

YOHANNA VIEIRA JUK

INOVAÇÕES E SEUS ATORES: AS INDICAÇÕES GEOGRÁFICAS NO VALE
DOS VINHEDOS

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas da Universidade Federal do Paraná, como parte dos requisitos para a obtenção do título de Mestre em Políticas Públicas.

Orientador: Prof. Dr. Marcos Paulo Fuck

CURITIBA

2015

ATA

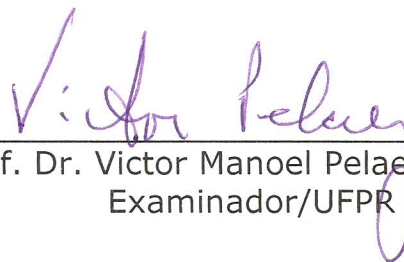
Os membros da Comissão Examinadora designados pelo Colegiado do PPPP – Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas da Universidade Federal do Paraná aprovaram a dissertação de Mestrado com o título "**Inovação e seus atores: as indicações geográficas no Vale dos Vinhedos**", apresentada pela mestranda **YOHANNA VIEIRA JUK**, no dia 27 de fevereiro de 2015.

Seguem, em anexo, os pareceres dos integrantes da Comissão.

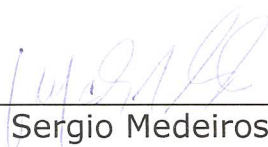
Curitiba, 27 de fevereiro de 2015



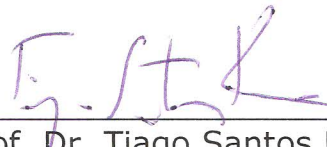
Prof. Dr. Marcos Paulo Fuck
Presidente/Orientador/UFPR



Prof. Dr. Victor Manoel Pelaez Alvarez
Examinador/UFPR



Prof. Dr. Sergio Medeiros Paulino de
Carvalho
Examinador/INPI



Prof. Dr. Tiago Santos Pereira
Examinador/Universidade de Coimbra

TERMO DE APROVAÇÃO

YOHANNA VIEIRA JUK

INOVAÇÕES E SEUS ATORES: AS INDICAÇÕES GEOGRÁFICAS NO VALE DOS VINHEDOS

Dissertação aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre no Curso de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Prof. Dr. Marcos Paulo Fuck
Orientador – Departamento de Economia, UFPR

Prof. Dr. Victor Manoel Pelaez Alvarez
Departamento de Economia, UFPR

Dr. Sérgio Medeiros Paulino de Carvalho
Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI)

Prof. Dr. Tiago Santos Pereira
Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra

Curitiba, 27 de fevereiro 2015.

À minha irmã, Mahara.

AGRADECIMENTOS

A tarefa mais difícil é a de nomear as pessoas que contribuíram para a elaboração do presente trabalho, correndo sempre o risco de esquecer alguém. Assim, agradeço a todos que participaram de alguma forma na elaboração desta dissertação. No entanto, alguns nomes merecem destaque, e a eles dedicarei algumas palavras a mais.

Primeiramente, agradeço ao meu orientador, Marcos Paulo Fuck, não apenas pela orientação singular, mas também pela paciência e dedicação que teve na minha trajetória acadêmica, ajudando-me a superar obstáculos e dúvidas, contribuindo assim para minha evolução intelectual. Muito obrigada.

Aos membros da banca de qualificação, agradeço ao Sergio Paulino de Carvalho, cujos apontamentos e sugestões, sem dúvida, influenciaram o rumo do presente trabalho; ao Prof. Victor Pelaez agradeço pelos últimos seis anos de pesquisas e orientações – contribuindo não somente na presente dissertação, como também na minha formação acadêmica.

Agradeço aos entrevistados Beatriz Junqueira, do Ministério da Agricultura, Hulda Giesbrecht, do SEBRAE Nacional, Lúcia Regina Fernandes, do INPI, e Jorge Tonietto, da Embrapa Uva e Vinho, pela disponibilidade e atenção com que me receberam: as informações fornecidas foram fundamentais para estruturar e guiar a pesquisa.

Agradeço ao Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas e aos seus docentes e discentes, em especial, à Prof^a Noela Invernizzi cujas aulas expandiram sobremaneira meus horizontes. Ao João Guilherme Duda, pelas parcerias acadêmicas e pela amizade, pela troca intelectual e pelas inúmeras conversas: *Danke schön*. Não esqueceria de agradecer à Daiane Moreau, pela companhia acadêmica e gastronômica – e pela amizade: acredito que sintonia e cumplicidade sejam as palavras mais adequadas.

Aos amigos “suiços” agradeço por compreenderem os momentos difíceis e, em grande medida, por propiciarem os bons momentos. Não posso deixar de

agradecer ao Rafael Breternitz por estar presente mesmo distante; por acompanhar as pesquisas de campo não oficiais e por alertar a hora de parar e aproveitar a vista...

À Beth Folador: as poucas horas de piano durante a semana só podem ser classificadas como amizade e terapia. Agradeço principalmente por ter demonstrado nos últimos 16 anos que técnica e estudo são essenciais, mas sem paixão todo o esforço será vão. Muito me honra fazer música ao seu lado.

Assim, chego aos pilares essenciais: ao meu pai, Luiz Augusto Juk, com sua determinação e *joie de vivre* invejáveis, agradeço por acompanhar o tema de forma aprofundada e me acudir em algumas etapas. Ao meu padrasto, João Luiz Neves, a forma como observa o mundo mudou a forma com que eu vejo o meu: assim, agradeço pela dedicação a mim e por tratar com tanto respeito minhas escolhas e meus interesses. À *sommelier* (e minha mãe) Fabiane Vieira, não encontro palavras que traduzam sua participação em minha vida, mas não posso deixar de agradecer especialmente neste momento, pois seu interesse e amor às sutilezas do vinho (e da vida) me encantaram de tal forma que esta dissertação não se concretizaria sem ela. À minha irmã, Mahara, a quem dedico este trabalho, agradeço por mostrar que a beleza e a pureza estão nos olhos de quem vê, e repito: toda conquista minha é também sua, e cada conquista sua também é minha. E, por fim, mas não menos importante, a quem chegou inesperadamente e de forma tão leve que se tornou indispensável, Felipe Florencio, pelo incentivo, pela companhia e pelo amor: minha gratidão.

“Assim, as revoltas do vinho, como outros tipos de revolta, em geral nos fazem voltar a conflitos que não estão tão resolvidos quanto gostaríamos de pensar. Clemenceau acabou cedendo e criou o primeiro censo da nação para determinar a quantidade de vinho que era produzida: um primeiro passo para a integração do vinho à economia nacional de uma forma racional. Historiadores como Hugh Johnson afirmaram que as revoltas de 1907 foram as dores do doloroso parto do vinho moderno, um parto que ocorreu ao longo de meio século de crises, começando com os alegres anos 1890 e terminando com a Segunda Guerra Mundial. Durante esse período a queda do preço, a guerra, a superprodução e a epidemia de filoxera obrigaram o vinho a acertar as contas consigo mesmo. Fraudes consideráveis, com negociantes inventando vinhos falsos a torto e a direito, minaram a autenticidade de quase todas as regiões, obrigando o Estado a intervir e restabelecer definições legítimas de regiões e seus vinhos. Na crise geral do início dos anos 1900, porém, os vinhos falsos haviam caído mais depressa que os verdadeiros, algo que os revoltosos de Béziers não entenderam. Porém, as revoltas são acontecimentos míticos, e a intenção é essa mesma. Suas canções são mais importantes que seus princípios” (Lawrence Osborne, 2004).

RESUMO

A Indicação Geográfica (IG) é instrumento de propriedade intelectual que pode estimular a adoção de inovações a partir da valorização, reposicionamento e inserção de produtos vinculados à origem no mercado. Essa forma de proteção pode ser aplicada a diversos produtos em diferentes contextos, e os efeitos de sua implementação variam de acordo com o arranjo institucional no qual está inserida. O papel dos diversos atores que atuam durante o processo de implementação da IG, como instituições de apoio e uma infra-estrutura subjacente, são essenciais para a condução do processo inovativo, pois atuam na condução e influenciam a funcionalidade da IG, bem como auxiliam na apropriação de benefícios decorrentes da implementação desse instrumento. Para compreender a IG como um instrumento de estímulo à adoção de inovações e como mecanismo de diferenciação de produtos, deve-se levar em consideração o contexto produtivo no qual ela será implementada. O propósito da presente análise ilustra o papel da IG no caso específico do segmento vinícola nacional. As estratégias abraçadas pelos produtores e atores (em geral instituições de pesquisa nacional e de apoio aos produtores) vão ao encontro das tendências internacionais de um novo padrão produtivo e tecnológico das vinícolas do novo mundo produtor. A instituição de pesquisa pública Embrapa Uva e Vinho, compreendendo a oportunidade decorrente da abertura comercial e da integração econômica no Brasil, juntamente com vinícolas brasileiras, observaram a indicação geográfica como um instrumento que permite aumentar a competição frente aos vinhos importados, podendo incentivar mudanças em suas estruturas produtivas, com destaque para a modernização da produção visando melhoria da qualidade no produto. A partir da análise da implementação da IG no Vale dos Vinhedos será comprovada a validação da utilização desse mecanismo de proteção como um instrumento de estímulo a inovações de diversas magnitudes (de cunho produtivo, organizacional e *marketing*), destacando o papel dos atores e seus possíveis impactos não apenas no âmbito local, mas também afetando aspectos institucionais que coordenam a concessão desse instrumento.

Palavras-chave: Indicação Geográfica. Vale dos Vinhedos. Inovação. Atores. Processo Inovativo.

ABSTRACT

The Geographical Indication (GI) is an intellectual property instrument that may allow the adoption of innovations through the appreciation, repositioning and insertion of origin labeled products in the market. This sort of protection can be applied to a variety of products with different natures and different context and, in consequence, the effect of its implementation may vary according to its institutional formation. The role of the several actors which act in the process of GI implementation, such as support institutions and an underlying substructure, is fundamental to the conduction of an innovative process, since they not only conduce but also actuate in the function of the GI. Their role may also relay in the assistance of the appropriation of benefits that results from the implementation of an GI. In order to understand the GI as an instrument that stimulates the adoption of innovation and as a mechanism of differentiation of origin labeled products, the productive context must be taken into account. The purpose of this research is to elucidate the role of GI in the specific case of its concession in the national wine industry. The strategies which were embraced by producers and other actors (such as national research institutions) are aligned to the international trends of technological patterns and wine production of the new world producers. Embrapa Uva e Vinho (an public research institution) comprehends the opportunity opened by the economic integration and trade openness in Brazil, and jointly with Brazilian wineries, noticed that GI could be an instrument that allows their entrance in the wine market as well as may increased their competition facing imported wines, allowing changed in the productive structures, especially in the modernization of production aiming the increasing quality of the product. The present analysis of the implementation of GI in Vale dos Vinhedos aims to prove the validation of this protection mechanism as an instrument that stimulates innovation adoptions of several magnitudes (productive, organizational or marketing oriented), highlighting the role of the actors and their possible impacts not only in the local scope, but also affecting institutional aspects that coordinate the concession of GI in a macro level.

Key-words: Geographical Indication. Vale dos Vinhedos. Innovation. Actors. Innovative Process.

LISTA DE SIGLAS

AGAVI – Associação Gaúcha de Vinicultores
AOC – *Appellation d'Origine Controlée*
APROVALE – Associação dos Produtores de Vinhos do Vale dos Vinhedos
DO – Denominação de Origem
DOC – Denominação de Origem Controlada
DOP – Denominação de Origem Protegida
EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
FAO – *Food and Agriculture Organization*
FECOVINHO – Federação das Cooperativas Vinícolas do Rio Grande do Sul.
GRU – Guia de Recolhimento da União
IBRAVIN – Instituto Brasileiro do Vinho
IG – Indicação Geográfica
IGP – Indicação Geográfica Protegida
INMETRO – Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade
INPI - Instituto Nacional da Propriedade Industrial
IP – Indicação de Procedência
IPP – Instituição de Pesquisa Pública
IPVV – Indicação de Procedência Vale dos Vinhedos
IPHAN – Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional
LPI – Lei de Propriedade Industrial
MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MDA – Ministério do Desenvolvimento Agrário
OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OIV – Organização Internacional da Vinha e do Vinho
OMC – Organização Mundial do Comércio
ORIGIN – *Organization for an International Geographical Indications Network*
PROVITIS – Programa de Reestruturação e Desenvolvimento da Vitivinicultura do RioGrande do Sul
RS – Rio Grande do Sul
SC – Santa Catarina

SDC – Secretaria de Desenvolvimento Agropecuário e Cooperativismo

SDA – Secretaria de Defesa Agropecuária

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SEBRAETEC -

SIG – Coordenação de Incentivo à Indicação de Produtos Agropecuários

TRIPS – *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*

UCS – Universidade de Caxias do Sul

UE – União Européia

UFRGS – Universidade Federal do Rio Grande do Sul

UFRRJ – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro

UVIBRA – União Brasileira de Vitivinicultura

UVIFAM – União das Vinícolas Familiares e de Pequenos Vinicultores

VV – Vale dos Vinhedos

WIPO – *World Intellectual Property Organization*

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	11
2	REFERENCIAL TEÓRICO.....	17
2.1	A ABORDAGEM EVOLUCIONÁRIA.....	17
2.2	INOVAÇÃO E APROPRIABILIDADE: A ABORDAGEM DE TEECE.....	23
2.3	AS DIFERENTES FORMAS DE INOVAÇÃO.....	27
3	A EVOLUÇÃO DAS INDICAÇÕES GEOGRÁFICAS (IGs).....	34
3.1	O DESENVOLVIMENTO DA LEGISLAÇÃO INTERNACIONAL.....	35
3.2	AS MÚLTIPLAS FUNÇÕES E A ESPECIFICIDADE DA IG COMO INSTRUMENTO DE PROPRIEDADE INTELECTUAL.....	39
3.2.1	A múltiplas funções da IG.....	39
3.2.2	A especificidade da IG como instrumento de propriedade intelectual.....	48
3.3	IGs NA VITIVINICULTURA: O PARADIGMÁTICO CASO FRANCÊS.....	52
4	ATORES E INTERAÇÕES NAS IGS NO BRASIL.....	58
4.1	LEGISLAÇÃO NACIONAL DAS IGS.....	58
4.2	O MAPEAMENTO DAS IGS CONCEDIDAS.....	63
4.3	A ARQUITETURA INSTITUCIONAL BRASILEIRA.....	66
4.4	O PAPEL DOS PRINCIPAIS ATORES: COMPETIÇÃO OU COOPERAÇÃO? ..	77
4.4.1	Atuação da instituição apoiadora, definição e funcionalidade da IG.....	78
4.4.2	Relacionamento e articulação entre Instituições.....	82
4.4.3	Expectativas em relação ao futuro das IGS e das políticas públicas.....	84
5	A ESTRATÉGIA DE VALORIZAÇÃO DE ATIVOS LOCAIS NO VALE DOS VINHEDOS.....	89
5.1	A EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO DE VINHOS NA SERRA GAÚCHA.....	90
5.2	A PRIMEIRA EXPERIÊNCIA NACIONAL: IP E DO NO VV.....	100
5.2.1	A Indicação de Procedência no Vale dos Vinhedos.....	100
5.2.2	Denominação de Origem no Vale dos Vinhedos.....	110
5.2.3	Os possíveis efeitos da IG no Vale dos Vinhedos.....	112
5.3	HÁ RACIONALIDADE NAS IGS NO VALE DOS VINHEDOS?.....	115
6	CONCLUSÃO.....	120
	REFERÊNCIAS.....	124

1 INTRODUÇÃO

A partir da década de 1990, o mercado internacional vinícola assumiu uma nova configuração, resultante de mudanças na forma de consumir, produzir e comercializar vinhos e derivados. A supremacia dos produtores do velho mundo, notadamente dos localizados em países como França, Itália, Espanha e Portugal, foi abalada com os novos entrantes, não tradicionalmente produtores, mas que aos poucos foram conquistando o mercado e alterando a forma de produção e demanda pelo produto. Austrália, África do Sul, China, Estados Unidos, Argentina e Chile¹ compõem o leque dos principais novos países produtores, cuja atuação demandou um esforço tecnológico para a produção de vinhos de qualidade, que, de acordo com Giuliani *et al.* (2011), foi responsável pelas inúmeras inovações de produto e processo identificadas no período².

Comumente denominados de “vinhos tecnológicos”, os produtos provenientes do novo mundo produtor não estão necessariamente vinculados ao método de produção europeu, o qual prioriza a qualidade associada à singularidade, à tradição e à origem; eles demonstraram justamente que a tradição do “*savoir-faire*” bem como a tipicidade associada ao *terroir* podem ser construídas artificialmente e, igualmente, produzirem um vinho de qualidade diferenciada (GIULIANI *et al.*, 2011). O resultado desse processo é reconhecido por países europeus como processo de *standartização* dos vinhos, a partir do qual o vinho, um produto conhecido por sua característica

¹O Relatório Estatístico sobre a produção vitivinícola (*Statistical report on world vitiviculture*) da Organização Mundial da Uva e Vinho (*International Organization of Vine and Wine*) destaca que os países citados contribuíram em 2005 com 34% da produção mundial de vinhos.

²O marco que caracteriza a entrada dos novos países produtores se dá no Julgamento de Paris, uma degustação de vinhos às cegas que ocorreu em 26 de maio de 1976. Os vinhos finos brancos da Califórnia, elaborados a partir de castas de *Cabernet Sauvignon* e *Chardonnay* da Chateau Montelena receberam o primeiro lugar na categoria de vinhos brancos e o vinho tinto da Stag's Leap Wine Cellars, também de origem norte americana, recebeu o primeiro lugar. O feito abriu um novo caminho para os vinhos envolvidos na vitivicultura. marcou a democratização do vinho mundialmente. Foi um evento que lavou a alma da história vinícola (TABER, 2005).

singular, se torna uma *commoditie*³, revelando também um movimento similar no padrão de consumo, que passa a demandar produtos com características similares e qualidade homogênea (NIEDERLE, 2009). A discussão muitas vezes assume um viés maniqueísta⁴, na qual vinhos tecnológicos passam a ocupar a posição renomada, antes vinculada aos vinhos de *terroir*. A realidade, no entanto, não se mostra tão categórica e polarizada entre vinhos tecnológicos *versus* vinhos tradicionais, ou novo mundo *versus* velho mundo produtor: o que se observa justamente é a concomitância entre as duas formas de produção em uma mesma vinícola, em uma mesma região e, principalmente, num mesmo país. Como apontado por Niederle (2011), a produção padronizada coexiste com a produção direcionada à diferenciação do *terroir*, observada inclusive nos países do novo mundo, que também investem numa produção mais distintiva.

São diversas as formas de diferenciar o produto. Em especial na produção vinícola, uma forma específica de proteção intelectual ganha destaque por se encaixar nas demandas e na configuração produtiva de países do velho e novo mundo: a indicação geográfica (IG)⁵. Essa forma de proteção intelectual possibilitaria inovações de diversas magnitudes e a preservação do *terroir*, destacando a origem e estimulando a inserção do vinho em novos mercados.

A IG foi desenvolvida a partir do século XIX num contexto francês de produção vinícola como meio de proteger produtores de indicações falaciosas e vinhos adulterados. Seu objetivo principal era o de preservar a reputação dos

³Lawrence Osborne, em seu livro “O *connaisseur* acidental”, apresenta todo o processo de transição entre o padrão produtivo do velho mundo, associado à forma de produzir dos novos entrantes. Em passagem, ele sumariza o novo papel do vinho nos dias atuais: “O vinho hoje é um dos fetiches de consumo dominantes do mundo ocidental, com sua própria indústria jornalística, onde tudo é discutido. Somos bombardeados de todos os lados por conversas de vinho. Ainda segundo Osborne, Aimé Guibert, o célebre fabricante francês, disse: “Durante milênios, o vinho foi o centro da civilização ocidental, sempre foi um mistério. Hoje transformou-se em commodity.” (OSBORNE, Lawrence. O *connaisseur* acidental: uma viagem irreverente pelo mundo do vinho. Intrínseca: Rio de Janeiro, 2004.)

⁴Segundo Nierdele (2011), o termo utilizado reflete a dicotomia básica na discussão desse mercado que expõe, de um lado, “vinhos de *terroir*” provenientes dos países europeus e, de outro, “vinhos tecnológicos” (e varietais) oriundos do novo mundo vitivinícola (Estados Unidos, Chile, Argentina, Austrália, Nova Zelândia etc.).

⁵Os vinhos são os principais produtos registrados com esse tipo de proteção. No caso da União Europeia, das cinco mil IGs reconhecidas e registradas, 85% são concernentes ao vinho e bebidas alcoólicas como *whisky*, *brandy* etc..

produtores por associar a qualidade especificamente ao local de produção e, secundariamente, garantir ao consumidor um padrão mínimo de qualidade. No entanto, conforme a evolução observada no mercado de vinhos, o mesmo ocorre com as IGs, anexando ao instrumento outras possíveis funções a serem desempenhadas. A indicação geográfica passou a incorporar a pauta de discussão europeia, estando presente inclusive na Política Agrícola Comum da União Europeia como um dos instrumentos a ser utilizado para o desenvolvimento agrícola daquela região⁶. Como destacado pela *Food and Agriculture Organization* (FAO) e outras instituições [Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI), *Organization for an International Geographical Indications Network* (oriGIn), Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA)], apenas a concessão da IG não garante que suas funções sejam cumpridas nem que os benefícios sejam colhidos pelos produtores. Para que a IG seja implementada com sucesso, são necessárias diversas condições, como instituições de apoio (instituições de capacitação, de pesquisa, de controle de qualidade), um arcabouço jurídico consolidado e coerente com a realidade produtiva do país, e a consciência dos produtores não apenas dos resultados, mas dos seus deveres junto às exigências da IG.

Apesar de não ser considerado um exímio produtor vinícola, as IGs foram incorporadas pelo cenário brasileiro e utilizadas primeiramente para a produção vinícola na Serra Gaúcha, no Estado do Rio Grande do Sul (RS). Com o intuito de destacar a produção nacional, alterar o foco do padrão produtivo e elevar o padrão de qualidade da produção de vinhos finos, a IG foi introduzida no Brasil por iniciativa da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), por meio de sua unidade descentralizada denominada Embrapa Uva e Vinho, instituição pioneira que, percebendo o contexto internacional e a oportunidade da IG de diferenciar a produção da Serra Gaúcha, se antecipou ao mercado nacional ao introduzir esse

⁶Observando a importância da indicação geográfica e de seus diversos efeitos positivos, principalmente, da necessidade de sua articulação com outras políticas públicas, a indicação geográfica foi incorporada na Política Agrícola Comum, elaborada pela União Europeia, como forma de auxílio aos pequenos produtores agrícolas, estando associada a políticas de Denominação Territorial. As políticas com o viés territorial observam a IG como uma importante ferramenta de inovação produtiva, de inclusão do produtor em novos mercados através da diferenciação do produto pautada na identificação territorial (GUEDES & SILVA, 2011, p. 4).

instrumento em meados dos anos 1990. Conforme o arcabouço jurídico foi sendo desenvolvido, a IG foi se institucionalizando, e outras instituições foram inseridas na temática em âmbito nacional [(Instituto Nacional da Propriedade Industrial, MAPA e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)] e em âmbito local de acordo com o produto em questão. Atualmente a IG é observada como um instrumento de “grande potencial de ampliação da competitividade entre territórios, pessoas e produtos, mesmo sendo um tema emergente no Brasil e na América Latina” (GIESBRECHT *et al.*, 2011, p. 10), e como promotora de “inovação dos produtos vinculados a regiões protegidas, assim como a sustentabilidade dos seus negócios” (GIESBRECHT *et al.*, 2011, p. 7). O que se observa é que, seguindo a tendência de discursos realizados por países europeus, os quais utilizam a IG como propriedade intelectual e instrumento de diferenciação de produtos agrícolas desde 1800, o instrumento no caso de países do novo mundo, no qual se inclui o Brasil, assume um papel direcionado principalmente à sua função comercial e mercadológica, visando à promoção de inovações de diversas magnitudes e de ocupação de novos mercados.

Dado o contexto internacional, as diversas funcionalidades da IG e a própria tendência observada na condução de IGs no contexto brasileiro, a presente dissertação enfoca sua análise na forma como as instituições de apoio (Embrapa, INPI, MAPA e SEBRAE) implementam e condicionam as IGs no Vale do Vinhedos (RS), e como essas instituições refletiram seu viés de atuação, tendo em vista suas diferentes visões quanto à IG como instrumento de proteção de ativos intangíveis. A análise está embasada na concessão de duas modalidades de IG no Vale dos Vinhedos, permitindo compreender as duas etapas desse instrumento no território nacional: a implementação da IG no Brasil e conseqüente consolidação através da inserção e adaptação de instituições de apoio nessa temática.

O objetivo principal deste trabalho é analisar como as duas modalidades de IGs em vigor no Vale dos Vinhedos (indicação de procedência e denominação de origem para os vinhos finos produzidos na região) refletem a atuação das instituições nacionais na temática da IG, e a validade de sua função como instrumento de propriedade intelectual que incentiva inovações de

diversas magnitudes, permitindo e justificando a ocupação de mercados e ampliação da competitividade de produtores e suas respectivas regiões.

O segundo capítulo traz as abordagens teóricas da teoria evolucionária, em especial os trabalhos de Richard Nelson, para a contribuição da análise de co-evolução entre instituições e tecnologias, procurando entender como o mesmo ocorre com o fenômeno estudado no presente trabalho, em especial com a atuação da Embrapa Uva e Vinho e os produtores da região do Vale dos Vinhedos. As contribuições teóricas de David Teece e sua discussão acerca da apropriabilidade dos benefícios das inovações por meio de ativos complementares permitem compreender outras facetas da IG como mecanismo de valorização de produtos e abertura de novos canais de comercialização. São apresentadas também as diversas formas de inovações (inovação de produto, processo, organizacional e *marketing*) pautadas nas definições introduzidas pelo Manual de Oslo, elaborado pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Essas inovações permitem compreender a atuação da IG como mecanismo de propriedade intelectual, cuja atuação estimula a implementação e a difusão de inovações de caráter organizacional e de *marketing*.

O terceiro capítulo apresenta a trajetória das IGs que, através de sua evolução conceitual em diversos tratados, altera da mesma forma suas funções e seus efeitos. Como já apontado, a IG passou a desempenhar inúmeras funções visando benefícios *potenciais*. O que se pretende demonstrar é uma das facetas pouco exploradas, mas de igual relevância: a IG e seus prejuízos potenciais. As especificidades da IG como direito de propriedade intelectual coletivo também são apresentadas e confrontadas com sua função de cooperação entre produtores e instituições. Por fim, é apresentado o paradigmático caso francês, cujo modelo de designações de origem se assemelha ao brasileiro e demonstra que desde sua origem a IG visava à proteção do produtor e da consolidação de seu espaço no mercado.

O quarto capítulo mapeia as IGs registradas até 31.12.2013. Além de apresentar as instituições nacionais que atuam na rede de IGs brasileiras (Embrapa, INPI, MAPA e o SEBRAE), destaca seus atributos, suas interações

e suas compreensões acerca do conceito do instrumento e suas funções. Entrevistas foram realizadas com os responsáveis pelos assuntos ligados às IGs nas quatro instituições nacionais identificadas, contribuindo assim para as percepções dos mesmos acerca da função da IG e dos seus papéis como instituições de apoio na condução de IGs no Brasil.

O quinto e último capítulo apresenta a implementação da IG no cenário nacional, com a atuação pioneira da Embrapa Uva e Vinho, que resulta na concessão do primeiro registro de Indicação de Procedência (IP) no Brasil. A passagem da indicação de procedência para a denominação de origem demonstra também a evolução da atuação da IG, bem como da formação de estrutura institucional que permite a consolidação da IG como mecanismo de propriedade intelectual no Brasil, demonstrando ainda os efeitos do ponto de vista do Vale dos Vinhedos.

Segue-se, por fim, a conclusão do presente trabalho.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Esta seção tem o propósito de esclarecer as abordagens teóricas que serão utilizadas na análise e explicação do problema. Com o intuito de compreender os resultados da adoção da IG como forma de proteção e valorização de ativos intangíveis relacionados à inovação e a forma como o contexto institucional *interfere e condiciona* esse processo, a primeira parte desta seção aborda o processo dinâmico e complexo que envolve as inovações tecnológicas, envolvendo o ambiente institucional e os diversos atores que interagem ao longo do processo inovativo. A abordagem evolucionária, em especial, a análise de Richard Nelson, será discutida de modo a explicitar o aspecto sistêmico, bem como o processo de co-evolução de instituições e tecnologias. Na sequência, é explicitada a discussão de apropriabilidade e ativos complementares, introduzida por David Teece (1986), destacando diversas formas existentes de apropriação dos benefícios oriundos do processo inovativo. Por esta ótica é possível verificar a validade da IG como mecanismo de proteção intelectual e suas diversas funções, ao ser vista como instrumento de diferenciação e valorização de produtos. Por fim são elencados os tipos de inovações, expondo a classificação schumpeteriana e as definições apresentadas pelo Manual de Oslo, elaborado pela OCDE, que objetivou adaptar os conceitos e as formas de inovações ao contexto inovativo atual.

2.1 A ABORDAGEM EVOLUCIONÁRIA

Nas últimas décadas, diversos autores retomaram a abordagem schumpeteriana do processo de inovação. Esta retomada teórica, comumente chamada de evolucionista ou neo-schumpeteriana, reconhece as inovações como decorrentes tanto da natureza do setor no qual são criadas, quanto do contexto institucional no qual a empresa está inserida. Por esta ótica, as inovações são entendidas como processos dependentes da trajetória, por meio do qual o conhecimento e a tecnologia são desenvolvidos a partir da interação entre vários atores e fatores. As trajetórias mencionadas dizem respeito ao que

Giovani Dosi (1982) compreende por “trajetórias tecnológicas”: escolhas contidas em determinado arcabouço técnico e produtivo que direcionam os possíveis caminhos pelos quais as tecnologias podem percorrer. O conjunto de trajetórias e soluções possíveis estão ancoradas em um paradigma tecnológico específico, o qual determina justamente respostas e modelos técnicos e econômicos feitos por agentes econômicos em determinadas situações. A compreensão de paradigma tecnológico é importante, pois este define contextualmente as necessidades a serem atendidas, os padrões científicos a serem incorporados e o tipo de tecnologia utilizada – ou seja, determina os possíveis caminhos a serem seguidos, ou ignorados, no que diz respeito a possíveis mudanças técnicas.

A transição entre um paradigma e outro reflete uma mudança profunda, perpassando todos os elementos acima citados, dentre modelos e soluções já selecionadas pelos agentes, tecnologias e trajetórias tecnológicas já enraizadas e de fluxo próprio e, além disso, demanda toda uma alteração no processo organizacional e institucional que aporta e sustenta as mudanças tecnológicas. O processo de alteração mencionado demonstra, justamente, as características de adaptação e da argumentada “co-evolução” de tecnologia e instituições num ciclo contínuo. Em sintonia com as principais ideias evolucionistas, Salles-Filho considera (1992) que as instituições, assim como as tecnologias, possuem a mesma capacidade de transformação e a mesma bagagem histórica de aprendizado e incertezas, além de atividades com caráter tácito específico: “as instituições teriam, nesta perspectiva, *trajetórias institucionais*, mais ou menos vinculadas às trajetórias e aos paradigmas tecnológicos”⁷ (SALLES-FILHO, 1992, p. 103).

Richard Nelson⁸, um dos principais autores da abordagem evolucionista, ao analisar os processos de co-evolução de tecnologias, estrutura industrial e

⁷Com essa visão ampla de tecnologia, G. Dosi define paradigma tecnológico (em analogia ao conceito de paradigma científico desenvolvido por Thomas Kuhn) como um modelo e um padrão de seleção de problemas tecnológicos selecionados, baseados em princípios selecionados, derivados das ciências naturais, e em tecnologias materiais selecionadas (grifos do próprio Dosi).

⁸Nelson observa assim o crescimento econômico como um processo extremamente complexo quando observado em um espectro amplo, sendo necessária uma maior compreensão de como se dá o progresso técnico nos diversos setores que compõe a economia. Procurando preencher as lacunas e ampliar a teoria evolucionista numa dimensão *meso* ou setorial, Richard Nelson busca explicar como a firma e a estrutura industrial *co-evoluem* com a própria

instituições (1994, 2002) ressalta a natureza das instituições passíveis de co-evolução com a tecnologia, como por exemplo: universidades, sociedades técnicas, inclusive instituições jurídicas tratando de direitos de propriedade intelectual. O movimento de co-evolução não é exclusividade de empresas, mas também de organismos públicos, de instituições de pesquisa, associações industriais, entre outros. Como apresentado por Salles-Filho *et al.* (2000), o mesmo se dá com instituições de pesquisa pública que, assim como as empresas, estão sujeitas a constrangimentos relacionados à dependência do caminho (*path dependence*), à irreversibilidade das ações, ao *lock-in* e à inércia institucional, ao mesmo tempo que estão orientadas pelos processos de busca e seleção.

Nelson parte da hipótese de que “as forças políticas e sociais devem ser levadas em conta *explicitamente* (grifo meu) não apenas ao influenciar o desenvolvimento transitoriamente ou a curto prazo, mas como determinantes de caminhos amplos pelos quais a tecnologia vai proceder” (NELSON, 2007, p. 316). Assim, o autor reforça o reconhecimento de que as firmas não estão isoladas de um contexto social, político e econômico. Pelo contrário, elas possuem concorrentes, fornecedores e consumidores, e para manterem uma presença no mercado que leve ao crescimento efetivo, a estrutura de suporte na qual a firma se encontra deve acompanhar essa dinâmica. Dessa forma, apesar da firma ser o ator principal no processo inovativo, a presença de instituições de suporte à inovação, em muitos casos, possui papel tão ou mais relevante.

Ao discutir as diversas formas de instituições, é importante destacar o que é entendido por instituições pela abordagem evolucionista e pelo presente trabalho. A definição e a funcionalidade de instituições é uma discussão que permeia diversas escolas teóricas⁹. A partir do que é observado e abordado pelos autores, entende-se instituições tanto por organizações, quanto por

tecnologia. O autor parte da noção de *path dependence*, de que o avanço tecnológico percorre um caminho cumulativo, no qual a tecnologia atual é melhorada a partir da tecnologia passada, mas pode avançar em variadas direções, não estando presa e capaz de modificar a trajetória.

⁹ “A complexidade e a multiplicidade de elementos que se abrigam sob tal designação exigem certa precisão teórica sobre o que se quer referir, sob pena de comprometer sua compreensão. É necessário inserir o conceito de instituição em seu respectivo contexto teórico.” (Conceição, 2002, p. 79).

normas ou padrões de comportamento. Richard Nelson e Sidney Winter destacam a importância de relevar e incluir o contexto social e as instituições de apoio no processo inovativo. Coriat e Weinstein (2002) em análise crítica acerca do que se entende por instituições a partir da perspectiva institucional e evolucionista¹⁰, apresentam um conceito que elucida como se dá o processo evolutivo entre instituições, empresas e tecnologias. São classificadas assim os tipos 1 e 2 de instituições.

- *Instituições do tipo 1*. O tipo 1 inclui instituições que possuem uma dimensão explícita de coação (*enforcement*) imposta pelos agentes. Essas instituições impõem limites para a autonomia dos agentes, mas ao mesmo tempo permitem que os mesmos possam percorrer caminhos ainda não explorados. As instituições desse tipo podem ser vistas como a “ordem jurídica”, que organizam e garantem que sistemas de propriedade e os mecanismos de apropriação de bens e mudanças de direitos de propriedade ocorram e sejam obedecidos em diferentes mercados. Elas não possuem tempo determinado de atuação, e seus objetivos são de governar a reprodução da sociedade como um todo, no longo prazo. Por isso, em geral, são vinculadas a bens públicos ou coletivos, escolas, hospitais, entre outros. As instituições, por essa abordagem, possuem uma função dupla, na qual são vistas não apenas como restritivas, mas também são vistas como recursos, segundo Coriat e Weinstein (2002). Elas podem criar e antecipar oportunidades que podem beneficiar agentes. Assim sua função se amplia, pois podem abrir campos de atuação completamente novos, em que agentes podem desenvolver suas habilidades. Pode-se assim resumir que algumas instituições definem regras de atuação para atividades que já se encontram em desenvolvimento, enquanto outras criam condições para que outras atividades possam emergir – como é o caso de muitas instituições científicas que

¹⁰Segundo Coriat e Weinstein (2002) teorias da organização e teorias institucionalistas tendem a observar a discussão de forma muito individualizada, quando se observa a empresa como cenário no qual as inovações ocorrem, ou muito estruturalista, quando se observa o processo inovativo como decorrente do contexto institucional e não reconhecendo o papel ativo da empresa.

estruturam atividades, novas estratégias e novos ambientes, além de criar novos padrões de comportamento¹¹.

- *As instituições do tipo 2.* O tipo 2 engloba as leis que os agentes individuais impõem a si mesmos. Elas complementam ou especificam as instituições do tipo 1 e contribuem para o estabelecimento e a consolidação de comportamentos. São elas contratos, convenções, regras desenvolvidas e estabelecidas entre um grupo de agentes; e seu escopo e duração, ao contrário das instituições do tipo 1, possuem tempo e atuação definidos.

Segundo Coriat e Weinstein (2002), as discrepâncias que estão envolvidas nas relações entre instituições do tipo 1 e do tipo 2, que podem se contradizer ou se contraporem, são essenciais para compreender a dinâmica inovativa. A evolução e os processos de co-evoluções só se tornam possíveis porque agentes se utilizam de sistemas de regras e normas que estão em contradição contínua, e esses conflitos resultam em arbitrariedades (como a jurisprudência no campo jurídico), resultando em novas regras em novos recursos a serem utilizados pelos agentes para seus comportamentos estratégicos. Assim, as instituições em contradição, em relacionamento contínuo com agentes, contribuem para formar e fomentar a mudança produtiva, resultando e sendo afetadas por inovações.

Assim, quando se argumenta a co-evolução de tecnologias e instituições, é preciso encontrar o equilíbrio, observando que ambas possuem o potencial de serem complementares, e reconhecer a importância da atuação e autonomia da firma, que se encontra num processo dinâmico e contínuo com instituições e tecnologias.

Quando Richard Nelson destaca que da mesma forma que as instituições podem co-evoluir, o mesmo se dá com a evolução de estruturas jurídicas, envolvendo em grande medida direitos de propriedade intelectual, que devem se adaptar ou se modificar ao se depararem com novas ou

¹¹ Salles-Filho *et al.* (2000) ao destacar as funções e como atuam as Instituições de Pesquisa Pública no Brasil, a partir da abordagem evolucionista, destacam que as IPP possuem trajetória evolutivas e, por estarem em constante tensão em decidir atuar naquilo que sabem fazer melhor e explorar novas oportunidades destacadas no ambiente técnico-econômico-concorrencial em que se encontram – desse processo decorre sua necessidade de aprender e evoluir e, assim, criar e manter competências.

modificadas tecnologias (NELSON, 1994). Por essa ótica, e em linha com a argumentação de Coriat e Weinstein (2002), ambas as instituições dos tipos 1 e 2, em atuação conjunta e em conflito, se adaptam a novos contextos tecnológicos e inovativos. Os arranjos institucionais moldam as condutas individuais e a sua interação, afetando tanto o ritmo do fluxo de inovações quanto a intensidade da seleção, do aprendizado e da imitação; isso “demarca os caminhos evolutivos mais prováveis de serem percorridos” (FUCK & BONACELLI, 2009.).

Em trabalho posterior, Nelson (2007) mantém e desenvolve o argumento de co-evolução de tecnologias e instituições que permitam operações eficientes e avanço tecnológico. O autor utiliza-se do conceito *tecnologia social* para dividir o conceito de tecnologia em seu aspecto físico no que diz respeito à atividade *per se*, e a tecnologia social, que envolve a forma como o trabalho é dividido e coordenado. A palavra tecnologia está relacionada a comportamentos que são direcionados para a realização de algo, o complemento *social* diz respeito ao comportamento envolvido ou que é resultado de ações ou ações esperadas de múltiplos agentes.

A tecnologia social pode ser conduzida ou até mesmo limitada pela legislação, por normas, por estruturas governamentais e outros mecanismos. Assim, o que Nelson procura explicar é que a tecnologia social possui como suporte diversas formas de instituições (estas podendo ser mais abrangentes ou restritivas e de mútua influência). A noção de tecnologia social facilita a noção de como se dá o processo e a trajetória tecnológica. Nelson aponta ainda que da mesma forma que a tecnologia física avança e se molda ao longo do tempo, o mesmo processo pode ser observado nas tecnologias sociais – apesar de a mensuração desta ser mais difícil.

A utilização de novas tecnologias sociais cria necessidades de novas normas, novas formas de organização e de governança e, em alguns casos, de novas leis e novos programas governamentais, ou de novas instituições. A inovação tecnológica na realidade é resultado de um processo complexo de modificações e avanços nas tecnologias físicas e sociais e da co-evolução das mesmas com as instituições que as cercam. Apesar de o fenômeno de co-

evolução entre as tecnologias físicas e sociais, Nelson observa que no caso das tecnologias sociais o processo é diferente. A forma de desenhar instituições de apoio e de selecionar agentes para aprender com determinadas experiências bem sucedidas é muito mais difícil e frágil no caso das tecnologias sociais – além da dificuldade de análise de resultados e de comprovação de eficácia que envolve a tecnologia social.

Por fim, Nelson (2007) aponta que, as tecnologias (físicas e sociais) e suas instituições de suporte são específicas de acordo com determinado setor, país e cultura. Não existe necessariamente uma forma correta ou eficaz que pode ser copiada ou transplantada com garantia de sucesso, justamente pela característica dinâmica e complexa que envolve inovações tecnológicas (físicas e sociais). Os países bem sucedidos são aqueles que possuem a capacidade de criar e adaptar suas instituições apropriadas de forma rápida e eficiente; e que acompanhem e sejam capazes de criar oportunidades e abram campos de atuação onde agentes e empresas possam desenvolver suas habilidades.

2.2 INOVAÇÃO E APROPRIABILIDADE: A ABORDAGEM DE TEECE

As leis e regulações são aspectos que compõem a estrutura na qual as empresas operam, e por assim dizer, formam o cenário a partir do qual as empresas desenvolvem suas estratégias e trajetórias (CORIAT e WEINSTEIN, 2002). As formas de proteção e de apropriação do conhecimento são fundamentais na definição da estratégia de atuação das empresas, pois além de poder conduzir as atividades inovadoras, elas podem também viabilizar o retorno do esforço inovativo.

A polêmica que tangencia os direitos de propriedade intelectual – em grande medida uma discussão que assume um caráter maniqueísta – está embasada na relação da propriedade intelectual como incentivo ou como restrição à inovação e competição. Além disso, a generalização dos benefícios da utilização da propriedade intelectual deve ser avaliada com cautela. A característica “ambígua” inerente à propriedade intelectual demanda análises

com abordagens setoriais, e as diferentes formas de propriedade intelectual demandam, da mesma forma, olhares específicos.

Maria Tereza Leopardi Mello (2009), ao discutir o tema da propriedade intelectual e da concorrência, define três níveis distintos que possibilitam a análise setorializada dos efeitos e das formas de propriedade intelectual, sendo eles: (a) o plano microeconômico; (b) os efeitos sociais, em uma perspectiva mais abrangente; e (c) a perspectiva normativa. O plano microeconômico compreende a propriedade intelectual como ferramenta de diversificação presente nas estratégias dos agentes. Nesse âmbito, ela é observada como a apropriabilidade dos esforços inovativos dos agentes da firma. Os efeitos sociais da propriedade intelectual são observados no sentido de suas consequências positivas ou negativas para o bem estar social como um todo, e para o ambiente econômico e inovativo nos quais as empresas estão inseridas, podendo ser analisados tanto no âmbito setorial, como num aspecto mais amplo do desenvolvimento de um país. A última perspectiva trata da propriedade intelectual como um “instrumento de políticas públicas”, sendo essencial, ressalta a autora, a possibilidade de discutir “os limites da eficácia desse tipo de instrumento para alcançar os resultados desejados” (MELLO, 2009, p. 373).

A autora, ao abordar o tema, observa como cada uma das três dimensões é condicionada, influenciada, ou dependente da outra. As diversas dimensões devem ser observadas, pois os efeitos perpassam todos os níveis, do macro e amplo – englobando os efeitos sociais e o contexto normativo – bem como a apropriabilidade¹² que rege o comportamento dos agentes num plano microeconômico da firma. Por exemplo, os efeitos sociais dependem de

¹² A apropriabilidade diz respeito à discussão inicial apontada por Schumpeter, na qual o inovador tem a expectativa de obter o uso exclusivo e os retornos de sua inovação, “garantindo a realização de lucros temporários” (ALBUQUERQUE, 2006, p. 234). Os mecanismos de apropriação de inovações assumem formas diversas, como aponta Albuquerque: a) vantagens do pioneiro, b) segredo industrial, c) esforços de venda e de prestações de serviço e d) patentes. A apropriação é um importante fator em inovação, dado que os resultados de pesquisas e as novas tecnologias têm frequentemente aspectos de bem público pois os custos para torná-las disponíveis a vários usuários são baixos se comparados a seus custos de desenvolvimento. Uma vez disseminada a inovação, não poderá mais ser vedado aos usuários seu acesso futuro. Nesses casos, a firma não pode captar todos os benefícios gerados pela inovação realizada, o que diminui o incentivo a investir nesse tipo de atividade. Assim, a capacidade de proteger inovações terá uma importante influência na atividade inovadora (OCDE, 2005).

instrumentos jurídicos específicos que comportam a apropriabilidade de uma inovação, e a compreensão dos efeitos sociais pode orientar a formulação de políticas públicas de propriedade intelectual, cuja eficácia atua e depende dos direitos no nível micro. Assim a compreensão do comportamento de agentes específicos da primeira dimensão possibilita nortear e verificar a eficácia de políticas mais amplas de propriedade intelectual (MELLO, 2009).

Segundo Carvalho (2003), apesar de a propriedade intelectual operar no sentido de garantir apropriação e retorno econômico da inovação, este mecanismo não é auto-suficiente, ou seja, é necessário, de modo complementar, a articulação com outros mecanismos de apropriação – jurídicos ou não.

David Teece (1986) contribuiu de forma significativa para o entendimento atual de que a apropriabilidade dos frutos do processo de inovação requer uma análise mais cuidadosa. Em seu estudo seminal publicado em 1986, o autor aponta que os mecanismos de apropriação como *first mover*, segredo industrial e patentes nem sempre garantem a apropriabilidade de determinada inovação. Segundo o autor, em determinadas circunstâncias um imitador rápido, ou até mesmo um terceiro imitador mais lento pode alcançar resultados que ultrapassam o próprio inovador (TEECE, 1986). Assim, os imitadores podem se utilizar de outros instrumentos como estratégia para possibilitar retornos maiores que os inovadores. Os fatores que segundo o autor explicam essa situação são os regimes de apropriabilidade, estágios do *design* dominante e o acesso aos ativos complementares.

Segundo o autor, a natureza da tecnologia demandará uma forma diferente de apropriabilidade. Como apontado por Carvalho (2003), a propriedade intelectual não possui caráter homogêneo, e desta forma, se diferencia em termos de setores, indústrias, empresas, etc., ou seja, a capacidade de apropriação das inovações apresentará variações da mesma forma. Inovações baseadas em conhecimento codificado, por exemplo, cujo acesso a informação permite a imitação, exigem uma forma de proteção como o *trade secret*. O autor assim define (a) regime de apropriabilidade fortes, baseados em grande medida em conhecimentos tácitos e proteções jurídicas

eficazes, e (b) regimes fracos, baseados em conhecimentos codificados e mecanismos jurídicos ineficazes. Ou seja, o tipo de tecnologia demanda ações e organizações compatíveis, e que estejam de acordo com o regime de apropriação (CORIAT *et al.*, 2002). No entanto, deve-se observar que as classificações em realidade não podem ser tão categóricas, havendo assim situações intermediárias, e destacando que inovações apresentam muitas vezes a coexistência das duas formas de conhecimento.

O estágio de *design* dominante pode revelar quais empresas se encontram em vantagem, já que a possibilidade de um inovador garantir vantagem é maior quando o padrão dominante ainda não está definido. Por fim, o acesso aos ativos complementares, aspecto fundamental da discussão de Teece, possui papel de destaque nas estratégias dos inovadores. Os ativos complementares compreendem serviços de *marketing*, manufatura ou até mesmo suporte de vendas. Eles garantem a exploração comercial de determinado produto inovador, não embasado assim em situações como o “pioneirismo” inovador, ou competição exclusivamente via preços. Os ativos complementares também não estão vinculados necessariamente com P&D de empresas, sendo vistos como ativos secundários de investimentos muitas vezes baixos, mas de enorme magnitude. São três as formas de ativos complementares: a) ativos genéricos – que não precisam estar necessariamente adaptados à inovação, b) especializados – que envolvem certa dependência unilateral entre a inovação e o ativo complementar e c) co-especializados – envolvendo dependência bilateral entre ativo complementar e inovação. Os ativos complementares, sendo muitas vezes observados como estratégias das empresas inovadoras, podem conduzir cooperações entre firmas e interações diversas.

O estudo de David Teece demonstra que a proteção intelectual é apenas um dos elementos que compõe um regime de apropriabilidade e que este não determina o sucesso de empresas inovadoras ou garante a apropriação dos benefícios da atividade inovativa. Uma legislação de propriedade intelectual muito rígida não garante o retorno da inovação, e, se a empresa inovadora não possui a garantia de seu retorno, o processo inovativo passa a ser desestimulado. A atuação governamental que objetiva estimular

inovações, tendo em vista a dinâmica comercial da apropriabilidade de atividades inovativas, deve estar pautada em diminuir barreiras que impeçam o desenvolvimento de ativos complementares que tendem a ser especializados ou co-especializados (TEECE, 1986). Segundo o autor, ações contrárias, ou que ignorem esse aspecto, implicam em porções significativas de lucro que são capturadas por imitadores e não por empresas inovadoras. O autor ainda declara que, se uma nação visa o estímulo às atividades inovadoras, suas ações públicas devem estar pautadas em manter o bom desenvolvimento de ativos complementares a diferentes setores, e não focar em proteção intelectual rigorosa; a política pública que tem por objetivo promover a inovação, não deve focalizar apenas a P&D, mas também os ativos complementares e a infra-estrutura subjacente.

2.3 AS DIFERENTES FORMAS DE INOVAÇÃO

A inovação pode ser observada como um processo organizacional interno à firma, levando em consideração sua estrutura, as formas de coordenação entre grupos e subunidades, mecanismos de incentivo e sistemas de governança (CORIAT *et al.*, 2002). O que se leva da abordagem neoschumpeteriana do processo inovativo é, portanto, que a variável organização é o fator chave na capacidade da firma de inovar e que a empresa é o ator central no processo de inovação. Dessa forma, tendo em vista todo o cenário interno à firma, todos os elementos apresentados são importantes para determinar o tipo de inovação e demandam a combinação de conhecimentos diferentes (como o conhecimento científico e tecnológico desenvolvidos nas áreas de P&D internas, e o conhecimento organizacional presente na organização da produção no chão de fábrica). Coriat *et al.* (2002) assumindo que a inovação perpassa os diversos processos internos à firma, elaboram a divisão do processo inovativo em duas dimensões: o modo 1, pautado na coordenação de atividades, e na difusão de informação, envolvendo as subunidades, o mercado e os consumidores revelando o processo de concepção da inovação. E a segunda dimensão, o modo 2, que ressalta a

importância da pesquisa, representados por empresas e laboratórios que possuem unidades de pesquisa e desenvolvimento. Essa abordagem de modelos de inovação elaborada por Coriat *et al.* (2002) prioriza a estrutura da firma, mas também compreende que a estrutura da firma não está dissociada de uma dimensão institucional. No pano de fundo das relações industriais está o enquadramento social e jurídico, bem como as características dos direitos de propriedade intelectual do país e outras regras que governam o sistema científico.

A capacidade da firma de inovar, que envolve suas condições de aprendizagem organizacional e de capacidades e outras características específicas, deve incorporar o contexto institucional, o qual vai permitir a capacidade de se apropriar das vantagens inovativas efetuadas pela firma. A análise das condições organizacionais da inovação muitas vezes foca na primeira dimensão, no qual muitos problemas de administração de conflitos são ignorados (Coriat *et al.*, 2002).

O papel do processo dinâmico da inovação no crescimento capitalista é retomado e ainda discutido pelos autores da teoria neo-schumpeteriana, os quais apresentam conceitos mais adaptados à realidade atual, e procuram explicar os determinantes dos processos complexos que levam à inovação tecnológica e seus resultados. A essência da teoria schumpeteriana ao compreender que a dinâmica inovativa não costuma ser resultado da necessidade de consumidores ou de demandas do mercado, mas ocorrem no âmbito das atividades produtivas e comerciais da economia (SZMRECSÁNYI, 2006) demonstram a necessidade de entender todo o contexto que circunda a empresa inovadora, como o ambiente institucional e os mecanismos de proteção intelectual.

Segundo Joseph Schumpeter em sua obra *Teoria do Desenvolvimento Econômico* publicada em 1911, a inovação compreende os seguintes elementos: (a) a introdução de um novo produto, ou de uma nova qualidade de produto; (b) a introdução de novos métodos de produção e distribuição, que podem ou não estar fundamentados na descoberta ou invenção de novos conhecimentos; (c) a abertura e/ou exploração de novos mercados, antes inacessíveis ou inexplorados; (d) a obtenção de novas fontes de abastecimento

de matérias-primas, produtos intermediários e insumos produtivos em geral; e (e) o estabelecimento de novas formas de organização econômica, conducentes à conquista ou à destruição de uma posição de monopólio, geralmente temporário.

No entanto, como já discutido anteriormente, da mesma forma que a economia e o mercado evoluem, o mesmo ocorre com o processo de inovação. Assim, tendo em vista a necessidade de conceitos, indicadores, e aplicações adaptadas à realidade da inovação, diversos estudos foram realizados nas duas décadas passadas. O presente estudo destaca os trabalhos realizados pelo Manual de Oslo, cuja primeira edição, publicada em 1992, apresenta estudos aprofundados acerca do processo inovativo, destacando sua característica dinâmica e complexa, e introduzindo conceitos adaptados da inovação para o contexto atual. Apesar de ser o resultado de um esforço da OCDE ¹³, em orientar, uniformizar conceitos e apresentar estatísticas, baseadas, portanto, em padrões de países desenvolvidos, o Manual afirma se preocupar em adaptar e apresentar estudos voltados para países em desenvolvimento – como a América Latina, a Ásia, África e o Leste Europeu. A edição brasileira ainda observa a relevância do Manual, pois seu conteúdo:

é bastante abrangente e flexível quanto a suas definições e metodologias de inovação tecnológica e, por isso mesmo, tem sido uma das principais referências para as atividades de inovação na indústria brasileira que se quer cada vez mais competitiva (OCDE, 2005, edição brasileira).

A expansão realizada no Manual, cuja definição será importante no presente trabalho, além das dimensões inovativas apresentadas por Joseph Schumpeter, enfatiza as inovações organizacionais e inovações de *marketing*.

¹³A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), com sede em Paris, França, é um organismo composto por 34 membros. A OCDE foi fundada em 14 de dezembro de 1961, sucedendo a Organização para a Cooperação Econômica Europeia, criada em 16 de abril de 1948. A OCDE atua nos âmbitos internacional e intergovernamental e reúne os países mais industrializados do mundo e alguns países emergentes, como México, Chile, Coreia do Sul e Turquia. A OCDE realiza diversas pesquisas na área, como: *Using Patent Data as Science and Technology Indicators – Patent Manual* (OCDE, GD 1994), *The Measurement of Human Resources Devoted to S&T – Canberra Manual* (OCDE/ UE/Eurostat, GD 1995), *Handbook on Economic Globalisation Indicators* (OCDE, 2005), *Measuring Productivity Manual* (OCDE, 2001), *A Guide for Information Society Measurements and Analysis* (OCDE, 2005), *A Framework for Biotechnology Statistics* (OCDE, 2005).

Em geral, a utilização de novos conhecimentos ou tecnologias, assim como novos usos ou combinações para conhecimentos ou tecnologias existentes, é importante para o desenvolvimento de inovações de produto. Já as inovações de processo compreendem a implementação de um método de produção ou distribuição novo ou significativamente melhorado. Incluem-se mudanças significativas em técnicas, equipamentos e/ou softwares. As inovações de processo podem visar reduzir custos de produção ou de distribuição, melhorar a qualidade, ou ainda produzir ou distribuir produtos novos ou significativamente melhorados (OCDE, 2005).

Por inovações de *marketing* entende-se a implementação de um novo método de *marketing* com mudanças significativas na concepção do produto ou em sua embalagem, no posicionamento do produto, em sua promoção ou na fixação de preços. A característica distintiva de uma inovação de *marketing* comparada com outras mudanças nos instrumentos de *marketing* de uma empresa é a implementação de um método de *marketing* que não tenha sido utilizado previamente pela empresa. O novo método de *marketing* pode ser desenvolvido pela empresa inovadora ou adotado de outras empresas ou organizações. Novos métodos de *marketing* podem ser implementados para produtos novos ou já existentes. Além disso, inovações de *marketing* são voltadas para melhor atender as necessidades dos consumidores, abrindo novos mercados, ou reposicionando o produto de uma empresa no mercado, com o objetivo de aumentar as vendas (OCDE, 2005).

As inovações organizacionais tratam da implementação de um novo método organizacional nas práticas de negócios da empresa, na organização do seu local de trabalho ou em suas relações externas. As inovações organizacionais compreendem a implementação de novos métodos para a organização de rotinas e procedimentos para a condução do trabalho. Isso inclui, por exemplo, a implementação de novas práticas para melhorar o compartilhamento do aprendizado e o do conhecimento no interior da empresa. Um exemplo é a primeira implementação de práticas para a codificação do conhecimento, por exemplo, pelo estabelecimento de bancos de dados com as melhores práticas, lições e outros conhecimentos, de modo que se tornem mais acessíveis a outros (OCDE, 2005).

Portanto, de acordo com as atualizações e procurando incorporar o conjunto de inovações possíveis, entende-se por inovação, de acordo com o Manual de Oslo,

a implementação de um produto (bem ou serviço) novo ou significativamente melhorado, ou um processo, ou um novo método de *marketing*, ou um novo método organizacional nas práticas de negócios, na organização do local de trabalho ou nas relações externas (OCDE, 2005).

O Manual de Oslo (2005), de acordo com sua definição, defende que as atividades de inovação compreendem etapas científicas, tecnológicas, organizacionais, financeiras e comerciais que conduzem a implementação de inovações. As atividades inovativas também incorporam atividades de P&D (Pesquisa e Desenvolvimento), mas não se restringem apenas a esses tipos de atividades. Existem modelos que defendem que as atividades de P&D são necessárias, entendendo um processo unidirecional de “ciência-tecnologia-produção”, e abraçam o conceito de tecnologia embasada em ciência (*science-based technology*). Tal tendência, segundo Coriat *et al.* (2002), é reflexo da transformação da produção capitalista, que teve seu início nos últimos anos do século XIX, focalizada nas indústrias químicas e elétricas – e direcionou desenvolvimentos de grande magnitude desde Segunda Guerra Mundial. Contudo, no contexto atual, até mesmo os setores com desenvolvimento pautado em ciência demonstram configurações distintas entre si. Ou seja, a dinâmica do processo inovativo não segue um modelo padrão nem mesmo nos setores embasados em ciência (*science-based*) (CORIAT *et al.*, 2002).

Para aprofundar a análise, Coriat *et al.* (2002) apresentam pontos preliminares que devem ser levados em consideração: (a) diferença entre atividades de pesquisa e atividades inovativas: existem diferenças entre os objetivos de cada uma das atividades; (b) O conhecimento obtido através do desenvolvimento de teorias não corresponde à mesma função que conhecimento utilizado para o desenvolvimento de artefatos específicos e úteis. Além disso, os tipos de resultados dos processos são distintos, como o conhecimento codificado na forma de artigos científicos, em contraste com artefatos elaborados para a produção, ou codificados em forma de patentes; (c) E, por fim, os tipos de habilidades, capacidades e modos de organização da atividade – a atividade fortemente especializada em diferentes áreas de

pesquisa em um caso e a combinação de diferentes tipos de conhecimentos e capacidades no outro (CORIAT *et al.*, 2002).

Além dos fatores elencados, o que se deve analisar ao tratar dos aspectos de transformação e das relações entre ciência e indústria é considerar a ciência e a tecnologia como atividades institucionalizadas. Ou seja, a separação ciência e tecnologia é resultado de um processo histórico que envolve além de mudanças nas divisões no trabalho, uma relação importante com o arranjo institucional. De acordo com Coriat *et al.* (2002), esse arranjo institucional é composto por (a) organizações que operam sem fins-lucrativos, que estão pautadas no desenvolvimento de atividades de conhecimento básico, como instituições acadêmicas ou instituições de pesquisa, e (b) na P&D industrial, que operam não só na transformação de inovações em rotinas nas firmas, mas no desenvolvimento de capacidades internas dentro das firmas para que elas possam absorver conhecimento externo produzido, principalmente pelas instituições não-lucrativas. A atividade é co-dependente e dinâmica. Além disso, para compreender com mais atenção a absorção e o desenvolvimento das atividades inovativas, é necessário compreender o regime de propriedade intelectual (como alertado anteriormente por Mello) dos diversos tipos de atividades e conhecimentos científicos e tecnológicos.

O reconhecimento da forma como se dão os diferentes tipos de inovação devem levar em consideração a não dependência e a não linearidade do processo inovativo – ele depende de diversos fatores interligados e co-dependentes. Assim, a estrutura dinâmica e complexa que envolve a capacidade da firma de absorver o conhecimento e desenvolver inovações é tão importante quanto as atividades de pesquisa e desenvolvimento de conhecimento elaboradas por instituições de pesquisa. A própria OCDE, na elaboração do Manual de Oslo, destaca que para compreender o processo inovativo, de acordo com os tipos de inovação e a definição apresentada, a ênfase deve ser dada no papel das interações da empresa com outras instituições. As interações se alteram dependendo da especificidade do processo inovativo em diferentes atividades e setores. Segundo Coriat *et al.* (2002), de modo a complementar os processos de co-evolução entre ciência e

tecnologia e os modelos de apropriação do conhecimento (como o aparato jurídico, ou os ativos complementares abordados por Teece) deve-se observar que os fatores institucionais contribuem significativamente para modelar as configurações e as articulações entre empresas e instituições. Ou seja, o que é importante é a “co-determinação e a co-evolução entre tecnologias e regimes institucionais” (CORIAT *et al.*, 2002, p. 7). Segundo a OCDE, ao compreender o processo inovativo de um setor, ou de uma atividade, é possível desenvolver formas de atuação governamental, como a formulação de políticas públicas.

Por esta ótica, o processo dinâmico das inovações primeiramente deve levar em conta a capacidade da firma de inovar e de incorporar as inovações que podem ser desenvolvidas numa estrutura de interações entre atores, que incorporam as discussões institucionais.

Neste capítulo foram explorados aspectos teóricos que serão utilizados na análise e explicação do problema tratado nesta dissertação. A compreensão de que o processo inovativo é co-dependente da estrutura institucional e do regime jurídico contribui para a análise do processo de implementação da indicação geográfica, ao analisá-la sob a perspectiva de um instrumento que contribui para a apropriação dos benefícios inovativos (em suas diversas magnitudes) decorrentes de sua implementação. Para compreender com mais profundidade a atuação da IG e suas múltiplas facetas faz-se necessário compreender sua origem e seu contexto de concepção, além da funcionalidade comumente associada à IG. O próximo capítulo permitirá adentrar com mais profundidade as múltiplas facetas da IG, seus benefícios potenciais e sua essência de atuação, embasadas nas abordagens teóricas destacadas no presente capítulo.

3. A EVOLUÇÃO DAS INDICAÇÕES GEOGRÁFICAS (IGs)

As IGs possuem uma longa trajetória, podendo ser observada por meio de diversas dimensões: seu desenvolvimento através de tratados internacionais, suas diferentes funções e definições ao longo dos anos e também suas aplicações em diferentes mercados. A seção presente tem por objetivo introduzir o conceito internacionalmente divulgado das IGs e apresentar sua evolução histórica e conceitual através de Tratados e Acordos internacionais que demonstram os diferentes arranjos institucionais possíveis de serem implementados e desenvolvidos nos países produtores.

A seguir serão apresentadas as especificidades das IGs como mecanismo de propriedade intelectual e de proteção de ativos intangíveis, tendo em vista seu objetivo de simultaneamente preservar tradições e métodos produtivos e desenvolver inovações de diversas magnitudes que garantam determinado nível de qualidade ao consumidor. Esse aspecto resulta num instrumento com múltiplas funções, benefícios distintos, bem como possíveis prejuízos. A escolha e aplicação das IGs no caso do vinho não ocorrem por acaso: a produção vitivinícola apresenta características muito específicas que envolvem o *terroir*, as características edafoclimáticas e tradicionais, e um vínculo muito sólido do produto e produtores com o território de produção. Assim, a justificativa para o destaque das IGs nesse segmento possui raízes que merecem ser destacadas e que serão apresentadas no último subtópico da presente seção. O modelo francês, que representa o berço das IGs desenvolvidas para a proteção de vitivinicultores, demonstra como um contexto específico de colapso de preços demandou dos produtores uma postura defensiva pautada na sua proteção e em manter sua posição no mercado e, como essa nova estrutura produtiva demandou adaptações e inovações institucionais no contexto francês traduzidas na IG.

3.1 O DESENVOLVIMENTO DA LEGISLAÇÃO INTERNACIONAL

As IGs possuem raízes europeias e se desenvolveram com a produção de vinhos franceses no século XIX¹⁴. Sua essência era exclusivamente de proteção do produtor contra indicações falaciosas. Tal proteção permite a legitimidade da reputação e, secundariamente, a proteção do consumidor. As características da produção vitivinícola foram especialmente importantes para abarcar a função da IG. De acordo com enólogos e *sommeliers*, para se obter um bom vinho faz-se necessária a combinação harmoniosa e sincrônica de diversos fatores, estes envolvendo a terra, as condições climáticas e os fatores humanos. Os franceses denominam esses fatores essenciais à produção como *terroir* e as condições edafoclimáticas e humanas que determinam a boa qualidade de um vinho. Num contexto de preservação de sua produção e de seu espaço no mercado, o desenvolvimento da IG encaixou-se à demanda dos produtores em questão, na qual as características intangíveis da produção vinícola se traduzem num instrumento de propriedade intelectual que, exclusivamente, associa a origem do produto à sua qualidade diferenciada.

O desenvolvimento da legislação referente ao tema acompanha o aperfeiçoamento e a evolução do conceito em si da IG¹⁵. Ao longo dos Tratados dos séculos XIX e XX, verifica-se no teor de seus textos a tendência à proteção ao produtor e à origem geográfica, denominada por Bruch (2008) a proteção “negativa” das IGs por estar focada unicamente na repressão. A

¹⁴ Muito embora o desenvolvimento das IGs tenha se dado em território francês a partir do século XIX, a primeira intervenção estatal na proteção de uma IG ocorreu em 1756, quando os produtores do Vinho do Porto, em Portugal, em virtude da queda nas exportações do produto para a Inglaterra, procuraram o então Primeiro Ministro Marquês de Pombal. Devido reconhecimento do vinho da região do Porto, indicações falaciosas passaram a se utilizar da denominação “do Porto”, mesmo com vinhos produzidos em outras regiões. Diversos atos foram determinados por Marquês de Pombal visando à proteção do Vinho do Porto, além da delimitação da área de produção (MAPA, 2014)

¹⁵ A ideia de que um conceito pode variar, se adaptar e, por que não, evoluir de acordo com a sua utilização é um fenômeno há tempos estudado pela filosofia. Diversas são as teorias que discutem o tema e diversos são os ramos que estudam a ideia de *conceito*, e mais além, o significado *per se* de um objeto ou fenômeno. Dentre estas se destacam a Semântica, a Filosofia da Linguagem e a própria Filosofia Analítica. Kant em seus estudos compreende conceito resumidamente da seguinte forma: “um esquema operatório cujo sentido só possuiremos quando soubermos utilizar a palavra em questão”. Sem adentrar na discussão, ainda não terminada acerca do *conceito*, é necessário observar que em contextos distintos o conceito de “indicação geográfica” evolui, de forma a se adaptar a necessidade e ao ator que o utiliza.

Convenção União de Paris para a Proteção da Propriedade Industrial ¹⁶ (1883) e o Acordo de Madri para a Repressão das Falsas Indicações de Procedência¹⁷ (1891) indicam justamente a convergência da legislação em diversos países produtores, na qual se vê claramente o foco da regulamentação na proteção ao produtor através da repressão às indicações falaciosas de procedência. Somente em 1958 a CUP se reuniu novamente, quando os países originalmente produtores buscaram meios de avançar na regulamentação eficiente de produtos com IGs. Firma-se assim o Tratado de Lisboa, que prevê uma proteção positiva – indicando já uma mudança de foco em seu texto – na forma de denominação de origem, assim como um reconhecimento recíproco das IGs já existentes por países que firmassem o acordo, mediante um registro internacional (MAPA, 2014). Todavia, apesar de apresentar evolução significativa em relação aos Tratados e Acordos anteriores, poucos países aderiram resultando em uma atuação reduzida¹⁸.

Nos acordos mais recentes, como no Tratado de Lisboa, a administração passou a ser efetuada pela Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI), em que os países tinham direito a participar, sem estarem obrigados a assinar todos os tratados efetuados pela instituição – a OMPI não possuía um sistema que permitisse a punição de países que não aderissem aos acordos (MAPA, 2014). A propriedade intelectual, desta forma, assume definição mais concreta após sua constituição em 1967. Segundo a OMPI, propriedade intelectual é:

A soma dos direitos relativos às obras literárias, artísticas e científicas, às interpretações dos artistas intérpretes e às execuções dos artistas executantes, aos fonogramas e às emissões de radiodifusão, às invenções em todos os domínios da atividade humana, às descobertas científicas, 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 e todos os outros direitos inerentes à atividade

¹⁶ O objetivo principal da CUP era coibir a falsa indicação de procedência, mas a forma de regulação aprovada permitia o uso de termos como “*Champagne*” da Califórnia, ressaltando que a verdadeira procedência estaria sendo indicada. O Brasil foi um dos países que originalmente assinou esse tratado (MAPA, 2014).

¹⁷ Tendo em vista a forma de proteção aprovada, países como a França buscaram um Tratado adicional para obter uma proteção mais consistente contra o uso da falsa indicação de procedência. O acordo, portanto, apresenta revisão de cunho textual, em relação à CUP. O Brasil também aderiu ao tratado em questão (MAPA, 2014).

¹⁸ O Brasil, por exemplo, não aderiu ao Tratado.

intelectual nos domínios industrial, científico, literário e artístico (OMPI).

No entanto, destaca-se que o marco teórico no que diz respeito a um regime amplo e mundial de propriedade intelectual não está atribuído à OMPI. O ADPIC (Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio), resultado da Rodada do Uruguai é analisada por diversos autores que destacam a imposição do sistema norte-americano e europeu sobre os países em desenvolvimento (DEERE, 2009; DRAHOS, 2003; STIGLITZ, 2007), homogênea as diversas formas de propriedade intelectual vigentes. Os estudos acerca da utilização da propriedade intelectual, como incentivadora da atividade inovativa focam, em sua maioria, na análise de Patentes, *Trade Secrets*, Direitos de Autor, entre outros. Segundo Albuquerque (2006), o foco maior no estudo de patentes é justificado pelo estágio atual de sua regulamentação internacional.

O estudo em questão evidencia uma forma específica de propriedade intelectual, a IG, cuja utilização vem ganhando maior espaço após o Acordo de Marrakech (1994). A IG foi consolidada internacionalmente com o acordo ADPIC em 1994, que configura o marco regulatório atinente ao tema. Países signatários, a partir dessa data, desenvolveram suas legislações internas que conduziram à formação de arranjos institucionais distintos. O ADPIC, em 1994, objetivou uma homogeneização da regulamentação mundial atinente à produção de produtos específicos como o vinho, conceituando por fim o instituto da IG como é utilizado atualmente. Como resultado deste processo, pode-se definir a IG como:

as indicações que identificam um produto como originário de um território de um Membro da OMC, ou uma região ou localidade nesse território, no qual uma determinada qualidade, reputação ou outras características do bem estão essencialmente vinculadas à sua origem geográfica (WIPO, 2002).

Nos bastidores do ADPIC, a IG foi defendida como sendo uma importante ferramenta a ser utilizada em diferentes contextos, destacando

principalmente o potencial comercial de seu uso, além de sua capacidade de proteção do conhecimento intrínseco a populações específicas¹⁹.

Dentre os direitos e responsabilidades dispostos no acordo, destaca-se o artigo 23, no qual se verifica a proteção adicional a vinhos e bebidas destiladas. Cada membro deve promover a proteção legal de IGs, contribuindo na identificação das mesmas e da repressão a IGs falaciosas. Nota-se a presença significativa da produção de vinhos com a utilização da IG como instrumento de proteção e de valorização do produto.

O artigo primeiro do ADPICs, referindo-se à natureza e ao escopo das obrigações, afirma que os países membros podem – não sendo assim obrigados – implementar em sua legislação proteções mais extensivas do que as exigidas, desde que tais medidas não contraponham as provisões do acordo em questão²⁰. A forma utilizada para implementar a proteção legal à propriedade intelectual fica a critério do país membro, sendo apenas exigida que a essência do acordo seja mantida. O reconhecimento de uma IG como um direito de propriedade intelectual demanda o estabelecimento de regras, direitos e deveres, impostas por uma autoridade pública competente, responsável pela concessão do registro. Ademais, mesmo considerando a realidade e contexto diferenciado de cada país, a legislação deve ser elaborada de modo que evite a exclusão de produtores e atente para os potenciais efeitos econômicos e sociais do sistema de IGs. Para o sucesso do aspecto legal, é necessário atentar-se para seus níveis locais, regionais, nacionais e

¹⁹Como aponta Niederle, “é necessário mencionar os muitos movimentos internacionais que começam a articular diferentes ações para pressionar pela criação de uma regulamentação multilateral capaz de produzir efeitos jurídicos ou comerciais que forcem todos os países membros da OMC a respeitar à legislação referente às IGs. Dentre estes movimentos, o ORIGIN (*Organisation for an International Geographical Indications Network*) tem sido aquele de maior expressão. Fundada em 2003, trata-se uma ONG internacional sediada na Suíça que representa 85 organizações de mais de 30 países. A entidade procura atuar tanto na representação institucional dos produtores frente a organizações como OMC e WIPO (*World Intellectual Property Organization*), quanto na articulação de redes de produtores.” (NIEDERLE, 2011)

²⁰ Tradução livre: *Members may, but shall not be obliged to, implement in their law more extensive protection than is required by this Agreement, provided that such protection does not contravene the provisions of this Agreement. Members shall be free to determine the appropriate method of implementing the provisions of this Agreement within their own legal system and practice. (Agreement on Trade-Related aspects of Intellectual Property Rights, 1994).*

internacionais, integrando todo o aspecto político, de modo que assegure que o sistema é transparente, executável e eficiente (FAO, 2010).

3.2 AS MÚLTIPLAS FUNÇÕES E A ESPECIFICIDADE DA IG COMO INSTRUMENTO DE PROPRIEDADE INTELECTUAL

3.2.1 A múltiplas funções da IG

A trajetória de tratados concernentes à IG, vinculada a sua inclusão na pauta de discussão do ADPICs, evidenciou a importância desse direito de propriedade intelectual. Segundo a WIPO ([20–]), as IGs passaram a ser reconhecidas no âmbito internacional devido a estudos realizados nas últimas décadas que a revelaram como uma ferramenta útil e estratégica de *marketing* e também de políticas públicas para produtos associados à origem. Sua utilização não está apenas pautada na proteção do produtor, mas acaba por apresentar, de acordo com os estudos realizados, inúmeros benefícios *potenciais*.

A organização internacional, *Food and Agricultural Organization* (FAO) em 2010, elenca, as três funções principais da IG: (a) a proteção do produtor, impedindo que outros utilizem de sua reputação e notoriedade, garantindo exclusividade em relação à origem de produção de seu produto; (b) a proteção do consumidor, corrigindo as assimetrias de informações entre consumidor e produtor e dando garantias de um padrão mínimo de qualidade; e (c) o desenvolvimento rural, como consequência dos processos de valorização do produto e institucionalização da reputação.

Num contexto de crescente competição em mercados comoditizados, a competitividade se dá, entre outras razões, pela escala de produção que permite um custo de produção decrescente de acordo com cada unidade produzida, e assim permite que a empresa adentre a competição com o diferencial de preços mais baixos. No caso de produtos tradicionais, que muitas

vezes se pautam em produções de pequena escala, é necessário se utilizar de outros instrumentos que não apenas se adaptem às suas necessidades produtivas, mas os incluam em novos mercados e os tornem competitivos²¹. Sua diferenciação nesse caso se dá pela vinculação da produção com a região produzida, o que informa ao consumidor a origem da produção, e da mesma forma destaca um padrão mínimo de qualidade (BRAMLEY, 2011). A IG, segundo a WIPO ([20–]), se apresenta como uma ferramenta de *marketing* que assegura as características do produto vinculado à origem, e permite que essa diferenciação aumente sua competitividade em um mercado *standartizado*. A habilidade da IG de sustentar a diferenciação baseada no local está enraizada na forte vinculação do instrumento com o território, por capturar as características locais e transformar o território em um atributo vinculado ao produto. Desta forma, políticas com o viés territorial observam a IG como uma importante ferramenta de inovação produtiva, de inclusão do produtor em novos mercados através da diferenciação do produto pautada na identificação territorial (GUEDES e SILVA, 2011, p. 4).

A IG, conforme apontado, passa a apresentar múltiplas funções e diversas facetas. A WIPO ([20–]), através de seu fórum dedicado a estudos e organizações de eventos que tratam da IG, destaca três facetas da IG, não excludentes, mas complementares e simultâneas a partir do processo de obtenção do registro da IG.²²

- *A indicação geográfica como ferramenta de diferenciação em estratégias de marketing*: Uma nova tendência observada no comportamento de determinados consumidores demonstra seu interesse por produtos de

²¹O que se observa é que, no contexto dos mercados contemporâneos, como aponta Buainain (2014, p.217), “a maioria dos atributos vinculados à segurança e qualidade dos alimentos e matérias-primas agropecuárias vai se impondo como padrão, como patamar básico, e não como fator de diferenciação que agrega valor ao produto”. Assim, “a produção de alimentos mais seguros e de melhor qualidade também exige mudanças tecnológicas e organizacionais que tem fortes implicações socioeconômicas, podendo até mesmo afetar a competitividade de grupos de produtores, a depender da maior ou menor dificuldade para responder as exigências” (Buainain, 2014, p.218). O autor é categórico, portanto, ao afirmar que a adaptação dos produtores ao novo padrão produtivo não é uma escolha, e sim uma necessidade de “sobrevivência”, pois não atender às novas exigências do mercado é uma forma de se abster do mesmo (Buainain, 2014, p.215).

²² O Comitê Permanente sobre Direitos de Marcas, Desenhos Industriais e Indicações Geográficas (SCT) é o fórum onde os Estados membros da WIPO examinam as questões relacionadas ao desenvolvimento no âmbito internacional de normas e padrões acerca das IGs e denominações de origem.

qualidade diferenciada e permitem o desenvolvimento de nichos de mercado específicos para produtos de qualidade diferenciada vinculada à origem. A disponibilidade dos consumidores mencionados em pagar mais por produtos diferenciados garante uma demanda minimamente consolidada e permite a estabilização dos produtores nesse mercado específico (WIPO, [20–]). Em países em que a IG como direito de propriedade intelectual (DPI) já está mais consolidada, como na União Europeia (UE), em geral, o preço de produtos com IGs varia em média entre 10 e 15% (MAPA, 2014). O reconhecimento de uma marca é um aspecto essencial de estratégias de *marketing*, e a IG pode ser um elemento central no desenvolvimento de marcas para produtos de qualidade associada à origem por permitir a identificação pelo consumidor através da origem de um produto diferenciado. Ademais, como destacam Glass e Castro (2009), as indicações são uma ferramenta coletiva de promoção mercadológica e, ao mesmo tempo em que destacam lugares e uma herança histórico-cultural, promovem a diferenciação do produto no mercado.

- *A indicação geográfica como um fator para o desenvolvimento rural:* estudos indicam que, em condições apropriadas, a IG pode ser um dos elementos que contribui para o desenvolvimento rural. O processo de valorização do produto e da produção traz benefícios que ultrapassam o núcleo produtivo, e acabam por promover a região como um todo. Entre alguns resultados desse processo, destacam-se seus efeitos que impulsionam a gastronomia e o turismo. Fenômeno similar é observado e documentado no primeiro caso brasileiro de IG, localizado na região da Serra Gaúcha (RS). A concessão da Indicação de Procedência (uma das modalidades de IG vigentes do país) nesse caso específico impulsionou atividades de turismo na região, o que estimulou a indústria hoteleira, contribuindo para criação de empregos e aumento da visibilidade da região (TONIETTO, 2002).

- *A indicação geográfica como meio de preservar o conhecimento tradicional e expressões culturais tradicionais:* a produção de produtos diferenciados pode herdar conhecimentos tradicionais que influenciam o método produtivo, por exemplo, que contribuem para as características e qualidade específica do produto. A IG é compatível com instrumentos de preservação de conhecimentos e expressões culturais tradicionais, pois

fornece a proteção com potencial ilimitado e permite que os processos tradicionais não sejam perdidos nem substituídos por outros procedimentos de custo inferior. Isso é possibilitado pelo processo de desenvolvimento do esquema de IG na produção, que ao definir os padrões de produção (códigos de prática, ou, como utilizado no caso brasileiro, regulamento de uso) podem incorporar em seu texto a descrição do processo e do conhecimento tradicional. No entanto, embora a IG possa preservar conhecimentos tradicionais, a ideia é que o regulamento de uso não seja estático e não impeça o desenvolvimento de inovações ou adaptações de acordo com um novo contexto tecnológico, por exemplo. A ideia do regulamento é apenas delimitar alguns fatores que sejam importantes para a definição da qualidade e o desenvolvimento das características únicas do produto.

Como apresentado pelo relatório, e argumentado anteriormente, as facetas da IG elencadas pela WIPO ([20–]) apenas descrevem os benefícios *potenciais* de uma IG, o que não significa que sua concessão imediatamente garanta diferenciação e posicionamento no mercado, desenvolvimento rural e social de uma região ou a preservação de conhecimentos locais. O processo é dinâmico e é construído desde o momento da elaboração da documentação para envio ao órgão oficial, e principalmente, diz respeito ao pós-registro e a continuidade da produção. A responsabilidade de sucesso desse processo diz respeito não apenas aos produtores, mas demandam a atuação de instituições em todas as etapas de obtenção do registro da IG e da institucionalização da mesma na produção. Além disso, é necessário lembrar que a IG é um instrumento que pode ser utilizado para diversos produtos, e para cada setor ou atividade específica sua função pode ser diferenciada, ou direcionada para um foco específico (mercadológico, como indutora de desenvolvimento rural ou como um meio de preservação de conhecimentos tradicionais).

A FAO (2010), por compreender o processo dinâmico e complexo que inclui a concessão de registro de uma IG, aprofunda a análise do instrumento apresentando um ciclo virtuoso com cinco estágios que procuram elucidar o processo de implementação e consolidação da IG em uma região. Nota-se, ao observar a FIGURA 1, que os efeitos de uma IG são resultados de um processo reprodutivo, no qual interagem produtores, consumidores e

instituições de suporte. A primeira etapa do ciclo se dá em um contexto local específico, no qual produtores reconhecem uma natureza específica, qualidade ou reputação associada ao território que está vinculado ao seu produto. Quando produtores locais, os atores principais no processo, se tornam conscientes do potencial de produção e de reconhecimento do produto, o estágio se inicia na etapa de identificação. No caso de produtos vinculados à origem, a estrutura produtiva não permite uma produção em escala com ganhos por esse mecanismo, como apontado anteriormente. A alternativa e o elemento que é utilizado para agregação de valor e meio de diferenciação é justamente a distinção pelo local produzido. A valorização do produto, conforme apontado pela FAO (2010) é resultado do reconhecimento do produtor e do mercado e deve ser reforçado por reconhecimento oficial e pela proteção legal da IG. A única forma de garantir a sustentabilidade e a reprodução do ciclo abaixo é garantir a remuneração do mercado para os produtores e, secundariamente, a manutenção e reprodução dos recursos locais.

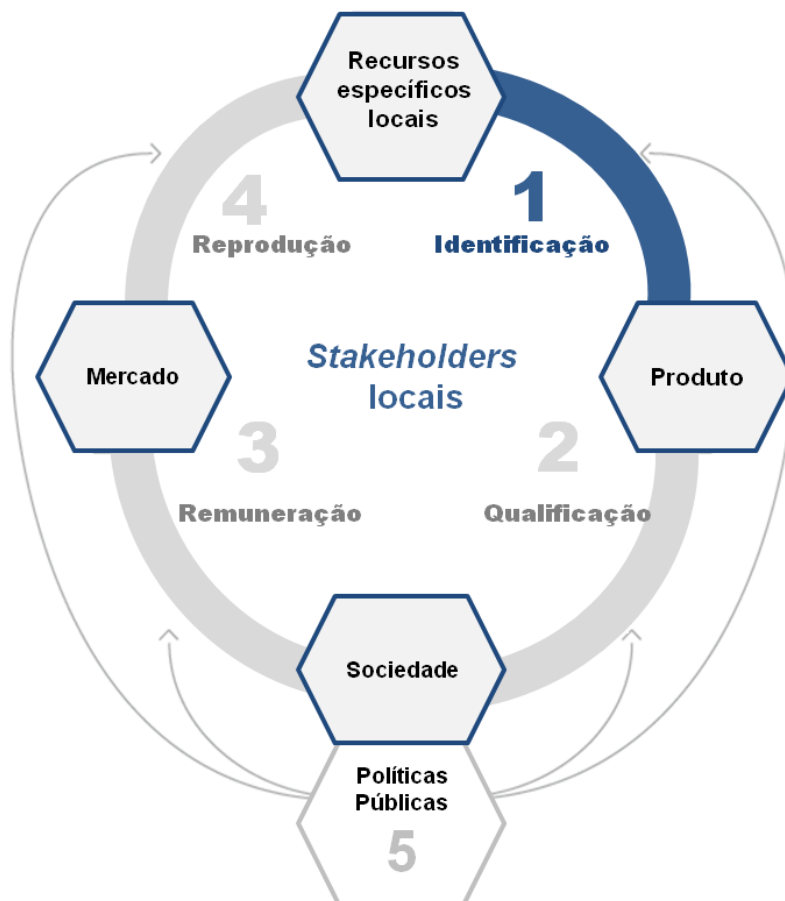


FIGURA 1 – CICLO VIRTUOSO DE PRODUTOS DE QUALIDADE VINCULADA À ORIGEM

FONTE: FAO, 2010. Tradução da autora.

Com base nessa abordagem, os cinco estágios do ciclo virtuoso da qualidade de produtos com IG são:

(a) identificação: reconhecimento local crescente do potencial do produto preservação dos ativos locais;

(b) Qualificação: processo de identificação de qualidades específicas do produto vinculado à origem.

(c) remuneração do produto: vinculado ao *marketing* e à administração do sistema local;

(d) reprodução dos ativos locais: visando à reprodução do sistema local e

(e) políticas públicas: que forneçam uma estrutura institucional e provejam suporte aos vários estágios do ciclo – destaca-se, portanto, a importância da estrutura institucional e da atuação governamental que influencia todos os estágios e fomenta todo o processo.

O discurso da FAO (2010) foi incorporado e reproduzido pelo Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA) que fomenta projetos, promove eventos e cursos de capacitação nas áreas de IGs no Brasil. O MAPA em consonância com organizações internacionais destaca que “o registro de uma IG, por si só, não garante *a priori* um sucesso comercial determinado”. No entanto é importante levar em consideração o aspecto comercial do produto em questão, pois sem uma demanda consolidada e uma inserção no mercado os investimentos realizados para a obtenção do registro (investimento na produção e na elaboração de documentos para obtenção do registro) não terão retorno – o prejuízo será maior justamente para os mais interessados: os produtores.

As evidências apresentadas devem, portanto, ressaltar que seus benefícios não são facilmente alcançáveis e demandam inúmeras pré-condições que permeiam todas as etapas apresentadas no ciclo virtuoso afetando os benefícios potenciais elencados pela FAO (2010). Dentre as inúmeras facetas da IG, é necessário ressaltar o aspecto muitas vezes ignorado desse instrumento. Giovanucci *et al.* (2009, p. 20), tendo em vista a tendência a observar apenas os benefícios da IG destacam: “esse instrumento não é uma poção mágica” e afirmam que em muitos casos a IG não é nem mesmo aplicável à realidade da região e dos produtores. São necessárias algumas pré-condições que habilitam a região a solicitar a IG. A principal pré-condição, segundo os autores, é que a proposta que inclui a IG seja minimamente comercializável ou não haverá interesse por parte dos produtores. E tendo em vista o ciclo virtuoso, a não remuneração do processo não permite a continuação nem a sustentabilidade da produção. Em muitos casos a gestão da produção, dos negócios e de fatores relacionados ao desenvolvimento rural exige intervenção ativa de outras instituições e organizações. O sucesso comercial da IG não se manifesta instantaneamente e demanda uma estratégia bem desenhada pelos produtores e instituições de apoio. Ademais, destaca-se que essa é a característica da IG mais importante a ser apresentada: não existe uma fórmula correta a ser aplicada para todos os produtos com qualidade vinculada à origem, muito menos uma receita padrão a ser incorporada ou até mesmo transplantada para países. Como destacado por

Giovanucci *et al.*(2009), a proteção de denominações locais é apenas uma parte da estratégia, que demanda um contexto político, social e competitivo compatível a estratégia dos produtores.

Os autores assim sintetizam os principais benefícios e prejuízos vinculados a uma IG de modo a desmistificar sua atuação unicamente benéfica e apresentar potenciais prejuízos de uma IG mal conduzida, que podem ser visualizados no QUADRO 1.

Como as IG podem gerar benefícios e prejuízos	
Benefícios aos consumidores	Benefícios aos produtores
Produtos únicos com qualidade elevada disponíveis aos consumidores	Maiores preços dos produtos
Diminuição do "custo de procura" por produtos com qualidade diferenciada	Proteção da tradição local e de práticas culturais
Confiança no produtor mais facilmente depositada	Diferenciação e exclusividade no mercado
Pode fornecer formas para que valores universais (culturais, tradicionais e ambientais) sejam preservados através de dispositivos de mercado	Externalidades locais positivas incluindo desenvolvimento rural, governança entre os produtores e aumento do emprego em nível local
Prejuízos aos consumidores	Prejuízos aos produtores
Exclusividade pode elevar os preços	Maiores custos de produção
Pode reduzir a inovação ou melhorias qualitativas	Pode reduzir a inovação
Sistemas públicos de IG podem aumentar o custo público da governança	Demanda maior governança local e capacidade institucional, o que muitas vezes implica na elevação de custos
Pode reduzir a competição e aumentar o protecionismo	Custos elevados de proteção legal

QUADRO1 – BENEFÍCIOS E PREJUÍZOS VINCULADOS À IG

FONTE: Giovanucci *et al.* (2009)

Tanto pela ótica do produtor quanto do consumidor, benefícios e prejuízos estão atrelados à implementação de uma IG. É necessária a formulação de uma estrutura jurídica coerente que permita seu reconhecimento doméstico e também delimite os parâmetros da IG como direito de propriedade intelectual. Como apresentado no QUADRO 1, em contraste aos inúmeros benefícios, os prejuízos perpassam tanto custos públicos para garantir a atuação governamental no processo quanto aumento do protecionismo e elevação dos custos de produção e do preço do produto. Além disso, no âmbito

micro, membros de uma associação que solicitam o registro podem encontrar dificuldades em trabalhar colaborativamente com uma nova lógica organizacional, em especial porque muitos produtores possuem produções pequenas e pouca ligação com o mercado (GIOVANUCCI *et al.*, 2009).

A partir da análise de Giovanucci *et al.* (2009), percebe-se que a IG passou a ser uma ferramenta útil e multifacetada. Estudos diversos nas últimas duas décadas, inclusive os desenvolvidos por organizações internacionais como a WIPO e a FAO, demonstram os benefícios potenciais, mas a análise crítica de Giovanucci *et al.* (2009) ressalta a faceta muitas vezes ignorada da IG: quando não bem conduzida, seus efeitos podem comprometer a produção e a reputação de produtores reconhecidos e até mesmo inviabilizar a reprodução de uma produção específica. Existem formas distintas de aplicar a IG aos produtos e contextos. Se a IG for implementada de forma estruturada e planejada, com o auxílio de instituições de apoio, um quadro legal coerente e o compromisso de produtores para com as normas de uso, seu potencial passa a ser o de um ativo “geo-cultural” (GIOVANUCCI *et al.*, 2009, p. 20). É possível fazer um paralelo com o grau de apropriabilidade dos benefícios de uma IG, principalmente através da análise exposta por Giovanucci *et al.* (2009). Apenas o registro e o reconhecimento legal de uma IG não garantem seu sucesso como instrumento de diferenciação. A IG é incorporada pelo produto como um ativo complementar especializado (cuja dependência se dá da IG para com o produto). Ela pode induzir inovações na produção, ampliar o domínio do mercado e diferenciar o produto, mas toda uma estrutura subjacente é necessária para garantir que seus benefícios sejam apropriados pelo produtor. Conforme apontado pela WIPO ([20–]) no caso da função de uma IG como indutora de desenvolvimento rural, a estrutura subjacente é essencial para a estruturação e os efeitos de transbordamentos de seus benefícios, como as atividades de turismo e gastronomia.

Em 2009, o total de vendas de produtos com IG ultrapassou a marca de 50 bilhões de dólares (WIPO, 2012). Contudo é importante não limitar a atuação da IG apenas em sua perspectiva econômica e mercadológica, seus potenciais benefícios não estão apenas vinculados ao produto, mas, como apontado pela WIPO, extrapolam para o contexto social e cultural da região em

questão. Giovanucci *et al.* (2009, p. 116) concluem: “Talvez a maior habilidade da IG se resume em ser *inclusiva* e de servir como um quadro que inclui inúmeras oportunidades”.

3.2.2 A especificidade da IG como instrumento de propriedade intelectual

As IGs, através de um processo de identificação, consolidação e inserção no mercado de produtos vinculados à origem, garantem o direito de exclusividade de produção a uma associação de produtores que solicite seu registro. Conforme apontado anteriormente pela WIPO ([20–]), o território e a qualidade vinculada à origem passam a ser vistos como recursos, que se traduzem em um direito de propriedade intelectual coletivo. A função legal da IG garante a *exclusão* e inibe produtores de utilizarem o nome de uma região que passou a ser reconhecida – o que já demonstra um aspecto contrastante ao apresentado por Giovanucci *et al.* (2009), que destacam a IG como um instrumento *inclusivo*.

A formação de um monopólio é assunto destacado por diversos autores e organizações internacionais (BRAMLEY, WIPO, FAO, ORIGIN, etc.). Por assegurar a produção a uma associação de produtores é possível observar a imposição de barreiras que limitam a entrada de outros produtores de duas formas: (a) apenas produtores que se encontram na área demarcada de produção podem participar da associação e (b) dentre essa gama de produtores cuja participação na associação é permitida, apenas aqueles que aderem e seguem o código de prática ou regulamento de uso²³ se qualificam como produtores que podem utilizar o selo da IG em seus produtos. Essas restrições inerentes ao processo da IG compõem o que Bramley (2011) denomina de estrutura de mercado monopolística, com a exclusão dos produtores que não se encontram na área ou que não se adequam às normas estabelecidas de produção. O monopólio, assim, está fundamentado “na

²³ São estas normas e padrões de produção elaborados pela associação de produtores que garantem a produção e as características diferenciadas do produto em questão. O capítulo quatro da dissertação entrará em mais detalhes acerca das características e das informações que devem estar presentes no regulamento de uso, de acordo com a legislação nacional.

vinculação de produto e sua origem, que resulta em um direito de propriedade para àqueles que se utilizam da IG” (BRAMLEY, 2011, p. 4). Bramley destaca que ao permitir uma produção e elaboração de um *marketing* coletivo, excluindo outros produtores do mercado, a IG pode estimular e garantir a escala necessária para justificar seus investimentos na diferenciação da imagem do produto, aumentando as chances de sucesso do produto em questão. Por esse ponto de vista, *a IG é um instrumento de diferenciação valioso, que elimina a competição de produtos similares produzidos em outros locais e melhora as condições de acesso a mercado para produtores com o aval para utilizar a designação* (BRAMLEY, 2011). Segundo Bramley (2011), o produto se torna diferenciado justamente pela característica de exclusão inerente à IG e inerente aos direitos de propriedade intelectual como um todo.

A proteção intelectual da IG em grande medida está associada ao nome de origem, mas também protege os métodos produtivos presentes no regulamento de uso. Os estudos acerca da qualidade do produto e de características vinculadas à origem, como apontado por Tonietto (informação verbal²⁴), não restringem a atuação da IG apenas à proteção e preservação do método produtivo, mas compreendem uma mistura equilibrada entre tradições (de modo a garantir a sustentabilidade da produção e também da comunidade vinculada ao processo produtivo) e inovações de diversas magnitudes, que objetivam manter e elevar o padrão de qualidade e garantir a dinamização da produção. Além disso, no que diz respeito à IG como indutora de inovações, diversos estudos (TONIETTO, 2002; CABRAL, 2011; VARGAS, 2007; FARIAS e TATSCH, 2012) apontam as inovações incrementais – de caráter organizacional, principalmente – e melhorias tecnológicas como resultados possíveis da implementação de uma IG no processo produtivo. Além disso, no caso específico da produção vinícola, Niederle (2011) aponta que, na situação brasileira, a IG conforma uma inovação institucional associada a processos de ‘modernização’ produtiva. O autor reitera:

A construção de uma IG é um processo dinâmico de inovação técnica, organizacional e institucional que acontece em um contexto

²⁴Entrevista concedida por TONIETTO, Jorge. Entrevista I. [jan. 2015]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Curitiba, 2015. (47 min.).

social determinado, onde negociam-se normas e padrões qualitativos que, posteriormente, serão institucionalizados em um Regulamento de Uso (...) responsável por especificar os aspectos sociotécnicos relacionados à produção, monitoramento e controle (NIEDERLE, 2011, p. 97).

A complexidade do processo se dá em adaptar inovações tecnológicas que maximizam a eficiência, sem perder o vínculo com o saber-fazer tradicional (NIEDERLE, 2011).

Desta forma conclui-se a complexidade do instrumento apresentado. Além de ser considerado um DPI coletivo, ele não implica necessariamente em cooperação, pois também provoca em sua delimitação a exclusão de produtores e a garantia de produção a produtores que a requerem. Sua implementação é observada em diversos trabalhos como indutora de um processo inovativo importante que dinamiza a produção, e permite a absorção de inovações tecnológicas em suas diversas magnitudes, apesar de mais pautada no aspecto organizacional. No entanto, apenas seu direito de propriedade intelectual não garante a apropriação de seus benefícios aos produtores. Como apontado por Teece (1986), é necessário vincular outros aspectos além da propriedade intelectual, para garantir a apropriabilidade do processo inovativo. Vista como um ativo complementar aos produtos de qualidade vinculada à origem, as diversas formas de utilização da IG e uma estrutura subjacente e institucional são demandadas para garantir seu sucesso e o cumprimento de suas funções.

Além disso, a IG através de todo seu processo de requalificação do produto e de diferenciação do mesmo acaba por se tornar um dispositivo de mercado, o qual permite sua comparação e diferenciação com outros produtos. O processo indicado tanto pela FAO (2010), quanto por Niederle (2011), destaca seu aspecto de caracterização objetiva dos aspectos do produto que estão vinculados à origem, e denotam assim o processo de re-qualificação, no qual é pautada a singularização do produto.

A IG passa a se tornar uma referência [da mesma forma que os preços são considerados dispositivos de mercado, como apontado por Callon (2005)] que permite o consumidor reconhecê-las, classificá-las e fazer escolhas. Como dispositivo de mercado, apesar de todo o reconhecimento por seu aspecto de

preservação de tradições, sua função de singularização do produto e requalificação destacam uma característica comercial e, de alguma forma, racional baseada em sua utilização. Callon e Muniesa (2005) destacam esse processo, trabalhando a racionalidade das escolhas, os mecanismos de cálculos incorporados aos produtos e seu papel no mercado e na escolha do consumidor. A racionalidade nesse sentido estaria aliada aos mecanismos de cálculos criados por determinadas entidades/atores/instituições num determinado espaço (físico como o mercado) e que possam ser utilizadas em outros espaços ainda exercendo sua função de requalificação de produtos e de referência traduzidas por um mecanismo de mercado. Essa definição permite compreender os aspectos que originam mecanismos de mercado, que apesar de aparentemente possuírem uma essência visando o cálculo, ou uma lógica “calculadora”, foram desenvolvidos a partir da interação de diversas instituições, ou seja, são construídas institucionalmente. As dimensões políticas e sociais reforçam a capacidade de dispositivos de cálculo de serem utilizados e terem credibilidade. Seu sucesso está atrelado à quantidade de entidades que o dispositivo incorpora, a quantidade de relações que o dispositivo abarca, sua capacidade de variar essas relações e suas configurações e, por fim, sua eficiência e flexibilidade como um instrumento de classificação de bens (CALLON e MUNIESA, 2005).

Osborne (2004), ao destacar a anatomia da indústria vinícola em sua perspectiva internacional, aponta novas práticas vinícolas na França, berço das IGs. O autor destaca que a região de *Bordeaux*, a qual será analisada na próxima seção, possui produções de características muito distintas. Os *châteaux* de *Bordeaux* são as grandes vinícolas francesas da região, que segundo Osborne, em geral apresentam um embute comercial e se pautam na produção de vinhos “de luxo” bem conceituados pela crítica do segmento. Em contraste, destacam-se algumas vinícolas que, ao produzir vinhos de pequena escala e com métodos mais primitivos, produzem o vinho qualificado embasado na tradição. O que o autor destaca é que as duas formas de produção possuem uma ligação por direcionarem a produção ao seu aspecto “*raisonné*”, sensato, razoável, mas também racional. Segundo o autor os significados da palavra englobam a noção de funcionamento harmônico, “de uma orquestração

ordenada de diferentes elementos segundo leis que se pode afirmar serem naturais” (Osborne, 2004, p. 173). Ambas as produções, tanto com o direcionamento comercial dos *châteaux*, quanto a produção tradicional, atuam visando “*un traitement raisonné, une production raisonnée*”²⁵.

A perspectiva apresentada por Callon e Muniesa (2005), ao ser incorporada à análise da IG, aponta para uma característica mercadológica do instrumento, e está em sintonia com sua função mercadológica elencada pela FAO (2010), Bramley (2011), Niederle (2011) e Giovanucci *et al.* (2009). Sua função como dispositivo de mercado legitima a sua utilização para diferenciação de produtos. Visto que, ao destacar a origem de um produto, a IG permite uma forma de classificação e de referência que é utilizada pelo consumidor, e se insere dentre suas inúmeras funções.

3.3 IGs NA VITIVINICULTURA: O PARADIGMÁTICO CASO FRANCÊS

O reconhecimento do papel da França no que diz respeito à produção de vinhos, e por consequência, como já apresentado, como região do desenvolvimento das IGs, demonstram uma trajetória única, e interessante. O desenvolvimento das IGs, conforme estudo realizado por Simpson (2005) destaca não apenas as peculiaridades e as condições históricas que possibilitaram o desenvolvimento dessa forma de proteção, mas apontam também a essência da IG, bem como a articulação entre produtores e a necessidade de instituições de suporte, que permitiram a consolidação da IG como mecanismo de proteção dos produtores franceses e de permanência em um mercado em colapso.

Simpson²⁶ (2005) em seu artigo se propõe a analisar o contexto histórico francês no que diz respeito à produção de vinhos do período de 1870 a 1911. A

²⁵Do francês: um tratamento racional, uma produção racional.

²⁶James Simpson é professor de História Econômica na *Universidade de Pablo Olavide* na Sevilha, atuando também como professor voluntário na *Universidade Carlos III* em Madrid. Sua área de atuação tem um enfoque na agricultura, e em recentes artigos, nos aspectos econômicos, organizacionais e históricos que envolvem o mercado de vinhos em diversos países europeus. O presente artigo *Cooperation and Conflict: Institutional Innovations in*

análise parte de um problema central: a praga que atingiu as videiras europeias em meados do século XIX. A *phylloxera*²⁷ atingiu as vinhas francesas, afetando em profundidade, não apenas o cultivo da uva, mas também o que autor denomina de “distribuição de poder na cadeia de produtos”. A praga em questão contribuiu para a formação de um novo arranjo produtivo, também contribuindo com a variação de preços e a adulteração de produtos. O período pós-proliferação da praga culminou em diversos conflitos entre negociantes e produtores, tornando necessária a atuação governamental como forma de minimizar os impactos negativos e evitar que o mercado vinícola entrasse em colapso geral. Ao estudar o fenômeno, o autor se propôs a fazer uma análise comparativa das três maiores regiões produtoras de vinhos na França, *Midi*, *Bordeaux* e *Champagne* durante o período de 1870 a 1911.

Por reconhecer que a produção de vinhos é vulnerável devido a sua sensibilidade a diversos fatores edafoclimáticos e humanos, o autor compreende a fragilidade e a necessidade de adaptação institucional e produtiva em determinadas circunstâncias. O *terroir*, o qual é considerado a alma do vinho, é extremamente subjetivo e frágil visto que variações envolvendo o clima, por exemplo, podem afetar as videiras de tal forma a produzir safras inutilizáveis para a produção de vinhos. Simpson ressalta ainda que se deve considerar um mercado distinto para cada tipo de vinho produzido. A produção de *champagne vintage* difere da produção de vinhos finos, que por sua vez, difere da produção de *vin rouge* (vinhos de mesa). Como comentado pelo autor “para compreender a situação que levou à exigência de intervenção [governamental], é necessário considerar uma cadeia de produtos que relacione produtor e consumidor de acordo com a natureza dos diversos vinhos” (SIMPSON, 2005, p. 528)²⁸.

France's Wine Markets é o mais recente resultado de uma pesquisa mais abrangente que resultou na análise histórica do mercado de vinho na Inglaterra com os artigos *Selling to Reluctant Drinkers: the British Wine Market 1860-1914* e *Too Little Regulation? The British Market for Sherry 1840-1890*.

²⁷A filoxera foi notada pela primeira vez em 1863. Os produtores perceberam que as folhas murchavam, caíam, os frutos não amadureciam e pouco a pouco as videiras morriam. Informação disponível em: <<http://www.avindima.com.br/>>. Acesso em: 05/02/2015

²⁸Do inglês, “*To clarify the situation that led to demands for intervention, it is necessary to consider the different commodity chains that linked producer with consumer according to the nature of the various wines.*”

Ao analisar o contexto histórico concomitante à proliferação da *phylloxera*, é possível identificar os principais atores envolvidos no fenômeno apresentado: os pequenos e grandes produtores, o governo e mercadores ou comerciantes²⁹. O maior destaque é dado justamente aos comerciantes ou negociantes que atuaram durante e após a proliferação da praga. A integração do mercado francês, envolvendo as cidades industriais do norte e as regiões produtoras do sul, incentivou a criação de um mercado consumidor doméstico, o que impulsionou a produção de vinhos na região. Os negociantes assumiram um papel importante já nesse primeiro momento ao estabelecer e efetuar o comércio entre norte e sul. O cenário, no entanto, não era em sua totalidade positivo, já que o otimismo resultante dessa integração e comercialização com o norte anunciava um princípio de superprodução. O problema foi logo ignorado com a proliferação da praga, em 1863, adiando assim a necessidade de se repensar a escala de produção de vinhos. A escassez de oferta deu início ao colapso de preços dos vinhos, fenômeno que será recorrente durante o período avaliado. Durante o período em que se buscam por soluções para reverter os prejuízos da praga (situação que só será revertida em 1983), os mercadores avistaram uma oportunidade, que englobava tanto a importação de vinhos e uvas, quanto a adição de açúcar e álcool durante a produção. As soluções, apesar de serem benéficas aos comerciantes, fragilizaram a qualidade do vinho e o posicionamento de pequenos e grandes produtores de vinhos genuínos.

A produção pós-proliferação se encontrava estimulada pela atuação dos *merchants*, embasadas pelas importações em larga-escala e a prática já disseminada de produção de vinhos artificiais. Somado a isso o autor descreve um aspecto relevante: as inovações tecnológicas na produção. As melhorias tecnológicas para produção de vinhos de mesa aumentaram a possibilidade de estocar vinhos de um ano para o outro e o uso de substâncias químicas passou a ser utilizado para a conservação de vinhos de baixa qualidade. O aumento do estoque somado a vinhos importados e vinhos artificiais compõe um cenário delicado. A recuperação da produção doméstica com a solução encontrada para reverter a proliferação da praga não é acompanhada por uma redução das

²⁹ Do inglês, “*merchants*”.

importações ou da produção de vinhos artificiais. O resultado foi outro colapso de preços dos vinhos, que caíram vertiginosamente, em consonância com a queda dos lucros dos produtores. O cenário frágil da produção vinícola francesa é pautado por uma crise de superprodução e por conflitos entre grandes e pequenos produtores e pelos negociantes.

Simpson identifica as características das regiões de *Midi*, *Bordeaux* e *Champagne*, as quais resultam em mudanças institucionais relacionadas a cada contexto. São identificadas duas inovações institucionais: cooperações entre vinícolas e indicações regionais. A forma encontrada da região de *Midi* foi, através de intervenção estatal, estimular a cooperação entre vinicultores, criando assim a *Confédération Générale des Vignerons du Midi*, uma instituição eficiente para monitorar a fraude e permitir a competição por preços no mercado doméstico. Nem todos os pequenos produtores foram beneficiados, mas essa instituição foi relevante para se combater os vinhos adulterados e reestabelecer um padrão de preços.

A alternativa encontrada pelas outras duas regiões estudadas, *Bordeaux* e *Champagne* tendo em vista a preocupação dos vinicultores com a reputação de seus produtos e a divisão de interesses entre as grandes e pequenas vinícolas, o resultado foi uma inovação institucional distinta da de *Midi*, a criação das indicações regionais, que hoje são conhecidas e utilizadas como *Indicações Geográficas*. O objetivo desta era estabelecer níveis conhecidos de qualidade e a preservação de determinada região. O autor observa um avanço nesse sentido, pois durante o período são identificadas diversas falhas na produção francesa em fornecer informações precisas aos consumidores, identificando diferenças qualitativas entre os produtos. No entanto, são destacadas singularidades e diferenças em relação à “cooperação” vista como foco pela região de *Midi*, e o processo um tanto individualizado dos produtores das regiões de *Bordeaux* e *Champagne*.

Os conflitos de interesse entre produtores foram uma característica destacada pelo autor em ambas as regiões que se utilizaram da “indicação regional” como mecanismo de combate às crises de produção. Como observado por Chiffolleau (2009), estudos acerca de selos de qualidade oficial,

como *Appellation d'Origine Contrôlée* (AOC) e *Indication Géographique de Provenance*, demonstram que obter uma indicação é uma forma de se estabelecer no mercado, mas também que essas formas de “cooperação” via IG resultam em exclusão e divisão entre os produtores (Torre 2002 *apud* Chiffolleau 2009). Apesar de em sua origem a IG estar pautada na defesa de interesses dos produtores em *Bordeaux* e *Champagne* - tendência verificada no âmbito jurídico através de diversos tratados - constata-se que o discurso atinente ao tema classifica a IG como uma forma de “cooperação” entre os produtores e de harmonização de interesses. Contudo, conflitos foram as características mais comuns em *Bordeaux* e *Champagne*, com iniciativas em geral visando manter a qualidade e seu lugar no mercado de grandes vinícolas de cada região. Segundo o autor, a consolidação das designações geográficas pode ser vista de duas formas: uma tentativa de melhorar a qualidade ao excluir vinhos considerados como inferiores e oriundos de outras regiões, ou como um esforço para restringir o número de produtores que pudessem se utilizar de marcas já reconhecidas em seus vinhos. A iniciativa foi vista como uma restrição à competição no mercado e uma forma de garantir privilégios a grandes vinícolas tradicionais.

O que se observa no paradigmático caso francês é que, desde sua elaboração, no caso das indicações regionais, os aspectos defensivos da ação dos produtores da região de *Bordeaux* e *Champagne*, e o elemento de exclusão estão fortemente presentes, assim como sua função principal de garantir a permanência desses produtores no mercado. As demandas desses produtores, incluindo na região de *Midi*, resultaram na adaptação de instituições de suporte, mas o viés em sua utilização é claramente o indicado na seção anterior, destacando um forte aspecto exclusivo da IG e sua faceta mercadológica. Como destacado por Glass e Castro (2009), ao mesmo tempo em que sua concepção destaca sua função para a proteção legal contra fraudes, concomitantemente é criada uma proteção comercial aos produtores. Ou seja, mesmo que a IG proteja um produto de imitações, ela também promove o surgimento de um diferencial competitivo (GLASS & CASTRO, 2009). Os autores ainda destacam um dado recente, de que as Apelações de Origem Controladas francesas “proporcionaram maior lucratividade àqueles

que estampavam esses signos distintivos nos rótulos”, ou seja, a adoção desse sistema contribuiu para que os vinhos franceses assumissem uma posição de destaque no mercado externo (GLASS & CASTRO, 2009, p. 39). A estratégia, mesmo se tratando de vinhos de *terroir*, também incorpora uma visão mercadológica e competitiva associada ao instrumento da IG.

O presente capítulo apresentou a evolução conceitual da IG no cenário internacional e sua crescente participação em Tratados relacionados ao tema da propriedade intelectual. Sua utilização destaca inúmeros benefícios potenciais direcionados para sua função mercadológica, de indutora de desenvolvimento regional e como instrumento de preservação de saberes locais. Os inúmeros benefícios associados à IG, no entanto, demandam atenção quanto a sua utilização, devendo-se atentar para o fato de que a IG é um DPI e assim é por essência um instrumento de exclusão, conforme destaca Bramley (2011). Por meio dessas informações deve-se atentar para a forma de implementação de uma IG, a qual demanda uma estrutura adjacente articulada a uma estratégia delineada de adaptação ao contexto produtivo de cada produto. Isto deve garantir que os benefícios sejam apropriados principalmente pelos produtores. O exemplo descrito foi a concepção da IG no contexto vitivinícola francês. Este revela a atitude defensiva de proteção da produção, incorpora desde sua essência a funcionalidade mercadológica e competitiva da IG. Para compreender os inúmeros benefícios potenciais da IG no Brasil faz-se necessário entender a legislação nacional atinente ao tema, bem como a atuação das instituições de apoio atuantes na temática. A arquitetura institucional e a estrutura legal subjacente são necessárias para garantir a apropriação dos benefícios potenciais de uma IG.

4. ATORES E INTERAÇÕES NAS IGS NO BRASIL

O presente capítulo inicia com apresentação da formulação da legislação brasileira de modo a explorar a definição utilizada em território nacional e os parâmetros delimitados pelo arcabouço jurídico nacional. A compreensão acerca da legislação permite compreender as lacunas que dela surgem e a configuração institucional que dela resultou. O mapeamento das IGS brasileiras até 31.12.2013, com base em dados fornecidos pelas próprias associações e pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) permitiu a identificação das principais instituições nacionais atuantes na área no Brasil. Posteriormente são apresentadas as principais instituições nacionais (Embrapa, INPI, MAPA e SEBRAE) e suas atribuições. Maior atenção será dada à Embrapa, em especial à sua unidade descentralizada a Embrapa Uva e Vinho, cuja atuação na implementação e gestão do projeto de IG no Vale dos Vinhedos foi essencial para a consolidação e institucionalização da IG como DPI e instrumento de diferenciação e valorização de produtos no território nacional. Por fim, a dinâmica entre os atores e sua compreensão acerca de suas funções no que diz respeito à implementação e condução de projetos e políticas vinculados às IGS será realizada tendo por base informações coletadas por meio de entrevistas semi-estruturadas com as pessoas responsáveis de cada instituição.

4.1 LEGISLAÇÃO NACIONAL DAS IGS

A evolução da legislação brasileira concernente às IGS tem seu início datado em 1887, com o Decreto 3.346, voltado à repressão de falsas indicações. Apesar de o Brasil não apresentar um desenvolvimento significativo na elaboração de regulamentação especificamente no que diz respeito às IGS até o acordo do ADPICS em 1994, destaca-se o inciso XXIX do art 5º da Constituição Federal de 1988, no qual se tem a proteção aos inventos industriais, e no qual se observa proteção legal dos signos distintivos:

A Lei assegurará aos autores dos inventos industriais privilégio temporário para sua utilização, bem como proteção às criações industriais, à propriedade das marcas, aos nomes de empresas e a outros signos distintivos, tendo em vista o interesse social e o desenvolvimento tecnológico e econômico do País.

(Constituição Federal 1988)

Os princípios discutidos na ADPICS norteiam a regulamentação brasileira editada em 1996 na forma da Lei 9.279. Em seus artigos 177 e 178, a classifica as vertentes de IG que viriam a ser vigentes no país:

A indicação de procedência (IP), sendo este o nome geográfico de país, cidade, 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. A denominação de origem (DO) é o nome geográfico de país, cidade, região ou localidade de seu território, que designe produto ou serviço cujas qualidades ou características se devam exclusivamente ou essencialmente ao meio geográfico, incluindo fatores naturais e humanos (Artigo 177 e 178 da Lei 9.279).

O artigo 182, parágrafo único, define o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) como sendo o responsável pela concessão de registro às IGs. O INPI é uma autarquia federal e foi criado em 1970, estando atualmente vinculado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Dentre suas inúmeras atribuições, destaca-se a concessão e garantia de direitos de propriedade intelectual. Entre os diversos ramos de atuação em que o INPI está envolvido, a concessão de IGs está normatizada pela Resolução nº 75/2000, que define os critérios de qualidade, direitos e deveres dos produtores nacionais que solicitam essa proteção. A IG é utilizada por diversos produtos diferenciados, como queijos, café e aguardentes de cana-de-açúcar, mas no cenário nacional o vinho se destaca como o primeiro produto brasileiro a receber as duas modalidades de IG, sendo a Indicação de Procedência em 2002 e a Denominação de Origem em 2012, ambas referentes ao produto da região Vale dos Vinhedos, no Rio Grande do Sul³⁰. A legislação brasileira apresenta uma peculiaridade ao considerar que serviços também podem receber a proteção de IG.

³⁰ Seguiram-se outras IGs na produção vinícola após a concessão ao Vale dos Vinhedos. Dentre essas estão, a Indicação de Procedência de vinho de Pinto Bandeira e do Vales da Uva Goethe. Também se destaca a Indicação de Procedência de queijo da Serra da Canastra, em Minas Gerais, e da Indicação de Procedência de aguardentes de Paraty (MAPA, 2014)

A Indicação de Procedência é vista como a modalidade mais flexível, consistindo na identificação de características físicas da região e da delimitação da região produtora. Desta forma, sua peculiaridade não está vinculada à harmonia de fatores locais relacionados a especificidades edafoclimáticas ou humanas. O que é relevante é a notoriedade qualitativa da região. A Denominação de Origem, em contrapartida, é a modalidade mais rígida, pois para obtê-la é necessária a comprovação de que as qualidades do produto em questão são essencialmente atribuídas à região produtora, as técnicas de produção e aos fatores físicos e climáticos. A exigência da demonstração do vínculo entre qualidade e território é apresentada na solicitação de registro junto ao INPI, com os formulários e o dossiê apresentando a trajetória histórica, cultural e produtiva da região. A IG no Brasil, seguindo a tendência internacional, assumiu um caráter não apenas de proteção, mas de valorização ao garantir características diferenciadas que possibilitam o reposicionamento dos produtos no mercado, segundo as estratégias dos atores envolvidos³¹.

O requerimento da IG no Brasil se dá através de uma comprovação dos ativos intangíveis, da comprovação do território e, no caso da DO, da legitimação da qualidade como sendo essencialmente proveniente dos fatores geográficos e humanos. A resolução 75/2000 exige a existência de um Conselho Regulador da Associação requerente, que é responsável pela auto-regulação, controlando e mantendo as qualidades e características que diferenciam o produto em questão. O artigo 7º da Resolução especifica que o instrumento que deve comprovar os atributos citados deve ser elaborado:

pelo órgão competente de cada Estado, sendo competentes, no Brasil, no âmbito específico de suas competências, a União Federal, representada pelos Ministérios afins ao produto ou serviço distinguido com o nome geográfico, e os Estados, representados pelas Secretarias afins ao produto ou serviço distinguido com o nome geográfico (INPI, 2000).

³¹ Esse aspecto guarda relação com o que a literatura econômica denomina de “ativos complementares”, entendidos como fatores necessários para a exploração comercial de uma inovação (Teece, 1986), por fornecer proteção e valorização de produções, estimulando a competitividade e simultaneamente pode garantir a apropriação dos frutos do processo inovativo.

No texto de seus 23 artigos, a resolução não explicita de fato qual o órgão responsável por esta competência. Além disso, não são determinados os padrões mínimos de qualidade a que os produtores e associações devam atender para solicitarem a IG. Na avaliação de Bruch (2008), a lacuna que deste artigo resulta, abre espaço para que outros órgãos desenvolvam este papel, como é o caso da Embrapa, e permitem a atuação de outras instituições não regulamentadas e cujas responsabilidades e competências não são questionadas, como o SEBRAE Nacional.

O registro no INPI está descrito no fluxo disposto na Resolução 75/2000, que apresenta as normas do procedimento e os formulários que devem ser preenchidos pela associação requerente. Quem pode solicitar o registro são: associações, institutos, e as pessoas jurídicas representativas da coletividade, sendo possível que um único produtor, pessoa física ou jurídica solicite a indicação (MAPA, 2014; SEBRAE, 2005; INPI, 2000). Dentre as informações que devem estar presentes nos formulários, destacam-se as seguintes etapas no processo: (a) o pedido deve ser referente a um único nome geográfico, (b) o produto ou serviço que visa à IG deve ser minuciosamente descrito e caracterizado, (c) deve ser desenvolvido o regulamento de uso, no qual constem as regras que norteiam a produção, estas que devem ser seguidas por todos os produtores que almejam produzir o produto com IG; (d) delimitação da área geográfica; (e) pagamento da taxa do registro ao INPI; (f) apresentação de uma estrutura de controle, com a criação de um Conselho Regulador (cuja criação e necessidade estão descritas explicitamente na Resolução 75/2000) que garanta a legitimidade da qualidade e enquadramento da produção com o regulamento de uso; (g) a comprovação de que os produtores estão de fato estabelecidos na área demarcada, e que estão exercendo as atividades de produção as quais foram descritas no registro; e, por fim, (h) a elaboração de etiquetas com a identidade gráfica e visual da IG, que represente a localidade ou o território no qual a IG será produzida (MAPA, 2014; INPI, 2000).

A FIGURA 2, abaixo, descreve o procedimento de registro no INPI, iniciando com o depósito do pedido, seguindo do exame formal do INPI de todo o dossiê e documentação a ser apresentada. A partir do depósito, o INPI faz um exame formal da documentação e publica o pedido, se houver conformidade, caso contrário serão exigidas outras informações. O cumprimento dessa exigência garante a continuidade do processo – para este serviço, também é preciso pagar uma Guia de Recolhimento da União (GRU) e preencher o formulário de petição de IG. Após a análise formal, o pedido é publicado na Revista de Propriedade Industrial (RPI), abrindo um prazo de 60 dias para manifestação de terceiros contra o pedido. Caso alguém tenha algo contra um registro, deve seguir o procedimento padrão, com a Guia paga e o formulário preenchido em duas vias, acompanhado pelas razões fundamentadas. Caso o pedido seja deferido, o certificado será emitido após a publicação na RPI e estará à disposição do requerente na recepção do INPI até 60 dias a contar da data de publicação. O certificado poderá, a pedido, ser remetido a qualquer representação do INPI (INPI, 2013)³².

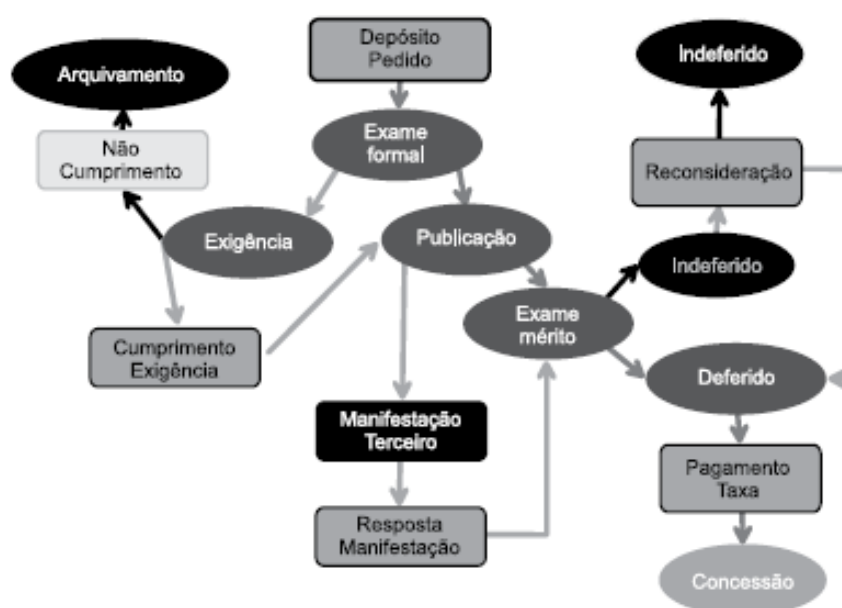


FIGURA 2 – ROTEIRO DO PROCEDIMENTO DE REGISTRO NO INPI
 FONTE: Bruch (2009) citado por MAPA (2014)

Após a concessão não existe nenhum tipo de controle ou verificação da produção, por exemplo, não há controle para verificar se os produtores efetivamente produzem de acordo com o regulamento de uso aprovado pelo INPI, ou mesmo se o Conselho Regulador atua com legitimidade e representa a coletividade dos produtores ou prestadores de serviço em questão. Além disso, a IG em suas duas modalidades não possui prazo de validade ou necessidade de renovação do registro. Após concedido o registro, as formas de controle e manutenção da IG são responsabilidade em especial da associação de produtores e do conselho regulador.

4.2 O MAPEAMENTO DAS IGs CONCEDIDAS

Os produtos e serviços brasileiros com qualidade diferenciada passaram a ser reconhecidos oficialmente a partir de 2002, com a primeira IG brasileira, a Indicação de Procedência (IP) concedida ao Vale dos Vinhedos no Rio Grande do Sul. Seguindo essa IG os registros foram concedidos de forma espaçada, indicando justamente o período de sensibilização de produtores para o conhecimento e as possibilidades desse novo instrumento e também de ajuste e consolidação do arranjo institucional brasileiro para garantir a condução e implementação de IGs.

Até 2011 somavam-se 12 IGs no território nacional, destas, seis se encontravam no Estado do Rio Grande do Sul – local de implementação da primeira IG brasileira, como pode ser visualizado na TABELA 1.

TABELA1– MAPEAMENTO DAS IGs BRASILEIRAS

Ano	Nome Geográfico	País/Estado	Produto
2002	Vale dos Vinhedos	RS	Vinho
2005	Região do Cerrado Mineiro	MG	Café
2006	Pampa Gaúcho da Campanha Meridional	RS	Carne Bovina
2007	Paraty	RJ	Aguardente
2009	Vale do Sinos	RS	Couro Acabado
	Vale do Submédio São Francisco	NE	Uvas de Mesa e Manga
2010	Pinto Bandeira	RS	Vinho
	Litoral Norte Gaúcho	RS	Arroz
	Região da Serra da Mantiqueira de Minas Gerais	MG	Café
	Costa Negra	CE	Camarões
2011	Região do Jalapão do Estado do Tocantins	TO	Artesanato
	Pelotas	RS	Doces finos tradicionais e de confeitaria
	Goiabeiras	ES	Panelas de barro
	Serro	MG	Queijo
	São João del Rei	MG	Peças artesanais em estanho
	Zona Franca	SP	Calçados
	Vales da Uva Goethe	SC	Vinho
	Canastra	MG	Queijo
	Pedro II	PI	Pedras Preciosas
	Região Pedra Carijó Rio de Janeiro	RJ	Gnaisse
	Região Pedra Madeira Rio de Janeiro	RJ	Gnaisse
2012	Região Pedra Cinza Rio de Janeiro	RJ	Gnaisse
	Cachoeiro de Itapemirim	ES	Mármore
	Norte Pioneiro do Paraná	PR	Café
	Manguezais de Alagoas	AL	Própolis
	Linhares	ES	Cacau em amêndoas
	Vale dos Vinhedos	RS	Vinho
	Paraíba	PB	Têxteis
	Região de Salinas	MG	Aguardente
	Porto Digital	PE	Serviços de Tecnologia da Infomação - TI
	Altos Montes	RS	Vinho
	Divina Pastora	SE	Renda
	São Tiago	MG	Biscoitos
2013	Alta Mogiana	SP	Café
	Mossoró	RN	Melão
	Cariíri Paraibano	PB	Renda
	Monte Belo	RS	Vinho
	Região do Cerrado Mineiro	MG	Café

FONTE: INPI. Elaboração própria

Nota-se que de 2011 até fins de 2013 o número de IGs praticamente triplicou. O mapeamento indicou 38 IGs, compondo um leque equilibrado da natureza dos produtos que a solicitam, entre bebidas, produtos agrícolas e outros que variam desde serviços tecnológicos, como a IG concedida ao Porto Digital em Pernambuco, ou produtos artesanais com as Panelas de Barro, as Goiabeiras, no Espírito Santo. Apesar de certo equilíbrio no que diz respeito à natureza dos produtos, a supremacia de IGs concedidas ao estado do Rio Grande do Sul ainda se mantém, concentrando 24% de todas as IGs brasileiras, como indica o GRÁFICO 1 e demonstra já maior utilização do instrumento em Minas Gerais. Como destacado por Mascarenhas e Wilkinson

(2014), o Brasil possui potencial e características que podem favorecer as estratégias que incorporam IGs e outros signos distintivos vinculados à origem: “A grande extensão territorial e a diversidade de biomas, bem como as características étnicas da população, favorecem uma diversidade de *terroirs*, elementos culturais e saber-fazer específicos” (MASCARENHAS & WILKINSON, 2014, p. 108).

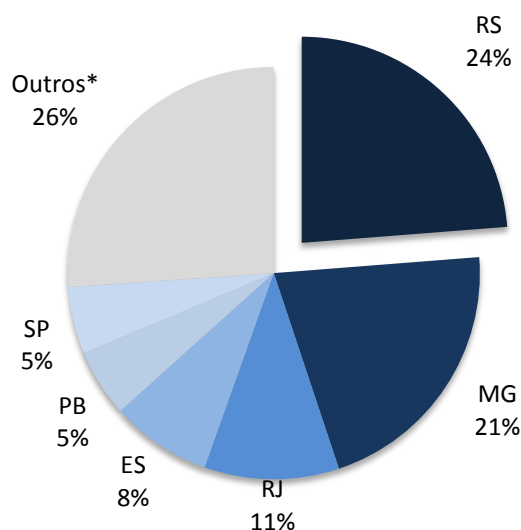


GRÁFICO1 – PANORAMA IGs POR ESTADO

FONTE: INPI 2013. Elaboração própria. *No caso da IG do Vale do Submédio São Francisco a delimitação territorial de produção não respeita as divisões oficiais de território de cada Estado. A IG é propriedade dos produtores, e não de cada estado onde é produzida, e seu *terroir* precisa se adequar as delimitações estatais. Assim, como informado pelo INPI, a IG em questão está localizada no Nordeste (NE) do Brasil.

O mapeamento das IGs permite não apenas a compreensão do panorama geral, da natureza dos produtos, ou do pico de concessão de registros no ano de 2012, mas uma das principais informações obtidas no mapeamento foi observação dos tipos de arranjos institucionais que informam quais instituições participam em geral dos arranjos de acordo com cada produto e, principalmente, destacar quais atores participam de forma recorrente em cada arranjo.

4.3 A ARQUITETURA INSTITUCIONAL BRASILEIRA

A WIPO (2012), além de apresentar as múltiplas funções da IG, destaca que, para cada contexto nacional, diversas são as abordagens e os graus de envolvimento governamental, de monitoramento e de fortalecimento da IG como instrumento de diferenciação de produtos. A diversidade de atores e as muitas possibilidades de articulações entre eles levam a uma diversidade de objetivos a serem almejados e atingidos no que diz respeito à valorização de produtos vinculados à origem. As instituições vinculadas ao tema devem se adaptar ao instrumento e sua aplicação em cada contexto nacional ou regional. Assim é apresentado o modelo básico de arranjo europeu que claramente simplifica os atores e o processo, mas também expõe a tendência do processo de IG na Europa, demonstrando as relações básicas entre produtores, reguladores e órgão de inspeção (FIGURA 3). No caso brasileiro, como já mencionado, não existe um órgão externo de inspeção da qualidade. O processo se dá internamente, pelos próprios produtores. Segundo a WIPO (2012), por mais que estes atores sejam legalmente independentes enquanto produção e *marketing* de um produto, suas relações socioeconômicas resultam num produto singular.



FIGURA 3 – ESQUEMA DE PROTEÇÃO DA UE
FONTE: WIPO. Tradução própria.

O arcabouço jurídico elaborado por cada país se traduz em arquiteturas institucionais distintas que, de acordo com documento oficial da WIPO, devem respeitar e se adaptar à realidade de cada nação. A legislação brasileira que rege as IGs demonstra uma configuração distinta dos arranjos institucionais europeus. É necessário resgatar o argumento de Giovanucci *et al.* (2009), de que não existe uma “receita” padrão para a formação de arranjos e a forma correta de interação e de funções de cada ator no arranjo institucional. O esquema europeu elaborado pela WIPO de forma alguma deve ser observado como modelo e transplantado para os diversos países. Em consonância com a argumentação de Nelson (2007), acerca de instituições de suporte, não existe necessariamente uma forma correta ou eficaz que pode ser copiada ou transplantada com garantia de sucesso, justamente pela característica dinâmica e complexa que envolve inovações tecnológicas (físicas e sociais). As indicações geográficas, incorporadas como inovações sociais, demandam estruturas subjacentes adaptáveis. Os países devem se atentar e ser flexíveis para criar e adaptar suas instituições apropriadas de forma rápida e eficiente, e que acompanhem e sejam capazes de criar oportunidades e abram campos de atuação onde agentes e instituições possam desenvolver suas habilidades.

O mapeamento das IGs brasileiras demonstrou uma configuração, obviamente simplificada, da natureza de atores, e de suas principais funções para com os produtores. O esquema de articulação entre atores está exposto na FIGURA 4, abaixo, e é uma proposta do presente trabalho. A figura destaca, além dos produtores e do órgão regulador nacional, o INPI, outras instituições que atuam na condução do processo de implementação e também de consolidação da IG. Lucia Regina Fernandes, coordenadora geral da Coordenação Geral de Indicações Geográficas e Registros do INPI, aponta para o fato de que as IGs no processo brasileiro cumprem um processo transparente ao serem analisadas pelo INPI (informação verbal)³³. O processo europeu, por exemplo, em sua base *E-bacchus* que contém o registro das indicações geográficas e denominações de origem protegidas em conformidade com o Regulamento (CE) nº 1234/2007, não deixa disponível

³³ Entrevista concedida por FERNANDES, Lucia Regina [fev. 2015]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Curitiba, 2015. (39 min.).

nenhuma documentação sobre processo de solicitação de registro³⁴. O INPI, de acordo com Lúcia Regina Fernandes (informação verbal) possui uma atuação mais transparente, disponibilizando informações de todas as etapas dos processos descritos na seção anterior, permitindo o acompanhamento dos pedidos de registro de IGs brasileiras³⁵.

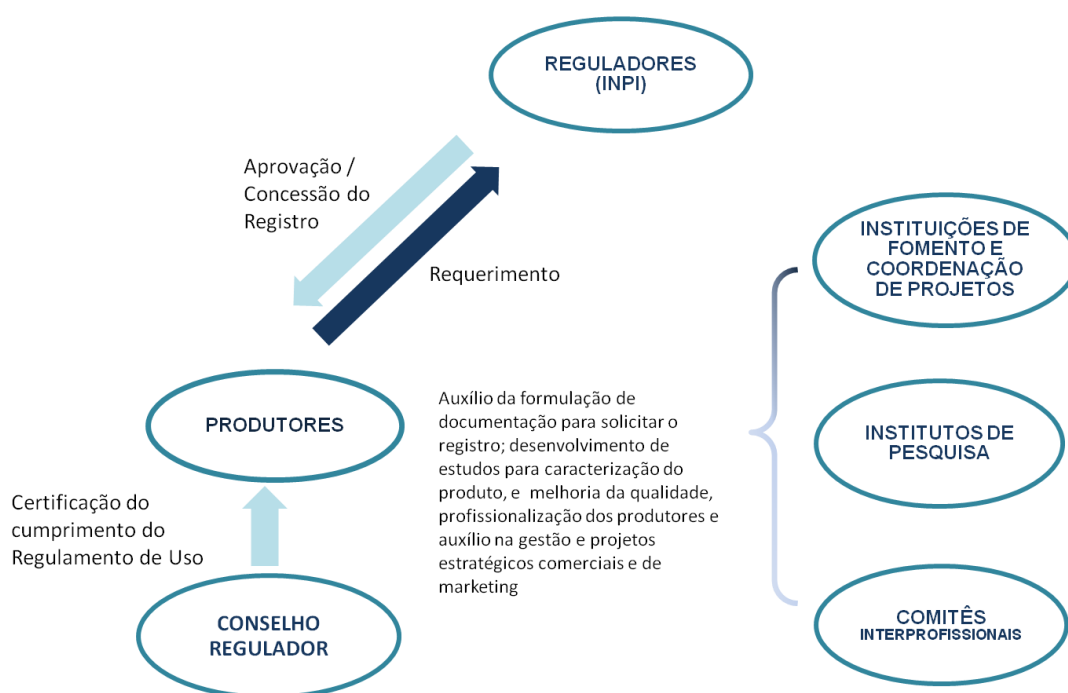


FIGURA 4 – ESQUEMA DE PROTEÇÃO DA IG NO BRASIL

FONTE: dados do INPI e fornecidos por cada associação de produtores das 38 IG brasileiras. Elaboração própria.

De forma genérica: uma associação/cooperativa de produtores que demanda o registro ao órgão regulador, uma instituição de fomento, como o MAPA, atuam tanto na identificação de produtos potenciais, quanto no fomento e no fornecimento de recurso para projetos de IG; instituições de pesquisa, como Universidades ou a Embrapa Uva e Vinho, participam da caracterização objetiva do produto e seu processo produtivo permitindo a determinação das

³⁴ A base *E-bacchus* pode ser acessada pelo seguinte sítio eletrônico: <<http://ec.europa.eu/agriculture/markets/wine/ebacchus/index.cfm?event=pwelcome&language=PT>>. As informações disponíveis dizem respeito apenas à numeração dos registros de IGs protegidas.

³⁵ As informações disponibilizadas pelo INPI podem ser encontradas no seguinte sítio eletrônico: <<http://www.inpi.gov.br/>>.

características edafoclimáticas específicas que atuam na qualidade do produto e auxiliam assim na elaboração do Regulamento de Uso; e comitês/instituições interprofissionais que atuam tanto na profissionalização dos produtores, como na gestão da produção e elaboração de técnicas de gestão, como o caso da participação do SEBRAE. Da mesma forma que atuam nas redes locais, as instituições identificadas desenvolvem parcerias entre si, além de elaborarem materiais para a formação de técnicos, para leigos a fim de conscientizar de consumidores e produtores quanto à importância da IG como mecanismo de aumento da competitividade.

O mapeamento destaca a presença significativa do SEBRAE em 80% dos projetos de IGs registradas no Brasil, a Embrapa em 38% e o Ministério da Agricultura atua principalmente na condução de produtos agropecuários³⁶. Devido à recorrência das instituições destacadas, e de sua presença e funções *expostas de forma simplificada* no esquema acima, compreende-se como sendo estas as principais instituições nacionais que atuam nos projetos de implementação e consolidação de IGs brasileiras.

Além dos dados contribuírem para a identificação do INPI, MAPA, SEBRAE e Embrapa como atores relevantes na condução e implementação de IGs no Brasil, destaca-se a participação unicamente de representantes dessas instituições, e dois especialistas no assunto ligados à academia, na Audiência Pública realizada em 11.12.2012 na Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio, a qual se propôs discutir o tema “Indicações Geográficas, e o registro de denominação de origem reconhecido segundo critérios alternativos de fatores naturais ou humanos propostos pelo Projeto de Lei nº 1.973 de 2011”.

Da mesma forma que as instituições destacadas assumiram papel importante, deve-se atentar aos seus atributos e a estruturação das mesmas e de seus programas direcionados especificamente às IGs, bem como de suas estratégias de implementação. A seguir serão apresentadas as características estruturais, os núcleos e programas direcionados aos projetos de IG no Brasil e

³⁶O INPI, por ser a instituição responsável pela concessão do registro, está presente em 100% dos arranjos das 38 indicações geográficas analisadas.

suas funções principais. Maior atenção será dada ao papel da Embrapa, em especial à sua Unidade Descentralizada Embrapa Uva e Vinho, cuja atuação nas IGs no Vale dos Vinhedos, foi essencial para a implementação da IG como instrumento no Brasil, e contribuiu para sua consolidação como instrumento de diferenciação e competitividade de produtos vinculados à origem.

Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa)

A Embrapa é uma das maiores Instituições de Pesquisa Pública (IPPs) nacional. Foi criada em 26 de abril de 1973 e está associada ao MAPA³⁷. A Embrapa foi instalada com o intuito de substituir o Departamento Nacional de Pesquisa e Experimentação Agropecuária e tinha como função a execução de P&D e a transferência de tecnologias por ela criadas. Dentre suas áreas de excelência estão (a) Ciência do Solo; (b) Melhoramento Genético; (c) Recursos Florestais; (d) Ecologia e Meio Ambiente; (e) Fitotecnia; (f) Fisiologia; (g) Fitossanidade; (h) Zootecnia; (i) Sanidade Animal; (j) Reprodução e Nutrição Animal (Salles-Filho *et al.*, 2000).

A partir de 1990 houve um processo de reestruturação e reorganização institucional, que ampliou a missão da Embrapa, consistindo em viabilizar soluções de pesquisa, desenvolvimento e inovação para a sustentabilidade da agricultura, em benefício da sociedade brasileira³⁸. Sua atuação se dá através de suas 46 Unidades Descentralizadas³⁹, 17 unidades Centrais, 4 Laboratórios Virtuais no exterior (EUA, Europa, China e Coreia do Sul) e 3 Escritórios Internacional da América Latina. Dentre as 46 Unidades Descentralizadas, o foco principal do presente trabalho é a Embrapa Uva e Vinho.

³⁷ Além da EMBRAPA, o Brasil possui diversas outras IPPs que apresentam resultados significativos nos segmentos em que atuam, como a Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz), o Instituto Agrônômico (IAC) e o Instituto Agrônômico do Paraná (FUCK, 2005).

³⁸ Informação disponível em: <<https://www.embrapa.br/>>; Acesso em: 05/02/2015.

³⁹ Como por exemplo, Embrapa Agrobiologia, Embrapa Agroenergia, Embrapa Agroindústria Tropical, Embrapa Café, Embrapa Cerrados, Embrapa Clima Temperado, Embrapa Florestas, Embrapa Solos, Embrapa Uva e Vinho, Embrapa Suínos e Aves, Embrapa Trigo, Embrapa Soja, Embrapa Semiárido, Embrapa Produtos e Mercado, Embrapa Pecuária Sudeste, Embrapa Pecuária Sul. Informação disponível em: <<https://www.embrapa.br/>>. Acesso em: 05/02/2015.

A Embrapa Uva e Vinho é uma Unidade Descentralizada da Embrapa, criada em 26 de agosto de 1975 no município de Bento Gonçalves (RS), onde está localizada a sede do centro de pesquisa. Além da sede, a Unidade possui duas Estações Experimentais, a Estação Experimental de Fruticultura de Clima Temperado (EFCT), em Vacaria (RS) e a Estação de Viticultura Tropical (EVT), em Jales (SP). Desenvolve ações de pesquisa com uva, vinho, maçã e outras fruteiras de clima temperado. Seu quadro técnico é composto por 166 colaboradores sendo 41 pesquisadores, 29 analistas, 35 técnicos e 61 assistentes⁴⁰.

Na Embrapa Uva e Vinho, o processo de transferência de tecnologia está associado à programação de P&D e pode ocorrer por meio de realização de eventos como dias de campo e seminários técnicos, licenciamentos de tecnologias protegidas, contratos de transferência de tecnologia e *know-how*, convênios de cooperação técnica, capacitação de multiplicadores, publicações, consultorias, entre outras.

Como apontado anteriormente, a Embrapa é uma importante IPP brasileira, e como IPP, possui funções típicas desse tipo de organismo apontadas por Salles-Filho *et al.* (2000). As funções públicas de uma IPP são: (a) geração de conhecimento estratégico; (b) formulação de políticas públicas; (c) execução de políticas públicas; (d) geração de oportunidade de desenvolvimento econômico, social e ambiental e (e) arbitragem. Ainda segundo os autores, cada uma dessas funções coloca as IPPs em situações de escolhas complexas que envolvem perguntas como: onde atuar? Como atuar? E com quem atuar? Salles-Filho *et al.* (2000) em análise acerca das funções, e dos processos e trajetórias institucionais apontam para elementos a serem considerados sobre a capacidade de IPPs de se adaptarem às mudanças, alterando e redefinindo suas competências, suas estratégias de articulação extra-institucional e redefinir seu padrão organizacional interno. Os autores, com base em uma leitura neoschumpeteriana e a partir da percepção das funções e decisões das IPPs, destacam que elas “têm trajetórias evolutivas que se definem segundo *trade-offs* permanentemente colocados” (SALLES-FILHO

⁴⁰Informação disponível em: <<https://www.embrapa.br/>>; Acesso em: 05/02/2015.

et al., 2000). Seu processo de buscas e seu próprio contexto demandam das IPPs a necessidade de aprender e evoluir e, dessa forma, criar e manter competências. O processo de seguir e mudar rotinas está pautado em um processo de buscas que não é aleatório e é irreversível. Esse processo de busca está relacionado a um processo de seleção, que pode ser acreditado pelo próprio mercado ou pela própria aceitação e legitimidade política e social – o que torna seu processo de seleção ainda mais complexo do que apenas se considerado o mercado em si. Todos os elementos indicam e comprovam que as IPPs de fato percorrem um processo de co-evolução, com seu entorno, e com as tecnologias.

Assim, é preciso que as instituições conheçam seu entorno competitivo e as características do mercado que a cercam, “seu processo produtivo, inovativo, organizacional e concorrencial” (SALLES-FILHO *et al.*, 2000). Segundo os autores, a partir dessa percepção e atenção ao seu contexto é que a IPP pode definir estratégias de pesquisa, desenvolvimento e prestação de serviços. É necessário destacar que, por considerar o mercado, a IPP não passa a agir de acordo com uma lógica pautada em lucros, mas a compreensão dos mecanismos do mercado é essencial, pois este compõe justamente o ambiente no qual ela se encontra⁴¹. Por fim, SALLES-FILHO *et al.* (2000), apresentam três princípios organizacionais, os quais devem ser seguidos pela IPP: autonomia, flexibilidade e *awareness*.

Por autonomia entende-se a capacidade da instituição de definir suas prioridades, seus critérios e as normas que vão reger a sua conduta. Por flexibilidade compreende a organização das atividades de P&D e de serviços, sob a perspectiva de sua gestão interna. E por fim, o princípio de *awareness* destaca a capacidade da IPP de perceber tendências. De acordo com o autor:

Para viabilizar a prática do *awareness* é necessário ter agilidade para perceber seletivamente as demandas externas e implementar ações que respondam a essas demandas. Essa lógica, mais do que dotar a instituição de capacidade de resposta (característica típica do conceito de flexibilidade), deve principalmente criar rotinas de busca ativa, ou seja, mecanismos institucionais sempre em vigília dos horizontes científicos e das oportunidades tecnológicas. (SALLES-FILHO, 2000)

⁴¹ “Em resumo, as instituições de pesquisa podem ser *market oriented* sem ser *profit-seeking* (SALLES-FILHO *et al.*, 2000).”

Deste princípio, o presente trabalho destaca a capacidade da IPP, não apenas de organizar sua resposta às demandas do mercado, como também para se *antecipar às mudanças e interferir na trajetória tecnológica em suas áreas de atuação*. Conforme apontado por Fuck (2005), a capacidade de monitoramento dos mercados por parte das IPPs também está relacionada à execução de suas funções públicas, notadamente devido a dois aspectos: i) conhecimento do mercado para o desenvolvimento de novos produtos e processos; e ii) conhecimento do mercado para melhor definir as estratégias de relacionamento com os demais atores.

Observando as características apresentadas, as missões e objetivos da Embrapa e suas funções e capacidades de co-evolução institucional como uma IPP, destaca-se a atuação da Unidade Descentralizada da Embrapa Uva e Vinho, cujo processo será destacado na próxima seção, de perceber oportunidades no mercado, e de ser a instituição pioneira a trazer o conceito de IG e propor sua utilização no cenário brasileiro. Antes mesmo de aparato jurídico ser elaborado internacionalmente, através do ADPICS, e nacionalmente através de legislação explicitada na seção anterior, a IG foi abordada pela primeira vez em 1993, em relatório realizado pela unidade Embrapa Uva e Vinho, que logo em 1995 se vinculou à associação de produtores em Bento Gonçalves, atuando na obtenção da primeira IG brasileira. Atualmente, a unidade Embrapa Uva e Vinho possui um projeto de pesquisa específico que visa “a pesquisa, desenvolvimento e inovação de IGs de vinhos finos” (EMBRAPA, 2015)⁴², atuando não apenas em projetos na região Sul, mas também no caso dos vinhos finos do Vale do São Francisco, no Nordeste do país

Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI)

O INPI é uma autarquia federal e foi criado em 1970, estando atualmente vinculado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

⁴²Informações disponíveis em:

<<http://www.cnpuv.embrapa.br/tecnologias/ig/valedosvinhedos.html>>. Acesso em 30/01/2015.

Exterior (MDIC). Dentre suas inúmeras atribuições, destaca-se “a concessão e garantia de direitos de propriedade intelectual”. A função/competência do INPI, conforme definido pela lei 9.279/96 é executar, no âmbito nacional, as normas que regulam a propriedade industrial (como marcas e patentes), tendo em vista a sua função social, econômica, jurídica e técnica. Entre os serviços do INPI, estão os registros de marcas, desenhos industriais, IGs, programas de computador e topografias de circuitos, as concessões de patentes e as averbações de contratos de franquia e das distintas modalidades de transferência de tecnologia.

Entre os diversos ramos de atuação em que o INPI está envolvido, a concessão de IGs está normatizada pela Resolução nº 75/2000, que define os critérios de qualidade, direitos e deveres dos produtores nacionais que solicitam essa proteção. A instituição observa sua atuação como promotora de visibilidade e reconhecimento de regiões e produtos, em decorrência de sua qualidade explorada como “diferencial competitivo para as micro e pequenas empresas, produtores rurais e consumidores” (GIESBRECHT *et al.*, 2011, p. 7).

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA)

O Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (Mapa) é responsável pela gestão das políticas públicas de estímulo à agropecuária, pelo fomento do agronegócio e pela regulação e normatização de serviços vinculados ao setor. O objetivo do MAPA é “integrar (...) os aspectos mercadológico, tecnológico, científico, ambiental e organizacional do setor produtivo e também dos setores de abastecimento, armazenagem e transporte de safras, além da gestão da política econômica e financeira para o agronegócio”⁴³.

Sua estrutura é composta por cinco secretarias, 27 superintendências estaduais e suas respectivas unidades, uma rede de seis laboratórios, além de duas vinculadas, o Instituto Nacional de Meteorologia (Inmet) e a Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira (Ceplac). Além disso, a Embrapa e a

⁴³ Informação disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/>. Acesso em: 05/02/2015.

Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) são empresas públicas que atuam sobre ingerência e coordenação do Mapa.

Para garantir sua atuação em todo o território nacional, e de modo a atingir seus objetivos, tendo em vista o cenário complexo da agricultura brasileira, o MAPA está dividido em secretarias, responsáveis pelos diferentes setores do agronegócio nacional: A Secretaria de Defesa Agropecuária (SDA), a Secretaria de Relações Internacionais do Agronegócio (SRI), a Secretaria de Produção e Agroenergia (SPA), a Secretaria de Política Agrícola (SPA) e a Secretaria de Desenvolvimento Agropecuário e Cooperativismo (SDC).

Dentre estas, a Secretaria de Desenvolvimento Agropecuário e Cooperativismo (SDC) é a principal responsável pela adoção de práticas sustentáveis no agronegócio brasileiro. Sua atuação envolve esforços para estímulo ao cooperativismo, práticas de agricultura sustentável, desenvolvimento e aplicação de novas tecnologias, proteção intelectual, infraestrutura e logística de produção, transporte e armazenagem de safras.

Questões relativas à proteção de propriedade intelectual ligada ao agronegócio, desenvolvimento e fomento a novas cultivares, pesquisa e desenvolvimento de implementos, máquinas e insumos são responsabilidade do Departamento de Propriedade Intelectual e Tecnologia da Agropecuária (Depta). O Depta também é responsável pelo Sistema Nacional de Identificação Geográfica, que fomenta a homologação de regiões geográficas produtoras de alimentos certificados.

A atuação do MAPA no que concerne às IGs foi definida pelo Decreto 5351/2005, atualizado pelo Decreto 7.127, de 04 de março de 2010. O artigo 17 do Decreto 7.127 compete à Secretaria de Desenvolvimento Agropecuário e Cooperativismo as funções de “contribuir para a formulação da política agrícola no que se refere ao desenvolvimento do agronegócio”, além de “planejar, fomentar, coordenar, supervisionar e avaliar as atividades, programas e ações de IG e denominação de origem dos produtos agropecuários”. Assim, o MAPA, através da Coordenação de Incentivo à Indicação Geográfica, visa à organização do setor produtivo para subsidiar e auxiliar o registro e reconhecimento das indicações geográficas. A Coordenação conta com

orçamento próprio para incentivar a valorização dos produtos agropecuários através da utilização de signos distintivos. Dentro do programa de Desenvolvimento do Sistema de Propriedade Intelectual são alocados recursos para incrementar as atividades para ampliar a lista de produtos protegidos por IG no Brasil e em outros mercados de interesse. O Ministério oferta cursos, seminários, reuniões e workshops; distribui material de divulgação; mapeia os produtos com potencial de identificação; e promove parcerias institucionais. A criação da Coordenação de Incentivo à Indicação Geográfica, vinculada à Secretaria de Desenvolvimento Agropecuário e Cooperativismo, objetiva a organização do setor produtivo para subsidiar e auxiliar no registro e reconhecimento das indicações geográficas dos produtos do agronegócio brasileiro⁴⁴.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)

O SEBRAE é uma empresa de capital misto que visa o desenvolvimento de micro e pequenas empresas no Brasil. Objetiva, além de sua missão de desenvolvimento *per se*, a formalização na economia de parcerias com os setores público e privado, fornecendo cursos e programas de capacitação. O SEBRAE possui uma estrutura de capilarização de seu atendimento, possibilitando assim sua atuação no âmbito nacional através de suas Unidades de Atendimentos. Dentre as diversas áreas possíveis nas quais micro e pequenas empresas no Brasil podem atuar, o agronegócio possui um papel de destaque. As Unidades de Atendimento ao Agronegócio possuem como objetivo o fornecimento de consultorias e o auxílio na criação de cooperativas e associações⁴⁵. No que diz respeito especificamente às indicações geográficas, a unidade de atendimento responsável pelo programa é a Unidade de Acesso à *Inovação e Tecnologia* que visa especificamente o aumento da competitividade dos produtores, por meio de apoio na estruturação e melhoria da gestão. O SEBRAE está presente e indicado como parceiro em 26 das 38 indicações geográficas registradas no Brasil, e além disso, desenvolve inúmeros materiais

⁴⁴ Informação obtida em: <<http://www.agricultura.gov.br>>. Acesso em 05/fev./2015.

⁴⁵ Informação obtida em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/>>. Acesso em 05/fev/2015

que procuram disseminar a IG como instrumento de competitividade para produtos vinculados à origem.

Como visto, as principais instituições nacionais atuantes nos arranjos institucionais de IG possuem históricos, competências e funções distintas em suas naturezas, e também em suas funções para com os projetos de IG. A implementação da IG no Brasil teve a atuação pioneira da Embrapa Uva e Vinho, mas conforme sua expansão e consolidação nacional, outros atores passaram a formar a atual arquitetura institucional de IGs.

4.4 O PAPEL DOS PRINCIPAIS ATORES: COMPETIÇÃO OU COOPERAÇÃO?

Para compreender a dinâmica e o relacionamento entre as instituições nacionais atuantes na área de indicações geográficas é necessária a identificação do que cada instituição compreende por IG e principalmente de como as instituições observam seus respectivos papéis na implementação e condução de projetos que incluam a IG em seu desenho. A partir disso é possível ver a complementaridade (ou não) dos papéis entre os atores, suas parcerias e observar se essa relação se enquadra em uma “competição” ou “cooperação” entre os participantes. As informações obtidas através de entrevistas semi-estruturadas foram compiladas na presente seção, que possui três focos principais: a atuação das instituições na implementação da condução de IGs no Brasil, as parcerias e a cooperação entre os atores e por fim, as expectativas quanto ao futuro.

Como apontado por Mascarenhas e Wilkinson (2014), apesar da estrutura legal voltada às indicações geográficas, as delimitações de papéis não estão definidas pela Lei de Propriedade Industrial (LPI) de 1996 nem pela Resolução 75/2000 do INPI. As instituições apoiadoras atuam mesmo sem competência bem definida, e como indicam as entrevistas, seus entendimentos são de atuações complementares. No entanto, destaca-se que sua compreensão acerca da funcionalidade da IG em geral varia – muito de acordo

com a percepção e estratégia da própria instituição. O que se observa no arranjo institucional nacional das indicações geográficas é justamente a falta de uma rede formalizada. Como apontado por Beatriz Junqueira (informação verbal)⁴⁶ do MAPA, a maior dificuldade em termos de atuação nacional é a falta de um instrumento oficializando o papel de cada ator de modo que a relação ocorra de modo mais articulado. O potencial que o Brasil apresenta em termos de produtos diferenciados com vínculo à origem encontra um obstáculo que dificulta sua materialização, este é justamente “a insuficiência de uma política pública direcionada ao reconhecimento e manutenção de IGs” (MASCARENHAS e WILKINSON, 2014, pag. 110).

A definição da atuação de cada instituição ocorreu num período de estruturação pós Lei Propriedade Industrial (LPI), que configura um período de aprendizagem acerca do conceito de IG, do seu potencial como instrumento de propriedade intelectual e da própria consciência e adaptação de cada instituição acerca de suas competências que conciliem projetos de IG. As ações e funções das IGs, de acordo com as entrevistas realizadas, serão expostas a seguir.

4.4.1 Atuação da instituição apoiadora, definição e funcionalidade da IG

A entrevista realizada com um representante da Embrapa Uva e Vinho confirma a atuação pioneira da IPP em um período no qual a IG não estava regulamentada em Lei e sem um conhecimento sobre sua aplicação e resultados num contexto brasileiro. Desta forma, através de uma primeira proposta teórica, sua vinculação com seis vinícolas interessadas no projeto de IG marcam não apenas a atuação da Embrapa na temática de IG, como também o início da trajetória de produtos com IG no âmbito nacional. Visando uma abordagem multidisciplinar, no projeto piloto das indicações geográficas brasileiras (Indicação de Procedência do Vale dos Vinhedos), este é

⁴⁶ Entrevista concedida por JUNQUEIRA, Beatriz. Entrevista [ago. 2014]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Brasília, 2014. (43 min.).

caracterizado por um processo de amadurecimento e aprendizagem, atentando à demanda dos produtores, e atuando tanto na caracterização dos aspectos do produto e da qualidade vinculados à origem, quanto na própria elaboração do regulamento de uso e participação no conselho regulador. Além da determinação da qualidade, são desenvolvidos conhecimentos específicos e até mesmo tecnologias direcionadas à produção. No que diz respeito à funcionalidade da IG, com base em sua atuação especificamente no projeto pioneiro, destaca-se a função essencial da IG no sentido de aumentar a competitividade dos produtores. Jorge Tonietto (informação verbal)⁴⁷ destaca, no entanto, que essa foi a funcionalidade da IG nesse caso específico no contexto vinícola do momento de implantação. Na avaliação do entrevistado, cada produto e cada contexto demandam uma atuação direcionada a um tipo ou outro tipo de função. No contexto de abertura comercial, a Embrapa Uva e Vinho e os vinicultores brasileiros observaram na IG uma forma de amadurecer a coletividade, melhorar a qualidade e a competitividade e, como resultado desse processo, foi concedido o registro da Indicação de Procedência. Apesar de todo o acompanhamento direcionado ao projeto de IP do Vale dos Vinhedos e DO, Jorge Tonietto (informação verbal) destaca que a instituição não possui um monitoramento ou acompanhamento sistemático das IGs, sendo realizadas pesquisas ou reuniões *pontuais*. No caso específico do Vale dos Vinhedos, o contato ainda está presente devido à participação da Embrapa no Conselho Regulador.

O MAPA, como já apontado anteriormente, passou a atuar na área das indicações geográficas após a criação da Coordenação de Incentivo às Indicações Geográficas em 2005, e sua função, como apontado por Beatriz Junqueira (informação verbal)⁴⁸, se restringe principalmente à identificação de regiões potenciais e ao fomento das indicações geográficas. Além disso, a instituição participa dos debates no âmbito do poder executivo, junto ao grupo interministerial de propriedade industrial, e é a instituição representante e atuante em acordos internacionais que tratam da temática. Dessa forma, sua

⁴⁷ Entrevista concedida por TONIETTO, Jorge. Entrevista. [jan. 2015]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Curitiba, 2015. (47 min.).

⁴⁸ Entrevista concedida por JUNQUEIRA, Beatriz. Entrevista [ago. 2014]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Brasília, 2014. (43 min.).

atuação varia de acordo com o arranjo e o produto em questão: em situações nas quais as pré-condições, como o associativismo/cooperativismo entre os produtores não está bem consolidado, o Ministério procura fortalecer os aspectos da coletividade. Como apontado por Beatriz Junqueira (informação verbal), a IG é um bem coletivo, que é definido e gerido de forma coletiva, e que visa minimizar as divergências e as correntes de poder presentes nas Associações de Produtores. A falta de delimitação dos papéis e das necessidades do pós-registro das IG resultam na falta de exigência de acompanhamento e monitoramento de IGs registradas. Assim, o acompanhamento não ocorre de forma sistemática, sendo necessária a fiscalização, que também não é prevista em Lei.

No que diz respeito à funcionalidade da IG, foram apresentadas as seguintes alternativas: (a) valorização de produtos regionais; (b) proteção de saberes locais; (c) diferenciação de produto; (d) competitividade. A representante do MAPA destaca a importância de todas as funções, tendo em vista que uma é dependente da outra: a valorização do produto se baseia na sua diferenciação pela origem, esta atua na competitividade de produtos regionais e, quando bem aplicada, resulta da proteção de saberes e tradições locais. A visão de que todas as funções são importantes e estão correlacionadas demonstra a percepção convergente a apresentada pela WIPO (2012), FAO (2010) e Giovanucci *et al.* (2009). As demandas de cada arranjo e cada produto demandam atuações mais direcionadas para uma ou outra função. No entanto, Beatriz Junqueira observa que, quando bem conduzida, a IG atinge todas as frentes mencionadas.

O SEBRAE Nacional, cuja entrevista foi realizada com Hulda Giesbrecht (informação verbal)⁴⁹, atua na temática das indicações geográficas desde 2003, com o marco caracterizado pela publicação “Valorização de produtos com diferencial de qualidade e identidade: Indicações geográficas e certificações para a competitividade nos negócios”. Sua atuação está claramente alinhada à missão do sistema SEBRAE: a de promover a competitividade, a sustentabilidade e de promover o empreendedorismo. A atuação da instituição

⁴⁹ Entrevista concedida por GIESBRECHT, Hulda. Entrevista. [ago. 2014]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Brasília, 2014. (39 min.).

se restringe à promoção e capacitação dos produtores. Após contato ou identificação de uma área potencial, são feitas diversas reuniões com os produtores, visando tratar de temas como: governança, orientação e demarcação da área, embalagem do produto (esta atuação compõe a etapa de estruturação de uma IG, segundo Hulda Giesbrecht (informação verbal)). A atuação após registro pode ocorrer através do sistema Sebraetec, que auxilia na análise qualitativa de produtos que possuem o registro, na definição de padrões de qualidade, entre outros. No entanto, apesar da possibilidade de atuação via sistema do Sebraetec, destaca-se que o SEBRAE, de modo similar ao MAPA, não possui o acompanhamento sistemático das IG registradas. Sua atuação ocorre de forma pontual, como a realização de pesquisas, mas o controle contínuo não é efetuado. A funcionalidade da IG, com as mesmas alternativas apresentadas, destaca-se para a valorização do produto, visando posteriormente o estímulo a sua competitividade. A funcionalidade da IG nesse sentido é compatível a própria função e atuação do sistema SEBRAE como um todo – sua competência como instituição é refletida da mesma forma em sua atuação e condução de indicações geográficas.

Como já destacado anteriormente, o INPI é o órgão responsável pela concessão do registro de IG no Brasil de acordo com a Lei 9.279/1996. Segundo Lúcia Regina Fernandes (informação verbal)⁵⁰, o INPI ainda atua na temática por meio de fomento e capacitações. O Mestrado e Doutorado da Academia de Propriedade Intelectual também são uma forma de fortalecer a atuação acadêmica vinculada ao tema, disseminando e aprofundando o conhecimento acerca das IGs. Devido à natureza do instrumento da IG, o INPI pode interagir com os requerentes, o que permite uma atuação mais direta da Instituição para tirar dúvidas e acompanhar o processo de concessão do registro. Lúcia Regina Fernandes aponta que a grande função da IG, utilizando as mesmas alternativas apresentadas, é a de proteger ativos intangíveis e saberes tradicionais, o que pode aumentar a visibilidade das potencialidades do Brasil como produtor de produtos diferenciados associados à origem.

⁵⁰Entrevista concedida por FERNANDES, Lucia Regina [fev. 2015]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Curitiba, 2015. (39 min.).

4.4.2 Relacionamento e articulação entre Instituições

Tendo em vista que cada instituição de apoio tem um âmbito de competências distintas, as parcerias e a cooperação são essenciais de modo que a IG seja conduzida de forma completa, levando em conta todas as suas frentes (Beatriz Junqueira, informação verbal).

A Embrapa Uva e Vinho acompanhou o processo de formação do arranjo nacional e destaca que, no que diz respeito às parcerias, após a introdução dos principais atores no arranjo nacional, as interações se encontram em constante e crescente expansão. A parceria com o INPI se baseia num processo de aprendizagem e de troca de experiência que ocorreu de forma simultânea, principalmente levando em consideração a falta de referência no primeiro caso brasileiro, e a própria elaboração e identificação de um arranjo que comporte e atenda as especificidades do país. O MAPA atua de diversas formas, tanto com relação à coordenação nacional, quanto com suas secretarias estaduais. A participação com o SEBRAE não ocorreu de forma direta, mas destaca a participação em eventos e publicações, bem como a atuação presente do SEBRAE no financiamento de projetos com IGs.

O MAPA destaca que a cooperação entre as instituições de apoio ocorre na forma de acordos bilaterais, formalizados por meio de termos de cooperação técnica de caráter pontual e prazo de vigência determinado. Da mesma forma que os termos de cooperação técnica formalizam determinadas parcerias entre atores, os termos são restritos e dependem do gestor de cada núcleo ou secretaria em questão, além de serem ferramentas altamente burocráticas, ou seja, o término de um termo em alguns casos necessita de meses para sua renovação – isso implica numa quebra do fluxo e de não continuidade entre ações. Ademais, conforme destacado por Beatriz Junqueira (informação verbal), a cooperação ocorre sem nenhum instrumento oficializando quem é quem e qual a dinâmica de atuação. No entanto, Junqueira destaca que, mesmo não oficializados, as instituições em geral integram uma a outra em suas atividades. Por exemplo, ao auxiliar uma instituição na obtenção do registro, a presença no INPI é solicitada numa

rodada de perguntas antes da entrega, como uma forma de estabelecer uma ponte e responder eventuais dúvidas dos produtores e até mesmo obter um aval de que o dossiê documental caminhou para a direção correta e conseguirá o registro sem necessitar de documentação extra. O apoio técnico com o SEBRAE ocorre em parceria em determinados casos, ou até mesmo com o auxílio financeiro fornecido por ambas as partes. O relacionamento com a Embrapa não é oficializado em termos de parcerias, até porque, tendo vista que a Embrapa é uma unidade do MAPA, o contato e o fluxo de informações ocorrem com mais facilidade – isso não significa que demandas podem ser repassadas à Embrapa, lembrando que as instituições possuem competências e funções específicas.

Hulda Giesbrecht (informação verbal)⁵¹ do SEBRAE destaca que a relação entre instituições de apoio é saudável, mas que a delimitação de papéis é uma demanda consolidada que permitiria potencializar a atuação de cada ator. A parceria entre INPI e SEBRAE é formalizada com um convênio de cooperação técnica que resulta em diversos eventos, materiais e cursos de capacitação desenvolvidos em conjunto pelas duas instituições. A atuação com o MAPA e a Embrapa ocorre de forma cooperativa, sem nenhum tipo de formalização. Segundo Giesbrecht (informação verbal), o próprio marco legal não esclarece a definição dos papéis, e não é apontada a necessidade ou a natureza de instituição apoiadora em cada etapa – o que se verifica é que, após esse período de aprendizagem das próprias instituições em sua atuação, a demanda por um alinhamento em termos de definição de atuação se torna necessário, para garantir a complementaridade e não a sobreposição de atuação.

Lucia Regina Fernandes (informação verbal)⁵² compreende a atuação das instituições nacionais como complementares, não destacando a sobreposição de papeis ou alguma forma de competição e conflito de interesses. O relacionamento do INPI com Embrapa e MAPA, mesmo não sendo consolidadas oficialmente, ocorrem de acordo com o contexto produtivo

⁵¹ Entrevista concedida por GIESBRECHT, Hulda. Entrevista I. [ago. 2014]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Brasília, 2014. (39 min.).

⁵²Entrevista concedida por FERNANDES, Lucia Regina [fev. 2015]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Curitiba, 2015. (39 min.).

e a demanda dos produtos em nível local, por meio de agentes locais de cada instituição. A parceria oficializada se dá juntamente ao SEBRAE Nacional, derivando destas inúmeros eventos e publicações conjuntas, como o catálogo das IGs brasileiras que está na quarta edição. Ademais, Lúcia Regina Fernandes destaca sua atuação conjunta ao Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Ao analisar pedidos de registro, as áreas informadas são analisadas pelo IBGE para verificar possíveis zonas de conflito, ou a existência de uma região com presença indígena, por exemplo. A estrutura assim se traduz em um mapa o qual possui todas as IGs registradas e suas áreas delimitadas.

4.4.3 Expectativas em relação ao futuro das IGs e das políticas públicas

As expectativas com relação ao futuro destacam o maior ponto de convergência entre as entrevistas realizadas. A maior demanda e, como destacado por Hulda Giesbrecht (informação verbal), talvez o maior obstáculo para concretizar e consolidar uma política pública nacional de indicações geográficas diz respeito justamente à delimitação de atores. Beatriz Junqueira (informação verbal)⁵³ destaca que a legislação deve ser atualizada e adaptada ao contexto brasileiro que agora tomou forma, após o período de estruturação e de consolidação da IG. Assim, na avaliação da entrevistada, a política pública se inicia com a adaptação da legislação, com a disponibilização de mais recursos – tendo em vista que esta ainda não é uma prioridade no que diz respeito à agricultura brasileira, resultando em pouco recurso (e muita demanda pelos produtores) – e, por fim, a delimitação de papéis com a oficialização de cooperações, o que permite em atuação conjunta, o MAPA, o INPI, o SEBRAE e a Embrapa possam desenrolar outros entraves. Lúcia Regina Fernandes (informação verbal)⁵⁴ destaca o projeto de Lei o qual visa alterações e adaptações para as demandas encontradas ao longo dos últimos

⁵³ Entrevista concedida por JUNQUEIRA, Beatriz. Entrevista I [ago. 2014]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Brasília, 2014. (43 min.).

⁵⁴ Entrevista concedida por FERNANDES, Lucia Regina [fev. 2015]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Curitiba, 2015. (39 min.).

anos de atuação das instituições nacionais, já demonstrando a necessidade de alinhamento da realidade pós implementação da IG no cenário nacional com a legislação atual.

As maiores dificuldades destacadas dizem respeito justamente ao conceito não bem trabalhado do que é a IG, esclarecendo e quebrando falsas expectativas e demonstrando que seu sucesso depende de um *amadurecimento* de pré-condições, da mobilização dos produtores e das instituições de apoio atuantes em todo o processo. Hulda Giesbrecht (informação verbal) ainda destaca que as atividades de promoção da IG são necessárias para que a sensibilização e o conceito de IG se difundam junto aos consumidores, de forma que eles demandem os produtos diferenciados. Uma demanda consolidada também demonstra uma das pré-condições de uma IG e garante, como apontado anteriormente pela WIPO ([20–]) e pela FAO (2010), o retorno financeiro aos produtores.

Tonietto (informação verbal) aponta que existem tentativas ainda tímidas de formulação de políticas públicas que incorporem a IG em seu texto, ou até mesmo uma política pública direcionada ao fortalecimento e à consolidação das IGs. A dificuldade se dá em formular uma política nacional que comporte as especificidades de cada produto e de cada arranjo. No entanto, a alavancagem da IG depende muito da atuação governamental e da utilização de políticas públicas já existentes, como políticas fitossanitárias, ou políticas visando o desenvolvimento territorial, mas que de alguma forma incorporem ou destaquem a potencialidade da IG como instrumento de valorização e diferencial de produtos com qualidade vinculada à origem.

Assim, a perspectiva de cada ator destaca que o futuro da IG demanda políticas públicas, e demandam a delimitação dos atores de modo que a cooperação que ocorre de forma intuitiva entre os mesmos não se encaminhe posteriormente para uma sobreposição de funções. A atuação entre MAPA e o SEBRAE, visando tanto a promoção da IG quanto o fomento, possuem metodologias muito similares e a delimitação de papéis poderá contribuir para a potencialização e complementaridade das ações. Da mesma forma que o ponto crítico apontado pelos atores destaca a necessidade de políticas públicas, Mascarenhas & Wilkinson (2014) apontam:

Esse potencial, entretanto, esbarra em obstáculos para sua materialização, decorrentes da insuficiência da política pública direcionada ao reconhecimento e manutenção das IGs, bem como da falta de legislação que defina de forma mais clara os contornos dessa política e possibilite maior efetividade no emprego dos recursos e atuação mais eficaz das instituições em apoio a essas iniciativas (MASCARENHAS e WILKINSON, 2014, pag. 110).

De acordo com Mascarenhas e Wilkinson (2014), as políticas públicas devem atuar em três frentes que visem tanto a disseminação do conceito, quanto quebrem falsas expectativas e destaquem os verdadeiros atores no processo de geração de benefícios da IG: os produtores mobilizados. A percepção de que a IG é resultado de um amadurecimento de pré-condições e que as instituições de apoio devem não apenas identificar e implementar IGs, mas principalmente respeitar o tempo de amadurecimento e de consolidação da IG no arranjo local específico, é convergente aos argumentos apresentados pela WIPO, FAO e Giovanucci *et al.* (2009). Ademais, a demanda por políticas públicas e por uma legislação coerente e compatível com a realidade brasileira aponta para o período de aprendizado que ocorreu na fase de estruturação dos atores nas IGs concedidas desde a promulgação da LPI. A cooperação entre os atores ocorre, mas para potencializar a articulação entre os mesmos e garantir a complementaridade de atuação, a delimitação dos papéis é um ponto crítico e necessário. A demanda apontada por Beatriz Junqueira (informação verbal) destaca a atual incompatibilidade entre a legislação vigente de indicações geográficas e a configuração institucional, retomando o aspecto destacado por Coriat e Weinstein (2002). As discrepâncias envolvidas entre instituições do tipo 1 (legislação) e instituições do tipo 2 (instituições de apoio) demonstram o processo de co-evolução, envolvendo a IG e suas instituições subjacentes. Como destacado por Coriat e Weinstein (2002, p. 284), “as instituições em contradição, e em relacionamento contínuo com agentes produtivos, contribuem para formar e fomentar a mudança produtiva, além de resultar e afetar inovações”. O processo contínuo de implementação e consolidação da IG no Brasil incorpora o período de adaptação das instituições de apoio, e refletem a necessidade de mudanças, de modo a contemplar a realidade atual de projetos de IG.

As respostas e os principais apontamentos no que diz respeito à articulação e atuação entre os atores nacionais estão sintetizadas na Figura abaixo, procurando resumir a dinâmica, as demandas e as funções das instituições entrevistadas. Ademais, devido à importância da atuação de instituições de apoio na implementação e condução de IG, a compreensão das instituições em âmbito nacional permitem compreender as dificuldades encontradas e o entendimento em nível macro das possíveis funcionalidades da IG no Brasil. O próximo capítulo aprofunda o estudo de caso do presente trabalho, o qual permite compreender a atuação inovadora da Embrapa Uva e Vinho e também a inserção do instrumento de IG no Brasil. Também serão abordados como instituições de apoio auxiliam e condicionam o processo inovativo decorrente da implementação das duas modalidades de IG no contexto vitivinícola brasileiro.

	Instituto Nacional de Propriedade Industrial	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento	SEBRAE Nacional	EMBRAPA Uva e Vinho
Função na condução e implementação de IGS	Concessão do registro das duas modalidades de IG vigentes no país (DO) e (IP). Atuam também no fomento e na capacitação em diversos níveis, como em cursos presenciais, cursos a distância e disseminando o tema academicamente por meio dos cursos de pós-graduação de mestrado e doutorado.	Identificação e Fomento de Indicações Geográficas. Instituição participa dos debates no âmbito do poder executivo, junto ao grupo interministerial de propriedade industrial, é instituição representante e atuante em acordos internacionais que tratam da temática	Promoção da IG e capacitação profissional dos produtores. São feitas diversas reuniões com os produtores, visando tratar de temas como: governança, orientação e demarcação da área, embalagem do produto	Pesquisa e desenvolvimento da caracterização objetiva dos aspectos e das características do produto que estão vinculados à origem produtiva.
Principal objetivo da IG	Destacam sua função como instrumento de proteção de saberes locais. Além disso, apontam para o fato de que a IG é um instrumento que permite maior conhecimento dos produtos regionais e da visibilidade da produção brasileira.	Destacam a visão de que todas as funções estão correlacionadas: a valorização do produto se baseia na sua diferenciação pela origem, está atua na competitividade de produtos regionais e, quando bem aplicada, resulta da proteção de saberes e tradições locais.	Destacam a valorização do produto, visando posteriormente o estímulo a sua competitividade - a funcionalidade da IG nesse sentido é compatível a própria função e atuação do sistema SEBRAE, de promover a competitividade, a sustentabilidade e de promover o empreendedorismo	Com base em sua atuação especificamente na IPVV, destaca-se a função essencial da IG no sentido de aumentar a competitividade dos produtores. Destaca-se assim que a funcionalidade da IG varia de acordo com cada produto e cada contexto, a função e o direcionamento pode focar em uma ou outra função.
Monitoramento/ Acompanhamento/ Fiscalização	Não existe monitoramento ou fiscalização sistemáticos das IG s registradas, inclusive porque isso não está delimitado em Lei. A instituição mantém contato caso perceba o uso indevido da IG em alguma região, por exemplo, mas a fiscalização não é sistemática.	Não existe acompanhamento ou monitoramento sistemáticos das IG s registradas. A atuação em determinados casos é pontual.	Não existe acompanhamento ou monitoramento sistemáticos das IG s registradas. A atuação em determinados casos é pontual.	Não existe acompanhamento ou monitoramento sistemáticos das IG s registradas. A atuação em determinados casos é pontual.
Maior dificuldade na implementação de IGS	A maior dificuldade é trabalhar o associativismo e a cooperação entre os produtores, ressaltando o fato de que a IG não é garantia de inúmeros benefícios imediatos e que, apenas com a mobilização dos produtores e seu entendimento de que a IG é um bem coletivo que deve ser gerido de forma coletiva, os potenciais benefícios podem ser alcançados.	A maior dificuldade é trabalhar o associativismo e a cooperação entre os produtores, ressaltando o fato de que a IG não é garantia de inúmeros benefícios imediatos e que, apenas com a mobilização dos produtores e seu entendimento de que a IG é um bem coletivo que deve ser gerido de forma coletiva, os potenciais benefícios podem ser alcançados.	Maior dificuldade se dá na sensibilização do produtor, mas principalmente do mercado e do consumidor do instrumento da IG. A promoção do tema, e o maior reconhecimento da IG por parte dos produtores ainda é uma dificuldade no Brasil.	A maior dificuldade se pelo pioneirismo da atuação e a falta de projetos ou instituições a quem recorrer na IPVV. A sensibilização dos produtores e o engajamento dos mesmo precisou ser bem trabalhado de modo a internalizar a IG em seu processo produtivo e inspirar credibilidade para outros produtores e outras regiões interessadas no instrumento.
Relacionamento e articulações com outras Instituições	O relacionamento com outras instituições de apoio é crescente, destacando sua parceria com o SEBRAE Nacional, por meio de um convênio de cooperação técnica. Outras formas de relacionamento ocorrem de acordo com o arranjo produtivo por meio de agentes locais.	A relação entre as instituições é de cooperação e ocorrem na forma de acordos formalizados por meio de termos de cooperação técnica de caráter pontual e prazo de vigência determinado. No entanto, mesmo quando não oficializados, as instituições integram uma a outra em suas atividades. A falta de delimitação do papel e função específica de cada ator em Lei não garante a potencial atuação em conjunto das instituições.	A relação entre instituições de apoio é saudável, mas a delimitação de papéis é uma demanda consolidada que permitiria potencializar a atuação de cada ator. Parceria formalizada, dentre os principais atores (MAPA, Embrapa e INPI) se dá apenas com o INPI através de um convênio de cooperação técnica, atuando em conjunto em diversos eventos, materiais e cursos de capacitação desenvolvidos em conjunto pelas duas instituições. As outras relações com MAPA e Embrapa ocorrem, mas não de forma oficializada.	As interações se encontram em constante e crescente expansão após a introdução dos principais atores no arranjo nacional. A parceria com INPI ocorreu de forma mútua, na troca de experiências no caso da IPVV. O MAPA e SEBRAE no período, 1995 à 2002, ainda não atuavam na temática, mas atualmente estão envolvidos em outras ações e outros projetos de IG.
Perspectivas para o Futuro	A instituição destaca a necessidade de adaptar alguns processos à realidade dos pedidos. Destaca a necessidade de aprofundar a atuação do braço acadêmico tanto em pesquisas teóricas como auxiliando projetos de implementação de IG, tendo em vista que esse processo fortalece a IG como instrumento de proteção e pode atuar garantindo maiores benefícios.	A necessidade de uma política pública que se inicia com a legislação, com a disponibilização de mais recursos, tendo em vista que esta ainda não é uma prioridade no que diz respeito à agricultura brasileira, o que resulta em pouco recurso (e muita demanda pelos produtores) e, a delimitação de papéis, a oficialização da cooperação, permite que em atuação conjunta, MAPA, INPI, SEBRAE e Embrapa possam desenrolar outros entraves.	A delimitação de atores e a incorporação da IG em outras políticas públicas são essenciais, mas o foco maior ainda é na delimitação de papéis para garantir a complementaridade e não a sobreposição de atuação.	O futuro das IGS demanda uma política pública e de incorporação da IG como instrumento útil em outras políticas públicas já existentes. A atuação governamental é essencial para consolidar e potencializar a utilização da IG, seu desenvolvimento, e que visem a geração de renda aos produtores, para que eles possam se inserir no mercado doméstico e internacional.

QUADRO 2 – ATORES E INTERAÇÕES NO BRASIL
 FONTE: Elaboração própria.

5. A ESTRATÉGIA DE VALORIZAÇÃO DE ATIVOS LOCAIS NO VALE DOS VINHEDOS

De forma a compreender a IG como mecanismo de diferenciação de produtos, deve-se levar em consideração o contexto produtivo no qual ela será implementada. O propósito da presente análise ilustra o papel da IG no caso específico do segmento vinícola nacional. As estratégias abraçadas pelos produtores e instituições de pesquisa vão ao encontro das tendências internacionais de um novo padrão produtivo e tecnológico das vinícolas do novo mundo produtor. Países como Argentina, Chile e Estados Unidos, de modo a adentrar o mercado internacional, direcionaram seus esforços no *catching-up* tecnológico e em estratégias de *marketing*, visando atender e se enquadrar aos padrões internacionais. Conforme destacado por Giuliani *et al.* (2011), inovações de processo e produto tiveram um papel importante na inserção de produtores do novo mundo no mercado internacional. As melhorias qualitativas e as iniciativas de estreitamento da relação entre indústria e universidades são decorrência dos esforços identificados na Argentina, Chile e África do Sul (Giuliani *et al.*, 2011). Em consonância com o processo externo, o Brasil se insere no tema das indicações geográficas ao implementá-la ao Vale dos Vinhedos (RS) por iniciativa da Embrapa Uva e Vinho, que ao perceber a nova configuração externa e interna com a abertura comercial e integração econômica em meados dos anos 1990, destaca a IG como uma possível ferramenta de aumento da competitividade de vinhos nacionais. As soluções encontradas, bem como o período analisado, demonstram a evolução da aplicação da IG e a adaptação e consolidação de instituições de apoio ao longo de 10 anos. O que se observa é que, da mesma forma como defendido por WIPO ([20–]), FAO (2010) e Giovanucci *et al.* (2009), a atuação de instituições de apoio em todas as etapas de implementação de uma IG é essencial, mas os resultados nem sempre são previsíveis ou benéficos a todos os produtores da região.

5.1 A EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO DE VINHOS NA SERRA GAÚCHA

Tendo em vista a concentração da produção vinícola no estado do Rio Grande do Sul, é a partir desse estado que se avalia a evolução da produção e a consolidação da atividade vitivinícola brasileira. A produção se inicia com a colonização portuguesa, mas se consolida como atividade socioeconômica a partir do século XIX com a introdução de novas técnicas trazidas por imigrantes italianos. Segundo Wright *et al.* (1993), a viticultura no Brasil se caracterizava principalmente por pequenas propriedades, com forte tendência de produção familiar e um número elevado de variedades de uvas produzidas. De modo a compreender a estrutura produtiva e suas etapas evolutivas, Tonietto (2003) divide o desenvolvimento da atividade em quatro etapas (a) a implantação da vitivinicultura – vinhos de uvas americanas; (b) vinhos de uvas híbridas e viníferas; (c) vinhos varietais e (d) vinhos de qualidade produzidos em regiões determinadas.

- *Implantação da Vitivinicultura – vinhos de uvas americanas.* Tonietto (2003), avaliando a evolução produtiva, destaca que a colônia de imigrantes italianos se estabeleceu na região conhecida como Serra Gaúcha. A atividade logo assumiu uma posição importante no desenvolvimento econômico da região. A viticultura no período se estabelece com uvas labruscas, como a variedade Isabel – a variedade é mais tolerante, adaptando-se com mais facilidade às condições climáticas da região. O período de implantação da videira no Brasil se dá de 1875 até 1920. As variedades cultivadas apontam para um tipo de produção direcionado a vinhos de consumo corrente.
- *Vinhos de uvas híbridas e viníferas.* O segundo período, que se inicia em 1929 e vai até o fim de 1960, se caracteriza com a implementação de inúmeras cooperativas, e sua produção se expande, passando a ocupar outros espaços do território nacional. Concomitante a esse processo, se dá a diversificação da produção com a elaboração de vinhos a partir de variedade viníferas com qualidade correspondente à tecnologia vitícola e enológica disponível na época no Brasil. A

variedade vinífera possibilita a produção de vinhos finos, já ampliando o leque de produtos elaborados na região.

- *Vinhos varietais.* A partir do terceiro período, com início nos anos 1970, a introdução de novas variedades de *Vitis vinífera*, variedade de origem francesa (*Cabernet franc*, *Merlot*, *Chardonnay*) ganharam espaço das antes utilizadas variedade italianas (*Barbera*, *Bonarda*, *Sangiovese*). Durante o período também se dá a introdução da indústria vinícola estrangeira, impulsionada pela chegada de empresas internacionais, que modernizaram e investiram no setor. Segundo Tonietto (2003), esse período se caracteriza pela produção de vinhos finos com características e métodos similares aos utilizados pelo Novo Mundo, que centra sua produção em vinhos varietais.
- *Vinhos de qualidade produzidos em regiões determinadas:* O Brasil foi palco em 1980 de um desenvolvimento tecnológico que contribuiu para a melhoria do processo produtivo, envolvendo melhorias técnicas no plantio das cultivares, bem como em técnicas mais modernas envolvendo o processo de fermentação do vinho. Relatórios elaborados por pesquisadores da Embrapa Uva e Vinho no período de 1980 a 1990 ao destacar a perspectiva dos produtores com relação ao seu foco produtivo e expectativas com relação à comercialização de seus vinhos, demonstram a princípio certo receio em explorar ou intensificar a produção de vinhos finos. Em relatório publicado em 1991, Freire *et al.* ao apresentarem as características e expectativas do mercado vinícola no Rio Grande do Sul, observam que produtores não mostravam interesse na implementação de vinhedos de uvas viníferas (uvas utilizadas para produção de vinhos finos), em função da necessidade de muitos tratamentos fitossanitários e das dificuldades de colocação no mercado. Além disso, durante a década de 1980, a retração da demanda interna de vinhos finos ocasionou uma queda de 26% da quantidade comercializada, refletindo uma menor procura por uvas viníferas no período (FREIRE *et al.*, 1991).

A análise de WRIGHT et al. (1993) visava compreender a estrutura do mercado vitivinícola e identificar situações futuras alternativas em cenário sócio-políticos-econômicos distintos. A projeção tinha o objetivo de preparar e destacar ações a serem desenvolvidas pelos atores afluentes do mercado vinícola – os produtores, Universidades e a própria Embrapa – para garantir a produção de vinho e aumentar a competitividade do setor. A década de 90 pode ser vista como uma década de mudanças significativas no que diz respeito à produção e comercialização de vinhos nacionais. O processo de integração comercial e de abertura brasileira compõe um novo contexto que afeta a economia como um todo, e possui efeitos relevantes para a produção e o comércio vinícola. A criação do Mercosul foi resultado de um processo de cooperação e integração que emergiram nos países da América do Sul no início da década de 1990, visando um fluxo maior no comércio entre os países e de intercâmbios econômicos de diversos tipos. Uma de suas principais ações, a qual preocupava muito o setor vitivinícola nacional, dizia respeito à rebaixa tarifária com redução inicial da metade das alíquotas normalmente aplicadas e à razão de 7% a cada semestre, até chegar à “tarifa zero” ao final do período de transição, em 31 de dezembro de 1994. Concomitante a esse processo, ocorre a abertura comercial abrangente, que se iniciou no governo Collor e se estendeu no governo Fernando Henrique⁵⁵ (ALMEIDA, 2011). Nessa nova conjuntura, aliada à redução de alíquotas do imposto de importação para outros países, resultante do advento do Mercosul, a vitivinicultura brasileira tornou-se uma atividade sensível às condições do mercado (FREIRE, 1991). A abertura comercial observada no Brasil na década de 1990 abriu espaço para vinhos importados, acirrando assim a competição no setor para vinhos nacionais. No período de 1993 a 2000 a participação dos vinhos importados no mercado brasileiro passou de 19,4% para 46% (CAMARGO *et al.*, 2008).

Esse novo contexto apresentou, inclusive, novas perspectivas acerca de rumos a serem tomados pelos produtores vinícolas nacionais. Nesse sentido, Wright *et al.* (1993) apresentam três cenários alternativos no ambiente vinícola

⁵⁵ A rebaixa tarifária foi operada a partir de uma redução inicial da metade das alíquotas normalmente aplicadas e à razão de 7% a cada semestre, até chegar a 100% de preferência – ou “tarifa zero” – ao final do período de transição, em 31 de dezembro de 1994 (ALMEIDA, 2011).

procurando identificar situações futuras alternativas que teriam consequências e levariam a importantes transformações no setor. Segundo a análise proposta pelos autores, as proposições envolvem o contexto socioeconômico, novos padrões de consumo baseados na abertura comercial, políticas agrícolas e reformas no Estado. A seguir serão apresentados os três cenários propostos pelos autores Wright *et al.* (1993):

A primeira proposição, baseada em uma economia levemente liberal, destaca políticas agrícolas pouco eficientes com volumes de crédito disponíveis para financiamento e custeio em declínio, além de inexistência de disponibilidade efetiva de crédito em apoio à comercialização com taxas de juros acessíveis às associações e cooperativas. Ademais, o contexto tecnológico desse primeiro cenário é o de constante disputa de instituições de pesquisa agrícola por verba pública, o que acarretaria em ações pontuais e escassos recursos governamentais. Em face desse contexto apresentado, seria apontado o desestímulo à atividade da vitivinicultura, sem crescimento significativo e pequena evolução tecnológica. A incerteza e a entrada contínua de produtos importados levariam a uma redução de 10% do mercado das poucas pequenas e médias vinícolas que conseguissem superar os obstáculos iniciais.

O segundo cenário incorporaria um novo padrão de Estado pautado em uma filosofia liberal da economia. As implicações disso seriam a efetiva abertura comercial e certa proteção tarifária a determinado número de setores considerados importantes e estratégicos para a competitividade da indústria nacional. O consumidor passaria a assumir um novo padrão, mais exigente quanto à qualidade e ao preço, esperando padrões semelhantes ao primeiro mundo. No setor vinícola, os efeitos seriam o crescimento significativo de vinhos, sucos naturais e especialmente o aumento da demanda de vinhos finos. A integração internacional e a entrada no MERCOSUL acarretariam na forte redução do número total de produtores independentes, tendo em vista que “a produção de uvas que não atingissem aos padrões internacionais de eficiência produtiva se tornaria insustentável” (WRIGHT *et al.*, 1993, p. 40).

O último cenário proposto seria o de um governo em grande medida populista, que visasse sua atuação econômica direcionada às camadas mais carentes da população. A integração econômica do Mercosul ocorreria, mas o

processo seria protelado e apresentariam fortes restrições e limitações por parte do governo brasileiro. Tendo em vista essa conjuntura, o grande incremento se daria no consumo de vinhos comuns e uma evolução pequena no consumo de vinhos finos, com um crescimento modesto na demanda de suco de uva. A concorrência com a participação do Mercosul demandaria o desenvolvimento de segmentos de menor poder aquisitivo, mas acabariam encontrando concorrência crescente baseada no desenvolvimento de pequenas empresas e cantinas rurais que aproveitariam o crescimento de vinhos comuns e produtos de menor valor agregado.

Wright *et al.* (1993) concluem que, em qualquer cenário proposto, a abertura econômica brasileira ocorreria, e isso resultaria na entrada de produtos importados em setores não estratégicos e não competitivos, como era o caso da produção vitivinícola no período. O Mercosul teria efeitos diretos na produção de vinhos, impulsionando uma demanda mais exigente e demandando ganhos de produtividade e escala no setor. O mercado de vinhos finos apresentaria uma perspectiva menor de crescimento em comparação à produção de sucos de uva ou de vinhos de mesa e, na avaliação realizada há mais de duas décadas pelos autores, “sofrerá mais diretamente a concorrência internacional” (WRIGHT *et al.*, 1993, p. 45). Tendo em vista os possíveis contextos e os desafios decorrentes da abertura comercial e da integração do país no Mercosul, algumas propostas foram elaboradas por Wright *et al.* (1993) quanto à atuação do setor frente seus obstáculos:

- (a) é preciso buscar uma integração maior entre o agricultor e a indústria, estabelecendo uma efetiva parceria no setor;
- (b) Deve-se tentar atender adequadamente a todos os diferentes segmentos do mercado com produtos de qualidade apropriada e a preços competitivos;
- (c) A indústria deve buscar uma maior capacitação internacional, enfrentar a concorrência buscando valorizar o produto de qualidade e estimular as mudanças visando práticas modernas de produção;
- (d) Toda a cadeia produtiva deve procurar soluções integradas, incluindo: insumos e produção agrícola, extensão rural, industrialização, insumos industriais, comercialização, distribuição e fiscalização; e

(e) O comércio deve tentar reduzir margens e aumentar volumes na distribuição de vinhos e sucos.

No que diz respeito aos atores afluentes do mercado são destacadas ações a serem aprimoradas e intensificadas no período de 1990 a 2000, destacando o papel do produtor, da pesquisa, da extensão rural, e da própria Embrapa. Segundo os autores, a Embrapa Uva e Vinho deveria fornecer material vegetativo de videira aos produtores, *priorizar pesquisas de interesse imediato sobre pontos críticos do setor*, ter maior integração com as empresas, os produtores e a extensão rural, gerar tecnologias para aumentar a produtividade do setor, promover cursos de treinamento, reuniões e assistência técnica aos produtores, pesquisas novas variedades de uvas adaptadas ao clima e solo, fiscalizar a produção e a qualidade do vinho e *desenvolver a enologia no país* (WRIGHT *et al.*, 1993).

As outras diretrizes no que diz respeito a Universidades e outras instituições de pesquisa visam à maior dedicação a pesquisas direcionadas à enologia e trabalhos científicos de aplicação imediata na região, ou até mesmo a execução de programas de assistência técnica e extensão rural⁵⁶, e a elaboração de pesquisa básica e de mercado, visando à adaptação de uvas à região de cultivo, por exemplo. Ainda segundo os autores, a ação vinculada à associação de produtores visaria à *promoção da produtividade, qualidade e competitividade no setor*, indicar à Embrapa e outras instituições as questões críticas que afetam o cotidiano da produção, propiciar a modernização e utilização de implementos agrícolas, procurar um relacionamento mais estreito entre a associação, extensão rural e prefeituras para a solução de um problema comum, reduzir o individualismo, montar um sistema de comercialização direta e ter representatividade junto aos outros segmentos do setor (WRIGHT *et al.*, 1993).

Assim, em complemento à ação do produtor, o que é destacado pelos autores é que toda a cadeia produtiva procure soluções conjuntas que auxiliem na consolidação do setor vinícola. Ainda na avaliação de Wright *et al.*(1993), a consequência esperada do conjunto de ações propostas é o aumento da

⁵⁶ A extensão rural diz respeito a levar técnicas produtivas, gerenciais e de comercialização aos produtores, visando o estímulo ao cooperativismo, difundir e divulgar novas tecnologias, facilitando assim o acesso às pesquisas que favoreçam maior produtividade e qualidade (WRIGHT *et al.*, 1993)

qualidade, com redução de preços, embasados numa integração mais racional dos agentes componentes do setor. Tal mudança capacitaria o setor vitivinícola a enfrentar com maiores condições de sucesso qualquer um dos cenários previstos para a década de 90, com base em políticas que atendessem aos interesses de todos os segmentos do setor. O esquema abaixo destaca a lógica final a ser conquistada e as ações a serem desempenhadas, no período de grandes obstáculos e possível reestruturação da produção vitivinícola brasileira no final do século XX propostas por Wright *et al.* (1993).

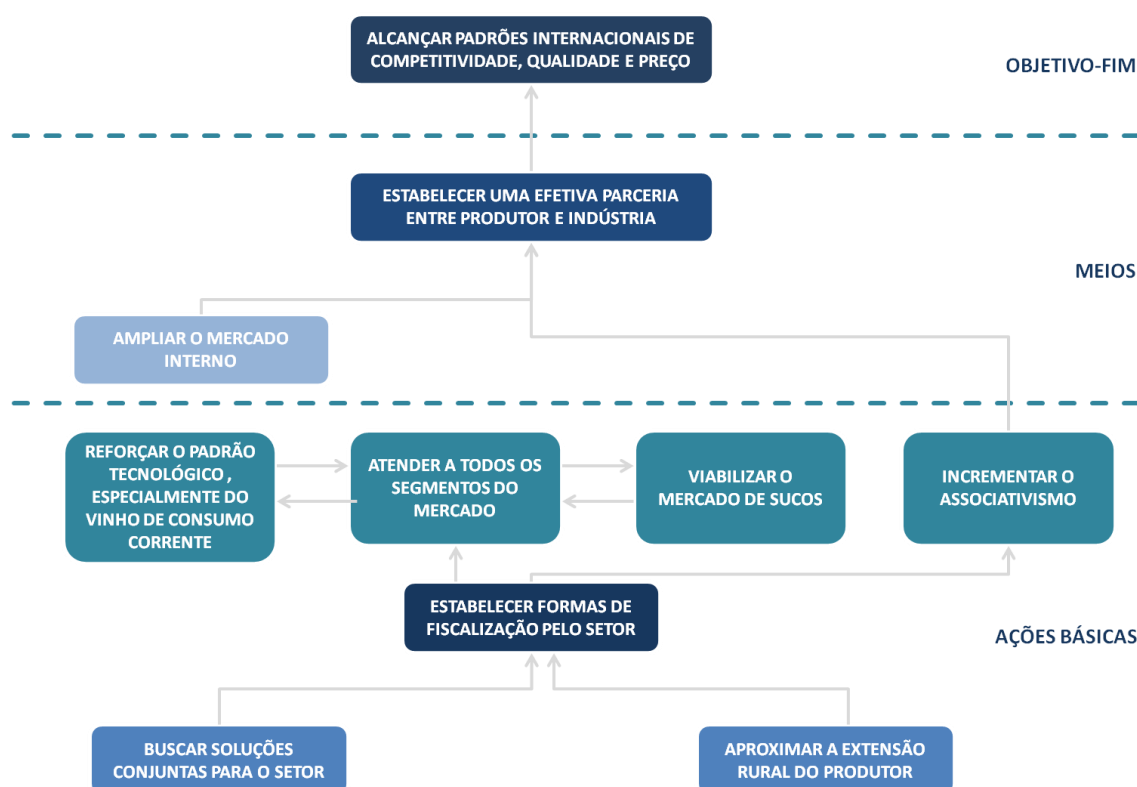


FIGURA 5 – HIERARQUIA DE OBJETIVO-FIM, MEIOS E AÇÕES BÁSICAS PARA O SETOR VITIVINÍCOLA BRASILEIRO NOS ANOS 90
 FONTE: Wright *et al.* 1993. Adaptação própria.

As ações básicas dizem respeito à busca por soluções conjuntas para o setor, aprimorando as articulações entre os atores e buscando atender todos os segmentos do mercado vinícola (vinhos de consumo corrente, vinhos finos e sucos de uva). O reforço do padrão tecnológico, em grande medida direcionado à produção de vinhos de mesa, visa à preservação e o reforço do processo de

modernização da produção, o que, segundo os autores, contribuiu para alterar a imagem do setor, destacando-a como produtora de produtos de qualidade a preços competitivos. Ao ampliar o mercado interno a perspectiva é a de ocupação deste frente aos produtos importados, estabelecendo parceria entre a indústria vinícola e o produtor. O objetivo-fim que envolve todas as ações propostas é justamente aumentar a competitividade, o preço e a qualidade, visando padrões internacionais. Em ações propostas a serem aprofundadas, o relatório de 1991 destaca a importância da denominação de origem com a aprovação de 77,8% dos especialistas entrevistados, destacando a possibilidade deste instrumento ser favorável na competição com o produto estrangeiro, além de já ser uma prática comumente utilizada por países produtores de vinhos visando à diferenciação de seu produto (WRIGHT *et al.*, 1993)

A perspectiva de aumento da produção de vinhos finos não se mostrava muito promissora nos estudos de WRIGHT *et al.* (1993) ou de Freire *et al.* (1991). De fato a produção de vinhos de consumo corrente e sucos de uva é o que consolida a produção vinícola do Rio Grande do Sul. Dados atuais indicam a supremacia da produção de vinhos de mesa em relação aos vinhos finos. No entanto, nota-se um aumento da produção em comparação a década de 1990, aumento este associado ao incremento da qualidade desses produtos expressas por premiações e pelo reconhecimento internacional do vinho fino brasileiro. O GRÁFICO 2 abaixo destaca a evolução dos vários segmentos de produção vitivinícola, de 1970 a 1999, demonstrando um crescimento acentuado até 1985/1989, permanecendo praticamente constante nos restante do período analisado (MELLO, 2000). No entanto, Mello (2000) destaca que a tecnologia empregada na produção de vinhos finos é comparável à utilizada em países de vitivinicultura avançada, o que não foi verificado na produção de vinhos de consumo corrente (apesar de ser uma das diretrizes apontadas por Wright *et al.* em 1993). A decorrência desse processo levou a uma conscientização maior da qualidade de vinhos finos brasileiros.

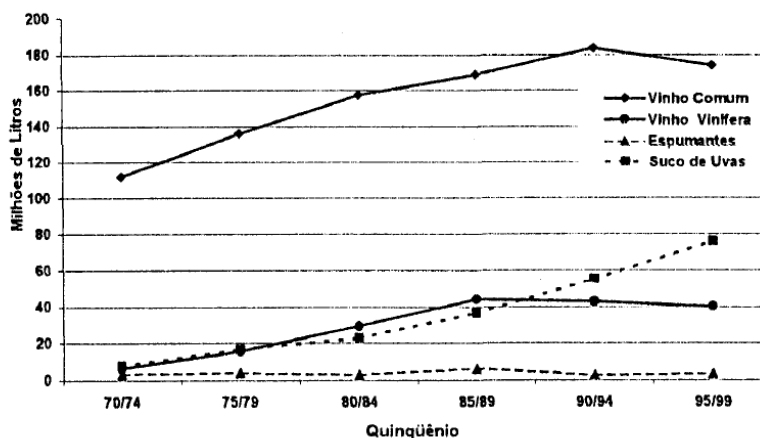


GRÁFICO 2 – EVOLUÇÃO DA COMERCIALIZAÇÃO DE VINHOS E DERIVADOS - RS
 FONTE: (MELLO, 2000)

Além disso, desde 1995 o reconhecimento internacional do produto se mostrou crescente em premiações do segmento. A TABELA 2 abaixo apresenta o total de medalhas concedidas a vinhos finos e espumantes brasileiros, demonstrando um padrão de qualidade alto e compatível às exigências internacionais.

TABELA 2– PREMIAÇÕES DE VINHOS FINOS E ESPUMANTES BRASILEIROS

Medalhas	1995 a 1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Ouro	63	32	9	57	51	84	34	26	356
Prata	123	58	31	82	53	157	67	61	632
Bronze	35	27	22	38	30	45	20	8	225
Diplomas	52	16	5	6	4	16	24	9	132
Total	273	133	67	183	138	302	145	104	1345

FONTE: UVIBRA, 2006

Tonietto (2003) destaca o período que se inicia a partir dos anos 1990 e perpassa todo o contexto apresentado, como a 4ª Geração de Vinhos, pautados principalmente na utilização de IGs. O segmento a utilizar o produto é justamente o de vinhos finos, que segundo Wright *et al.* (1993) demandavam instrumentos de diferenciação, pois seriam os produtos mais afetados com a abertura comercial dos anos 1990. O interesse crescente dos produtores em qualificar e diferenciar a produção de vinhos está motivando a regionalização da produção (TONIETTO, 2003).

A primeira proposta de aprofundamento, ainda teórico do tema da IG, foi elaborada por Jorge Tonietto, publicado em 1993, após a publicação das diretrizes e cenários ao setor vitivinícola nacional que destacou a necessidade de estudar o tema. Tonietto (1993) assim sugere:

A opção brasileira por uma política de abertura comercial, com ações objetivas, tais como o advento do MERCOSUL e a remoção gradual de barreiras tarifárias, esboça para o setor vitivinícola um cenário de maior competição. Nesse contexto, torna-se urgente a definição de ações que estabeleçam um novo patamar conceitual e tecnológico, que proporcione um salto qualitativo em nossa vitivinicultura, valorizando a origem e as características dos produtos nacionais, em benefício dos produtores e dos consumidores (TONIETTO, 1993).

O autor aponta a falta de definição jurídica e a inexistente utilização do instrumento de indicação de procedência e denominações de origem (a legislação atinente ao tema só seria elaborada três anos depois, em 1996), mas destaca a oportunidade imposta pela condição econômica do Brasil, de que o aumento da concorrência no mercado interno estimularia a utilização da indicação de procedência, bem como uma crescente implementação de denominações de origem. O direcionamento e a primeira discussão de IGs no Brasil, ainda no campo teórico, aponta que essa deve estar alinhada à demanda do mercado, não podendo ignorar o aspecto comercial e de retornos direcionados aos produtores. As iniciativas de países do novo mundo produtor destacam a importância da qualidade e da identidade dos produtos e da atuação de instituições de pesquisas para a caracterização de zonas vitivinícolas. O esforço científico é essencial e pode caracterizar a primeira etapa da institucionalização de denominações de origem no Brasil, ou seja “a pesquisa de suporte técnico-científico para denominações de origem assume papel importante” (TONIETTO, 1993, p. 16).

Ademais, o autor destaca que, especificamente para o contexto brasileiro no setor vitivinícola, as denominações de origem representariam um ganho de confiança junto ao consumidor; maior facilidade de *marketing* e vantagens com relação à promoção baseada em marcas comerciais; e, por fim, resultaria uma maior facilidade de acesso e maior competitividade junto ao mercado internacional (incluindo os países do Mercosul).

A oportunidade resultante do contexto econômico, que poderia vir a diminuir a produção de vinhos finos, que é a produção a qual utiliza de fato as indicações geográficas, foi apresentada e iniciou seu projeto piloto, com a atuação pioneira da Embrapa Uva e Vinho, em 1995 com a criação da Associação de Produtores do Vale dos Vinhedos (Aprovale)⁵⁷.

5.2 A PRIMEIRA EXPERIÊNCIA NACIONAL: IP E DO NO VV

A atuação da Embrapa Uva e Vinho na implementação e condução da primeira IG brasileira se inicia nos primeiros três anos da década de 1990, marcada pela publicação de relatórios que apontam primeiramente a Denominação de Origem como instrumento que auxiliaria na competitividade dos vinhos finos brasileiros frente ao contexto de abertura econômica. Antes mesmo de legislação atinente ao tema ser elaborada, a iniciativa demonstra sua capacidade de seguir os três princípios organizacionais de uma IPP, a autonomia, a flexibilidade e, neste caso específico, destaca-se a *awareness*, ou sua capacidade de perceber tendências (SALLES-FILHO *et al.*, 2000). Sua capacidade de estar em vigília e em observação de oportunidades tecnológicas permitiram-na se antecipar junto aos produtores, e selecionar um caminho ainda não explorado que se tornou tendência na produção de vinhos finos não apenas no Rio Grande do Sul, mas em outras regiões do país.

5.2.1 A Indicação de Procedência no Vale dos Vinhedos

Em 1995 a Embrapa Uva e Vinho apresentou a de melhorar a produção de vinhos finos aos pequenos produtores na região da Serra Gaúcha visando discutir termos de um projeto de cooperação técnica para a obtenção de uma

⁵⁷ A APROVALE em seu estatuto define, entre seus objetivos, o desenvolvimento e incentivo à pesquisa vitivinícola, assim como a qualificação do produto vinícola e seus derivados e a preservação e proteção à indicação geográfica dos vinhos da região Vale dos Vinhedos.

Denominação de Origem (NIEDERLE, 2011). A região, representada pelo MAPA 1, apresenta o território do Vale dos Vinhedos situado entre os municípios de Bento Gonçalves, Garibaldi e Monte Belo do Sul, onde estavam localizados os produtores de vinho. Num primeiro momento apenas seis produtores (formados por cantinas familiares com produção já direcionada aos vinhos finos) demonstraram interesse no projeto⁵⁸. A partir do primeiro encontro se iniciaram as atividades e já foram esboçadas algumas diretrizes do Regulamento de Uso, que só foi oficialmente definido em 1999 e operacionalizado em 2000. São autorizadas para produção 12 cultivares de *Vitis vinifera* tintas e 11 de uvas brancas, permitindo no máximo a produção de 150 hectolitros por hectare – os produtos que visassem a utilização do termo IP deveriam utilizar no mínimo 85% de uvas produzidas na área delimitada (GIESBRECHT *et al.*, 2014). O relacionamento entre Embrapa Uva e Vinho e Aprovele ocorreu ao longo dos anos de desenvolvimento da Indicação de Procedência (cujo registro foi obtido em 2002) e com a Denominação de Origem (cujo registro foi obtido em 2012) por meio de convênios de cooperação técnica. Do período de 1995 a 1999 ocorreu a elaboração e o início do projeto de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I), que incluiu “o zoneamento vitivinícola, caracterização, quantificação, qualificação e delimitação da área geográfica da IPVV” (Embrapa, 2015)⁵⁹.

⁵⁸ O protagonismo dos atores locais e suas características produtivas, muitos eram pequenos e médios empreendimentos, facilitou ações coletivas e cooperadas, favorecendo o surgimento de oportunidades inovadoras de desenvolvimento (CALOËTE, 2007; NIEDERLE, 2011).

⁵⁹ Informações disponíveis em: <<http://www.cnpuv.embrapa.br/tecnologias/ig/valedosvinhedos.html>>. Acesso em 30/01/2015

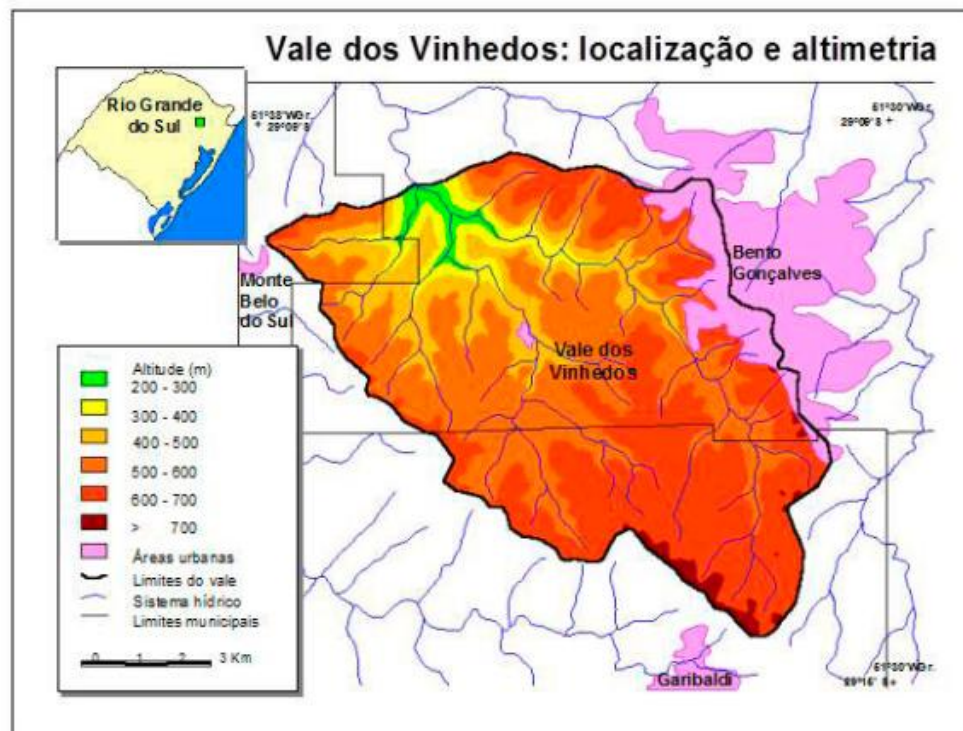


Fig. 1. Área geográfica delimitada do Vale dos Vinhedos, Serra Gaúcha, Rio Grande do Sul.

Fonte: Tonietto (2002), elaborado por Ivanira Falcade.

MAPA 1 – Área Geográfica delimitada do Vale dos Vinhedos, Serra Gaúcha, Rio Grande do Sul
 FONTE: Tonietto (2002), elaborado por Ivanira Falcade.

O trabalho de caracterização quantitativa e qualitativa da região envolveu tanto as atividades de PD&I, como também um trabalho de resgate da trajetória histórica da região. Niederle (2011), em sua tese acerca da IP e DO no Vale dos Vinhedos, destaca que a região do Vale dos Vinhedos é a mais tradicional e reconhecida zona vinícola do Brasil. Seu reconhecimento é resultado da identidade regional associada a sua origem vinícola. A dificuldade nesse processo se dá em implementar inovações de diversas magnitudes no que diz respeito a uma nova organização produtiva, e de qualidade do produto, sem romper com as tradições e costumes. O Vale dos Vinhedos atualmente apresenta uma característica híbrida “mesclando componentes valorativos de formação cultural introduzida pela colonização italiana, e uma identidade que valoriza os componentes mercadológicos do território” (NIEDERLE, 2011, p. 120). Algumas cantinas pequenas, tomando um caminho contrário à produção de vinhos de consumo corrente e sucos de uva, direcionaram sua produção

para a elaboração de vinhos finos procurando sua diferenciação no mercado⁶⁰. De acordo com Niederle (2011), essas cantinas levaram a cabo um intenso processo de transformações produtivas e institucionais, o qual iniciou com a criação da Aprovale e teve seu momento decisivo com a obtenção da Indicação de Procedência Vale dos Vinhedos (IPVV).

O processo de implementação da IPVV é resultado de toda uma trajetória histórica que precisou ser destacada, mas também é resultado de um contexto nacional e de transformações na estrutura produtiva mundial, que destaca em especial a competitividade e a diferenciação de seu produto.

A estruturação da IPVV ocorre com o direcionamento da Embrapa Uva e Vinho e com a atuação de outras instituições, como as seguintes: Universidade de Caxias do Sul (UCS), equipes de pesquisadores da Embrapa Clima Temperado e da Embrapa Florestas, além de receber o apoio financeiro da Fapergs⁶¹. As instituições citadas auxiliaram na delimitação da área geográfica, na caracterização dos mesoclimas locais, dos detalhes dos solos e do uso do solo, incluindo os vinhedos e as áreas de preservação (TONIETTO, 2003).

As articulações entre as instituições que compõem o sistema apresentado estimulam as inovações nos pequenos sistemas locais. A articulação importante, além das atividades destacadas, se deu no estabelecimento dos padrões produtivos, traduzidos no documento oficial do Regulamento de Uso. A atuação foi mais concentrada entre os produtores da Aprovale e pesquisadores da Embrapa Uva e Vinho, e visava à elaboração de normas produtivas que, antes de tudo, fossem viáveis para a realidade produtiva da região. A preocupação nesse sentido, como destaca Jorge

⁶⁰No Vale dos Vinhedos, as *cantinas* – produtores em pequena escala de vinhos finos que, devido à tradição em sua produção por serem pequenas propriedades familiares, prezam pela qualidade e pelo *terroir* de seus produtos – visando garantir a qualidade da produção de vinhos, adquiriram equipamentos com alto grau de sofisticação tecnológica. A parceria com a Embrapa Uva e Vinho intensifica o investimento em tecnologia e organização na produção, relevando o comprometimento da associação em requalificar seu produto. Compreende-se assim que tanto a tecnologia quanto a tradição das cantinas co-existem e juntas contribuem para a elaboração de um vinho diferenciado de qualidade superior.

⁶¹A Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio Grande do Sul (FAPERGS) tem a finalidade de fomentar a pesquisa em todas as áreas do conhecimento. É sua atribuição: promover a inovação tecnológica do setor produtivo, o intercâmbio e a divulgação científica, tecnológica e cultural; estimular a formação de recursos humanos, o fortalecimento e a expansão da infra-estrutura de pesquisa no Estado.

Tonietto (informação verbal)⁶² foi em adaptar as etapas de elaboração e implementação de uma IG ao contexto produtivo da região, sem transplantar processos de outros países. Ou seja, procurou-se dar aderência à viticultura e à enologia existentes, buscando a valorização da melhor e mais típica produção local de vinhos finos. Após o período de definição dos padrões produtivos, outras atividades foram direcionadas às áreas de planejamento, de adequação do estatuto da associação, bem como estratégias de comercialização e *marketing*. O *upgrade tecnológico* notado por Vargas (2007), no que diz respeito ao desenvolvimento produtivo das vinícolas brasileiras aponta uma tendência na modernização da produção, através da utilização de máquinas de alta tecnologia como forma de melhorar a qualidade do produto⁶³. A IG também é tida como instrumento de estímulo a inovações, de modo que o nível de qualidade ao qual as vinícolas devem se enquadrar para obter o registro incentiva os investimentos direcionados à qualidade do vinho e estimula inovações de diversas magnitudes.

Assim, a atuação da Embrapa Uva e Vinho pôde ser vista como instituição apoiadora e presente nas etapas iniciais do processo da IPVV. Caracterização e construção de um novo padrão produtivo, delimitação geográfica e determinação de normas e padrões produtivos e qualitativos. Compreende-se essas as etapas iniciais de implementação de uma IG, seguidas posteriormente das etapas de comercialização do produto e da reprodução da produção (pautadas principalmente no pós-registro), conforme destacado anteriormente pela FAO (2010). Como sintetizado por Niederle (2011), a atuação da Embrapa ocorreu antes do reconhecimento da IP, atuando diretamente com os estudos técnicos para a construção das normas e, posteriormente, na organização das avaliações físico-químicas e sensoriais dos vinhos.

⁶²Entrevista concedida por TONIETTO, Jorge. Entrevista I. [jan. 2015]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Curitiba, 2015. (47 min.).

⁶³ Em estudo sobre processos de inovação e estratégias na Vinícola Valduga (vinícola associada à APROVALE), Gollo *et al.* identificam inovações em Produtos (desenvolvimento e lançamento de novas linhas de vinhos finos), Processos (processo de engarrafamento com sistema próprio utilizando máquinas importadas), Distribuição (novas formas de distribuição e apresentação do produto) e Gestão (Implantação de controles gerenciais) (Gollo *et al.*, 2007, p.7).

Tonietto (2002), em estudo acerca das inovações verificadas no Vale dos Vinhedos após a concessão da IP, ressalta as diversas providências tomadas pela associação direcionadas a mudanças qualitativas e quantitativas com o objetivo de obter a concessão do INPI. No entanto, o estudo do autor aponta, além da associação de produtores, a importância do arranjo institucional que contribuiu para a criação de um ambiente propício para a evolução da dinâmica inovativa. Cabral (2011) ressalta que a ação da Aprovele, da Embrapa Uva e Vinho e do SEBRAE proporcionou diferentes arranjos da cadeia inovativa conforme as demandas da região produtora. Cabe também ressaltar a iniciativa pública, refletida na criação da Recivitis⁶⁴ que, utilizando fomento da Finep e recursos de pesquisa da Sibratec⁶⁵ e das Universidades de Caxias do Sul (UCS) e da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), procurou difundir a inovação aos produtores de vinho, de modo a capacitá-los para aprimorar seus métodos de produção.

Tonietto (2002) apresenta doze inovações resultantes da implementação da IPVV, representando em parte os resultados positivos que tendem a potencializar efeitos no desenvolvimento local. As inovações identificadas referem-se aos aspectos da produção, controle e comercialização dos vinhos finos elaborados pela Aprovele, as quais foram separadas em três categorias por Cabral (2011): inovações tecnológicas, inovações ligadas ao território e inovações organizacionais. A natureza das inovações, como apontado por Tonietto (2002), refere-se aos principais pontos de mudanças qualitativas em relação ao que estabelece a produção convencional na produção de vinhos,

⁶⁴ Em 2010, o Ministério da Ciência e Tecnologia, utilizando um instrumento de promoção à inovação com o Sistema Brasileiro de Tecnologia (Sibratec), implementou a Rede de Centros de Inovação em Vitivinicultura (Recivitis), que busca uma ação articulada entre institutos de pesquisa, universidades e outros grupos de desenvolvimento. O Recivitis, portanto, atuante desde 2010, recebe projetos de inovação de áreas produtoras que almejam o seu desenvolvimento, evocando melhorias em sua produção através da utilização de novas tecnologias, mas visando o reconhecimento reputacional de seu produto, através da Indicação Geográfica.

⁶⁵ O Sibratec, operado pela Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), é um instrumento de articulação e aproximação da comunidade científica e tecnológica com empresas. O Sistema foi instituído pelo Decreto 6.259 de 20 de novembro de 2007 de modo a atender importantes iniciativas nas áreas de ciência, tecnologia e inovação naquele momento: o Plano de Ação de Ciência, Tecnologia e Inovação para o Desenvolvimento Nacional (PACTI 2007–2010) e a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP).

regulamentada no Brasil pela Lei do Vinho, Lei nº 7.678/1988⁶⁶. O QUADRO 3 abaixo sintetiza as 12 inovações apresentadas pelos autores.

Inovação	Vertente Associada		
	Tecnologia	Território	Organização
Área de Produção Delimitada		X	
Cultivares Autorizadas	X		
Rendimento Máximo por Unidade de Área			X
Origem da Matéria-Prima		X	
Produtos Autorizados			X
Elaboração, Envelhecimento e Engarrafamento dos Produtos na Área de Produção Delimitada		X	
Controles de Produção Vitícola e Enológica			X
Padrões de Identidade e Qualidade Química dos Produtos	X		
Padrões de Identidade Organoléptica dos Produtos	X		
Conselho Regulador			X
Sinal Distintivo para o Consumidor			X
Respeito às Indicações Geográficas Reconhecidas			X

QUADRO 3– INOVAÇÕES OBTIDAS PELA IMPLEMENTAÇÃO DA IPVV

FONTE: Cabral (2011) com base em Tonietto (2002) – adaptação própria

As inovações obtidas visando à concessão da IP apontam uma característica específica e são resultantes das particularidades referentes à produção do vinho. A condição específica na produção deste apresenta um limite no que diz respeito às inovações possíveis que em geral apresentam uma dimensão incremental. As doze inovações expostas no QUADRO 3 apresentam caráter incremental, em três vertentes de tecnologia, território e organização. Vale ressaltar que as inovações identificadas apontam melhorias em relação a um método já utilizado e estabelecido em Lei. As inovações incrementais são compreendidas como aperfeiçoamentos contínuos e graduais

⁶⁶ Lei nº 7.678, de 08 de Novembro de 1988: Art. 1º A produção, circulação e comercialização de vinho e derivados da uva e do vinho, em todo o Território Nacional, obedecerão às normas fixadas por esta Lei e Padrões de Identidade e Qualidade que forem estabelecidos pelo órgão indicado no regulamento.

de produtos, serviços ou processos já existentes e correspondem a maior parte das inovações geradas.

Além disso, é possível argumentar que as inovações de tecnologia, território e organização estão em grande medida pautadas na primeira etapa da IG, que diz respeito aos ajustes, mudanças e investimentos realizados de modo a obter o registro. Outras inovações são decorrentes do pós-registro, referentes a etapas posteriores da implementação de uma IG, e se baseiam na capacidade da IG de permitir a abertura e exploração de novos mercados, antes inacessíveis ou inexplorados. A dimensão inovativa, nesse sentido, recai para seu direcionamento de *marketing*, com mudanças significativas na concepção, apresentação e no posicionamento do produto no mercado. Ademais, Niederle (2011) aponta outros benefícios oriundos da IP referentes às etapas pós-registro, em especial na consolidação de uma marca e na abertura de novos canais de comercialização referentes ao reposicionamento do produto no mercado. Como apontado por Farias & Tatsch (2012), as inovações decorrentes da IPVV, correspondem ao tradicional conceito de inovação schumpeteriano⁶⁷, não se vinculando apenas ao caráter tecnológico de tais processos. Observando assim, a IG como uma tecnologia de cunho físico e social, atuando tanto nos aspectos do produto, quanto numa nova forma de pensar e organizar a produção. Assim, apesar de em grande medida, as inovações possuírem o caráter incremental, não se pode subestimar a magnitude de atuação das inovações organizacionais e de *marketing* que são estimuladas pela obtenção de um registro de IG, podendo contribuir para que a funcionalidade da IG, seja no aspecto mercadológico ou como indutora de desenvolvimento regional, seja cumprida. As inovações tecnológicas direcionadas às melhorias químicas e biológicas da produção são importantes, mas possuem impacto tão relevante quanto as inovações organizacionais. Conforme destacado por Edquist (1997), as alterações organizacionais da produção são importantes fontes de crescimento da produtividade e da competitividade, elas são importantes para estabelecer a base e garantir que inovações tecnológicas sejam bem sucedidas.

⁶⁷ Como discutido anteriormente, a maior parte das inovações no Vale dos Vinhedos possui um caráter incremental. Por outro lado, Schumpeter deu maior destaque às novas combinações que aparecem descontinuamente e levam ao fenômeno que caracteriza o desenvolvimento econômico (Schumpeter, 1982, p.48).

Tonietto (2002) expõe os possíveis impactos no que diz respeito ao desenvolvimento regional, apresentando repercussões na área geográfica de produção, repercussões de carácter mercadológico e do ponto de vista da proteção legal. Além disso, segundo Giesbrecht et al. (2014), as vinícolas e os demais empreendimentos do Vale dos Vinhedos empregam diretamente mais de 1,2 mil pessoas, não somando os trabalhos vinculados aos empreendimentos de turismo que se instalaram no roteiro pós concessão do registro. Os resultados positivos apontados pelos autores consideram que a IG e as inovações decorrentes são “exemplo para o aprimoramento da produção de vinhos no Brasil, como também para o conjunto de produtos agropecuários que apresentam potencial para se integrarem ao sistema” (TONIETTO, 2002). Verifica-se, portanto, que com o objetivo final de diferenciação do produto através da IP, as vinícolas associadas à Aprovale apresentam inovações direcionadas à melhoria da qualidade. No entanto, a garantia desse nível de qualidade conferido pela IP é vista como potencial para diferenciar e agregar valor ao produto, além de contribuir para abertura de novos canais de mercado. Esse aspecto pode ser observado no QUADRO 4 abaixo, o qual está incluso no instrumento oficial que delimita a área geográfica na documentação oficial enviada pela Aprovale e elaborada por Falcade *et al.* (2010) para obtenção da modalidade de DO. O QUADRO 4 demonstra o reconhecimento internacional de vinhos produzidos por vinícolas da APROVALE, demonstrando a trajetória de qualificação, desde 1995 à 2010. É possível assim observar o crescimento de reconhecimento internacional por meio de premiações de grandes vinícolas situadas no VV, como a Casa Valduga e a Vinícola Miolo.

Empresas	1995 a 2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total
Adega Cavalleri	1	0	0	1	0	4	0	0	0	6
Casa Valduga Vinhos Finos	38	10	7	32	15	19	8	19	24	172
IFRS (CEFET)	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Chandon do Brasil	5	2	2	0	0	0	0	3	0	12
Laurindo Vinhos Finos	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Milantino Vinhos Finos	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Vollontano Vinhos Nobres	0	0	2	2	0	0	0	0	0	4
Vinícola Cave de Pedra	7	1	0	3	0	0	0	0	0	11
Vinícola Cordeller	8	7	9	12	3	9	0	13	5	66
Vinícola Dom Cândido	16	2	0	0	0	1	0	4	0	23
Vinícola Marco Luigi	5	3	0	0	0	0	0	2	0	10
Vinícola Miolo	46	25	10	25	11	20	13	18	14	182
Vinícola Pizzato	0	1	0	0	0	0	0	2	0	3
Wine Park Ltda	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4
Total de medalhas	129	61	30	77	29	53	21	61	47	498

Fonte: Associação Brasileira de Enologia, (ABE), 2010. Organização: Ivanira Falcade.

QUADRO 4 – PREMIAÇÕES INTERNACIONAIS DE VINÍCOLAS DO VALE DOS VINHEDOS

Fonte: Citado por Falcade *et al.* (2010)

Além disso, a atuação das instituições de apoio possui papel fundamental em todas as etapas do processo inovativo (pré e pós-registro), pois contribuem tanto na caracterização objetiva da produção, auxiliando em processos como a delimitação de cultivares permitidas, e controle de qualidade para verificar os produtos aptos a utilizar o termo “indicação de procedência” em seus rótulos (EMBRAPA, 2015)⁶⁸. O papel fundamental da Embrapa Uva e Vinho permanece importante nas indicações geográficas no Vale dos Vinhedos, tendo em vista a presença da instituição no conselho regulador da associação. A dinâmica inovativa na Aprovele é resultado da articulação entre produtores, instituições de pesquisa e instituições de capacitação profissional, como o SEBRAE (atuante na DO concedida em 2012), revelando uma dinâmica inovativa que incorpora o aspecto institucional e as demandas dos produtores da região.

A IG vista como mecanismo jurídico de proteção à propriedade intelectual, por apresentar um foco relacionado à diferenciação de um produto, consequentemente valoriza os ativos intangíveis presentes da elaboração deste. A concessão da IG incentivou a adoção de tecnologias mais

⁶⁸

Informações disponíveis em: <http://www.cnpuv.embrapa.br/tecnologias/ig/valedosvinhedos.html>. Acesso em 30/01/2015

sofisticadas, condicionando a uma requalificação de um produto, no caso específico o vinho, e um reposicionamento deste no mercado. As decorrentes melhorias da implementação da IG no Vale dos Vinhedos atuam principalmente na consolidação de uma marca e na abertura de novos canais de comercialização referentes ao reposicionamento do produto no mercado.

Como já apresentado, verifica-se que o registro da IPVV trouxe consigo diversas inovações incrementais que objetivaram a diferenciação do produto e o aumento da competitividade. Enquanto estudos diversos nas últimas duas décadas, inclusive os desenvolvidos por organizações internacionais como a WIPO e a FAO, demonstram os benefícios potenciais, Giovanucci *et al.* (2009) ressaltam que é necessário que a proposta que inclui a IG seja minimamente comercializável, ou não haverá interesse por parte dos produtores e a não remuneração do processo não permite a continuação nem a sustentabilidade da produção. O aspecto mercadológico e a inserção dos produtores no mercado foi considerado no delineamento da IP do VV, podendo argumentar que sua função comercial e como dispositivo de mercado foi almejada. Além disso, no período que destaca sua concessão e sua atuação como instrumento que permite a abertura de novos mercados, apontam para sua capacidade como um ativo complementar, incorporando sua função de exploração comercial de determinado produto inovador.

5.2.2 Denominação de Origem no Vale dos Vinhedos

O período de 2002 a 2006 é classificado pela Embrapa Uva e Vinho como período de consolidação da IP, do desenvolvimento do enoturismo, bem como de reconhecimento do Vale dos Vinhedos como região produtora por parte do mercado. O reconhecimento da região, bem como sua consolidação mercadológica, foi importante para motivar os produtores a buscarem um novo patamar de estruturação de IG através de sua qualificação como DO. Já no

período, de 2005 a 2008 se dá a execução da primeira etapa do projeto de PD&I para qualificar a região de modo a solicitar a DO (EMBRAPA, 2015)⁶⁹.

A primeira etapa do projeto que visava a DO Vale dos Vinhedos inclui os processos de qualificação: levantamento detalhado dos solos do Vale dos Vinhedos; caracterização e evolução da paisagem vitícola; zoneamento mesoclimático; caracterização geológica; caracterização agrônômica e enológica da qualidade e tipicidade para os vinhos com denominação de origem; e desenvolvimento do Regulamento de Uso para a DO. Lúcia Regina Fernandes (informação verbal)⁷⁰ destaca a necessidade de diferenciar a IP e a DO, levando em consideração o fato de que se tratam de duas propostas distintas. O que foi proposto como produção distintiva para a utilização da IP Vale dos Vinhedos não se repete ou se confunde com a proposta da DO Vale dos Vinhedos, ainda mais devendo destacar que a DO é a modalidade que exige a determinação de exclusividade das qualidades do produto para com o território, ou seja, demanda-se uma análise criteriosa, envolvendo diversas instituições, para a elaboração de documentos e qualidades que fundamentem um registro de DO.

A execução da segunda etapa do projeto de PD&I desenvolveu a Normativa de Controle do Regulamento de Uso (verificação da qualidade antes de aprovar o produto a utilizar a identificação DOVV) e elaborou as notas técnicas que integraram a documentação do pedido de DO junto ao INPI. Além disso foi feita a operacionalização no Conselho Regulador para a caracterização química e sensorial dos vinhos e aprovação dos vinhos comerciais para a colocação no mercado além da publicação do levantamento dos solos do VV em nível de vinhedo.

A segunda etapa do processo acima descrito ocorreu de 2010 a 2013. Em 2012 foi concedido o registro de DO, sendo este o primeiro registro de DO no Brasil. De modo a esclarecer a atuação da Embrapa, desde sua primeira atividade em 1992 junto a Aprovale e aos projetos IP e DO, a FIGURA 6

⁶⁹ Conforme a documentação que solicita o registro de DO ao INPI, a Denominação de Origem Vale dos Vinhedos foi desenvolvida contando com a parceria de diversas instituições de Ensino, Pesquisa e Desenvolvimento, cuja ação desenvolveu-se através de um projeto de pesquisa, desenvolvimento e inovação. Informações disponíveis em: <<http://www.cnpuv.embrapa.br/tecnologias/ig/valedosvinhedos.html>>. Acesso em 30/01/2015.

⁷⁰Entrevista concedida por FERNANDES, Lucia Regina [fev. 2015]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Curitiba, 2015. (39 min.).

destaca as principais datas e principais ações da IPP. Segundo Giesbrecht *et al.* (2014, p. 258), “os vinhos tintos são elaborados com um mínimo de 60% de uvas *Merlot* sendo o restante *Cabernet Sauvignon*, *Cabernet Franc* e *Tannat*. Os vinhos brancos possuem um mínimo de 60% de uvas *Chardonnay*, sendo o restante exclusivamente de uvas Riesling Itálico. Os vinhos-base para a elaboração do espumante podem ser brancos ou tintos, com um mínimo de 60% de *Chardonnay* ou *Pinot Noir*”.

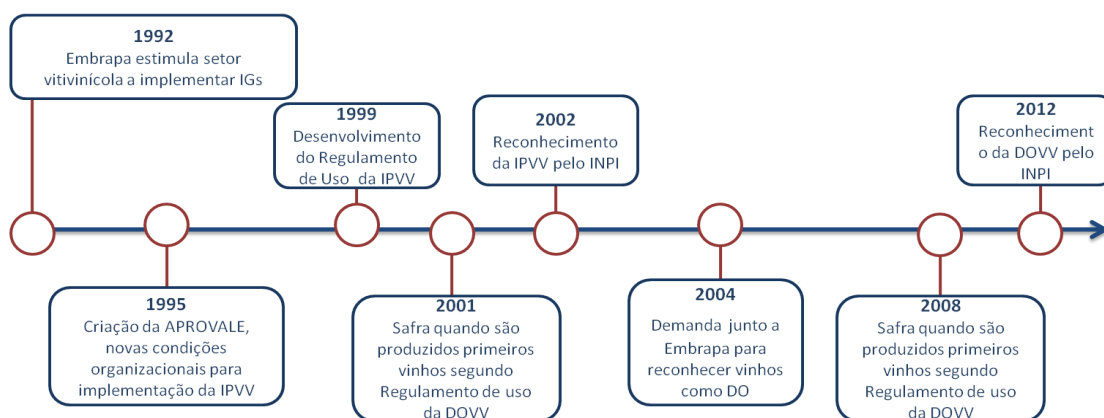


FIGURA 6 – CRONOLOGIA DA IP À DO NO VV
 FONTE: Dados Embrapa. Elaboração própria.

5.2.3 Os possíveis efeitos da IG no Vale dos Vinhedos

Muito embora os benefícios destacados por Tonietto (2002) sejam atrelados ao processo de implementação da IPVV, outros efeitos estão vinculados ao instrumento. Niederle (2009), por exemplo, ressalta a IG como um instrumento excludente e de caráter limitado. Por exemplo, a característica de cooperação verificada entre os produtores, como defendido por Vargas (2007), é verificada na produção de vinhos e na sua dinâmica produtiva. No entanto, como abordado por Farias & Tatsch (2012) e Niederle (2009), a cooperação não é necessariamente uma característica dessa indústria. Existem conflitos, como em qualquer setor produtivo. Fato interessante que deve ser ressaltado nesse sentido diz respeito à modalidade de IG recém-obtida pela Aproveale.

Tendo em vista todo o procedimento para a obtenção do registro, a DO concedida em setembro de 2012 aponta modificações no que diz respeito à produção na região. A concessão da IP em 2002 reconheceu a técnica de produção típica da região gaúcha, especializada nas técnicas de *assemblages*, ou seja, um vinho com mais de um tipo de uva em sua composição. Tendo reconhecido esse método como característico e aprovando para a produção 23 cultivares de uvas para produção, a IP procurou incluir o maior número de produtores da região, mas compreendendo a importância da técnica de *assemblages*. Nesse sentido, a IP procurou garantir e estimular a sustentabilidade da região, sem que isso implicasse em mudanças no cultivo ou transformasse a região em uma monocultura (Bruch, 2008). A IP nesse sentido foi importante como meio de inclusão de vários produtores, estimulando a cooperação e produção já consolidada pela tradição e estimulando também o desenvolvimento regional, via valorização do enoturismo.

Por outro lado, a DO restringiu a produção de cultivares de 23 para sete tipos de uva. Tratando-se de um padrão maior de qualidade este corte é justificável, mas observando as uvas selecionadas e principalmente a uva escolhida para representar a região, a *Merlot* (considerada a variedade estruturante da produção), podem-se levantar questionamentos. Niederle (2011) destaca os conflitos para a seleção da uva representativa, que não necessariamente está pautada na uva tradicionalmente plantada na região (*Cabernet franc*). No entanto, ainda segundo a avaliação de Niederle (2011), a escolha da uva é embasada em termos de qualidade e boa adaptação ao solo, levando em conta os aspectos químicos e biológicos e mesmo nesse sentido, a *Cabernet franc*, tradicionalmente produzida apresentou resultados tão bons quanto a *Merlot*.⁷¹

⁷¹ Guerra *et al.* (2010), em documentação enviada para obtenção do registro do DO apontam para o fato de que a variedade *Merlot* apresenta elevado desempenho quanto à composição química e sensorial, comprovada nos anos de produção da IP Vale dos Vinhedos. Conforme destacado na documentação elaborada pela APROVALE, com apoio de pesquisadores da Embrapa Uva e Vinho e pesquisadores da Universidade de Caxias do Sul, o levantamento do Cadastro Vitícola – Safra 2009 indicou que dos 224 ha de vinhedos autorizados à produção de vinho fino tinto seco, 117 ha são da variedade *Merlot* com 102 viticultores, 90 ha de *Cabernet Sauvignon* (104 viticultores), 19 ha de *Cabernet Franc* (44 viticultores) e 18 ha de *Tannat* (33 viticultores). Tendo essa situação, verifica-se e questiona-se como se dão os conflitos dentro da própria associação. O conflito de interesses é também questionável e contrasta com a ideia de que a IG estimula apenas cooperação entre seus detentores.

São também questionáveis os argumentos de agregação de valor, como destaca Niederle (2009, p. 12), “a concorrência com vinhos de maior reputação do velho e do novo mundo vitivinícola, aliada à valorização do real, não tem possibilitado um ganho significativo em termos de agregação de valor”. A dificuldade também se dá, pelo fato de os vinhos brasileiros não serem reconhecidos internamente e apresentarem preços superiores aos importados. A dificuldade em diminuir o preço é reflexo, em grande medida, da capacidade produtiva da maior parte das vinícolas, que dificultam um aumento na produção.

Em contrapartida a análise crítica de Niederle (2009; 2011) acerca dos efeitos da DO no Vale dos Vinhedos, Giesbrecht *et al.* (2014) destacam como benefícios da DO o fato de que o Vale dos Vinhedos foi reconhecido pela Comunidade Europeia, integrando a lista de terceiros países com Indicação Geográfica de vinhos no ano de 2007, “estampando a identidade e qualidade para o restante do Mundo (GIESBRECHT *et al.*, 2014, p. 259) – muito embora a DO só tenha sido concedida em 2012 e a primeira leva de vinhos produzidos utilizando do Regulamento de Uso da DO só tenham entrado em vigor em 2008, segundo dados da Embrapa.

As parcerias entre diferentes atores (Embrapa Uva e Vinho, Universidade de Caxias do Sul, SEBRAE etc.) contribuíram para a implementação de inovações incrementais de diversos tipos e para um maior reconhecimento dos vinhos finos aptos a utilizarem a IP, além da ampliação do “enoturismo” no Vale dos Vinhedos, aspectos que podem ter contribuído com a valorização fundiária (Rocha, 2012) e com a ampliação do emprego na região (Tonietto, 2002). No entanto, em sua totalidade, os resultados não foram apenas benéficos. Outros efeitos da IP e da DO, apontado em grande medida por Niederle (2011), ressaltam resultados inesperados, mas relevantes da IG, demonstrando questionamentos acerca de uma cooperação entre produtores, ou de efeitos positivos na inserção dos produtos no mercado. Tais fatos demonstram que a IG de fato, quando bem conduzida, e no contexto ao qual foi incorporada no Vale dos Vinhedos, estimulou inovações e contribuiu para o reconhecimento do Vale dos Vinhedos como região produtora, mas o modelo aplicado não pode ser reproduzido e aplicado a outros produtos e outras

cadeias produtivas. Mesmo os resultados parciais obtidos pelos produtores locais na modalidade da IP podem diferir dos resultados a serem obtidos com a DO.

5.3 HÁ RACIONALIDADE NAS IGs NO VALE DOS VINHEDOS?

Estudos (BRAMLEY, 2011; GIOVANUCCI e RANABOLDO, 2008; RANGNEKAR, 2004) destacam o aspecto racional da IG quando o instrumento é aplicado ao seu viés mercadológico, associando a este uma razão econômica em sua aplicação. O que é argumentado por Bramley (2011), Giovanucci e Ranaboldo (2008) e Rangnekar (2004) é que a função comercial da IG, em especial sua função de corrigir assimetrias de informação, incorpora uma lógica em sua implementação resultando assim em sua “razão fundamental”. Osborne (2004), no entanto, demonstra um viés “racional/razoável” em ambas as produções, tanto as que possuem um viés mercadológico, quando as que estão pautadas na produção tradicional na região de *Bordeaux*, na França. Segundo o autor, a utilização do termo pelos próprios vinicultores destaca estratégias visando à racionalidade da produção e a razoabilidade da produção. O direcionamento do produto ao mercado e a preocupação com a sua inserção no mesmo, são objetivos destacados nos dois segmentos vinícolas, não sendo exclusividade de vinhos tecnológicos e mercadológicos.

A razão fundamental da IG, no entanto, pode variar de produto para produto e de contexto para contexto. Anexar ao instrumento unicamente sua função mercadológica como lógica fundamental de implementação é generalizar essa função a todos os produtos. WIPO ([20–]) aponta que a IG possui diversas facetas e múltiplas funções, podendo estar viesada tanto para uma atuação comercial e mercadológica, quanto visando à proteção de saberes tradicionais. O que se deve relevar quanto à razão fundamental da IG é seu contexto produtivo e as necessidades e demandas dos produtores.

Ao se observar o mercado vinícola tanto na concepção da IG no caso francês, quanto em sua implementação no caso do Vale dos Vinhedos, ambas

possuíam objetivos similares a sua aplicação: aumento da competitividade e permanência de produtores no mercado. Tanto a realidade francesa em meio a colapso de preços e adulteração de vinhos finos demandava ações que garantisse tanto a permanência dos produtores no mercado, quanto a própria condição de abertura econômica e integração comercial demandaram atitudes de institutos de pesquisa e produtores para diferenciar o vinho fino nacional, aspectos indicados em relatório de Wright *et al.* (1993). Além disso, deve-se lembrar que o estabelecimento do mercado é interesse dos produtores, que precisam do retorno financeiro para garantirem a continuidade do ciclo virtuoso da FAO, apresentado no segundo capítulo.

O processo construído da IP no Vale dos Vinhedos, desde sua criação já visava, além de outros resultados, o aumento da competitividade do produto frente ao mercado brasileiro e internacional (NIEDERLE, 2011). No entanto, foram diversas as atividades realizadas tanto pela IPP, a Embrapa Uva e Vinho, quanto pelos produtores (vide o processo de modernização e o *catching-up* tecnológico destacado por Vargas, 2007). A IG foi um instrumento que atendia e estimulava inúmeras mudanças de cunho organizacional, visando uma nova forma de produzir e comercializar o vinho nacional, pautado na qualidade diferenciada. A lógica francesa se refletiu no processo brasileiro, e o cunho mercadológico e comercial, sem dúvida, é uma característica presente da IP e DO do Vale dos Vinhedos.

No entanto, deve-se destacar que o aspecto mercadológico e comercial foi uma das estratégias utilizadas pela grande maioria dos produtores do novo mundo, como destaca Giuliani *et al.* (2011): as estratégias na produção vinícola de novos países produtores nos anos 1980 e 1990 demonstraram novos caminhos a serem percorridos que auxiliaram tanto no processo de *catching-up* tecnológico, quanto em inovações institucionais e inovações de *marketing*. O Vale dos Vinhedos seguiu a mesma trajetória utilizada, de modo a se igualar aos padrões internacionais e nacionais, em termos de modernização produtiva (MELLO, 2000) e reposicionamento no mercado. Essa tendência, segundo Giuliani *et al.* (2011), foi responsável por um novo paradigma na indústria vinícola, esta embasada em abordagens científicas e produtivas *direcionadas ao mercado*. Esse novo paradigma demandou estratégias de

reposicionamento, também direcionados a manutenção de posições no mercado realizadas pelos países do velho mundo, defendendo sua tradição e seus vinhos de *terroir* – demonstrando a preocupação com a *raisonnée* da produção pelo velho e pelo novo mundo produtor, em sintonia com a argumentação de Osborne acerca da realidade francesa. Assim, no que diz respeito ao novo contexto produtivo que afeta a indústria vinícola como um todo, o direcionamento mercadológico e competitivo da IG em suas duas modalidades no Vale dos Vinhedos vai de encontro às novas trajetórias produtivas de países produtores de vinhos finos. Além disso, novas estratégias de *marketing* também estão sendo tomadas por produtores do velho mundo, de modo a atender a demanda de consumidores altamente sofisticados, que se interessam vinícolas independentes e variedades locais de produção.

Desde a introdução do tema no Brasil, no estudo realizado por Wright *et al.* (1993) acerca da possível função de uma denominação de origem, o aspecto mercadológico e estratégico de *marketing* e de ampliação da competitividade do produto através da IG já eram abordados. O contexto econômico e institucional no período demandava ações que reposicionassem o produto, e tanto a IP quanto a DO vieram a assumir esse papel. No entanto, o fato de a IG ser conduzida com esse viés mercadológico denota racionalidade aplicada ao processo. Callon e Law (2003) ao discutirem a racionalidade e os processos de cálculos inerentes aos dispositivos de mercado (como pode ser considerada uma das funções da IG) destacam que esses produtos nada mais são do que o resultado de relações, articulações (manipulações) de diversas entidades em determinado espaço. A “calculabilidade” é resultado de articulações entre diversas instituições que elaboraram o mecanismo de mercado. Mais importante inclusive do que tratar da racionalidade do mecanismo em si, deve-se atentar ao processo de criação/elaboração do dispositivo de mercado (CALLON e LAW, 2005).

A IG é resultado tanto do amadurecimento de fatores relacionados ao produto e à reputação da região, quanto da atuação de instituições, do aparato legal que a regulamenta e das condições socioeconômicas que as cercam. Ou seja, o processo de implementação da IG, considerando esse instrumento como estímulo à adoção de diversas inovações institucionais, organizacionais e

de *marketing*, deve considerar a estrutura de suporte, juntamente aos produtores solicitantes do registro de IG. Como apontado por Nelson (2007) apesar de a firma ser o ator principal no processo inovativo, a presença de instituições de suporte, em muitos casos, possui papel tão, ou mais relevante.

Giovanucci *et al.* (2009), WIPO ([20–]), FAO (2010) e Niederle (2009) apontam para os efeitos não destacados das IG no Vale dos Vinhedos. A IP e DO no Vale dos Vinhedos teve o apoio de inúmeras instituições, visando garantir os benefícios aos produtores da região. No entanto, no que diz respeito ao seu objetivo-fim de aumentar a competitividade dos produtores e se inserir em novos mercados, esta pode não ser a realidade de todos os produtores da associação. Como destacado por Niederle (2011), o Vale dos Vinhedos é responsável por cerca de 20% da produção de vinhos finos do Brasil, mas a origem dessa produção não é dividida por todos os produtores que compõem a Aprovele. A produção está concentrada em três grandes vinícolas: Miolo, Chandon e Casa Valduga.

Tal composição denota uma característica que merece atenção. Beatriz Junqueira (informação verbal)⁷² destaca o fato de que a IG é um bem coletivo, e deve ser gerida de forma coletiva e, da mesma forma, os benefícios oriundos de sua implementação devem ser obtidos por todos os produtores que utilizam desse instrumento. Niederle (2011) ainda aponta para o fato de que as três vinícolas destacadas possuem presença crescente no mercado nacional e ainda ampliaram suas ações visando alcançar e adentrar o mercado europeu. As pequenas vinícolas em contra partida direcionam a produção para o mercado local, utilizando principalmente do turismo como forma de atrair consumidores.

Assim, o que se observa é que mesmo destacando os diversos aspectos positivos, a heterogeneidade entre os produtores da associação do Vale dos Vinhedos não garante necessariamente a apropriação dos benefícios de sua inserção por todos os produtores que utilizam a IG. Muito embora o objetivo-fim

⁷² Entrevista concedida por JUNQUEIRA, Beatriz. Entrevista I [ago. 2014]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Brasília, 2014. (43 min.).

da IG fosse o aumento da competitividade aos produtores de vinhos finos, seu aspecto de exclusão também é uma das características de sua implementação.

O presente capítulo apresentou o contexto produtivo ao qual foi implementada a primeira IG nacional, de modo a compreender sua finalidade como mecanismo de diferenciação no cenário brasileiro. Ao compreender as estratégias dos produtores e da própria Embrapa Uva e Vinho foi possível visualizar a condução da IG em suas duas modalidades, bem como acompanhar o processo de requalificação e modernização das vinícolas nacionais frente aos obstáculos impostos pela abertura comercial e pela integração econômica. A atuação da Embrapa Uva e Vinho, em consonância com outras instituições de apoio, demonstrou a evolução da aplicação da IG em suas duas modalidades, IP e DO, no Vale dos Vinhedos, refletindo efeitos distintos de acordo com cada modalidade e, da mesma forma, destacando resultados não necessariamente benéficos a todos. A legitimidade da IG como instrumento de estímulo a adoção de inovações pode ser comprovada ao destacar as análises de Tonietto (2002), Cabral (2011) e Vargas (2007), principalmente ao destacar as inovações de natureza organizacional e de marketing, permitindo a dinamização da produção. No entanto os benefícios desse processo inovativo não são apropriados por todos os produtores da região. O que é preciso evidenciar é que, mesmo possuindo um objetivo-fim alinhado às estratégias dos produtores e ao próprio contexto econômico nacional, os benefícios não são homogêneos a todas as vinícolas associadas à APROVALE.

6. CONCLUSÃO

Conforme destacado por Giovanucci *et al.* (2009), uma das maiores habilidades da IG é sua capacidade de servir como um quadro com inúmeras oportunidades. Sua aplicação pode variar, envolvendo produtos vinícolas, queijos e serviços (característica específica da legislação nacional). Assim, para se analisar seus benefícios potenciais, faz-se necessário levar em consideração o contexto específico e o arranjo institucional de cada produto a solicitar o registro.

A Embrapa Uva e Vinho, cumprindo sua função de IPP, observou a oportunidade presente às vinícolas brasileiras ao utilizarem da IG como estratégia de competição e adequação às novas exigências do mercado. Sua função aplicada ao contexto do Vale dos Vinhedos era direcionada à diferenciação, inserção de produtos em novos mercados e melhoria da qualidade do produto. Do processo de implementação resultaram inovações de naturezas distintas, as quais são resultado de articulações estreitando a relação entre vinícolas e instituições de apoio. Mesmo que de caráter incremental, organizacional, institucional (como destacado por Niederle, 2011), as inovações contribuíram (e ainda contribuem) para uma maior sofisticação tecnológica aplicada à produção, pela mecanização e utilização de máquinas de alta tecnologia, bem como uma maior padronização quanto à qualidade do vinho produzido. Além disso, é preciso ressaltar que as instituições de apoio como a Universidade de Caxias do Sul, mas principalmente, a Embrapa Uva e Vinho, foram importantes para estruturar a Aprovale e o processo produtivo de modo que as inovações e os benefícios das IG visassem a apropriação por todos os produtores.

A IG, assumindo uma perspectiva neo-schumpeteriana, pode ser vista como um instrumento de estímulo à adoção de inovações de diversas magnitudes presentes tanto na etapa de sua implementação, junto à organização da produção e caracterização objetiva da qualidade do produto, quanto pós-registro, e sua função de permitir o reposicionamento do produto e a inserção em mercados ainda não explorados. Sua utilização, em consonância

com a argumentação de Teece (1986), permite observar a IG aplicada ao Vale dos Vinhedos como um ativo complementar ao vinho, que juntamente a uma estrutura subjacente, permitem a apropriação das atividades inovativas aos produtores. Ou seja, apenas a concessão do registro não garante os benefícios potenciais, as atividades e inovações resultantes da atuação de instituições de apoio sustentam a IG como instrumento de valorização de produtos. Apesar de direcionada desde sua concepção ao aumento da competitividade via valorização e requalificação do produto, a IP e DO no VV reflete a tendência internacional de países produtores de vinho. Da mesma forma com que países como a Argentina, África do Sul e Austrália, que focaram suas atividades no *catching-up* tecnológico e na adequação do produto aos padrões de consumo internacionais, as vinícolas brasileiras demonstram de acordo com Vargas (2007) um nível de sofisticação tecnológica direcionada a produção condizente a demanda internacional. O direcionamento comercial e competitivo dos vinhos brasileiros, ao utilizarem a IG como um meio de atingir esse objetivo, demonstram a incorporação da lógica francesa, a qual também utilizou a IG visando à proteção dos produtores e sua permanência em um mercado altamente competitivo.

A IG aplicada ao Brasil denota mudanças em sua função e o estudo do caso do Vale dos Vinhedos merece destaque por se tratar da primeira IP e DO concedidas pelo INPI. Ademais, o reconhecimento da IG no Vale dos Vinhedos possui repercussão para a implementação de IGs em outros contextos, contribuindo para sua evolução em território nacional. Como destaca Giesbrecht *et al.* (2014, p. 254): “o reconhecimento oficial, a consolidação no mercado, e os benefícios auferidos, fizeram do Vale dos Vinhedos um exemplo, estimulando diversas outras iniciativas de novas Indicações Geográficas”. Retomando o raciocínio de Giovanucci *et al.* (2009), a garantia de apropriação dos benefícios de uma IG pelos produtores demanda tanto de uma legislação coerente, quanto da atuação de instituições de apoio que auxiliem na caracterização do processo produtivo. A IG de fato, quando bem conduzida, e no contexto ao qual foi incorporada no Vale dos Vinhedos estimulou inovações e contribuiu para o reconhecimento do Vale dos Vinhedos como região produtora, mas o modelo aplicado não pode ser reproduzido e aplicado a

outros produtos e outras cadeias produtivas. Mesmo os resultados parciais obtidos pelos produtores locais na modalidade de indicação de procedência podem diferir dos resultados a serem obtidos com a denominação de origem, inclusive por se tratar de produtos com propostas distintas e regulamentos de uso distintos, conforme destaca Lúcia Regina Fernandes (informação verbal).⁷³ A condução demanda a adaptação, pois uma estrutura falha pode implicar em custos significativos no âmbito local.

A análise apresentada reflete que a implementação da IG no Brasil ocorreu por meio do Vale dos Vinhedos, em 2002. Durante esse período de implementação diversas instituições passaram a integrar a rede não oficializada de IG no âmbito nacional, demonstrando um processo de adaptação e co-evolução entre instituições e a própria funcionalidade a qual a IG teria no Brasil. Os processos de co-evoluções, conforme abordagem de Coriat e Weinstein (2002), só se tornam possíveis porque agentes se utilizam de sistemas de regras e normas que estão em contradição contínua, e esses conflitos resultam em arbitrariedades e em novas regras e recursos a serem utilizados pelos agentes para seus comportamentos estratégicos. Ou seja, o processo de co-evolução entre instituições e tecnologias (nesse caso, sociais) reflete conflitos entre instituições ou entre estas e as regulamentações vigentes. As incompatibilidades e as demandas efetuadas pelas instituições de apoio apontam para a necessidade de adaptação da Lei e da oficialização da rede, incluindo nesse âmbito a delimitação de papéis institucionais.

Ademais, observando-se a importância da estrutura subjacente e as próprias demandas efetuadas pelos representantes das quatro instituições entrevistadas (MAPA, SEBRAE e Embrapa Uva e Vinho), após o período de implementação da IG no Brasil, a legislação atinente ao tema apresenta diversas lacunas e falhas na delimitação de atores. A adaptação das instituições atuantes na temática reflete o processo de co-evolução das mesmas para com a IG como instrumento de proteção, valorização de ativos intangíveis e aumento de competitividade de produtos vinculados à origem. Lúcia Regina Fernandes (informação verbal) destaca ainda o fato de que a

⁷³Entrevista concedida por FERNANDES, Lucia Regina [fev. 2015]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Curitiba, 2015. (39 min.).

configuração do arranjo institucional genérico (apresentado no capítulo quatro da presente dissertação) é resultado desse processo, de adaptação e evolução. O processo dinâmico acabou por indicar necessidades de adaptações do aporte jurídico, de modo que este compreenda as relações e a arquitetura institucional desenvolvida ao longo do período de implementação da IG no cenário nacional. A necessidade de uma política pública se inicia com a adequação da legislação ao contexto atual. Melhorias incrementais na própria forma de concessão e governança de IGs no Brasil podem favorecer a formação de arranjos institucionais voltados à valorização de produtos e saberes locais. E como destacado por Tonietto (informação verbal)⁷⁴, a necessidade da formulação de uma política pública é necessária, mas muito complexa. A política pública não pode engessar a função da IG, tendo em vista que este é um instrumento genérico e adaptável aos diversos produtos e contextos. É preciso ponderar as especificidades do instrumento, reconhecendo sua atuação como DPI e, por essência um mecanismo de exclusão, mas também um instrumento com inúmeros benefícios potenciais.

A formulação de uma política pública de IG deve ser estudada com mais profundidade, compreendendo a delimitação de papéis, mas também reconhecendo que cada produto demandará arranjos institucionais diferenciados e adaptados às suas características. O que o presente trabalho demonstra é que os resultados de uma IG podem ser identificados com mais precisão ao se compreender o contexto produtivo e institucional de cada produto, e isso também caracteriza um dos maiores obstáculos na formulação de uma política pública nacional da IG. Retomando o argumento de Giovanucci *et al.*, (2009) da mesma forma que uma das maiores habilidades da IG é sua capacidade de servir como um quadro com inúmeras oportunidades, seu maior obstáculo é, ao compreender isso, delinear estratégias direcionadas ao benefício dos produtores, tanto em nível micro quanto macro.

⁷⁴Entrevista concedida por TONIETTO, Jorge. Entrevista I. [jan. 2015]. Entrevistadora: Yohanna Vieira Juk. Curitiba, 2015. (47 min.).

REFERÊNCIAS

- ALBUQUERQUE, Eduardo da Motta e. A apropriabilidade dos Frutos do Progresso Técnico. In PELAEZ, Victor; SZMRECSÁNYI, Tamás (organizadores). **Economia da Inovação Tecnológica**. São Paulo: Editora Hucitec, 2006. pp 232- 259
- ALMEIDA, Paulo Roberto. O desenvolvimento do Mercosul: progressos e limitações. **Espaço da Sophia**, vol. 43, 2011, p. 63-79.
- APROVALE – Associação dos Produtores do Vale dos Vinhedos. Disponível em: <<http://www.valedosvinhedos.com.br/vale/index.php>>. Acesso em 30/01/2015
- BRAMLEY, Cerkia *et al.* **The economics of geographical indications: towards a conceptual framework for geographical indication research in developing countries**. The Economics of Intellectual Property, 2009, p. 109-150.
- BRAMLEY, Cerkia. **A review of the socio-economic impact of geographical indications: considerations for the developing world**. WIPO, 2011.
- BRASIL, INPI, Instituto Nacional de Propriedade Industrial. Disponível em: <<http://www.inpi.gov.br>>. Acesso em 14 de dezembro de 2011.
- BRASIL. Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF. P. 8353, 15 mai. 1996.
- BRUCH, Kelly. Por fim, os problemas concretos das Indicações Geográficas brasileiras – Terceira Parte. Flores da Cunha: **Jornal A Vindima – O Jornal da Vitivinicultura Brasileira**, editora Século Novo Ltda, 2008.
- BUAINAIN, Antônio Márcio. Alguns Condicionantes do novo padrão de acumulação da agricultura brasileira. In: BUAINAIN, Antônio Márcio *et al.* (organizadores). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. Brasília: Embrapa Estudos e capacitação, 2014. p. 211- 239
- CABRAL, Alexandre M. **Proposta de Estrutura Analítica para Suporte a Projetos de Preparação e Consolidação de Indicações Geográficas de Produtos Agropecuários**. Rio de Janeiro: INPI, 2011. 154 p. Dissertação (Mestrado) – Mestrado Profissional em Propriedade Intelectual e, INPI, Rio de Janeiro, 2011.
- CALLON, Michel; LAW, John. **On Qualculation, Agency and Otherness**. Centre for Science Studies, Lancaster University: 2003.

- CALLON, Michel; MUNIESA, Fabian. Economic Market as Calculative Collective Devices. **Organization Studies**, 26(8), 2005, pag.1229-1250.
- CALOËTE, E.Q.M. **Construção de uma estratégia de desenvolvimento para o APL do Valedos Vinhedos**. Brasília: CEPAL, 2007.
- CAMARGO, Umberto Almeida; MELO, Loiva Maria Ribeiro de; PROTAS, José Fernando da Silva. **A vitivinicultura brasileira: realidade e perspectivas**. Bento Gonçalves: EMBRAPA Uva e Vinho, 2008.
- CARVALHO, Sérgio Medeiros Paulino. **Propriedade intelectual na agricultura**. Tese de doutorado. Departamento de Política Científica e Tecnológica (DPCT), Instituto de Geociências (IG), Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Campinas, 2003, p. 179.
- CONCEIÇÃO, Octavio Augusto. A contribuição das abordagens institucionalistas para a constituição de uma teoria econômica das instituições. *Ensaio FEE*, 23 (1), 2002, pag.77-106
- CORLAT, Benjamin et al. Science-based Innovation Regimes and Institutional Arrangements: from science-based “1” to science-based “2” regimes. In: **DRUID Summer Conference on Industrial Dynamics of the New and Old Economy – who is embracing whom?**, 2002, Copenhagen/Elsinore, 2002.
- CORLAT, Benjamin; WEINSTEIN, Olivier. Organizations, Firms and Institutions in the Generation of Innovation. **Research Policy**, vol. 31, 2002, pag. 273-290.
- CHIFFOLEAU, Yuna. From Politics to Co-operation: The Dynamics of Embeddedness in Alternative Food Supply Chains. **Sociologia Ruralis**, vol. 49, 2009.
- DEERE, C. **Developing countries in the global IP system. The Implementation Game: The TRIPS Agreement and the Global Politics of Intellectual Property Reform in Developing Countries**. Oxford: Oxford UP, 2009, p. 34-63.
- DOSI, Giovanni. (1982), ‘Technological paradigms and technological trajectories: as suggested interpretation of the determinants and directions of technical change,’ **Research Policy**, 11(3), 147–162.
- DRAHOS, P.; BRAITHWAITE, J. The bilaterals. In: **Information feudalism: Who owns the knowledge economy?** New York: The New Press, 2003, p. 85-106.
- EDQUIST, C. (ed.) **Systems of Innovation- technologies, institutions and organizations**, Pinter, 1997.

EMBRAPA - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. Informações disponíveis em: <<http://www.cnpuv.embrapa.br/tecnologias/ig/valedosvinhedos.html>>. Acesso em 30/01/2015

FAO – **Food and Agriculture Organization Linking Food, People and Places**: a guide for promoting quality linked to geographical origin and sustainable geographical indications. Roma: FAO, 2009-2010.

FALCADE, Ivanira. Elementos que comprovam que o nome geográfico Vale dos Vinhedos se tornou conhecido e reconhecido na produção de vinhos. Caxias do Sul: Universidade de Caxias do Sul, 2010, p. 19. Relatório Técnico.

FARIAS, Claudio Vinícius Silva; TATSCH, Ana Lúcia. Aprendizado, Inovação e Cooperação no APL Vitivinícola da Serra Gaúcha. In: **Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural**, 50., 2012, Vitória.

FREIRE, Loiva Maria de Mello *et al.* **Transformações na Estrutura Produtiva dos Viticultores da Serra Gaúcha 1985/1991**. Bento Gonçalves: EMBRAPA-CNPUV, 1991. 44 pags.

FUCK, Marcos Paulo. **Funções públicas e arranjos institucionais**: o papel da Embrapa na organização da pesquisa de soja e milho híbrido no Brasil. Dissertação de Mestrado. Departamento de Política Científica e Tecnológica (DPCT), Instituto de Geociências (IG), Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Campinas, 2005.

FUCK, Marcos Paulo; BONACELLI, Maria Beatriz. A abordagem neoschumpeteriana do processo de coevolução tecnológica e institucional. **Economia e Tecnologia**, 2009, v.19. p.109-120.

GIESBRECHT, Hulda *et al.* **Indicações Geográficas Brasileiras**. Brasília: SEBRAE, INPI, 2011.

GIESBRECHT, Hulda *et al.* **Indicações Geográficas Brasileiras**. Brasília: SEBRAE, INPI, 2014.

GIOVANNUCCI, Daniele *et al.* **Guide to Geographical Indications**: Linking products and their origins. Geneva: International Trade Center, 2009.

GIOVANNUCCI, Daniele; RANABOLDO, Claudia. Markets and Geographical Indications of Origin: Synthesis of terra madre gathering and e-forum. Disponível em: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/13552/1/MPRA_paper_13552.pdf>. Acessado em: 02 de fevereiro de 2015.

GIULIANI *et al.* **Innovation and Technological Catchup: the changing geography of wine production**. Cheltenham: Edward Elgar: 2011.

- GLASS, Rogério Fabrício; CASTRO, Antônio Maria Gomes de. **As indicações geográficas como estratégia mercadológica para vinhos**. Brasília: Embrapa Informação Tecnológica, 2009.
- GUEDES, Cezar Augusto Miranda; SILVA, Rocio. **Denominações Territoriais Agroalimentares, Políticas e Gestão Social**: Argentina, Brasil e a experiência espanhola no contexto europeu. Universidade de Sevilha, 2011. p.1-18.
- GUERRA, Celito Crivellaro *et al.* Instrumento Oficial que Delimita a Área Geográfica. Brasília: Embrapa, 2010, p. 49. Relatório Técnico
- GOLLO, S. S. ; SETUBAL, J. B. ; CRUZ, C. M. L. ; Winckler ; Rodrigues . O processo de inovação e de estratégias de cooperação competitiva para a obtenção da indicação de procedência Vale dos Vinhedos: o caso da Vinícola Valduga/Serra Gaúcha/RS. In: **XLV Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural - Conhecimentos para a agricultura do futuro**, 2007, Londrina. Anais do XLV Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, 2007.
- IBRAVIN - Instituto Brasileiro do Vinho. Dados estatísticos. Disponível em: <www.ibravin.org.br>. Acesso em: jan. 2013.
- INPI - Instituto Nacional da Propriedade Industrial. Resolução nº 075/2000, de 28 de novembro de 2000 – Estabelece as condições para o registro das indicações geográficas. Rio de Janeiro: INPI, 2000. 7p.
- MAPA. **Curso de propriedade intelectual e inovação no agronegócio**: Modulo II, indicação geográfica. Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento. Organização Luiz Otávio Pimentel. Florianópolis, 2014.
- MAPA – Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento. Informações disponíveis em: <agricultura.gov.br>. Acesso em 30/01/2015.
- MASCARENHAS, Gilberto; WILKINSON, John. Indicações Geográficas em países em desenvolvimento: potencialidades e desafios. **Revista de Política Agrícola**, n.2, 2014, pag.103-115.
- MELLO, Loiva Maria Ribeiro de. **Mercado Brasileiro de Uvas e Vinhos**. Instrução Técnica – Embrapa Uva e Vinho. Nº001, jul/00, p. 1-3.
- MELLO, M. T. L. Propriedade Intelectual e Concorrência. **Revista Brasileira de Inovação**, Rio de Janeiro (RJ), 8 (2), p.371-402, julho/dezembro 2009.
- NELSON (1994). The Co-evolution of Technology, Industrial Structure, and Supporting Institutions. **Industrial and Corporate Change**, 1994. v.3, p. 47-63.

- NELSON (2007). Institutions and Economic Growth: Sharpening the Research Agenda. **Journal of Economic Issues**. 2007, v. XLI. n. 2, p. 313-321.
- NELSON, Richard. What enables rapid economic progress: What are the needed institutions? **Research Policy**. 2008, v. 37. p.1-11
- NIERDELE, Paulo André. **Compromissos para a qualidade**: projetos de indicação geográfica para vinhos no Brasil e na França. Tese de Doutorado (Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade.)Rio de Janeiro: UFRRJ, 2011.
- NIERDELE, Paulo André. Controvérsias sobre a Noção de Indicações Geográficas enquanto Instrumentos de Desenvolvimento Territorial: A experiência do Vale dos Vinhedos em questão. In: **Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural**, 47. 2009, Porto Alegre. Anais Rio de Janeiro: CPDA/UFRRJ, 2009. p. 1-22.
- OCDE. **Oslo Manual**: guidelines for collecting and interpreting innovation data. OECD, 2005.
- OSBORNE, Lawrence. **O Connaisseur Acidental**: uma viagem irreverente pelo mundo do vinho. Rio de Janeiro: Editora Intrínseca, 2004.
- RANGNEKAR, Dwijen. **The Socio-Economics of Geographical Indications**: a review of empirical evidence from Europe. Geneve: International Centre for Trade and Sustainable Development & United Nations Conference on Trade and Development, 2004. Issue Paper nº 8.
- ROCHA, Claudia M. H. **Evolução dos Espumantes na Indústria Vinícola Brasileira**: Análise de sua Evolução Articulada com as Teorias das Convenções e dos Capitais de Conhecimento. 113 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção) – Programa de Pós- Graduação em Engenharia da Produção, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2012
- SALLES-FILHO, S. L. M. **A dinâmica tecnológica da agricultura: perspectivas da biotecnologia**.Tese de Doutorado. Instituto de Economia (IE), Universidade Estadual de Campinas(Unicamp). Campinas: 1993.
- SALLES-FILHO, S. L. M. (coord.) *et al.* **Ciência, tecnologia e inovação – A reorganização da pesquisa pública no Brasil**. Campinas: Editora Komedi, 2000. 416 p.
- SCHUMPETER, J. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**. Abril Cultural, São Paulo, 1982.
- SEBRAE – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Informações disponíveis em <www.SEBRAE.com.br>. Acesso em 30/01/2015.

- SIMPSON, J. **Cooperation and Conflicts**: Institutional Innovation in France's Wine Markets, 1870-1911. *Business History Review*, 79, autumn: 527-558, 2005.
- SZMRECSÁNYI, Tamás. A Herança Schumpeteriana. In PELAEZ, Victor; SZMRECSÁNYI, Tamás (organizadores). **Economia da Inovação Tecnológica**. São Paulo: Editora Hucitec, 2006. pág. 112- 134.
- STIGLITZ, Joseph E. **Globalização: como dar certo**. Trad. Pedro Maia Soares. São Paulo, Companhia das letras, 2007.
- TABER, George M. **Judgement of Paris**: California vs France and the historic 1976 tasting that revolutionized wine. Scribner. New York: 2005.
- TEECE, D. Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy. **Research policy**, 1986, v. 15, p. 285-305.
- TONIETTO, Jorge. Indicação geográfica Vale dos Vinhedos: sinal de qualidade inovador na produção de vinhos brasileiros. In: **V Simpósio Latino-Americano sobre Investigação e Extensão em Pesquisa Agropecuária/ V Encontro da Sociedade Brasileira de Sistemas de Produção**, 2002, Florianópolis, Anais. Florianópolis: IESA/SBSP, 2002. p.1-16. (CD-ROM).
- TONIETTO, Jorge. **Vinhos Brasileiros de 4ª Geração**: O Brasil na Era das Indicações Geográficas. Bento Gonçalves: EMBRAPA, CT. 45, 2003. 8 pag.
- TONIETTO, Jorge. **O conceito de denominação de origem**: uma opção para o desenvolvimento do setor vitivinícola brasileiro. Bento Gonçalves: EMBRAPA, 1993. 20p.
- TRIPS - Acordo sobre Direitos de Propriedade Internacional relacionados ao Comércio. TRIPS Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/t_agm3b_e.htm>. Acesso de 30 de junho de 2013
- UVIBRA União Brasileira de Vitivinicultura. Premiações. Disponível em: <<http://www.uvibra.com.br/>>. Acesso em: 05/02/2015.
- VARGAS, Marco Antônio. **Learning, Localized Innovation and Competitive Performance**: a preliminary analysis on the Brazilian system of innovation in wine. Rio de Janeiro: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos *Ciência, Tecnologia e Inovação* - Projeto "Estudo Comparativo dos Sistemas de Inovação no Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul" - BRICS 2007. 36 p. Nota Técnica.
- WIPO - World Intellectual Property Organization. **Definition of Geographic Indications**, 2012. Disponível em:

<http://www.wipo.int/edocs/mdocs/sct/en/sct_9/sct_9_4.pdf>. Acesso em: 4 de Novembro de 2012.

WIPO - World Intellectual Property Organization. **Geographic Indications** – an introduction, [20–]. WIPO Publication No. 952(E). Disponível em: <http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/geographical/952/wipo_pub_952.pdf>. Acesso em: 31/01/2015.

WRIGHT *et al.* **Análise Prospectiva da Vitivinicultura Brasileira**: questões críticas, cenários para o ano 2000 e objetivos setoriais. Bento Gonçalves, Embrapa, 1992.