeira etapa do processo de análise se resume à transcrição dos áudios gravados durante as entrevistas e seleção das observações de reuniões mais relevantes. Após isso, todos os dados coletados a partir das três fontes de evidências, estabelecidas para o estudo, tiveram os seus conteúdos verificados minuciosamente mediante a realização de leituras e visualizações das imagens e vídeos obtidos. À medida que essas verificações foram sendo efetuadas, os dados passavam a ser separados em dois grupos: um referente aos conteúdos relacionados ao período *ex ante* à

obtenção do registro da IG no INPI (conteúdo abordado no capítulo IV), e o outro relacionado ao período *ex post* à obtenção desse signo distintivo, compreendido entre os anos de 2012 a 2018 (conteúdo abordado no capítulo V).

Feito esse agrupamento, os dados das três fontes de evidências foram codificados e associados às categorias analíticas e os indicadores descritos no tópico 3.4 desse mesmo capítulo. A partir dessa associação, procedeu-se à análise de conteúdo (AC) que, apoiada pela interpretação e reflexividade do pesquisador, possibilitou desvelar significados e criar padrões conceituais derivados das comparações sucessivas dos dados.

Para auxiliar na AC do material verbal transcrito, foi utilizado o *software* de análise estatística de corpus textuais denominado IRAMUTEQ (*Interface de R pour les Analyses Multidimensionnelles de Textes et de Questionnaires*), versão 0.7 alpha 2. O uso desse recurso teve como função organizar o discurso dos atores entrevistados, apresentando a relação de palavras/termos mais frequentemente citados em suas falas. Ao vincular as palavras usadas por esses atores em contextos análogos, o *software*, por intermédio do cálculo da distribuição qui-quadrado (x^2) agregado, elaborou uma classificação de segmentos de textos que, esquematicamente, agrupam vocabulários semelhantes entre si e os diferencia de outros correspondentes a outras classes.

Assim, a operacionalização da análise dos dados, com o uso do referido *software*, ocorreu mediante a comparação e agrupamento de textos (centrados em um tema, categoria analítica) compostos pelas respostas dos entrevistados a uma mesma questão, caracterizando, assim, o *corpus* de análise. Para tanto, foram selecionadas algumas perguntas específicas do roteiro de entrevistas, as quais tiveram as transcrições do seu conjunto de respostas (em um único arquivo preparado no *software OpenOffice*) inseridas na plataforma operacional do IRAMUTEQ e, posteriormente, comparadas automaticamente pelo mesmo programa computacional.

Para apresentar as análises efetuadas com o auxílio desse *software*, utilizou-se da imagem de gráficos (árvores) de similitude gerados pelo próprio IRAMUTEQ, baseadas na teoria dos grafos⁴⁶ para indicação da interconectividade entre as palavras. Todavia, o uso desse programa computacional, apesar de operar dentro de uma lógica estatística, não distancia este estudo de uma abordagem qualitativa, tendo em vista que nesta tese a função do IRAMUTEQ é apenas organizar e relacionar vocábulos próprios da linguagem de atores sociais, necessitando do trabalho de interpretação e descrição dos fenômenos por parte do

⁴⁶Um grafo é compreendido como uma “representação de um conjunto de pontos e do modo como eles estão ligados”, sendo que esses pontos são chamados de vértices e as suas ligações de arestas (SILVA, 2009, p. 19).

pesquisador. Essa observação implica no entendimento de que o referido programa é apenas um instrumento de apoio, enquanto que a análise compete exclusivamente ao executor da pesquisa.

Além desse *software*, foi utilizado o *Ghephi* versão 0.9.1 para elaborar a representação gráfica das redes de atores e a densidade das suas relações. Para tanto, foi feita uma identificação prévia, via dados coletados na entrevista e documentos, dos principais atores relacionados à problemática da pesquisa e os vínculos relacionais estabelecidos entre eles. Por sua vez, essas relações foram identificadas levando em consideração cada ator como o ego da rede a ser elaborada morfologicamente.

Em seguida, as conexões (arestas) entre os atores (nós) e a frequências dos contatos estabelecidos entre os mesmos foram organizadas em planilhas do *Excel* e, posteriormente, transferidas para a plataforma operacional do *Ghephi*, gerando, de forma automática, desenhos sociométricos da tessitura social dessas relações.

Ademais, neste percurso analítico, foram revisitadas as proposições teóricas que fundamentam a pesquisa, tornando possível comparar o que afirmam as concepções da literatura sobre o tipo de fenômeno investigado e o que evidencia a realidade empírica do território dos Vales da Uva Goethe.

CAPÍTULO IV

A CONSTRUÇÃO SOCIAL DOS VALES DA UVA GOETHE: REDES DE ATORES, VINHO E DISPUTAS

Neste capítulo são apresentados os resultados da pesquisa referentes ao período *ex ante* à implementação da Indicação Geográfica dos Vales da Uva Goethe, isto é, o espaço de tempo compreendido entre a chegada dos imigrantes italianos na região Sul do Estado de Santa Catarina até o ano de 2004. Por sua vez, a sua estrutura encontra-se organizada nas seguintes seções: 4.1) aborda de maneira sucinta o processo de introdução da vitivinicultura no território em questão, como resultado da instalação dos imigrantes italianos na localidade. Assim, é evidenciado como formaram-se as primeiras relações socioeconômicas, culturais e políticas no âmbito dessa atividade; 4.2) apresenta em qual contexto surgiram as primeiras vinícolas industriais no território, bem como a estrutura das redes de relações a partir do ator central relacionado ao fortalecimento do setor. Ademais, analisa-se como aquele novo cenário de inovações contribuiu para a definição dos papéis setoriais: produtores de uva, produtores de vinho artesanal e industrializado; 4.3) discute como a atuação do Estado, mediante a criação da Estação de Enologia de Urussanga, interferiu na estrutura das redes de relações e contribuiu, consideravelmente, para o avanço das atividades vitivinícolas; 4.4) discorre sobre as consequências da expansão da exploração do carvão, por volta da metade do século XX, no enfraquecimento do setor vitivinicultor e na desintegração das relações em torno daquela atividade cultural e econômica; 4.5) trata da importância dos laços sociais (fortes e fracos) no resgate da vitivinicultura do território, bem como no acesso de oportunidades relacionadas a esse setor. Destaca-se, nessa seção, o papel da Epagri no fortalecimento da produção do vinho artesanal mediante a disseminação de conhecimento e técnicas especializadas; e 4.6) descreve os fatores condicionantes de exclusão territorial de vitivinicultores, em especial dos artesanais, com ênfase nas disputas socioculturais que resultaram na primeira delimitação e concepção dos Vales da Uva Goethe.

4.1 Imigrantes Italianos: as primeiras relações socioculturais, políticas e a gênese da vitivinicultura dos Vales da Uva Goethe

Centro e trinta e oito anos se passaram desde o dia em que o primeiro grupo de imigrantes italianos atravessou o oceano, partindo de terras distantes, para se fixar na Colônia Azambuja, sul do Brasil, em busca de melhores condições de vida. Ao chegarem, perceberam que teriam que construir o território. Em vez de melhor qualidade de vida, encontraram a mata virgem, os animais silvestres, nenhuma infraestrutura e os índios, que chamavam de bugres, os verdadeiros habitantes da região (TONETTO; GHIZZO; PIROLA, 2015)

O fragmento textual, citado acima, compõe a parte introdutória de um livro publicado em 2015 por extensionistas rurais da Empresa de Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (Epagri). Apesar da brevidade das suas linhas, esse trecho relata uma longa e complexa história que se inicia com a partida de camponeses do Norte da Itália, no ano de 1877, rumo às terras do litoral sul catarinense, local onde estabeleceram-se e reproduziram a sua cultura. Porém, a realidade encontrada na “*Mérica*”, palavra proferida pelos imigrantes para referirem-se à América do Sul, não foi das melhores, com exceção da abundância de recursos naturais presentes na região. A terra fértil e a grande oferta de água foram os elementos que despontaram naquele primeiro momento como a grande esperança de que poderiam desenvolver atividades agrícolas e, dessa maneira, vencerem a fome e a pobreza trazidas consigo da Itália. Esse foi o efeito do fenômeno que Polanyi (2000) denominou, ironicamente, de “moimho satânico” para explicar as consequências dos avanços tecnológicos da industrialização na vida campesina da Europa no século XIX, provocando o desenraizamento dos camponeses do seu tecido sociocultural.

O leitor com uma interpretação mais crítica, pode notar também que nesse mesmo fragmento textual os autores expressam um entendimento de que para aqueles imigrantes inexistia um território, devendo, portanto, ser construído pela engenhosidade das suas mãos e conhecimentos trazidos de outra realidade social. Mas, o fato é que já existia um território e este era ocupado por povos indígenas, adjetivados pejorativamente, pelo homem europeu, de “bugres⁴⁷”, os quais tinham um modo próprio de cultivar as suas relações sociais baseadas na

⁴⁷O termo “bugre” é uma conotação negativa surgida na Europa durante a Idade Média para designar os adeptos do movimento herético búlgaro ou bogomilos (derivado do nome do seu fundador, Padre Bogomil) que, por sua vez, representava valores contrários aos da Igreja Católica, tais como sacramentos, matrimônios, batismo e a cruz. Assim, os membros desse grupo ficaram conhecidos por toda a Europa como Bugres, conotando as figuras de indivíduos hereges, profanos, pederastas, devasso e infiel. Ou seja, aqueles que deveriam ser tratados

propriedade coletiva. Diante desse contexto, a descrição mais correta do fenômeno não seria afirmar que os imigrantes italianos, recém-chegados naquele final de século, teriam que construir o território, mas sim reconstruí-lo de certa maneira que a existência dos seus habitantes nativos fosse desconsiderada. No período, grande parte da população nativa teve suas vidas dizimadas, pois eram os próprios governantes do Estado que licenciavam a caçada aos índios que, devido ao seu estilo de vida, não apresentavam a menor importância para o quadro político em curso naquele momento (TONETTO; GHIZZO; PIROLA, 2015).

Portanto, o encontro entre esses dois povos tão diferentes foi o início das primeiras disputas territoriais da região denominada, hoje, de Vales da Uva Goethe. Travou-se naquele primeiro momento um conflito que tinha como principal questão ‘a quem, de fato, pertencia o território e quem deveria nele permanecer (?)’. Embora essa seja uma problemática que possibilita o desenvolvimento de amplos debates, não é objetivo deste estudo se aprofundar nessa discussão. A intenção em evidenciar sucintamente tal embate, no início deste capítulo, é de situar o leitor em relação às dinâmicas relacionais que dão origem ao período referente à reconstrução de um território onde já existia uma comunidade de indivíduos, com hábitos totalmente antagônicos aos da chamada “civilização” europeia. Trata-se, também, de não naturalizar ou deixar cair no esquecimento, enquanto pesquisador, esse processo violento e excludente que caracterizou todo o período colonial.

Os fenômenos territoriais relacionados diretamente com o tema de pesquisa desta tese são aqueles ancorados no desenvolvimento das atividades vitivinícolas que, como expressão cultural e, conseqüentemente, econômica, foram introduzidas pelos imigrantes italianos na Colônia Azambuja, atualmente distrito do município de Pedras Grandes. De acordo com os relatos dos descendentes dos primeiros “colonos”, designação ainda utilizada na região pelos seus moradores, as primeiras mudas de videiras foram trazidas pelos imigrantes em suas malas e envoltas em musgos para suportarem o tempo no qual se deu a travessia marítima desde os portos europeus até o Brasil, viagem que durava pouco mais de um mês. Praticamente todas as famílias traziam galhos de videiras, pois a utilização da uva para produção do vinho estava enraizada nos hábitos culturais dos italianos e, além disso, a elaboração da bebida destinava-se apenas para o consumo da família, fazendo parte das principais refeições ou para o “gasto” como costumam dizer os “colonos”.

como os indivíduos de posição mais baixa e desprezível da sociedade europeia. Por isso, ao chegarem nas terras brasileiras e da América Latina, de maneira geral, os aventureiros e colonizadores europeus depararam-se com práticas culturais totalmente diferentes daquelas hegemônicas pelas suas tradições. A “figura” do índio de pele vermelha, despido e imerso na natureza foi interpretada como características de seres inferiores e submersos em um mundo de “pré-humanos” (GUISARD, 1999).

Por isso, o plantio dos primeiros parreirais não tinha como finalidade formar um mercado e gerar rendimentos econômicos, como relatou um dos entrevistados ao ser questionado sobre esse assunto: “produziam pra família, todo italiano que vinha, vinha com isso na bagagem já, fazer vinho em casa” (Entrevistado 20: irmã de vitivicultor cantineiro). Assim, os parreirais não abrangiam grandes áreas, a extensão da plantação atingia apenas o limite necessário para se produzir um volume de vinho capaz de complementar a alimentação das famílias dos próprios produtores. A base da alimentação, na época, resumia-se praticamente ao consumo da polenta e de gêneros agrícolas como o feijão, arroz, leite e queijo, quase sempre produzidos na propriedade rural de cada família.

A produção do vinho artesanal para o consumo próprio, quando excedida, era trocada por outros gêneros alimentícios que não eram cultivados na propriedade do vitivicultor e que, de acordo com as dificuldades da época, apresentavam valor de troca equivalentes. Existia um sistema de troca entre os “colonos”, mediante o qual as relações iam tornando-se mais estreitas e densas, dando origem a uma rede de relações constituída, originalmente, em torno de aspectos culturais trazidos na Itália e, em segundo plano, pelas transações de natureza econômica. Com a habituação dos imigrantes aos recursos disponíveis na Colônia Azambuja e com o aprimoramento das suas técnicas agrícolas, conforme as necessidades locais, a vitivicultura e outras culturas de produção agrícola passaram a fazer parte de setores econômicos específicos e, por isso, superaram a sua finalidade inicial de suprir apenas as necessidades de subsistência alimentar das famílias dos produtores.

Começou-se a organizar uma produção para fins comerciais, tendo como uns dos principais destinos as cidades de Laguna e Tubarão que, na época, eram as principais cidades do litoral sul catarinense, configurando os maiores centros de comercialização da região. O fortalecimento dos mercados desses municípios deu-se pelas suas localizações, servindo de embarque e desembarque de aventureiros, caixeiros-viajantes e políticos, além de terem servido como entrepostos para os tropeiros que percorriam diversas regiões do país. A presença de atores diversificados nessas duas localidades, proporcionou aos “colonos” de Azambuja ampliar as suas redes de relacionamento, resultando em novas oportunidades econômicas para aumentarem a sua produção agrícola, inclusive a vitivicultura.

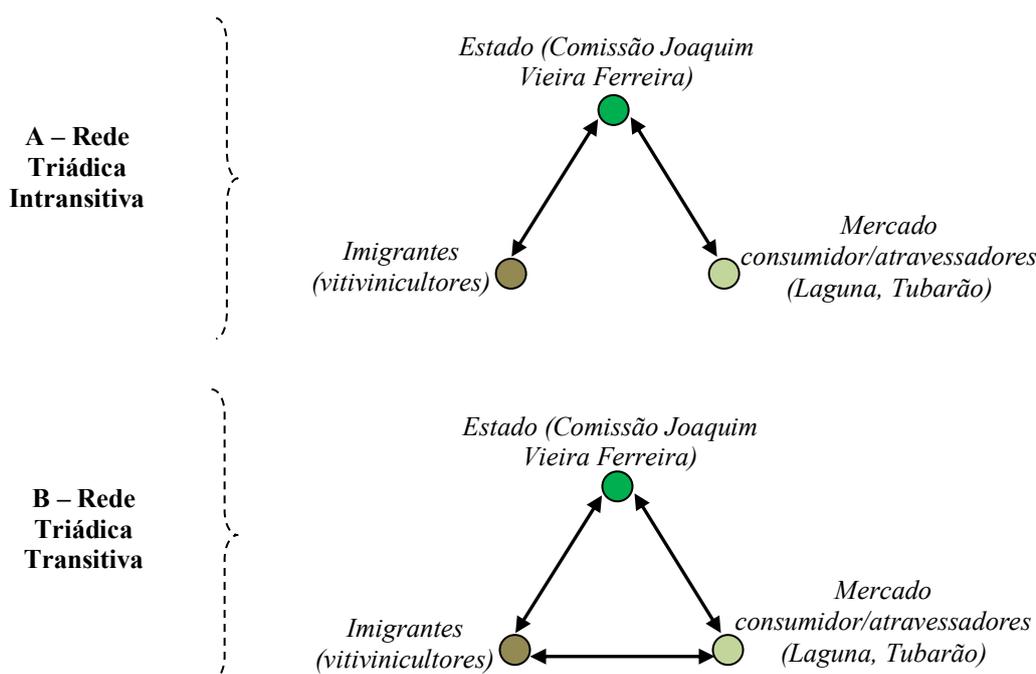
Concomitante a essas mudanças na organização social e econômica dos “colonos”, outros grupos de imigrantes italianos foram chegando no território, devido as intensas divulgações realizadas na Itália sobre a oferta de terras por parte do governo brasileiro. Assim, foram sendo fundadas outras colônias vizinhas à de Azambuja, como as comunidades de Uruçanga (atualmente Urussanga) em 1878, Cresciuma (atualmente Criciúma) em 1880 e

Nova Veneza em 1891, respectivamente nessa ordem de fundação, conforme os relatos dos entrevistados e dados históricos do território acessados na pesquisa de campo.

Para garantir a organização das primeiras colônias e auxiliar os imigrantes no desenvolvimento das atividades agrícolas, o governo imperial do Brasil nomeou uma comissão de agentes desde 1876 sob a coordenação do engenheiro agrimensor maranhense Joaquim Vieira Ferreira, atores esses que permaneceram executando as suas funções até os “colonos” se adaptarem às condições da região (TONETTO; GHIZZO; PIROLA, 2015). Como principais ações, essa comissão realizava a recepção dos imigrantes quando pisavam pela primeira vez nas terras do sul de Santa Catarina, os conduzindo até as localidades onde se encontravam os seus terrenos adquiridos.

Além disso, essa comissão foi a responsável pela distribuição das primeiras sementes para que se iniciasse o plantio de gêneros agrícolas e, logo após a colheita, os colonos eram orientados a comercializar o excedente em mercados de cidades próximas. A princípio o acesso a esses mercados era mediado pela referida comissão que, tratou no início, de apresentar aos imigrantes os atravessadores, intermediários de comercialização, que venderiam os seus produtos em Laguna e Tubarão (MAESTRELLI, 2011; TONETTO; GHIZZO; PIROLA, 2015), formando, assim, simples redes de relações caracterizadas por dois tipos de estruturas triádicas, como pode ser observado na Figura 13.

Figura 13 - Representação gráfica da estrutura das redes triádicas de relações dos primeiros imigrantes



Fonte: Elaborado pelo autor.

A estrutura da rede “A” apresentada na Figura 13 representa a dinâmica dos vínculos dos “colonos” em torno das atividades comerciais, especificamente nos primeiros anos em que ocorreu o processo de imigração. Por desconhecerem a região e a falta de relações com outros atores diferentes da “figura” do Estado, os imigrantes dependiam do auxílio da Comissão Joaquim Vieira Ferreira para comercializarem os seus produtos no comércio dos municípios mais próximos. Assim, as primeiras relações comerciais foram auxiliadas pela referida comissão, por via da qual os imigrantes foram apresentados aos atravessadores que, conforme as condições da época, transportavam as mercadorias utilizando carros de boi. Portanto, desenvolveu-se, naquele contexto, uma tríade intransitiva, na qual o Estado ocupava uma posição central na rede. De acordo com a explicação de Mizruchi (2014), a ocupação de uma posição centralizada de um ator na rede, o permite controlar a comunicação entre os outros dois atores integrantes da mesma estrutura triádica, interferindo, desta maneira, nas suas negociações econômicas e sociais.

No entanto, após os primeiros anos de assistência da comissão criada pelo Estado, os próprios imigrantes foram se relacionando de forma direta com os atravessadores, reduzindo a necessidade de mediação. Com isso, a rede que era intransitiva passou a ser constituída por uma “teia” de relações transitivas, quando considerados apenas os vínculos entre os três tipos de atores em questão, como evidencia a estrutura “B” da Figura 13. Logo, o papel do Estado em relação a esse fenômeno específico foi se tornando cada vez menos importante e, via de regra, os imigrantes foram ficando mais independentes em termos de transações comerciais com os atravessadores. Tempos depois, Azambuja juntamente com Urussanga passaram a ser importantes entrepostos comerciais, principalmente, após a construção da Estrada de Ferro Donna Thereza Christina (EFDTC) em 1884 (TONETTO; GHIZZO; PIROLA, 2015).

Quanto à definição da densidade das relações desses três atores, naquele período inicial da formação das colônias, não foi identificada nenhuma fonte de informação que possibilitasse mensurar esse indicador. Mas, se constatou que a intervenção da Comissão Joaquim Vieira Ferreira nas atividades econômicas dos imigrantes, foi o marco inicial de um processo de dependência da vitivinicultura do atual Vales da Uva Goethe em relação aos programas de desenvolvimento econômico e setorial do Estado. Desde então, o Estado vem desempenhando ao longo da história daquele território, o papel de um dos principais articuladores das ações voltadas para o fortalecimento da produção de uva e vinho. Essa é uma questão que será discutida em diversos momentos no decorrer deste capítulo, apontando que existe um enraizamento político muito forte dos vitivinicultores, em especial dos cantineiros que produzem vinho industrial.

4.2 O Surgimento das Primeiras Vinícolas e o Papel Econômico das Antigas Colônias

Uma questão importante sobre as características das colônias de imigrantes é que as mesmas foram formadas por camponeses do norte da Itália, com origens correspondentes à diversas *comunas* italianas, a exemplo de Treviso, Longarone, Bergamo e Veneza. Apesar das suas procedências terem em comum a proximidade geográfica no território italiano, os seus costumes e tradições culturais não apresentavam homogeneidade em sua totalidade, existindo diferenças, inclusive, no dialeto utilizado para se comunicarem. Dessa forma, cada uma das referidas colônias buscou organizar as suas atividades socioculturais, econômicas e políticas segundo as suas habilidades específicas.

Essas diferenças implicaram em um maior crescimento de algumas colônias em detrimento da estagnação de outras. Sendo assim, a primeira comunidade de imigrantes formada na localidade de Azambuja, tornou-se com o passar dos anos, praticamente, apenas um marco histórico onde iniciou-se todo o processo de ocupação do território dos Vales da Uva Goethe. O desenvolvimento econômico dessa colônia não prosperou como os seus primeiros moradores esperavam e, no final da primeira década do século XX, suas atividades comerciais passaram a apresentar um cenário de enfraquecimento. Desde então, a população dessa localidade enfrenta as limitações estruturais como consequência dessa estagnação que eclodiu há mais de cem anos, impedindo um maior aproveitamento dos seus recursos territoriais, a exemplo do turismo local, como atestou o Entrevistado 20 (irmã de vitivicultor cantineiro).

[...] o asfalto, a gente fez uma audiência pública de quatrocentas assinaturas, para um lugar pequeno é bastante gente, uma noite gelada de frio. Então, o asfalto é que ia trazer o progresso, eu acho que está faltando, que daí convida, chama turista, “*vamos lá? Não, lá a estrada é ruim*” [...]. Aqui não tem farmácia, não tem asfalto, não tem padaria, mercado, não tem infraestrutura, [...] aqui só tem velho esperando morrer, é a verdade. Aqui em Azambuja é fogo, ninguém quer morar aqui, população jovem tudo escapando, tudo sai (grifo nosso).

O asfalto mencionado na fala do entrevistado refere-se a uma extensa estrada (comumente chamada na região de Estrada da Imigração) não pavimentada, construída pelos primeiros imigrantes chegados na localidade que, até o momento de elaboração desta pesquisa, se encontrava no mesmo estado desde o período da sua construção há mais de 140 anos. Já em relação às outras colônias, o processo de desenvolvimento econômico atingiu maiores níveis, a tal ponto da vitivinicultura urussanguense tornar-se uma das principais

atividades econômicas da região naquele período. Segundo Vettoretti (2001), em pouco mais de apenas uma década de instalação das colônias de imigrantes, Azambuja conseguia elaborar aproximadamente 8.700 litros de vinho colonial, enquanto que Urussanga alcançava um volume de produção em torno de 13.600 litros da mesma bebida. Com perspectiva semelhante, ao explicarem a ascensão do vinho no território, Pereira et al. (2011, p. 67) afirmam que “aos poucos, Urussanga passou a ser vista como um local de grandes possibilidades de crescimento e, rapidamente, deixou de ser dependente de Azambuja. Casas comerciais abriram e os primeiros moinhos começaram a funcionar”.

Foi a partir desse momento histórico que a economia urussanguense passou a apresentar um rápido desenvolvimento. De acordo com Pereira et al. (2014), um grande número de parreirais começou a ser cultivado na localidade para fins comerciais, contribuindo para impulsionar o surgimento da indústria do vinho. Sob tais condições, a sua população inicia um processo de construção da sua identidade territorial diretamente relacionada com a produção dessa bebida. Para os munícipes, em especial os atores inseridos no setor vitivinicultor, aquele novo fenômeno seria o marco da importância do vinho como a principal expressão econômica e cultural de Urussanga.

Assim, nas primeiras décadas do século XX já era possível encontrar inúmeras plantações de videiras nas mais variadas localidades desse município que, por sua vez, já se encontrava emancipado. Devido às circunstâncias dessa natureza, abriu-se precedentes para o surgimento das primeiras vinícolas do atual Vales da Uvas Goethe. Aos poucos, o conhecimento trazido da Itália e restringido apenas ao cultivo de pequenos parreirais com predomínio de uvas americanas para a elaboração do vinho artesanal, em simples porões construídos com pedras onde as uvas eram esmagadas com os pés dos “colonos”, em gamelões de madeira, foi dando origem a fábricas⁴⁸ equipadas com maquinários de grande avanço tecnológico para o contexto da vitivinicultura local.

Na Figura 14 é retratada a colheita da uva, realizada pelos filhos dos imigrantes residentes no município, sendo comum na época o emprego de crianças para ajudar na atividade. A imagem representa a fase em que o setor despontava como uma grande oportunidade para a geração de renda familiar de pequenos produtores, motivando o ensino das técnicas vitivinícolas para as crianças. Era, por um lado, uma garantia da sucessão familiar em relação à prática cultural da atividade e, por outro lado, umas das atividades econômicas mais viáveis diante das poucas opções de trabalho presentes no município no respectivo período.

⁴⁸ A concepção de fábrica discutida/citada nesta tese refere-se às cantinas utilizadas para a produção do vinho industrial, o que se distingue dos ambientes destinados para a fabricação do vinho artesanal.

Figura 14 - Colheita de uva em Urussanga no início do século XX



Fonte: Acervo do Museu Municipal Monsenhor Neves Marques, Urussanga, s/d.

Com esse avanço da vitivinicultura de Urussanga, a comunidade de Azambuja passou a aumentar a sua produção de uvas, tanto no intuito de escoar para os mercados da região quanto para abastecer as cantinas do município vizinho. A partir desse período, essas duas localidades (Urussanga e Azambuja) fortaleceram seu vínculo relacional em virtude da formação de uma pequena aglomeração produtiva especializada na produção de uva e vinho. No entanto, as habilidades sociais e políticas (FLIGSTEIN, 2001; 2014) as quais os vitivinicultores dessas duas localidades apresentavam, influenciou diretamente no estabelecimento de papéis socioeconômicos para o desenvolvimento do setor. Assim, as dinâmicas relacionais aliadas aos aspectos cognitivos que orientavam os vitivinicultores nas ações mercantis, induzindo-os a assumirem papéis diferenciados conforme o conjunto de lógicas derivadas das suas experiências (ZUKIN; DIMAGGIO, 1990; DIMAGGIO, 1994; RAE 2005), contribuíram para que Urussanga se tornasse o município referência na produção de vinho, enquanto que Azambuja seria o local dos fornecedores da uva.

Se por um lado, essa conjuntura de papéis proporcionou o aumento dos parreirais na região e o estreitamento dos laços sociais entre os imigrantes dessas duas localidades, por outro lado conferiu aos cantineiros um poder de barganha considerado injusto pelos

vitivinicultores⁴⁹ de Azambuja. Segundo os relatos dos descendentes dos imigrantes, grande parte das uvas utilizadas para a produção de vinho nas cantinas de Urussanga, naquele primeiro período, era proveniente dos parreirais cultivados no Estado do Rio Grande do Sul, especificamente nos municípios de Bento Gonçalves e Caxias do Sul, levando os cantineiros de Urussanga a negociarem preços muito baixos com os vitivinicultores de Azambuja. Quase sempre, os fornecedores de uvas locais eram motivados à aceitarem tais condições de mercado, pois corriam o risco de ter o volume produzido “encalhado” pela não efetivação das vendas, causando consideráveis prejuízos financeiros.

Tais condições relacionadas com o preço e com a incerteza se as uvas colhidas realmente seriam compradas pelos cantineiros urussanguenses foram desenvolvendo nos produtores de Azambuja e até mesmo de Urussanga um sentimento de desconfiança nas relações setoriais. Essa desconfiança tornou-se um fator presente nas transações comerciais entre produtores de uva e cantineiros até os tempos atuais, fenômeno este que será discutido mais adiante com maiores detalhes.

Quanto à Nova Veneza que, naquele momento ainda não tinha sido emancipada, Maestrelli (2011) aponta que não há evidências sobre a plantação de uvas e produção de vinho nessa localidade durante as duas primeiras décadas da sua formação. As atividades econômicas desenvolvidas pelos imigrantes fixados nessa colônia abrangiam basicamente a produção de milho, cana de açúcar, trigo, feijão e a criação de gados e aves, pois o vinho poderia ser adquirido em Urussanga ou com os produtores artesanais de Azambuja. Essas atividades produtivas permaneceram sendo realizadas de forma tradicional, com instrumentos e técnicas trazidas pelos italianos, aproximadamente até a década de 1970, existindo ainda a figura do atravessador para vender o excedente produzido, conforme explicou o Entrevistado 23 (vinicultor artesanal):

[...] o pai nasceu aqui também, ali onde tá a Borgo, hoje. No lado ali foi onde que criou a família, meu pai se criou ali. E sempre trabalhou na roça, a minha mãe sempre trabalhou com esse doce de leite ali, não pra vender porque na época não se vendia, mas pro consumo da família, que a família era grande, era doze filho. Sempre fez doce de leite, tirava leite, fazia o queijo, não se comprava nada disso, tudo era feito e alguma coisa vendia de queijo, mas pra falar tinha um carroceiro. Não sei se tu sabe o que é carroceiro? Era um cara lá de Criciúma que vinha com uma carroça comprar queijo, galinha caipira, ovos, pinhão. Vinha uma vez a cada quinze dia, passava na região aqui e comprava e depois ele revendia lá em Criciúma.

⁴⁹Este termo é utilizado para referir-se aos produtores de uva da região porque a maioria desses atores, além de comercializar o fruto naquela época, elaboravam vinho artesanal para consumo próprio e para realizar pequenas vendas à consumidores de cidades circunvizinhas, como Criciúma, Turbarão e Laguna.

Era um atravessador já daquela época, só que ele vinha com uma carroça, com cavalo, com uma carrocinha. Aí, tinha uma gaiolinha atrás, comprava as galinha viva aqui, tinha umas galinha que não botava mais ovo, daí engordava e vendia pro carroceiro, uns ovinho que tinha sobrado, um queijinho que fazia que sobrava, esse carroceiro levava e vendia ali em Criciúma, e ele trazia um pacote de açúcar, de farinha de trigo, que na época não tinha mercado, não tinha nada.

[...] fazia troca também, comprava farinha e vendia o queijo, trocava ali, mas não era sempre que se comprava. Por exemplo, a nossa família aqui, o pai ainda plantava trigo, então fazia farinha, plantava cana de açúcar, fazia o açúcar, então não se comprava muita coisa. Coisa que era obrigado a comprar era o sal, e até os doze ano, treze por aí, não tinha energia, comprava o querosene, pra iluminá a lamparina, pra atear a lamparina dentro de casa. [...] aquilo era obrigado a comprar, mas farinha de trigo e açúcar o pai plantava o trigo e plantava a cana, fazia o açúcar, então não se comprava muita coisa, mas também não se tinha muita coisa pra vender. Não é que nem hoje, que hoje numa propriedade se tu caprichar tu tem um monte de coisa, pode fazer os doce, se quiser fazer queijo pode fazer queijo. Não pode vender, mas aqui em casa eu posso vender. Se vier cinquenta pessoas aqui comprar queijo eu posso vender pras cinquenta, só não posso vender pra ele lá na frente revender, mas daí o problema é dele que vai revender, não é meu. Porque aqui, pode sair daqui, só que se ele ir lá na frente revender...isso se a fiscalização bate, vai tirar o queijo dele (grifo nosso).

Diante de tais circunstâncias, nas quais Nova Veneza não se propunha a direcionar parte das suas atividades econômicas para a vitivinicultura, as relações setoriais correspondentes à produção de uva e vinho ficariam concentradas apenas entre Urussanga e Azambuja. Assim, no ano de 1913 é iniciada em Urussanga a produção de vinho industrial em larga escala como resultado do empreendedorismo do italiano Doutor Giuseppe Caruso MacDonald que, de acordo com documentos históricos (a exemplo dos disponíveis no Anexo II) encontrados no acervo do Museu Municipal de Urussanga, durante a pesquisa de campo, era formado em direito, exercia a profissão de jornalista e falava diversos idiomas como resultado dos cursos que realizou na *Scuola Serale di Commercio e Lingue Straniere*, sediada na *comuna* italiana de Palermo.

Mesmo antes de fundar a maior vinícola que já existiu na história do atual Vales da Uva Goethe, as habilidades sociais do Doutor Caruso MacDonald foi um dos grandes motivos que o levou a ser nomeado em 1905 como regente consular na cidade de Florianópolis e, como missão, passou a fazer o acompanhamento da adaptação dos imigrantes italianos no Estado de Santa Catarina e enviar relatórios sobre as suas condições de vida para o governo italiano (REBOLLAR et al., 2007; MAESTRELLI, 2011). Não foram identificados registros ou relatos, nesta pesquisa, sobre os reais motivos que levaram esse ator a fixar-se na cidade de Urussanga, tendo em vista que seu estabelecimento na referida localidade não foi um pedido

ou imposição de alguma autoridade brasileira ou italiana, segundo afirmam Rebollar et al. (2007).

Mas, sem dúvidas, esse italiano vislumbrou um grande potencial de desenvolvimento do setor vitivinícola na região, chegando a criar o jornal denominado “*La Pátria*” que, escrito em italiano, ainda tem todas as suas edições disponíveis no acervo do Museu Municipal de Urussanga. Circulando com edições semanais entre a população local durante a primeira década do século XX, esse jornal dispunha de ensinamentos sobre boas técnicas para o cultivo de videiras e colheita de uvas em conformidade com o clima e solo da região (MAESTRELLI, 2011), era, de fato, um meio de comunicação que contribuiu para a construção do *terroir* do atual Vales da Uva Goethe.

A forte atuação na vitivinicultura da região e as suas relações políticas com a capital catarinense contribuíram para a sua eleição como membro do Conselho Superior da Sociedade Catarinense de Agricultura no ano de 1906, conforme consta em documento oficial da época (Anexo III). Para além da sua contribuição com o desenvolvimento da agricultura local, os seus conhecimentos na área do Direito permitiram-lhe assumir outras posições funcionais em organizações públicas, como confere Maestrelli (2011, p. 119):

Dotado de rara bagagem cultural, criou, em 1901, as primeiras leis municipais, Lei Orçamentária, Código de Postura e Lei da Educação Pública. Como secretário municipal, redigiu as leis em italiano e em português. Fundou as primeiras escolas. Foi inspetor escolar, diretor, professor e orientador educacional, além de dar formação básica aos primeiros professores do município. [...] foi promotor de justiça da comarca em 1925. Em 1933 Giuseppe torna-se titular do cartório de imóveis e em 1939 o repassa para o filho, o então futuro deputado João Caruso MacDonald [...] (grifo nosso).

O desempenho em diversas funções em órgãos públicos, por parte do Doutor Caruso MacDonald, refletiu em significativas mudanças nas normas sociais e políticas de Urussanga, fazendo com que a sua população desenvolvesse um comportamento correspondente aos ideais desse ator. Essa influência singular, exercida por determinados atores sociais, é considerada por Fligstein (2014) como uma habilidade capaz de produzir quadros culturais completamente novos no interior de um grupo ou sociedade que, na concepção de DiMaggio (1988) é um fenômeno denominado de empreendedorismo institucional, o qual tem como principal resultado a criação de novos valores culturais que forjam novas instituições.

A interferência do Doutor Caruso MacDonald foi, portanto, uma ação que institucionalizou novas regras, valores e percepções no funcionamento do tecido sociocultural do terri-

tório. Aos poucos, as práticas sociais e econômicas enraizadas nas ações dos imigrantes e moldadas pela lógica da cultura trazida da Itália campesina do século XIX, foram sendo reconstituídas por outros significados. A disseminação de novos saberes no campo da vitivinicultura, nessa fase da história dos Vales da Uva Goethe, deu início a um processo de construção social da qualidade do vinho e do crescimento econômico de Urussanga.

Assim, inspirados na primeira vinícola com produção em larga escala da cidade, outros vitivinicultores começaram a trocar o sistema de produção artesanal pelo industrial. O conhecimento difundido pelos imigrantes na produção da bebida, antes da fundação dessa vinícola, não proporcionava condições técnicas para a obtenção de um bom vinho, sendo criticado pelo Cônsul italiano Gherardo Pio de Savoia em uma de suas visitas às antigas colônias: “[...] não me recordo a família que conseguiu produzir esse vinho, [...] e serviram para o cônsul italiano. Ele tava em visita aqui, para ver como estavam os imigrantes que vieram, e esse cônsul reclamou do vinho que parecia mais uma limonada do que vinho. Na verdade, ele tinha razão” (Entrevistado 11: vitivinicultor artesanal).

Portanto, a introdução de técnicas industriais na elaboração do vinho, até então enraizado no *savoir faire* artesanal, indicava, naquele momento, que a identidade cultural de um grupo de produtores referenciados pela sua relação com um produto colonial estava passando por um período de transformação. Ao considerar as mudanças como um aspecto próprio das dinâmicas territoriais, Champredonde (2016, p. 25) explicita que o enraizamento cultural pelo qual é gerado um produto e construída uma identidade coletiva apresenta uma natureza transitória, dada a “constante evolução sociocultural de uma comunidade em sua ancoragem ao território”.

Como resultado, essa mudança no *modus operandi* desses vitivinicultores deu ênfase nas diferenças entre dois grupos setoriais, os produtores artesanais e os industriais (cantineiros). Além disso, desencadeou-se um processo de cognição coletiva por parte desse segundo grupo, pelo qual os aspectos culturais de produção passaram a ser utilizados com um viés estratégico. Em outros termos, isso implica na compreensão de que o conhecimento utilizado para a elaboração do vinho, bem como a sua comercialização baseados apenas em esquemas mentais pré-existentes (*embeddedness* cognitivo), começou a ser complementado e/ou substituído por uma forma de raciocínio mais crítico e sistemático, buscando melhorias no sabor, coloração e comercialização.

Muitas técnicas de produção aplicadas pelos cantineiros tinham sua origem na Vinícola Caruso MacDonald que, segundo Maestrelli (2011, p. 119), “funcionou como uma verdadeira fábrica-escola”, ensinando a todos os vinicultores de Urussanga como se produzia um

bom vinho. Compartilhando a mesma versão histórica, Márcia e Costa (2009, p. 19) relatam que “essa fábrica, em seus primeiros anos de funcionamento, tornou-se uma escola para os colonos que desejavam produzir um vinho menos ácido, tipo vinho italiano, haja vista que o Dr. Giuseppe recebia de seu pai que morava na Itália, livros e revistas sobre o assunto”. Com isso, elevou-se o *status* da qualidade do vinho ali produzido, atraindo consumidores de diversos Estados do país e aumentando a estrutura da rede de atores relacionada ao setor que, a partir do início da década de 30 do século XX, passou a ser beneficiado com a inauguração da Estação Ferroviária de Urussanga.

Aliada a esses fatores, a distribuição de mudas de vinhas da variedade Goethe aos vitivinicultores locais, realizada pelo Doutor Caruso MacDonald, impulsionou a produção de um vinho branco de sabor único e que agradou o paladar dos produtores e consumidores da bebida. A obtenção dessas mudas deu-se pelos vínculos relacionais (laços fracos) desse ator com outros imigrantes italianos estabelecidos na cidade de São Paulo, local onde ele residiu ao desembarcar no Brasil. Sobre esse fato, Maestrelli (2011) afirma que foi do viveirista italiano Benedito Marengo, residente naquele município, que o Doutor Caruso recebeu as cepas dessa variedade as distribuindo em Urussanga. A partir de então, a uva Goethe passou a ser uma das principais uvas cultivadas pelos urussanguenses, e posteriormente em Azambuja em maior quantidade, como evidenciou o Entrevistado 11 (vitivinicultor artesanal): “a coisa [*parreirais de uva Goethe*] ali começou na praça [...] e vinha subindo, todas as propriedades tinha um pedaço de parreiral, as propriedades era o ganha pão deles, isso entre 1930 e 1950, foi o auge disso aí”.

É aproximadamente entre esse intervalo periódico que a história do setor vitivinícola dos Vales da Uva Goethe apresenta o seu maior número de vinícolas funcionando ao mesmo tempo. Nesse período, além da Vinícola Caruso MacDonald, existia em Urussanga a Vinícola Cadorin, Vinícola Bez Batti (conhecida na época como Santé, marca de um dos seus melhores vinhos), Vinícola Lacrima Christi, Vinícola Barzan, Vinícola Feba e Vinícola da Família Bettiol. Durante esse auge setorial, o vinho produzido no município conquistou notoriedade no cenário nacional e internacional. No Brasil, a bebida foi consumida pela maior autoridade do país, conforme mencionou o Entrevistado 09 (vitivinicultor artesanal): “as vinícolas eram fortes aqui em função do vinho Goethe, que era vendido até lá no Palácio do Catete, no Rio de Janeiro. Eles contam que o Getúlio Vargas, nas reuniões lá com os grandes presidentes, ele fornecia o vinho Goethe, então teve uma história lá atrás muito grande”. Essa expansão extraterritorial das vendas explica-se, em grande parte, pela trajetória mediante a qual essa bebida da região passou, estando ancorada em ações econômicas de atores externos ao

território, como evidenciou o Entrevistado 01 (vitivinicultor cantineiro, presidente da Progoethe) ao explicar como o vinho urussanguense chegou, na época, até a então Capital Federal do país.

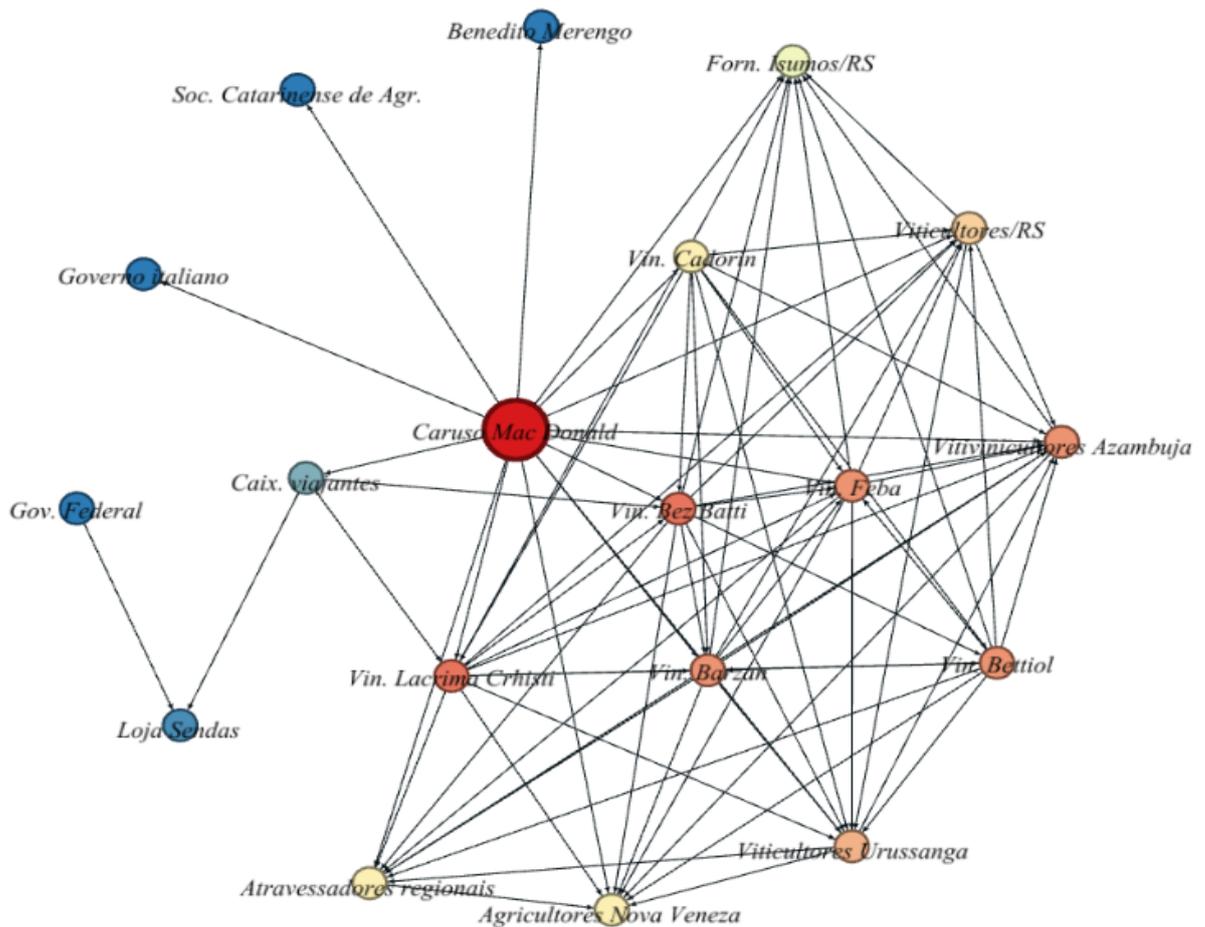
[...] existia uma grande distribuidora chamada Loja Sendas. Essa loja Sendas tinha os seus caixeiros viajantes, como se chamava antigamente, que vinham para Santa Catarina, nessa região Sul, comprar a farinha de mandioca, o arroz e a fécula, tudo aqui em Treze de Maio, Pedras Grandes, Urussanga, Araranguá. Eram dois portugueses, eu conheci esses dois portugueses, era o “Seu” [*Senhor*] Martins e o “Seu” [*Senhor*] Araújo. Todos dois vieram aqui em Urussanga, se encantaram com esse vinho, acharam parecido com o vinho português [...]. Aí, esses dois portugueses levaram o vinho que eles acharam interessante para o administrador da Loja Sendas no Rio de Janeiro, eles aprovaram e esse vinho de Urussanga começou a ir para as Lojas Sendas e de lá ser distribuído para os locais que eles vendiam. E como é que ia? Embarcavam na Estação Ferroviária, lá onde tu fosse no nosso evento, porque tinha o trem que levava passageiros e levava mercadorias até Laguna e dali é que aportava os naviozinhos e levavam as mercadorias daqui [...], ia tudo pelo Porto de Laguna pelos vapores. Então, esse vinho era colocado em caixas de madeira, embalados em palhinhas de trigo, ainda tem algumas peças ali na Vinícola Cadorin, que é aquela ali do lado da Igreja, que nós queremos fazer o museu do vinho porque já está sendo demolida, caindo. Então, o vinho ia assim. Foi sucesso total e com isso ganhou prêmios em Nova Iorque, essa é a história do vinho branco de Urussanga, mas que ninguém sabia ainda que era o vinho Goethe.

Considerando, portanto, um contexto em que o vinho foi o principal elemento que impulsionou a formação de uma rede constituída por nós (atores) distribuídos em diferentes espaços geográficos, os referidos caixeiros viajantes mencionados pelo entrevistado 01 (vitivinicultor cantineiro, presidente da Progoethe) ocupavam uma posição respectivamente de ponte estrutural, apresentada graficamente na Figura 15, vinculando o grupo de cantineiros com o de consumidores. Para Granovetter (1973; 2005) e Burt (1992), o protagonismo de atores como esses demonstra a importância dos laços fracos na efetivação da coesão social das redes, correspondendo a importantes elos diante da existência de grupos desconexos socialmente, mas com potencial para tornarem-se parte de uma mesma estrutura heterogênea de relações. Assim, com a expansão dos vínculos fracos, mercados distantes são criados e os produtos de origem local alcançam um maior número de consumidores.

Nota-se também na Figura 15 que, em termos de centralidade, a posição do Doutor Caruso Mac Donald era a mais central da rede. Isto é, a sua atuação no setor estava caracterizada pelo acesso ao maior número de atores possíveis em comparação aos demais pontos da rede, tanto nas relações internas ao território, inseridas nos “cliques” ou aglomerações de vitivinicultores, onde observa-se uma maior densidade dos vínculos, quanto nas relações externas

de menor densidade. Desta maneira, a sua posição permitia-lhe, juntamente com as suas habilidades sociais, influenciar e introduzir novos comportamentos nas ações econômicas dos outros vitivinicultores, além de controlar a forma de desenvolvimento e disseminação das informações de interesse territorial.

Figura 15 - Estrutura da rede de relações dos vitivinicultores na primeira metade do século XX



Fonte: Elaborado pelo autor com auxílio do *Software Gephi*.

Essa posição é considerada por Mizruchi (2014) como uma condição que, em diversas situações, concede ao seu ocupante um maior poder em relação aos outros atores dispostos em posições mais periféricas. Com isso, indivíduos inseridos na mesma rede apresentam níveis de forças sociais assimétricas, podendo decorrer na criação e imposição de regras por parte daqueles dotados de maior poder aos que dispõem de menor poder (MIZRUCHI, 2014). Por outro lado, quando esse poder é somado às habilidades sociais (FLIGSTEIN, 2014) inerentes ao ator central, as normas podem ser implementadas no grupo mediante um consentimento de cooperação ao invés da imposição (MIZRUCHI, 2014).

Referindo-se ao Doutor Caruso Mac Donald, a sua interpenetração em processos políticos e comerciais expressa nos seus laços relacionais com atores de ambas as esferas e no seu empreendedorismo institucional, o fez ser estimado pelos outros cantineiros como uma liderança setorial e, por isso, o principal representante dos seus interesses junto ao Estado. Além disso, era ele quem introduzia as inovações de maiores impactos diante dos desafios mercadológicos da época, em especial aqueles referentes à construção da qualidade do vinho. Sendo assim, os produtores dessa bebida desenvolveram um sentimento de confiança em relação a este ator central, considerando a sua fábrica de vinho como uma escola na qual o conhecimento ali desenvolvido deveria ser reproduzido nas demais vinícolas do município de Urussanga.

Todavia, esse conhecimento não estava restrito apenas às técnicas ligadas à produção do vinho. Pois, as práticas de negociação do cantineiro dono da primeira e maior vinícola da região foram, com o passar dos anos, sendo institucionalizadas no setor vitivinícola local como um modelo que se tornaria enraizado no comportamento econômico de todos vinicultores industriais do território. Essas práticas tratavam-se da informalidade na compra da uva dos viticultores locais, em sua maioria da pequena comunidade de Azambuja, tendo em vista que não era realizada uma encomenda anterior ao período da safra e, conseqüentemente, não existia acordos contratuais em torno das transações comerciais realizadas nesse âmbito.

Para Granovetter (1985), os contratos burocráticos como mecanismos institucionais legais não são capazes de desenvolver ou garantir a confiança entre dois ou mais atores em uma transação econômica, mas podem funcionar como substitutos. Porém, no caso em questão, a informalidade das atividades econômicas na compra das uvas fez eclodir no setor um forte sentimento de desconfiança nas relações comerciais entre os viticultores e cantineiros, devido às incertezas referentes à garantia das vendas do produto e ao estabelecimento de um preço justo que compensasse o trabalho dos produtores, como já mencionado.

Constatou-se também que durante esse período não existia um entendimento coletivo compartilhado entre os atores que formavam a estrutura dessa rede a respeito da utilização da uva e do vinho Goethe como elementos simbólicos voltados para a promoção e fortalecimento do território. Esse fenômeno só viria a acontecer tempos mais tarde, como resultado da ampliação das redes de relações formadas entre atores das esferas públicas e privadas, em virtude da tentativa de consolidar um território a partir das atividades desenvolvidas em torno da vitivinicultura.

Contudo, fora do contexto setorial brasileiro, os vinhos de algumas vinícolas, citadas nesta seção, alcançaram um importante prestígio devido a sua notória qualidade e inovação, obtendo premiações em concursos internacionais: “Urussanga sempre teve um nome bom relacionado ao vinho, desde da sua fundação aqui, nos anos 1929,1930, ganhando medalha em Nova Iorque” (Entrevistado 02: vitivicultor cantineiro, ex-presidente da Progoethe). Ao abordar esse acontecimento, Maestrelli (2011) cita pelo menos duas marcas de vinhos que foram premiados na Exposição Internacional de Nova Iorque, o vinho branco Samos da variedade Goethe produzido pela Vinícola Bez Batti, que ganhou medalha de ouro em 1939, e o vinho Lagrima Christi da Vinícola Lacrima Christi com o mesmo tipo de medalha no ano de 1939.

Diante desse avanço na produção local de vinho, a cidade de Urussanga passou a ser reconhecida em diversos Estados brasileiros, naquela época, como a “capital do bom vinho”, atraindo um grande número de admiradores e consumidores da bebida produzida na referida localidade. Pela linha férrea ou até mesmo com o uso de carros de boi, se transportava um grande volume de vinhos até o porto marítimo de Laguna, e a partir daquele ponto a bebida era levada em embarcações para grandes cidades de importantes Estados como Bahia, São Paulo e Rio de Janeiro. Somando-se a um cenário mercadológico favorável ao setor, as maiores vinícolas apresentavam estruturas físicas e tecnológicas que possibilitavam grandes escalas de produção: “[...] no auge da empresa Caruso, [...] tinha um estoque de 2 milhões de litros, hoje dois milhões disso não é aquele absurdo, mas para as condições da época dava para quatro, cinco litros de vinhos para cada habitante, só em estoque, então era um outro contexto” (Entrevistado 15: ex-extensionista da Epagri).

O conjunto formado por esses fatores incidiu na criação de uma importante entidade pública, a Estação de Enologia de Urussanga. A instalação dessa organização implicou no surgimento de um ambiente de pesquisa composto por um grupo de profissionais que, por um lado, estaria representando o Estado e, por outro lado a classe de vitivicultores formada pelos produtores de uva, vinho artesanal e industrial. Inevitavelmente, esses novos atores públicos, começaram a desempenhar o papel de orientadores no setor vitivinícola realizado até aquele momento pelo Doutor Caruso MacDonald que, devido a sua atuação, demonstrava um elevado nível de compromisso (enraizamento) com as questões ligadas ao desenvolvimento territorial da época. Portanto, ocorridas tais mudanças naquela aglomeração produtiva, a morfologia da rede formada pelos vitivicultores passou a ter um novo ator ocupando a posição de maior centralidade e principal difusor do conhecimento relacionado à construção da qualidade do vinho.

Na Tabela 1, a seguir, são sintetizadas as análises realizadas nessa seção. Para tanto, são apresentadas as evidências empíricas encontradas na pesquisa, as suas relações com as categorias analíticas/proposições teóricas que fundamentam a tese e as referências dos seus respectivos autores.

Tabela 1 - Síntese das evidências empíricas da seção 4.2 e suas relações com as proposições teóricas

Proposições teóricas	Autores de referência	Evidências empíricas encontradas
<p>As economias estão historicamente enraizadas nos princípios culturais das comunidades.</p> <p>A cultura é formada por aspectos cognitivos que orientam os atores nas ações mercantis.</p> <p>“[...] a cultura comparece como um campo social singular e, de modo simultâneo, perpassa transversalmente todas as outras esferas sociais, como figura quase onipresente”.</p>	<p>Polanyi (2000)</p> <p>DiMaggio (1994); Dequech (2003)</p> <p>Rubim (2006, p. 8)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Culturas heterogêneas, trazidas da Itália pelos imigrantes, influenciaram diretamente no estabelecimento de diferentes formas de organização da economia de um mesmo território; • Desenvolvimento da aglomeração produtiva vitivinícola como fenômeno derivado de uma atividade cultural trazida da Itália campesina;
<p>O enraizamento territorial é um mecanismo de valorização da cultura e do conhecimento desenvolvido no território.</p>	<p>Hess (2004)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Construção da identidade territorial relacionada com o cultivo da uva e produção do vinho.
<p>O processo de cognição deliberada funciona mediante a utilização de mecanismos explícitos, verbalizados e lentos. Geralmente, as informações e significados decorrem dessa tipologia quando os atores são incentivados, e assim se desviam dos pensamentos vinculados à esquemas já enraizados na memória.</p>	<p>DiMaggio (1997)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Processo de aprendizagem e inovação tecnológica orientado a partir de uma comunicação mediada por jornal impresso (<i>La Patria</i>) e por observações na fábrica-escola (Vinícola Caruso Mac Donald).
<p>O comportamento de grupos particulares é uma representação da sua herança cultural que se estende ao longo dos anos e, por não ser de natureza estática, se modifica a medida em que novos atores vão sendo inseridos.</p> <p>A cultura permite que as ideias e os processos tecnológicos surjam e se acumulem no interior de grupos sociais.</p>	<p>Cuche (1999)</p> <p>Mintz (2010)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mudança cultural no processo de elaboração do vinho (do método artesanal para o industrial) orientada pelo Doutor Caruso Mac Donald, contribuindo para a constituição de duas categorias de vinicultores;

<p>“[...] o grau de comprometimento de um ator com uma determinada localização é um fator relevante para a criação, aprimoramento e captura de valor”.</p>	<p>Hess (2004, p. 178)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • O ator (Doutor Caruso Mac Donald) dotado de mais habilidades sociais e com posição centralizada na rede de relações apresentava maior nível de enraizamento territorial.
<p>Atores sociais hábeis de grupos responsáveis em campos estáveis utilizarão os recursos e as regras existentes para reproduzir o seu poder.</p>	<p>Fligstein (2014)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Assimetrias de poder nas transações econômicas relacionadas à vitivinicultura, resultantes das habilidades sociais. Vitivinicultores fornecedores de uvas eram induzidos a aceitarem baixos valores pagos pelos cantineiros nas vendas do referido produto.
<p>“Os contratos não produzem confiança, mas, em vez disso, representam um substituto funcional para ela: os contratos explícitos e explícitos”.</p> <p>Para reduzir conflitos, incertezas e manter a ordem dessas atividades, é necessário a institucionalização de fundamentos que tornem os resultados mais previsíveis.</p>	<p>Granovetter (1985, p. 489)</p> <p>Wanderley (2002)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolvimento do sentimento de desconfiança nas relações econômicas setoriais por falta de mecanismos formais;
<p>Atores empresariais habilidosos interagem com o Estado para criar ambientes estáveis.</p>	<p>Fligstein (2001)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ator com alto nível de habilidade social ocupa a posição central na rede de relações e importantes posições em organizações políticas.
<p>Embora os nós de uma rede não expressem a maneira como os mecanismos de cognição processam as narrativas dos atores, suas posições influenciam diretamente na criação de regras institucionais e ideias dominantes.</p> <p>Instituições e decisões econômicas são moldadas pelos laços burocráticos, instrumentais e ainda informais que os atores econômicos desenvolvem com o Estado.</p> <p>A centralidade dentro de uma rede pode ser uma condição que concede poder a um ator.</p>	<p>Beckert (2010)</p> <p>Zukin; DiMaggio (1990); Hardy; Currie; Ye (2005); Michelson (2007).</p> <p>Mizruchi (2014)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • A relação do ator mais centralizado na rede com o campo político, italiano e brasileiro, contribuiu para a sua forte atuação na implementação de novas instituições sociais no território, conferindo-lhe maior poder em relação aos demais atores do setor vitivinícola.
<p>“Atores políticos assumem posições econômicas nas redes, enquanto os atores empresariais assumem papéis de formulação de políticas, [...] os atores assumem posições mistas”.</p>	<p>Welch; Wilkinson (2004, p. 228)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Rede formada por poucas conexões entre atores políticos e empresariais (vitivinicultores); • O ator central da rede de vitivinicultores, Doutor Caruso Mac Donald, ocupava funções vincu-

		ladas ao Estado e atuava como empresário.
Atores empresariais com posições mais centralizadas numa rede de relações tendem a ser os primeiros a implementarem novos métodos, usufruindo de uma vantagem tecnológica frente aos demais que ocupam posições periféricas.	Freeman (1979)	<ul style="list-style-type: none"> • Vitivinicultores com posições mais centralizadas eram os pioneiros no desenvolvimento de inovações, a exemplo da elaboração de novos tipos de vinho.
<p>Apesar dos laços fracos estarem condicionados às interações esporádicas e envolverem atores de diferentes grupos, são considerados importantes recursos na mobilidade dos agentes e expansão da rede.</p> <p>Os laços fracos contribuem para o preenchimento dos buracos estruturais das redes, tornando as relações mais heterogêneas.</p>	<p>Granovetter (1973)</p> <p>Burt (1992); Granovetter (2005)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Os laços fracos contribuíram para a expansão econômica da vitivinicultura e da estrutura da rede de atores, resultando no acesso a novos mercados externos ao território.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Na próxima seção é abordado como a Estação de Enologia foi implantada no município de Urussanga, evidenciando quais atores contribuíram com esse processo e como passaram a considerar o Estado como o principal indutor das inovações voltadas para o fortalecimento da vitivinicultura do território. Além disso, demonstra-se graficamente as mudanças estruturais na rede de relações sociais dos vitivinicultores após a instalação dessa nova entidade (ator) na região.

4.3 Subestação de Enologia de Urussanga: o conhecimento vitivinícola orientado pelo Estado

O reconhecimento nacional e internacional da cidade de Urussanga como a “capital do bom vinho” e, principalmente, o seu notável desenvolvimento econômico a partir do crescimento das atividades vitivinícolas, contribuiu para que o governo federal da época decretasse a construção da Subestação de Enologia daquele município: “o vinho Goethe aí se tornou tão famoso que o próprio Getúlio Vargas mandou fazer essa unidade por causa do vinho Goethe, porque ele era...sei lá, caiu nas graças dele e ele, praticamente, não fez uma estação de enologia, ele fez uma obra de arte na realidade (Entrevistado 15: ex-extensionista da Epagri de Urussanga). De acordo com o Entrevistado 13 (gerente da Epagri de Urussanga), a história da criação dessa organização pública está vinculada ao Ministério da Agricultura que, nos anos

30 do século XX, fundou o Instituto de Fermentação do Serviço Nacional de Pesquisa Agrônômica com o objetivo de melhorar a qualidade das bebidas fabricadas no Brasil e, dessa forma, estruturar o setor, visando o fortalecimento das economias regionais.

Em decorrência da política de expansão desse instituto, foram construídas em alguns municípios da região Sul do país unidades de pesquisas para impulsionar a indústria brasileira de bebidas, dando origem à Subestação de Enologia de Urussanga, como era denominada no período em questão, vindo a se tornar mais tarde a atual Epagri. Sua inauguração ocorreu no ano de 1942, marcando o início de inúmeros testes voltados para o combate de pragas nos parreirais, melhorias das características organolépticas das uvas, aparência e sabor do vinho.

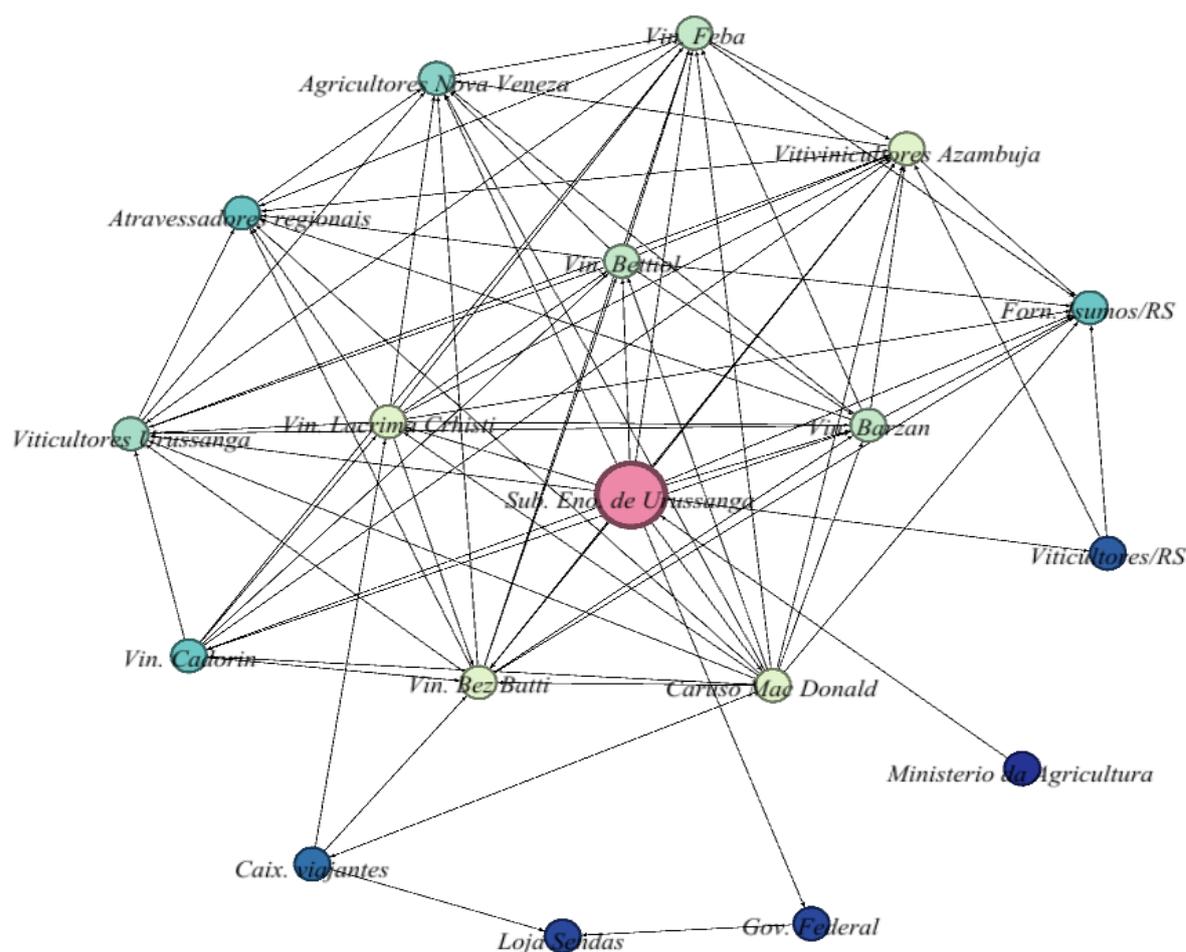
As pesquisas se desenvolveram rapidamente e, em 1948, a unidade já estudava cerca de 450 variedades de videiras. Mais de 25 mil enxertos foram produzidos e distribuídos aos produtores. Uma marca significativa para os padrões de produção da época. Nesse período, no Laboratório da Estação de Enologia, eram realizadas as análises de vinho de produtores de todo o Sul do Brasil (ROLT, 2012, p. 11).

Conforme os trabalhos técnicos e científicos, efetuados por essa subestação, foram se mostrando promissores para o avanço da vitivinicultura local, um significativo interesse por parte de produtores de uva e vinho de outras localidades foi surgindo em torno da instituição: “isso é comprovado lá pelos registros [*da antiga Subestação de Urussanga*], a maior parte das análises do sul do Brasil era feito tudo aqui da área de vinhos, inclusive, Caxias [*vinicultores de Caxias do Sul/RS*] vinha fazer aqui. Porque o Lobato que o pessoal falava, produtor de Caxias, ele vinha aqui, veio várias vezes” (Entrevistado 15: ex-extensionista da Epagri de Urussanga). Assim, poucos anos após a sua fundação, a unidade de pesquisas tinha se tornado uma referência nacional no desenvolvimento de novas tecnologias para o setor, a exemplo das técnicas de enxertia das videiras. Os contatos dos vitivinicultores com os pesquisadores e técnicos dessa subestação eram constantes e foi durante essa fase da história do território que o conhecimento obtido pelos produtores se descentralizou da sua principal fonte que, até então, correspondia à “fábrica-escola” do Doutor Caruso Mac Donald, como já discutido na seção anterior, passando a ser produzido e disseminado por esse novo ator estatal.

Tratava-se, nesse caso, não apenas de uma mudança na origem das principais inovações e conhecimentos setoriais, mas também de um reposicionamento do ator mais centralizado na estrutura da rede de relações do setor, como pode ser visto na Figura 16. Se antes, a maioria das decisões técnicas relativas ao cultivo da uva e fabricação do vinho era influenciada pelo Doutor Caruso Mac Donald, com a abertura da Subestação esses fatores

foram tornando-se parte das competências do Estado. Isto é, o processo de estruturação e diversificação dos cultivares de videiras e elaboração do vinho encontraram nesse ator público uma importante via para o avanço das suas atividades.

Figura 16 - Centralização da Subestação de Enologia de Urussanga na rede de relações



Fonte: Elaborado pelo autor com auxílio do *Software Gephi*.

É importante destacar que foi após a atuação desse ator estatal, na região, que a produção do vinho branco passou a ser realizada em maior volume, tendo em vista que até então as cantinas e os produtores artesanais se dedicavam mais à elaboração do vinho tinto. Esse fato encontra justificativa na cultura local herdada dos primeiros imigrantes, em que essa bebida de cor e sabor mais forte era consumida durante as principais refeições. Porém, com o os incentivos dos profissionais da Subestação de Enologia, como a distribuição de mudas de videiras, a fabricação do vinho branco alcançou um maior prestígio no território, período no qual o Goethe teve o seu nome estabelecido.

Conforme Maccari (2018) a partir de 1950 já era comum encontrar nesse órgão público um quadro de funcionários formado por técnicos naturais de Urussanga que, no âmbito das suas funções, visitavam parreirais da região quase que diariamente no intuito de acompanhar como as videiras estavam sendo cultivadas e, conseqüentemente, instruir os vitivinicultores sobre as melhores técnicas que deveriam ser empregadas no cultivo. A maior parte dos urussanguenses que atuava nessa subestação tinha experiência na execução dessas atividades, fazendo parte de famílias com tradição na plantação de uvas e produção do vinho colonial. Portanto, aquela instituição consistia em um ambiente que, no conjunto das atividades ali desenvolvidas, estava a qualificação de atores locais na condição de servidores públicos e municipais motivados à participarem ativamente do processo de desenvolvimento tecnológico aplicado à vitivinicultura local.

Além disso, a presença desses atores no quadro de funcionários da referida subestação contribuiu em grande medida para facilitar a comunicação entre a instituição e os vitivinicultores da localidade. A adesão às mudanças técnicas sugeridas pela organização dependia, em muitas ocasiões, do nível de confiança existente na relação entre os produtores e o proponente das inovações, sendo interessante naquele contexto contar com as habilidades de atores enraizados na cultura do território. Assim, esses atores desempenhavam papéis de mediadores quando o objetivo institucional estava relacionado diretamente com mudanças no saber fazer dos vitivinicultores que, antes da existência da subestação, consideravam a pessoa do Doutor Caruso Mac Donald como o principal protagonista dos avanços técnicos no campo da vitivinicultura da região Sul de Santa Catarina, embora a intervenção do Estado já tivesse ocorrido por intermédio da Comissão Joaquim Vieira Ferreira na fundação da primeira colônia de imigrantes, como já discutido na primeira seção deste capítulo.

Com o passar dos anos, a herança cultural desses funcionários juntamente com o aprendizado desenvolvido a partir das práticas de trabalho na vitivinicultura, possibilitaram que alguns deles criassem novos empreendimentos vitivinícolas no município de Urussanga. Dentre as fontes de evidências (MÁRCIA; COSTA, 2000; ROLT, 2012; MACCARI, 2018) que comprovam esse fenômeno, a fala do cantineiro entrevistado que teve sua vinícola fundada pelo seu pai é bastante emblemática, como demonstrada a seguir: “[...] o meu pai trabalhou 15 anos na Estação de Enologia onde é a Epagri, e muito dedicado diariamente ao vinho lá, hoje a Epagri ali está dividida com mandioca, com frutas gerais, mas nessa ocasião que o meu pai trabalhava era somente uva e vinho” (Entrevistado 02: vitivinicultor cantineiro, ex-presidente da Progoethe). Convergingo com esse relato, Maccari (2018, p. 8) evidencia o entrelaçamento entre o tempo de exercício desse ator na referida instituição e o seu

empreendedorismo setorial, ao fazer a seguinte afirmação: “o trabalho na Estação Experimental da Epagri, como funcionário público estadual, ascendeu ainda mais o amor e a paixão pelo vinho. Uma forte ligação com o passado que o fez empreender e fundar a Vitivinícola [...]”.

No transcorrer da história relacionada ao enraizamento dessa organização no território dos Vales da Uva Goethe, vinícolas com grande prestígio no mercado do vinho e parreirais de uva localizados nos municípios de Urussanga e Azambuja tiveram uma grande ascensão. E, mais do que isso, algumas tiveram o seu surgimento vinculado com à experiência que os seus proprietários adquiriram com os anos de serviços prestados aos demais vitivinicultores na condição de funcionários da Subestação de Enologia de Urussanga.

Uma das características em comum entre esses atores com posições mistas na rede de relações (WELCH; WILKINSON, 2004), executando ações tanto de interesse do governo quanto de empresários, diz respeito às suas habilidades sociais voltadas para unir os interesses do Estado com os interesses dos grupos de vitivinicultores e, em determinados contextos, para favorecer os seus interesses particulares. Em vista disso, eram indivíduos importantes na mediação dos conflitos que surgiam como resultado das divergências de ideias entre as práticas vitivinícolas enraizadas na cultura do território e os métodos inovadores desenvolvidos no ambiente de pesquisa da subestação.

As habilidades sociais desses funcionários também eram expressas no seu enraizamento territorial, visto que estavam engajados na realização de diversas atividades socioculturais, voltadas para a preservação da cultura trazida pelos imigrantes da Itália. Assim, valiam-se das relações culturais para tornarem-se mais conhecidos e estreitarem os laços sociais com a população local, implicando no ganho da confiança e, por conseguinte, do poder de induzir outros atores territoriais a aceitarem novos fundamentos ideológicos, ao mesmo tempo em que demonstravam preocupações favoráveis à continuidade de algumas práticas culturais existentes. Para uma melhor compreensão desse fenômeno, na Tabela 2 são apresentadas algumas evidências de habilidades sociais, enraizamento cultural e político do funcionário da Subestação de Enologia de Urussanga citado pelo Entrevistado 02 (vitivinicultor cantineiro, ex-presidente da Progoethe) e Maccari (2018, p. 8) nesta mesma seção.

Tabela 2 - Indicadores teóricos e evidências empíricas relacionadas ao comportamento do funcionário da Subestação de Enologia de Urussanga

Indicadores	Evidências empíricas encontradas	Indicadores
	“[...] assim que foi <u>eleito pelo MDB</u> teve um	← <u>Enraizamento político</u>

<p><u>Habilidade social</u> →</p>	<p>desempenho muito importante no perfil da câmara. Era muito democrático. <u>Ele fazia todos terem um convívio pacífico com a oposição. Era diplomático, buscava o diálogo, ouvia as partes.</u> Um verdadeiro democrata. Como presidente <u>sabia conduzir os trabalhos</u> e sempre manteve esse perfil como cidadão também [...]” (ME-NEGHEL, 2018, p. 8).</p>	
<p><u>Enraizamento cultural</u> →</p>	<p>“Ele foi um cidadão e <u>um político exemplar.</u> Uma pessoa importante e <u>influyente na cultura.</u> Faz parte da nossa história e devemos a ele uma grande parte do nosso <i>Gemellaggio [acordo entre cidades-irmãs: Urussanga e Longarone/Itália]</i>, <u>seu trabalho pela cultura italiana e valorização dos antepassados,</u> além de ser um grande empresário [...]” (BONETTI, 2018, p. 8).</p>	<p>← <u>Enraizamento político</u></p>
	<p>“<u>Político firme</u> em suas posições e com votação à causa pública, [...] atuou com zelo e dedicação enquanto <u>representante dos munícipes no Poder Legislativo</u>” (MACARRI, 2018, p. 8).</p>	<p>← <u>Enraizamento político</u></p>
<p><u>Habilidade social</u> →</p>	<p>“Seu comportamento, perfil e compromisso perante aos companheiros, o define como <u>um grande incentivador, conselheiro e homem realizador e empenhado às causas sociais</u>” (MACCARI, 2018, p. 8).</p>	
<p><u>Habilidade social</u> →</p>	<p>“[...] era a pessoa mais velha no Rotary. Sempre foi muito atuante. Uma pessoa empenhada em elevar o nome do Clube. Sempre levou muito a sério nosso regimento, um exemplo de disciplina. <u>Todas as reuniões em que ele participava, sempre acrescentava ao nosso conhecimento</u> quando pedia. Nunca era a crítica pela crítica. Era sempre algo positivo e engrandecedor. <u>Um observador, sempre atento ao cenário regional e nacional.</u> Uma pessoa culta e rica em sabedoria e no compartilhamento da mesma” (TALAMINI, 2018, p. 8).</p>	
<p><u>Habilidade social</u> →</p>	<p>“<u>Através do Rotary Club,</u> [...] conheceu dezenas de municípios catarinenses levando as cores da participação comunitária, os projetos do clube e também o vinho urussanguense” (MACCARI, 2018, p. 8).</p> <p>“Para [...] [ele], o Rotary era um eficiente ins-</p>	

<p><u>Enraizamento cultural</u> →</p>	<p>trumento para <u>consolidar amizades e fortalecer os laços entre todos os homens de boa vontade</u>” (MAESTRELLI, 2018, p. 8).</p>	<p>← <u>Habilidade social</u></p>
<p><u>Enraizamento cultural</u> →</p>	<p>“[...] <u>fez um grande resgate da nossa história preservando documentos, fatos e fotos. E ajudou a alargar as fronteiras de Urussanga através do Gemellaggio</u>” (MAESTRELLI, 2018, p 7).</p>	
<p><u>Enraizamento cultural</u> →</p>	<p>“<u>Ele queria preservar a todo custo a origem italiana. Trabalho e ações que lhe renderam várias premiações em nível municipal, nacional e internacional. Foi a pessoa que mais ajudou a preservar a cultura em Urussanga</u> (PILOTTO, 2018, p. 8).</p>	
	<p>“[...] <u>começou a aproximação entre Urussanga e Itália, nos anos 80, e continuou sendo exemplo até hoje por sempre estar envolvido nas atividades das associações, principalmente na fase de renovação e entrada de pessoas mais novas [...]</u>” (FONTANELLA, 2018, p. 9).</p>	<p>← <u>Habilidade social</u></p>
<p><u>Enraizamento cultural</u> →</p>	<p>“<u>É imensurável a herança que [...] deixou para a cultura [...]. A atuação nesta área tomou força com a fundação da <i>Associazione Bellunesi Nel Mondo Famiglia di Urussanga</i>, em novembro de 1988, na qual foi o primeiro presidente e sócio-fundador</u>” (MACCARI, 2018, p. 9).</p>	

Fonte: Elaborado pelo autor.

Portanto, a inserção de atores naturais do território, no quadro de funcionários daquela subestação, foi fundamental para a execução dos programas propostos pelo Estado para acelerar o desenvolvimento da vitivinicultura. Contudo, no final da década de 60 do século XX, o cultivo de uvas e produção de vinhos na região apresentaram um grande declínio, pois ascendia naquele momento outras atividades econômicas que despertaram maior interesse dos produtores e, sobretudo, das lideranças políticas. Diante dessas circunstâncias, a Subestação Enológica de Urussanga deixava de ser uma unidade referência em pesquisas vitivinícolas para tornar-se uma organização com foco em pesquisas voltadas para outras culturas agrícolas, como o arroz, o milho e a mandioca. Sobre as atividades técnicas e científicas relacionadas à vitivinicultura, nessa fase, o Entrevistado 25 (consultor do SEBRAE) explicou o seguinte fato:

[...] documentos de pesquisa e registro da uva e do vinho Goethe foram queimados e jogados no lixo. A Subestação Enológica de Urussanga, ela era a única estação experimental de uva e vinho do país, foi a primeira e deixou de ser por uma política, um processo político como sempre ocorreu, e foi para o Rio Grande do Sul, para a Serra Gaúcha.

Apesar desse relato associar o desmonte da subestação fortemente à uma questão de natureza apenas política que, como protagonistas, destacavam políticos do Estado do Rio Grande do Sul, esse acontecimento também encontra motivação na eclosão da indústria carbonífera no município de Urussanga. À medida que o processo da exploração do carvão na região aumentava, a vitivinicultura demonstrava ter uma redução das suas atividades em larga escala, ao ponto dos parreirais existentes na região central de Urussanga desaparecerem totalmente, restando apenas poucos cultivadores na localidade de Azambuja, atual distrito do município de Pedras Grandes.

Respectivamente no ano de 1969, a Subestação de Enologia de Urussanga passou por uma transição institucional, sendo integrada ao Instituto de Pesquisa e Experimentação Agropecuária do Sul (Ipeas/RS), recebendo o nome de Estação Experimental de Urussanga (EEUR), já que os seus programas de desenvolvimento rural deveriam estar vinculados com uma maior diversidade de produtos agrícolas, em detrimento da grande atenção antes dada ao setor vitivinícola. Por sua vez, essas mudanças institucionais não cessaram e, em 1975, transformou-se na Empresa Catarinense de Pesquisa Agropecuária (EMPASC), perdurando até o ano de 1991 quando o governo estadual realizou a sua fusão com a Associação de Crédito e Assistência Rural de Santa Catarina (ACARESC), decisão esta que resultou no surgimento da Epagri, como explicaram os Entrevistado 13 (gerente da Epagri de Urussanga) e 14 (pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas).

Mas, independentemente das transformações ocorridas nessa organização e o seu desprendimento da vitivinicultura regional na década de 1960, panorama que se reverteu tempos mais tarde, a indústria do carvão foi uma das maiores responsáveis, de acordo com a maioria dos entrevistados, pelo abandono do cultivo de uvas por parte da população local e, inevitavelmente, pelo declínio setorial. Assim, na seção seguinte são abordadas as principais características desse fenômeno e quais foram os principais impactos no tecido sociocultural do território.

4.4 Os efeitos do “moinho” carbonífero no tecido socioeconômico e cultural dos Vales da Uva Goethe

A prática da vitivinicultura, principal representação cultural do território dos Vales da Uva Goethe, quando analisada na perspectiva dos ciclos econômicos inerentes ao desenvolvimento da região, não foi a única atividade que contribuiu para a notoriedade do local em nível nacional. A exploração das jazidas de carvão mineral no sul do Estado Catarinense nas primeiras décadas do século XX, coincidindo com a formação da aglomeração produtiva vitivinícola, desenvolveu-se em larga escala e, por volta de 1940, consistia na mais importante fonte de renda de Urussanga.

Setores locais, como a agricultura, passaram a ter parte da sua mão de obra absorvida pela indústria carbonífera e homens de vários municípios do Estado foram atraídos pelas ofertas de emprego pelas mineradoras, em sua maioria para desempenhar a função de mineiro, profissão também simbólica para o território, como ilustra a Figura 17. O crescimento vertiginoso de pessoas abandonando outras ocupações tornou-se, praticamente, uma memória coletiva compartilhada entre os habitantes de Urussanga e municípios circunvizinhos, de modo que essa temática é aludida em diferentes estudos realizados no âmbito do desenvolvimento territorial e econômico da região (REBOLLAR et al., 2007; VELLOSO, 2008; MAESTRELLI, 2011; PEREIRA et al., 2011; TONETTO; GHIZZO; PIROLA, 2015).

Figura 17 – Monumento aos mineiros erguido na entrada principal do município de Urussanga



Fonte: Imagem registrada pelo autor durante a pesquisa de campo, agosto de 2018.

Quando se menciona a migração de pessoas da agricultura para o setor da mineração, não se está isentando desse fenômeno os vitivinicultores: “[...] nessa região todo mundo tinha parreiral, depois veio a indústria do carvão, o que aconteceu? Todo mundo largou tudo, todo mundo procurou emprego numa mina de carvão, a mina pagava bem, todo mês o salário” (Entrevistado 02: vitivinicultor cantineiro, ex-presidente da Progoethe). Existe um consenso, por parte da maioria dos entrevistados nesta pesquisa, de que a extinção do cultivo da uva na região central de Urussanga e a sua redução em outras localidades foi, dentre um conjunto de fatores, um efeito do aumento da exploração do carvão no território. As vantagens oferecidas pelas empresas exploradoras desse minério, motivou os produtores a abdicarem de uma prática historicamente herdada da cultura italiana para se engajarem em uma atividade que, até então, não estava incluída nas suas perspectivas econômicas.

No começo, quando o italiano veio para cá era para, realmente, desbravar isso aqui, desenvolver a agricultura, todos os segmentos da agricultura. Depois com o advento do carvão, [...] o italiano, aqui, não quis trabalhar embaixo das minas, tanto é que eles começaram a importar pessoas do litoral para trabalhar. Veio muita gente de fora para trabalhar nessas minas e o colono devagarzinho foi vendo que esses caras que trabalham na mina, sai de lá cinco horas da tarde, vão para o boteco tomar cachaça, ganham bem e tão rindo da nossa cara. Então, devagarzinho os imigrantes começaram a fazer isso também, começaram a deixar a lavoura de lado e ir para a mina também (Entrevistado 05: vitivinicultor artesanal).

Muitas pessoas deixaram de plantar uva para trabalhar na mineração. Eu sou natural de Pedras Grandes, de Azambuja, e vim para cá com oito, nove anos, e na época que nós viemos aqui era o auge do carvão. Meu pai comprou uma propriedade aqui e todo mundo falava em pegar um serviço de minerador quando completava dezoito anos. Era mais rentável, na época quem trabalhava embaixo trabalhava seis horas e em cima oito horas e tinha um salário garantido. Como a uva também não era esse grande lucro, a agricultura era difícil, e quem conseguiu serviço em mineração foi abandonando as propriedades, ficaram morando no interior, mas o foco era trabalhar na mineração. Isso que foi o grande problema da nossa região aqui (Entrevistado 11: vitivinicultor artesanal, grifo nosso).

Quando o carvão começou a tomar conta da economia, os próprios agricultores começaram a abandonar as parreiras, aí na última etapa se ia buscar uva em Caxias do Sul, que era mais barato, que aqui não se tinha mais parreiras, ninguém mais queria produzir, [...] “*ah, eu vou para mina, eu não quero mais perder tempo com isso*”, e assim foi a satisfação (Entrevistado 15: extensionista da Epagri de Urussanga, grifo nosso).

De acordo com estes relatos dos entrevistados, o ganho econômico foi o principal fator que influenciou na tomada de decisão dos vitivinicultores naquele período, visto que os

valores obtidos com a venda de uvas ou vinho artesanal eram bem menores em comparação aos salários pagos pelas mineradoras. Além disso, passavam apenas 15 anos trabalhando nas minas para obterem a aposentadoria e, por isso, a ocupação de mineiro tornou-se tão valorizada no território. Mas, os danos que iriam ser causados à saúde, meio ambiente e setor vitivinícola não eram evidenciados para a sociedade. Quando os problemas começaram a emergir, estratégias foram criadas pelas mineradoras para bloquear qualquer manifestação contrária ao funcionamento das suas atividades: “[...] as indústrias utilizaram um esquema muito bem pensado para evitar críticas com relação à questão ambiental, [...] que não se pode comparar com o que se pensa hoje em termos de meio ambiente” (Entrevistado 15: extensionista da Epagri de Urussanga).

Na década do apogeu da indústria carbonífera na região, não existia as grandes discussões e preocupações com questões ligadas ao desenvolvimento sustentável, como vem ocorrendo em tempos mais recentes. Todavia, a degradação dos rios locais foi tão intensa que, independentemente do grau de instrução dos agricultores, era perceptível para eles os efeitos negativos derivados daquele novo ciclo econômico que estava em curso: “[...] a nossa área aqui ficou toda degradada. A extração a céu aberto da Treviso com aquela Marion, aquela máquina enorme virou tudo isso aqui, as águas, tu vê os nossos rios ali, todos poluídos” (Entrevistado 06: vitivinicultor artesanal).

O nível de enraizamento territorial desses atores, isto é, as ações empreendidas para salvaguardar o tecido socioeconômico e cultural da região, juntamente com a preservação dos seus recursos naturais (HESS, 2004; FRAYSSIGNES, 2005), tornou-se enfraquecido diante das estratégias das mineradoras. A nova ordem econômica, engendrada por aquelas indústrias, interrompeu o ciclo de ascendência relacionada à vitivinicultura sem muita resistência dos produtores. O discurso disseminado de “cima para baixo” (das mineradoras para a população local) juntamente com as recompensas monetárias e, inclusive, a criação de um cenário de entretenimento, culminaram na adesão dos produtores às condições estabelecidas.

Naquela época não se pensava em meio ambiente, então o que acontecia? A indústria carbonífera fazia isso: *“casa de agricultor uma, outra família lá, outra família lá, outra família lá, aqui nós pegamos o pai, aqui nós pegamos o filho, lá nós pegamos o teu cunhado”*, está todo mundo trabalhando, ninguém criticava, *“eu não vou criticar, porque imagina, o meu filho está trabalhando lá”*. E assim se silenciou, e para dar uma abafadinha nisso criaram-se os times de futebol, tanto é que todos os clubes de futebol era tudo da mineração, Metrópole da Metropolitana, Próspera da Próspera, Minerasil da Minerasil e assim vai [...]. Mas, o que mais destruiu aqui do carvão, eles falam que é o meio ambiente, mas o que mais destruiu mesmo foi a capacidade de empreendedor do imigrante, só pelo fato de tu... hoje pode

chamar que tem um aventureiro, mas na realidade era uma situação na época que não dava para dizer que era aventureiro, “*vamos embora ou caímos mortos*”, então já era empreendedor por natureza, e aqui com essa história de tá bem calçado em dinheiro, achava-se que nunca ia acabar isso, aí se jogaram nas cordas como se diz o outro. Se não tivesse desenvolvido essa indústria carbonífera o setor do vinho estaria em outro patamar melhor, tanto é que nós temos um município que eu acho que é o município, hoje, com maior movimento agrícola, [...] é o município de Orleans. O município de Orleans não foi atingido pela mineração e ele é grande em área, e a agricultura lá é forte (Entrevistado 15: ex-extensionista da Epagri de Urussanga, grifo nosso).

Por outro lado, as razões que justificam o enfraquecimento do setor vitivinicultor com uma significativa redução no cultivo de uvas e, conseqüentemente, com o fechamento da maioria das vinícolas estavam ancoradas em questões de natureza política. As relações desenvolvidas entre as indústrias de mineração e o Estado tornaram-se, naquele contexto, mais promissoras para o crescimento econômico regional do que os esforços anteriores empreendidos pelo governo para estreitar vínculos com os vitivinicultores e, assim, fomentar a produção do vinho. Referindo-se a esse acontecimento, o Entrevistado 11 (vitivinicultor artesanal) fez a seguinte explanação sobre a condição dos vitivinicultores: “[...] perderam incentivo do governo pela mineração, até os governantes na época optaram pela mineração porque entrava imposto da retirada do carvão e ganhava mais do que parreira, até o ponto que chegaram épocas que queria tirar a Estação da Epagri daí”.

Essa constatação empírica aproxima-se da proposição teórica que considera o mercado como política, desenvolvida por Fligstein (2001). Para o referido autor, as transformações estruturais e econômicas pelas quais passam os mercados são resultados de fatores que podem ser compreendidos como forças exógenas contrárias ao controle dos produtores, quais sejam a invasão de outras empresas, a eclosão de crise econômica ou a intervenção de cunho político por parte do Estado. Sob essa concepção, o quadro de declínio setorial da vitivinicultora dos Vales da Uva Goethe estava, em parte, relacionado com o novo direcionamento das ações do Estado para fortalecer a aglomeração produtiva especializada na exploração do carvão mineral. O vínculo desenvolvido entre as mineradoras e o governo resultou no desinteresse deste último pela atividade socioeconômica e cultural trazida pelos imigrantes e, por conseguinte, na extinção da Subestação de Enologia de Urussanga como contrapartida para a institucionalização do Ipeas/RS que, por sua vez, estava voltado para a pesquisa de outras culturas agrícolas como mencionado na seção anterior.

Porém, não foram obtidos relatos ou encontrados registros referentes ao período em questão que indicassem a formação de qualquer movimento setorial, formado por produtores

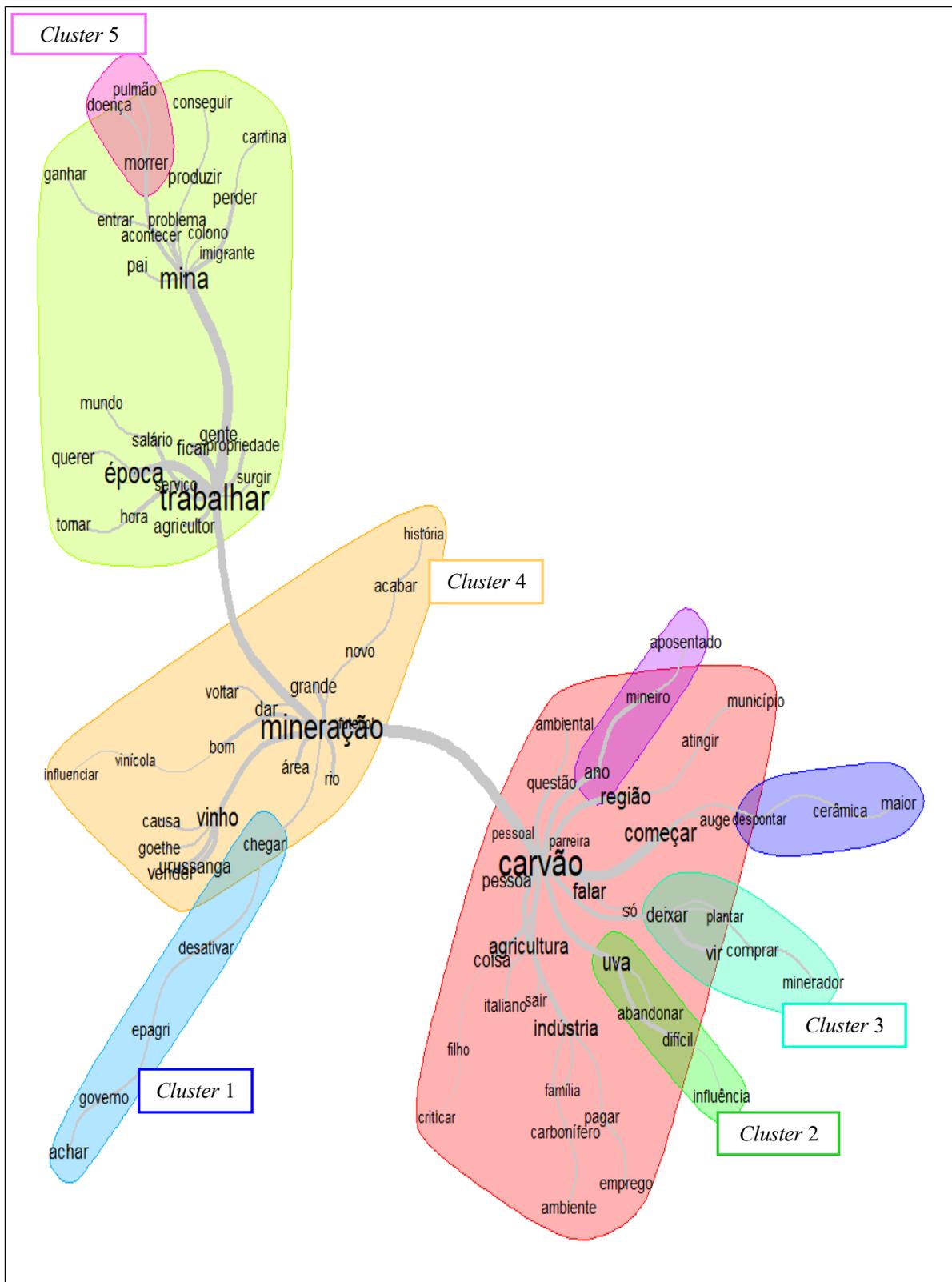
de uva e de vinho, com o objetivo de unir forças para evitar a estagnação da vitivinicultura. Na verdade, a absorção de vitivinicultores pelas indústrias de mineração foi um processo paralelo a um panorama de relações setoriais enfraquecidas entre os cantineiros e os proprietários de parreirais. A falta de cooperação e a inexistência de uma instituição voltada para a organização e representação do setor vitivinicultor, formada pelos seus principais atores, favoreceu o estabelecimento de uma nova estrutura de mercado e o desenraizamento dos produtores das suas atividades econômicas tradicionais. Em face disso, esses atores tiveram que enfrentar uma série de problemas territoriais ligados com as suas novas ocupações nas minerações, conforme evidencia a análise de similitude semântica (Figura 18) realizada a partir das entrevistas executadas na pesquisa de campo.

Na árvore da Figura 18 são destacados cinco *clusters* semânticos que, de acordo com os seus agrupamentos de palavras, sintetizam a percepção dos entrevistados em relação aos principais efeitos negativos da ascensão da mineração sobre a vitivinicultura e os seus atores. Observa-se, na referida figura, diversas ramificações de *clusters* ou sistemas periféricos com diferentes significados, ao mesmo tempo em que se nota a centralização dos substantivos carvão, mineração e trabalho como os núcleos dos problemas territoriais do período em discussão. Em outras palavras, a instalação das mineradoras e a expansão das suas atividades no território provocaram uma mudança econômica local que, como uma das suas principais consequências, tornaram a vitivinicultura uma cultura de produção pouco atrativa em termos de retorno financeiro para os vitivinicultores.

Com base nessas evidências empíricas, é possível ponderar que os efeitos do “moinho⁵⁰” carbonífero, a grosso modo, foram para o território dos Vales da Uva Goethe e, principalmente para os vitivinicultores, o que a lógica da regulação do mercado desenvolvida a partir da Revolução Industrial inglesa, o “moinho satânico”, foi para a sociedade campesina europeia no século XIX (POLANYI, 2000). Ou seja, causou uma ruptura social e o desenraizamento da economia tradicional local, construída com base nas manifestações culturais típicas de uma sociedade. Tal constatação aproxima-se da descrição realizada por Maestrelli (2011, p. 191) sobre os efeitos da mineração na região, pois para ele essa atividade “provocou uma radical mudança cultural na cidade e no meio rural, [...] mutilando valores [...] natos no imigrante como os usos e costumes, a criatividade, o empreendedorismo, o espírito de iniciativa. Enfim, houve uma descaracterização cultural muito grande do homem rural”.

⁵⁰Termo empregado nesta tese, metaforicamente, como uma analogia à discussão teórica realizada por Karl Polanyi (2000) na qual designou a Revolução Industrial inglesa como um “moinho satânico”, devido os grandes prejuízos que as suas atividades econômicas causaram na estrutura sociocultural dos camponeses europeus.

Figura 18 - Análise de similitude semântica dos efeitos da mineração nos Vales das Uvas Goethe



Fonte: Elaborado pelo autor com o auxílio do *software* IRAMUTEQ.

Impactos negativos da indústria carbonífera, semelhantes a esses, também foram identificados por Cuambe (2016) em um estudo de caso realizado na cidade de Moatize, localizada em Moçambique. Os resultados da pesquisa apresentados por essa autora indicam a ocorrência acentuada de degenerações no tecido socioeconômico, cultural e ambiental daquele município. As interferências aconteceram em atividades consideradas a base do sustento das suas comunidades rurais, quais sejam a agricultura, pecuária, pesca e silvicultura, mais notadamente a partir do ano de 2004, quando uma grande quantidade de licenças foi concedida para multinacionais explorarem esse tipo de minério na região.

No território dos Vales da Uva Goethe, a indústria do carvão provocou a decomposição da cultura de produção vitivinícola e das relações sociais formadas entre os seus atores, visto que as interações estabelecidas naquele âmbito já apresentavam fragilidades devido aos conflitos em torno dos preços estipulados para a compra e venda da uva. Além disso, a formação de grupos relacionados com os papéis setoriais, aproximou de um lado os produtores de uva e vinho artesanal e, do outro, apenas os cantineiros industriais, estabelecendo no território uma disputa intrassetorial entre essas duas categorias de atores. Dessa forma, o conjunto formado respectivamente pela segunda categoria institucionalizou uma concepção de baixa valorização da uva que, como efeito, impediu o desenvolvimento de transações econômicas vantajosas para a coletividade, assim como a construção de um senso de cooperação. Em síntese, esse comportamento inviabilizou a consolidação de uma cadeia produtiva regional na qual cada elo constituinte obtivesse margens de lucros consideradas justas, equivalentes com o desempenho das suas funções.

Situação diferente ocorreu no território da Serra Gaúcha, de acordo com o estudo realizado por Rosa e Simões (2004) sobre os desafios da vitivinicultura brasileira. Conforme a explicação desses autores, na primeira metade do século XX, sobretudo a partir da década de 1930, a produção de uva e vinho naquela localidade já se encontrava organizada pela união dos produtores na forma de cooperativas. Dessa maneira, as disparidades nos ganhos econômicos apresentavam níveis mais baixos do que o caso catarinense, proporcionando a redução dos custos de produção e comercialização do vinho juntamente com a sua principal matéria-prima, a uva. Assim, o crescimento e fortalecimento do setor daquela região estavam relacionados com o modelo de interações dos seus atores e estruturação da cadeia produtiva, isto é, na construção social do senso de ganho coletivo.

Apresentando como fundamento questões de natureza apenas intrassetorial, há alguns entrevistados nesta pesquisa que compreendem a estagnação da vitivinicultura urussanguense, em sua maior parte, como um fenômeno resultante da falta de aprendizagem empreendedora,

condição fundamental para a criação de boas relações setoriais, cooperativismo e desenvolvimento de inovações. Segundo essa concepção, a presença desses fatores possibilitaria o fortalecimento da cadeia produtiva do vinho regional, assim como ocorreu na Serra Gaúcha e, mesmo com a presença da indústria carbonífera, poderia continuar em crescimento, conforme evidencia o trecho a seguir.

Entrevistador: As atividades das mineradoras contribuíram para o enfraquecimento do setor vitivinícola, retirando alguns produtores de uva do campo para empregar nas Minas?

Entrevistado 14 (pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas): Não, isso o pessoal fala, o pessoal acusa isso. Mas, não teve não, porque a mineração só atingiu o Rio Carvão, o Santana e Rio América, uma área muito pequena. Quando eu falo em uva são vários municípios da região, eu não conceituo só Urussanga, então a mineração atingiu uns 25% do município de Urussanga, ficou limitada a essa região. E, exatamente no Rio Caeté, que é uma região muito influenciada pela mineração, temos uma boa vinícola, que é a Trevisol, que tá ali hoje... se ela tivesse influenciado não existia uma vinícola de qualidade, exatamente no centro, no coração, onde a mineração influenciou bastante. Claro, que a mineração pagava muito bem, na época gerava emprego e era muito cômodo pras pessoas [...]. Mas, não foi essa a causa não, na minha opinião não teve influência assim. [...] os produtores que não se profissionalizaram, faltou pessoas buscando inovação e faltou pessoas empreendedoras na região, não teve a união pra isso (grifo nosso).

Esse fragmento, com a fala do Entrevistado 14 (pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas), apresenta a sua compreensão sobre o ato de empreender⁵¹ no setor vitivinicultor. Para ele, o comportamento econômico daqueles vitivinicultores deveria estar ancorado em redes de relações/cooperação nas quais o conhecimento não se resumisse apenas às técnicas de produção, como o promovido pelo Doutor Caruso Mac Donald e, posteriormente, pela Subestação Enológica de Urussanga durante o seu período de funcionamento. Na sua visão, faltou a institucionalização de ações voltadas para as inovações organizacionais, ou seja, o desenvolvimento de aprendizagens com foco em aspectos gerenciais.

Esse contexto apresenta relação com a explicação de Uzzi (1996), levando em consideração que para este autor o desempenho das organizações, entendidas nesta tese como ato-

⁵¹As concepções à respeito do termo empreendedorismo e suas derivações (empreender, empreendedor) apresentados pelos entrevistados nesta pesquisa, não são utilizadas como referência para as considerações aqui realizadas sobre o ato de empreender no setor vitivinicultor. Sendo assim, quando esses vocábulos não estiverem sendo mencionados a partir do relato dos entrevistados, terão o sentido do conceito adotado por Thornton e Flynn (2003, p. 401), isto é, “empreendedorismo é tanto a descoberta e exploração de oportunidades como a criação de novas organizações, que ocorrem como processos sociais e econômicos dependentes do contexto”.

res sociais, depende da característica da rede na qual elas estão inseridas. Assim, ao afirmar que o enraizamento em uma determinada teia de relações influencia no comportamento dos seus participantes, propõe que as informações circulam entre os diversos pontos da rede determinando os limites e possibilidades dos atores diante do funcionamento dos mercados. Esse quadro se torna mais complexo quando os integrantes, internamente, desenvolvem conflitos econômicos que, de certa forma, impedem a institucionalização da confiança e cooperativismo em suas transações comerciais.

A Subestação Enológica de Urussanga, elevada, na época, à posição de ator central da rede, não dispunha de programas e profissionais direcionados para qualificar os vitivinicultores em termos de gestão, embora fosse a única organização territorial fundada para impulsionar a produção de uvas e vinhos. O seu papel institucional estava direcionado apenas para o fomento de métodos e técnicas agrícolas, embora essa atribuição tenha passado a ser executada, no decorrer dos anos, com algumas instruções informais de gestão por parte de alguns dos seus funcionários. Essas informalidades foram se enraizando à medida que atores naturais do território foram, gradativamente, sendo admitidos como extensionistas e pesquisadores da ACARESC/Epagri.

Tal condição foi tornando essa organização um ator territorial que, para a maioria dos vitivinicultores, consistia em um vínculo de laço forte resultante da grande aproximação e intimidade desses funcionários com os produtores locais, apresentando, inclusive, alto grau de parentesco entre alguns. Dessa forma, a constituição desses laços passaria a ser, no âmbito setorial e político, um dos principais fatores responsáveis pela criação de novas vinícolas e retomada do cultivo da uva, especificamente após o fim do apogeu da indústria mineradora na região.

De modo geral, o período que marca o declínio da vitivinicultura, por volta do ano de 1960, foi caracterizado por uma série de mudanças: econômicas, devido ao surgimento de novos setores produtivos no território, em detrimento das economias tradicionais existentes; sociais, com o rompimento de relações desenvolvidas em torno das atividades econômicas locais, como da vitivinicultura, formando novos vínculos inseridos na rede de atores ligados à indústria carbonífera; e culturais, devido ao desenraizamento dos imigrantes das atividades rurais que, historicamente, herdaram da cultura europeia. Diante da complexidade desse conjunto de fatos e da longa data em que ocorreram, uma pequena parcela dos entrevistados afirmou não ter uma concepção formada se, realmente, o estancamento do setor vitivinícola ocorreu por efeito da mineração ou pelo motivo dos seus principais atores não terem desenvolvido inovações na área da gestão, em especial a institucionalização do cooperativismo.

Contudo, independente das justificativas existentes referentes à estagnação da sua vitivinicultura, o território dos Vales da Uva Goethe teve, a partir da década de 1970, o reestabelecimento da sua cultura voltada para a produção de uva e vinho. Para tanto, foi necessário a reconstrução das referências identitárias dos imigrantes e seus descendentes, sucedendo na criação de diversos movimentos culturais que, juntamente com a força dos laços fortes (GRANOVETTER, 1973; 1983) de alguns atores territoriais, contribuíram para o desenvolvimento de uma nova fase desse setor, discutida na próxima seção.

4.5 O papel dos laços sociais e da cultura no resgate da vitivinicultura dos Vales da Uva Goethe

Apesar da exploração do carvão ter alcançado, por volta da década de 1950 do século passado, o patamar de mais importante atividade econômica do território dos Vales da Uva Goethe, os anos que sucederam a década de 1970 foram marcados pela reintegração da vitivinicultura na região, tendo em vista que a indústria do carvão já tinha perdido força setorial e entrado em declínio. No entanto, esse reenraizamento do cultivo da uva e produção do vinho não ocorreu apenas pelo viés econômico, pois o referido regaste também estava relacionado com a criação de movimentos locais comprometidos com o fortalecimento da cultura italiana trazida pelos imigrantes.

Em meio a esses acontecimentos, algumas das primeiras vinícolas fundadas na cidade de Urussanga conseguiram dar continuidade à elaboração e comercialização do vinho, como a Caruso Mac Donald e a Bez Batti, até o início da década de 1990. Após esse período, os seus proprietários não conseguiram manter o seu funcionamento e, por isso, encerram a produção da bebida, seja por questões ligadas à gestão ou sucessão de gerações, conforme explicou o Entrevistado 14 (pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas): “fecharam porque não tiveram progressão e sucessão, nenhum filho assumiu de verdade ou não profissionalizaram a gestão, e a qualidade foi cada vez piorando, [...] acho que foi a principal causa que fez fechar as vinícolas”. Compartilhando essa mesma concepção, o Entrevistado 15 (ex-extensionista da Epagri de Urussanga) fez a seguinte afirmação: “essas indústrias familiares é avô empreendedor, pai rico e filho começa a descer a estrada do patrimônio [...]. Quando começou a abraçar a geração do neto as coisas foram se encerrando, talvez seja o próprio ciclo”.

Portanto, esse segundo relato evidencia os laços fortes, formados pelos vínculos intrafamiliares de pais para filhos, como incapazes de ter mantido em funcionamento as atividades dessas vinícolas após a gestão da terceira geração familiar. Por outra perspectiva,

evidências empíricas diferentes também demonstram a importância das relações mais coesas no desenvolvimento de novos empreendimentos no setor vitivinícola. Ou seja, as ações econômicas dos atores territoriais com vistas à criação de novas fábricas de vinho, bem como a organização de eventos culturais, estavam condicionadas às contínuas relações sociais formadas pelos laços fortes.

Esse fenômeno converge com a proposição de Granovetter (1983) que, ao revisitar a teoria da força dos laços fracos (GRANOVETTER, 1973), desconsiderou a sua tese de que a rede constituída pelos laços fortes não proporciona vantagens para os seus integrantes. Por conseguinte, este autor desenvolveu a concepção em que os vínculos fortes são vistos como relações de grande importância no campo econômico, porque são caracterizados pelos seguintes fatores: esses tipos de laços apresentam maior propensão para ajudar e são mais facilmente disponíveis na sociedade, o que acaba facilitando a sua integração nos processos socioeconômicos e culturais.

Assim, motivados pelos vínculos de maior proximidade, mais precisamente amigos e familiares, novos cantineiros e produtores de uva foram surgindo no território que, tempos atrás, teve as suas atividades econômicas tradicionais desintegradas pelas mineradoras. Dos empreendimentos criados nessa nova fase que se estende até 2004⁵², foi identificado um total de nove vinícolas que produzem vinhos industrializados, distribuídas entre os municípios que abrangem a área demarcada pela Indicação Geográfica dos Vales da Uva Goethe. Desse quantitativo apenas sete produzem vinho a partir da uva Goethe, variedade que passou a ser o principal símbolo do território com o renascimento da vitivinicultura local, ao mesmo tempo em que possibilitou antagonismos nas relações sociais entre os produtores, como a aproximação e distanciamento, conflito e cooperação.

Nessas circunstâncias, em 1975 é fundada em Urussanga a primeira vinícola industrial desse segundo período da história da vitivinicultura regional. Para tanto, teve como principal propulsor a cooperação interfamiliar, representada por um ex-funcionário da Subestação de Enologia, já citado na seção 4.3 desta tese, e um amigo cirurgião-dentista com grande proximidade em termos de relações sociais, constituindo o que se entende por laços fortes na perspectiva teórica de Granovetter (1973; 1983).

⁵²A cronologia referente à fundação das vinícolas e reintrodução dos parreirais, constatada na pesquisa de campo, aponta 2004 como o ano em que foi criada a mais recente vinícola do território, levando em consideração a data de finalização da coleta de dados, 29/11/2018. Além disso, o ano citado antecede as primeiras mobilizações institucionalizadas voltadas para a obtenção da Indicação Geográfica dos Vales da Uva Goethe, especificamente em 2005.

O vínculo entre esses dois atores caracterizava-se como uma continuação dos laços desenvolvidos pelos seus parentes, iniciada em torno da produção de vinho na primeira fase do desenvolvimento setorial vitivinícola na região. O tio do primeiro ator foi o fundador, no passado, da vinícola *Lacrima Christi*, que esteve entre os empreendimentos premiados na Exposição Internacional de Nova Iorque para Vinhos, no ano de 1939. Já o segundo, ocupando *a priori* a função de dentista, era descendente de uma imigrante italiana, chamada Lúcia Oliver Mariot que, mesmo antes de partir dos seu país de origem, já se destacava na produção de vinho, vindo a colaborar no Brasil com a construção da qualidade das bebidas elaboradas por esta vinícola premiada.

Essa evidência referente à atuação dos antepassados desses novos cantineiros no mercado do vinho, atesta a importância do enraizamento setorial da família para a tomada de decisão dos empreendedores que emergiram nesse segundo ciclo da atividade. As experiências vividas pelos seus antecessores, no setor, influenciaram na escolha das parcerias que, devido a coesão das relações anteriormente desenvolvidas, indicavam a existência de confiança para efetuar acordos econômicos. Dessa forma, se constatou que a aprendizagem experiencial influente nas ações empreendedoras pode, em determinados contextos, não ser apenas do ator que está empreendendo, mas sim da experiência vivida por terceiros inseridos na sua rede de vínculos fortes. Além disso, se identificou que os laços fortes de um ator podem ser transferidos e herdados ao longo do tempo. Pois, conforme a confiança vai se enraizando no histórico de relações intra e interfamiliar, a partir das suas gerações precursoras, os sucessores tendem a manter os vínculos, fenômeno compreendido nesta tese como “relações sociais herdadas”.

Nessa perspectiva, os laços sociais herdados por esses novos empreendedores do setor vitivinícola afastam-se da lógica da herança predominantemente econômica e, por um viés mais sociológico, aproximam-se da ideia da herança preminentemente social. Enquanto no primeiro tipo de situação, o patrimônio é expresso por valores monetários e tangíveis, como a exemplo de quando se herda uma vinícola, no segundo são as relações sociais construídas e constituídas pela confiança e cooperação que, de forma intangível, representam o patrimônio.

Para tanto, o conteúdo dessas relações herdadas deve ser provido de habilidades, conhecimentos ou ainda de recursos capazes de impulsionar o empreendedorismo entre os atores conectados. Consoante com essa interpretação, Beckert (2010) menciona que a objetividade das redes de relações não está atrelada à posição ou conexão dos seus nós, mas sim nos significados que eles constroem em relação à sua estrutura, podendo ou não proporcionar oportunidades no mercado. Logo, tratando-se da parceria formada para a criação dessa vinícola em

meados da década de 1970, ela pode ser vista como uma rede diádica na qual os seus participantes enxergaram no histórico das relações interfamiliares, a possibilidade da manutenção dos laços como um fator de segurança na formação de uma nova sociedade empresarial.

Por outra vertente, os contatos esporádicos de um dos proprietários dessa vinícola com membros do Rotary Club de diversas cidades de Santa Catarina, no período em que era associado, ajudaram-no a sentir-se motivado a criar o empreendimento com o seu sócio. Ao viajar para outros municípios como representante dessa associação, sempre era indagado sobre a produção de vinho em Urussanga e o porquê de não ter fundando uma vinícola, já que a região apresentava um histórico de grande potencial para o desenvolvimento da atividade. Assim, esses laços fracos contribuíram em forma de conselho para que o referido ator tomasse tal decisão econômica.

Além disso, o papel dos laços fortes na execução da ação econômica em questão, não apresentava grande relevância em termos de inovação e expansão do negócio para além do mercado local. Foi a partir dos laços fracos que a vitivinicultura do território obteve as suas maiores conquistas. Diante disso, esse segundo tipo de laços foi fundamental para o desempenho organizacional do empreendimento, tendo em vista que foi mediante esses contatos que a vinícola desenvolveu as suas mais importantes inovações, como a elaboração do espumante Goethe no ano de 2004, considerado por alguns atores do território a primeira bebida desse tipo elaborada no mundo a partir da uva Goethe, como demonstrado na Figura 19.

Figura 19 - Exposição da primeira garrafa de espumante Goethe elaborada no mundo



Fonte: Acervo da Vinícola Urussanga (2019).

De acordo com Maestrelli (2011), “na origem [...] do espumante Goethe inserem-se viagens à Alemanha, em que se descobriu que a uva Goethe produziria um bom espumante, conselho dos argentinos (Regina e Flores) e a busca de literatura”. Essa afirmação implica, portanto, na constatação de que os laços fracos constituídos fora do território tiveram um papel excepcional na fase posterior à fundação dessa vinícola.

No início da década de 1980, o empreendimento citado passa a ser administrado pelo filho desse proprietário membro do Rotary Club e ex-funcionário da Subestação de Enologia de Urussanga. Tempos após o início da sua atuação nas atividades de gestão, esse sucessor comprou a parte da vinícola que pertencia ao sócio do seu pai, passando a ser um negócio apenas familiar. Nesse âmbito, há que se considerar a tradição existente no território dos empreendimentos do setor vitivinícola serem gerenciados sempre por um membro da família, não sendo identificadas nesta pesquisa evidências a respeito desse papel ter sido desempenhado, ao longo da história dessas organizações, por um indivíduo que representasse um vínculo não familiar, com exceção do sócio referenciado no caso da criação dessa cantina que marca o início da segunda fase do setor nos Vales da Uva Goethe.

Ao expressar a sua concepção sobre esse fato, o Entrevistado 02 (vitivinicultor cantineiro, ex-presidente da Progoethe) fez a seguinte afirmação: “[...] nada impede que pessoas de fora possa administrar, mas não têm aquela ligação com a história da empresa familiar, isso é muito interessante porque mostra as origens, a credibilidade, o amor que tem pela arte de se fazer vinho”. Todavia, esse mesmo entrevistado evidenciou a sua preocupação com a sucessão de gerações comprometida com a manutenção do empreendimento, como descrito a seguir: “é um problema a empresa familiar, normalmente o que ocorre é que os seus descendentes não querem tocar, ou se forma em medicina, ou pega outro ramo na vida, então a pessoa tem que gostar de trabalhar com o vinho” (Entrevistado 02: vitivinicultor cantineiro, ex-presidente da Progoethe).

O interesse pela vitivinicultura herdada dos laços fortes intrafamiliares juntamente com a aquisição de novos conhecimentos, em especial por meio da ampliação da rede de laços fracos foi, de acordo com as fontes de evidências desta pesquisa, essencial para a obtenção da qualidade dos vinhos elaborados na região. Assim, alguns dos novos cantineiros que surgiram buscaram fora do território contatos considerados como fontes de conhecimento, capazes de contribuir com técnicas de enologia avançadas para aumentar a produção da bebida e, sobretudo, para elevar o vinho a um patamar correspondente ao que já existia no Rio Grande do Sul, como relatou o Entrevistado 02 (vitivinicultor cantineiro, ex-presidente da Progoethe):

[...] em 1980 eu me formo em engenharia, [...] a experiência que eu tinha aqui era de férias que vinha... que coincidia a safra com as férias da universidade, então, eu sempre auxiliava o meu pai na elaboração de vinho. Porém, o meu pai fazia um vinho que ele estava acostumado a fazer lá na Estação de Enologia, que não havia tanta tecnologia empregada, eu costumava dizer que eu nunca tive dificuldades pra buscar novas tecnologias ou coisa assim, desse aspecto, as portas sempre se abriram pra mim. E então, eu vou a Bento Gonçalves, na Embrapa, que eu queria fazer uma safra lá para adquirir conhecimento, a pessoa que estava lá disse “*olha, aqui não dá, porque aqui é muito rigorosa a questão trabalhista, mas tu me segue*”. Era perto do meio dia, “*tu me segue, eu vou te apresentar pra uma pessoa*”, e aí eu fui seguir e fui parar na casa dessa pessoa, e ele me apresentou a sua esposa, [...] contei minha história, tal, ela ficou muito interessada e ela era da Escola de Enologia de Bento Gonçalves, hoje Instituto Federal do Rio Grande do Sul, IFRS. [...]o fato de eu ir todo o mês à Bento Gonçalves, aquilo ali abriu umas portas muito grandes pra mim, porque todo o setor vitivinícola lá eu fiquei conhecendo, todo o mundo. [...] é muito importante isso, a gente ter contato. [...] foi uma coisa muito boa, e isso fez com que eu tivesse o embasamento grande e forte de conhecimento de vinhos. [...] o setor do vinho é um fator interessante, que atrai muita coisa boa, relacionamentos, e a vida da gente é feita de relacionamentos, contatos, e abre-se muitas portas E, também fiz duas safras na Itália, o qual me auxiliou muito (grifo nosso).

Esse trecho demonstra, mediante a fala do Entrevistado 02 (vitivinicultor cantineiro, ex-presidente da Progoethe), que os conhecimentos desenvolvidos dentro do próprio território, a exemplo daqueles adquiridos pelo seu pai na Subestação Enológica não eram compatíveis com o que já vinha sendo produzido e disseminado em outras localidades. Sendo assim, o conhecimento gerado na rede de relações endógenas ao território não proporcionava, aos vitivinicultores, condições para o desenvolvimento de inovações com significativos impactos nas atividades do setor. Essa constatação aproxima-se da proposição de Burt (1992), pois para esse autor as conexões (laços) existentes entre atores (nós) de um mesmo grupo são redundantes e, por isso, não contribuem para o desenvolvimento e circulação de novos conhecimentos. Isto é, as informações e concepções que circulam no seu interior, de ator para ator, não transcendem os mecanismos de cognição próprios das relações locais, dificultando o surgimento de novidades. Por outro lado, esse mesmo autor afirma que os vínculos formados entre atores de grupos diferentes apresentam características não redundantes e, dessa forma, proporcionam a disseminação de informações de grande valor para o interior das redes heterogêneas.

Assim, durante a década de 1980, quando as novas vinícolas do território buscavam adentrar e estabilizarem-se no mercado do vinho brasileiro, a formação de laços fracos com atores ligados à vitivinicultura do Rio Grande do Sul era uma prática comum, tendo em vista que aquele Estado já era referência na inovação de métodos enológicos e criação de

empreendimentos voltados para o setor. Por esse motivo, aquele foi um momento em que sendo observada a falta de mão de obra especializada nos Vales da Uva Goethe, os cantineiros passaram a importar profissionais do Estado gaúcho para auxiliarem na elaboração do vinho.

[...] o enólogo que assinava as coisas ele era fixo na Caruso Mac Donald assinava pra todos. [...] ele é natural de Bento Gonçalves, e a Caruso Mac Donald como era maior, tinha dois milhões de litros [*volume de vinho produzido*], trouxe esse profissional, Delmínio Garbin. E, o Garbin assinava pra todas as empresas e dava as dicas, como fazer, como não fazer, por que fazer. Ele teve um papel também, assim, muito interessante aqui na parte da viticultura em Urussanga e região, hoje ele tá aposentado (Entrevistado 02: vitiviniculor cantineiro, ex-presidente da Progoethe, grifo nosso).

A inserção de atores externos no território, tendo como finalidade contribuir no que diz respeito à evolução do setor local, representou a formação de novas pontes relacionais para a expansão da rede de vitivinicultores, principalmente para os cantineiros de Urussanga. Diferentemente dos produtores artesanais, os proprietários das vinícolas voltadas para a elaboração do vinho em escala industrial se mostravam mais flexíveis às mudanças apontadas por esses novos entrantes. Essa facilidade na adoção de inovação e conhecimento, por parte desse grupo de atores, pode ser relacionada ao grau de instrução apresentado por eles, conforme evidenciou o Entrevistado 02 (vitiviniculor cantineiro, ex-presidente da Progoethe): “[...] a faculdade me auxiliou muito, a parte de pesquisa, de buscar conhecimento. A parte acadêmica é muito importante, até para a desenvoltura pessoal mesmo, se a pessoa nunca saiu daqui do interior fica difícil ela ter coragem de ir procurar as coisas”.

Apresentando evidências semelhantes, o relato do Entrevistado 01 (vitiviniculor cantineiro, presidente da Progoethe) ratifica o papel dos laços fortes na formação do seu empreendimento e, também, dos laços fracos na consolidação da vinícola no mercado regional de vinhos. Segundo os dados da entrevista, a história da sua cantina inicia-se na década de 1970, quando dois irmãos descendentes de imigrantes italianos adquirem uma considerável extensão de terra na localidade de Pedras Grandes que, mais tarde seria integrado ao município de Urussanga, e decidiram cultivar uvas para a elaboração de vinho. Assim, em 1984, um desses atores na condição de engenheiro agrônomo e presidente da ACARESC, com escritório sediado naquele mesmo território, dá início ao processo de produção da bebida. Naquele momento alguns fatores foram essenciais para a consolidação do negócio, como o conhecimento obtido no ambiente acadêmico, a sua experiência e os contatos obtidos a partir da sua posição como funcionário público do Estado de Santa Catarina.

A atuação desse ator no campo político confunde-se com o seu papel desempenhado no mercado, tendo em vista que muitos dos seus laços fracos e confiança estabelecida nas suas relações comerciais tiveram como origem a sua representatividade do Estado. Na interpretação de Hadjikhani (2000), fenômenos dessa natureza contribuem para o esclarecimento de como atores atuantes no mercado inserem-se em comunidades ou redes governamentais e, dessa forma, agem para obter ou aumentar seus benefícios mediante as conexões desenvolvidas com outros atores existentes na arena política. Além disso, verificou-se a importância da continuidade desses laços relacionados ao campo político para a obtenção de recursos, mesmo após a sucessão da gestão da vinícola por outro componente da família, podendo ser compreendido como “herança de laços políticos”.

Essa tipologia de herança relacional tornava-se enfraquecida ou apresentava poucos benefícios para as suas devidas conexões, quando algum dos atores conectados deixava de ocupar uma posição de poder na rede de interações políticas. Esse fenômeno explica-se pela troca de favores executada entre as partes, isto é, uma espécie de cooperação informal que resultava em vantagens para ambos, vindo a ser desestimulada com as mudanças nos papéis políticos dos atores, como pode ser constatado na fala a seguir do Entrevistado 01 (vitivinicultor cantineiro, presidente da Progoethe).

[...] quando o Zen [ex-extensionista da ACARESC e ex-prefeito de Urussanga] entrou na política, a gente tinha uma assistência maior, eu não sei se ele tinha um certo reconhecimento com o meu marido também, que ele colocou ele aqui [na ACARESC] e tudo, quando ele foi presidente da ACARESC. Depois que ele foi para a política, que ele entregou tudo, que não teve mais pessoas, a gente ficou um pouco também, assim, desassistida da Epagri. Isso é uma queixa, [...] eu já disse para o Fernando [funcionário da Epagri], já disse para o Estevam [funcionário da Epagri]. O Renato também tem mágoas em cima disso, a gente conversa muito porque até o Zen tínhamos assistência, depois do Zen nem a Prefeitura ajudou mais também. O Renato, por exemplo, tinha dificuldade até de acesso [ao parreiral] e não conseguiu uma máquina da Prefeitura para arrumar quando chovia [...]. E, eu aqui, precisava que viesse dar uma olhada, a Prefeitura também antes dava uma ajuda, passava trator lá ao redor, pagava separado o rapaz, o moço que ele vinha fora de hora. Mas, a gente tinha uma disposição, depois acabou tudo, mudou a gestão e a gente até parou de solicitar porque viu que...eles achavam, assim, que todos nós éramos milionários [...] (grifo nosso).

Observa-se na transcrição da fala do Entrevistado 01 (vitivinicultor cantineiro, presidente da Progoethe) como as cooperações e disputas políticas, desenvolvidas no território, influenciavam na oportunidade de acesso aos recursos relacionados à atividade vitivinícola. Com isso, as coalizões no âmbito do Estado eram e, ainda continuam sendo, um

fator fundamental para criar e executar projetos que resultam em maiores benefícios para determinados grupos de vitivicultores, como evidenciou um produtor artesanal, identificado nesta tese como Entrevistado 08 (vitivicultor artesanal), ao explicar a ação de alguns funcionários da Epagri de Urussanga. Segundo a sua fala, em razão das suas posições nessa organização estatal e dos vínculos relacionais fracos desenvolvidos a partir delas, esses atores vêm, ao longo dos anos, utilizando o ambiente institucional da entidade não apenas para o bem comum, mas também para os seus próprios interesses econômicos: “tem pesquisadores ali [na Epagri de Urussanga] também que eles vão mais para o lado deles, eles têm um emprego aqui, mas eles têm um negócio, e usa a estrutura daqui para fazer vinho” (Entrevistado 08: vitivicultor artesanal).

Essa dinâmica dos atores em torno das arenas pública (Estado) e privada (empreendimentos) acarretou em inúmeros conflitos relacionais. Seja pela concepção territorial de que as políticas públicas voltadas para o desenvolvimento do setor vitivinícola se aproximavam mais das demandas dos cantineiros localizados no município de Urussanga, considerado o núcleo do setor, como pode ser constatado no relato do Entrevistado 21 (vitivicultor artesanal) sobre um dos seus diálogos com um funcionário da Epagri: “[...] numa hora dentro da Festa do Vinho, eu perguntei o que ele estava fazendo aqui no Sul, ele me perguntou “*por que? Eu digo “porque eu acho que a assistência tua não é só de Urussanga, [...] quem está te pagando é o governo, tu é regional, tu tem que dar assistência a todos”*. Ou, pela compreensão de que o enraizamento político de alguns atores em instituições públicas tinha dentre os seus possíveis objetivos, o desígnio de atender e fortalecer os seus próprios empreendimentos frente à concorrência do mercado.

No entanto, os conflitos derivados dessas condições impulsionaram alguns vitivicultores a buscarem a redução das disparidades engendradas a partir do uso e distribuição de recursos do Estado. Para tanto, desenvolveu-se no território, em especial por parte dos produtores artesanais localizados no município de Pedras Grandes, reivindicações aos órgãos públicos responsáveis pelo fortalecimento da vitivinicultura, para que fosse institucionalizada uma equidade em relação à inclusão dos produtores em seus programas de assistência setorial. E, por conseguinte, reduzisse os privilégios obtidos pelos seus funcionários que também estavam inseridos no campo econômico, conforme destacou o Entrevistado 21 (vitivicultor artesanal) em sua explicação:

[...] eu lutei muito, teve uma época ali...falando em produção não só de uva, mas de outras coisas também, os experimentos que nós tínhamos na Epagri

de Urussanga, isso eu vou falar porque é uma realidade. [...] porque o que comandava a Epagri tinha a produção dele particular também, primeiro ele ia testar e fazer para ele, depois que ele estava avançando no mercado distribuía pra os outros. Então, é uma coisa difícil [...], mas a gente tem que falar a realidade, e eu lutei muito em cima disso, eu inclusive critiquei, chamei atenção deles, e aí a coisa começou a deslanchar. [...] e ainda existe algum assim, [...] é onde que a produção, a agricultura ela não agrega valor, porque aí vai ficar dois lá na frente, os outros fica tudo pra trás, e se não unir a coisa não vai (grifo nosso).

Para além desse relato do Entrevistado 21 (vitivinicultor artesanal), outras fontes de evidências também demonstram que nessa segunda fase da vitivinicultura, caracterizada pelo seu renascimento no território, foram significativos os números de casos em que atores constituintes do quadro de técnicos e pesquisadores da Epagri criaram um empreendimento no setor, durante ou após a sua atuação na respectiva organização. De fato, as técnicas aprendidas e os laços relacionais desenvolvidos em virtude das suas inserções na instituição, juntamente com o enraizamento cultural referente ao cultivo da uva e produção do vinho, contribuíram para a “naturalização” desse fenômeno na localidade.

Assim, em 2004 foi fundada mais uma vinícola em Urussanga, a princípio com elaboração de vinho colonial, tendo como proprietário um técnico da Epagri que, na ocasião contou com o incentivo e apoio de um pesquisador e do chefe da instituição devido a amizade (laço forte) que havia desenvolvido com ambos. Embora esse ator não tenha concedido entrevista durante a pesquisa de campo, relatos de outros atores participantes da sua rede de relações, incluindo aqueles da Epagri, notabilizaram a sua trajetória no setor. De acordo com o entrevistado 15 (ex-extensionista da Epagri de Urussanga), a experiência do referido ator na elaboração da bebida teve início quando ainda era adolescente, período em que o seu pai trabalhava cuidando dos parreirais da vinícola do ex-presidente da ACARESC, já mencionado nesta seção.

Ao acompanhar o trabalho do seu pai e executar algumas das atividades inerentes a sua função, esse empreendedor foi enraizando-se no setor, segundo o seu próprio relato registrado em uma mídia impressa da cidade de Urussanga: “meu pai trabalhou 32 anos na Vinícola [...] nas parreiras e eu trabalhei 30 anos na cantina. Acompanhei a primeira safra em 1986. Na década de 1990 fiz um curso na Universidade Federal de Santa Maria, no Rio Grande do Sul, para ter uma noção dos procedimentos” (DE NONI, 2013, p. 8).

A realização do referido curso de qualificação em outro Estado foi resultado do vínculo relacional, laço fraco, estabelecido entre o ex-presidente da ACARESC, seu empregador naquele momento, e um professor pesquisador da UFSM: “meu marido levou ele para o

Rio Grande do Sul para esse especialista Doutor Daldt. Tanto é, que hoje eu acho que ele faz o melhor vinho Goethe porque ele teve orientação do Daldt e levou seu segredo, nós ficamos sem [*Risos*], né? Agora vou fazer o quê?” (Entrevistado 01: vitivicultor cantineiro, presidente da Progoethe). Concordando com a proposição de enraizamento setorial apresentada por Vale (2006), esse fato pode ser interpretado como parte de um encadeamento de ligações à jusante (relação entre empregador e empregado) na criação de novas vinícolas no território. Ou seja, empresários atuantes no setor vitivinícola podem contribuir para que funcionários seus também se tornem empreendedores no âmbito da mesma atividade econômica em que estão inseridos como empregados.

Nesse caso específico, o empregador desempenhou o papel de ponte que, de acordo com a proposição teórica de Granovetter (1973), interferiu na mobilidade do seu ex-empregado no interior da rede de relações setoriais, possibilitando a expansão dos seus vínculos para além das fronteiras do território dos Vales da Uva Goethe. Essa ação implicou, economicamente para aquele novo empreendedor, em uma oportunidade para acessar novos conhecimentos e contatos interpessoais que possibilitaram a sua entrada e estabilização no mercado do vinho como cantineiro, com menores dificuldades do que outros atores da localidade, principalmente em termos de obtenção da qualidade da bebida.

Já em relação a outros entrantes nesse mesmo tipo de mercado, incluindo também os produtores de uva que, em situação oposta, não acessaram as mesmas oportunidades que aqueles inseridos em comunidades políticas (WELCH; WILKINSON, 2004), a falta de apoio era maior e, conseqüentemente os desafios para o desenvolvimento da atividade dentro do próprio território. Para Okhmatovskiy (2009), empreendimentos que se desenvolvem a partir das relações políticas dos seus proprietários apresentam maiores chances de se consolidarem no mercado e alcançarem mais ganhos econômicos, uma vez que o acesso às informações privilegiadas é facilitado mediante os laços formados em torno dos papéis desempenhados no âmbito do Estado.

Para os vitivicultores que não estavam acoplados em redes políticas, o sucesso do empreendimento estava vinculado apenas às informações desenvolvidas em torno dos laços fortes, sem muito potencial para inovação, e aos próprios recursos de cada um. Assim, conhecimentos que eram adquiridos por cantineiros via relações externas ao território, habitualmente, não eram compartilhados para a coletividade que constituía o setor local: “tem muitos desses que a gente foi descobrindo coisas que eles já sabiam lá atrás e por fechar pra ficar pra ele, não passou essa informação para outros. Então, tem de tudo, tem aqueles que te ensinam de mais e tem aqueles que escondem metade” (Entrevistado 09: vitivicultor artesanal).

Embora muitos produtores de uva e vinho artesanal não estivessem inseridos em grupos políticos, desempenhando papéis em torno de entidades públicas, todos os vitivinicultores entrevistados afirmaram recorrer, durante o período em questão, aos técnicos da Epagri para solucionar problemas referentes às atividades vitivinícolas, já que a assistência ao setor estava prevista nas atribuições do Estado. Todavia, esses produtores buscavam na referida organização conhecimentos considerados por eles básicos, como tipos de produtos químicos adequados para o combate de pragas nos parreirais e melhoria na qualidade da uva via a utilização de enxertos. Por outro lado, de acordo esses atores, o desenvolvimento de laços fracos exógenos ao território, promissores aos seus empreendimentos, não foi possibilitado pela Epagri como ocorreu com os cantineiros que atuavam como funcionários da instituição.

Essa condição política como intermediadora na formação de laços fracos constituídos por atores externos à região, principalmente aqueles detentores de conhecimentos técnicos e científicos ausentes no território, contribuiu para fortalecer o sentimento entre os produtores de uva e vinho artesanal de que existiam, de fato, dois grupos distintos de vitivinicultores atuando no mesmo espaço geográfico. Segundo as suas percepções em torno das redes de relações, existia uma desigualdade de oportunidades setorial derivada do nível de enraizamento político dos cantineiros de Urussanga, excluindo os demais produtores e outros municípios do território do acesso à recursos e informações privilegiadas. Com isso, os produtores artesanais buscavam tornar os vínculos entre si mais coesos e, dessa forma, compartilharem informações produzidas no interior do próprio grupo, como mencionou o Entrevistado 08 (vitivinicultor artesanal): “os contatos que eu tive, assim, foi com agricultores, escutando um, como é que era, *“por que tu não planta parreiral? Por que tu não faz esse vinho? [...] vamos lá em casa tomar vinho, vamos experimentar um vinho legal que está ali”*”.

Conforme Simsek, Lubatkin e Floyd (2003), a simetria cognitiva de atores tende a aumentar com o fechamento estrutural da rede na qual estão inseridos. Assim, à medida em que os vínculos entre produtores de vinho artesanal se tornavam mais densos e, da mesma forma, entre os produtores de vinho industrializado, o mecanismo de cognição que orientava o processo de produção da bebida fazia-se semelhante entre os integrantes de cada grupo. Isto é, a coesão das relações tornava o conhecimento e a sua forma de desenvolvimento mais simétricos entre os atores em conexão, levando aquele primeiro grupo a praticar técnicas com respaldo mais tácito, enquanto o segundo grupo institucionalizou em suas atividades produtivas técnicas mais científicas. O relato do produtor artesanal identificado como Entrevistado 08 (vitivinicultor artesanal) colabora para uma melhor compreensão desse

fenômeno, explicando de que forma o conhecimento era desenvolvido e difundido entre os integrantes do seu grupo, como pode ser visto a seguir.

[...] todo o sábado de manhã eu saía daqui para visitar agricultores [*menção aos vitivinicultores artesanais*]. Então, eu ia lá naquele para ensinar, ia lá naquele outro, e falava: “*Por que é isso? Por que é aquilo? Tu colheu uva muito verde, a uva ela é assim, a matéria-prima ela é...tens que colher uva das seis às nove horas da manhã, se tu colher depois as seiva já passou tudo, já subiram para folha, [...], tu colhe uva de manhã dá um tipo de vinho, tu colhe uva de tarde dá outro tipo*”. [...] Então, os de menos conhecimento é que me trouxeram mais prazer...mais força me deram. Porque tu ensinar um cara ou tu dar um conselho, depois eles vir fazer um agradecimento...então eu acho que o pessoal, assim, os agricultores [*vitivinicultores artesanais*], tu pode ensinar, tu pode ajudar. E tem outras pessoas que elas não sabem, mas elas não querem a tua ajuda [...]. Esse pequeno produtor era o seguinte, se eu estava lá com o técnico [*da Epagri*], e o técnico falava alguma coisa... eles vinham até a mim e perguntavam: “*Mas, tu não acha que é assim? Mas, tu não acha que é assim?*” (grifo nosso).

O enraizamento cognitivo relativo ao grupo de produtores artesanais os tornava inflexíveis à absorção dos conhecimentos científicos, pois para eles a intensa ligação da gestão da Epagri com os cantineiros de Urussanga, ao longo da história da instituição, era um fator que deveria colocar em dúvida as inovações técnicas apresentadas pelos seus profissionais. Pois, havia se tornado forte no território a percepção de que as boas técnicas e conhecimentos só eram repassados para a coletividade, somente quando os cantineiros ou produtores de uva inseridos no quadro de funcionários daquela organização já tinham usufruído há um bom tempo da novidade, tornando os demais atores secundários no processo, como já mencionado nesta seção. Além disso, tinha o fator cultural que era um sinônimo de resistência às modificações no processo produtivo do vinho artesanal: “muitas vezes por tradição tu tem uma maneira de fazer o seu produto, e aquilo ali se torna uma coisa quase que mecânica. Toda vez que você tem que mudar um processo, dependendo do seu nível de conhecimento, do seu nível cultural, é difícil de aceitar uma nova tecnologia” (Entrevistado 09: vitivinicultor artesanal).

O fechamento estrutural dos grupos de produtores, tanto artesanais quanto industriais, e a inflexibilidade daqueles primeiros para aprimorarem as suas técnicas de produção conforme as orientações da Epagri, estava resultando na extinção da uva Goethe no território e, conseqüentemente, na elaboração do vinho a partir dessa variedade. Sobre esse fato, o relato do Entrevistado 14 (pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas) mostrou-se bastante emblemático, como pode ser notado na transcrição do trecho a seguir.

[...] o que tava crescendo era uva de mesa, então nós tinha que trabalhar a uva de mesa, e outra preocupação que eu percebi aqui, que pra mim era preocupante, que 80% da uva vinificada na região de Urussanga vinha da Serra Gaúcha. Então, apesar pra o município ser importante (...), ser famoso pelo vinho, não tinha uva para produzir o vinho. E até existia uma gozação, que Urussanga até de uva fazia vinho. E lá no início nós começamos a trabalhar com a uva pra desenvolver tecnologias pra uva, testando novas variedades, porta enxerto, sistema de condução e também com o vinho. Porque, na verdade, quando cheguei em Urussanga, (...) eu estranhava que o pessoal dizia que o nosso vinho [*produzido na Epagri*] não era forte, e eu não entendia o que era vinho forte, e eu fui ver o vinho forte, era o vinho que estava azedando, e eu vi que o pessoal gostava de tomar, tava acostumado a tomar. E daí, na época nós reunimos produtores pequenos, pequenos produtores de uva e vinho de Urussanga, e começamos a dar treinamento pra fabricação de vinho, mas existia-se uma descrença muito grande, o pessoal dizia: “*O meu vinho que é o melhor! Esse que é o vinho bom, e o vinho com química é ruim, não se deve fazer*”. Daí, que nós fizemos? Nós montamos um laboratório aqui na estação experimental pra analisar vinho gratuitamente aos produtores (grifo nosso).

Como, até então, não existia incentivos, os viticultores cultivavam apenas pequenas quantidades para produzirem o vinho artesanal para consumo próprio ou para vender esporadicamente aos amigos, chegando a considerar tal prática apenas como um *hobby*: “[...] o Goethe que eu fiz eu nunca visei o lucro, foi sempre por um *hobby*, um modismo” (Entrevistado 09: vitivicultor artesanal). “A gente começou, na verdade, mais como um *hobby*, [...] mas, só que a coisa cresceu um pouquinho” (Entrevistado 06: vitivicultor artesanal).

A fase de crescimento da produção mencionada na fala do Entrevistado 06 (vitivicultor artesanal) estava diretamente relacionada com ações desenvolvidas pela Epagri a partir da década de 1990. Alguns pesquisadores e extensionistas dessa entidade perceberam que a preservação do saber-fazer e a baixa participação desses atores em eventos culturais, seja em Urussanga ou Azambuja, deveriam ser tratadas de forma estratégica. Para esses profissionais, a flexibilidade na absorção de novos conhecimentos, o estabelecimento de confiança desses atores para com o trabalho da instituição e, também, a sua aproximação com os cantineiros, deveriam ser questões solucionadas a partir do próprio enraizamento cultural dos vitivicultores.

Assim, em 1994, a Epagri motivou esses vitivicultores a fundarem a Associação de Produtores de Vinho Colonial que, dentre os seus principais impactos no setor, contribuiu com a reativação do laboratório de experimentos enológicos, que já não mais existia, e deu origem ao 1º Concurso de Vinho Colonial do território no ano de 1997, como pode ser visto

no panfleto de divulgação do evento apresentado na Figura 20. Com a institucionalização desse concurso, os produtores artesanais foram desenvolvendo um comportamento de busca pela construção da qualidade da bebida, levando em consideração que ser premiado no referido evento significaria o reconhecimento social do saber fazer desses atores.

Figura 20 - Panfleto de divulgação do 1º Concurso de Vinho Colonial



Fonte: MAESTRELLI (2011).

Ao mesmo tempo em que a Epagri apresentava uma proposta de valorização e preservação cultural da tradição dos produtores coloniais na elaboração do vinho, incentivando a continuidade e fortalecimento da atividade, executava também programas que visavam aprimorar o processo de produção da bebida. Tendo em vista que a obtenção do título de “melhor vinho artesanal” foi se tornando um desejo daqueles atores, os técnicos e pesquisadores da Epagri viram nesse fato uma possibilidade de ofertar cursos de qualificação específicos para esse público, como evidencia o relato a seguir.

[...] nós instituímos o Concurso de Vinho Colonial. E esse concurso de vinho colonial foi muito interessante, porque todo mundo começou a participar pra achar que tinha o melhor vinho. E como que era o vinho? Nós pegávamos o vinho, analisávamos, tínhamos uma comissão que fazia uma pré-avaliação e a maioria era muito ruim, era impossível de tomar, era muito ácido, turvo,

uma serie de defeitos. Essa comissão fazia uma pré-seleção, daí ia pra o concurso final, pra um concurso aonde todos assistiam esse concurso. Os produtores assistiam ali e ficavam esperando receber o prêmio, e os vinhos que participavam do concurso, todos eram colocados para que as pessoas que estivessem ali pudessem experimentar esse vinho, mas só o produtor sabia qual que era o número dele. [...] a garrafa era enumerada, ninguém sabia qual o vinho era de quem, mas o produtor nos avisava que o vinho era o número tal. Então, quando ele começava a provar o vinho dos demais produtores, daí ele percebia que o vinho dele era porcaria, e tinha produtor muito bom, então ali começou a despertar: “*bom eu posso melhorar, meu vinho não é bom como eu pensava*”. Então, as coisas foram evoluindo, ali pro terceiro, quarto concurso os vinhos já melhoraram muito (Entrevistado 14: pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas, grifo nosso).

Observa-se no conteúdo do trecho acima como a concepção de qualidade do vinho colonial foi sendo construída no território, em que as avaliações instituídas pela Epagri (mecanismos de cognição deliberada) foram desconstruindo um conceito enraizado na cultura local (mecanismos de cognição automática) e, a partir disso, desenvolvendo novas visões sobre a elaboração desse tipo de vinho. Por sua vez, essas ações que eram executadas com a fundamentação de preservação cultural apresentavam uma contradição, pois estavam modificando o saber fazer dos produtores, isto é, o conhecimento herdado de gerações passadas, como atestou o Entrevistado 23 (vinicultor artesanal):

A atividade do vinho eu comecei por causa do meu pai, meu pai sempre fazia, eu fiz que nem ele. Depois o cara que trabalha com vinho vai aprendendo, [...] porque cada safra que vem é diferente da outra, nunca é a mesma coisa. Mas, eu tive fazendo um curso na Epagri em Urussanga, [...] eu fiquei uma semana fazendo o curso sobre vinho. Só que lá o que eles ensinaram também não era um vinho totalmente artesanal pra mim, porque eles ensinaram colocando produto, conservante, essas coisas, e pra mim não é mais colonial daí. Porque pra mim o artesanal é o que tu faz e não usa química nenhuma. Mas lá eles ensinaram pra nós com os produto, mas eu não vou dizer que não aprendi nada (grifo nosso).

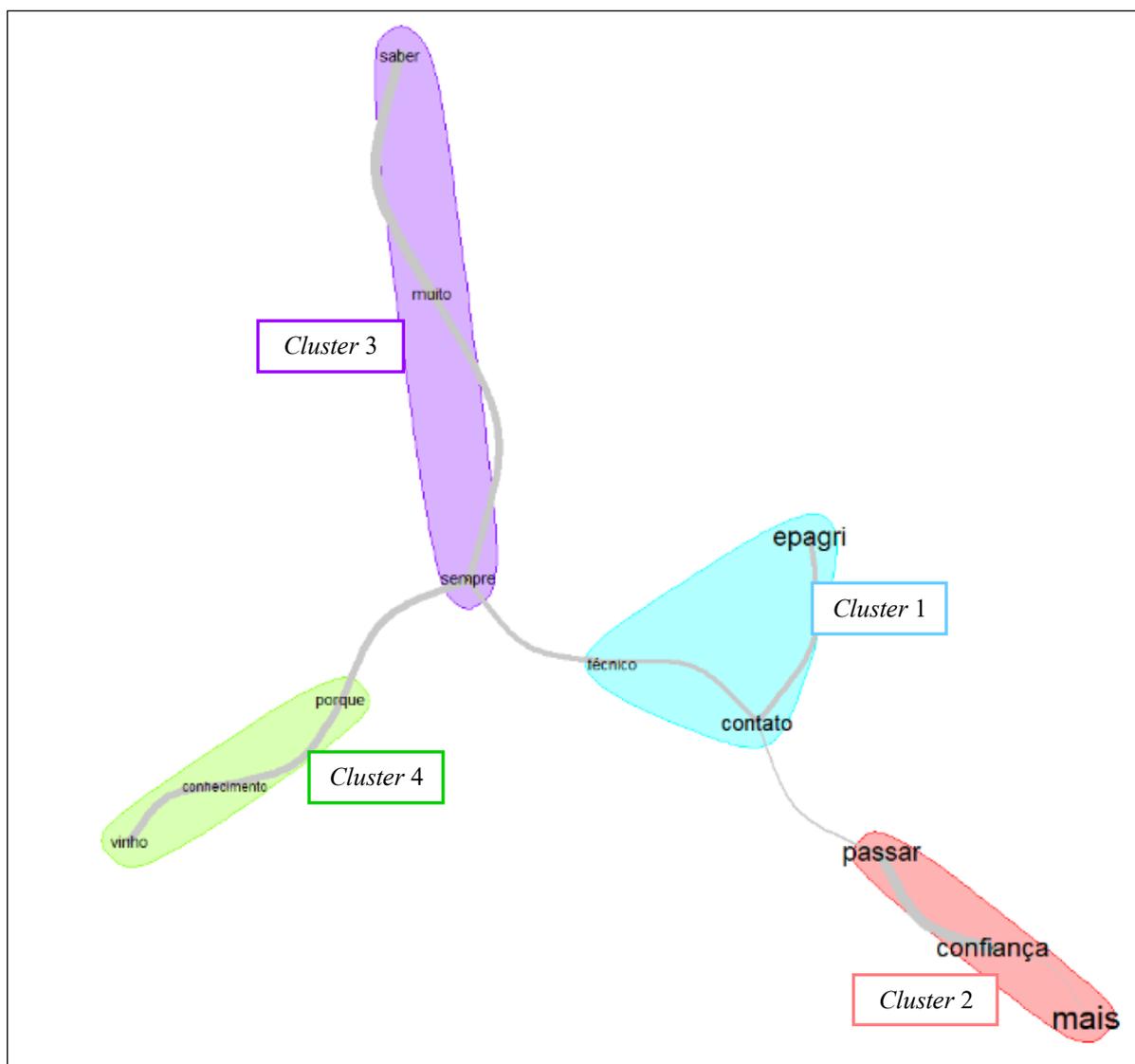
Mesmo diante desse paradoxo em torno da cultura de produção do vinho, a maioria dos produtores coloniais foram aderindo às mudanças disseminadas pela Epagri. Do total de entrevistados pertencente ao “grupo colonial”, apenas um mencionou ter realizado o curso e não utilizar as técnicas aprendidas para a produção da bebida: “[...] eu não uso conservante nenhum, e a maioria dos meus freguês pega vinho aqui por causa disso. Quantos que diz assim “*se é pra usar, tomar vinho com conservante, não preciso vim até aqui, eu pego lá no mercado então, que é mais perto*” (Entrevistado 23: vinicultor artesanal).

Porém, com a visibilidade que a maioria dos produtores artesanais foi ganhando devido a participação em cursos e eventos culturais, a Epagri passou a ser considerada por esses atores como uma organização de apoio comprometida e fundamental para o fortalecimento do mercado do vinho artesanal. Dessa forma, foi se consolidando o estreitamento das relações entre aqueles produtores e a Epagri, conferindo para essa instituição uma maior credibilidade: “A gente é muito grato à Epagri, porque a Epagri fez uns cursos pra gente aprender, porque a gente não é enólogo, eu não fiz curso de enologia, só que a gente acaba lendo muita coisa e aprendendo, e vai se fazendo isso, os experimentos que a gente faz” (Entrevistado 09: vitivicultor artesanal).

Segundo a compreensão do pesquisador da Epagri entrevistado nesta pesquisa, fazendo-se uma análise a respeito das mudanças ocorridas no sabor do vinho artesanal a partir dos cursos de qualificações ofertados, provavelmente o vinho eleito como o melhor no primeiro concurso, no ano de 1997, não seria pré-selecionado para as edições posteriores devido ao seu baixo nível de qualidade apresentado. O relato desse ator evidencia a seguinte concepção: “[...] as coisas foram evoluindo, ali pro terceiro, quarto concurso os vinhos já melhoraram muito. Talvez o campeão do primeiro concurso nem era selecionado para o quarto concurso [...]” (Entrevistado 14: pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas). Sendo assim, os programas criados pela Epagri desenvolveram entre aqueles atores uma concorrência com características específicas em termos de mercado, pois o que se estava em “disputa” era mais o status de “detentor” do melhor vinho artesanal do território, ao invés apenas de ganhos econômicos com o reconhecimento do mercado consumidor. Ou seja, a legitimação das habilidades enológicas de cada produtor era a principal motivação que os levava a participar de tais eventos e, como efeito, substituírem a forma tácita de elaboração do vinho pelos métodos científicos difundidos pela Epagri.

Para Granovetter (2005, p. 41), “onde os grupos atribuem grande valor à habilidade, ela pode se tornar uma moeda de status ansiosamente procurada”. Atentando para essa questão e a usando como estratégia nas ações relacionadas ao empreendedorismo institucional, os funcionários da Epagri construíram um significado para o conhecimento científico como sendo a principal via que tornaria os produtores artesanais reconhecidos pela qualidade dos seus vinhos, ao mesmo tempo em que os incluiria nos principais eventos culturais do território. Assim, essa instituição tornou-se o contato mais importante em relação às melhorias técnicas na elaboração da bebida, representando, assim, o vínculo de maior confiança setorial para os produtores, conforme evidencia a análise de similitude semântica (Figura 21) dos relatos desses atores.

Figura 21 - Análise de similitude semântica referente ao contato de maior confiança setorial para os produtores de vinho



Fonte: Elaborado pelo autor com o auxílio do *software* IRAMUTEQ.

No *cluster* 1 de palavras, apresentado na árvore da Figura 21, consta o técnico da Epagri como o ator que mais representa confiança para os vitivinicultores. Conforme as entrevistas realizadas, todos os produtores (incluindo artesanais e cantineiros) entrevistados evidenciaram a mesma percepção. Essa atribuição de confiança à entidade e aos seus funcionários, a partir do final da década de 1990, teve como principal motivo a disseminação de conhecimentos/saberes voltados para o avanço nos métodos de elaboração do vinho, como pode ser notado nos *clusters* de palavras 3 e 4 da mesma figura.

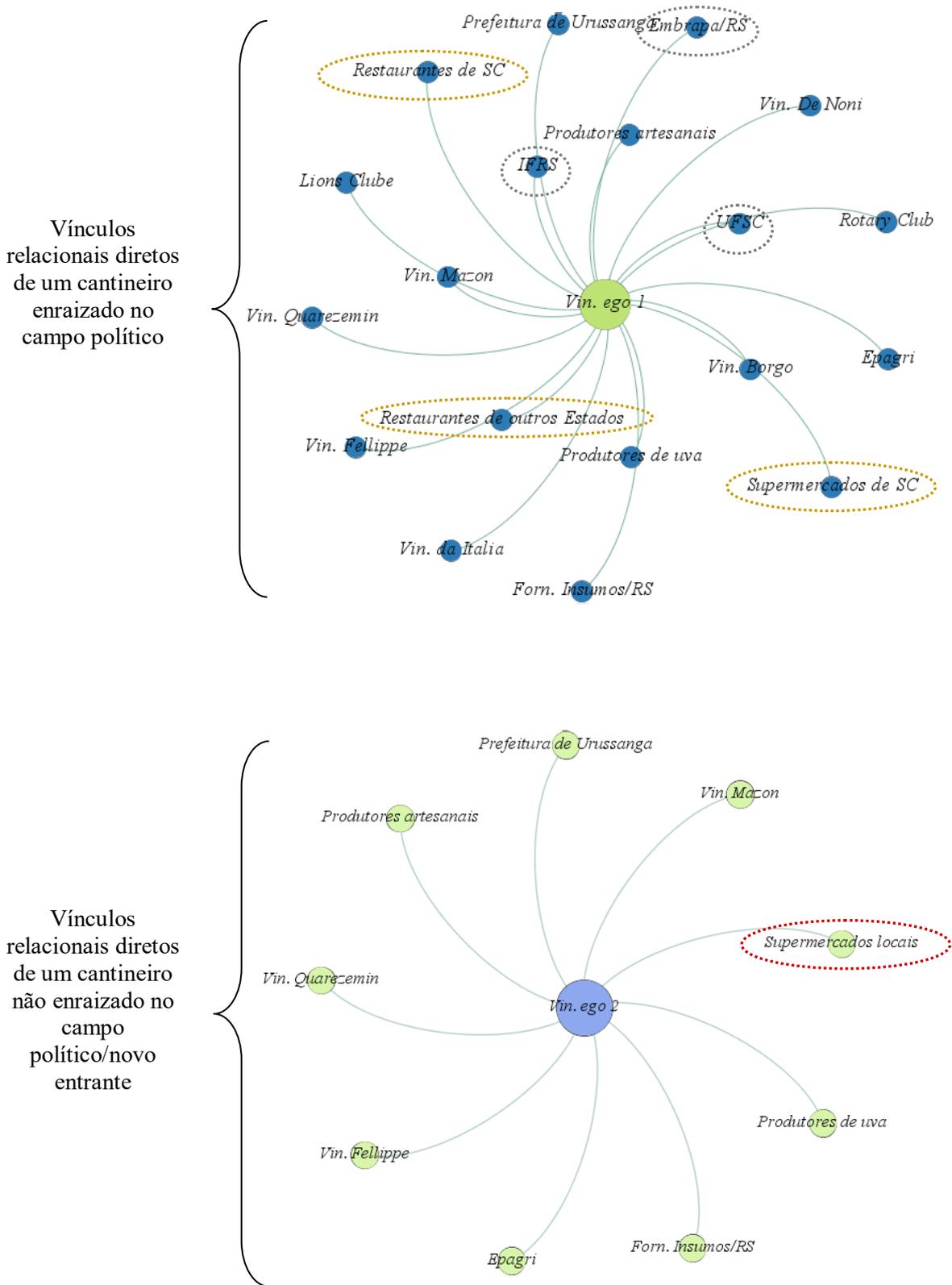
No referido período, com a melhoria na qualidade dos vinhos, quatro produtores artesanais tornaram-se cantineiros com a criação de duas vinícolas caracterizadas pelo emprego

de maquinários e métodos industriais. “O Borgo, os vinhos Treviso1, os vinhos Quarezemin e vinhos Mazzucco, todos os quatros eram vinhos artesanais e, hoje, viraram cantinas comerciais, e tem bons vinhos. Para você vê que aquele trabalho gerou uma melhoria, agregou pessoas dentro do processo produtivo” (Entrevistado 14: pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas).

Embora as ações da Epagri tenham incluído alguns produtores artesanais no grupo dos cantineiros, como explicou o Entrevistado 14 (pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas), as oportunidades de mercado continuaram sendo desiguais, dadas as diferenças dos laços fracos que compunham a rede de relações de cada produtor. Para aqueles que constituíram o quadro de funcionários da Epagri em tempos passados, como já discutido nesta mesma seção, a inserção e a distribuição de vinhos em mercados externos ao território ocorreu de modo mais rápido quando comparados com os novos entrantes que estavam acoplados apenas em redes de relações setoriais locais. Assim, identificou que das novas vinícolas fundadas após os cursos e concursos desenvolvidos pela Epagri, apenas uma conseguiu disponibilizar os seus vinhos em grandes lojas varejistas.

Essa exceção explica-se pelo fato da proprietária desse empreendimento ter herdado os laços relacionais estabelecidos pelo seu pai, em décadas passadas, com importantes redes de supermercados que operam em mercados de diversas regiões do Estado. Segundo a sua explicação o seu pai fornecia produtos agrícolas para tais organizações e, com isso, as negociações para a oferta do vinho nesses pontos de venda tornaram-se mais fáceis: “porque assim, o pai começou, foi o pai que inseriu o vinho no mercado, por causa que, desde da época de batata...então ele conhecia o dono do mercado na época de batata e começou” (Entrevistado 03: vitivicultor cantineiro). Mas, de maneira geral, a rede de contatos dos novos cantineiros apresentava uma grande diferença em relação a daqueles que já atuavam há mais tempo no mercado e integraram o quadro de recursos humanos da Epagri. Portanto, ao considerar cada um desses produtores como o “ego” de uma rede de relações específica, percebe-se que os vínculos fracos promissores ao sucesso do empreendimento estavam mais presentes na estrutura da rede dos cantineiros enraizados no campo político (Epagri), do que na daqueles novos entrantes, conforme é apresentado na Figura 22.

Figura 22 - Representação gráfica dos vínculos relacionais de dois tipos de cantineiros



Fonte: Elaborado pelo autor com auxílio do Software Gephi.

Dentre os vínculos que compõem a rede de relações do cantineiro enraizado no campo político, observa-se na Figura 22 que os laços fracos estabelecidos com instituições públicas de ensino e pesquisa (nós circulados de cinza) já se apresentavam em números bastante acentuados no período em análise. Conseqüentemente, o nível de aprendizado técnico e científico necessário para a obtenção da qualidade do vinho, condizente com as expectativas dos mercados externos ao território, mostrava-se superior ao do cantineiro que estava desacoplado da comunidade política, tendo em vista que os laços fracos disseminadores de tais conhecimentos não faziam parte dos seus vínculos, como pode ser notado na segunda rede apresentada na mesma figura.

Esses laços fracos desenvolvidos em torno de instituições de ensino e pesquisa, colaborou com a inserção do produtor de vinho do primeiro exemplo numa comunidade que, de acordo com Niederle, Mascarenhas e Wilkinson (2017), abarcava um conjunto de pesquisadores em constantes diálogos entre si e com organizações públicas e privadas fomentadoras de pesquisas. Além disso, esses autores mencionam que a mediação entre os contextos científicos brasileiro e internacional a partir desses profissionais, contribuem para que os produtores inseridos na sua rede de relações possam aprimorar os seus processos produtivos conforme os avanços que despontam em outros países.

Sendo assim, o acesso à novos mercados em outras localidades, incluindo diferentes Estados brasileiros, conforme demonstra os nós circulados com a cor laranja na primeira rede da Figura 22, foi possibilitada ao cantineiro conectado com representantes dessa comunidade científica. Para tanto, a atuação na Epagri em períodos passados, foi um fator essencial para os empreendedores com esse perfil constituírem esse tipo de rede social. De forma contrária, o cantineiro caracterizado como novo entrante e desenraizado de redes político/científicas apresentava-se como um ator excluído dessas oportunidades de mercado.

Dentre os benefícios proporcionados por essas redes, destaca-se a disseminação de técnicas voltadas para a qualidade do vinho, contribuindo para que produtores cumpram com os requisitos exigidos pelos consumidores, quais sejam aroma, nível adequado de acidez e coloração. Portanto, constatou-se que existiam grandes diferenças de oportunidades para vitivicultores de um mesmo território, principalmente quando a discussão tem como objetivo comparar o quadro econômico de produtores de vinho industrializado com o daqueles considerados artesanais que, a regulação/proibição da venda em estabelecimentos comerciais já ocorria por institucionalização de lei específica, como será discutido em outras seções desta tese.

Na Tabela 3, a seguir, são sintetizadas as análises realizadas nesta seção. Assim, são resumidas as evidências empíricas identificadas na pesquisa, bem como as suas relações com as categorias analíticas/proposições teóricas que embasam os argumentos sistematizados na tese e as referências dos seus respectivos autores.

Tabela 3 - Síntese das evidências empíricas da seção 4.5 e suas relações com as proposições teóricas

Proposições teóricas	Autores de referência	Evidências empíricas encontradas
<p>A ação econômica está vinculada ou depende de ações ou instituições que são de conteúdo subjetivo, ou processos não-econômicos.</p> <p>Os efeitos constitutivos e regulatórios da cultura perpassam pela produção, troca e consumo próprios da estrutura econômica.</p>	<p>Granovetter (1985)</p> <p>Steiner (2006)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reenraizamento econômico da vitivinicultura relacionado com a formação de eventos baseados na cultura do território.
<p>Os laços fortes também podem ter valor, pois apresentam um importante papel econômico, levando em consideração que são mais propensos a ajudar e são mais facilmente disponíveis na sociedade.</p>	<p>Granovetter (1983)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • As relações mais coesas, formadas pelos laços fortes, foram importantes para o desenvolvimento de novos empreendimentos.
<p>Quando um ator está confinado às normas e conhecimentos do seu grupo de laços fortes, essa privação poderá colocá-lo em posição de desvantagem no mercado.</p>	<p>Granovetter (1973; 1983)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Os laços fortes intrafamiliares não se mostraram eficientes na continuidade da maioria dos empreendimentos após a terceira geração familiar.
<p>A aprendizagem experiencial (<i>embeddedness</i> setorial) é um mecanismo fornecedor de práticas intuitivas, ao qual os indivíduos recorrem para criarem seus próprios negócios e enfrentarem a concorrência.</p>	<p>Gibb (1996); Rae (2005)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • O enraizamento setorial da família mostrou-se importante para a tomada de decisão dos empreendedores que emergiram nesse segundo ciclo da atividade.
<p>Os laços fortes de um ator podem ser transferidos e herdados ao longo do tempo, dando origem ao fenômeno compreendido como “laços sociais herdados”.</p>	<p>Proposição conceitual formulada pelo autor da tese, a partir da pesquisa de campo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • As relações sociais desenvolvidas por alguns produtores de vinho, no passado, foram mantidas por suas gerações sucessoras.
<p>Os laços fracos são muito mais prováveis de desempenhar o papel de transmissores de informações únicas e não redundantes do que os laços fortes.</p>	<p>Granovetter (2005)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Os laços fracos constituídos pelos vitivinicultores foram os principais colaboradores para o avanço do setor, em especial pela disseminação de conhecimento para a construção da qualidade dos vinhos.

<p>A simetria cognitiva dos atores sociais tende a aumentar, proporcionalmente ou não, ao fechamento estrutural da rede na qual estão inseridos.</p>	<p>Simsek, Lubatkin e Floyd (2003)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • À medida em que as relações constituídas entre produtores de vinho artesanal se tornavam mais densas e, da mesma forma, entre os produtores de vinho industrializado, o mecanismo de cognição que orientava o processo de produção da bebida tornava-se semelhante entre os integrantes de cada grupo; • O conhecimento setorial desenvolvido na rede de relações endógenas ao território não contribuiu com a criação de inovações de grande valor econômico para a vitivinicultura local.
<p>Os mecanismos de cognição deliberada são opostos aos da cognição automática. Pois, as informações e significados partem daquela primeira tipologia apenas quando são incentivados, isto é, quando se desviam dos pensamentos vinculados à esquemas já enraizados na memória (<i>embeddedness</i> cognitivo).</p>	<p>DiMaggio (1997)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • A flexibilidade para a absorção de novos conhecimentos, também estavam vinculados a uma visão crítica de alguns produtores com formação acadêmica. No início da reestruturação do setor, enquanto os produtores de vinho artesanal baseavam-se no conhecimento tácito, os produtores industriais tinham como principal base o conhecimento científico.
<p>Atores que estão inseridos no mercado como empreendedores enraizam-se em comunidades ou redes governamentais e, de maneira oportuna, podem utilizar a arena política para benefícios próprios.</p>	<p>Hadjikhani (2000); Okhmatovskiy (2009)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • O enraizamento de vitivinicultores no campo político, mais especificamente na Epagri, não apresentava transparência entre o seu empreendedorismo institucional e os seus interesses econômicos no setor vitivinicultor.
<p>Os vínculos políticos de um ator podem ser transferidos e herdados ao longo do tempo, dando origem ao fenômeno compreendido como “laços políticos herdados”.</p>	<p>Proposição conceitual formulada pelo autor da tese, a partir da pesquisa de campo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • As relações políticas desenvolvidas por alguns produtores de vinho, inseridos em comunidades políticas, foram mantidas por suas gerações sucessoras.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Na próxima seção são evidenciados outros fenômenos sociais, políticos e culturais que, numa perspectiva de dinâmicas relacionais territorializadas, resultavam na inclusão ou exclusão de vitivinicultores em processos socioeconômicos relacionados ao setor vitivinícola do território. Dessa forma, torna-se mais notável como as disputas em torno desses campos foram definindo quais espaços e oportunidades deveriam incorporar os produtores de vinho artesanal e/ou industrial e, ainda, quais municípios estariam envolvidos na construção e aproveitamento daqueles processos.

4.6 Disputas socioculturais, econômicas e a primeira demarcação dos Vales da Uva Goethe

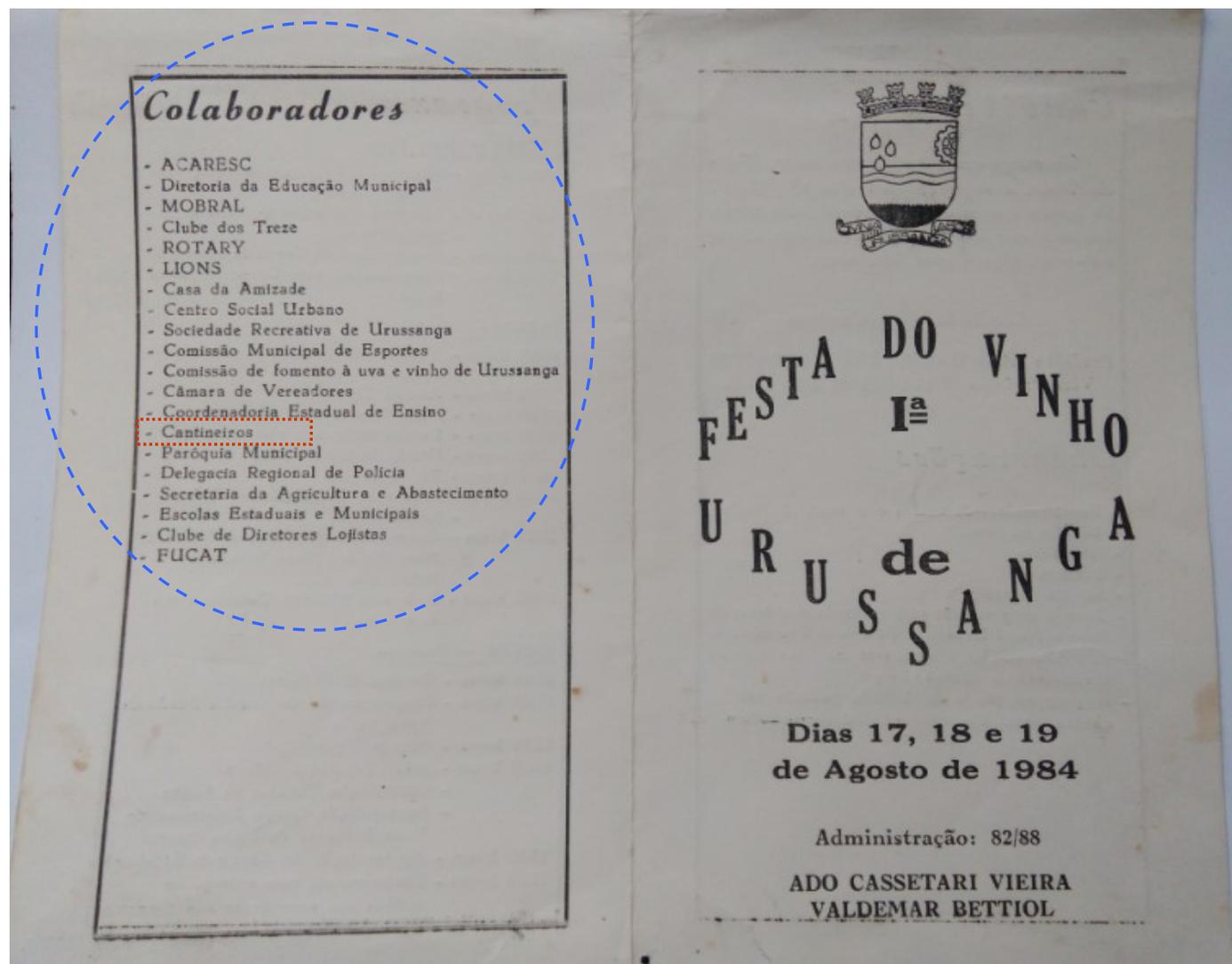
Do ponto de vista político e sociocultural o resgate da vitivinicultura do território dos Vales da Uva Goethe não foi marcado apenas pela criação do Concurso do Vinho Colonial. Outros eventos também foram instituídos naquele período de retomada das atividades ligadas ao setor e, conseqüentemente, motivaram o aumento da produção do vinho local, tanto industrial quanto artesanal. Entretanto, as disputas territoriais entre os atores locais se tornaram mais evidentes, inclusive com os primeiros esforços voltados para definir quais localidades deveriam compor o território que, na atualidade, é compreendido como os Vales da Uva Goethe.

Assim, em 1984, a articulação de atores representantes do poder público municipal de Urussanga, juntamente com a comunidade local, lançaram a primeira edição da Festa do Vinho que teve como principais fontes de inspiração e modelos de organização a Festa da Uva de Caxias do Sul e a Festa da Maçã de São Joaquim. As diversas visitas realizadas pelo então prefeito de Urussanga nesses eventos, contribuíram para que ele desenvolvesse um processo de comparação dos recursos territoriais existentes no município com os de outras regiões. Com isso, o conjunto de aspectos culturais relacionados ao território, teve o seu potencial turístico direcionado para o respectivo evento, resultando em um ícone do município.

A Festa do Vinho seria, portanto, um instrumento de valorização e promoção das atividades e patrimônios culturais engendrados pelos imigrantes e os seus descendentes ao longo dos anos. “O evento nascia para preservar os costumes, as origens, a língua, a gastronomia e, principalmente, fazer renascer a tradição de cultivar parreiras e de se produzir vinho, uma herança deixada pelos nossos ancestrais, imigrantes italianos” (VIEIRA, 2011, p. 210). Para a sua execução instituiu-se a Lei Nº 927 de 13/08/1984 (Anexo IV) que, dentre as suas poucas providências, definia que o evento deveria ocorrer em edições com periodicidade bienal e organizado por uma comissão central constituída por ato do Poder Executivo.

Por sua vez, essa comissão ficaria com a atribuição de deliberar questões que se estendiam desde a organização da agenda do evento, até o estabelecimento dos critérios referentes a quais tipos de vinhos poderiam ser comercializados na ocasião. Além disso, era de responsabilidade dos integrantes dessa comissão manter contato e realizar reuniões com entidades colaboradoras, como pode ser observado na parte circulada do panfleto de divulgação da festa apresentado na Figura 23. Na primeira edição já existia um significativo número de atores locais comprometidos com tal manifestação cultural que, do ponto de vista econômico, despontava como uma grande atração turística para a região Sul do Estado.

Figura 23 - Panfleto de divulgação da 1ª Festa do Vinho de Urussanga



Fonte: Imagem registrada pelo autor durante a pesquisa de campo, agosto de 2018.

Nota-se também na Figura 23 uma menção aos “Cantineiros” como colaboradores da primeira edição da Festa do Vinho. E, como já mencionado anteriormente no corpo textual que compõe esta tese, o referido termo ainda é empregado no território dos Vales da Uva Goethe para designar os produtores de vinho industrializado, os distinguindo daqueles que produzem o vinho artesanal. Assim, quando esse “documento histórico” registra a participação dos cantineiros na rede de atores que contribuíram para a realização do evento e, ao mesmo tempo, invisibiliza os produtores artesanais daquele processo sociocultural e econômico, evidencia-se quem, de fato, integrava o grupo com acesso à maior parte das oportunidades relacionadas ao setor vitivinicultor local.

O espaço onde ocorria a Festa do Vinho estava destinado, desde a sua concepção, para a exposição dos bons vinhos. Logo, foi estabelecido pelos organizadores do evento à condição de que a qualidade seria um fator essencial para garantia da exposição e venda da bebida naquele espaço. Consequentemente, o status de bom vinho construído socialmente estava relacionado com o modo de produção e características enológicas do produto final apresentados apenas pelos proprietários das vinícolas industriais, conforme explicou o Entrevistado 11 (vitivinicultor artesanal) no relato a seguir:

Existia o conflito que, vamos dizer, que marcou nossa região aqui [...]. O pessoal do interior [*zona rural*], que produzia vinho artesanal aqui... não chegava a esmagar com o pé, mas [...] você botava açúcar no meio com a casca lá e não media a doçura. Naturalmente que nunca você vai conseguir um resultado tão bom quanto um vinho feito mais dentro da técnica, usando doçura da uva, a quantia de açúcar que você vai botar, porque de repente você vai lá, bota açúcar e ele se torna um vinho que ele ultrapassa os 13% de álcool. [...] então, o conflito que existia era que o agricultor não tinha um produto bom para vender, na fábrica sempre tinha um produto melhor pra... e aí sempre se dizia que a fábrica usa produto químico e o agricultor era um produto natural. Mas, também, não adianta ser natural e ele tá contaminado, e depois hoje já mudou bastante, todo mundo faz vinho artesanal e usa esse sistema. Existia um conflito entre a fábrica e o agricultor, porque o agricultor era um vinho mais inferior, mais de baixa qualidade, contaminado, avinagrado (grifo nosso).

Nem mesmo os cursos de qualificação ofertados pela Epagri, no final da década de 1990, possibilitaram o desenvolvimento de um consenso contrário àquele. Por isso, os produtores artesanais permaneceriam excluídos da participação efetiva na Festa: “desde um tempo atrás eles fazia festa do vinho ali, mas não expõe o produto artesanal, e isso não entra na minha ideia. Se tem um cara que é preferência do vinho do produtor artesanal deixa ele comprar, porque não é só o teu que é bom [...]” (Entrevistado 11: vitivinicultor artesanal). Na

concepção da grande parte dos produtores artesanais entrevistados nesta pesquisa, a busca pela melhora na qualidade desse tipo de vinho sempre deve ser incentivada e fazer parte das rotinas de produção da bebida, e também controlada pelos órgãos competentes. Mas, quando analisam a maneira pela qual as barreiras à sua participação na Festa do Vinho, como empreendedor, foram sendo desenvolvidas ao longo do tempo, acreditam que as justificativas sempre fizeram parte de um “projeto” econômico e político para beneficiar o grupo de cantineiros da localidade. Para esses atores autoconsiderados excluídos do processo em questão, os organizadores do evento deveriam conceder um espaço para que os vinhos artesanais fossem ofertados para o público consumidor, afinal de contas foi a partir do saber fazer tradicional que a história da vitivinicultura local de desenvolveu.

Entretanto, na mesma década em que foi criada a Festa do Vinho de Urussanga, foi sancionada, em nível federal, a Lei Nº 7.678, de 8 de novembro de 1988 que dispunha sobre a produção, circulação e comercialização do vinho e derivados da uva e dessa bebida. No texto da referida lei era objetivamente expresso, no seu Art. 2º, a seguinte condição: “Os vinhos e derivados da uva e do vinho, nacionais e estrangeiros, somente poderão ser objeto do comércio ou entregues ao consumo dentro do território nacional depois de prévio exame de laboratório oficial, devidamente credenciado pelo órgão indicado no regulamento” (BRASIL, 1988). Sendo assim, ficaria sob a responsabilidade do MAPA a fiscalização e regulação da comercialização desses produtos, devendo as suas normas serem obedecidas por todos os produtores de vinho.

Embora algumas regulações instituídas por essa legislação viessem a ser alteradas pela Lei Federal Nº 12.959, de 12 de março de 2014, denominada Lei do Vinho Colonial e que estabelece novas condições para a comercialização dessa bebida, naquele período o padrão de qualidade e pagamento de impostos exigidos pelo MAPA contribuíam para a execução dos processos de exclusão existentes no território. Segundo um representante da Epagri, identificado como Entrevistado 14 (pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas), “os cantineiros sempre acusaram os produtores de vinho colonial como os responsáveis pela baixa venda de vinho na região. Diziam que vendiam vinhos ruins, sem qualidade e competiam em igualdade com eles, não pagavam imposto, e que imposto é o que derrubava o lucro deles”. Todavia, esse mesmo entrevistado afirmou que, na verdade, os cantineiros apresentavam o mesmo comportamento dos produtores coloniais, de modo que grande parte do vinho industrializado “era vendida sem nota fiscal, como é hoje ainda. Imposto nunca foi e não é o problema” (Entrevistado 14: pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas).

De acordo, também, com os produtores de uva e de vinho artesanal participantes da pesquisa, os cantineiros não apresentavam posicionamentos favoráveis à integração desse grupo de atores em espaços que, mesmo sendo utilizados para manifestações culturais, resultavam em ganhos econômicos. Essa percepção coletiva pode ser sintetizada com a narrativa do Entrevistado 19 (vitivinicultor artesanal), ao realizar a seguinte afirmação: “Antigamente as cantinas não gostava de quem produzia vinho artesanal, eles queriam vender só os deles [...]. Quando eu era criança, que nós tinha bastante uva Goethe, aí eles tinha meio que ciúme de quem fazia vinho artesanal. Evento na época, era muito fechado, só tinha as cantinas”. Comentando, também, sobre essa forma de exclusão, o Entrevistado 11 (vitivinicultor artesanal) explicitou a crítica a seguir: “[...] não vai querer botar um vinagre lá, mas se ele [*o produtor artesanal*] tem um produto bom, ele podia ter um lugar lá dentro para ele vender, eles usaram pretexto que tem que ter registro e não é bem assim”. Quando os produtores artesanais também exerciam o papel de fornecedores de uva para os cantineiros, esse conflito apresentava-se mais acirrado: “Quem fazia um pouco de vinho eles já custava a comprar uva, eles castigavam um pouco de comprar mercadoria, essas coisas, eles tinham ciúme até de quem plantava uva para vender no comércio, eles queriam tudo para eles, isso muitos anos atrás” (Entrevistado 19: vitivinicultor artesanal).

Por sua vez, esse tipo de disputa era mais constante quando os produtores artesanais pertenciam à comunidade de Azambuja, por tratar-se de outro município com históricas disputas cultural e econômica com Urussanga. Em vista disso, esses atores desenvolveram um comportamento mais voltado para a rivalidade concorrencial do que cooperação: “[...] eu me lembro que sempre tinha umas divergências entre as duas [*Urussanga e Azambuja*] que era as mais importantes pela relação da Festa do Vinho, pela área, pelo vinho”. Apresentando convergência na explicação desse fato, o Entrevistado 25 (consultor do SEBRAE) evidenciou o seguinte panorama histórico: “Essa disputa política entre Azambuja e Urussanga sobre domínio cultural e das festas sempre houve. [...] quando Urussanga ficou no centro do processo de produção da uva e do vinho já criou uma ciumeira, e aí o poder público também não se organizou”. Sendo assim, esse enfrentamento resultou na criação da Festa do Vinho Goethe de Azambuja, tendo a sua primeira edição no ano de 1999 sob as circunstâncias descritas a seguir:

[...] quando se criou a Festa do Vinho em Urussanga [...], isso eu vou colocar porque eu sei, na época o prefeito deixou um ano de fazer a Festa do Vinho, eles faziam todo ano, que agora voltou de novo. O que nós fizemos? Aqui na Azambuja tava eu, meu irmão, a Glória Bardini que tá na Epagri até hoje, se

não me engano o seu Lúcio Della Bruna, nós tava limpando o salão da igreja depois de uma festa de Azambuja, de São Marcos. Nós fazia parte de festeiros ali, e veio a conversa que não existia Festa do Vinho naquele ano em Urussanga. E, aí tava eu e meu irmão, nós tínhamos a uva Goethe aqui, pouca mas nós tinha, eu disse: “*vamos fazer nós aqui, vamos criar a Festa do Vinho Goethe*”. Foi ali que a uva Goethe começou a pegar nome, só que eu posso dizer isso e se quiser deixar registrado e falar pra Urussanga pode falar. Urussanga não aceitou isso aí, porque a festa cresceu aqui, a Festa do Vinho Goethe, e aí onde que eles perderam uma por ano, aí foi feito um combinado para nós fazer uma e eles fazer outra, faz-se lá a Festa do Vinho e fazer uma Festa do Vinho Goethe aqui no ano seguinte. Esse ano passado já começou a fazer a festa de novo no mesmo ano que nós fizemos, então por isso que eu digo aonde que a coisa não anda por causa disso, porque daí um vai atrapalhar o outro e não pode ser assim, ela não deve ser assim. Então, a pergunta que você fez primeiro também sobre a divergência entre produtores, não é só entre produtores, ela existe entre municípios também e eu digo pra você, no turismo e nesse setor da uva, das raízes da uva Goethe, Urussanga não chega a lugar nenhum sem Azambuja. Porque começou aqui, eles vão, vão, vão e vão bater aqui, isso eu digo porque o Sérgio Maestrelli falou numa reunião aqui no restaurante: “*sem Azambuja não chegamos a lugar nenhum porque as raízes estão aqui*”. Então, eu posso falar isso com toda franqueza, não tenho medo de falar (Entrevistado 21: vitivinicultor artesanal, grifo nosso).

Diferentemente da festa instituída em Urussanga, o vinho artesanal tornou-se o maior símbolo do evento criado em Azambuja. Os seus produtores encontraram naquela ocasião uma oportunidade para apresentar a sua maior expressão cultural: o vinho Goethe elaborado de modo artesanal pelos descendentes da primeira comunidade de imigrantes italianos ocupantes do território. Além disso, outros atrativos típicos da localidade fizeram parte daquela primeira edição, a exemplo das danças folclóricas italianas, Olimpíada Fotográfica Vale da Uva Goethe e o Concurso voltado apenas para eleger o melhor vinho artesanal produzido a partir da uva Goethe.

Para apoiar a iniciativa dos produtores de uva e vinho, estabeleceram-se, naquele momento como colaboradores a Prefeitura Municipal de Pedras Grandes, a Epagri, a Cooperativa Rural Veneto (Cooperveneto), sediada no município de Criciúma, e o Conselho Municipal de Turismo de Pedras Grandes (Comtur). Aquele era, portanto, um ato comunitário no qual o direito de exercer e manifestar a cultura percebido pelos produtores locais era maior do que as proibições sociais e legislativas instituídas em torno da circulação e comercialização do vinho artesanal. Ou, em outras palavras, pode-se afirmar que era um ato de resistência contra os mecanismos de exclusão desenvolvidos pelo Estado e pelos cantineiros do município de Urussanga.

Na Tabela 4, a seguir, estão sintetizados os principais fatores que contribuíram para o condicionamento de processos de exclusão dos produtores de vinho artesanal no território.

Nela, está evidenciado como normas informais e os interesses de um grupo com mais poder, encontraram no Estado mecanismos para impulsionarem e legitimarem tais processos nos Vales da Uva Goethe.

Tabela 4 - Fatores condicionantes da exclusão territorial

Condicionante cultural		<ul style="list-style-type: none"> • As manifestações culturais instituídas no território, tinham como efeito a segregação dos grupos de produtores de vinho. Isto é, definiam quais atores estavam aptos a participar de determinados eventos; • As concepções de qualidade do vinho desenvolvida pelos cantineiros e pelas instituições do Estado (incluindo as legislações reguladoras), quando utilizadas como mecanismos de avaliação, inferiorizava a cultura de produção (<i>savoir faire</i>) dos vinicultores artesanais, colaborando para a legitimação da sua exclusão de certos processos territorializados (ex.: mercado local, festas).
Condicionante política		<ul style="list-style-type: none"> • O acesso às oportunidades setoriais mais significativas estava relacionado ao enraizamento político dos produtores. Assim, aqueles que estavam desacoplados de grupos políticos, como no caso dos vinicultores artesanais, eram menos favorecidos ou excluídos dos processos de qualificação científica e tecnológica mais avançados. Por conseguinte, os registros históricos (documentos, memória dos atores), evidenciam que foram os cantineiros os maiores beneficiados nesse quesito, uma vez que ocuparam cargos públicos em instituições de pesquisa do Estado.
Condicionante social		<ul style="list-style-type: none"> • Os vínculos fracos desenvolvidos com atores exógenos ao território eram essenciais para o acesso à novas informações e implementação de inovações nos empreendimentos. Por isso, grande parte das justificativas que explica a exclusão dos produtores artesanais dos processos de inovação, diz respeito à essa condicionante.
Condicionante econômica		<ul style="list-style-type: none"> • Os produtores artesanais apresentavam condições financeiras incompatíveis para a implementação de mudanças tecnológicas equiparadas com àquelas utilizadas pelos cantineiros. Pois, a maioria se enquadrava na categoria de agricultor familiar, sendo impossibilitada de incluir-se no processo de modernização eclodido no setor. Como efeito, eram excluídos do mercado formal do vinho, uma vez que

não atendiam as legislações reguladoras da circulação e comercialização do produto.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Portanto, levando em consideração que o conceito de território não apresenta uma abordagem universal, mas sim um conjunto de diferentes concepções⁵³, a sua compreensão como uma construção social que revela a imagem das relações dos seus atores (RAFFESTIN, 1993) permite fazer, nesta tese, a seguinte afirmativa: os produtores artesanais, no âmbito da dinâmica relacional com os cantineiros, estavam no mesmo espaço geográfico, porém não no mesmo território, pois eram excluídos de processos desenvolvidos por e/ou para grupos específicos.

Nesse sentido, os produtores de vinho com maior poder poderiam optar por construir vários tipos de tessituras relacionais e articular todos os pontos (atores), ou somente alguns na estrutura da rede na qual estavam inseridos. Além disso, poderiam decidir unir determinados atores, garantindo entre eles um sistema de conexões ou, ao contrário, impedir que alguns deles fossem ligados entre si, imaginando um sistema de disjunções e originando um *club* de atores, mediante o qual instituíam-se a exclusão territorial a partir dos processos que se desenvolviam no âmbito das relações (RAFFESTIN, 1993).

As tentativas de exclusão dos produtores artesanais permaneciam mesmo quando eles tornavam-se cantineiros, sendo considerados como novos entrantes. Esse processo era mais conflituoso quando o novo empreendedor não estava localizado em Urussanga, porém desejava participar dos eventos ali realizados e acessar o mercado local, como pode ser observado no relato a seguir.

Entrevistado 03 (vitivicultor cantineiro): Eles querem te acabar, eles falam muita besteira: “Quem manda aqui é nós, nas festas em Urussanga”. É isso e aquilo. Para eu entrar lá [*Na Festa do Vinho*] foi difícil, a minha primeira festa lá foi em 2004. Eu entrei por causa do meu primo, o prefeito Vanderlei lá, ele disse: “Então, vamos botar, tu vai comprar um stand”. Comprei um *stand* e botei lá (grifo nosso).

Entrevistador: E qual era a principal dificuldade encontrada, como empreendedor, após conseguir entrar nessas festas?

Entrevistado 03 (vitivicultor cantineiro): Para vender para as entidades que não conhecia o meu vinho, o meu vinho era conhecido aqui [*no município de Içara*], não era conhecido lá. Aí tu tinha o preço fichado X, e os outros vendiam mais barato. [...] aí ele só vendia mais, quem mandava era ele [*se*

⁵³Ver Haesbaert e Limonad (2007).

referindo a um cantineiro que exercia grande influência no setor local]. Aí, nós só vendia duas, três caixinhas, ele vendia meio caminhão porque ele não mantinha a honestidade do preço (grifo nosso).

O aspecto referente à formação dos preços dos vinhos, mencionado na narrativa do Entrevistado 03 (vitivicultor cantineiro), é revelador do ponto de vista do funcionamento do mercado vitivinícola local. Esse tema demonstra que mesmo diante das normas fixadoras dos preços em determinados espaços de ordem coletiva, a exemplo da Festa do Vinho de Urussanga, os cantineiros já estabelecidos buscavam burlar as regras instituídas formalmente para garantir a sua preferência diante dos consumidores, em detrimento da instabilidade dos novos entrantes. Assim, segundo o Entrevistado 21 (vitivicultor artesanal), os conflitos em torno dos preços eram algo comum entre os próprios cantineiros já naquela época, resultando em valores de mercado bastante diferenciados mesmo quando a qualidade dos vinhos das vinícolas eram semelhantes.

Ademais, outros importantes eventos culturais foram desenvolvidos em Urussanga que, dentre as suas principais contribuições para a preservação da cultura italiana, estava a valorização da vitivicultura local. E, dessa forma, passaram a ser vistos pelos produtores de vinho como novas oportunidades econômicas para comercializarem a bebida, resultando, também, em novas disputas mercadológicas.

A Festa *Ritorno Alle Origini*, em português Retorno às Origens, foi uma dessas manifestações culturais do município criada no ano de 1991, ocorrendo desde aquela data sempre em anos ímpares. Na sua edição de 2003, visando fomentar a venda dos vinhos e atender aos pedidos dos cantineiros, uma estrutura no formato de pavilhão (Praça D'Italia) foi construída para abrigar as vinícolas aptas a comercializarem tais bebidas em conformidade com a legislação específica e critérios de qualidade estipulados pela comissão organizadora do evento. Para os produtores artesanais, era assegurada apenas a participação no Concurso do Vinho Colonial que, nos anos de realização dessa festa, era inserido em sua programação. Em outras palavras, ao produtor de vinho não industrializado era possibilitada a sua participação como atração cultural, sem a oportunidade de participar como ator econômico, isto é, empreendedor do setor vitivinícola.

No mesmo ano em que foi lançada a Festa *Ritorno Alle Origini*, também foi firmado um acordo cultural, denominado *Gemellagio*, entre os municípios de Urussanga e Longarone (cidade italiana). A partir daquele momento, as duas localidades passaram a se considerar oficialmente como Cidades Irmãs, levando em consideração que a maioria dos habitantes daquele primeiro município é descendente de imigrantes italianos originários de Longarone. Em

vista disso, desenvolveu-se uma aproximação política, cultural e social entre os povos das duas cidades, comumente mencionada pelos urussanguenses como um intercâmbio.

Consequentemente, esse convênio entre as localidades converteu-se na valorização turística de Urussanga, pois, possibilitou aos seus moradores, em especial aos empreendedores, introduzir em seus discursos de promoção da cultura local a legitimidade da sua história mediante o reconhecimento da Itália. Além disso, a oficialização dessa parceria passou a ser expressa em placas e monumentos públicos do município que, decorrido pouco tempo, começou a despertar a atenção de outros municípios circunvizinhos, como o caso de Pedras e Nova Veneza. Este último mencionado, nunca apresentou produção de uva e vinho em volumes que o possibilitasse ser um importante concorrente de Urussanga no mercado vitivinícola. No entanto, quando se trata do turismo a situação se reverte e dá origem a uma disputa bastante acirrada.

No ano de 2004, a Lei Municipal Nº 1.666 de 1º de março autorizou o município de Nova Veneza a apresentar uma proposta de título honorífico de Cidade Irmã (*Gemellaggio*) à cidade de Malo, localizada na província italiana de Vicenza. Esse seria um grande feito para impulsionar uma forte concorrência turística entre Urussanga e Nova Veneza, dada a observação que a busca pela hegemonia cultural passaria a ser o principal conflito entre tais localidades.

Diante de relações marcadas por constantes disputas, como desenvolveu-se a concepção de Território dos Vales da Uva Goethe? A resposta para essa pergunta apresenta, historicamente, dois recortes temporais distintos. O primeiro compreende o período de 1999 a 2004, e o segundo teve como marco o ano 2005. O fator fundamental que distingue a institucionalização de um território nesses dois momentos, diz respeito aos seus principais articuladores. No primeiro período, as ações para definir uma área territorial baseada na cultura vitivinícola partiram de um ator local, inserido na rede de relações endógenas do município de Pedras Grandes. Enquanto que no segundo, as ações tiveram como ponto de partida atores externos ao território.

Portanto, do ponto de vista dos laços sociais (GRANOVETTER, 1973), a primeira investida de institucionalização estava sob o domínio de um ator considerado laço forte na dinâmica das relações territoriais, uma vez que era integrante da família de um cantineiro. Já a segunda, em 2005, teve atores caracterizados como laços fracos à frente do processo, o que resultou na concepção de um projeto de delimitação territorial mais abrangente que aquele primeiro.

O ator mencionado como o principal protagonista da primeira demarcação do território, na ocasião, tornou-se consultor do Sebrae coordenando no município de Pedras Grandes o Programa de Emprego e Renda (PRODER). Como principal objetivo, esse programa se propunha a implantar um sistema de desenvolvimento e gestão do turismo na localidade. Para tanto, foi realizado um levantamento estatístico do perfil do empreendedor e oportunidades de investimentos para o município, a fim de verificar a viabilidade de execução do projeto.

Entrevistador: Em qual contexto ocorreu a sua inserção no Sebrae? Qual foi a principal motivação?

Entrevistado 07 (empresário, ex-consultor do SEBRAE): Na verdade foi uma coisa bem interessante porque, assim, meu pai faleceu em 88 e eu estava morando em São Paulo fazendo pós-graduação, eu fiz História e fazia lá mestrado em História Econômica. Aí, meu pai morreu eu estava no ano de elaborar minha monografia e aí tive que voltar para decidir o que fazer, e aqui tinha só a vinícola e um parreiral [...]. De repente o capital acabou [...], fiquei aqui dois anos patinando numa empresa pequena, eu tinha bolsa de pesquisa e tal, acabou a minha bolsa e eu não conseguia tirar dinheiro para me manter daqui. Aí, eu fui no Sebrae lá em Florianópolis e falei com o superintendente, porque a gente tinha aquela noção de ajudar a pequena empresa...aí eles nos receberam, o Vinicius Lummertz, que até hoje ele é ministro de turismo ou foi, não sei. Ele, assim, *“Oh, tem um cara aqui que está estudando sobre a tua região para ver se o Sebrae vai lá investir num projeto de turismo”*, aí ele me apresentou, era o Roberto Menezes, isso era 1991, por aí, 1992. Aí, eu falei *“Roberto, o que tu precisar na minha região embarcamos no carro e eu te levo para mostrar tudo”*, e assim aconteceu. Ele veio aqui e eu andei com ele por aí pelo interior, Pedras Grandes, Azambuja, os bairros todos e tal, ele acabou escolhendo a nossa região para o Sebrae implantar o projeto, aí o projeto foi aprovado. E aí, ele pediu alguém para ajudar, e nisso estava aqui meio que patinando na vinícola, aí ele acabou me convidando para trabalhar com ele no projeto.

É importante destacar que, embora esse ator estivesse representando o Sebrae, foi a sua habilidade social e o próprio interesse em fortalecer o seu empreendimento turístico, fundado em um contexto de crise financeira pessoal, que o fez acionar aquela entidade para implementar tais programas na localidade: “[...] meio que cruza o desenvolvimento turístico da região com a nossa história, porque nós somos o primeiro empreendimento turístico da região, está tudo meio misturado” (Entrevistado 07: empresário, ex-consultor do SEBRAE). Dessa forma, partiu do seu desígnio a proposta de desenvolver uma modalidade de turismo no espaço rural de Pedras Grandes denominado como Turismo de Aldeia, tendo como principal referência as experiências observadas em pequenas cidades e comunidades rurais de países europeus.

Por conseguinte, o funcionamento desse tipo de turismo teria a comunidade rural local envolvida, incluindo proprietários de sítios com construções históricas, restaurantes, produtores de queijo e vinho coloniais. Porém, no âmbito desse projeto, estava inserido o conceito de “pousada-escola”, que funcionaria no empreendimento do ator que estava articulando essas inovações turísticas. “[...] a gente inaugurou [*a pousada*] oficialmente foi em 93, mas a gente está aqui desde 91, e aqui foi o nosso laboratório. Então, a gente trabalhava aqui e trabalhava com consultoria, fora, então o que a gente aprendia aqui a gente multiplicava fora” (Entrevistado 07: empresário, ex-consultor do SEBRAE).

A concepção de “pousada-escola” estava relacionada ao espaço destinado para a qualificação da comunidade local para atender os turistas com qualidade. Além do Sebrae, que ofertava capacitação em gestão de turismo, o empreendedor da pousada tinha como principais apoiadores a Epagri, qualificando o produtor rural para otimizar os seus processos produtivos, e o Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac) dispoendo cursos de qualificação de mão de obra especializada. Diante dessas ofertas, a comunidade interessada em participar dos referidos cursos teria como custo o valor de R\$ 200,00, podendo, assim, realizar dois pernoites e refeições no local.

Relacionando esse fato com a teoria da habilidade social de Fligstein (2014), pode-se inferir que o articulador desse projeto na condição de ator socialmente hábil produziu significados econômicos para si e os outros participantes, os induzindo a integrar os seus projetos idealizados e executados a partir da cooperação de organizações confiáveis para a comunidade. Dessa maneira, mesmo ajudando terceiros a obterem seus fins, econômicos ou não, atores com essas habilidades tendem a se beneficiar materialmente das suas aptidões e, como efeito, das posições que ocupam em torno dos seus cooperados.

Nesse sentido, a primeira delimitação do território abrangia apenas as comunidades onde localizava-se o referido articulador, incluindo a vinícola pertencente a sua família, e os outros empreendedores participantes desse projeto. Em conformidade com esse critério, foram inseridas nessa circunscrição apenas as comunidades de Azambuja, São Pedro, São João, Santo Antônio, Morro da Lagoa, Ribeirão D’Areia e Rancho dos Bugres, formando o Vale da Uva Goethe (Figura 24), que com a nomenclatura escrita no singular denotava a falta de integração cultural e econômica com outros municípios, em especial Urussanga devido as disputas já mencionadas nesta seção.

Nota-se na Figura 24 elementos bastantes simbólicos da atividade vitivinícola presente na região. Desenvolvida para ser o ícone do Vale da Uva Goethe, a imagem representava as principais comunidades do município de Pedras Grandes produtoras da uva Goethe, vinhos,

queijos e outros produtos tradicionais facilmente encontrados no território. Por sua vez, essas localidades tinham a sua origem atrelada ao imigrante italiano, simbolizado por uma senhora camponesa (o passado) carregando nas costas o produto que, no futuro, seria um dos elementos propulsores da ascensão econômica (representado pela escada) do território: a uva Goethe.

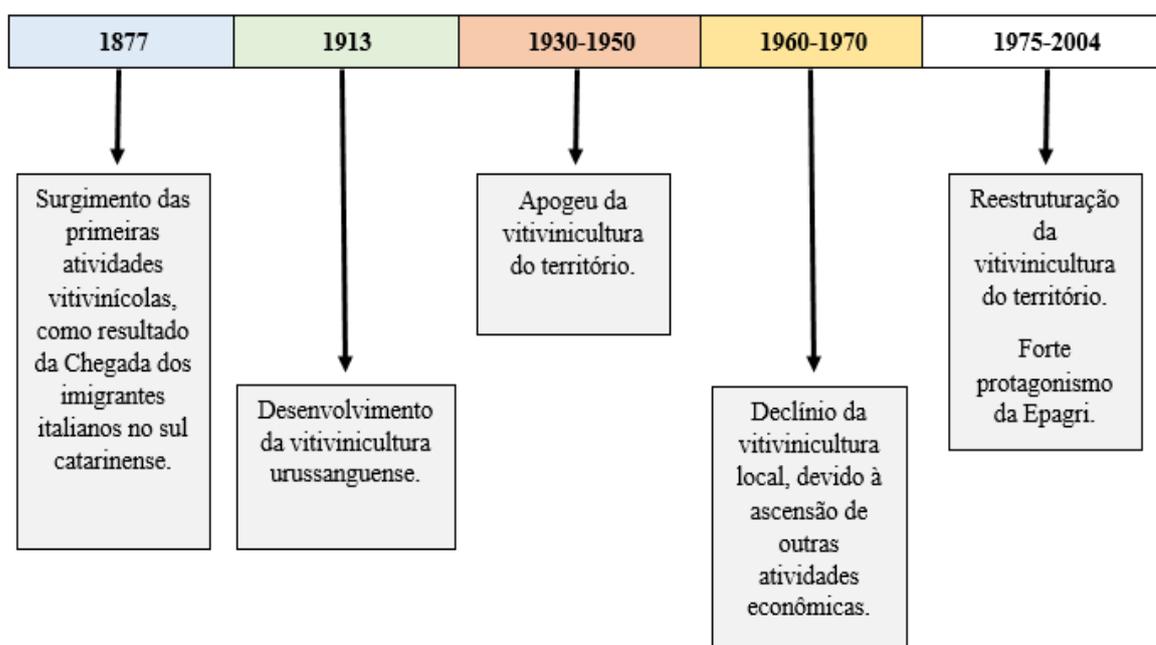
Figura 24 - Ícone do Vale da Uva Goethe, representação da primeira delimitação territorial



Fonte: Imagem registrada pelo autor durante a pesquisa de campo, agosto de 2018.

Em síntese, se constatou que a primeira concepção de território institucionalizado como Vale da Uva Goethe expressava, em seu projeto de desenvolvimento, o efeito das principais disputas existentes no âmbito das relações socioeconômicas, políticas e culturais dos atores inseridos no setor vitivinicultor da região Sul de Santa Catarina. Na linha do tempo apresentada na Figura 25 são resumidas as principais fases históricas que antecedem este fato.

Figura 25 - Linha do tempo referente as principais fases históricas que antecedem a primeira concepção da nomenclatura Vales da Uva Goethe



Fonte: Elaborado pelo autor.

A ideia de integração dos municípios produtores de uva e vinho como um único território surgiu somente a partir do ano de 2005, quando atores externos (laços fracos), como o Sebrae e UFSC, despontaram como principais idealizadores e condutores do processo de institucionalização da Indicação Geográfica para os vinhos elaborados a partir da uva Goethe.

Todavia, mesmo tratando-se de um novo projeto instituído por atores exógenos e com objetivos de alargar a delimitação territorial, a sua operacionalização e os seus efeitos não apresentaram uma efetiva integração dos atores locais, principalmente no que se refere à inclusão dos pequenos produtores nos processos culturais e econômicos relacionados ao setor vitivinicultor. A implementação da Indicação Geográfica não apresentava, em sua proposta, táticas capazes de amenizar os antigos conflitos e, principalmente, criar igualdade de oportunidades para os vitivinicultores, como será abordado no capítulo a seguir.

CAPÍTULO V

NOVAS DEMARCAÇÕES, A CONQUISTA DE UMA INDICAÇÃO GEOGRÁFICA E ANTIGOS CONFLITOS TERRITORIAIS

Este capítulo apresenta os resultados da pesquisa relacionados ao período que se inicia o processo de institucionalização da IG Vales da Uva Goethe, ou seja, a partir de 2005. A estrutura das suas seções encontra-se organizada com os seguintes conteúdos: 5.1) aborda a gênese das articulações para a obtenção da IG, destacando os atores protagonistas das principais ações implementadas para alcançar esse objetivo. Nesse âmbito, é evidenciado que os laços fracos, representados pelas relações entre os vitivinicultores e atores exógenos ao território, deram origem às discussões e ao projeto referente à IG. Na sequência, analisa-se a criação da Associação dos Produtores de Uva e Vinho da Região de Urussanga (PROGOETHE) e as suas consequências nas rotinas relacionais dos vitivinicultores locais; 5.2) discorre sobre o papel dos atores externos na conscientização dos produtores a respeito dos benefícios da IG. Para tanto, apresenta os desafios desse propósito diante da heterogeneidade do perfil dos produtores de uva e vinho, especificamente em relação ao nível de escolaridade e grupos sociais nos quais estão enraizados. Além disso, são discutidas as divergências existentes entre os discursos disseminados pelos atores externos, sobre as vantagens da IG para o território e a realidade local dos produtores; 5.3) descreve as redes de atores formadas no período em questão e ressalta os interesses individuais dos seus principais participantes. Nessa seção, é enfatizado quais eram os objetivos do Sebrae, UFSC e Epagri diante do empreendedorismo institucional dos seus representantes, bem como as cooperações e conflitos eclodidos entre esses atores; 5.4) trata do processo de delimitação do território dos Vales da Uva Goethe na perspectiva da IG. No referido tópico são apresentados os critérios que foram utilizados na determinação dos municípios constituintes do território, bem como do panorama de integração dessas localidades mediante a concepção de unificação territorial; e 5.6) apresenta os desafios recentes para o fortalecimento do território, levando em consideração que a IG é um mecanismo com efeitos dependentes das relações formadas entre diversos atores inseridos na vitivinicultura. Nesse contexto, o aproveitamento sustentável dos recursos territoriais, a exemplo do patrimônio histórico, é um fator estratégico de desenvolvimento territorial que, a partir da formação de parcerias para a sua gestão, pode contribuir para o alcance dos resultados esperados com o uso da IG.

5.1 Os laços fracos e a redescoberta do vinho Goethe: a gênese das articulações para obtenção da Indicação Geográfica

[...] desde a concepção do projeto de Indicação Geográfica eu sempre fui uma opinião destoante da maioria dos atores principais. Talvez, não acho que a grande maioria tava do lado dos atores principais que fazia acontecer o processo, porque eu sempre via a Indicação Geográfica como um processo nascendo no seio da sociedade...onde vai ser feita a Indicação. E, no caso da Goethe, já começou com o processo de fora pra dentro e não de dentro pra fora. Então, essa é a minha discordância [...] (Entrevistado 14: pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas).

A citação introdutória desta seção apresenta o posicionamento de um entrevistado na pesquisa de campo que, além de produzir e comercializar uva (de mesa e vinífera), também desempenha a função de pesquisador da Epagri sediada em Urussanga. Na sua narrativa expressa parte das divergências existentes no território a respeito do processo de institucionalização da Indicação Geográfica, visto que a origem do interesse pela obtenção desse mecanismo jurídico encontra-se ancorada nas ações de atores exógenos, caracterizados pela falta de vínculo direto com o setor vitivinicultor local. Por isso, as controvérsias relacionadas a essa questão fazem parte dos discursos dos diferentes grupos de atores inseridos no contexto da IG Vales da Uva Goethe, seja pelos aspectos de inclusão, exclusão ou baixa participação nas suas etapas de implementação.

Por um lado, parte dos atores endógenos ao território, em especial os cantineiros, acredita ser papel das organizações do Estado desenvolver iniciativas e conduzir a implementação desse tipo de dispositivo. Por outro lado, alguns produtores de uva e vinho artesanal, juntamente com representantes da Epagri, pensam ser mais eficiente, do ponto de vista da democratização do processo, quando o desígnio de fortalecer o território a partir da valorização dos seus produtos culturais nasce dos próprios atores internos, via desenvolvimento de cooperação e coesão das relações interpessoais em função do setor.

Assim, ao analisar-se esse complexo fenômeno, as evidências empíricas demonstram que foram atores na condição de laços fracos (GRANOVETTER, 1973; 1983; 2005) de alguns cantineiros, que primeiro vislumbraram a possibilidade de implementar um projeto de desenvolvimento territorial incluindo diversos municípios da região. No âmbito desses laços, o Sebrae era o principal ator interessado em executar programas voltados para o fomento da economia regional, que para além das ações executadas na área do turismo em meados década de 1990 do século passado, por volta de 2004 colocou em prática projetos de fomento econômico em outros setores do território.

Conforme o Entrevistado 25 (consultor do SEBRAE), uma equipe bastante grande de técnicos do Sebrae, especializados nas áreas industriais, comerciais, agropecuárias e de serviços, atuavam no território naquele período. Os esforços empreendidos por esses atores tinham como objetivo construir uma matriz de análise dos fatores de desenvolvimento econômico e social das diversas cadeias produtivas ali existentes, destacando a realização de estudos na rizicultura, suinocultura e fruticultura.

Mas, tratando-se especificamente do vinho (vitivinicultura) como produto potencial para o alcance do desenvolvimento territorial, foi somente a partir da visita de um jornalista/enófilo⁵⁴ no território, mais precisamente na cidade de Urussanga, que essa bebida passou a ganhar grande importância no conjunto de projetos do Sebrae.

[...] eu estava expondo na Festa de Urussanga, eu não, nós, eu, casa Del Nonno, Mazon, e chegou um cara bem vestidinho até, de gravatinha, tudo, na Festa do Vinho de Urussanga [...], ele foi provando vinho e ele provou o Goethe. Eu nunca esqueço o que ele falou, ele disse “*que vinho branco é esse?*”, dissemos “*É Goethe*”, “*que diabo é isso?* falou ele”. Nunca esqueço isso, porque nós fazemos vinho branco da uva Goethe e da uva Niágara, e o Goethe a gente sempre gostou mais, a gente sempre pegava lá do senhor Darcy de Pedras Grandes, ele trazia para nós aqui. E aí, ele [o jornalista] se apresentou “*eu sou Sérgio Inglês de Souza, dono da Revista Vinho Magazine, São Paulo, e eu estou fazendo um trabalho sobre vinhos nacionais e esse tal de Goethe me interessa*”, eu disse “*oh, mas não é comigo que o senhor tem que falar não, tem que falar com o Renato da Casa Del Nonno, a Dona Gicelda da Mazon, eles que tem mais informação sobre isso, sobre esse vinho Goethe*” [...] (Entrevistado 22: vitivinicultor cantineiro, grifo nosso).

Destaca-se nesse relato do Entrevistado 22 (vitivinicultor cantineiro) duas importantes questões. A primeira, diz respeito à referência que esse ator, na condição de novo entrante, faz a outros cantineiros mais antigos no mercado local (*embeddedness* setorial) e herdeiros das vinícolas fundadas por ex-funcionários da Epagri, como sendo principais representantes da produção do vinho Goethe e detentores de informações mais precisas e legítimas. Ou seja, as percepções disseminadas no território, em épocas passadas (discutidas no capítulo anterior), sobre a relação da “monopolização” de conhecimentos específicos na produção do vinho industrializado e o enraizamento dos seus detentores no Estado/Epagri, parecem, mesmo em tempos recentes, fazer sentido e definir a representatividade do setor.

⁵⁴Termo usado para designar pessoas que se interessam por vinho e, que por esse motivo, buscam absorver conhecimentos diversos relacionados a essa bebida, como sua história, cultura de produção e harmonização com pratos específicos. Em outras palavras, são consumidores que desenvolvem uma aprendizagem a partir de experiências como apreciadores do vinho, tornando-se formadores de opinião no mercado vinícola.

Levando em consideração os aspectos relacionados ao histórico do vinho Goethe na região, principalmente do tipo industrializado, a introdução de inovações em seu processo produtivo e o estabelecimento dos seus atributos de qualidade, a partir da década de 1970, estão fortemente atrelados à busca de conhecimento desses ex-funcionários da Epagri. Foram eles que, mediante o desenvolvimento de vínculos com atores externos ao território, em virtude do desempenho das suas funções nessa entidade do Estado, inseriram novas técnicas na elaboração do vinho branco. Por isso, os discursos dos atuais gestores que herdaram os seus empreendimentos são vistos como mais promissores para representar a vitivinicultura local, mesmo quando outros cantineiros, novos entrantes ou não, conhecem bem os aspectos culturais atrelados à bebida, como é o caso do Entrevistado 22 (vitivinicultor cantineiro).

Quanto à segunda questão, considera-se o contato realizado pelo jornalista Sérgio Inglês de Souza com os cantineiros como um acontecimento que desencadeou, na vitivinicultura do território, uma série de mudanças. De acordo com os relatos dos entrevistados, a passagem desse profissional na região significou a redescoberta do vinho Goethe e, de certa maneira, a sua projeção mercadológica para o cenário nacional, como ocorreu na primeira metade do século passado: “[...] ficou dois dias comigo aqui no território visitando os vinhos [...], e escreveu uma matéria numa revista de circulação nacional” (Entrevistado 02: vitivinicultor cantineiro, ex-presidente da Progoethe). Com a publicação da matéria intitulada “Urussanga no Romantismo de Goethe”, um dos consultores do Sebrae já conhecedor do território, devido a sua atuação na implementação de projetos no local, ao ler tal reportagem vislumbrou uma nova oportunidade para aquela entidade. Conforme explicou o Entrevistado 02 (vitivinicultor cantineiro, ex-presidente da Progoethe), ele “achou interessante e esboçou ali um interesse que daria para vender para o Sebrae a construção de uma Indicação Geográfica, e assim vendeu [...]. O projeto foi *case* do Sebrae Nacional na época, foi muito interessante isso”.

Portanto, relacionando o histórico de desenvolvimento das IGs na Europa, onde esse dispositivo jurídico nasceu das reivindicações dos produtores ao Estado para uma proteção dos seus produtos tradicionais (BRUCH, 2009; CERDAN et al., 2014), com o contexto de institucionalização da IG Vales da Uva Goethe, nota-se a existência de visões e interesses antagônicos. Enquanto o surgimento da IG nos países daquele continente deu-se a partir da ação dos produtores, contra o uso indevido dos nomes dos seus produtos por oportunistas (CERDAN, 2014), no território dos Vales da Uva Goethe esse mecanismo surgiu de um interesse desvinculado da ação dos vitivinicultores locais e, além disso, com um propósito diferente daquele de evitar a apropriação ilegal do nome do seu principal vinho.

O Sebrae, como o mentor e principal ator das ações para obtenção dessa IG, tinha como grande interesse ampliar o seu “pacote” de projetos voltados para o desenvolvimento econômico da região. Levando em consideração que é uma entidade público/privada, oportunidades como aquela proporcionam a arrecadação de mais recursos financeiros para a organização. Sendo assim, a primeira etapa executada pelo Sebrae, nesse âmbito, foi contatar e articular os produtores de vinho para que participassem e contribuíssem na elaboração e execução do projeto “nascido” a partir dos propósitos daquela instituição: “o Sebrae viu que seria um projeto pra eles venderem, e chegou aqui. Logo, identificou o Senhor Edi [*cantineiro e ex-funcionário da Epagri*], que era a pessoa mais entusiasmada com a uva Goethe, daí ele reuniu algumas pessoas da cidade, de influência política, inclusive eu participei [...]” (Entrevistado 14: pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas).

Naquele momento, os cantineiros com maiores níveis de enraizamento territorial foram os primeiros atores do território a serem conscientizados sobre o potencial do vinho Goethe e como uma IG referente a esse produto poderia aumentar os rendimentos das vinícolas, além de fortalecer a economia da região. Por isso, o discurso apresentado pelo Sebrae, àqueles atores, significou uma grande oportunidade para a construção de novos mercados ligados à cultura e especificidades geográficas do território. Diante das potenciais vantagens difundidas e, também, da flexibilidade dos produtores de vinho industrializado em aderirem à ideias e conhecimentos de atores externos (laços fracos), a proposta do Sebrae foi aceita sem maiores objeções, como comentou o Entrevistado 12 (Prefeito Municipal de Urussanga): “[...] se vem alguém de fora o pessoal respeita mais, não tem dúvida, eu percebo isso, principalmente se tem alguma ideia de algum desses atores aí do Sebrae”.

Como a introdução de inovações na produção do vinho industrializado, nas principais cantinas de Urussanga, tem uma forte relação com os laços fracos dos seus empreendedores, alcançando fontes de conhecimentos para além dos limites da Epagri e do território, uma confiança imediata foi estabelecida entre o consultor do Sebrae e esses produtores. De acordo com o Entrevistado 12 (Prefeito Municipal de Urussanga), as concepções e projetos de atores externos têm importância maior para os cantineiros do que as dos atores internos, principalmente quando aqueles primeiros representam entidades públicas ou privadas especializadas: “[...] um comentário desse tem um peso muito maior, até porque o pessoal entende que são pessoas preparadas da área, automaticamente quando emitem opinião emitem com caráter técnico, não com caráter intuitivo, eu acho que é isso” (Entrevistado 12: Prefeito Municipal de Urussanga).

Dessa forma, a elaboração e execução do projeto apresentado e coordenado pelo Sebrae passou a fazer parte da rotina dos cantineiros e, a partir da entrada em cena da Epagri local, como entidade apoiadora do processo de articulação e realização de estudos técnicos, uma tentativa de inserir os produtores de uva e vinho artesanal foi realizada, porém sem apresentar êxito no decorrer das ações (assunto detalhado mais adiante). Além dos atores locais, organizações externas de pesquisa e financiamento, UFSC e FAPESC respectivamente, foram acionadas pelo Sebrae naquela fase inicial.

[...] para Santa Catarina foi o primeiro trabalho, assim, em conjunto com o Sebrae, a Epagri e a Universidade. Então, através do Rogério Ern, não sei se você ouviu falar dele. [...] então, ele é um consultor do Sebrae e aí ele me procurou, procurou a Universidade, no caso, nós aqui da Fitotecnia para trabalhar num projeto de desenvolvimento territorial com a uva e com vinho de Urussanga. Então, eu tenho formação com uva e vinho, e aí me prontifiquei a trabalhar com ele nesse projeto, aí nós elaboramos um projeto, Epagri, SEBRAE e Universidade e apresentamos para a Fapesc, para fazer um estudo de implantar uma Indicação Geográfica na região de Urussanga, que é um nome mais emblemático com relação ao trabalho da uva Goethe (Entrevistado 24: professor da UFSC, grifo nosso).

Como consequência dessas articulações, na data de 06 de julho de 2005, ocorreu na cidade de Urussanga a primeira reunião para tratar das etapas de execução do projeto referente à obtenção da IG. Por sua vez, a agenda do referido evento foi estabelecida e conduzida pelo representante do Sebrae que, dentre os principais assuntos discutidos destacasse a criação da Associação dos Produtores de Uva e Vinho da Região de Urussanga (PROGOETHE), tendo a primeira versão do seu estatuto elaborada naquela mesma ocasião, além da escolha do seu presidente.

A partir de então, inúmeras reuniões foram acontecendo para tratar do mencionado projeto e, no decorrer das diversas etapas outros atores foram sendo introduzidos na rede de relações formada em prol da obtenção dessa IG. Todavia, o processo inverso também foi se consolidando, levando em consideração que o modelo de comunicação desenvolvido e a instituição de determinadas normas contribuíram para a falta de interesse dos produtores de uva e vinho colonial. Em outras palavras, à medida que os conflitos de interesses foram tornando-se mais transparentes entre os participantes do projeto e, sobretudo, as normas construídas e adotadas como condição para o uso da IG, os produtores artesanais articulados pelos pesquisadores e extensionistas da Epagri foram afastando-se e desistindo de fazer parte do processo. Na próxima sessão é apresentada a construção social do conceito e benefícios da

IG que, a partir de um processo *top-down*, foram difundidos durante o desenvolvimento do projeto.

5.2 Discursos e perspectivas: apresentando os benefícios da Indicação Geográfica para os atores territoriais

Ao participarem de um processo que visa obter uma IG, é fundamental que os atores de um determinado território compreendam o que é esse mecanismo de proteção, bem como os seus benefícios. No caso dos Vales da Uva Goethe, as noções básicas dos vitivinicultores a respeito da IG, anteriormente à articulação do Sebrae, mostravam-se mais presentes entre o grupo dos cantineiros do que dos produtores de uva e vinho artesanal. Esse fato encontra explicação no aprendizado desenvolvido por alguns atores daquele primeiro grupo a partir dos contatos externos, laços fracos, realizados em momento anterior ao processo de articulação coordenado pelo Sebrae, como relatou o Entrevistado 01 (vitivinicultor cantineiro, presidente da Progoethe): “[...] eu viajei para a Europa várias vezes e sabia que têm os DOC. E tinha o Rio Grande do Sul também, que meu marido tinha muita ligação com Bento Gonçalves. Então, a gente sabia que tinha o Vale dos Vinhedos, que era o único que tinha, depois é que surgiu os outros”.

Apresentando experiência semelhante, o Entrevistado 02 (vitivinicultor cantineiro, ex-presidente da Progoethe) ratifica essa realidade ao fazer a seguinte afirmação: “[...] eu fui fazer duas safras na Itália, e lá é muito comum, na Europa, a Itália tem mais de quatrocentas Indicações Geográficas, é do tamanho de Santa Catarina mais ou menos. É de vinhos, de presunto, de tudo, a gente sabe o que é, já sabia o que era, por isso que nós apostamos [...]”. Sendo assim, o processo de comunicação voltado para a conscientização da importância da IG para a vitivinicultura e o território, entre esses referidos atores e o Sebrae ocorreu de maneira mais eficiente quando contrastado com as dificuldades evidenciadas pelos produtores artesanais. Levando em consideração que a busca pelo conhecimento ligado ao setor, por parte dos produtores de vinho não industrializado, estava limitada à rede de relações internas ao território, questões para além das técnicas de cultivo da uva e produção do vinho não eram comumente discutidas e disseminadas entre os atores desse grupo.

Relacionando esse contexto de pré-saberes com a proposição teórica de Granovetter (1973; 1983; 2005), que trata da força dos laços sociais, se constatou que vitivinicultores com poucos vínculos fracos externos ao território dos Vales da Uva Goethe, principalmente com atores que abrangem comunidades de pesquisadores, estavam privados e confinados às notícias e conhecimentos provinciais. Assim, tal privação os condicionou a atuar no mercado com

base na opinião dos seus amigos mais próximos, propostos teoricamente como laços fortes (GRANOVETTER, 1973). Conseqüentemente, essa condição os isolou de ideias e conceitos mais complexos, a exemplo da Indicação Geográfica como mecanismo de proteção e valorização de um produto cultural.

Todavia, a falta de conhecimento referente à IG não é uma realidade apenas dos produtores artesanais do vinho Goethe. De acordo com um estudo realizado por Vitrolles (2011), sobre o processo de articulação territorial para obtenção da IG do queijo Serrano do Rio grande do Sul, os seus produtores artesanais não apresentavam conhecimento básico sobre o assunto. As entrevistas realizadas por essa autora destacaram que o conceito referente a esse signo distintivo era mal compreendido por aqueles atores e, mesmo após explicações e qualificações executadas pela Emater/RS, poucos deles conseguiram compreender quais seriam as reais implicações da obtenção da IG para a produção dos queijos e o desenvolvimento territorial. Além disso, os resultados do referido estudo revelaram que os produtores com baixo nível de escolaridade demonstraram, em sua maioria, pouca expectativa de compreender o que é uma IG.

Consoante com a descrição dessa realidade do Rio Grande do Sul, a maioria dos produtores de vinho artesanal dos Vales da Uva Goethe, entrevistados nesta pesquisa, apresenta nível de escolaridade bastante inferior em relação aos cantineiros. Na Tabela 5 é apresentada a distribuição numérica referente a esse fato, destacando que aproximadamente metade desses atores (5 produtores) possui apenas o nível fundamental completo (antigo ensino primário).

Tabela 5 - Nível de escolaridade dos produtores de vinho artesanal entrevistados

Nível de Escolaridade	Quantidade de produtores
Nível Superior completo	2
Nível Médio completo	3
Nível Fundamental completo	5
Nível Fundamental completo	1

Fonte: Elaborado pelo autor.

Em contraposição, apenas 3 produtores desta categoria afirmaram ter formação de nível superior, representando, assim, um grande desafio para os atores externos que lideraram o projeto para obtenção da IG. O processo de comunicação desenvolvido na ocasião deveria

estar fundamentando em uma estratégia com vista a facilitar a compreensão de informações por parte dos dois grupos de produtores de vinho existentes no território, ou seja, construir um discurso coerente com as diversas realidades dos atores. Essa era uma das condições essenciais para garantir um maior número de participantes nas reuniões e, sobretudo, executar um processo coletivo democrático no âmbito do que propõem as instituições responsáveis pela expansão da IG, tanto na esfera nacional como internacional.

Para Ericksen e Yancey (1980), atores sociais com baixo nível de escolaridade tendem a obter poucos benefícios de vínculos considerados como fracos, visto que estão mais propensos a recorrer aos seus laços fortes para atingir os seus objetivos econômicos. Disso decorre a importância das organizações intermediárias, que façam a “ponte” desses atores com as organizações externas. Esse fenômeno ocorre, em parte, devido a semelhança no modo de pensar e se comunicar entre os atores inseridos em grupos com esse grau de instrução, em que os processos de cognição (ZUKIN; DIMAGGIO, 1990) desenvolvidos entre os seus participantes limitam as suas interações no âmbito externo.

No entanto, quando o nível de escolaridade de um grupo de atores apresenta-se como alto em um determinado contexto, o alcance de objetivos a partir dos vínculos fracos é mais provável e apresenta efeitos mais positivos (ERICKSEN; YANCEY, 1980), levando em consideração que a sua capacidade de comunicação formal com indivíduos externos é maior. Isto é, a facilidade na compreensão de ideias e conceitos mais complexos, por parte dos seus integrantes, possibilita maior flexibilidade para acessar novos conhecimentos desenraizados dos vínculos mais próximos.

No caso dos cantineiros entrevistados, o número de graduados que participaram do projeto referente ao requerimento da IG corresponde a um total de 4 produtores, conforme pode ser observado nos dados da Tabela 6. Por sua vez, esses são os atores que demonstraram, já durante as primeiras ações do projeto, uma maior compreensão sobre conceitos relacionados à IG, além dos possíveis impactos da obtenção desse mecanismo para os seus empreendimentos e desenvolvimento do território.

Tabela 6 - Nível de escolaridade dos produtores de vinho artesanal entrevistados

Nível de Escolaridade	Quantidade de produtores
Nível Superior completo	4
Nível Médio incompleto	1
Nível Fundamental completo	1

Fonte: Elaborado pelo autor.

Há que se considerar, nessa questão, o fato da existência de um conhecimento prévio sobre esse dispositivo, acessados por alguns atores inseridos nesse grupo em experiências vividas além das fronteiras locais. Em certa medida, a escolaridade em nível mais elevado permitiu que tais produtores, principalmente aqueles que já foram ou tiveram familiares inseridos no quadro de funcionários da Epagri, desenvolvessem na estrutura morfológica das suas relações interpessoais, vínculos fracos (GRANOVETTER, 1973; 1983) com outros atores enraizados em comunidades na quais os conhecimentos concernentes às IGs já se apresentavam avançados, como a exemplo dos vitivinicultores localizados no norte da Itália, região de onde partiram os primeiros imigrantes ocupantes dos Vales das Uvas Goethe.

Porém, independentemente do nível de escolaridade, a apresentação inicial da proposta de IG, por parte do Sebrae, provocou grande entusiasmo nos vitivinicultores, tendo em vista que as vantagens disseminadas estavam inseridas em uma perspectiva de desenvolvimento territorial, isto é, beneficiando todos os atores ligados diretamente ou indiretamente à cadeia produtiva do vinho Goethe. Com isso, no início do projeto, um significativo contingente de atores locais sentiu-se motivado a participar das atividades coordenadas pelo Sebrae com a cooperação de outras entidades. Por sua vez, as expectativas geradas por parte dos atores locais estavam vinculadas à crença de que seriam favorecidos com aporte financeiro do Estado e, assim, poderiam encontrar condições de impulsionar economicamente os seus empreendimentos, a exemplo de financiamentos com subvenção do governo.

No entanto, essas aspirações dos produtores, principalmente dos artesanais, não é o que se encontra dentro da proposta de projetos e concessões de IGs. O apoio do Estado, no contexto brasileiro, está voltado para o financiamento de pesquisas, qualificação e organização dos próprios atores envolvidos no processo de articulação. Assim, os produtores de vinho com dificuldades financeiras para investir em infraestrutura e tecnologia, depararam-se, no decorrer das reuniões, com uma proposta de desenvolvimento territorial que, de acordo com os discursos dos atores coordenadores do projeto, não apresentava alternativas para viabilizar as necessárias adequações das instalações físicas utilizadas para a produção do vinho e, ao mesmo tempo, dos processos produtivos da bebida.

Na realidade, o que se identificou no levantamento de dados desta tese é que, em termos de ganhos, sejam econômicos ou não, o Sebrae e os demais atores externos atuantes no projeto, como a UFSC, apresentaram para os produtores uma visão macro dos benefícios da IG. Porém, faltou levar em consideração as dificuldades específicas desse grupo que, para se

beneficiar dos resultados proporcionados pela institucionalização do mecanismo em questão, necessitava solucionar problemas individuais de ordem econômica.

Assim, as estratégias desenvolvidas no contexto do projeto da IG não contemplavam as prioridades dos produtores artesanais e, por isso, não foram capazes de produzir entre esses atores a percepção de que o processo em curso, naquela ocasião, iria beneficiá-los. Em outras palavras, as ações empreendidas pelas organizações à frente do projeto não conseguiriam atender as especificidades locais dos produtores de vinho artesanal: “tava tão longe da realidade deles [*dos produtores artesanais*], que não tinha o porquê participar de uma coisa que ninguém não tinha a mínima chance de chegar lá. E, só tinha duas vinícolas que podia chegar lá, que era a Casa Del Nonno e a Mazon [...]” (Entrevistado 14: pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas).

Dentre os principais benefícios apresentados pelas organizações/atores coordenadores do projeto, em especial o Sebrae, os produtores relataram os descritos no Quadro 9.

Quadro 9 - Benefícios da obtenção da IG apresentados pelo Sebrae

- Resgate da cultura de produção da uva e do vinho Goethe;
- Desenvolvimento do turismo na região;
- Maior valorização dos vinhos locais pelo público consumidor, resultando na formulação de preços mais lucrativos para os produtores de vinho;
- Aumento na qualidade dos vinhos; e
- Facilitação no desenvolvimento de marketing do vinho Goethe e da região.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Nota-se, portanto, um conjunto de vantagens semelhantes ao que grande parte da literatura apresenta sobre a utilização das IGs (GLASS; CASTRO, 2009; CERDAN; BRUSCH; SILVA, 2010; CERDAN et al., 2014; MAIORKI; DALLABRIDA, 2015; VIEIRA; PELLIN, 2015). Porém, de acordo com Zappalaglio (2004), esses são benefícios prometidos para os países em desenvolvimento que, na realidade, se mantêm apenas como discursos teóricos, encontrando grandes dificuldades para sua concretização no campo de natureza prática.

A apresentação de outras perspectivas com maiores impactos para a região também foi identificada no conteúdo de um vídeo institucional sobre os Vales da Uva Goethe, bem como a importância da IG para esse território. Produzido sob a orientação do Sebrae durante o desenvolvimento do projeto em discussão, atores externos explicam o que pode ser compreendido como Indicação Geográfica e, de forma específica, como a obtenção desse

signo distintivo poderia contribuir com o processo de desenvolvimento dos municípios que, segundo alguns critérios evidenciados mais adiante nesse capítulo, foram definidos como parte do território com base em aspectos ligados à vitivinicultura local.

No conceito apresentado pela pesquisadora do CIRAD/França que, no período de desenvolvimento do projeto da IG, ocupava a função de professora visitante da UFSC e, no ensejo, participou de diversas reuniões com os produtores, os qualificando sobre o uso e efeitos desse dispositivo, constata-se uma ênfase no rural. No conteúdo do seu discurso, transcrito no Quadro 10, a IG é apresentada como um bem comum e instrumento de desenvolvimento de uma determinada localidade, posto que protege e agrega valor aos seus recursos.

Quadro 10 - Conceito da IG apresentado aos produtores de vinho dos Vales da Uva Goethe

<u>CONCEITO</u>	
<p>“As Indicações Geográficas, hoje em dia, <u>apresentam-se como uma estratégia de desenvolvimento rural</u>. Isso porque, essa Indicação Geográfica <u>tem a capacidade de valorizar recursos específicos de uma região</u>: os produtos, o agroecossistema, biodiversidade, o saber fazer dos homens, a cultura, etc. Por isso, <u>as Indicações Geográficas existem como um bem comum a toda região</u> e que está sendo construído para as pessoas que vivem hoje, mas também para as pessoas que viverão amanhã naquela região” (Claire Cerdan, Dra. Pesquisadora da CIRAD/França, grifo nosso).</p>	

Fonte: PROGOETHE (s/d).

Embora o fragmento do Quadro 10 apresente uma perspectiva de fortalecimento do meio rural, os problemas existentes nesse espaço territorial dos Vales da Uva Goethe colocavam como desafio para os seus atores questões de ordem política e social que, se não amenizadas, os benefícios a serem obtidos a partir da IG permaneceriam apenas nas projeções dos seus idealizadores.

A viabilidade do desenvolvimento territorial rural, como resultado da obtenção da IG, estava condicionada à organização e poder político (*ex ante* e *ex post*) dos atores de cada localidade inserido na delimitação do território. De maneira geral, o que se observou na

infraestrutura da zona rural dos municípios, não era uma realidade muito propícia para fomentar algumas atividades econômicas mencionadas pelos articuladores do projeto. Ao se pensar no desenvolvimento e fortalecimento do turismo, por exemplo, os produtores artesanais como maioria residente em localidades rurais, desde os primeiros anos da imigração, enfrentam problemas ligados à falta de pavimentação, sinalização e iluminação das suas longas estradas que dão acesso aos centros urbanos.

Aqui falta a pavimentação na estrada, claro, pavimentação que corta Pedras Grandes à Urussanga, que a dificuldade de receber um turista, de receber uma visita de um turista, é sempre a estrada. Eles não gostam de vim com seus carros ali ou no barro ou no pó, se tivesse uma pavimentação aqui o desenvolvimento do município seria melhor, na área do consumo dos produtos coloniais, que a gente ia ter mais visita dos turistas. Mas, nós temo dificuldade de estrada, de escoamento dos produtos da nossa região. Então, essa é uma dificuldade né, a maior dificuldade é essa aí. Nós não temo uma estrada, uma estrada boa. Nós tamo com uma estrada ali de 140 e poucos anos, que ela foi aberta a picareta, quem abriu essa estrada ali foi o nosso bisavô, na picareta. E eu acho que merecia, merecia uma pavimentação já há trinta, quarenta, anos atrás, porque aqui passou toda a colonização italiana, passou toda por essa estrada, estrada de Pedras Grandes, a que fundou Azambuja, que aqui foi o núcleo da colonização italiana, que depois fundaram Urussanga, que depois fundaram Criciúma, depois fundaram Nova Veneza, Siderópolis (Entrevistado 16: vitivinicultor artesanal, grifo nosso)

Além disso, essas localidades vêm passando, desde o seu processo de formação, por dificuldades referentes à oferta de cursos profissionalizantes para a sua população, bem como a falta de serviços médicos e entretenimento. Como resultado, os produtores entrevistados afirmaram ter presenciado, nas últimas décadas, a saída de um considerável número de pessoas jovens das comunidades rurais para grandes centros urbanos que, têm como principal motivação, a busca por melhores condições de vida, como o acesso ao ensino superior e empregos com salários superiores ao que se conseguiria obter em suas localidades de origem.

Dentre os vários relatos dos produtores artesanais, sobre os desafios da sucessão de gerações na vitivinicultura, a fala do Entrevistado 18 (vitivinicultor artesanal) é bastante ilustrativa, como pode ser observado no trecho a seguir: “[...] o pessoal mais novo é pouco que fica na lavoura [...], é que não compensa, eles vão trabalhar de empregado para trabalhar menos e ganhar aquele salário e pronto, tem as horas de folga, na colônia não tem isso aí”.

As evidências empíricas demonstram, portanto, lacunas existentes entre os discursos dos atores externos participantes da institucionalização da IG e o campo prático onde são desenvolvidas as atividades vitivinícolas. Há uma série de questões de caráter político que, precisava e ainda necessita de atenção dos governantes do Estado para a sua resolução, pois

sem essa intervenção do setor público, muitos dos efeitos positivos esperados pela obtenção da IG, em termos de desenvolvimento territorial, não passam de considerações apenas teóricas que, talvez, façam mais sentido no contexto dos países desenvolvidos, onde alguns dos problemas existentes na realidade do rural brasileiro já foram superados.

Assim, era importante para os produtores de vinho residentes da zona rural que, os atores responsáveis pela coordenação do projeto da IG Vales da Uva Goethe, a partir do empreendedorismo institucional, apontassem caminhos que contribuíssem para a solução desses problemas. Para tanto, exigiria uma participação mais efetiva de representantes do Estado para além das instituições de pesquisa, isto é, atores com poder político capazes de promover no território um investimento do Estado com vistas para essas questões.

Para os vitivinicultores, um exemplo simbólico desse apoio pode ser observado na região da Serra Catarinense que, mesmo sem ter uma IG, o turismo relacionado à vitivinicultura daquela localidade ganhou um grande impulso econômico com o apoio do governo, em nível estadual. Essa percepção foi bastante enfatizada quando os produtores de vinho dos Vales da Uva Goethe, tanto os cantineiros quanto os artesanais, foram questionados sobre os efeitos positivos da IG a partir da atuação colaborativa do Estado numa perspectiva de desenvolvimento territorial.

[...] o governador anterior, que ele vai se candidatar para senador é Serrano, lá de Lages, acredita que ele não veio uma vez aqui em Urussanga para ir em uma festa, qualquer coisa, Festa do Vinho e tudo, nunca. Então, ele ajudou muito o pessoal da Serra, porque sabe que a Serra Catarinense ela de repente virou também um polo vitivinícola famoso no Brasil [...]. Mas, como ele é de Lajes e queria desenvolver o turismo aproveitando a Serra, aquela estrada maravilhosa que a gente tem ali, a neve que realmente é uma atração turística, e a região era muito ineficiente no atendimento, não tinha nem hotéis, não tinha pousada, não tinha nada, foi uma coisa que andou depois disso aí. Ele deu todo peso para lá e nada para nós aqui embaixo [...]. Mas, a gente cansou e até hoje não saiu a bendita rota, agora a gente vai no jornal Diário Catarinense só sai as rotas lá de cima que vão ligar a Serra Catarinense com a Serra Gaúcha na rota dos vinhos, e não vamos incluir aqui nada. O governo do Estado não está dando a devida importância a essa Indicação que nós temos. O governo do Estado ele não avaliou e não sabe a importância que é ter uma Indicação Geográfica, não sabe. (Entrevistado 01: vitivinicultor cantineiro, presidente da Progoethe, grifo nosso).

Ao discutirem a importância da presença do Estado brasileiro na institucionalização das IGs agroalimentares nacionais, Niederle, Mascarenhas e Wilkinson (2017) dão ênfase apenas na participação desse ator como ofertante de políticas públicas voltadas para assistência técnica e de crédito, capacitação dos produtores e desenvolvimento de pesquisas

que colaboram com a institucionalização das normas e padrões ligados a esse signo distintivo. Não se identificou no conjunto da literatura, consultada nesta pesquisa (FLORES, 2007; GLASS; CASTRO, 2009; NIEDERLE, 2009; CERDAN; BRUSCH; SILVA, 2010; ORTEGA; JEZIORNY, 2011; VITROLLES, 2011; FERNÁNDEZ, 2012; NIEDERLE; AGUIAR, 2012; CERDAN et al., 2014; MAIORKI; DALLABRIDA, 2015; VIEIRA; PELLIN, 2015; REIS, 2015), abordagens que tratam de ações do Estado, no contexto da IG, voltadas para a redução do êxodo rural dos jovens e da solução de problemas ligados à infraestrutura dessas localidades.

Por isso, analisando o que afirmaram os atores externos envolvidos no projeto da IG Vales da Uva Goethe, bem como o estado da arte das discussões teóricas referentes a esse signo, observa-se uma grande questão a ser discutida entre os fóruns públicos que tratam da institucionalização desse mecanismo. Isto é, como os benefícios da IG poderiam e podem ser alcançados pelos produtores de uva e vinho, em especial os coloniais, em um território onde o Estado ainda não solucionou problemas estruturais que impedem o fortalecimento das atividades rurais e onde a agricultura familiar historicamente não construiu organizações políticas que as represente perante o Estado e demais organizações rurais? Formular respostas para esse questionamento exige uma ampla e profunda análise das coalisões políticas dos atores locais com representantes do Estado, o que demandaria uma investigação específica para essa situação. Porém, é imprescindível repensar os efeitos da IG de maneira mais holística, em que as projeções de desenvolvimento territorial das localidades inseridas na delimitação geográfica sejam mensuradas de acordo com as dificuldades da realidade local e, não apenas, com base em proposições teóricas.

No Quadro 11, é possível observar no conteúdo do discurso do Diretor do Sebrae/SC, participante indireto da institucionalização da IG em questão, que a busca desse dispositivo para os Vales da Uva Goethe tinha como uns dos principais objetivos reduzir o “esvaziamento” da população rural e gerar mais ocupações trabalhistas para este tipo de localidade. Todavia, diante das dificuldades vivenciadas e relatadas pelos produtores de uva e vinho artesanal, essas perspectivas apresentadas pelos atores do Sebrae não encontram condições reais de serem concretizadas. Apesar dos produtores reconhecer o desempenho do Sebrae, como ator-chave na articulação e desenvolvimento do projeto da IG, as críticas em relação a essa entidade são muito comuns no território: “[...] o Sebrae, para mim, são discursos acadêmicos. O cara foi lá, fez academia, fez o seu estudo letrado e o Sebrae contratou ele, através de concurso, eu acredito, aí vem os romantismos acadêmicos” (Entrevistado 22: vitivinicultor cantineiro).

Os produtores de vinho, em especial os artesanais, tinham como perspectiva, no âmbito da atuação do Sebrae e outros atores externos, a implementação de um projeto pautado em um discurso que levasse em consideração as dificuldades de ordem local. Para eles, a institucionalização da IG apresentada como instrumento de desenvolvimento, não despontava como uma oportunidade que poderia proporcionar ganhos econômicos para todos os vitivinicultores presentes no território.

Quadro 11 – Benefícios da IG apresentados aos produtores de vinho dos Vales da Uva Goethe

BENEFÍCIOS



“Este projeto visa quatro grandes ações a serem alcançadas. Primeira é a manutenção do homem no campo. A segunda grande ação é a geração de emprego e renda para essas famílias. O terceiro grande objetivo é incrementar o turismo na região. E, eu diria que, a última grande ação a ser buscada é o cultivo, a manutenção da uva Goethe [...]” (Carlos Guilherme Zigelli, Diretor Superintendente do Sebrae-SC, grifo nosso).

Fonte: PROGOETHE (s/d).

Ao contrário do que defendiam os proponentes da institucionalização da IG, parte dos produtores observou uma assimetria de poder a partir da qual os empreendedores inseridos em redes políticas, detentores de mais conhecimentos e processos de produção mais avançados, seriam os verdadeiros beneficiados com os resultados provenientes da obtenção daquele signo distintivo. Parte das evidências relacionadas a esse contexto pode ser identificada no relato do Entrevistado 18 (vitivinicultor artesanal), transcrito no trecho a seguir: “[...] tem gente que tem mais poder, quando eles fazem associação que tá pronta, eles trabalham mais é pro lado deles, o mais pequeno ele vai olhar no final, [...] depois se sobrar lugar eles vão pegando o pequeno, sempre foi assim”.

Sendo assim, as desistências por parte dos produtores de vinhos artesanais e dos produtores de uva Goethe (fornecedores locais) foram se tornando mais constantes, de tal maneira que o grupo de associados da Progoethe chegou em um determinado momento do

processo de institucionalização da IG, a ser constituído, praticamente, apenas por cantineiros. Esse é um panorama que após a finalização do projeto, com a obtenção desse signo distintivo, tornou-se mais consolidado e, sobretudo normal, à percepção dos atores locais, já que a exclusão territorial de produtores de vinho artesanal mediante processos sociais, culturais e políticos (já discutidos no capítulo anterior) faz parte da constituição histórica do território.

Eu entrei já assim...foi uma reunião pra eles falarem do vinho Goethe, eu até achava que fosse, na época, para produzir mais pra vender, que fosse uma renda maior pra poder vender. Só que no decorrer de tudo, percebi que não foi isso bem que ocorreu, não foi toda essa coisa. Mas, eu participei [...], fui à muitas reunião, eu acho que tinha uma ou duas por mês, aí tinha os produtor artesanal e tinha os da cantina. Foi formada no começo, acho que deveria ter lá umas quinze, vinte pessoas aí com o passar do tempo foi diminuindo (Entrevistado 11: vitivinicultor artesanal, grifo nosso).

Levando em consideração o histórico da falta de integração efetiva entre os diversos atores que compõem o setor vitivinicultor local, os proponentes do projeto da IG Vales da Uva Goethe não atentaram para inserir na agenda das suas ações, estratégias voltadas para a resolução dos conflitos sociais e culturais ali existentes. Os desafios relacionados ao desenvolvimento territorial, desencadeado pela IG, já demonstravam permear questões para além da dimensão política do Estado. Portanto, os papéis desempenhados pelos atores externos, no decorrer da sua institucionalização, careceram de táticas capazes de promover uma redução das barreiras de inclusão derivadas da configuração das relações já estabelecidas no território.

Na próxima seção é desenvolvida uma abordagem referente aos diversos atores participantes do processo de institucionalização da IG Vales da Uva Goethe, destacando as suas principais contribuições. Para tanto, são evidenciadas as rotinas instituídas durante o período em que foram realizadas as principais atividades com vista à aprovação do projeto e, a partir disso, a concessão do uso da Indicação de Procedência pelo INPI.

5.3 Rede de atores: interesses e papéis desempenhados na elaboração do projeto da Indicação Geográfica

Ao discutir o processo de institucionalização de uma IG é importante salientar que embora exista um objetivo em comum entre os diversos atores envolvidos, a exemplo do próprio desígnio coletivo de se obter esse mecanismo jurídico, cada participante do processo tem o seu interesse individual. Assim, são esses interesses que contribuem para definir, em determinadas ocasiões, os diversos papéis desempenhados durante o desenvolvimento do

projeto de uma IG, de modo que os benefícios obtidos pelo corpo social também contemplem as individualidades.

[...] quando chegou o consultor [*do Sebrae*] ali e os professores lá de Florianópolis [*da UFSC*], a gente [*os cantineiros que obtinham conhecimento via seus laços fracos externos ao território*] sabia o que era Indicação Geográfica, a gente sabia aonde que ia chegar. Mas, não sabia das entrelinhas todas, o que aconteceria e da maneira que aconteceu, [...] foi um aprendizado pra mim do lado de conhecimento de política, de relacionamento, impressionante assim, eu não imaginava isso. Porque tem uns interesses locais, tem uns interesses estadual e interesse na esfera federal, todo mundo não tava pousando aí por ser bonzinho não, há interesse, e isso é normal, eu vejo com normalidade em qualquer setor (Entrevistado 02: vitivicultor cantineiro, ex-presidente da Progoethe, grifo nosso).

Dessa forma, o consenso que se formou no interior da rede de atores inseridos no contexto da IG, resultando na criação e estabelecimento de normas, não atesta que os interesses particulares não interferiram nas decisões, ou que não houve conflitos nas relações que se formaram nesse âmbito. Na realidade, a fase de institucionalização desse mecanismo pode ser caracterizada, em parte, como uma disputa pelo campo mercadológico, entre os próprios vitivicultores do território; e pelo campo do empreendedorismo institucional, entre algumas das organizações públicas e privadas que compõem os fóruns de governança das IGs no Brasil.

Foi diante desse contexto, de disputas, que muitos produtores de vinho artesanal com menos poder, perceberam que os seus interesses individuais, ou do grupo, não estavam sendo considerados nos encontros realizados durante o desenvolvimento do projeto. Assim, foi identificado que as suas exclusões de processos territoriais não ocorreram apenas como um resultado de uma proibição legal, a exemplo da comercialização do vinho em festas locais. As suas participações nas atividades relacionadas ao processo de institucionalização da IG não poderiam ser vetadas legalmente, já que a construção social desse signo distintivo deveria ser realizada com a participação dos diversos atores enraizados no território.

Todavia, além dos fatores históricos já mencionados no capítulo anterior, as novas condicionantes de inclusão e exclusão de vitivicultores no período das articulações em torno da IG, originavam-se a partir de duas vertentes. Uma refere-se ao estabelecimento da agenda voltada para as discussões, planejamento e tomada de decisões que, segundo os relatos dos produtores artesanais, não tratavam de questões dos seus interesses, a exemplo de quais seriam os ganhos para as suas atividades econômicas e como eles seriam possibilitados. A outra, estava relacionada às leis sobre a produção e comercialização da bebida, as quais não

permitiam e, ainda não permitem, que vinhos sem registro junto ao MAPA recebam proteção jurídica mediante o uso da IG.

[...] na época que eu participei, que eu fui à reunião e me convidaram por engano, eu senti isso [*risos*], até tinha uns políticos nessa coisa. Quando cheguei eu percebi que era um negócio meio coisa, aí alguém no meio da reunião chegou e me disse que não sabia porquê que eu tava ali, porque ali era só o pessoal com vinho registrado (Entrevistado 11: vitivinicultor artesanal, grifo nosso).

As regras⁵⁵ já estabelecidas pelo Estado, referentes à proibição da distribuição e comercialização de vinhos artesanais/coloniais, ainda em vigência no período respectivo às reuniões, contribuíram, com sua rigidez, para que muitos produtores dessa bebida descreditassem nos benefícios da IG para os seus empreendimentos. Ao mesmo tempo, possibilitaram que os produtores de vinho industrializado se fundamentassem nessas normas para legitimar as barreiras formais construídas socialmente. Isto é, as condicionantes de exclusão enraizadas no desenvolvimento histórico do território, em especial econômica e cultural, encontravam legitimidade no conjunto de leis de algumas instituições públicas, como o MAPA, coadunando, assim, com os interesses dos vinicultores que operavam no mercado formal, conforme as exigências legais do Estado.

De acordo com Fligstein (2001), o Estado apresenta um papel no desenvolvimento de condições, as quais empreendedores se organizam em um contexto de competição ou cooperação. Para este autor, as leis forjadas por esta entidade afetam as concepções de controle dos mercados e, em termos de objetivos, nunca são neutras, visto que tendem a favorecer determinados grupos de atores.

A utilização dessas normas estatais, como estratégia para articular o discurso de inclusão e/ou exclusão, foram identificadas nas rotinas dos cantineiros com maiores habilidades sociais e atuantes no mercado há mais tempo. Na maioria das ocasiões em que alguns produtores artesanais questionavam o posicionamento da PROGOETHE, ou seja, dos seus associados, a respeito das possibilidades de oferta do vinho colonial em eventos locais, na condição de um artefato cultural e não apenas produto, os posicionamentos se faziam desfavoráveis. Uma das evidências sobre esse fato refere-se à fala do então presidente da associação, como pode ser observada a seguir: “[...] o vinho colonial não deve morrer, mas deve-se impor certos limites. [...] não é aceitável que um vinicultor que produza 20 mil litros

⁵⁵Ver Lei Nº 7.678, de 8 de novembro de 1988.

por ano, tenha seu vinho considerado colonial/artesanal” (Presidente da PROGOETHE, 2009, Ata da reunião de 30 de abril de 2009).

Essa condicionante de exclusão identificada, converge com o estudo desenvolvido por Velloso (2008), em período referente à institucionalização da IG. Na ocasião, essa autora identificou que nos primeiros anos após a fundação da PROGOETHE, a percepção dos produtores de uva e de vinho artesanal era de que os cantineiros aspiravam o apoio desse grupo, com vista apenas ao fortalecimento da articulação, isto é, para tornar mais visível o interesse de diversos atores locais em relação à IG. No entanto, esses produtores industriais demonstravam não estar dispostos a dividir os mercados do vinho com aqueles de produção artesanal.

Na hora de ir lá na festa do vinho vender a minha garrafa de vinho, porque o meu vinho é colonial, não tem registro, eu não posso. Mas na hora de participar do PROGOETHE, pra dar força pro PROGOETHE, pra fazer número pra isso, com aquele dinheiro do governador, do Sebrae e tal e tal, aí a gente serve (Produtor artesanal, entrevista concedida à Velloso, 2008, p. 115).

Na justificativa dos cantineiros, os programas de qualificação e disseminação de informações desenvolvidos e ofertados pela Epagri, possibilitavam aos produtores artesanais elaborar vinhos de qualidade. Dessa forma, entendiam que existia uma oferta de oportunidades para o surgimento de novas vinícolas com registro nos órgãos de fiscalização do Estado, não sendo interesse da associação apoiar o comportamento de produtores que apresentavam condições de fazê-lo e se recusavam para isentassem dos impostos.

O conflito de interesses pode ser considerado, portanto, uma das causas, mas não a principal, que reside na falta de organização política que impediram o desenvolvimento de estratégias adequadas para o fortalecimento do empreendedorismo setorial. Pois, as deliberações próprias do processo de institucionalização da IG, não foram constituídas por pautas sobre os principais desafios na produção de vinho artesanal do território e, por sua vez, quais deveriam ser as alternativas para que essa segmentação do setor tivesse os produtos e o papel dos seus produtores valorizados. Ao invés disso, houve tentativas de se estabelecer para esses atores o papel de fornecedores de uva para as vinícolas industrializadas, já que uma significativa quantidade daqueles produtores artesanais também cultivava videiras.

[...] a gente teria que produzir a uva, mas a gente não podia fabricar o vinho, então teria que vender a uva para a fábrica, para a fábrica vender o vinho certificado. [...]. Eu acho que se eu sou produtor de vinho, tenho a qualidade

do vinho, fui premiado [*no Concurso de Vinho Colonial*] quatro, cinco vezes e eu não posso vender o vinho com certificado? Posso, né? Acho que eu posso, quer dizer...eu vou plantar parreira, eu vou colher uva, vou dar para eles de graça para eles fazer vinho, para depois vender o vinho, isso foi uma briga muito grande. Continua ainda sendo, isso é um entrave...isso é uma discussão agora, daqui a cinco anos a pessoa não sabe o que vai acontecer, cada um vai para um canto, e aí tu tira a vontade do cara participar, aí ele não vai plantar. [...] quando eles querem arrumam uma porção de coisas, que você não tem condição de fazer o vinho, não tem condição de fazer não sei o quê, isso e aquilo. (Entrevistado 08: vitivinicultor artesanal, grifo nosso).

Esse contexto encontra relação na proposição teórica de Fligstein (2001), sobre a estabilidade dos mercados. Para este autor, ao buscar estabilizar as suas atividades mercadológicas, os atores proprietários das empresas maiores (os estabelecidos ou detentores), tentam dominar e controlar os donos de empreendimentos menores (os desafiantes). Assim, os empresários dominantes investem na tentativa de convencer os demais a aceitarem as suas regras para o funcionamento do mercado. “Se forem poderosos o bastante, tentarão impor seu ponto de vista. Caso haja diferentes empresas de tamanhos equivalentes, tornam-se possíveis alianças em torno das concepções de controle” (FLIGSTEIN, 2001, p. 38).

Além dos interesses e disputas entre os produtores de vinho, no campo mercadológico, atores de outras instituições também tiveram as suas participações constituídas por objetivos que, do ponto de vista do empreendedorismo institucional, foram caracterizadas por cooperações e competições. Sendo assim, os principais questionamentos em torno dessa conjuntura territorial são os seguintes: quais eram os interesses existentes em torno dos papéis desempenhados por essas instituições mais enraizadas no processo em questão, e quais conflitos surgiram em suas inter-relações? Como essas atuações contribuíram para a inclusão ou exclusão de vitivinicultores dos processos e redes que constituem o território dos Vales da Uva Goethe?

Embora diversos atores institucionais tenham participado em algum momento do desenvolvimento da IG, os que apresentaram maior protagonismo foram a UFSC, o Sebrae e a Epagri. Por isso, é mais conveniente que essas questões mencionadas sejam respondidas em função dessas participações. Outros atores, com envolvimento mais secundário são citados nessa seção, porém com uma ênfase menor, já que as suas ações no referido processo ocorreram em poucos momentos e, por esse motivo, não interferiram de forma significativa na criação de normas.

Em termos gerais, os interesses dos principais atores institucionais estavam ancorados para além do alcance da obtenção da IG e do desenvolvimento territorial dos Vales da Uva

Goethe. Na narrativa no Entrevistado 02 (vitivinicultor cantineiro, ex-presidente da Progoethe), transcrita a seguir, é possível identificar as mais comuns percepções dos atores endógenos em relação aos fatores que motivaram a atuação desses agentes.

O consultor, ele veio porque ele vendeu pra o SEBRAE a ideia. O professor da UFSC ele veio porque era uma experiência nova que tava acontecendo no setor e é uma região de pesquisa, de acontecer inovações ou coisas. A Epagri tem interesse do resultado pra levar o nome de empresa de sustentação. Então, cada ator tem o seu interesse, não vamos aqui fantasiar, e nós claro acreditando no projeto, porque a gente queria agregar valor mais ao produto, ter notoriedade da região, nós não tínhamos condições de fazer divulgação porque não temos representação política, não temos nada como outra região [*referência à Serra Catarinense*] aí tem, e a gente tinha que se abraçar nisso aí, e que deu certo.

O interesse financeiro do Sebrae, na etapa anterior à obtenção da IG, parecia, de fato, ser notório para os demais atores envolvidos, levando até mesmo os representantes da UFSC, identificados como os principais parceiros daquela instituição, a refletirem sobre essa realidade. Conforme mencionou o Entrevistado 24 (professor da UFSC), “o processo anterior [*referência ao período de articulação para obtenção da IG*] é um processo que entra muito mais verba, talvez interesse mais para a instituição Sebrae, posteriormente não”.

Dos atores representantes dos diversos fóruns envolvidos na governança das IGs nacionais, o Sebrae foi o maior responsável pela captação de recursos financeiros destinados para o desenvolvimento do projeto dos Vales da Uva Goethe. Por sua vez, era este ator quem orientava os produtores associados à PROGOETHE como as verbas adquiridas, em sua maioria, via editais publicados por organizações de fomento à pesquisa e inovação, deveriam ser investidas no âmbito da institucionalização da IG.

Durante o desenvolvimento do projeto, a FAPESC foi a organização que mais contribuiu com financiamento, resultando na viabilização dos objetivos propostos pelos atores responsáveis pela coordenação das ações relacionadas à IG. Todavia, a maneira como os recursos financeiros foram utilizados, não ficou transparente para a maioria dos produtores de uva e vinho locais, principalmente para os artesanais. Ou seja, não ficou compreendido pela coletividade quais foram os principais investimentos realizados, quais critérios foram utilizados para definir quais atividades necessitavam de investimento e como iriam beneficiar todos os atores interligados ao setor vitivinícola.

Olha, eu andei conversando com gente lá de Azambuja e tem muita gente lá que não tão contente com a Associação, porque diz que tem só três, quatro

grande que tão crescendo, e parece que andou vindo alguma verba lá de fora e quem ficou com a verba foi os três, quatro grande de Urussanga [...]. Então, o que eles me disseram foi isso, mas eu não sei, eu não sei nem se poderia tá falando isso. (Entrevistado 23: vinicultor artesanal).

Houve, nesse caso, um grande conflito de interesses por parte dos diversos participantes, pois os recursos obtidos passaram a fazer parte de diversas especulações entre os grupos de vitivinicultores. Para os cantineiros com laços sociais mais próximos do Sebrae, isto é, os vinicultores com maior poder em relação ao controle do setor local, o valor obtido deveria ser utilizado para a execução das pesquisas e divulgação dos vinhos industrializados do território em outras regiões.

Já para cantineiros com menos poder e influência no setor, deveria haver distribuição do valor para investimento na compra de maquinários e melhoras nas instalações físicas das suas vinícolas. E, para os produtores artesanais, que já começavam a desistir das reuniões naquela ocasião, discutir sobre o gerenciamento do referido valor já não fazia tanto sentido, tendo em vista que as ações instituídas pelo Sebrae estavam direcionadas para divulgação dos vinhos industrializados. Na transcrição a seguir, referente à narrativa de um cantineiro com pouco poder de decisão, é possível notar as divergências de interesses entre os atores ancorados no processo em discussão.

O que me decepcionou, até, na época, eu fui bastante criticado numa das reuniões que eu era até tesoureiro, foi quando foi feito no final do ano uma avaliação da Progoethe, com governo participando, SEBRAE. Quando eu cheguei no local tinha, assim, umas vinte pessoas na reunião, e diretamente da Progoethe, três, no mais era cabide de emprego, secretário, deputado. Então, se não se conseguir conquistar o pequeno produtor, que é o que interessa, tem que produzir, tem que fazer acontecer...ai que eu vi que o negócio era muito político. Nós fomos lá em Florianópolis receber a verba para levar a Progoethe para frente, que eu queria comandar o dinheiro, [...] se vem esse valor para nós...que não adianta eu dizer que eu tenho vinho Goethe se minha empresa está sucateada, eu tenho que ter técnico, eu tenho que ter coisas boas, trocar filtro, buscar enólogo. Na época, a resposta foi bem assim *“as diretrizes não são essas, o dinheiro vai ficar na conta da FAPESC e nós vamos administrar”*, afinal de contas era R\$ 600.000,00. Os R\$ 600.000,00 sumiu levando nós para São Paulo, vimos a feira, fazendo folderzinho e nós sucateado. Porque, se fosse pego aquele valor e distribuído para quatro produtores, *“vocês vão plantar Goethe aqui, nós temos um recurso para vocês, vocês vão devolver isso para a própria associação, vocês têm cinco anos para devolver ou dez anos, devolve para a própria Associação e nós queremos que plante dez hectares de Goethe, vai ter todo apoio da Epagri, SEBRAE para fazer isso”*. Vinha na minha pequena vinícola *“o que tu precisa para nós fazer um bom Goethe?”*, *“tanque, filtro, um resfriador”*, sei lá, ai um enólogo teria que dizer, mas não, o dinheiro sumiu. Nós ficamos tudo sucateado e tinha que ir à feira em São Paulo e não tinha dinheiro para ir. Fazer o quê? Vender o quê? Não tinha produto, então

aí que está o erro da Associação, mas mesmo assim foi, conseguiu-se lá a Indicação de Origem (Entrevistado 22: vitivinicultor cantineiro), grifo nosso).

Com a efetiva atuação do Sebrae na condução dos processos inseridos na institucionalização da IG e, conseqüentemente, o seu controle no planejamento e tomada de decisões, os atores representes da Epagri de Urussanga se depararam com ações consideradas contraditórias ao seu modelo de assistência aos vitivinicultores locais. “O pessoal do Sebrae é uma piada, os caras vêm aí e fala um monte de coisas, metade besteira e depois vai embora. [...] acha que tudo tá errado e vão embora. São pessoas que não são do setor, daí é fácil dar ideia em cima do que não conhece” (Entrevistado 13: gerente da Estação Experimental da Epagri de Urussanga).

Para os funcionários da Epagri, envolvidos no processo, o papel de organização dos produtores e especificação das normas técnicas relativas à produção da uva e elaboração do vinho, assim como a delimitação do território deveria ser coordenado por esta instituição. A justificativa era de que o enraizamento territorial da Epagri nos Vales da Uva Goethe conferia, aos seus extensionistas e pesquisadores, maiores habilidades e conhecimentos para definir quais deveriam ser os critérios utilizados na definição dos municípios que constituiriam o território a partir da IG. Além disso, o padrão do vinho a ser protegido pelo signo distintivo em questão deveria ser resultado, dentre importantes fatores, das especificações que estavam sendo estabelecidas no caderno de normas que, apesar de ser um trabalho da coletividade, exigia grande conhecimento técnico-científico da Epagri.

Porém, era o Sebrae que controlava todas essas atividades, expandindo a sua atuação em questões que, de acordo com a suas especificidades, não estavam inseridas nas competências dessa entidade. “[...] foi um trabalho muito conflituoso comigo e com o Sebrae, eu percebi que eles bloqueavam algumas coisas, fazia o caderno de campo, fazia as normas, coisa que pra era nós na Epagri, [...] eu queria fazer e eles não repassavam porque eles que coordenavam o projeto” (Entrevistado 14: pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas).

Esse cenário de disputas ocasionou, também, alguns conflitos entre a Epagri e os cantineiros associados à PROGOETHE. Para os representantes daquela primeira entidade, os produtores de vinho industrializados deveriam seguir apenas em partes as instruções dos agentes do Sebrae, inclusive na construção social dos mercados para o vinho Goethe. Portanto, a relação entre os profissionais da Epagri e os vitivinicultores, desenvolvida no

decorrer da formação do território, deveria ser levada em consideração diante das orientações formuladas pelos profissionais representantes de outras instituições externas ao território.

Para a Epagri, as decisões mais estratégicas deveriam estar fundamentadas em conhecimentos aprofundados das necessidades locais que, por sua vez, tendiam a ser de domínio das instituições endógenas. No entanto, as experiências dos cantineiros em obter inovações e apoio de atores externos, ao longo do tempo, os conduziram para uma maior valorização das diretrizes apresentadas pelos representantes do Sebrae, resultando, assim, no fortalecimento da rivalidade desenvolvida entre as duas instituições em questão.

A gente teve bastante discordância entre nós da Epagri e os consultores do Sebrae, na questão das regras de produção que... basicamente porque eles não conheciam o processo como era feito aqui na região, e queriam, às vezes, copiar números de outras Indicações Geográficas de vinho, porque os números eram bonitos, mas não é assim que faz. A grande discordância que houve entre instituições foi essa, os técnicos discordando de possíveis limites, possíveis números, e alguma briguinha por dinheiro dos projetos também (Entrevistado 13: gerente da Estação Experimental da Epagri de Urussanga, grifo nosso).

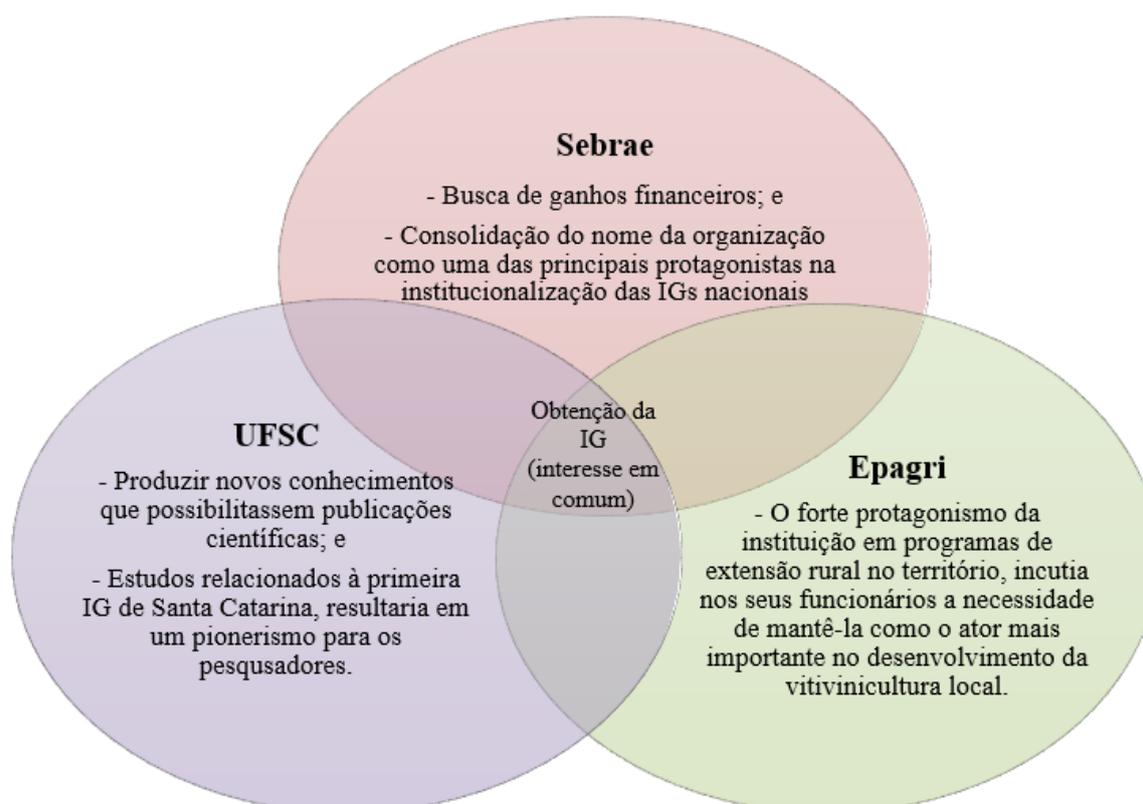
De certa forma, o conflito existente entre esses atores resultou no desenvolvimento de ações isoladas por parte da Epagri, a exemplo da realização de reuniões com produtores artesanais, visto que para os pesquisadores dessa entidade o grupo desses vitivicultores estava à margem do processo de Institucionalização da IG, isto é, não inseridos nas estratégias do Sebrae. “[...] não aconteceu o envolvimento dos produtores artesanais e da comunidade. Isso não aconteceu, aconteceu no papel, na prática não aconteceu. [...] na época, acontecia do Sebrae fazer reunião e não ir ninguém [*com exceção dos cantineiros*]” (Entrevistado 14: pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas).

Nesse período, as reuniões executadas pelo Sebrae, com os associados da PROGOETHE e UFSC, ocorriam com frequência semanal, de tal maneira que os atores representantes dessas instituições, entrevistados nesta pesquisa, consideram que no âmbito daquela relação triádica desenvolveu, na época, uma dinâmica baseada em laços fortes. De forma contrária, há uma evidência no discurso dos produtores artesanais de que os contatos realizados com esses atores externos aconteceram raras vezes, enquanto que o estreitamento das suas relações com a Epagri se tornava mais forte.

Quanto à participação da UFSC, os representantes dessa instituição mantinham-se numa posição mais neutra em relação ao atendimento dos interesses setoriais dos produtores de vinho, sejam eles artesanais ou cantineiros. Em termos gerais, os interesses dos

pesquisadores dessa universidade estavam voltados para o desenvolvimento de novos conhecimentos atrelados aos aspectos geográficos, culturais e sociais da produção de vinho do território, como pode ser observado na Figura 26 que compara os interesses das principais instituições participantes da institucionalização da IG em análise.

Figura 26 - Interesses dos principais atores institucionais participantes do processo de institucionalização da IG Vales da Uva Goethe



Fonte: Elaborado pelo autor.

Levando em consideração os interesses de cada instituição, não foi identificado conflito nas relações entre os representantes da UFSC com quaisquer outras organizações. A justificativa para essa questão reside no fato dessa universidade ter concentrado o seu papel em ações mais dissociadas da coordenação do projeto, como pode ser visto na síntese do Quadro 12, que apresenta as atribuições das principais instituições inseridas no contexto da institucionalização do signo distintivo.

Quadro 12 - Comparação dos papéis desempenhados pelas principais instituições (atores) inseridos na institucionalização da IG Vales da Uva Goethe

Ator (Instituição)	Fórum de representação na governança da IG	Papel desempenhado
Sebrae	Fórum Setorial Empresarial	Mentor e principal articulador do projeto requerente da IG; Estabelecimento da agenda das reuniões realizadas, bem como a sua condução; Orientação na elaboração do caderno de normas; Orientação sobre estratégias de marketing para expansão do vinho nos mercados (como essa bebida deveria ser apresentada aos consumidores, a exemplo do tipo de garrafa, rótulo e rolha).
UFSC	Fórum Acadêmico Científico	Desenvolvimento de estudos voltadas para a descrição dos aspectos culturais e sociais relacionados à vitivinicultura local; Desenvolvimento de estudo para a especificação das características geográficas do território, como o tipo de solo; Desenvolvimento de estudos fitotécnicos relacionados aos atributos organolépticos da uva Goethe; Orientação jurídica referente ao cumprimento das normas instituídas pelo INPI e o MAPA, assim como na elaboração do Estatuto da Associação; Orientação e apresentação de fundamentos históricos culturais para delimitação da área geográfica do território.
Epagri	Fórum Técnico da Agricultura	Articulação dos produtores de vinho artesanal; Desenvolvimento de estudos voltadas para a descrição dos aspectos culturais e sociais relacionados à vitivinicultura local; Desenvolvimento de estudo para a especificação das características geográficas do território, como o tipo de clima; Desenvolvimento de estudos técnicos para aprimoramento das técnicas produtivas da uva e do vinho Goethe; e orientações sobre estratégias para fortalecimento do setor vitivinícola do território.

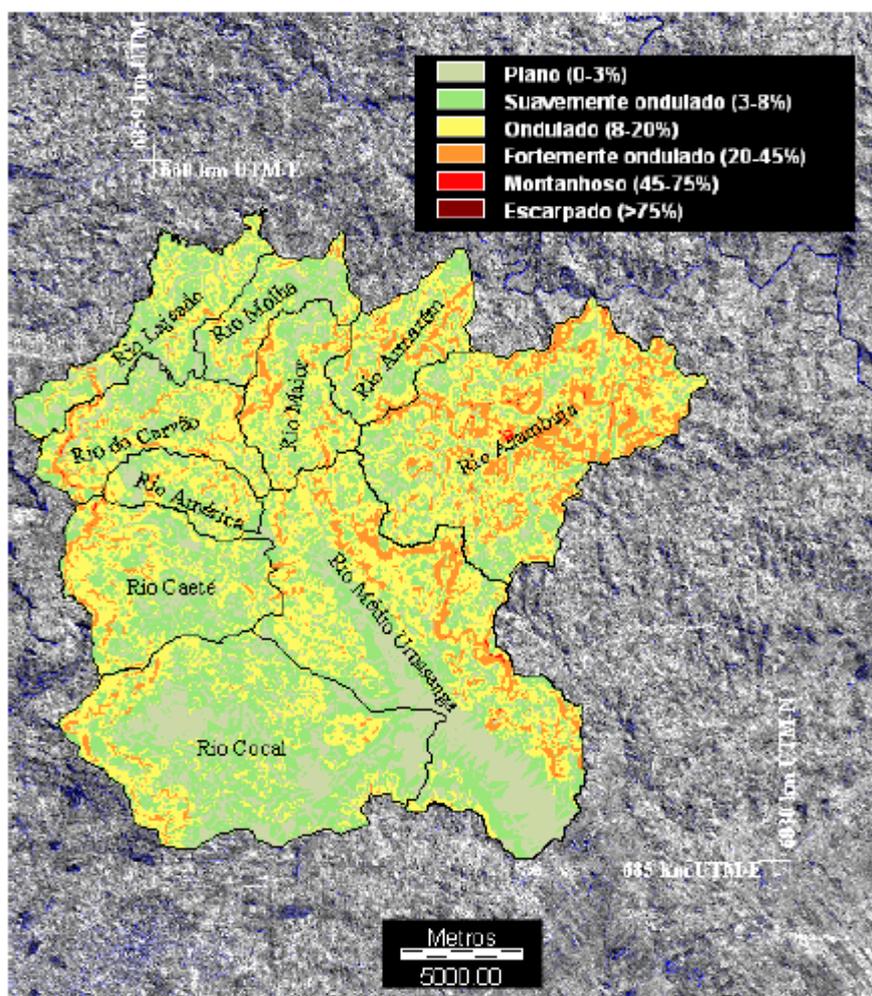
Fonte: Elaborado pelo autor.

Em resumo, as disputas institucionais estavam concentradas entre as entidades com interesse na coordenação do projeto, incluindo neste caso, a gestão dos recursos financeiros obtidos mediante o apoio de órgãos estatais como o MAPA, a Fapesc e IPHAN. Nas próximas seções, serão apresentados os critérios estabelecidos para a delimitação do território representado pela IG e os principais desafios ainda existentes no setor, ou seja, os problemas relacionados ao desenvolvimento territorial que não foram solucionados mesmo após a obtenção desse signo distintivo.

5.4 A Nova delimitação do Território dos Vales da Uva Goethe a partir do Projeto da IG

A distribuição espacial dos limites que compreendem o atual território dos Vales da Uva Goethe originou-se de uma deliberação que, dentre os seus principais fatores, teve como grande norteador as relações estabelecidas entre os atores locais. Assim, é importante destacar que as decisões a respeito dos municípios que deveriam compor essa área geográfica se fundamentaram em questões que, além dos aspectos hidrológicos, climáticos e de relevos, estavam ancoradas nas coalizões formadas por vitivinicultores com maior poder econômico e político. Por isso, antes do território ser delimitado com base nas características físicas da região, como demonstrado na Figura 27, os atores que coordenavam o processo e/ou que apresentavam maiores habilidade sociais (FLIGSTEIN, 2001; 2014) estabeleceram critérios que levavam em consideração a associação dos produtores de vinho à PROGOETHE.

Figura 27 - Características do relevo e hidrografia da área de abrangência dos Vales da Uva Goethe



Fonte: Dossiê Técnico 1 referente à institucionalização da IG Vales da Uva Goethe, (2009).

Embora a atividade vitivinícola relacionada à uva Goethe não estivesse enraizada nos aspectos culturais de alguns municípios, a exemplo de Içara e Nova Veneza, essas localidades foram incluídas no território da IG por questões de natureza relacional. Em período próximo à fase de institucionalização da IG, dois produtores de vinho industrializado tinham migrado de uma área culturalmente produtora de uva e vinho para esses referidos municípios, visando obter vantagem competitiva no âmbito regional, isto é, atingir fronteiras do mercado que, até então, não haviam sido exploradas. Devido às suas associações à PROGOETHE, as localizações desses atores foram definidas como parte dos Vales da Uva Goethe.

Eu queria na beira da pista, que eu viajava muito para Caxias, todos os melhores lugares era beira de pista, restaurante São José, a Casa do Galetto. No Vale dos Vinhedos tudo é na beira da pista. Agora eu ia fazer o que no meio do mato? Aí não! Eu vou para a beira da pista, rota de praia [...] tudo isso eu pensei [...]. Os melhores mercados de Santa Catarina estão aqui os donos, e eu estou aqui [*referindo-se ao município de Içara, onde está localizada a sua vinícola*], estou aqui no meio. O dono do mercado Giassi, das redes, mora naquela rua reta ali (Entrevistado 03: vitivinicultor cantineiro).

Portanto, levando em conta que o processo de delimitação também é baseado no levantamento histórico cultural, econômico e na comprovação da reputação antiga e atual do produto (SILVA, et al., 2014), foi identificado que as justificativas de inclusão dessas localidades no território seguiram convenções mais sociais e políticas do que, propriamente, de critérios técnicos. Não foi identificado, no quadro da legislação brasileira, nenhuma norma que defina quais critérios objetivos devem ser obrigatoriamente obedecidos no estabelecimento dos limites geográficos de um território caracterizado a partir de uma IG, ou seja, não há um padrão a ser seguido. O que existe são recomendações em relação à fatores mínimos a serem considerados, a exemplo da história do produto enraizada no desenvolvimento do local, o saber fazer dos produtores, características geográficas e origem da matéria-prima (JUNQUEIRA; BATISTA JUNIOR, 2017).

Conforme Junqueira e Batista Junior (2017), os argumentos que justificam a delimitação territorial devem explicar os motivos naturais e humanos que comprovam, de forma legítima, quais fatores resultam na inclusão ou exclusão de produtores da área definida como território da IG. Assim, são os atores locais, juntamente com os seus laços fracos externos e suas organizações representativas inseridos no processo de institucionalização, que definem a combinação dos aspectos determinantes da constituição das fronteiras relacionadas ao que se denomina território.

Na transcrição a seguir, correspondente à fala de um entrevistado nesta pesquisa, está explícita a influência da dimensão política na definição dos limites do território e como alguns atores foram inseridos na sua composição. A coalizão entre os atores com maior poder foi um dos principais fatores que forjaram os critérios considerados, nesta tese, como informais na decisão do estabelecimento das fronteiras territoriais.

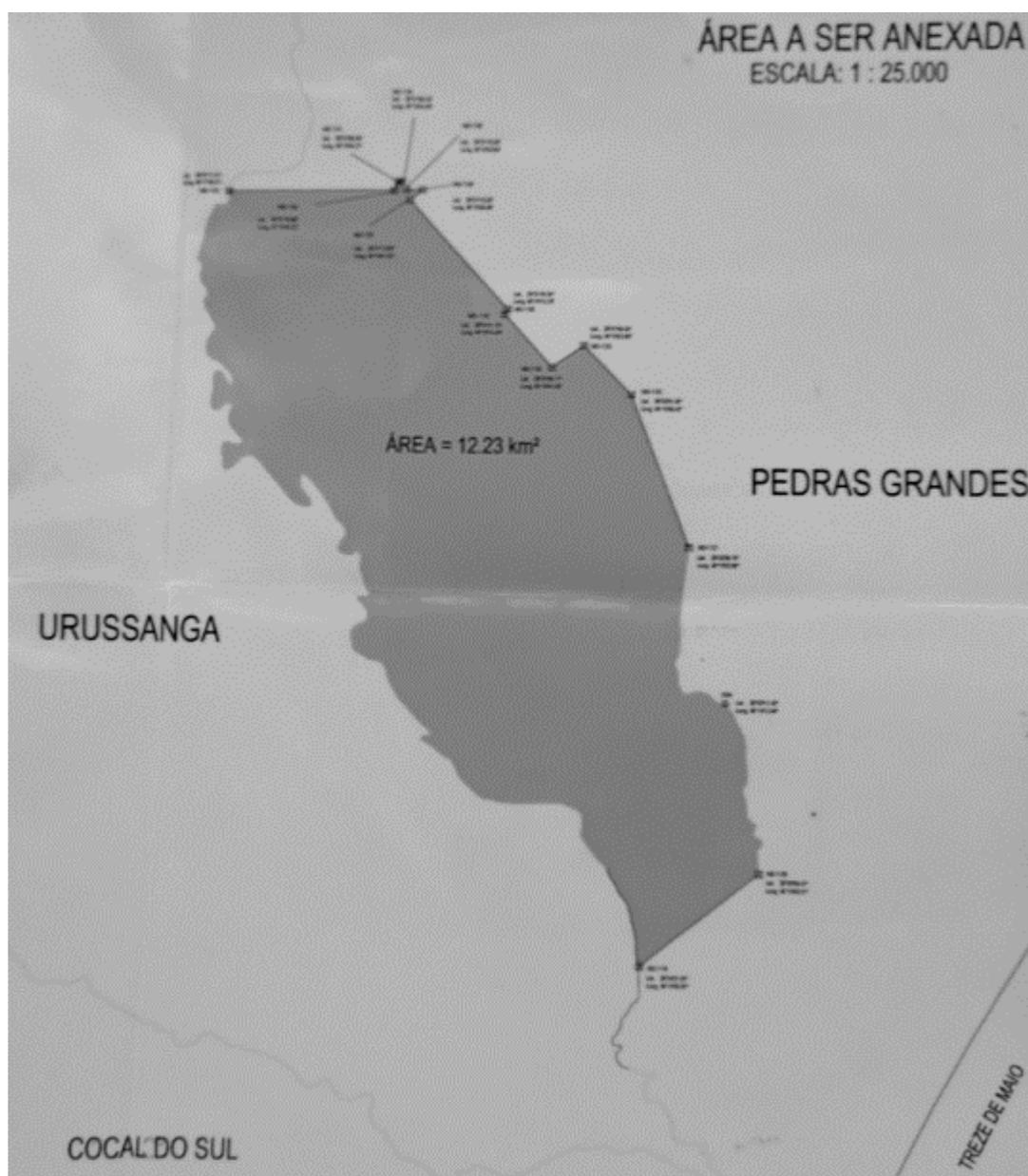
[...] a divisão do território pelo projeto da Indicação Geográfica foi política. Política do grupo que participou. Por que entrou nova Veneza? Porque tinha um sócio da Progoethe, que tinha vinícola em Nova Veneza. [...] então, foi por isso, [...] é política da Progoethe pra não ter conflito entre os sócios. Mas, não se integrou, tanto é que Urussanga com Azambuja foi uma disputa, que sem Azambuja a Indicação Geográfica não se sustenta. O pessoal ficou super contente quando quebrou a única vinícola que tinha em Azambuja, que era a mais antiga, [...]. O pessoal ficou contente, existe um ciúme e por isso não se integrou. O ego é muito forte das pessoas, e não integrou de jeito nenhum. Ali vai ter que ter atores diferentes pra poder integrar, os atores atuais não integra, e não existe confiança de um território com o outro em relação aos seus atores (Entrevistado 14: pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas, grifo nosso).

Observa-se na mesma narrativa a evidência de que, mesmo após a concessão da IG em 2012, a concepção de pertencimento coletivo dos produtores a um mesmo território ainda não se encontra consolidada, divergindo com as proposições da maior parte da literatura consultada referente aos efeitos das IGs (GLASS; CASTRO, 2009; CERDAN; BRUSCH; SILVA, 2010; CERDAN et al., 2014; MAIORKI; DALLABRIDA, 2015; VIEIRA; PELLIN, 2015). As constantes disputas e processos de exclusão desenvolvidos ao longo do tempo, ainda presentes na localidade, impedem o engendramento da confiança entre todos os atores inseridos no setor vitivinicultor, fazendo com que os produtores de cada município considerem como território de pertencimento apenas os limites geográficos inerentes aos municípios onde cada um está localizado.

Foi constatado que no ano de 2005, isto é, no início das articulações referentes ao projeto da IG, houve a organização de um movimento comunitário nos bairros denominados São Pedro e Morro da Lagoa, ambos localizados no município de Pedras Grandes, para que fossem desmembrados dessa circunscrição administrativa e passassem a compor o município de Urussanga. O ator protagonista dessa proposta, integrante da família de um cantineiro ex-funcionário da Epagri, enxergava a realização desse feito como um caminho de acesso à maiores oportunidades para os empreendimentos da família que, por sua vez, encontram-se localizados no primeiro bairro citado.

Totalizando uma área de 12,23 km², como demonstrado na Figura 28, a inserção desses bairros na extensão geográfica de Urussanga, ocorrida em 2008, teve dentre os principais interesses dos seus proponentes, o desígnio de formar e fortalecer coalizões políticas em torno da vitivinicultura local. Com a sede da Progoethe instalada nesse município e as narrativas históricas sobre o local ter sido considerado capital do bom vinho no passado, pertencer, de fato, ao território dos Vales da Uva Goethe na perspectiva da IG, estava e ainda parece estar condicionado ao enraizamento dos produtores de vinho e suas vinícolas nessa cidade.

Figura 28 - Área geográfica de Pedras Grandes anexada ao município de Urussanga



Fonte: Imagem registrada pelo autor durante a pesquisa de campo, agosto de 2018.

É na circunscrição de Urussanga onde acontecem as mais importantes deliberações referentes ao setor vitivinícola. No processo histórico de industrialização do vinho elaborado no território, esse município sempre se destacou no desenvolvimento de empreendimentos e lideranças relacionadas às atividades vitivinícolas. Assim, a formação de laços fracos com importantes atores externos para a vitivinicultura dessa região apresenta um histórico de enraizamento com os produtores do respectivo município. Por sua vez, esse contexto resultou em melhores oportunidades para os atores ali instalados, principalmente quando se trata da pulverização de informações estratégicas que circulam no interior das redes de relações dos vitivinicultores locais.

Por esse motivo, os resultados da IG na economia tendem a se concentrar em Urussanga, tendo em vista que a maioria dos atores responsáveis pela sua governança local encontra-se localizado nesse município e, conseqüentemente, implementam ações focadas no fortalecimento das atividades setoriais presentes no município. Em segundo plano, essas ações alcançam as fronteiras de Azambuja, onde está localizado o maior número de produtores de uva Goethe, pois a manutenção da reputação do vinho é uma condição que depende do bom desempenho dos cultivos das videiras.

Desse modo, a dinâmica setorial parece delimitar o território apenas às fronteiras de Urussanga e Azambuja (Pedras Grandes), como relatou o entrevistado 22 (vitivinicultor cantineiro), cantineiro ex-associado da Progoethe: “[...] ficou uma coisa bastante restrita a Urussanga, eu estou em Nova Veneza. [...] Não adianta eu falar de Progoethe e da própria Indicação, [...] para mim isso morreu. [...] para mim esse assunto, uva Goethe, está lá em Urussanga, apesar de Nova Veneza fazer parte”. Nota-se no relato, portanto, uma descrença na IG enquanto instrumento de integração dos municípios que compõem os Vales da Uva Goethe, visto que a sua governança tornou-se monopólio de um pequeno grupo (*club*) de cantineiros de Urussanga, despertando, por isso, uma concepção nos demais produtores de que a IG não foi instituída para beneficiar a coletividade, mas apenas a parcela dos atores com maior poder local.

Diante desse contexto, em que falta integração entre os atores dos diversos cidades inseridas na delimitação da IG, as vantagens obtidas a partir desse mecanismo se concentram em torno da rede de vitivinicultores com vínculos diretos com a Progoethe. Mesmo em Urussanga e Azambuja, essa percepção é evidenciada pelos atores considerados excluídos do “clube”: “[...] alguns segmentos entendem que a Progoethe [*seus associados*] se aproveita, os vinicultores artesanais também têm essa ideia, essa falta de integração da Progoethe. Eles [os

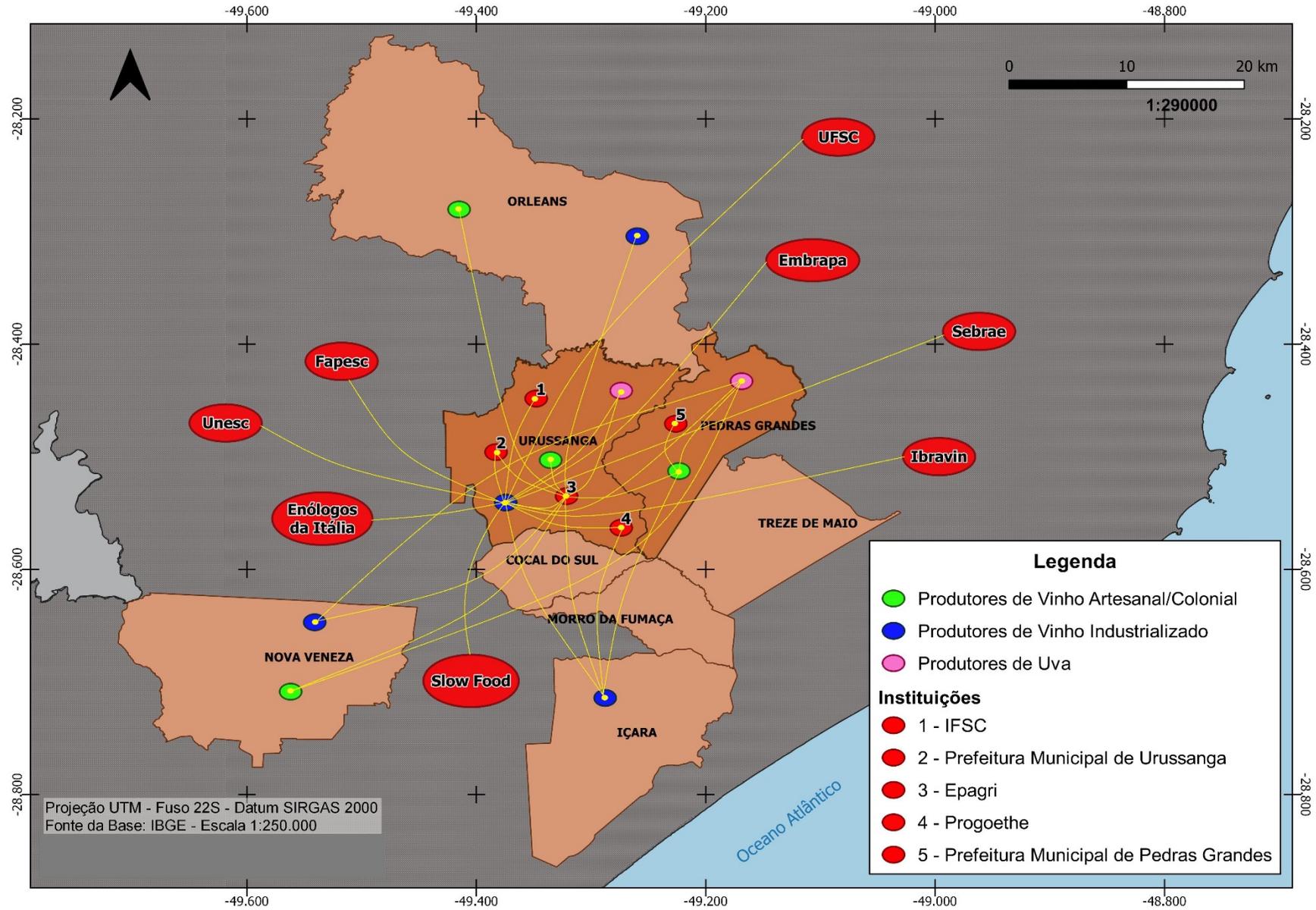
cantineiros] são vistos, hoje, pela sociedade, [...] como oportunistas” (Entrevistado 12: Prefeito Municipal de Urussanga).

Logo, o alcance do desenvolvimento territorial projetado pelos atores que coordenaram a elaboração do projeto da IG, parece ainda não ter se concretizado, tendo em vista que as vantagens oriundas desse mecanismo não estão sendo pulverizadas para todos ou a maioria dos vitivinicultores. Além disso, os efeitos positivos da obtenção desse mecanismo não são visíveis ou, até mesmo, inexistem em termos de preservação e aproveitamento do potencial turístico de importantes patrimônios históricos culturais do local que, dada a sua diversidade, abrangem elementos capazes de agregar valor em praticamente toda a cadeia produtiva do vinho.

No estudo realizado por Vieira e Pellin (2015), relacionado à IG Vales da Uva Goethe como estratégia para fortalecer o território, esses atores afirmam estar em curso um processo de desenvolvimento territorial como consequência da institucionalização desse dispositivo. No entanto, os argumentos que constituem os resultados do respectivo estudo levam em consideração apenas os relatos de alguns cantineiros industriais, associados à Progoethe. Assim, o que eles evidenciam como elementos de desenvolvimento corresponde ao aumento das vendas dos vinhos industrializados Goethe “em uma média 20% e, dos espumantes, por volta de 30%” (VIEIRA; PELLIN, 2015, p. 169) após decorridos os dois primeiros anos de concessão da IG pelo INPI. Somando-se a esse fato, relatam a intenção demonstrada pelos atores locais políticos em elaborar e executar um plano de desenvolvimento turístico integrado entre os municípios inseridos na delimitação do território. Embora esses resultados apresentem um panorama positivo sobre alguns avanços obtidos a partir da IG, mostram-se frágeis levando em consideração que generalizam uma percepção de desenvolvimento territorial baseada apenas no aumento das vendas dos vinhos dos cantineiros associados à Progoethe. Ou, ainda, em relatos de perspectivas de fomento do turismo local, quando, na realidade, as práticas se mostram controversas, como será discutido mais adiante.

Os desafios do desenvolvimento territorial a partir da IG, perpassam, portanto, pela problemática da falta de coalizões entre os atores dos municípios constituintes do território. No estágio atual, observa-se um grande esvaziamento do quadro de produtores associados à Progoethe ou que pretendem vincular-se à essa entidade. Além disso, os atores externos ou laços fracos promissores para o setor vitivinícola, concentram as suas ações junto apenas ao protagonismo dos produtores acoplados à essa instituição, como pode ser visto no mapa da Figura 29, no qual a tessitura das relações em torno do setor vitivinicultor é representada morfologicamente.

Figura 29 - Delimitação geográfica dos Vales da Uva Goethe e a tessitura das relações no âmbito da vitivinicultura



Fonte: Elaborado pelo autor com o auxílio do *software* Quantum GIS 3.6.

As relações dos produtores de vinho localizados nos municípios de Nova Veneza e Orleans com outros atores inseridos no contexto das atividades vitivinícolas, conforme demonstrado na Figura 29⁵⁶, se resumem aos vínculos estabelecidos apenas com a Epagri de Urussanga e com os fornecedores de uva de Azambuja. Assim, a falta de interações com os produtores associados à Progoethe incide numa condição restritiva ao acesso de informações, participação em eventos e a formação de laços com outros atores externos que contribuem para o fomento da vitivinicultura local.

Relacionando esse fato com a proposição teórica de Burt (1992), se compreende que os pesquisadores e extensionistas da Epagri representam, morfologicamente, uma ponte relacional capaz de preencher um buraco estrutural existente entre os produtores de vinho distribuídos nos diversos municípios inseridos na delimitação do território da IG. Essa proposição justifica-se pelo motivo desses profissionais estarem vinculados a todos os vitivinicultores dos Vales da Uva Goethe, podendo, dessa forma, mediar conflitos existentes entre os produtores e contribuir com o desenvolvimento de coalizões no âmbito do setor.

Todavia, essa é uma possibilidade que parece não fazer parte das propostas da Epagri voltadas para o fortalecimento do setor vitivinicultor local. Pois, além dessa entidade concentrar as suas atividades em soluções tecnológicas para a agropecuária local, o seu trabalho de assistência voltado para a vitivinicultura carece de profissionais incumbidos em identificar problemas de natureza sociológica e, conseqüentemente, em desenvolver estratégias para solucioná-los.

As técnicas de melhorias da qualidade do vinho elaboradas pela Epagri, especialmente a partir do processo de institucionalização da IG, apresentam-se como insuficientes no quadro de ações para o fortalecimento da vitivinicultura e do território. A coesão das relações é uma condicionante necessária para que o setor avance em direção dos benefícios projetados pelo mecanismo da IG e, por isso, torna-se importante o seu tratamento nas agendas dos programas de desenvolvimento territorial das organizações, públicas e privadas, inseridas nesse contexto de disputas entre os produtores.

A falta de propostas para a solução desses conflitos contribui, de certa maneira, para a consolidação de um território que, na prática, se resume aos municípios de Urussanga e Pedras Grandes (Azambuja), como destacado na Figura 29. As evidências desse fenômeno podem ser observadas nas falas de alguns entrevistados, conforme transcrições a seguir.

⁵⁶ As identificações dos produtores de uva, produtores de vinho colonial e vinho industrializado no mapa territorial ilustrado na Figura 29, especificamente nos municípios de Urussanga e Pedras Grandes, se referem à diversos atores (representação plural) inseridos nessas categorias.

Eu acho que ficou concentrado [*o território*] só em Urussanga. Porque eles [*os cantineiros com maior poder na governança da IG*] acham que o cara não tá na Associação do vinho Goethe, porque eu tou fora do município de Urussanga. Em relação à desenvolvimento de coisa...eu acho que ficou só Urussanga. A televisão só diz Urussanga. Eles quando vão na televisão só fala de Urussanga, de cinco, seis vinícolas. Não falam de fora, só de Urussanga. [...] eu morei em Urussanga, morei em Azambuja, morei em Cocal, vim pra Içara, e o Zefiro [*proprietário de uma rede varejista de supermercados do Estado de Santa Catarina*] me apoiou aqui no lugar. Mas, Urussanga...ah, porque eu tinha que fazer cantina lá, que era pra tá em Urussanga, aí botaram o dia da Vindima⁵⁷, esmagar uva com as rainhas, aí botaram o endereço meu lá de Urussanga [...]. *Para meu!* Eu que descobri lá na mesa, com o meu amigo, no catálogo...*Para, né!* Foram eles, da Progoethe, da Associação, eles que erraram, eles disseram. E eu que não estudei descobri na mesa com o amigo, e fui lá mostrar pro presidente [*da Progoethe*], ele disse: “*Mas, quem foi que fez isso aqui?*” Respondi: “*Ah, quem foi...foram vocês*”. Eu acho errado, se vão pra televisão nós temos cinco vinícolas na região...uma em Nova Veneza, uma em Içara, [...] em Azambuja..., mas, no jornal se passa vinte vezes só vê a marca deles (Entrevistado 03: vitivicultor cantineiro).

Entrevistador: Na sua concepção, existe esse consenso de um único território?

Entrevistado 06 (vitivicultor artesanal): Não, não tem. Na verdade, quem participa disso é Urussanga e às vezes Pedras Grandes. Só Urussanga, na verdade

Por sua vez, os atores externos que, na condição de laços fracos (GRANOVETTER, 1973; 1985), auxiliam na elaboração e implementação de atividades para o fomento da vitivinicultura do território, encontram nos propósitos dos cantineiros associados à Progoethe mais viabilidade para executar ações que lhes garantam satisfazer os seus próprios interesses. Diante disso, o contato desses atores exógenos com os demais produtores não associados depende das vantagens, econômicas ou não, que eles identificam na possível relação interpessoal com tais vitivicultores.

Fato dessa natureza foi observado durante a visita de um enólogo italiano ao território no ano de 2018, com a finalidade de conhecer os aspectos da produção de uva e vinho do local e, posteriormente, desenvolver parcerias. Oriundo de Conegliano, região norte da Itália que produz o vinho Prosecco, esse ator teve conhecimento da existência dos Vales da Uva

⁵⁷Evento festivo criado no território da IG no ano de 2011, tem como principal propósito homenagear os viticultores responsáveis pelo cultivo e colheita da uva Goethe. No período em que ocorre a referida festa, os associados da Progoethe organizam atividades que se distribuem entre a colheita do fruto, missas e esmagamento das uvas Goethe pelas rainhas e princesas da Festa do Vinho.

Goethe a partir de uma representante da Progoethe, em ocasião que estava na Itália para conhecer a cultura de produção de vinho do país.

Acompanhado pelos associados da Progoethe e extensionistas da Epagri, esse ator exógeno visitou diversas propriedades rurais voltadas para o cultivo da uva Goethe e produção de vinho artesanal, todas localizadas entre Urussanga e Pedras Grandes. Como resultado, o enólogo apresentou um discurso, em reunião pública, de que a vitivinicultura dos Vales da Uva Goethe ainda não encontrou as bases tecnológicas e as boas estratégias para aproveitar o potencial local e, assim, alcançar o desenvolvimento territorial. Para ele, a IG obtida pela Progoethe deve ser compreendida como uma ferramenta que só alcançará efeitos significativos mediante uma reestruturação tecnológica e de marketing da produção local. Além disso, ressaltou a importância de incentivar os produtores artesanais a investir na criação de novas vinícolas industrializadas.

Para tanto, a parceria privada que estava sendo desenvolvida entre a Itália e o Brasil, deveria contribuir com essa perspectiva através da fundação de uma escola de enologia, juntamente com uma estrutura para a elaboração e engarrafamento de espumantes que, por questões de governança, seriam instaladas no município de Urussanga. Todavia, as reuniões para as tratativas sobre essas questões não foram realizadas com a participação significativa dos produtores artesanais, tendo em vista que os processos inerentes à tomada de decisões para o desenvolvimento econômico do setor se caracterizam, em sua maioria, pela exclusão desses atores.

O Quadro 13, referente a um trecho do caderno de campo elaborado nesta pesquisa, é relatado os detalhes de uma das observações realizadas em uma reunião ocorrida na Epagri de Urussanga, para tratar do possível processo de cooperação entre atores dos dois países. Na transcrição, são evidenciados os principais assuntos discutidos na ocasião, bem como os atores participantes.

Quadro 13 - Caderno de Campo: reunião realizada na Epagri para tratar da parceria entre Brasil e Itália

No dia 23 de julho de 2018, na unidade da Epagri (Figura 30) localizada no município de Urussanga, aproximadamente às 9:30, foi iniciada uma reunião pública, porém com convidados específicos, para tratar de assuntos pertinentes à parceria que poderia ser desenvolvida entre os produtores de vinho dos Vales da Uva Goethe e a Scuola Enológica di Conegliano/Itália, estando essa entidade representada por um dos seus enólogos.

A abertura da reunião foi executada por uma representante da Progoethe que, no momento, apresentou a agenda do evento e o seu propósito. Relacionado a esse protagonismo, foi identificado na ata das reuniões referentes ao processo de institucionalização da IG que, era essa mesma representante a responsável, juntamente com o SEBRAE, pela definição das pautas norteadoras das reuniões realizadas no período que antecedeu a obtenção da IP Vales da Uva Goethe. Tratava-se, portanto, de um ator mantendo a sua posição de líder e/ou de poder na rede de vitivinicultores a

partir das suas habilidades sociais.

Dentre os vitivinicultores participantes, observou-se a presença apenas de dois cantineiros associados à Progoethe, o ex e a atual presidente da entidade. Da mesma forma, somente dois produtores artesanais compareceram ao evento, levando em conta que não apresentavam relações de conflito com os produtores industriais, pois, um exerce o papel de fornecedor de uva e o outro representa um importante laço forte que, produzindo vinho apenas por *hobby*, é um grande entusiasta e divulgador da cultura local.

Figura 30 - Unidade da Epagri em Urussanga



Fonte: Imagem registrada pelo autor durante a pesquisa de campo, agosto de 2018.

Para além desses vitivinicultores, estiveram presentes atores políticos como o secretário de agricultura do município de Pedras Grandes, prefeito de Urussanga, jornalistas locais e deputados das esferas estadual e federal. Na ocasião, todos esses participantes ligados ao campo político se pronunciaram em relação às suas possíveis contribuições para o fortalecimento do setor.

Existia uma expectativa dos líderes da Progoethe quanto à cooperação dos atores presentes, em especial dos políticos, para o desenvolvimento e execução de programas capazes de impulsionar o tratado em discussão entre os vitivinicultores locais e o representante da Scuola Enológica di Conegliano. Conforme as discussões realizadas no evento, se observou que existe uma dependência dos atores endógenos, no processo de governança da IG, em relação ao Estado, resultando em um forte enraizamento político da associação.

Todavia, essa articulação de atores em torno da vitivinicultura não demonstrou perspectivas no que se refere à consolidação do território, composto pelos diversos municípios inseridos na delimitação do projeto da IG. Assim, após finalizada a reunião às 12h, alguns dos atores presentes se dirigiram para um restaurante no centro de Urussanga, onde foi realizado um almoço coletivo. Como interesse de pesquisa, os acompanhei no intuito de continuar observando o conteúdo das suas discussões. Chegando ao local, formou-se dois grupos: em uma mesa, na qual eu sentei, juntou-se os vitivinicultores de Urussanga, extensionistas da Epagri, jornalista e o enólogo italiano, em outra, com uma distância considerável, sentaram o secretário de agricultura de Pedras Grandes e o seu assistente.

Ao notar essa divisão, resolvi perguntar a um ator representante da Progoethe por qual motivo todos não sentaram na mesma mesa. A resposta foi bastante objetiva: - *“Eles não se sentem parte do grupo, vieram para reunião por questão de formalidade. Acham que os produtores de Pedras Grandes não serão beneficiados”*. Havia, portanto, um comportamento que expressa, em parte, a disputa pelo domínio setorial da vitivinicultura e domínio do território que resultava no distanciamento daqueles atores.

Aproveitando o contexto, fiz um outro questionamento a respeito de quais estratégias as lideranças do setor poderiam desenvolver para integrar os municípios da IG e, dessa maneira, criar o

consenso de território dos Vales da Uva Goethe. No momento, um associado da Progoethe tentou resgatar (refletir) a metodologia utilizada para definir os municípios que compõem a delimitação territorial, afirmando que não faz mais sentido algumas localidades ainda estar inseridas, tendo em vista que os seus produtores não mantêm relações com a associação.

Continuando a discussão, o referido ator afirmou que na sua concepção o território é constituído apenas por Urussanga e Pedras Grandes, questionando o funcionário da Epagri sobre a possibilidade de retirar os demais municípios dessa demarcação. Para ele, a vitivinicultura é pouco expressiva nos demais municípios, devendo, portanto, ser uma questão revista.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Embora o discurso do enólogo italiano esteja voltado para o desenvolvimento do território e, em decorrência disso, evidencie a necessidade de criar possibilidades para que os produtores artesanais se tornem cantineiros, os atores locais observaram que se trata de um interesse econômico desse ator exógeno. Para eles, o protagonismo e a relação do referido profissional com os vitivinicultores, não parece ser uma cooperação com o objetivo de reduzir as disparidades próprias do setor, mas sim uma oportunidade de desenvolver uma demanda de consumidores de máquinas e acessórios para enologia.

Veja só o que aconteceu agora, esses dias [...] a filha da presidente [*da Progoethe*], ela foi pra Itália, manteve contato, iniciativa pessoal dela na Itália, com pessoas pra fazer espumante, pra fazer convênio internacional de produção de vinho e tecnologia, e o Brasil tem as melhores tecnologias do mundo em espumante [...]. A Itália mandou um cara aqui, fizeram uma reunião aqui com deputado, com senador esses dias aqui, pra quê? Uma coisa assim que fica flutuando, fica flutuando, não tem base sólida nenhuma. Uma coisa, assim, que elas [*representantes da Progoethe*] ficam idealizando na cabeça, que não tá na realidade local, não tem subsídio local. O que que eles vão fazer aqui? Eles vão vender os equipamento. [...] aí vamos lá se envolver com italiano, o que isso vai fazer? Gerar recurso público pra ir do pessoal daqui pra lá [...] (Entrevistado 14: pesquisador da Epagri de Urussanga e produtor de uvas).

[...] ele [*enólogo italiano*] vai ter o interesse dele, representar a indústria... vai fornecer equipamento, o cara trabalha em quê? Eu acho que numa escola privada. [...] nós somos inocentes, nós achamos que ele veio fazer caridade aqui? Ainda mais italiano [*Risos*]. Tem acesso a tudo, a informação, a parte técnica, tudo. Ele andava aí em Pedras Grandes, ele já ia olhando tudo, calcário, rio, a posição (Entrevistado 06: vitivinicultor artesanal, grifo nosso).

Esses relatos demonstram que a tentativa de inserção dos produtores artesanais no projeto de fortalecimento da vitivinicultora local, proposto pelo enólogo italiano, tinha como principal objetivo, na percepção de alguns entrevistados, gerar lucros para aquele ator e organizações especializadas em soluções enológicas sediadas na Itália. Por esse motivo,

diversas visitas foram realizadas aos vitivinicultores não associados à Progoethe, ampliando as suas redes de laços fracos (GRANOVETTER, 1973; 1985) em função de um interesse particular de atores externos ao território.

De acordo com Hess (2004), atores econômicos externos se inserem em territórios específicos com o escopo de se beneficiarem das atividades econômicas já existentes na localidade. No entanto, podem se adaptar às regras locais e às dinâmicas das redes de relações já estabelecidas ou, dependendo das suas habilidades sociais (FLIGSTEIN, 2014), provocar modificações.

Por outro lado, quando esses atores exógenos não conseguem interferir na morfologia da rede de relações locais, os seus objetivos podem não ser alcançados. Conforme Hess (2004), as políticas e as suas instituições relacionadas ao território apresentam um importante papel nessa questão, pois podem criar mecanismos de incentivo ou barreira em relação às ações empreendedoras não enraizadas no contexto local.

No caso do enólogo italiano, este ator tentou mobilizar, mediante intermédio da Progoethe, inúmeras entidades políticas e os seus representantes, conforme já destacado no Quadro 13. Porém, o conflito de interesses existente entre esses atores resultou na inviabilização dos propósitos que fundamentavam, oficialmente, a formação da parceria a ser estabelecida.

De modo geral, os processos de articulação para fortalecimento do setor, após a obtenção da IG, não foram eficientes em termos do desenvolvimento de estratégias capazes de criar um processo de governança local adequado para as necessidades do território. O apoio de atores externos especializados em vitivinicultura, como a Embrapa Uva e Vinho e o Ibravin não ocorre de forma contínua, pois estão mais focados em prestar assistência para os produtores localizados no Estado do Rio Grande do Sul. Assim, os contatos pouco frequentes dos representantes dessas entidades com os vitivinicultores dos Vales da Uva Goethe, especificamente com os associados à Progoethe, colaboram para um clima de insatisfação por parte desses últimos atores: “eles nunca se interessaram pelo Brasil, o brasileiro para eles é o gaúcho” (Entrevistado 07: empresário e ex-consultor do SEBRAE).

Ademais, se constatou que além da falta de coalizões entre vitivinicultores locais, resultando no processo de exclusão dos produtores artesanais, há um conjunto de outros desafios presentes no território, principalmente em relação à gestão do patrimônio histórico cultural. Considerados como os maiores símbolos do território, a uva Goethe (produto

inserido na Arca do Gosto⁵⁸ da organização não governamental Slow Food) e os seus vinhos derivados, mesmo protegidos pelo mecanismo da IG, são elementos culturais que, por si só, não são suficientes para fomentar o turismo local.

5.5 Os desafios recentes do processo de fortalecimento do território dos Vales da Uva Goethe

Existem inúmeros atrativos no território com grande potencial para o seu fortalecimento, porém não aproveitados pelos atores locais. Como exemplo, cita-se um conjunto de patrimônios históricos das primeiras vinícolas fundadas na cidade de Urussanga. O estado de conservação das suas edificações, observado no período da pesquisa de campo, demonstra as dificuldades dos atores do setor vitivinícola em preservar a identidade cultural do território, o que vai de encontro com as proposições de desenvolvimento territorial relacionadas à IG.

Nas Figuras 31, 32 e 33 estão apresentadas imagens do estado de deterioração da histórica Vinícola Cadorin, fundada no final da segunda década do século XX. Localizada na área urbana de Urussanga, uma considerável parte da sua estrutura interna existe apenas em forma de ruínas, o que torna inviável a sua utilização para qualificação dos serviços turísticos do município.

Figura 31 - Edificação da antiga Vinícola Cadorin



Fonte: Imagem registrada pelo autor durante a pesquisa de campo, agosto de 2018.

⁵⁸Trata-se de um catálogo que identifica diversos alimentos que constituem a sociobiodiversidade e as tradições alimentares de um determinado território que, devido, ao processo de padronização alimentar decorrente do processo de globalização, são considerados ameaçados de extinção, tanto em termos biológicos quanto culturais. Dentre as vantagens mencionadas pelo Slow Food, em relação a inserção de um alimento nesse catálogo, destaca-se a atenção desenvolvida no consumidor para contribuir com a preservação do produto ao consumi-lo de maneira sustentável, além de fortalecer a imagem do produto no mercado (SLOW FOOD, 2018).

Figura 32 – Ruínas da antiga Vinícola Cadorin com teto parcial (vista interna)



Fonte: Imagem registrada pelo autor durante a pesquisa de campo, agosto de 2018.

Figura 33 – Ruínas da antiga Vinícola Cadorin sem teto (vista interna)



Fonte: Imagem registrada pelo autor durante a pesquisa de campo, agosto de 2018.

Esse cenário de degradação do patrimônio histórico é resultado, dentre diversos fatores, do baixo nível de enraizamento territorial (HESS, 2004) dos laços fortes, ou seja, dos familiares que herdaram o bem. A falta de vínculo atual com o setor e a preservação da memória cultural do território, implica no desenvolvimento de interesse desses atores pelas especulações do mercado imobiliário, sendo mais vantajoso para eles esperar a ação do tempo

na destruição da estrutura arquitetônica da vinícola e, posteriormente, executar a venda do terreno.

[...] disseram que já caiu [*a estrutura da antiga vinícola*]. Como é que pode, né? Assim, os proprietários tirar dinheiro do bolso não vão, se dispersaram, são vários herdeiros, se torna uma coisa de família, são um monte de herdeiros e aí fica difícil (Entrevistado 11: vitiviniculor artesanal, grifo nosso).

[...] a Progoethe ia abraçar a reforma, porque a gente queria fazer ali salas de reuniões, cozinha, a enogastronomia. Tinha um projeto muito bom daquilo ali. Mas aí, o que ocorreu? Na reta final, se não me engano, nós cometemos um erro que, assim, nem toda família tava a favor disso (Entrevistado 02: vitiviniculor cantineiro, ex-presidente da Progoethe).

[...] a gente conseguiu o recurso, aí precisava dos documentos do imposto de renda dos herdeiros, o senhor Orlando [*proprietário*] já tinha morrido. [...] não mandaram, perdemos por causa disso (Entrevistado 07: empresário e ex-consultor do SEBRAE).

Tem os proprietários esperando cair para construir um prédio, ali na região central, valorizada. Infelizmente, eu não sei até que ponto o poder público pode se meter nisso, mas...enfim. Tem muita gente, investidor, com interesse em comprar. Sabe quem teria que falar? Era o secretário de turismo de Urussanga, mas nós estamos sem na verdade, isso seria uma pessoa que poderia ir atrás, ele tá sendo pago para isso, essa seria uma função boa para ele fazer (Entrevistado 06: vitiviniculor artesanal, grifo nosso).

Está abandonada, está caindo aquilo ali, [...]. A prefeitura não faz nada porque está dentro da mão de um cara de muito dinheiro aqui de Urussanga, e ele está torcendo para que aquilo ali caia para ele construir alguma coisa. [...] tem muito valor um terreno daquele ali no centro de Urussanga [...] (Entrevistado 11: vitiviniculor artesanal, grifo nosso).

Embora a edificação da vinícola esteja tombada pela Fundação Catarinense de Cultura, sendo protegida pelo Decreto nº 3.463, de 23 de novembro de 2001, que homologa o tombamento estadual de imóveis, não há um acompanhamento e controle do Estado quanto a sua conservação. Já na esfera municipal, falta programas de incentivo ao turismo que contemplem o desenvolvimento de ações com vistas à manutenção e parcerias para utilização desses patrimônios: “[...] todo político dentro de uma cidade é direcionado para algum setor. [...] isso vem em apoios, se o pessoal que apoia ele, apoiou a eleição dele e ele foi destinado para seguir esse caminho, ele vai abandonar o outro lado, isso é o que está acontecendo aqui” (Entrevistado 11: vitiviniculor artesanal).

Esse comportamento dos políticos municipais coincide com os argumentos teóricos de Raud-Mattedi (2005a), pois, para essa autora, é comum que atores representantes do Estado

façam parte ou mantenham vínculos estreitos com grupos econômicos específicos, resultando na orientação dos rumos da política econômica.

[...] pra trazer o turista você tem que manter o que você tem, uma cidade que foi construída por imigrantes italianos devia manter aquelas casas antigas [...]. Houve também uma repercussão, um tempo atrás, sobre calçamento, sobre colocar asfalto e coisa, ali que mora o problema, cada prefeito que entra tem aquele que apoia esse lado e tem aquele que apoia outro [...]. A briga política não leva a lugar nenhum, na verdade não vai trazer benefício para ninguém. (Entrevistado 11: vitivinicultor artesanal, grifo nosso).

Quando a Progoethe surgiu o prefeito era um Epagriano, e aí foi nos dois últimos anos do governo dele que ele começou a despertar a coisa. Aí entrou um próximo, do partido contrário, e ali ele botou uma diretora de cultura e turismo que a Progoethe e eu bati de frente. Um dia eu fiz ela chorar na mesa até, a tadinha, eu não entendia o que ela dizia “que não dava, e não sei o quê”, qualquer coisa pra ela “não dava, não dava, não tem verba e não dá”, aí eu fui saber quase tarde, mas uma pessoa tinha me alertado, “o prefeito vai querer derrubar vocês”. [...] eu disse “eu não acredito, isso aqui é só o bem para a cidade, para a região, nós não estamos se metendo, não tem cor partidária, não tem nada”, aí eu cheguei à conclusão que era o prefeito mesmo, que é a força maior. Aí, agora tem outro que já mandei recado, porque ele quer saber de tudo, ele te suga e depois ele faz o que dá na cabeça dele. Então, eu acho que a Prefeitura não está alinhada (Entrevistado 02: vitivinicultor cantineiro, ex-presidente da Progoethe, grifo nosso)

Os conflitos políticos são, notadamente, uma grande barreira para o fomento do potencial turístico do território, levando em consideração que os produtores de uva e vinho apresentam elevada dependência das ações do Estado para a estruturação das atividades econômicas vinculadas à vitivinicultura. Assim, os interesses de alguns setores tendem a ser ignorados, dada a sua pouca importância para a manutenção do poder político de lideranças locais. “É uma disputa pelo poder, não é nem pelo desenvolvimento, porque eles não têm compromisso com o desenvolvimento, eles têm compromisso com o poder. É notório como isso entrava o desenvolvimento [...]” (Entrevistado 07: empresário e ex-consultor do SEBRAE).

Paralelo a essas percepções referentes ao papel dos atores políticos no desenvolvimento territorial, em especial das atividades enoturísticas, existem compreensões controversas que responsabilizam os cantineiros associados à Progoethe pelo pouco avanço do setor, mesmo após a obtenção da IG. Nessa lógica, os produtores de vinho considerados lideranças da vitivinicultura local, isto é, que historicamente instituíram normas aos processos socioculturais ligados ao setor, são percebidos como atores sem pró-atividade diante da falta do apoio do Estado para fortalecer o enoturismo.

Para uma considerável parte dos entrevistados, a estruturação dessa atividade deve ser resultado de iniciativas privadas dos empreendedores do setor, a partir do investimento em recursos voltados para o desenvolvimento de serviços que, pela sua eficiência, reforcem a identidade cultural do território e atraia maior número de turistas.

Se alguém me ligasse de São Paulo, Rio de Janeiro ou lá pra cima do Paraná, e me perguntasse “*como é que é o turismo aí?*”, eu ia dizer “*você guarda dinheiro mais um ano e visita o Rio Grande do Sul que aqui não tem nada para ver*”. Sim, aqui não tem nada. Urussanga não tem nada. Não adianta vim turista. Urussanga além de não ter nada pra mostrar, não tem estrutura pra vim turista. Aqui não tem como crescer. Em primeiro lugar, não tem empresas com capacidade para bancar uma reviravolta pra produzir bastante. São tudo calça curta. Então não tem como. E, se buscar recurso, qualquer setor que seja, não consegue mais pagar (Entrevistado 10: vitivicultor cantineiro, grifo nosso).

Em Urussanga ninguém quer trabalhar. Tu pode ir lá num domingo tu não acha ninguém [*referência ao funcionamento das vinícolas para recepcionar os turistas*]. [...] Urussanga é uma cidade velha, também podia fazer coisa, mas não fazem (Entrevistado 03: vitivicultor cantineiro).

[...] Urussanga o que mais peca é essa parte ali, eles falam muitas vezes em turista, em trazer para cá. Eles têm a Festa do Vinho, têm aquele parque que é feito ali no centro, é bonito, não é qualquer cidade que tem um centro de eventos daqueles ali. Mas, ela não pode ficar só naquilo ali, eu acho que tem que ter um outro lado também (Entrevistado 11: vitivicultor artesanal).

Nesse âmbito, também foi observado a inexistência de um plano de desenvolvimento setorial constituído pela descrição de objetivos e os possíveis métodos para alcançá-los. Esse fato tem relação direta com a falta de um quadro especializado de profissionais, inserido na Progoethe, incumbido de executar a respectiva função. “A associação deveria arregaçar as mangas e sair atrás disso, porque ela tem, inclusive, mérito para buscar recursos fora, eles não têm quem escreva projetos, quem trabalhe para eles [...]” (Entrevistado 25: Consultor do SEBRAE).

As dificuldades referentes à gestão são, neste caso, um grande entrave para a identificação e aproveitamento de oportunidades. Assim, os baixos efeitos da IG no fortalecimento do setor, se justificam para além dos conflitos relacionais presentes no território, encontrando fundamentos na falta de conhecimento ou habilidade dos vitivicultores no gerenciamento dos recursos territoriais.

Portanto, mesmo estando enraizados em um território que abrange inúmeros recursos, como história da imigração italiana, gastronomia, paisagens, museus, obras arquitetônicas e produtos com características singulares, esses atores apresentam limitações na elaboração de

estratégias voltadas para a ampliação dos serviços turísticos relacionados ao vinho. Exemplo emblemático refere-se à existência de uma linha ferroviária, com um trem que percorre cidades localizadas entre o litoral sul catarinense e os Vales da Uva Goethe, todavia não é utilizado na oferta de passeios enoturísticos.

Na Figura 34 pode ser observado um registro realizado durante a pesquisa de campo, em que o referido trem estava aportando na Estação Ferroviária de Urussanga. No entanto, o seu funcionamento, naquela ocasião, se referia à execução de um projeto coordenado pelas prefeituras de diversos municípios por onde passa a ferrovia que, em caráter solidário, direcionaram para passeios com o público da terceira idade, com frequência de três vezes ao ano e sem vínculo com o setor vitivinicultor.

Figura 34 - Trem sobre a Ferrovia Tereza Cristina (Estação Ferroviária de Urussanga)



Fonte: Imagem registrada pelo autor durante a pesquisa de campo, agosto de 2018.

Sendo assim, o desenvolvimento turístico a partir da IG requer a elaboração de estratégias que, em linhas gerais, relacionem o uso desse dispositivo com propostas de aproveitamento e valorização do ativos territoriais existentes na localidade. Outrossim, o alcance de resultados otimizados depende da sinergia criada entre os representantes da Progoethe e atores de outras instituições, públicas e privadas, mediante a qual seja possível

desenvolver soluções para os principais problemas relativos à vitivinicultura e os seus serviços relacionados.

Nós acreditávamos que com esse projeto ia ter um incremento grande no turismo, mas as ações para o turismo que foi feita a nível municipal não ajudou muito. Não cresceu esse fluxo de turista, nós esperávamos mais, na verdade. Não se consegue só com isso aí, é preciso outras ferramentas (Entrevistado 06: vitiviniculor artesanal).

Essa conjuntura aproxima-se da concepção de Bramley e Bienabe (2012), ao explicarem os fatores condicionantes dos efeitos significativos de uma IG. Segundo essas autoras, o fato de um determinado território ser detentor desse tipo de mecanismo de proteção, não lhe assegura um surgimento espontâneo de novos serviços e valorização dos seus recursos, especialmente em regiões que se encontram em estágio de desenvolvimento econômico. Em vez disso, os atores inseridos em localidades com essa característica necessitam elaborar estratégias que, em consonância com os desafios e oportunidades específicas do território, possibilitem a formação de coalizões relacionais voltadas para a potencialização econômica dos recursos territoriais (BRAMLEY; BIENABE, 2012).

Além dos desafios relacionados ao desenvolvimento do turismo local, foi identificado que uma pequena parcela dos produtores de vinho associados à Progoethe utiliza o registro da IG para comercializar os seus produtos. Mesmo cumprindo com os requisitos estabelecidos pelo caderno de normas, há associados que ainda não compreenderam como esse mecanismo de proteção pode agregar valor aos seus produtos no mercado consumidor. Com isso, vinhos da uva Goethe com qualidades padronizadas, são vendidos por preços bastante assimétricos.

Entrevistador: Quantas garrafas de vinho Goethe, produzidas por ano, são vendidas com a identificação do registro da IG no rótulo?

Entrevistado 04 (vitiviniculor cantineiro): Faz uns três anos atrás que usei [o registro da IG]. Porque daí eles falavam nas reuniões “*ah, com o selo de Indicação Geográfica, o vinho vai ser conhecido em nível estadual, nacional e quem sabe no exterior*”. Já na minha cabeça, falavam besteira, não temos condições, não adianta, a gente ver pelas próprias empresas que existe aqui na nossa região. Não adianta! Só se fizesse o quê? Ah, de repente se tivesse um mega empresário, pra tentar, assim, ter condições de produzir bastante pra jogar primeiro no Estado, depois nacionalmente. [...] Eu só vendo pra bairros pequenos dos municípios da região. Então, são pequenas mercearias, pequenos mercados, bar e restaurante, onde que pra eles, a maior parte, querem preço em primeiro lugar e segundo qualidade. Enquanto, um vinho com Indicação Geográfica...se eu colocar a Indicação de Procedência numa

garrafa de Goethe, daí vai ter um aumento de preço, e aonde que eu não tenho esse público ainda

Entrevistado 03 (vitivinicultor cantineiro): [...] eles [*os associados que utilizam o registro da IG*] querem agregar muito valor com esse selo, botar uma garrafa de vinho por cinquenta conto, isso aí eu não acho certo. Com esse valor se compra um chileno. Bota lá, então, por vinte e cinco, trinta o espumante, bota garrafa de vinho por vinte, quinze contos. Mas, querem tocar o preço com a faca, aí o povo não compra mais, porque quem toma vinho hoje é o povão. O povo, tu te levanta com ele, é ele que roda o vinho, é o povo. O pessoal de Urussanga falam que o vinho Goethe é caro. Bota um preço razoável, aí o povo vai dizer: *Opa, agora melhorou!* Dezenove, dezoito, aí já vai, não precisa explorar, pode ficar nesse preço, de quinze, dezoito. [...] o mesmo preço que tu gasta para fazer eu gasto também, o mesmo preço que tu gasta para comprar garrafa eu gasto também, o mesmo preço que tu gasta para fazer o rótulo eu gasto também. Por que o teu vinho tem que ser mais caro, se ele é padronizado? Tem isso também para ver, só que é assim, vai de cada vinícola, vai de cada consumidor de cada vinícola [...]. O meu público são pessoas mais simples de comprar vinho, se eu botar uma garrafa de cinquenta reais eu não vendo (grifo nosso).

Nota-se, portanto, nas narrativas dos entrevistados que, embora cantineiros façam parte de um mesmo *club*, isto é, da Progoethe, e estejam aptos para fazer uso da IG, as possíveis vantagens e desvantagens desse mecanismo são percebidas a partir do *modus operandi* de cada produtor nos mercados. Para alguns, a obtenção de lucro é viabilizada somente pela venda de vinhos em grandes volumes e com preços baixos, enquanto que para outros o lucro é proporcionado pela oferta de menor volume da bebida, porém com preços mais altos devido o valor agregado com a utilização da IG.

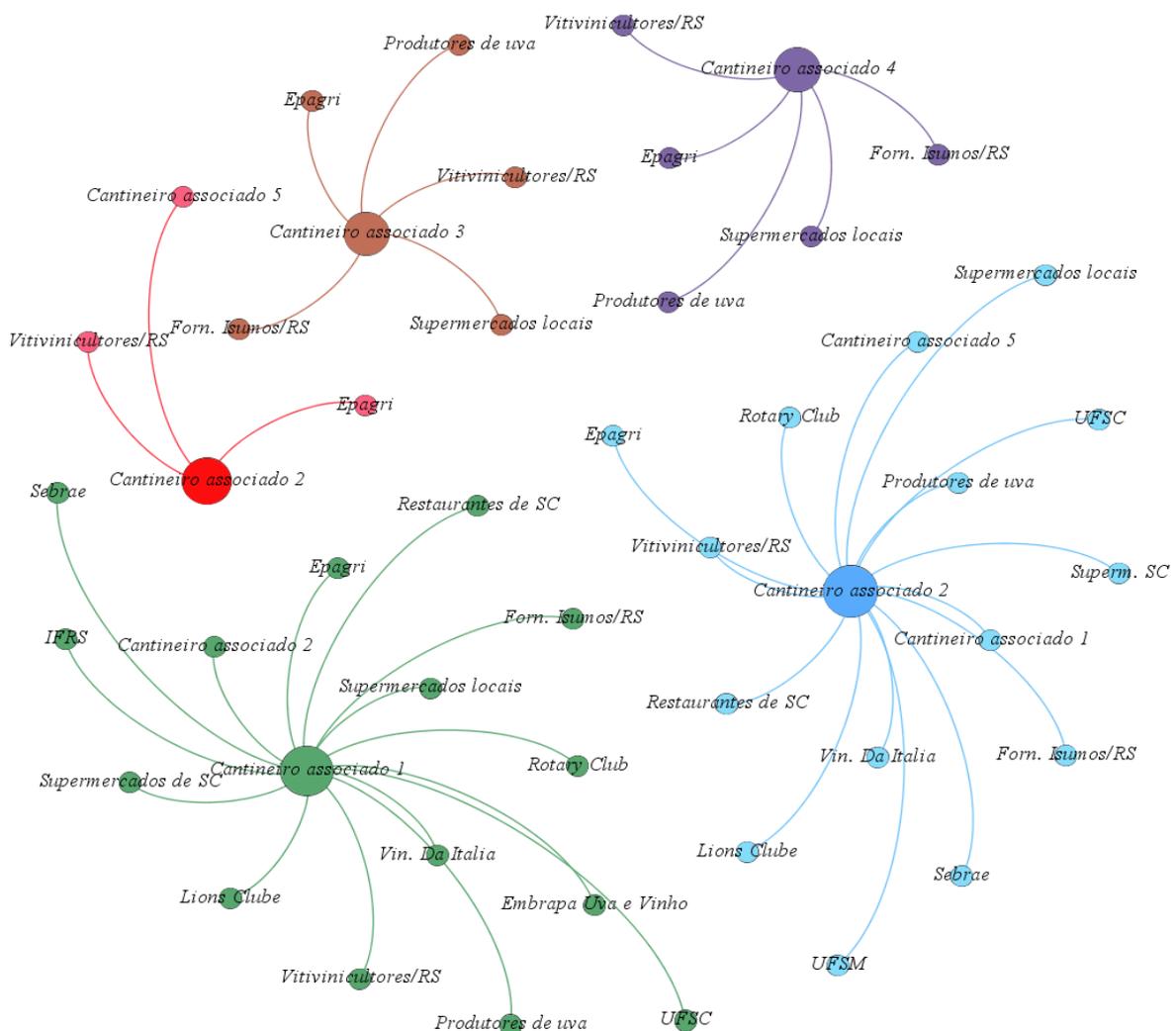
Essa ambiguidade presente no comportamento econômico de atores que integram um mesmo *club* revela, ao menos, duas importantes questões. A primeira, refere-se ao fato de que o uso da IG não garantirá, no caso em questão, que os consumidores de vinho se disponham a pagar um preço prêmio pelo produto. Embora a boa qualidade seja essencial para a agregação de valor da bebida, o conhecimento dos consumidores sobre a IG e a sua importância é bastante limitado ou inexistente: “[...] até tu dizer pra pessoa mais humilde, explicar o que é Indicação, não entra na cabeça dessas pessoas. Elas costumam pra entender o que é isso e, no final das contas, elas optam por levar o mais barato” (Entrevistado 04: vitivinicultor cantineiro).

Ao argumentar sobre a agregação de valor e o acesso de produtos protegidos por IG aos mercados, Niederle (2009) afirma que nos países em desenvolvimento os consumidores dispostos a pagar um preço prêmio por esses bens são, numericamente, poucos quando compara-se com o contexto da Europa. Além disso, essa realidade torna-se mais complexa e

desafiadora quando há falta de conhecimento do produtor e do consumidor em relação à função desse dispositivo, bem como do seu gerenciamento.

Como segunda questão foi observado que, apesar dos cantineiros associados constituírem um mesmo grupo, mantendo contatos com grande frequência para deliberar ações relacionadas ao setor vitivinícola local, as suas percepções e comportamentos econômicos apresentam bastante heterogeneidade. As causas dessas disparidades encontram explicação na trajetória relacional desses atores no território, pois no período anterior ao processo de institucionalização da IG a maioria não fazia parte das mesmas redes de relações sociais/setoriais, como pode ser visto na Figura 35.

Figura 35 - Redes de relações dos cantineiros associados à Progoethe em período anterior à institucionalização da IG



Fonte: Elaborado pelo autor com auxílio do *Software Gephi*.

Por esse motivo, as regularidades dos processos mentais (enraizamento cognitivo) que “limitam o exercício do raciocínio econômico” (ZUKIN; DIMAGGIO, 1990, p. 15-16) desses atores são, em parte, resultados das compreensões coletivas construídas no interior dos grupos nos quais estavam enraizados antes de se tornarem associados à Progoethe. Observa-se na Figura 34 que, os cliques relacionais (MIZRUCHI, 2014) nos quais os cantineiros⁵⁹ 1 e 2 estavam acoplados apresentavam, em suas estruturas, maior densidade de conexões com outros atores ligados ao setor do que a estrutura dos cliques referentes aos cantineiros 3, 4 e 5.

Por sua vez, os laços fracos dos dois primeiros cantineiros citados, a exemplo de representantes dos fóruns setoriais empresarial, acadêmico científico e técnico da agricultura (NIEDERLE; MASCARENHAS; WILKINSON, 2017), contribuíram para que esses atores tenham desenvolvido, ao longo do tempo, percepções e estratégias de mercado diferenciadas em relação aos demais associados. Sendo assim, os comportamentos econômicos não similares são, dentre um conjunto de fatores, resultados dessas distintas morfologias das redes de relações construídas por cada cantineiro.

De modo geral, os desafios existentes no território em torno da vitivinicultura são bastante complexos e, por isso, não podem ser superados apenas pela perspectiva de desenvolvimento territorial a partir da IG. Muitos atores locais acreditam no potencial desse dispositivo, porém apresentam as suas críticas em relação as fragilidades observadas no seu processo de governança e ações locais para fomento do setor.

Entrevistado 08 (vitiviniculor artesanal): [...] não quer dizer que não ajudou [*sobre os benefícios da Indicação Geográfica no setor*], foi uma etapa cumprida, praticamente, muito mal cumprida. Mas, a gente conseguiu já o documento, a gente foi reconhecido internacionalmente também, isso são coisas que valem muito, mas falta um próximo passo que na tua tese tu deveria mencionar (grifo nosso).

Entrevistador: Qual é esse passo?

Entrevistado 08 (vitiviniculor artesanal): A produção de vinhos finos da Goethe, no caso espumantes, na localidade de Urussanga, porque não são feitos aqui. A produção tem que ser feita aqui, a produção da uva tem que ser daqui, nós temos que produzir uva...ninguém tem uva. Isso é uma farsa! Então, nós não podemos viver em Urussanga com cem mil litros de vinho, duzentos mil litros, não podemos viver, eu faço vinte mil pra vender lá pros amigos. Nós temos que avançar em três coisas: conscientização das pessoas, para dizer o que é um vinho Goethe, para dizer o que é uma Indicação Geográfica e produção da matéria-prima. Tão cortando os parreirais, porque

⁵⁹A numeração utilizada nesta figura, para diferenciar a morfologia das redes de relações dos cantineiros, não está relacionada com a ordem numérica de citação dos entrevistados apresentada no Quadro 8 localizado no capítulo referente aos procedimentos metodológicos aplicados nesta tese.

está difícil vender uma garrafa de vinho Goethe por vinte e cinco reais. Porque ela custa quatro, cinco, tem que vender por doze, mas eles querem ganhar numa garrafa e querem ganhar tudo [...]. Então, conscientização, produção da matéria prima e produzir os vinhos aqui na nossa região. Olha que contrassenso, Indicação Geográfica e nós não estamos produzindo os vinhos aqui, estamos mandando para fazer o espumante fora. Nós mandamos os vinhos daqui... fazer espumante no Rio Grande do Sul (grifo nosso).

A reestruturação da cadeia produtiva vitivinícola dos Vales da Uva Goethe, juntamente com a necessidade de desenvolver estratégias para promover o conceito da IG no mercado consumidor, seja este local ou para além das fronteiras físicas do território, são questões bastante desafiadoras para os atores que constituem o setor. Somando-se a isto, os conflitos relacionais existentes, já mencionados nesta tese, compõem um quadro de complexidade territorial que impede o processo de aproveitamento dos seus recursos e, conseqüentemente, do seu fortalecimento a partir da integração de diversos municípios inseridos na área delimitada pela IG.

CONCLUSÃO

Retornando à indagação inicial deste estudo, é importante destacar que a busca pela compreensão de como as relações sociais, políticas e culturais interferem na inclusão ou exclusão de vitivinicultores, especificamente do território da IG Vales da Uva Goethe, sucedeu em um desafiador percurso na articulação de conceitos teóricos que, a partir da sua interpretação, foi possível sistematizar uma série de categorias analíticas para operacionalizar a pesquisa. Assim, o ensejo na renovação do enfoque investigativo das dinâmicas endógenas do referido território, encontrou na proposição teórica do *embeddedness* uma ótica viabilizadora da análise do problema proposto na parte introdutória desta tese.

Por sua vez, a fase exploratória da pesquisa não indicou a existência de estudos anteriores, realizados no âmbito do território em questão, que utilizaram construtos semelhantes. De modo geral, foi observado que a obtenção da IG como um possível indutor de desenvolvimento territorial, tem atraído a atenção de pesquisadores interessados em analisar as mudanças positivas ocorridas no território a partir desse dispositivo, apontando de maneira superficial o seu potencial como instrumento de exclusão de determinados atores.

Nesse âmbito, se formou uma lacuna teórico-empírica referente ao desenvolvimento das redes de relações dos atores locais, especificamente no que concerne aos períodos que antecederam o início das articulações relacionadas à institucionalização da IG, e como as suas diversas configurações produziram processos de inclusão e exclusão territorial. Com mesmo grau de importância, tratamentos analíticos a respeito das conexões (laços fracos) entre atores endógenos e exógenos ao território e, de forma particular, o seu papel para o desenvolvimento das atividades econômicas ali existentes, despontaram como um hiato que necessitava ser preenchido a partir de uma ótica que levasse em consideração o histórico de formação desses vínculos ao longo de toda a construção territorial.

O histórico de formação dessas redes, assim como dos tipos de recursos e conteúdos que circulam entre os seus participantes apresentou-se como uma vereda no esclarecimento e, sobretudo, na elaboração de concepções acerca das instituições forjadas para definir quais atores poderiam/podem participar de determinados processos socioeconômicos territorializados. Nesse sentido, as cooperações e conflitos percebidos durante e após a implementação da IG, resultando na inclusão ou exclusão de atores, não foram problematizados, neste estudo, como fenômenos que surgiram somente em tais períodos, mas sim como possíveis continuidades e resultados das coalizões e disputas já existentes no território.

Em vista dessa perspectiva, o primeiro objetivo específico desta tese buscou descrever o desenvolvimento da vitivinicultura nos Vales da Uva Goethe, identificando os principais atores e a construção das redes de relacionamento que se estabeleceram ao longo do tempo em torno do setor (análise *ex ante* à implementação da IG). Conforme os resultados obtidos, apresentados no capítulo IV, se verificou que a expansão das primeiras atividades agrícolas desempenhadas pelos imigrantes italianos foi incentivada pelo protagonismo do Estado, a exemplo da distribuição de sementes.

Coincidindo com essa conjuntura, a construção dos primeiros mercados para comercialização do vinho deu-se pela inserção dos produtores em redes coordenadas por atores políticos, embora morfologicamente pequenas. Constata-se aí a origem do enraizamento político dos vitivinicultores na busca de fortalecimento do setor. Com exceção dos períodos em que a Vinícola Caruso Mac Donald era a principal fonte de aprendizagem, ocupando uma posição central na rede local de vinicultores, e quando a indústria carbonífera foi introduzida no território, o Estado tem sido um grande fomentador da vitivinicultura. E, por isso, é responsabilizado, pela maioria dos vitivinicultores, como o principal indutor das ações em prol dos avanços técnico-científicos e econômicos referentes ao cultivo da uva e produção do vinho.

O papel desempenhado pelo Estado no processo de governança desse setor, interferindo no seu funcionamento, teve a sua importância notabilizada em grande medida quando direcionou, na década de 1960, incentivos para o fortalecimento da extração do carvão no território, atendendo, dessa forma, aos interesses de novos entrantes na arena econômica local. Por conseguinte, eclodiu uma grande crise na produção de uva e vinho, principalmente no município de Urussanga, visto que o cultivo de parreirais foi sendo abandonado pelos vitivinicultores no intuito de empregarem-se nas mineradoras. Por sua vez, esse fato coloca em evidência três importantes questões: a primeira é que as ações do Estado condicionaram os vitivinicultores e sua organização econômica e sociopolítica a um processo de dependência de políticas públicas de desenvolvimento, interferindo no surgimento, encolhimento ou expansão das atividades produtivas locais; a segunda, é que atores empresariais exógenos ao território, exerceram domínio sobre as ações do Estado, ditando regras de funcionamento da economia e interferindo nas práticas culturais do território; e a terceira, convergindo com a proposição de Fligstein (2001), refere-se à percepção dos mercados como política, em que as “regras do jogo” são definidas a partir dos enfrentamentos e coalizões entre o Estado e atores empresariais.

Além disso, coloca-se em evidência que as disputas e cooperações existentes entre os atuais vitivinicultores, refletindo em processos de inclusão e exclusão territorial, são, neste caso, resultados não simplesmente das relações socioculturais desses atores, ao longo do desenvolvimento do território. Mas, também, da performance do Estado a partir do seu conjunto de atores e instituições. Se, por um lado, esta entidade estabeleceu, em determinados momentos, um vínculo colaborativo com a coletividade que abrange a vitivinicultura da região, criando expectativas ligadas ao avanço das técnicas vitivinícolas, por outro lado, configurou-se como um “espaço” de atuação de atores locais com maiores habilidades sociais e poder que, no quadro das suas atribuições formaram laços que os oportunizaram avanços individuais.

Assim, a inserção de atores enraizados na cultura vitivinícola no quadro de funcionários da Epagri, antiga Subestação de Enologia de Urussanga (caracterizada, na época, como ator central da rede de vitivinicultores) permitiu que os seus objetivos individuais fossem alcançados pela formação de laços fracos viabilizados pelo empreendedorismo institucional da referida organização. A partir disso, conhecimentos específicos, não presentes na cultura de produção local, e oportunidades setoriais se concentraram no domínio de tais atores, levando em consideração que as relações estabelecidas mediante as ocupações dos cargos públicos não se limitavam aos desígnios do Estado.

O comportamento e objetivos econômicos desses produtores, inseridos em redes políticas, engendrou um processo de cooperação informal com atores externos que, para além dos benefícios particulares obtidos, a exemplo de qualificações que contribuíram para a fundação das suas vinícolas, aproximou a vitivinicultura local de outros territórios especializados na produção de vinho, em especial do Rio Grande do Sul. Ao ocupar essa posição mista, esses atores desempenhavam o papel de mediadores na relação entre os demais vitivinicultores e o Estado, mais especificamente no exercício de introduzir novos métodos no cultivo da uva. Todavia, se aumentou as assimetrias ligadas ao acesso às oportunidades setoriais, posto que nem todas as informações e técnicas acessadas por esses atores com posições mistas eram disseminadas para os demais produtores de vinho.

Dadas tais circunstâncias, consolidaram-se culturas de produção diversificadas e, ao mesmo tempo, diferentes mercados foram sendo construídos de acordo com o tipo e qualidade do vinho obtido segundo o conhecimento (*embeddedness* cognitivo) desenvolvido em cada grupo de produtores. Como efeito, as disputas que já permeavam os processos sociais e culturais, provocadas pelas heterogeneidades constituintes de cada município ou colônia, se expandiram para o campo econômico e, como maior expressão, deu origem a uma luta pelos

mercados do vinho, quais sejam regional e local. No centro dessa constatação, encontrou-se as respostas para o segundo objetivo proposto nesta tese, isto é, analisar como as dinâmicas políticas, sociais e culturais interferem no comportamento econômico dos vitivinicultores, de modo a gerar cooperações e/ou conflitos.

Nesse âmbito, os resultados da pesquisa evidenciaram uma precariedade na organização sociopolítica dos vitivinicultores e agricultores familiares dessa região, no sentido de que não se constatou na dinâmica de construção do território a criação de atores coletivos (associações, cooperativas, ONGs...), em quantidade significativa, voltados para o desenvolvimento e fortalecimento da vitivinicultura local e outras atividades econômicas. Embora o Sindicato do Trabalhadores Rurais de Urussanga tenha sido criado na década de 1970, existindo ainda na atualidade, os produtores de vinho entrevistados, sejam industriais ou artesanais, não relataram a atuação desse ator coletivo na execução de ações direcionadas especificamente para o setor em questão. Assim, na morfologia das redes que compõem o território, o referido ator não aparece como um vínculo dos vitivinicultores, o que parece ser um efeito da sua baixa representatividade em relação aos interesses desses produtores.

No curso histórico dessas dinâmicas, foi verificado também que, após o declínio das atividades econômicas relacionadas à indústria carbonífera, o reestabelecimento da vitivinicultura, especialmente da produção de vinho, ocorreu de tal maneira que as estruturas das redes de relações, sejam sociais, políticas e culturais, foram reproduzidas. Assim, as oportunidades de acessar informações técnico-científicas do setor e a capacidade de inovar, permaneceram atreladas às antigas conexões interpessoais dos vitivinicultores.

Nesse contexto, o papel dos vínculos sociais no sucesso dos empreendimentos demonstrou que, embora os contatos mais próximos (vínculos intra e interfamiliares), tenham sido essenciais para a fundação de novas vinícolas, a sua manutenção e expansão em direção à novos mercados (externos ao território), estavam associadas ao enraizamento dos seus empreendedores em redes de relações formadas para além das fronteiras do território. O processo histórico da construção de mercados para os vinhos dos Vales da Uva Goethe revelou, em termos de enfrentamento das barreiras comerciais, que os laços fracos dos produtores industriais foram fundamentais na inserção desses atores na rede de varejistas distribuídos em outras localidades.

Em relação aos laços fortes, notadamente aqueles de natureza interfamiliar, a pesquisa empírica desenvolvida nesta tese evidenciou o fato de que as relações passadas, estabelecidas entre alguns produtores de vinho, foram mantidas por suas gerações sucessoras. Por sua vez, ao ter buscado relação desse fato com a fundamentação teórica dos laços fortes e fracos

(GRANOVETTER, 1973; 1983), se constatou que os “laços sociais herdados”, apresentados nesta tese como a transferência de vínculos relacionais de um ator para as suas gerações sucessoras, despontam como um conceito inovador que pode contribuir para a ampliação das discussões referentes à temática sobre a formação dos laços sociais, bem como a sua influência na economia.

Nesse mesmo sentido, foi identificado que alguns vitivinicultores, mais precisamente aqueles caracterizados como cantineiros ex-funcionários da Epagri, proporcionaram aos seus sucessores herdar laços fracos formados com atores políticos considerados promissores para o empreendimento. Diante dessa constatação, propõe-se aqui o conceito de “laços políticos herdados”, ou seja, os vínculos de natureza política de um ator que são transferidos para as suas gerações sucessoras.

Embora os resultados da pesquisa não contemplem evidências empíricas referentes à “laços culturais herdados”, este termo é proposto como um conceito ou uma dimensão a ser inserido na temática relacionada aos vínculos relacionais. De maneira mais específica, essa proposição pode encontrar na abordagem teórica do enraizamento territorial (HESS, 2004) e enraizamento cultural (ZUKIN; DIMAGGIO, 1990) um “lugar” de reflexão. Atores com forte compromisso com o território e, em consequência, com a preservação da sua cultura podem, a partir dessa condição, empenhar-se para que as suas gerações sucessoras assumam papéis voltados para a perpetuação do tecido sociocultural da localidade. Assim, “laços culturais herdados” podem ser compreendidos como a transferência das relações culturais de um determinado ator para suas gerações procedentes.

Ademais, a reprodução dos vínculos relacionais dos produtores de vinhos industriais e artesanais, durante e após o período de reestruturação do setor, colaborou para que as disparidades existentes no tipo e qualidade do vinho desses atores resultasse no acirramento das lutas pelo campo econômico. Nesse cenário de disputas, as normas do Estado (a exemplo da Lei Nº 7.678, de 8 de novembro de 1988) juntamente com as regulações sociais criadas no território pelos atores com maior poder (por exemplo, as concepções de qualidade de vinho e parâmetros de avaliação), eram articuladas para impedir/excluir os produtores artesanais de comercializar seus vinhos nos mercados e eventos culturais locais. Portanto, não somente as instituições informais endógenas contribuíram para a exclusão daqueles atores dos processos territoriais, mas, também, as instituições formais implementadas pelo Estado em nível nacional.

Mesmo em situações nas quais produtores artesanais conseguiam se tornar cantineiros, e, a partir dessa posição, participar dos processos que antes lhes foram negados, os produtores

já estabelecidos nessa categoria buscavam limitar as suas ações e ganhos econômicos. Assim, acordos sobre conduta econômica coletiva, no mercado de vinho local, dificilmente eram cumpridos, uma vez que a confiança inexistia entre esses atores.

Diante de todas essas disputas, a concepção de território constituída pela prática do cultivo da uva Goethe surgiu, em um primeiro momento, a partir do comportamento econômico de um ator local socialmente hábil e enraizado na rede de relações dos produtores industriais de maior poder. Como principal resultado, observou-se a execução de um projeto de delimitação territorial restrito a apenas um município, pois o escopo não era desenvolver uma unificação dos vários municípios, mas sim fortalecer os empreendimentos privados do ator articulador e dos seus vínculos mais próximos.

No que se refere a ações posteriores, no intuito de ampliar a concepção de território pautada na pluralidade dos municípios, estas surgiram somente com a formação e atuação de uma rede composta por atores externos (laços fracos) a fim de instituir o processo de busca pela obtenção da IG. Os Vales da Uva Goethe como nomenclatura com a função de representar e unificar, simbolicamente, as características geográficas, culturais e econômicas de diferentes municípios emerge, portanto, do empreendedorismo institucional de atores desenraizados do território, mas que, encontraram nessa problemática “sociolocalizada” uma oportunidade para alcançar os seus próprios interesses.

A compreensão desse fenômeno desencadeado por laços fracos exógenos, deu-se pela operacionalização do terceiro objetivo específico desta tese, ou seja, analisar como ocorreu o processo de institucionalização da IG no território, destacando o protagonismo dos atores participantes, assimetrias de poder e normas construídas como requisitos para utilização desse dispositivo. Os resultados relacionados a este propósito, apresentados no capítulo V, demonstraram, de modo geral, que desde a concepção do projeto até a obtenção da IG, a elaboração das agendas e tomada de decisões em torno dessa questão aconteceram por um processo *top-down*.

Os vínculos relacionais desenvolvidos entre atores locais e externos, para organização dos vitivinicultores, foram estruturados por uma hierarquia a partir da qual a coordenação do projeto da IG foi exercida pelo controle do Sebrae aos produtores e outras entidades de apoio envolvidas no processo. Esse fato é explicado pela maneira como surgiu o desígnio em instituir esse mecanismo de proteção, partindo de um interesse desenraizado das perspectivas culturais e econômicas dos atores ancorados no território.

Assim, a participação nas várias etapas e deliberações em torno da institucionalização da IG estava condicionada ao poder e habilidade social de cada produtor, dada a inexistência

de ações e organizações coletivas dos vitivinicultores artesanais. Soma-se a essas condições, a trajetória de inserção desses atores em redes de relações constituídas por vínculos fracos externos que, em períodos passados, os possibilitou monopolizar oportunidades e informações essenciais para se posicionarem no setor vitivinícola local como principais lideranças. Dessa forma, os atores com histórico de desenraizamento desse tipo de rede e, limitados aos vínculos e conhecimentos dos grupos locais, se depararam com um projeto apresentado teoricamente como indutor de desenvolvimento territorial, mas que na prática foi instituído por e para atender aos interesses dos vitivinicultores industriais e das entidades responsáveis pela sua coordenação.

Ao desenvolver agendas de ações e apresentar discursos que não tratavam das dificuldades específicas dos produtores artesanais ou, ainda, de estratégias para a resolução dos conflitos e redução das barreiras de inclusão, os proponentes do projeto da IG contribuíram para o *continuum* do processo de exclusão desses atores. Faltaram esforços adicionais para desenvolver alternativas relacionadas ao fortalecimento da produção de vinho artesanal, bem como da coesão entre os diferentes grupos de vitivinicultores. Como efeito dessa dinâmica, os produtores artesanais viram-se “marginalizados” por um grupo que, encontrou na institucionalização da IG, a possibilidade de legitimar o seu poder e as normas informais que tratavam da exclusão a partir da concepção de qualidade do vinho. Diante desse contexto, é importante que novas reflexões e estudos sejam realizados a respeito da frágil organização política dos vitivinicultores artesanais, de modo a especificar quais são as alterações que a IG deveria/deve incorporar no território para lidar com essas questões.

Destaca-se, também, que a conversão dos interesses individuais em instituições formais foi, no âmbito da delimitação territorial, um dos principais fatores levado em consideração para forjar os critérios de inserção de determinadas localidades na composição espacial do território. A coalizão entre os produtores industriais com maiores habilidades sociais e políticas determinou, em casos específicos, relacionar a localidade de alguns desses atores às características singulares atribuídas aos Vales da Uva Goethe.

Ademais, a obtenção da IG ainda não resultou em um fortalecimento da vitivinicultura e, de modo geral, no desenvolvimento territorial projetado pelo discurso dos atores externos que coordenaram o projeto. Os problemas anteriores à sua institucionalização ainda se fazem presentes, impedindo que alguns grupos de produtores acessem oportunidades e participem de determinados processos. Ao lado dessa questão, a governança local da IG não vem apresentando resultados significativos na utilização desse dispositivo para desenvolver outros recursos territoriais específicos.

Essa realidade foi constatada através da operacionalização do quarto e último objetivo específico desta tese, que buscou descrever os desafios da vitivinicultura dos Vales da Uva Goethe, após a institucionalização da IG, evidenciando as cooperações e conflitos surgidos a partir das relações que emergiram dessa nova realidade (análise *ex post* à implementação da IG). Os dados empíricos revelaram que, as principais dificuldades existentes no território referentes ao fomento do setor vitivinicultor diz respeito à falta de congruência no comportamento econômico dos produtores de vinho, mesmo entre aqueles inseridos no grupo de associados à Progoethe. Embora haja uma conduta coletiva desses atores em relação ao estatuto da entidade, a heterogeneidade das suas redes de relações formadas em períodos passados faz com que as suas concepções, sobre a IG e os mercados do vinho, sejam divergentes.

Assim, a confiança existente no interior do grupo é muito incipiente. O conhecimento utilizado por cada associado, para operar dentro de mercados regionais, ainda está associado às informações e crenças (*embeddedness* cognitivo) inerentes às suas experiências com outras redes de atores. Por isso, acordos para estabelecer preços mais ou menos homogêneos, para os vinhos protegidos pela IG, são dificilmente cumpridos. Por outro lado, o conhecimento da IG por parte dos consumidores dessa bebida ainda é muito baixo, tornando-se um problema na gestão do dispositivo.

Quanto aos atrativos turísticos, destaca-se a falta de uma governança local para transformar os recursos do território em ativos que fortaleçam as atividades enoturísticas. Nesse sentido, há nos Vales da Uva Goethe, um conjunto de patrimônios históricos e culturais em situação de abandono ou subutilizado para fins que não agregam valor à vitivinicultura e, tampouco à IG conquistada. A própria rusticidade encontrada nos porões de pedra onde os vinhos artesanais são fabricados, caracteriza-se como um bem territorial a ser valorizado, e da mesma forma as diferenças culturais existentes nos municípios inseridos na delimitação do território, mas que por questões de conflitos relacionais são excluídos dos projetos elaborados por atores que estão no centro de governança da IG.

Em síntese, os resultados da pesquisa empírica evidenciaram que a inclusão e exclusão de vitivinicultores no território dos Vales da Uva Goethe, estão associadas com a segunda hipótese levantada na introdução desta tese. Isto é, são uma continuidade das divergências/enfrentamentos já existentes entre os atores mediante suas relações sociais, políticas, culturais e econômicas enraizadas no território, designadas como "fatores de exclusão territorial *ex ante*" à implementação da IG, sendo este dispositivo um instrumento "legal" que contribui para a legitimação do poder de um grupo (*club*), que busca a

monopolização da produção de vinho mediante a criação de barreiras para a participação de determinados vitivinicultores locais.

Por último, ao considerar que os resultados apresentados nesta tese se limitam à realidade de um território específico, se recomenda que novas pesquisas, tratando da mesma problemática, sejam realizadas em outras regiões a partir da sistematização teórica e das categorias analíticas desenvolvidas neste estudo. A comparação de casos possibilitará ampliar o escopo desta análise, ao mesmo tempo em que estará contribuindo para o amadurecimento conceitual das proposições teóricas referentes às redes de relações e a força dos seus laços. Além disso, sugere-se a execução de investigações que busquem esclarecer como se desenvolve o processo de confiança entre novos entrantes e atores já estabelecidos em um determinado grupo de produtores.

Referências

ACORDO DE LISBOA. **Acordo de Lisboa Relativo à Protecção das Denominações de Origem e ao seu Registo Internacional e o seu Regulamento de Execução**. 1958. Disponível em:<
<http://gddc.ministeriopublico.pt/sites/default/files/documentos/instrumentos/dl46852.pdf>>.
 Acesso em: 27 ago. 2018.

AERNI, P. “Principled Embeddedness”: How foreign direct Investment may contribute to inclusive and sustainable growth in developing economies? *African Technology Development Forum Journal*, 9(1):3-19, 2017.

ALBA, R. D. A *Graph-theoretic Definition of a Sociometric Clique*. *Journal of Mathematical Sociology*, v. 3, n. 1, p. 113-126, 1973.

ALBERT, A. Z.. **O Admirável Novo Mundo do Vinho**: e as regiões emergentes. 3 Ed. São Paulo, Editora Senac, 2006

ALMEIDA, A. C. R. **Indicação Geográfica**: a produção de cachaça em Paraty – BR e a elaboração de salame em Colônia Caroya – AR. 2015. 159 F. Tese (Doutorado em Ciências Sociais, Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade) - Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro. 2015.

AMBONI, V. O Trabalho na Idade Média: a reprodução da vida material nas cidades medievais. 2010. In: **Anais da Jornada de Estudos Antigos e Medievais**. Universidade Estadual de Londrina, 09 a 11 de novembro de 2010. Disponível em:<
<http://www.ppe.uem.br/jeam/anais/2010/pdf/02.pdf>>. Acesso em: 14 de nov. 2018.

BARHAM, E.. *Translating Terroir: the global challenge of French AOC labeling*. *Journal of Rural Studies*, 19, 127–138, 2003.

BALHANA, A. P. **Famílias coloniais**: Fecundidade e descendência. Curitiba, A. M. Cavalcante & Cia., 1977.

BARBER, B. *All Economies are Embedded: The career of a concept, and beyond*. *Social Research* 62(2): 387-401, 1995.

BARNES, J. A. *Class and Committees in a Norwegian Iasland Parish*. *Human Relations*, v. 7. N. 1, p. 39-58. 1954.

BECKERT, J. *How Do Fields Change? The Interrelations of Institutions, Networks, and Cognition in the Dynamics of Markets*. *Organization Studies*, [s.l.], v. 31, n. 5, p.605-627, maio 2010. SAGE Publications. <http://dx.doi.org/10.1177/0170840610372184>

BELAS, C. A.. Artesanato e Indicação Geográfica: uma nova agenda de pesquisa e desenvolvimento nos países emergentes. In: NIEDERLE, P. (org). **Indicações Geográficas**: qualidade e origem nos mercados alimentares. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2013.

BELLETTI, G., MARESCOTTI, A. e TOUZARD, J-M. *Geographical Indications, Public Goods, and Sustainable Development: the roles of actors' strategies and public policies. World Development*, (in press), 2015.

BELLETTI, G.; CHABROL, D.; SPINSANTI, G. 2016. *Échapper au Piège « Qualité-Exclusion » Dans les Indications Géographiques: réflexions sur le cas du poivre de Penja. Cahiers Agricultures*. 25: 55002, 2016.

BERGER, P. L.; LUCKMANN, T. **A Construção Social da Realidade**: tratado de sociologia do conhecimento. Tradução de Floriano de Souza Fernandes. Editora Vozes, 2004.

BERTOZZI, L. *Designations of origin: quality and specification. Food Quality and Preferences*, v.6, p.143-147, 1995.

BÍBLIA SAGRADA. **Velho Testamento**. Versão Revisada e Corrigida da grafia simplificada, da tradução de José Ferreira de Almeida. Junta de Educação Religiosa e Publicações. 2006.

BIÉNABE, Estelle; MARIE-VIVIEN, Delphine. *Institutionalizing Geographical Indications in Southern Countries: Lessons Learned from Basmati and Rooibos. World Development*, [s.l.], v. 98, p.58-67, out. 2017. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.04.004>.

BOBBIO, N.. **Dicionário de Política**. Brasília: UnB, 1992.

BOEHM, W. *The Phylloxera Fight*. In: *Protecting South Australia from the Phylloxera Threat*. [S.l.: s.n.], 1996. 90p.

BONETTI, O. Respeito e Amor por Urussanga. **Jornal Vanguarda**, Urussanga/SC, Nº 673, p.8, 29 de março de 2018. Entrevista concedida à Eliana Maccari.

BORGES, B. **Em Dois Anos do Selo, Vinho Goethe Vive Novo Momento**. 2015. Disponível em:< <https://jornaldn.atavist.com/em-dois-anos-do-selo-vinho-goethe-vive-novo-momento>>. Acesso em: 12 set. 2017.

BOTT, E. *Family and Social Networks: roles, norms, and external relationships in ordinary urban families*. London: Tavistok, 1957.

BOURDIEU, P. **Outline of a Theory Practice**. Cambridge: Cambridge University, 1977.

BOWEN, Sarah. *The Importance of Place: Re-territorialising Embeddedness. Sociologia Ruralis*, [s.l.], v. 51, n. 4, p.325-348, 30 ago. 2011. Wiley. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9523.2011.00543.x>.

BRAMLEY, C; BIENABE, E. *Developments and Considerations Around Geographical Indications in the Developing World. Queen Mary Journal of Intellectual Property*, Vol. 2 No. 1, 2012.

BRASIL. Decreto Nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994. Incorpora os Resultados da Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais do GATT. **Diário Oficial [da República**

Federativa do Brasil], Brasília, DF, 31 de dezembro de 1994, 173º da Independência e 106º da República.

BRASIL. Lei Nº 7.678, de 8 de novembro de 1988. Dispõe sobre a produção, circulação e comercialização do vinho e derivados da uva e do vinho, e dá outras providências. **Diário Oficial [da República Federativa do Brasil]**, Brasília, DF, 8 de novembro de 1988; 167º da Independência e 100º da República.

BRASIL. Lei Nº 9.279, de 14 de maio de 1996. Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial. **Diário Oficial [da República Federativa do Brasil]**, Brasília, DF, 14 de maio de 1996; 175º da Independência e 108º da República.

BRASIL, Instituto Nacional da Propriedade Industrial. Instrução Normativa Nº 095/2018. Estabelece as condições para o Registro das Indicações Geográficas. **INPI**, Brasília, DF, 28 de dezembro de 2018. 2018.

BRASIL, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Curso de Propriedade Intelectual & Inovação no Agronegócio**: módulo II, indicação geográfica. Orgs. PIMENTEL, L. O.; SILVA, A. L. 3ª ed. Florianópolis: FUNJAB, 2013. 415 p.

BRASIL, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Indicação Geográfica**: guia para solicitação de registro de Indicação Geográfica para produtos agropecuários. MAPA, 2007. Disponível em: <file:///C:/Users/Givaldo/Downloads/Internet_DesenvolvimentoSustentavel_IG_GUIA_PARA_SOLICITACAO_DE_REGISTRO%202007.pdf>. Acesso em: 23 set. 2018.

BRASIL, Ministério Indústria, Comércio Exterior e Serviços. **Rodada de Doha**. *Online*, s.d. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/comercio-externo/negociacoes-internacionais/1891-omc-rodada-de-doha>. Acesso em: 20 jul. de 2018.

BRASIL. **Secretaria de Desenvolvimento Territorial**. 2017a. Disponível em:<<http://www.mda.gov.br/sitemda/secretaria/sdt/apresenta%C3%A7%C3%A3o>>. Acesso em 12 de jul. de 2017.

BRASIL, Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento. **O que é Indicação Geográfica (IG)?**. 2017b. Disponível em:<<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/sustentabilidade/indicacao-geografica/o-que-e-indicacao-geografica-ig>>. Acesso em: 25 de ago. 2018.

BRUCH, K. L.. Indicações geográficas para o Brasil: problemas e perspectivas. In: PIMENTEL, Luiz Otávio; BOFF, Salette Oro; DEL'OLMO, Florisbal de Souza. (Org.). **Propriedade intelectual**: gestão do conhecimento, inovação tecnológica no agronegócio e cidadania.. 1 ed. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2008.

BRUCH, K.L. Tradição e cultura preservadas: Indicações Geográficas são meio para assegurar reconhecimento aos diferenciais de uma região produtora. **Jornal Bon Vivant**, Flores da Cunha: Século Novo, p. 12, jan/fev. 2009.

BRUCH, Kelly Lissandra et al. Normas Técnicas para Indicações Geográficas e seus Reflexos no Setor Vitivinícola. In: VIEIRA, Adriana Carvalho Pinto; ZILLI, Júlio Cesar; BRUCH,

Kelly Lissandra (Org.). **Propriedade Intelectual, Desenvolvimento e Inovação: ambiente institucional e organizações**. Criciúma: EDIUNESC, 2017. p. [15]-35. DOI: <http://dx.doi.org/10.18616/pidi01>.

BURT, R. S. *Models of Network Structure*. *Annual Review of Sociology*, 6(1), 79–141. 1980. doi:10.1146/annurev.so.06.080180.000455.

BURT, R. S. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. 1992.

CERDAN, C. Indicações Geográficas e Estratégias de Desenvolvimento Territorial. In: NIERDELE, P. A (Org.). **Indicações Geográficas: qualidade e origem nos mercados alimentares**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2013.

CERDAN, C.; BRUSCH, K.; SILVA, A. L. (Org.). Curso de Propriedade Intelectual e Inovação no Agronegócio: módulo II, indicação geográfica. 2 ed. Brasília: MAPA; Florianópolis: SEaD/UFSC/FAPEU, 2010.

CERDAN, C.; BRUSCH, K.; SILVA, A. L.; COPETTI, M.; FÁVERO, K.; LOCATELLI L.. Indicação Geográfica de Produtos Agropecuários: importância histórica e atual. In: PIMENTEL, L. O. (Org.). **Curso de Propriedade Intelectual e Inovação no Agronegócio: módulo II, indicação geográfica**. 4 ed. Florianópolis: FUNJAB, 2014.

CERDAN, C.; BRUSCH, K.; VITROLLES, D.. Gestão e Controle Pós-Reconhecimento das Indicações Geográficas. In: PIMENTEL, L. O. (Org.). **Curso de Propriedade Intelectual e Inovação no Agronegócio: módulo II, indicação geográfica**. 4 ed. Florianópolis: FUNJAB, 2014.

CHAMPREDONDE, M. A Qualidade Vinculada à Origem: da imersão à tipicidade territorial. In: WILKINSON, J.; NIEDERLE, P. A.; MASCARENHAS, G. C. C. (Orgs.). **O Sabor da Origem: produtos territorializados na nova dinâmica dos mercados alimentares**. Porto Alegre: Escritos do Brasil, 2016.

CINTRÃO, R. P.. **Segurança, Qualidade e Riscos: a regulação sanitária e os processos de (i)legalização dos queijos artesanais de leite cru em Minas Gerais**. 2016. 330 f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade) - Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, 2016.

COHEN, Marc A.; DIENHART, John. *Moral and Amoral Conceptions of Trust, with an Application in Organizational Ethics*. *Journal Of Business Ethics*, [s.l.], v. 112, n. 1, p.1-13, 1 fev. 2012. Springer Nature. <http://dx.doi.org/10.1007/s10551-012-1218-5>.

COMPAGNIE FRUITIÈRE. *Le poivre du Penja*. 2017. Disponível em: <<https://www.compagniefruitiere.fr/produit/index/index/id/poivre>>. Acesso em 17 out. 2017.
CORNES, R.; SANDLER, T. *The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods*. Cambridge, 1996.

CRAVIOTTI, C. *Which territorial embeddedness? Territorial relationships of recently internationalized firms of the soybean chain*. *The Journal Of Peasant Studies*, [s.l.], v. 43, n.

2, p.331-347, 26 jan. 2016. Informa UK Limited.
<http://dx.doi.org/10.1080/03066150.2015.1119121>.

CRESWELL, J. W. W. **Projeto de Pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

CUAMBE, I. S. S. **Análise da Dinâmica Socioambiental em Áreas de Mineração: um estudo da exploração do carvão mineral em moatize-tete-moçambique**. 2016. 131 f. Dissertação (Mestrado em Planejamento Urbano e Regional) - Universidade do Vale do Paraíba, São José dos Campos. 2016.

CUCHE, D. **A Noção de Cultura nas Ciências Sociais**. Bauru: EDUSC, 1999.

DE NONI, V. Mais de Trinta Anos Dedicado ao Vinho. **Jornal Vanguarda**, Urussanga/SC, Nº 451, p.8, 02 de agosto de 2013. Entrevista concedida à Eliana Maccari.

DELGADO, N. G.; GRISA, C. Governança Territorial, Dinâmica Institucional e Protagonismo Social Territorial: Revisitando um Percurso Metodológico seguido pelo Oppa/CPDA no marco dos Estudos Territoriais. **Revista em Gestão, Inovação e Sustentabilidade** – Brasília, v. 1, n. 1, p. 48-66, dez. 2015.

DEQUECH, David. *Cognitive and Cultural Embeddedness: Combining Institutional Economics and Economic Sociology*. **Journal Of Economic Issues**, [s.l.], v. 37, n. 2, p.461-470, jun. 2003. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/00213624.2003.11506594>.

DIAS, J. C. V.; MULLER, J. M. S.; PORTILHO, R. M. R.. **Propriedade Intelectual e os Dez Anos da Lei de Inovação: conflitos e perspectivas**. Gramma Editora; 1ª Ed., 2014.

DIMAGGIO, P. *Culture and Cognition*. **Annual Review Of Sociology**, [s.l.], v. 23, n. 1, p.263-287, ago. 1997. Annual Reviews. <http://dx.doi.org/10.1146/annurev.soc.23.1.263>.

DIMAGGIO, P. *Culture and Economy*. In: N. J. Smelser & R. Swedberg (Eds.), **The Handbook of Economic Sociology** (pp. 27-58). New York: Russell Sage Foundation. 1994.

DIMAGGIO, P. *Interest and Agency in Institutional Theory*. In: ZUCKER, L. (Ed). **Institutional Patterns an organization**. Cambridge, MA: Ballinger Press, 1988, p. 3-21.

DIVERIO, T. S. M.. Rodadas do Uruguai e Doha e as Negociações Agrícolas nos Três Pilares: acesso a mercados, apoio interno e subsídios às exportações. **Ateliê Geográfico** - Goiânia-GO, v. 9, n. 2, p.54-76, ago/2015.

ECCLESTON, R. *The Dilemmas of Sectoral Embeddedness and the Limits of Japanese Business Mobilisation*. **Business Politics Research Committee of the International Political Studies Association Conference**, Fukuoka, 2006.

EMIRBAYER, M.; GOODWIN, J. *Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency*. **American Journal of Sociology**, 99, 1411-54. 1994.

ERICKSEN, E.; YANCEY, V. *Class, Sector and Income Determination*. **Unpublished Manuscript**, Temple University, 1980.

FAVARETO, A. AS Estruturas Sociais e a Economia - há uma convergência entre abordagens sociológicas e econômicas recentes?. In: **XXIX Encontro Anual da Associação Nacional de Pós-Graduação em Ciências Sociais - ANPOCS**, 2005, Caxambu/MG. Anais... Caxambu: ANPOCS, 2005.

FERNÁNDEZ, M. G. V.. **Indicações Geográficas e seus Impactos no Desenvolvimento dos Pequenos Produtores do Vale dos Vinhedos-RS**. 2012. 115 p. Dissertação (Mestrado em Agronegócios) - Universidade de Brasília, 2012.

FLIGSTEIN, N. Habilidade Social e a Teoria dos Campos. In: MARTES, A. C. B (Org.). **Redes e Sociologia Econômica**. São Carlos: EdUFSCar, 2014.

FLIGSTEIN, N. Mercado como política: uma abordagem político-cultural das instituições de mercado. **Contemporaneidade e Educação**. Ano VI, nº 9, 1º sem/2001, p. 26-55.

FLORES, M. X. **Da Solidariedade Social ao Individualismo: um estudo sobre o desenvolvimento do Vale dos Vinhedos na Serra Gaúcha**. 2007. 311 p. Tese (Doutorado em Sociologia Política) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2007.

FONTANELLA, F. Cultura; o maior legado. **Jornal Vanguarda**, Urussanga/SC, Nº 673, p.8, 29 de março de 2018. Entrevista concedida à Eliana Maccari.

FRAYSSIGNES, J. **Les AOC dans le développement Territorial: une analyse em termes d'ancrage appliquée aux cas français des filières fromagères**. Tese (Doutorado em Estudos Rurais – geografia), INP – ENSAT, 2005.

FRÉDÉRIC, T.; HEGO C.; TATA, M.. **La Gastronomie Régionale Française: Région : Champagne-Ardennes**. TechnoResto.org, 2001. Disponível em:<<http://technorestor.org/tr/regions/champagne/champagne.pdf>>. Acesso em: 18 nov. 2018.

FREEMAN, L. C. *Centrality in social networks: Conceptual clarification*. **Social Networks**, v. 1, n. 2, p. 215-239, 1979.

FROEHLICH, J.M.; DULLIUS, P. R.; LOUZADA, J. A.; MACIEL, C. R.. A Agricultura Familiar e as Experiências de Indicações Geográficas no Brasil Meridional. **Agrociência Uruguay**, v. 14, n. 2, p. 115/125, jul-dez, 2010.

GANGJEE, Dev S.. *From Geography to History: Geographical Indications and the Reputational Link*. **Geographical Indications At The Crossroads Of Trade, Development, And Culture**, [s.l.], p.36-60, 2017. Cambridge University Press. <http://dx.doi.org/10.1017/9781316711002.003>

GIBB, A. *Entrepreneurship and Small Business Management: can we afford to neglect them in the twenty-first century business school?*, **British Journal of Management**, Vol. 7 Nº. 4, pp. 309-21, 1996.

GLASS, R. F.; CASTRO, A. M. G. de. **As Indicações Geográficas como Estratégia Mercadológica para Vinhos**. Brasília, DF: Embrapa Informação Tecnológica, 2009.

GÓMEZ FONSECA, M. A. *Reflexiones sobre el concepto de embeddedness*. **Polis: Investigación y Análisis Sociopolítico y Psicosocial**, vol. 2, núm. 4, segundo semestre, 2004, pp. 145-164.

GRANETT, J.; WALKER, M.A.; KOCSIS, L. *Biology and Management of Grape Phylloxera*. **Annual Review of Entomology**, v.46, p.387-412, 2001.

GRANOVETTER, M. *The Impact of Social Structure on Economic Outcomes*. **Journal of Economic Perspectives - Volume 19, Number 1 - Winter 2005 - Pages 33–50**.

GRANOVETTER, M. *Economic Action and Social Structure: the problem of embeddedness*. **American Journal of Sociology**, V. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

GRANOVETTER, M. *Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis*. **Acta Sociologica**, Vol. 35, n. 1, p. 3-11, 1992.

GRANOVETTER, M. *Network Sampling: Some First Steps*. **The American Journal of Sociology**, Vol. 81, No. 6 (May, 1976), pp. 1287-1303.

GRANOVETTER, M. *The Strength of Weak Ties*. **American Journal of Sociology**, V. 78, issue, may, 1973. 1360-1380.

GRANOVETTER, M. *The Strength of Weak Ties: a network theory revisited*. **Sociological Theory**, Vol. 1, 1983, p. 201-233.

GRANOVETTER, M. *A Theoretical Agenda for Economic Sociology*, Stanford, mimeo, 2000.

GRAY, D. E. **Pesquisa no Mundo Real**. Tradução: COSTA, R. C. 2. ed. Porto Alegre: Penso, 2012.

GUARINELLO, N. A civilização do Vinho: um estudo bibliográfico. **Anais do Museu Paulista: História e Cultura Material**, Nova Série, Vol.5, jan/dez 1997, p.275-278.

GUISARD, L. A. M. O bugre, um João-Ninguém: um personagem brasileiro. **São Paulo em Perspectiva**, [s.l.], v. 13, n. 4, p.92-99, dez. 1999. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0102-88391999000400010>.

HADJIKHANI, A. *The Political Behavior of Business Actors*. **International Studies Of Management & Organization**, [s.l.], v. 30, n. 1, p.93-117, mar. 2000. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/00208825.2000.11656784>.

HAESBAERT, R. LIMONAD, E. O Território em Tempos de Globalização. **Etc: espaço, tempo e crítica**, Niterói, UFF, v.1, n. 2, p. 39-52, ago de 2007.

HANDLER, M.. *Published in Dev S. Gangjee (ed.), Research Handbook on Intellectual Property and Geographical Indications*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2016, pp. 146-182.

HARDY, J.; CURRIE, F.; YE, Z. *Cultural and Political Embeddedness, Foreign Investment and Locality in Transforming Economies: the case of ABB in Poland and China*. **Competition & Change**, 9(3), 277–297. 2005. doi:10.1179/102452905x55921

HARVEY, D. **Condição Pós-Moderna**. 18. ed. São Paulo: Edições Loyola, 2009.

HESS, M. ‘Spatial’ relationships? Towards a reconceptualization of embedded ness. **Progress In Human Geography**, [s.l.], v. 28, n. 2, p.165-186, abr. 2004. SAGE Publications. <http://dx.doi.org/10.1191/0309132504ph479oa>.

HORA, G. H. **Análise do Processo de Inovação no APL da Vitivinicultura do Vale do Submédio São Francisco (2001/2012)**. 170 f. Dissertação (Mestrado em Administração e Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal Rural de Pernambuco, Recife, 2014.

HSU, J.-Y.; SAXENIAN, A. *The Limits of Guanxi Capitalism: transnational collaboration between Taiwan and the USA*. **Environment and Planning**. A 32, 1991-2005. 2000.

HUGHES, J.. *Champagne, Feta, and Bourbon: The Spirited Debate about Geographical Indications*, 58 **Hastings L.J.** 29, 2006.

INPI, Instituto Nacional de Propriedade Intelectual. **Indicações de Procedência Reconhecidas**. 2017. Disponível em:< http://www.inpi.gov.br/menu-servicos/arquivosdicig/LISTACOMASINDICAESDEPROCEDNCIACONCEDIDAS_RPI2433_22Ago17.pdf> . Acesso em: 8 out. 2017.

INPI, Instituto Nacional de Propriedade Intelectual. **IPHAN e INPI Articulam Integração entre Patrimônio Cultural e Áreas de Indicação Geográfica**. *Online*, 2016. Disponível em:< <http://portal.iphan.gov.br/noticias/detalhes/3802>>. Acesso em: 16 nov. 2018.

JAY, T.; TAYLOR, M.. *A Case of Champagne: a study of geographical indications*. **Corporate Governance e Journal**. Paper 29, 2013.

JESSOP, B. *Regulationist and Autopoieticist Reflections on Polanyi's Account of Market Economies and the Market Society*. **New Political Economy**, 6, 213-32. 2001.

JEZIORNY, D. L. **Território Vale dos Vinhedos**. Instituições, indicações geográficas e singularidade na viticultura da Serra Gaúcha. 2009. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2009.

JUK, Y. V.; FUCK, M. P.. Construção de Problema e Definição da Agenda: políticas públicas de IGs no Brasil. In: WILKINSON, J.; NIEDERLE, P. A.; MASCARENHAS, G. C. C. (Orgs.). **O Sabor da Origem: produtos territorializados na nova dinâmica dos mercados alimentares**. Porto Alegre: Escritos do Brasil, 2016.

JUNQUEIRA, B. A.; BATISTA JUNIOR, E. A. **Manual Técnico: recomendações para delimitação de área de Indicações Geográficas e emissão de instrumento oficial**. Brasília: DF. MAPA, 2017. Disponível em:< <http://www.agricultura.gov.br/assuntos/sustentabilidade/indicacao-geografica/arquivos-publicacoes-ig/manual-livreto-interativo-web.pdf/view>>. Acesso em: 15 dez. 2018.

KRIPPNER, G. R. *The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology*. **Theory and Society**, Vol. 30, No. 6, 2001, pp. 775-810.

LANGINIER, C.; BABCOCK, B. A. *Agricultural Production Clubs: Viability and welfare implications*. **Iowa State University**, Ames, 2007. Disponível em: <http://www2.econ.iastate.edu/faculty/langinier/documents/GI_sept_07.pdf>. Acesso em: 25 de jul. 2017.

LIDGARD, I. *Geographical Indications: a result of European protectionism?*. 2009. Dissertação (Mestrado em Direito) - *University of Lund*. 2009.

MACCARI, E. Cultura: o maior legado. **Jornal Vanguarda**, Urussanga/SC, Nº 673, p.9, 29 de março de 2018.

MACEDO, José Rivair. **Viver nas Cidades Medievais**. São Paulo: Moderna, 1999.

MACHADO, D. S.; NASCIMENTO, M. R. A Utilização do Termo Imersão Social nas Pesquisas em Administração. **Cadernos de Administração**, v. 18, n. 2, 2010.

MAESTRELLI, S. R. **Do Parreiral à Taça: o vinho através da história**. Urussanga: Epagri, 2011, 339 p.

MAESTRELLI, S. R. Luto: Urussanga se despede do Visionário Hedi Damian. **Jornal Vanguarda**, Urussanga/SC, Nº 673, p.7, 29 de março de 2018. Entrevista concedida à Eliana Maccari.

MAESTRELLI, S. R. Respeito e Amor por Urussanga. **Jornal Vanguarda**, Urussanga/SC, Nº 673, p.8, 29 de março de 2018. Entrevista concedida à Eliana Maccari.

MAIORKI, G. J.; DALLABRIDA, V. R. A Indicação Geográfica de Produtos: um estudo sobre sua contribuição econômica no desenvolvimento territorial. **INTERAÇÕES**, Campo Grande, v. 16, n. 1, p. 13-25, jan./jun. 2015.

MARCIA; COSTA, S. Vinho: a alma de Urussanga. **Panorama**. Urussanga, 09 de Agosto de 2000, Ano II, Nº 2.

MARIE-VIVIEN, Delphine; BIÉNABE, Estelle. *The Multifaceted Role of the State in the Protection of Geographical Indications: A Worldwide Review*. **World Development**, [s.l.], v. 98, p.1-11, out. 2017. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.04.035>.

MARIOT, E. J. **A Uva Goethe Símbolo da Vitivinicultura da Região de Urussanga**. Camboriú, SC, impresso. 2003.

MARVEL, Matthew R.; DROEGE, Scott. *Prior Tacit Knowledge and first-year Sales: learning from technology entrepreneurs*. **Journal Of Small Business And Enterprise Development**, [s.l.], v. 17, n. 1, p.32-44, 23 fev. 2010. Emerald. <http://dx.doi.org/10.1108/14626001011019116>.

MASCARENHAS, G.; WILKINSON, J. Indicações Geográficas em Países em Desenvolvimento Potencialidades e Desafios. **Revista Política Agrícola**. Ano XXIII – No 103 2 – Abr./Maio/Jun. 2014.

MENEGHEL, J. Respeito e Amor por Urussanga. **Jornal Vanguarda**, Urussanga/SC, Nº 673, p.8, 29 de março de 2018. Entrevista concedida à Eliana Maccari.

MICHELSON, E. *'Lawyers, political embeddedness, and institutional continuity in China's transition from socialism'*. **American Journal of Sociology**, **113**, 352–414, 2007.

MINTZ, S. W. Cultura: uma visão antropológica. Traduzido por James Emanuel de Albuquerque. **Tempo**, vol. 14, n.28, Niterói, Junho, 2010.

MITCHELL, J. C. ***Social Networks in Urban Situations***. Manchester, UK: Manchester University Press, 1969.

MIZRUCHI, M. S. Análise de Redes Sociais: avanços recentes e controvérsias atuais. In: MARTES, A. C. B. (Org.). **Redes e Sociologia Econômica**. São Paulo: EdUFSCAR, 2014, p. 131-159.

MORENO, J. L. ***Who Shall Survive?*** New York: National Institute of Mental Health, 1934.

NATION, E.. *Geographical Indications: the international debate over intellectual property rights for local producers*. **University Of Colorado Law Review**, Vol. 82, 2011.

NIEDERLE, P. A. **Compromissos para a Qualidade**: projetos de indicação geográfica para vinhos do Brasil e na França. 2011. 263 F. Tese (Doutorado em Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade) – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2011.

NIEDERLE, P. A. Controvérsias sobre a noção de Indicações Geográficas enquanto instrumento de desenvolvimento territorial: a experiência do Vale dos Vinhedos em questão. In: **47º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural - SOBER**, 2009, Porto Alegre. Anais... Porto Alegre: SOBER/UFRGS. 1 CD-ROM, 2009.

NIEDERLE, P. A. Vales da Uva Goethe: do vinho comum ao território singular. **GEPAD - Grupo de Estudos em Agricultura Familiar e Desenvolvimento Rural, UFRGS. 2016**. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/agriculturafamiliar/index.php?formulario=noticias&metodo=0&id=67>. Acesso em: 7 de out. 2017.

NIEDERLE, P., BRUCH, K., VIEIRA, A. V.. Reconfigurações Institucionais nos Mercados Agroalimentares: a construção dos Regulamentos de Uso das Indicações Geográficas para vinhos no Brasil. **Mundo Agrário**, 17(36), e033. 2016.

NIEDERLE, P. A.; MASCARENHAS, G. C. C; WILKINSON, J. Governança e Institucionalização das Indicações Geográficas no Brasil. **Revista de Economia e Sociologia Rural-RESR**, Piracicaba-SP, Vol. 55, Nº 01, p. 085-102, Jan./Mar. 2017 – Imprensa em Junho de 2017.

NIEDERLE, P. A.; WILKINSON, J.; MASCARENHAS, G. C. C.. Introdução. In: WILKINSON, J.; NIEDERLE, P. A.; MASCARENHAS, G. C. C. (Orgs.). **O Sabor da**

Origem: produtos territorializados na nova dinâmica dos mercados alimentares. Porto Alegre: Escritos do Brasil, 2016.

NIEDERLE, P.; AGUIAR, M. Indicações Geográficas, Tipicidade e Produtos Localizados: os novos compromissos valorativos na vitivinicultura do Vale dos Vinhedos. **Rev. de Economia Agrícola**, São Paulo, v. 59, n. 2, p. 21-37, jul./dez. 2012.

NIEDERLE, P.; GRISA, C. Ideias e Valores: a análise da ação pública a partir das interfaces entre a abordagem cognitiva e a economia das convenções. **Política & Sociedade**, v. 12, p. 97-136, 2013.

OKHMATOVSKIY, I. *Performance Implications of Ties to the Government and SOEs: a political embeddedness perspective*. **Journal of Management Studies**, 47(6), 1020–1047. 2009. doi:10.1111/j.1467-6486.2009.00881.x

OMPI – Organização Mundial da Propriedade Intelectual. **Convenção que Institui a Organização Mundial da Propriedade Intelectual:** assinada em Estocolmo em 14 de Julho de 1967, e modificada em 28 de Setembro de 1979. Texto Oficial Português. Organização Mundial da Propriedade Intelectual, Genebra, 2002. Disponível em:<http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/pt/wipo_pub_250.pdf>. Acesso em: 15 nov. 2018.

ORDISH, G. **The Great Wine Blight**. Londres : Sidgwick & Jackson, 1987. 157p.

ORIGIN, *Organization for na International Geographical Indications Network*. **Background**. 2018, online. Disponível em:<<https://www.origin-gi.com/about-us/background.html>>. Acesso em: 18 de jul. 2018.

ORTEGA, A. C.; JEZIORNY, D. L. **Vinho e Território: a experiência do Vale dos Vinhedos**. Campinas, SP: Alínea, 2011.

PALLARES-BARBERA, Montserrat; TULLA, Antoni F.; VERA, Ana. *Spatial Loyalty and Territorial Embeddedness in the Multi-sector Clustering of the Berguedà Region in Catalonia (Spain)*. **Geoforum**, [s.l.], v. 35, n. 5, p.635-649, set. 2004. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.geoforum.2004.03.004>.

PARASECOLI, Fabio; TASAKI, Aya. *Shared Meals and Food Fights: Geographical Indications, Rural Development, and the Environment*. **Environment And Society**, [s.l.], v. 2, n. 1, p.106-123, 1 jan. 2011. Berghahn Books. <http://dx.doi.org/10.3167/ares.2011.020107>.

PECQUEUR, B. O Desenvolvimento Territorial: uma nova abordagem dos processos de desenvolvimento para as economias do sul. **Raízes**, Campina Grande, Vol. 24, n°s 01 e 02, p. 10–22, jan./dez. 2005.

PEREIRA, A. C. M.; PEREIRA, J.; ROLT, M. L.; SARTOR, R.; PEREIRA, S.; MATIOLA, V. **A Colonização Italiana em Urussanga**. Palhoça: Ed. Unisul. 2011, 106 p.

PICK, Barbara; MARIE-VIVIEN, Delphine; KIM, Dong Bui. *The Use of Geographical Indications in Vietnam: A Promising Tool for Socioeconomic Development?*. **Geographical Indications At The Crossroads Of Trade, Development, And Culture**, [s.l.], p.305-332, jun. 2017. Cambridge University Press. <http://dx.doi.org/10.1017/9781316711002.014>.

PILOTTO, R. F. Respeito e Amor por Urussanga. **Jornal Vanguarda**, Urussanga/SC, Nº 673, p.8, 29 de março de 2018. Entrevista concedida à Eliana Maccari.

PIMENTEL, L. P. Os Desafios dos Aspectos Legais na Prática de Estruturação das Indicações Geográficas. *In: DALLABRIDA, V. R. (org). Território, Identidade Territorial e Desenvolvimento Regional: reflexões sobre Indicação Geográfica e novas possibilidades de desenvolvimento com base em ativos com especificidade territorial.* São Paulo, SP: LiberArs, 2013.

POLANYI, K. **A Grande Transformação**: as origens de nossa época. 2ed. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2000.

POWELL, W. W. *Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization.* p. 295–336. *In: Research in Organizational Behavior*, edited by R. I. Sutton and B. M. Staw. Greenwich, CT: JAI Press. 1990.

PROGOETHE. **Audiovisual Vales da Uva Goethe.** Entrevista com Carlos Guilherme Zigelli e Claire Cerdan. Produção: Mais Vídeo e Cinema. Documentário, 18min48seg, s/d.

PROGOETHE. **Indicação Geográfica de Procedência.** 2017. Disponível em:< <http://www.progoethe.com.br/igp.php?id=1>>. Acesso em: 07 de ago. 2017.

RAE, David. *Entrepreneurial Learning: a narrative-based conceptual model.* **Journal Of Small Business And Enterprise Development**, [s.l.], v. 12, n. 3, p.323-335, set. 2005. Emerald. <http://dx.doi.org/10.1108/14626000510612259>.

RAFFESTIN, C. **Por uma Geografia do Poder.** Tradução de Maria Cecília França. São Paulo (SP): Ática, 1993.

RAUD-MATTEDI, C. Análise Crítica da Sociologia Econômica de Mark Granovetter: os limites de uma leitura do mercado em termos de redes e imbricação. **Política e Sociedade**, Florianópolis, v. 4, n. 6, p. 59-82, 2005.

RAUSTIALA, K.; MUNZER, S. R.. *The Global Struggle over Geographic Indications.* **European Journal Of International Law**, [s.l.], v. 18, n. 2, p.337-365, 1 abr. 2007. Oxford University Press (OUP). <http://dx.doi.org/10.1093/ejil/chm016>.

REBOLLAR, P. M.; VELLOSO, C. Q.; ERN, R.; VIEIRA, H. J.; SILVA, A. L. **Vales da Uva Goethe.** Urussanga: Ed. PROGOETHE, 2007. 64 p.

REIS, L. L. M. **Indicação Geográfica no Brasil** : determinantes, limites e possibilidades. 2015. 270 f. Tese (Doutorado em Administração) - Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2015.

ROCHA, J. H.; SACCO DOS ANJOS, F. A Sociologia Econômica e os Mercados Protegidos: um arcabouço teórico e analítico para o programa de aquisição de alimentos. **Extensão Rural (Santa Maria)**, v. 20, p. 30-61, 2013.

RODRIGUES, D. G. **Aprendendo a ser Autor da Ação Empreendedora: narrativas compartilhadas e situadas no alto sertão Paraibano**. 2017. 198 F. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2017.

ROLT, M. L. A Estação do Vinho Goethe. **Jornal Vanguarda**. 08 de novembro de 2012, Nº 417.

ROSA, S. E. S.; SIMÕES, P. M. **Desafios da Vitivinicultura Brasileira**. BNDES. Brasília, DF, 2004. Disponível em: <https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/2603/1/BS%2019%20Desafios%20da%20vitivinicultura%20brasileira_P.pdf>. Acesso em: 01 mai. 2019.

ROVAMO, O. **Monopolising Names? The Protection of Geographical Indications in the European Community**. Master thesis. Dept. of Public Law, University of Helsinki, in August 2006.

RUBIM, A. A. C. **Políticas Culturais entre o Possível e o Impossível**. FACOM, Salvador, 2006. 17 f. mimeografado.

SANTOS, M. **A natureza do espaço**. São Paulo: Hucitec, 1996.

SANZ CAÑADA, J. *Calidad Agroalimentaria y Signos Distintivos. Análisis económico-institucional de las denominaciones de origen de aceite de oliva en España*. DIGITAL.CSIC, p. 177-200, 2009.

SAXENIAN, A. **Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs**. San Francisco: Public Policy Institute of California. 1999.

SCHMITT, C. J. Redes, atores e desenvolvimento rural: perspectivas na construção de uma abordagem relacional. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 13, n. 27, mai./ago. p. 82-112, 2011.

SCHMITZ, P. C. Vinhos dos Vales da Uva Goethe. In: PIMENTEL, L. O.; FEY, V. A. (Org.). **Indicações Geográficas Catarinenses**. UFSC, 2015.

SCOTT, J. A Análise de Redes na Sociologia e nos Estudos Sobre Grupos Econômicos: entrevista com John Scott. Tradução de DIAS, R. P. **Em Tese**, v. 14, n. 1, jan./jun., 2017b.

SCOTT, J. **Social Network Analysis. A Handebook**. London/Newbury Park/ New Delhi: Sage Publications, 2000.

SCOTT, J. **Social Network Analysis**.. London/ New Delhi: Sage Publications, 2017a.

SHNEIDER, Sérgio. Ciências Sociais, Ruralidade e Territórios: em busca de novas referências para pensar o desenvolvimento. **CAMPO-TERRITÓRIO: revista de geografia agrária**, v.4, n. 7, p. 24-62, fev. 2009.

SIMMEL, G. *The Triad*. In: WOLFF, K. H. (Ed.). **The Sociology of Georg Simmel**. New York: Free Press, 1950.

SIMPSON, J. *Cooperation and Conflicts: Institutional Innovation in France's Wine Markets, 1870-1911*. **Business History Review**, 79, autumn: 527-558, 2005.

SIMSEK, Z.; LUBATKIN, M. H.; FLOYD, S. W. *Inter-firm Networks and Entrepreneurial Behavior: a structural embeddedness perspective*. **Journal of Management**, 29, 427-442. 2003.

SILVA, L. M . C. M.. **A Teoria dos Grafos no Ensino**. 137 f. Dissertação (Mestrado em Matemática/Educação) - Universidade Portucalense Infante D. Henrique, Porto, Portugal. 2009.

SILVA, A. L.; CERDAN, C.; VELLOSO, C. Q.; VITROLLES, D.. *Delimitação Geográfica da Área: homem, história e natureza*. In: PIMENTEL, L. O. (Org.). **Curso de Propriedade Intelectual e Inovação no Agronegócio: módulo II**, indicação geográfica. 4 ed. Florianópolis: FUNJAB, 2014.

SLOW FOOD. **Biodiversidade, Arca do Gosto e Fortalezas Slow Food: um guia para entender o que são, como se relacionam com o que comemos e como podemos apoiá-las**. Glenn Makuta, São Paulo, 2018.

SMITH, Christopher J.. *Social Networks as Metaphors, Models and Methods*. **Progress In Geography**, [s.l.], v. 4, n. 4, p.500-524, dez. 1980. SAGE Publications. <http://dx.doi.org/10.1177/030913258000400402>.

SONNINO, Roberta. *Embeddedness in Action: Saffron and the making of the local in southern Tuscany*. **Agriculture And Human Values**, [s.l.], v. 24, n. 1, p.61-74, 13 dez. 2006. Springer Nature. <http://dx.doi.org/10.1007/s10460-006-9036-y>.

STEINER, P. **A Sociologia Econômica**. Trad. Maria Helena C. V. Trylinski. São Paulo: Atlas, 2006.

STIGLITZ, J. **A Globalização e Seus Malefícios**. Ed. Futura, São Paulo, 2002.

STRAFFIN, P. *"The Prisoner's Dilemma"*. **UMAP Journal**, 1,101-103, 1980.

SWEDBERG, R.; GRANOVETTER, M. *Introducion*. In: SWEDBERG, R.; GRANOVETTER, M (Eds). **The Sociology of Economic Life**. Princeton: Princeton University Press, p. 1-26. 1992.

SYLVANDER, Bertil; ISLA, Anne; WALLET, Frédéric. *Under What Conditions Geographical Indications Protection Schemes Can Be Considered as Public Goods for Sustainable Development?* **Territorial Governance**, [s.l.], p.185-202, 2011. Physica-Verlag HD. http://dx.doi.org/10.1007/978-3-7908-2422-3_10.

TALAMINI, S. M. *Respeito e Amor por Urussanga*. **Jornal Vanguarda**, Urussanga/SC, Nº 673, p.8, 29 de março de 2018. Entrevista concedida à Eliana Maccari.

THIEDIG, F.; SYLVANDER, B. *Welcome to the club? An economical approach to geographical indications in the European Union*. **Agrarwirtschaft**, n.49, v.12, 428-437, 2000.

THORNTON P. H., FLYNN K. H. *Entrepreneurship, Networks, and Geographies*. In: Acs Z.J., Audretsch D.B. (eds), **Handbook of Entrepreneurship Research**. International Handbook Series on Entrepreneurship, vol 1. Springer, Boston, MA. 2003.

THYE, Shane R.; LAWLER, Edward J.; YOON, Jeongkoo. *The Emergence of Embedded Relations and Group Formation in Networks of Competition*. **Social Psychology Quarterly**, [s.l.], v. 74, n. 4, p.387-413, 10 nov. 2011. SAGE Publications. <http://dx.doi.org/10.1177/0190272511415553>.

TONETTO, E. P.; GHIZZO, I.; PIROLA, L. **Colônia Azambuja**: a imigração italiana no sul de Santa Catarina. Florianópolis: Epagri, 2015, 211p.

TONIETTO, J. **Afinal o que é Terroir?** Bento Gonçalves, EMBRAPA Uva e Vinho, 2007. Disponível em: < http://www.cnpuv.embrapa.br/publica/artigos/afinal_o_que_terroir.pdf>. Acesso em: 07 de ago. 2017.

UNIÃO EUROPEIA. Comissão Europeia. **DOOR- Database of origin and registration**. 2011a. Disponível em: <<http://ec.europa.eu/agriculture/quality/door/list.html>>. Acesso em: 26 set. 2017.

UNIÃO EUROPEIA. Comissão Europeia. **E-BACCHUS**. 2011b. Disponível em: <<http://ec.europa.eu/agriculture/markets/wine/e-bacchus/>>. Acesso em: 26 set. 2017.

UNIÃO EUROPEIA. *The European IPR Helpdesk*. **Bulletin**, Nº22, July - September 2016.

UZZI, B. *Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness*. **Administrative Science Quarterly**, 42:35–67. 1997.

UZZI, B. *The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect*. **American Sociological Review**, 61:674–98. 1996.

VALE, G. M. V. **Laços como Ativos Territoriais**: análise das aglomerações produtivas na perspectiva do capital social. 2006. 388 p. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Federal de Lavras, Lavras, 2006.

VELLOSO, C. Q. **Indicação Geográfica e Desenvolvimento Territorial Sustentável**: a atuação dos atores sociais nas dinâmicas de desenvolvimento territorial a partir da ligação do produto ao território (um estudo de caso em Urussanga, SC). 2008. 166 p. Dissertação (Mestrado em Agroecossistemas) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008.

VELLOSO, C. Q.; BRUSCH, K; CADORI, A. A.; LOCATELLI L.. Identificação dos Produtos Potenciais e Organização dos produtores. In: PIMENTEL, L. O. (Org.). **Curso de Propriedade Intelectual e Inovação no Agronegócio**: módulo II, indicação geográfica. 4 ed. Florianópolis: FUNJAB, 2014.

VETTORETTI, Amadio. A colonização Italiana nos Vales do Tubarão e de Urussanga e a Colônia Grão-Pará. In: PIAZZA, Walter F. (Org.). **Italianos em Santa Catarina**. Florianópolis: Lunardelli Editora, 2001. p.149-331.

VIERA, A. M. M. Do Vinho nas Festas do Vinho de Urussanga. Entrevista concedida à MAESTRELLI, S. R. **Do Parreiral à Taça: o vinho através da história**. Urussanga: Epagri, 2011, 339 p.

VIEIRA, Adriana Carvalho Pinto; PELLIN, Valdinho. As Indicações Geográficas como Estratégia para Fortalecer o Território: o caso da indicação de procedência dos vales da uva Goethe. **Desenvolvimento em Questão**, [s.l.], v. 13, n. 30, p.155-174, 29 jan. 2015. Editora Unijui. <http://dx.doi.org/10.21527/2237-6453.2015.30.155-174>

VIEIRA, P. F.; CAZELLA, A. A.; CERDAN, C.; CARRIÈRI, J-P. Introdução. 2010. In: VIEIRA et al., **Desenvolvimento Territorial Sustentável no Brasil: subsídios para uma política de fomento**. Florianópolis: APED: Secco, 2010.

VINHA, V. Polanyi e a Nova Sociologia Econômica: uma aplicação contemporânea do conceito de enraizamento social. **Econômica**, v. 3, n. 2, p. 307-230, set. 2003.

VINUTO, J. A Amostragem em Bola de Neve na Pesquisa Qualitativa: um debate em aberto. **Temáticas**, Campinas, 22, (44): 203-220, ago/dez. 2014.

VITTORI, Massimo. *The International Debate on Geographical Indications (GIs): The Point of View of the Global Coalition of GI Producers-oriGIIn*. **The Journal Of World Intellectual Property**, [s.l.], v. 13, n. 2, p.304-314, mar. 2010. Wiley. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1747-1796.2009.00373.x>

VITROLLES, D. A Valorização de Produtos de Origem no Brasil: um comparativo entre mecanismos de qualificação. 2013. In: NIERDELE, P.A. Indicações **Geográficas: qualidade nos mercados alimentares**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2013.

VITROLLES, D. When geographical indication conflicts with food heritage protection: *The case of Serrano cheese from Rio Grande do Sul, Brazil* **Anthropology of food**, ago, 2011. Disponível em: < <http://aof.revues.org/index6809.html> > Acesso em: 31 de jul. 2017.

VIZEU, F. Pesquisa sobre Redes Interfirmas: uma proposta de distinção paradigmática. In: ENANPAD - Encontro da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração, 2003, Atibaia-SP. **XXVII ENANPAD**. Rio de Janeiro: ANPAD, 2003.

VON HIPPEL, E. *The Sources of Innovation*, Oxford University Press, Oxford. 1988.

WANDERLEY, F. Avanços e desafios da Nova Sociologia Econômica: notas sobre os estudos sociológicos do mercado. **Sociedade e Estado**, [s.l.], v. 17, n. 1, p.15-38, jun. 2002. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0102-69922002000100003>.

WAQUIL, P. D. Prefácio. 2016. In: MARQUES, F. C.; CONTERATO, M. A.; SCHNEIDER, S.(Orgs). **Construção de Mercados e Agricultura Familiar: desafios para o desenvolvimento rural** - Porto Alegre, Editora a UFRGS, 2016.

WASSERMAN, S.; FAUST, K. *Social Network Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

WEBER, M. **Economia e Sociedade**. Brasília, Editora da UnB. 1991.

WELCH, C.; WILKINSON, I. *The political embeddedness of international business networks*. **International Marketing Review**, [s.l.], v. 21, n. 2, p.216-231, abr. 2004. Emerald. <http://dx.doi.org/10.1108/02651330410531411>.

WILKINSON, J. Sociologia Econômica, a Teoria das Convenções e o Funcionamento dos Mercados: *inputs* para analisar os micro e pequenos empreendimentos agroindustriais no Brasil. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 23, n. 2, p. 805-824, 2002.

WILKINSON, J.; CERDAN, C.; DORIGON, C.. Indicações Geográficas e Produtos de Origem no Brasil: instituições e redes em ação recíproca. In: WILKINSON, J.; NIEDERLE, P. A.; MASCARENHAS, G. C. C. (Orgs.). **O Sabor da Origem: produtos territorializados na nova dinâmica dos mercados alimentares**. Porto Alegre: Escritos do Brasil, 2016.

WILLIAMSON, O. E. *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*. New York: Free Press, 1975.

WIPO - WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION. **States Party to the PCT and the Paris Convention and Members of the World Trade Organization: status on 31 July 2018**. 2018. Disponível em:<http://www.wipo.int/export/sites/www/pct/en/texts/pdf/pct_paris_wto.pdf>. Acesso em: 18 nov. 2018

WIPO - WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION. **WIPO Intellectual Property Handbook: police, law and use**. 2. ed. Genebra: WIPO Publication, 2004. Disponível em:< http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/489/wipo_pub_489.pdf>. Acesso em: 18 nov. 2018.

WOOD, S.; REYNOLDS, J. *Establishing Territorial Embeddedness within Retail Transnational Corporation (TNC) Expansion: The Contribution of Store Development Departments*. **Regional Studies**, [s.l.], v. 48, n. 8, p.1371-1390, 30 ago. 2012. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/00343404.2012.701731>.

YIN, R. K. **Estudo de Caso: planejamento e método**. Tradução: Cristhian Matheus Herrera. 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.

YÚDICE, G. **A conveniência da cultura: usos da cultura na era global**. Tradução de Mrie-Anne Kremer. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2004. 615 p.

ZAPPALAGLIO, A. *The protection of Traditional Knowledge within WTO legal frame: (again) a TRIPs' failure?. 8th Annual Postgraduate Workshop "World Trade organization in Legal Context: Challenges for the Past and Prospects for the Future"*, At University College of Dublin (UCD), 2014.

ZUKIN, S.; DIMAGGIO, P. *Introduction*. In: ZUKIN, S.; DIMAGGIO, P. (Ed.). **Structures of capital. The social organization of economy**. Cambridge: Cambridge University, 1990.

APÊNDICES

APÊNDICE I – Roteiro aplicado para a coleta de dados – Vitivinicultores

O presente roteiro de entrevista tem caráter estritamente acadêmico e profissional. Os dados aqui coletados serão tratados cientificamente com o objetivo unicamente de conclusão da tese do doutorando Givaldo Bezerra da Hora.

I) IDENTIFICAÇÃO DO RESPONDENTE

- 1.1 Nome:
- 1.2 Idade:
- 1.3 Naturalidade
- 1.4 Telefone:
- 1.5 E-mail:
- 1.6 Localidade/Município:
- 1.7 Escolaridade:
- 1.8 Data da entrevista:

II) CARACTERÍSTICAS DA VÍNICOLA, PRODUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO

- 2.1 Quando e como foi fundada a vinícola? Quem foi o pioneiro?
- 2.2 A vinícola pertence a proprietário único ou sócios?
- 2.3 Qual é a produção anual de vinho?
- 2.4 Em algum momento a produção de vinho teve que ser interrompida, chegando a fechar a organização? Se sim, por quais motivos e como solucionou o problema, contou com a ajuda de algum amigo/vinicultor/organização pública de assistência?
- 2.5 Quantos funcionários existem atualmente na vinícola? Qual a origem desses funcionários (naturalidade, onde trabalhavam antes)? Já os conhecia antes de contratá-los? De onde?
- 2.6 Caso exista algum membro da família trabalhando na vinícola, qual é o grau de parentesco, qual função desempenha e desde quando começou a trabalhar na organização?
- 2.7 Qual é a importância de ter alguém da família trabalhando na vinícola? E, qual é a desvantagem?
- 2.8 Existe alguma inovação introduzida no processo produtivo ou na gestão que surgiu da ideia de algum funcionário? Qual (is)?
- 2.9 Existe alguma inovação introduzida no processo produtivo ou na gestão que tenha sua origem em outra vinícola ou organização de outro setor? Se sim, como a sua vinícola acessou essa inovação? Quando foi introduzida?
- 2.10 Onde se localizam os seus consumidores? A distribuição do vinho é realizada pela própria vinícola ou conta com empresas distribuidoras?

III) CONTEXTO E INTERAÇÕES SOCIAIS "EX ANTE" À OBTENÇÃO DA IG

3.1 Quais foram as motivações que o levou a se tornar produtor de vinhos? Quais foram as dificuldades encontradas no início?

3.2 Como aprendeu a produzir vinhos? Quais as principais fontes de informações que utilizou no início da atividade?

3.3 Quais eram os seus contatos mais próximos, além da família? Como e onde os conheceu? Em qual setor esses contatos atuavam?

3.4 Quais foram os contatos mais próximos em termo relacional que o apoiou no desenvolvimento da atividade vinícola? Como e onde os conheceu?

Em que sentido se deu esse apoio? Qual a frequência em que se comunicavam, qual foi a forma da comunicação (presencial, telefone, e-mail) e quais eram os assuntos tratados?

Essa frequência de comunicação poderia ser organizada em quais escalas temporais?

- | | | | |
|-------------------------|-----|--------------------------|-------|
| a) Diário | () | Identificação do contato | _____ |
| b) Semanal ou quinzenal | () | Identificação do contato | _____ |
| c) Mensal | () | Identificação do contato | _____ |

Em que município/estado se localizavam esses contatos?

Foram compartilhados recursos entre vocês? Quais? Para quais finalidades?

Qual foi a frequência de compartilhamento desses recursos?

Foram compartilhadas informações entre vocês? Quais? Por quais meios? Para quais finalidades?

Quais eram os contatos em comum entre os(as) senhores(as)?

3.5 Quais foram os contatos mais distantes em termo relacional que o apoiou no desenvolvimento da atividade vinícola? Como e onde os conheceu?

Em que sentido se deu esse apoio? Qual a frequência em que se comunicavam, qual foi a forma da comunicação (presencial, telefone, e-mail) e quais eram os assuntos tratados?

Essa frequência da comunicação poderia ser organizada em quais escalas temporais?

- | | | | |
|----------------------------------|-----|--------------------------|-------|
| a) Trimestral ou semestral | () | Identificação do contato | _____ |
| b) Uma vez por ano ou mais tempo | () | Identificação do contato | _____ |

Em que município/estado se localizavam esses contatos?

O(a) senhor(a) acha que a frequência da comunicação com algum(s) desses contatos deveria ter sido maior para ter alcançado algum benefício (exemplo: apoio financeiro, acesso a mercados novos, criar vínculo com outro contato, etc.) ? Por quê?

Foram compartilhados recursos entre vocês? Quais? Para quais finalidades?

Qual foi a frequência de compartilhamento desses recursos?

Foram compartilhadas informações entre vocês? Quais? Por quais meios? Para quais finalidades?

Qual foi a frequência de compartilhamento dessas informações?

Quais eram os contatos em comum entre os(as) senhores(as)?

3.6 Quando está passando por algum problema pessoal a qual contato recorre para conversar a respeito?

3.7 Dos seus contatos, quem lhe passava mais e menos confiança? Por quê?

3.8 Houveram tentativas de contato sem sucesso? Por quais motivos? Qual era a finalidade de realizar o contato?

3.9 Na sua percepção, quais dos seus contatos mais contribuíram para melhorias na produção de vinho da região? Por quê? Como conseguiram articular as ações para obter as melhorias?

3.10 Onde costuma se encontrar com outros produtores de vinho para tratar de assuntos referentes ao setor?

3.11 Quais eram os principais conflitos existentes entre os produtores em torno da atividade vinícola?

3.12 Participava de alguma associação da categoria? Qual? Quem e o que lhe motivou a torna-se associado?

3.13 Quais políticas públicas o(a) senhor(a) acessou antes da concessão da IG pelo órgão regulador? Como acessou essas políticas? Quais mudanças elas provocaram na sua vinícola?

3.14 Existia alguma dificuldade para acessar essas políticas? Quais?

3.15 Lembra de algum desentendimento que aconteceu entre o(a) senhor(a) e outra pessoa externa à vinícola antes de surgir o projeto de IG na região, por motivos relacionados à produção de vinho ou de outra natureza? Quais as consequências desse acontecimento para a sua atividade vinícola e da outra pessoa?

3.16 Você já tinha ouvido algum comentário sobre a IG antes do processo de articulação para implementação do projeto? Qual? Quais foram as fontes desse comentário?

IV) O PROCESSO DE ARTICULAÇÃO PARA OBTENÇÃO DA IG

Vinicultores que utilizam a IG (Questões de 4.1 a 4.12)

4.1 Durante o processo de articulação, quais eram as suas expectativas em relação aos benefícios que poderiam ser obtidos através da IG?

4.2 Qual era o seu grau de envolvimento com a PROGOETHE durante o processo de articulação para implementação do projeto da IG? Qual foi a sua participação nesse processo?

4.3 Quando o(a) senhor(a) começou a fazer parte dessa articulação? De quem recebeu o convite?

4.4 Quais foram as motivações que o(a) levaram a participar do processo de articulação para a concessão da IG?

4.5 Seu vínculo com algum dos contatos já citados aumentou ou diminuiu durante esse processo? Qual e por quê?

4.6 Desenvolveu novos vínculos durante esse processo? Com quem? E, qual a sua importância?

4.7 Quais foram os seus principais contatos que durante esse processo de articulação contribuíram para o seu entendimento sobre a importância da IG?

4.8 Na sua percepção, quais eram os principais conflitos existentes entre os produtores em torno da atividade vinícola, durante esse processo de articulação?

4.9 Conhece algum produtor que não quis participar desse processo? Por qual motivo?

4.10 Percebeu alguma barreira que impediu alguns produtores de participarem desse processo? Qual?

4.11 Quais organizações públicas participaram desse processo? Qual era o papel de cada uma observado pelo(o) senhor(a)?

4.12 Quais foram as mudanças apresentadas por essas organizações em relação ao futuro do processo produtivo do vinho Goethe após a obtenção da IG?

Houve discordância entre “organização-organização”, “organização-produtor” e “produtor-produtor”?

4.13 Na sua percepção, o que se apresentava como contraditório no projeto da IG em relação à cultura de produção do vinho local?

4.14 Como você descreve a ação dos produtores que atualmente utilizam a IG para seus produtos nesse processo de articulação?

4.15 Como você descreve a ação dos produtores que atualmente não utilizam a IG para seus produtos nesse processo de articulação? Demonstravam interesse em participar?

4.16 Na sua opinião, quais foram as etapas mais críticas do processo de institucionalização da IG? Por quê?

4.17 Na sua percepção, quem era a pessoa que estruturava e definia a pauta das reuniões ocorridas da PROGOETHE durante esse processo?

Vinicultores que não utilizam a IG (Questões de 4.16 a 4.28)

4.16 Durante o processo de articulação, quais eram as suas expectativas em relação aos benefícios que poderiam ser obtidos através da IG?

4.17 Qual era o seu conhecimento sobre a PROGOETHE durante o processo de articulação para implementação do projeto da IG? Recebeu algum convite para participar dessa articulação? Se sim, de quem?

4.18 O(a) senhor(a) tinha interesse em participar dessa articulação e obter o direito de usar a IG? Por quê?

4.19 Seu vínculo com algum dos contatos já citados aumentou ou diminuiu durante esse processo? Qual e por quê?

4.20 Quais foram os seus principais contatos que durante esse processo de articulação contribuíram para o seu entendimento sobre a IG?

4.21 Na sua percepção, quais eram os principais conflitos existentes entre os produtores em torno da atividade vinícola, durante esse processo de articulação?

4.22 Conhece algum produtor que não quis participar desse processo? Por qual motivo?

- 4.23 Percebeu alguma barreira que o impediu de participar desse processo? Qual?
- 4.24 Quais organizações públicas participaram desse processo? Qual era o papel de cada uma observado pelo(o) senhor(a)?
- 4.25 Quais foram as mudanças comentadas na região em relação ao futuro do processo produtivo do vinho regional após a obtenção da IG?
- 4.26 na sua percepção, o que se apresentava como contraditório no projeto da IG em relação à cultura de produção do vinho local?
- 4.27 Como você descreve a ação dos produtores que atualmente utilizam a IG para seus produtos nesse processo de articulação?
- 4.28 Como você descreve a ação dos produtores que atualmente não utilizam a IG para seus produtos nesse processo de articulação? Demonstravam interesse em participar?

V) CONTEXTO E INTERAÇÕES SOCIAIS "EX POST" À OBTENÇÃO DA IG

- 5.1 O que a IG significa, hoje, para você?
- 5.2 Suas expectativas, em relação a esse dispositivo, foram atendidas? Por quê?
- 5.3 Na sua opinião, o que mudou na produção do seu vinho e no vinho da região a partir do da obtenção da IG?
- 5.4 O que a PROGOETHE significa para você?
- 5.5 Quais contatos surgiram após a concessão da IG para os vinhos da região? Qual a frequência com que se comunica com esses contatos?

- | | | | |
|----------------------------------|-----|--------------------------|-------|
| a) Diário | () | Identificação do contato | _____ |
| b) Semanal ou quinzenal | () | Identificação do contato | _____ |
| c) Mensal | () | Identificação do contato | _____ |
| d) Trimestral ou semestral | () | Identificação do contato | _____ |
| e) Uma vez por ano ou mais tempo | () | Identificação do contato | _____ |

Em que município/estado se localizavam esses contatos?

Foram compartilhados recursos entre vocês? Quais? Para quais finalidades?

Qual foi a frequência de compartilhamento desses recursos?

Foram compartilhadas informações entre vocês? Quais? Por quais meios? Para quais finalidades?

Quais eram os contatos em comum entre os(as) senhores(as)?

5.6 Seus contatos anteriores à obtenção/concessão da IG ainda são mantidos? Por quais motivos?

5.7 Em relação a esses contatos anteriores à obtenção da IG e que ainda permanecem, qual é a frequência em que se comunica com eles?

- | | | | |
|----------------------------------|-----|--------------------------|-------|
| a) Diário | () | Identificação do contato | _____ |
| b) Semanal ou quinzenal | () | Identificação do contato | _____ |
| c) Mensal | () | Identificação do contato | _____ |
| d) Trimestral ou semestral | () | Identificação do contato | _____ |
| e) Uma vez por ano ou mais tempo | () | Identificação do contato | _____ |

5.8 Quais contatos foram rompidos após a concessão da IG para os vinhos da região?

5.9 Que conflitos relacionais surgiram após a concessão da IG para os vinhos dos Vales da Uva Goethe? Por quais motivos?

5.10 Na sua percepção, quais são os principais benefícios que a IG traz para a Região dos Vales das Uvas Goethe?

5.11 Em que sentido o setor vitivinícola da região precisa avançar?

APÊNDICES

APÊNDICE II – Roteiro aplicado para a coleta de dados – Representantes das organizações de Apoio (públicas e privadas)

O presente roteiro de entrevista tem caráter estritamente acadêmico e profissional. Os dados aqui coletados serão tratados cientificamente com o objetivo unicamente de conclusão da tese do doutorando Givaldo Bezerra da Hora.

I) IDENTIFICAÇÃO DO RESPONDENTE

- 1.1 Nome:
- 1.2 Idade:
- 1.3 Naturalidade
- 1.4 Telefone:
- 1.5 E-mail:
- 1.6 Localidade/Município:
- 1.7 Escolaridade:
- 1.8 Cargo/função:
- Data da entrevista:

II) CARACTERÍSTICAS E ATUAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO

- 2.1 Qual o tipo de Instituição?
 - a. () Instituição pública
 - b. () Instituição privada de fins lucrativos
 - c. () Cooperativa
 - d. () Associação
- 2.1 Quando e em qual contexto, essa organização começou a atuar nos Vales das Uvas Goethe?
- 2.2 Quantos funcionários compõem a organização? Algum desses funcionários é natural da região?
- 2.3 Existe alguma inovação introduzida na organização que tenha sua origem em outra instituição? Se sim, como a organização acessou essa inovação? Quando foi introduzida?
- 2.4 Quando começou a atuar nessa organização?

III) CONTEXTO E INTERAÇÕES SOCIAIS "EX ANTE" À OBTENÇÃO DA IG

- 3.1 Quais foram os motivos que o levou a se tornar um funcionário dessa unidade organizacional?
- 3.2 Possui parentes naturais dessa região, que nela residiam nesse período?

3.3 Quais eram os seus contatos mais próximos, além da família? Como e onde os conheceu? Em qual setor esses contatos atuavam?

3.4 Quais foram os contatos mais próximos em termo relacional que o apoiou na sua atuação no setor vinicultor dos Vales da Uva Goethe? Como e onde os conheceu?

Em que sentido se deu esse apoio? Qual a frequência em que se comunicavam, qual foi a forma da comunicação (presencial, telefone, e-mail) e quais eram os assuntos tratados?

Essa frequência de comunicação poderia ser organizada em quais escalas temporais?

- d) Diário () Identificação do contato _____
- e) Semanal ou quinzenal () Identificação do contato _____
- f) Mensal () Identificação do contato _____

Em que município/estado se localizavam esses contatos?

Foram compartilhados recursos entre vocês? Quais? Para quais finalidades?

Qual foi a frequência de compartilhamento desses recursos?

Foram compartilhadas informações entre vocês? Quais? Por quais meios? Para quais finalidades?

Quais eram os contatos em comum entre os(as) senhores(as)?

3.5 Quais foram os contatos mais distantes em termo relacional que o apoiou na sua atuação no setor vinicultor dos Vales da Uva Goethe? Como e onde os conheceu?

Em que sentido se deu esse apoio? Qual a frequência em que se comunicavam, qual foi a forma da comunicação (presencial, telefone, e-mail) e quais eram os assuntos tratados?

Essa frequência da comunicação poderia ser organizada em quais escalas temporais?

- c) Trimestral ou semestral () Identificação do contato _____
- d) Uma vez por ano ou () Identificação do contato _____
mais tempo

Em que município/estado se localizavam esses contatos?

O(a) senhor(a) acha que a frequência da comunicação com algum(s) desses contatos deveria ter sido maior para ter alcançado algum objetivo ? Por quê?

Foram compartilhados recursos entre vocês? Quais? Para quais finalidades?

Qual foi a frequência de compartilhamento desses recursos?

Foram compartilhadas informações entre vocês? Quais? Por quais meios? Para quais finalidades?

Qual foi a frequência de compartilhamento dessas informações?

Quais eram os contatos em comum entre os(as) senhores(as)?

3.6 Quando está passando por algum problema pessoal a qual contato recorre para conversar a respeito?

3.7 Dos seus contatos, quem lhe passava mais e menos confiança? Por quê?

3.8 Houveram tentativas de contato sem sucesso? Por quais motivos? Qual era a finalidade de realizar o contato?

3.9 Na sua percepção, quais dos seus contatos mais contribuíram para melhorias na produção de vinho da região? Por quê? Como conseguiram articular as ações para obter as melhorias?

3.10 Onde costumava se encontrar com os produtores de vinho para tratar de assuntos referentes ao setor?

3.11 Quais eram os principais conflitos existentes entre os produtores em torno da atividade vinícola?

3.12 Participava de alguma associação da categoria? Qual? Quem e o que lhe motivou a torna-se associado?

3.13 Lembra de algum desentendimento que aconteceu entre o(a) senhor(a) e outra pessoa antes de surgir o projeto de IG na região, por motivos relacionados à produção de vinho ou de outra natureza? Quais as consequências desse acontecimento?

3.14 Você já tinha ouvido algum comentário sobre a IG antes do processo de articulação para implementação do projeto? Qual? Quais foram as fontes desse comentário?

IV) O PROCESSO DE ARTICULAÇÃO PARA OBTENÇÃO DA IG

4.1 Durante o processo de articulação, quais eram as suas expectativas em relação aos benefícios que os produtores poderiam obter através da IG?

4.2 Qual era o seu grau de envolvimento com a PROGOETHE durante o processo de articulação para implementação do projeto da IG? Qual foi a sua participação nesse processo?

4.3 Quando o(a) senhor(a) começou a fazer parte dessa articulação? De quem recebeu o convite?

4.4 Quais foram as motivações que o(a) levaram a participar do processo de articulação para a concessão da IG?

4.5 Seu vínculo com algum dos contatos já citados aumentou ou diminuiu durante esse processo? Qual e por quê?

4.6 Desenvolveu novos vínculos durante esse processo? Com quem? E, qual a sua importância?

4.7 Quais foram os seus principais contatos que durante esse processo de articulação contribuíram para o seu entendimento sobre a importância da IG?

4.8 Na sua percepção, quais eram os principais conflitos existentes entre os produtores em torno da atividade vinícola, durante esse processo de articulação?

4.9 Conhece algum produtor que não quis participar desse processo? Por qual motivo?

4.10 Percebeu alguma barreira que impediu alguns produtores de participarem desse processo? Qual?

4.11 Quais organizações públicas participaram desse processo? Qual era o papel de cada uma observado pelo(o) senhor(a)?

4.12 Quais foram as mudanças apresentadas por essas organizações em relação ao futuro do processo produtivo do vinho Goethe após a obtenção da IG?

Houve discordância entre “organização-organização”, “organização-produtor” e “produtor-produtor”?

4.13 na sua percepção, o que se apresentava como contraditório no projeto da IG em relação à cultura de produção do vinho local?

4.14 Como você descreve a ação dos produtores que atualmente utilizam a IG para seus produtos nesse processo de articulação?

4.15 Como você descreve a ação dos produtores que atualmente não utilizam a IG para seus produtos nesse processo de articulação? Demonstravam interesse em participar?

4.16 na sua opinião, quais foram as etapas mais críticas do processo de institucionalização da IG? Por quê?

V) CONTEXTO E INTERAÇÕES SOCIAIS "EX POST" À OBTENÇÃO DA IG

5.1 O que a IG significa, hoje, para você?

5.2 Suas expectativas, em relação a esse dispositivo, foram atendidas? Por quê?

5.3 Na sua opinião, o que mudou na produção do seu vinho e no vinho da região a partir da obtenção da IG?

5.4 O que a PROGOETHE significa para você?

5.5 Quais contatos surgiram após a concessão da IG para os vinhos da região? Qual a frequência que se comunica com esses contatos?

- | | | | |
|----------------------------------|-----|--------------------------|-------|
| f) Diário | () | Identificação do contato | _____ |
| g) Semanal ou quinzenal | () | Identificação do contato | _____ |
| h) Mensal | () | Identificação do contato | _____ |
| i) Trimestral ou semestral | () | Identificação do contato | _____ |
| j) Uma vez por ano ou mais tempo | () | Identificação do contato | _____ |

Em que município/estado se localizavam esses contatos?

Foram compartilhados recursos entre vocês? Quais? Para quais finalidades?

Qual foi a frequência de compartilhamento desses recursos?

Foram compartilhadas informações entre vocês? Quais? Por quais meios? Para quais finalidades?

Quais eram os contatos em comum entre os(as) senhores(as)?

5.6 Seus contatos anteriores à obtenção/concessão da IG ainda são mantidos? Por quais motivos?

5.7 Em relação a esses contatos anteriores à obtenção da IG e que ainda permanecem, qual é a frequência em que se comunica com eles

- | | | | |
|-----------|-----|--------------------------|-------|
| f) Diário | () | Identificação do contato | _____ |
|-----------|-----|--------------------------|-------|

- g) Semanal ou quinzenal () Identificação do contato _____
- h) Mensal () Identificação do contato _____
- i) Trimestral ou semestral () Identificação do contato _____
- j) Uma vez por ano ou () Identificação do contato _____
mais tempo

5.8 Quais contatos foram rompidos após a concessão da IG para os vinhos da região?

5.9 Que conflitos relacionais surgiram após a concessão da IG para os vinhos dos Vales da Uva Goethe? Por quais motivos?

5.10 Na sua percepção, quais são os principais benefícios que a IG traz para a Região dos Vales das Uvas Goethe?

5.11 Em que sentido o setor vitivinícola da região precisa avançar?

APÊNDICES

APÊNDICE III – Carta de Apresentação aos Entrevistados



CARTA DE APRESENTAÇÃO AOS ENTREVISTADOS

Florianópolis, 11 de julho de 2018.

Prezados (as) Senhores (as),

O Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Catarina, sediado na Rua Engenheiro Agrônomo Andrei Cristian Ferreira, s/n – Trindade, Florianópolis – SC, CEP: 88040-900, tem realizado e divulgado pesquisas nas áreas de gestão e desenvolvimento econômico de diversas regiões do Estado catarinense. Neste âmbito, apresentamos o doutorando Givaldo Bezerra da Hora, matrícula Nº 201500137, que estará na região dos Vales da Uva Goethe, no período de julho a agosto de 2018, realizando uma pesquisa de campo referente ao desenvolvimento das redes sociais e o processo de institucionalização da Indicação Geográfica.

Na oportunidade, solicitamos autorização para que o referido doutorando possa coletar informações mediante a gravação de entrevistas, análise de documentos organizacionais e registros de imagens fotográficas. Informamos ainda que esta pesquisa preza pela ética acadêmica, assegurando assim a preservação da identidade do/as entrevistado/as.

Os resultados obtidos nesta pesquisa acadêmica serão divulgados em formato impresso e digital para livre acesso, sem prejuízo das referências ordinárias em citações diretas e indiretas. Por fim, agradecemos vossa compreensão e colaboração nesse processo interpretativo de um fenômeno tão relevante para a cultura e economia regional.

Atenciosamente,

Dr. Renê Birochi
Professor da Universidade Federal de Santa Catarina (Orientador)

ANEXOS

ANEXO I – Lista de Indicações Geográficas brasileiras concedidas pelo INPI até janeiro/2019

Nome Geográfico	UF	Produto/Serviço	Espécie	Concessão	Símbolo Distintivo
Vale dos Vinhedos	RS	Vinhos tintos, brancos e espumantes	Indicação de Procedência	19/11/2002	
Região do Cerrado Mineiro	MG	Café	Indicação de Procedência	14/04/2005	
Pampa Gaúcho da Campanha Meridional	RS	Carne bovina e seus derivados	Indicação de Procedência	12/12/2006	
Paraty	RJ	Aguardentes, tipo de cachaça e aguardente composta azulada	Indicação de Procedência	10/07/2007	
Vale dos Sinos	RS	Couro acabado	Indicação de Procedência	19/05/2009	
Vale do Submédio São Francisco	PE	Uvas de mesa e manga	Indicação de Procedência	07/07/2009	
Pinto Bandeira	RS	Vinhos tintos, brancos e espumantes	Indicação de Procedência	13/07/2010	
Litoral Norte Gaúcho	RS	Arroz	Denominação de Origem	24/08/2010	

Região da Serra da Mantiqueira do Estado de Minas Gerais	MG	Café	Indicação de Procedência	31/05/2011	
Costa Negra	CE	Camarões	Denominação de Origem	16/08/2011	
Região de Jalapão do Estado do Tocantins	TO	Artesanato em capim dourado	Indicação de Procedência	30/08/2011	
Pelotas	RS	Doces finos tradicionais e de confeitaria	Indicação de Procedência	30/08/2011	
Goiabeiras	ES	Panelas de barro	Indicação de Procedência	04/10/2011	
Serro	MG	Queijo	Indicação de Procedência	13/12/2011	
São João Del Rei	MG	Peças artesanais em estanho	Indicação de Procedência	07/02/2012	
Franca	SP	Calçados	Indicação de Procedência	07/02/2012	

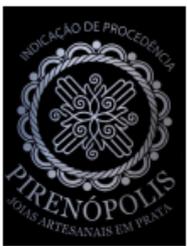
Vales da Uva Goethe	SC	Vinho de Uva Goethe	Indicação de Procedência	14/02/2012	<i>Vales da Uva Goethe</i>
Canastra	MG	Queijo	Indicação de Procedência	13/03/2012	<i>Canastra</i>
Pedro II	PI	Opalas preciosas de Pedro II e jóias artesanais de opalas de Pedro II	Indicação de Procedência	03/04/2012	
Região Pedra Carijó Rio de Janeiro	RJ	Pedra carijó	Denominação de Origem	22/05/2012	
Região Pedra Madeira Rio de Janeiro	RJ	Pedra madeira	Denominação de Origem	22/05/2012	
Região Pedra Cinza Rio de Janeiro	RJ	Pedra cinza	Denominação de Origem	22/05/2012	
Cachoeira de Itapemirim	RJ	Mármore	Indicação de Procedência	29/05/2012	
Norte Pioneiro do Paraná	PR	Café verde em grão e industrializado torrado em grão e/ou moído	Indicação de Procedência	29/05/2012	
Manguezais de Alagoas	AL	Própolis vermelha e extrato de própolis vermelha	Denominação de Origem	17/07/2012	

Linhares	ES	Cacau em amêndoas	Indicação de Procedência	31/07/2012	
Vale dos Vinhedos	RS	Vinhos tintos, brancos e espumantes	Denominação de Origem	25/09/2012	
Paraíba	PB	Têxteis em algodão colorido	Indicação de Procedência	16/10/2012	
Região de Salinas	MG	Aguardente de cana tipo cachaça	Indicação de Procedência	16/10/2012	
Porto Digital	PE	Serviços de Tecnologia da Informação TI	Indicação de Procedência	11/12/2012	
Altos Montes	RS	Vinhos e espumantes	Indicação de Procedência	11/12/2012	
Divina Pastora	SE	Renda de Agulha em Iacê	Indicação de Procedência	26/12/2012	
São Tiago	MG	Biscoitos	Indicação de Procedência	05/02/2013	
Alta Mogiana	SP	Café	Indicação de Procedência	17/09/2013	

Mossoró	RN	Melão	Indicação de Procedência	17/09/2013	
Cariri Paraibano	PB	Renda Renascença	Indicação de Procedência	24/09/2013	
Monte Belo	RS	Vinhos	Indicação de Procedência	01/10/2013	
Região do Cerrado Mineiro	MG	Café	Denominação de Origem	31/12/2013	
Piauí	PI	Cajuína	Indicação de Procedência	26/08/2014	
Rio Negro	AM	Peixes ornamentais	Indicação de Procedência	09/09/2014	
Microrregião de Abaíra	BA	Aguardente de cana do tipo cachaça	Indicação de Procedência	14/10/2014	
Pantanal	MS/MT	Mel	Indicação de Procedência	10/03/2015	
Farroupilha	RS	Vinho fino branco moscatel, vinho moscatel espumante, vinho frisanter moscatel, vinho licoroso moscatel, mistela simples moscatel, brandy de vinho moscatel.	Indicação de Procedência	10/07/2015	

Ortigueira	PR	Mel de abelha	Denominação de Origem	01/09/2015	
Maracaju	MS	Linguiça	Indicação de Procedência	24/11/2015	
Região de Mara Rosa	GO	Açafrão	Indicação de Procedência	02/02/2016	
Região das Lagoas Mundaú-Manguaba	AL	Bordado filé	Indicação de Procedência	19/04/2016	
Carlópolis	PR	Goiaba	Indicação de Procedência	17/05/2016	
Região de Pinhal	SP	Café verde, torrado e moído	Indicação de Procedência	19/07/2016	
Região São Bento de Urânia	ES	Inhame	Indicação de Procedência	20/09/2016	
São Matheus	PR	Erva-mate	Indicação de Procedência	27/06/2017	

Marialva	PR	Uvas finas de mesa	Indicação de Procedência	27/06/2017	
Oeste do Paraná	PR	Mel de abelha Apis Melífera Escutelata (Apis Africanizada) – Mel de abelha Tetragonisca Augustula (Jataí)	Indicação de Procedência	04/07/2017	
Oeste do Acre	AC	Farinha de mandioca	Indicação de Procedência	22/08/2017	
Região de Maués	AM	Guaraná	Indicação de Procedência	16/01/2018	
Sul da Bahia	BA	Amêndoas de cacau (Theobroma cacao L.)	Indicação de Procedência	24/04/2018	
Palmeira	PR	Queijo	Indicação de Procedência	24/04/2018	
Nordeste de Venda Nova do Imigrante	ES	Socol	Indicação de Procedência	12/06/2018	

Sabará	MG	Derivados de jabuticaba: licor, geleia, molho, casca cristalizada e compota	Indicao de Procedência	23/10/2018	
Região de Corup	SC	Banana	Denominao de Origem	28/08/2018	
Tomé-Açu	PA	Cacau	Indicao de Procedência	29/01/2019	
Oeste da Bahia	BA	Café verde em gros, da espécie Coffea arábica	Indicao de Procedência	14/05/2019	
Pirenópolis	GO	Joias artesanais em prata	Indicao de Procedência	09/07/2019	
Uarini	AM	Farinha de mandioca	Indicao de Procedência	27/08/2019	

Fonte: INPI, 2019. Disponível em: < <http://www.inpi.gov.br/menu-servicos/indicacao-geografica/pedidos-de-indicacao-geografica-no-brasil> >. Acesso em: 14 out. 2019.

ANEXOS

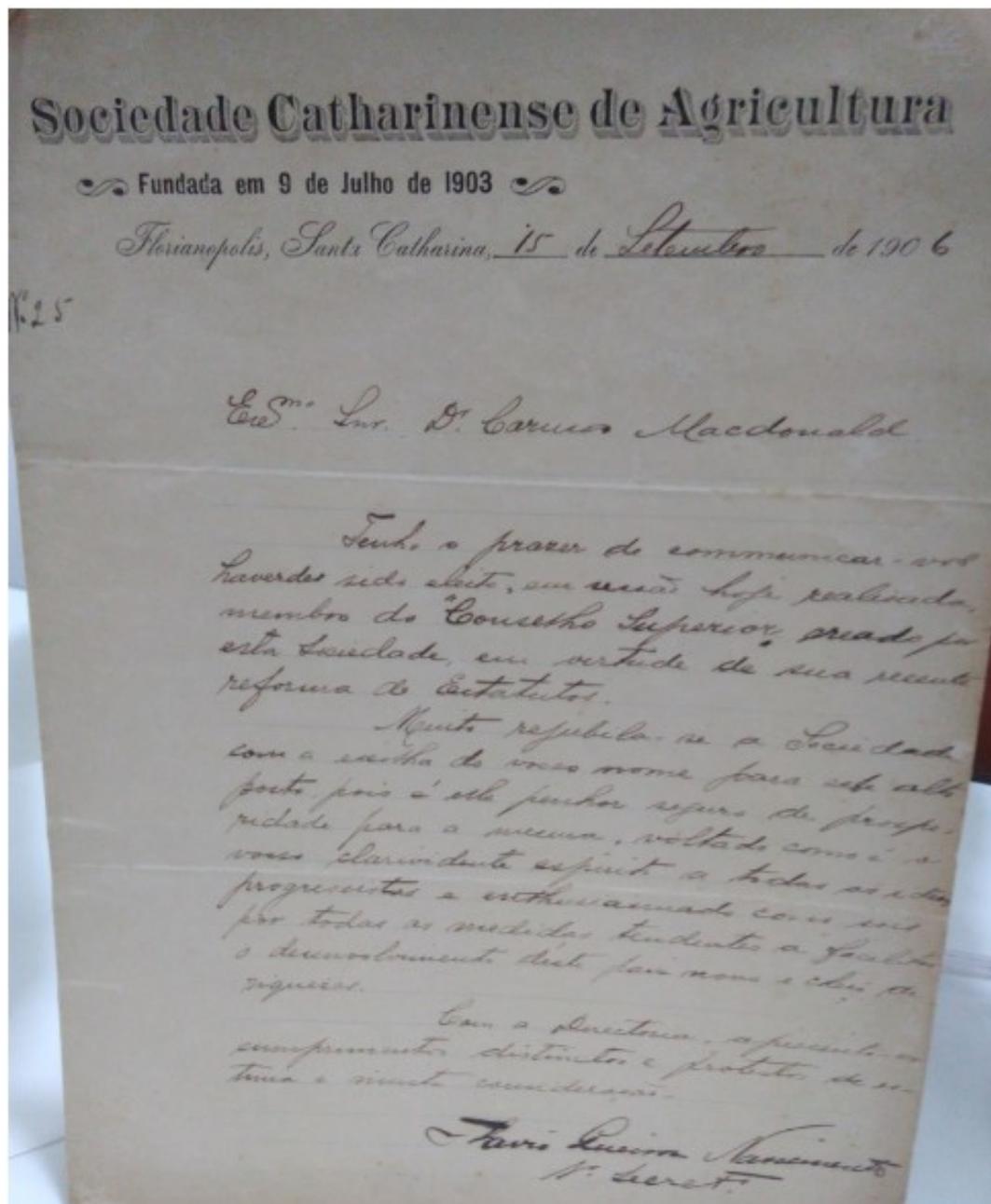
ANEXO II – Diplomas dos Cursos de Idiomas Realizados pelo Dr. Giuseppe Caruso MacDonald no ano de 1869



Fonte: Museu Municipal Monsenhor Neves Marques, Urussanga.

ANEXOS

ANEXO III – Documento Destinado ao Dr. Giuseppe Caruso MacDonald, Informando a sua Eleição como Membro do Conselho Superior da Sociedade Catarinense de Agricultura



Fonte: Museu Municipal Monsenhor Neves Marques, Urussanga.

ANEXOS

ANEXO IV – Lei Nº 927, de 13 de agosto de 1984

INSTITUI O SISTEMA DE ORGANIZAÇÃO E COORDENAÇÃO PARA A REALIZAÇÃO DA FESTA DO VINHO E DÁ OUTRAS PROVIDÊNCIAS.

O PREFEITO MUNICIPAL DE URUSSANGA, Faço saber a todos os habitantes deste Município que a Câmara de Vereadores decretou, e eu, sanciono a seguinte Lei:

Art. 1º O Sistema de Organização para a realização da Festa do Vinho, a ocorrer bianalmente, a partir do ano de 1984, será administrada por uma Comissão Central.

Art. 2º A Comissão Central será constituída por ato do Poder Executivo e composta dos seguintes cargos:

- a) Presidente;
- b) Vice-Presidente;
- c) Tesoureiro e
- d) Secretário.

Art. 3º Compete à Comissão Central:

- a) Organizar e coordenar todos os trabalhos necessários às comemorações;
- b) Aprovar e fazer cumprir o programa a ser desenvolvido durante o evento, submetendo-o ao parecer prévio do Chefe do Poder Executivo;
- c) Receber e aplicar os recursos destinados à cobertura das despesas das comemorações, elaborando e submetendo à aprovação do Chefe do Poder Executivo, as respectivas prestações de contas;
- d) Articular-se com órgão e/ou entidades públicas e particulares, visando a obtenção de apoio financeiro, material e humano, necessário às comemorações.

Art. 4º A Comissão Central poderá criar Comissões Executivas para o bom desempenho das atividades inerentes às comemorações da Festa do Vinho.

Parágrafo Único - As Comissões Executivas, terão atribuições definidas no Ato que as criou.

Art. 5º Fica o Poder Executivo autorizado a abrir crédito especial no valor de Cr\$ 25.000.000,00 (vinte e cinco milhões de cruzeiros) para fazer face às despesas decorrentes da execução da presente Lei, no corrente exercício.

Art. 6º Os recursos de que trata o Art. 5º desta Lei, serão oriundos da anulação das dotações a seguir discriminadas:

02 - GABINETE DO PREFEITO

4.1.2.0/018 ... Cr\$ 16.000.000,00

10 - DIR. OBRAS, VIAÇÃO e SERV. MUNIC. 4.1.2.0/076 ... Cr\$ 9.000.000,00.

Art. 7º Para as comemorações futuras, a serem realizadas bianalmente, as despesas decorrentes por conta de dotação própria, serão consignadas na proposta orçamentária do respectivo exercício.

Art. 8º Esta Lei entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

PREFEITURA MUNICIPAL DE URUSSANGA, aos 107 anos da colonização e aos 84 da emancipação político-administrativa.

(a) VALDEMAR JOSÉ BETTIOL
Prefeito Municipal