

CONSTRUÇÃO DE QUALIDADE E DE RECONHECIMENTO
NA VITIVINICULTURA TRADICIONAL DO VALE
DO RIO DO PEIXE, EM SANTA CATARINA¹

Gérard Desplobins²
Aparecido Lima da Silva³

RESUMO

O sistema vitivinícola tradicional pouco evoluiu desde a introdução da viticultura no Brasil, em meados do século 19. Com estratégias centradas em um vinho comum e de preço baixo, e interessado basicamente em quantidade, o setor produtivo só recentemente reagiu à segmentação do mercado brasileiro de vinhos, com uma nova demanda focada na qualidade. Considerando as dificuldades de adaptar às condições locais o modelo de vitivinicultura transferido da Europa e apoiando-se na segurança técnica e na econômica que a produção tradicional garante ao setor, a Associação dos Produtores de Vinho com Selo de Qualidade, da região do Vale do Rio do Peixe, em Santa Catarina, vai realizar uma primeira experiência de qualificação de vinho de uvas de variedades locais. Constata-se, no entanto, que o modo de certificação implementado enfrenta restrições no mercado, por conta dos processos de reconhecimento vigentes. Além disso, ainda são frágeis os critérios de diferenciação e os processos de avaliação que norteiam essa qualificação. Na ausência de uma entidade do poder público de controle e fiscalização da produção de vinhos, o novo modelo foi construído sem o necessário embasamento conceitual e jurídico. O apossamento, por parte de uma elite

¹ Publicado originalmente sob o título *Des modes de reconnaissance disparates dans la vitiviniculture traditionnelle du Santa Catarina*, no periódico *Cahiers d'études et de recherches francophones / Agricultures*. Volume 14, Numéro 1, 149-153, janvier-février 2005.

² Agroeconomista, mestre (*Master Européen Natura*), pesquisador do Institut National de la Recherche Agronomique (Inra), Unité Mixte de Recherche Marchés, Organisations, Institutions, Stratégies d'Acteurs (UMR Moisa), 2 place Viala, 34060 Montpellier cedex 1, France. desplobins@ensam.inra.fr

³ Agrônomo, Doutor em ciências Biológicas, professor da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), Centro de Ciências Agrárias, Departamento de Fitotecnia, Rodovia Admar Gonzaga, 1.346, Itacorubi, Caixa Postal 476, 88049-900 Florianópolis, SC. alsilva@cca.ufsc.br

G. Desplobins e A. L. da Silva

de empresários – o que exclui a maioria dos atores envolvidos – desse controle de qualidade também dificulta o seu reconhecimento pelo setor em geral e, por consequência, interfere no seu fortalecimento.

Termos para indexação: Brasil, agricultura familiar, viticultura, qualificação, certificação, selos de qualidade.

DES MODES DE RECONNAISSANCE DISPARATES
DANS LA VITIVINICULTURE TRADITIONNELLE
DU SANTA CATARINA

RÉSUMÉ

Le système vitivinicole traditionnel, axé sur un vin courant bon marché, a peu évolué depuis l'introduction de la viticulture au Brésil au milieu du XIX^e siècle. La segmentation des marchés, liée à une demande nouvelle en matière de qualité, incite cependant le secteur productif à s'adapter, malgré le poids des usages construits autour du concept de quantité. Une première expérience de qualification de ce type de vin au Santa Catarina s'appuie sur la sécurisation technique et économique que le système de production traditionnel garantit aux producteurs. Elle constitue une alternative à une viticulture transférée du modèle européen des vins "fins" qui peine à s'adapter aux conditions locales et tend par ailleurs à la standardisation de ses produits. Ce mode de certification étudié dans cet Etat a cependant du mal à s'imposer face aux modes de reconnaissance tacites en place. De plus les critères de différenciation et les modes d'évaluation qui le sous-tendent, restent fragiles. Destiné à pallier la défaillance des pouvoirs publics en matière de contrôle des vins, il souffre d'une construction technicienne réalisée en dehors de tout cadre conceptuel et juridique. Sa récupération par une élite industrielle qui exclut la majorité des acteurs, favorise des stratégies de contournement qui freinent un peu plus la dynamique de qualité attendue.

Termes d'indexation: Brésil, agriculture familiale, viticulture, qualification, certification, signe de qualité.

DISPARATE MODES OF RECOGNITION
IN TRADITIONAL GRAPE-GROWING AND WINEMAKING
IN SANTA CATARINA

ABSTRACT

Since the introduction of grapevines in the 19th century, Brazil's traditional winery system, based on inexpensive common wine, has changed only a little. This sector,

with a dynamic based on quantity, has been compelled to adapt itself to market segmentation and to new quality demands. A tentative wine certification system was established in Santa Catarina, aiming to improve the quality of this type of wine. It relies on guaranteeing the technical and economic stability of the traditional system and is an original and well thought-out response to the risks of grape-growing techniques transferred from the European model, developed for high-quality wines and tending to cause standardization. The system of certification studded in this State has had difficulty in obtaining recognition of its quality levels, even with its roughly defined evaluation standards. Intended to compensate for the absence of government quality control for wines, it faces setbacks due to its lack of a conceptual and legal framework. Moreover, it has been appropriated by the industrial elite, which excludes most stakeholders involved and uses it to serve its own ends, thus impeding the intended quality improvement.

Index terms: vegetal productions, product quality and security.

INTRODUÇÃO

No mercado brasileiro de vinhos, mais de 80% do volume é de preço baixo e consumo corrente. Esse vinho é originário de variedades locais de *Vitis labrusca* e de um sistema de condução tradicional, que no Brasil é chamado “latada” (DESPLOBINS, 2005b). Sua qualidade pouco evoluiu desde a introdução da viticultura em 1875 (ROSIER; LOSSO 1997). Além dos danos causados pelo excesso de chuvas durante a colheita da uva, a qualidade dessa matéria-prima é prejudicada pela condução em latada. A baixa luminosidade dificulta a maturação, enquanto a ventilação deficiente favorece o surgimento de doenças. Ressalte-se, porém, que os vinificadores mais bem posicionados nesse mercado tradicional conseguem controlar o modo de pagamento da matéria-prima. Eles mantêm o preço no nível mais baixo, evitando que seja paga a bonificação por teor de açúcar prevista pela tabela oficial (Decreto nº 270, de 17/11/88), que garantia, em 2002, um preço mínimo de R\$ 0,26/kg. Isso estimula os viticultores a buscar rendimentos físicos cada vez maiores, podendo ultrapassar as 30 t/ha. Além do que ocorre na etapa de produção, na de vinificação, a demanda por produtos a baixo preço, em um quadro em que a fiscalização é quase ausente, levou a práticas fraudulentas na vinificação, como a mistura de água, açúcar ou álcool ao produto.

Diante da concorrência crescente dos vinhos “finos”, originários das variedades da espécie *Vitis vinifera*, portadores de uma imagem intrínseca de qualidade, o desafio para os produtores tradicionais é valorizar a imagem dos vinhos “de consumo corrente”, que têm a vantagem de ter baixo preço. A formalização do reconhecimento de uma qualidade diferenciada – que aparece como o principal instrumento do desenvolvimento vitícola – conduziu, no ano de 2000, ao Selo de Qualidade Vinho Niágara de Santa Catarina (VNSC). Como o nome indica, tal certificação foi aplicada à variedade Niágara, que é, no entanto, específica da principal zona de produção desse estado, o Vale do Rio do Peixe. A análise da adoção dessa estratégia revela que o processo esteve centrado basicamente em aspectos técnicos e, na sua condução, não se levou em conta que a transferência dos modelos institucionais e jurídicos, que são a sua base, demandaria um trabalho de adaptação e apropriação e o efetivo envolvimento do conjunto dos atores do setor produtivo. Como a estratégia parece controlada por uma elite de empresários, uma parcela importante dos atores procura se esquivar do selo ou parasitá-lo.

Este artigo se apóia em pesquisas realizadas no Sul do Brasil, em 2002 e 2003, no âmbito de um programa de pesquisa conjunta franco-brasileiro, entre o Instituto Nacional de Pesquisa Agronômica (Inra), o Centro de Cooperação Internacional em Pesquisa Agronômica para o Desenvolvimento (Cirad) e a Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Tal programa buscava estudar a transferência, para o Brasil, de modelos europeus de certificação para a agricultura, procurando refletir sobre os efeitos induzidos por dispositivos institucionais de reconhecimento adotados na vitivinicultura, na produção orgânica e na produção de frangos (frango caipira).

REABILITAÇÃO DA VITICULTURA E DE SUA IMAGEM

As inovações implantadas pela indústria de vinhos finos no Rio Grande do Sul (estado que produz 95% do vinho brasileiro) atingiram, por capilaridade, o sistema de produção tradicional baseado na associação labrusca–latada (DESPLOBINS, 2001). Uma delas – a abertura da latada – é a base do processo de certificação do Selo de Qualidade Vinho Niágara, de Santa Catarina (VNSC). O merecimento desse selo decorre de uma melhor seleção da uva destinada à vinificação, e atesta, por consequência, que aquele vinho obedece à legislação específica (Lei Federal nº 7.678, de 8/11/88, e Decreto de Aplicação nº 99.066, de 8/3/90). Esse merecimento pode parecer de pequena pro-

porção se for considerado que o principal aspecto regulamentado pela lei é o nível máximo de correção de açúcar, mas se deve considerar que, por falta de fiscalização, essa legislação tem sido desprezada (DESPLOBINS, 2005a).

O processo de certificação do Selo de Qualidade VNSC, que não conheceu precedentes no setor de vinhos, foi implantado, porém, sem um específico amparo jurídico. Efetivamente, ele precedeu em 2 anos a legislação sobre selos de qualidade adotada pelo Estado de Santa Catarina (Lei nº 12.117, de 7/1/02), que rege cinco tipos de certificados: Indicação Geográfica Protegida (IGP); Certificado de Conformidade (CCO); Denominação de Origem Controlada (DOC); Produto de Origem Familiar (FAM); e Produto de Agricultura Orgânica (ORG). Na ausência de um quadro legal, o Selo de Qualidade VNSC obteve legitimidade pela aliança de seu principal idealizador (pesquisador da Estação Experimental Vitivinícola da Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina – Epagri) com o representante local do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), o qual julgou muito oportuna a iniciativa porque a ostentação do selo seria “bom para o estado”.

O processo de qualificação da análise (VNSC) também está baseado na transferência de tecnologia dos modelos inspirados nas *Appellation d'Origine Contrôlée* (AOC)⁵ francesas (ROSIER, 2000). Inicialmente, tomou-se como modelo as técnicas enológicas e o modo de organização; mais recentemente, as de marketing. Esse processo de qualificação somente é acessível aos viticultores que são membros da Associação dos Produtores de Vinho com Selo de Qualidade, dirigida por técnicos da Epagri. As principais barreiras à admissão de novos viticultores à associação são as exigências quanto aos equipamentos enológicos e às cantinas, além de um valor elevado de adesão para novos membros, que é de R\$ 1.200,00. Depois de admitidos, os novos membros precisam assimilar as técnicas de cultura e vinificação previstas nas normas estabelecidas pela Estação Experimental Vitivinícola da Epagri, que também é responsável pelo controle. A matéria-prima deve responder ao mínimo legal de 14 °Brix, não havendo, contudo, qualquer limitação à quantidade produzida. Como, para a vinificação, as normas praticamente correspondem às dos vinhos finos, os únicos vinicultores (ou cantineiros) que satisfazem às

⁵ O termo francês *Appellation d'Origine Contrôlée* corresponde ao certificado do tipo DOC (Denominação de Origem Controlada), mencionado no texto.

condições dessa certificação são aqueles que possuem alguma experiência com vinificação de variedades européias, a partir de uvas adquiridas no Rio Grande do Sul. Esse tipo de vinho concerne a menos de 15% das cantinas, cuja produção não ultrapassa 5% do total dos vinhos produzidos em Santa Catarina.

A análise química de amostras constitui etapa obrigatória para a admissão dos vinhos candidatos ao Selo de Qualidade VNSC. Os critérios levados em conta nessa análise não ultrapassam, entretanto, as exigências legais. Passada essa etapa, o vinho segue para um segundo nível de seleção. Degustações são realizadas para confirmar a pureza varietal e para avaliar aroma, cor, acidez e equilíbrio do vinho. Depois de admitido, ele é reavaliado a cada trimestre, para verificar sua estabilidade.

Ainda que o vinho certificado alcance um sobrepreço em relação ao comum (R\$ 4,00 e R\$ 3,00, respectivamente), esse prêmio é, em parte, absorvido pelos custos de certificação e de publicidade. Com um mercado mais restrito (SEIBEL, 2002), que regula por baixo uma produção inicial total de 35 mil garrafas, o retorno financeiro direto é limitado. Uma produção individual de 5 mil garrafas é suficiente, no entanto, para melhorar a imagem de uma vinícola e, por extensão, o nível global de suas vendas. A escolha de uma variedade presente em toda a zona produtiva para ser a base do selo de qualidade confere ao produto um impacto promocional importante. Tal efeito é superior àquele que proporcionam vinhos finos – feitos a partir de variedades européias, raras na região – e prêmios em concursos.

Os clientes à procura de qualidade, apesar de minoritários, têm um perfil de renda elevado e, por isso, não consideram o sobrepreço como um limite. Ao contrário, a diferença de preços, para eles, é um indicativo da qualidade superior do produto. Esse consumidor, acostumado a viajar, ao conhecer a promoção do Selo de Qualidade VNSC em guias turísticos, se desloca até os pontos de venda dessas vinícolas “modernistas”. A atração desse consumidor por esses vinhos incita, por sua vez, os proprietários das vinícolas a se manter informados sobre as inovações no setor e a buscar meios para sensibilizar o cliente sobre a qualidade da empresa, visando sua fidelização. Eles também são pressionados a reorganizar e ampliar sua gama de produtos, especialmente com a incorporação de vinhos espumantes. Uma parceria de produção com cantinas do Rio Grande do Sul, especializadas nesse setor, indica a tendência de intensificação da transferência de tecnologias.

Se a certificação deve contribuir para diminuir as restrições do consumidor à compra de um vinho mais caro, o preço do produto certificado VNSC permanece em torno de 30% a 50% da média dos vinhos finos nacionais (respectivamente, R\$ 4,50 e de R\$ 12,00 a R\$ 15,00, em média, no comércio varejista). A tensão presente é a de manter a necessária competitividade do VNSC em relação aos vinhos finos e alcançar, ao mesmo tempo, níveis de lucratividade que permitam a expansão da estratégia de diferenciação para vinhos mais apreciados pelos consumidores, especialmente os tintos (o vinho Niágara é branco).

Em suma, a estratégia de qualificação sugere uma regulação efetiva e o controle das práticas na vitivinicultura tradicional do estado. Ela também permite criar uma diferenciação de preços para o vinho comum, que visa educar os consumidores sobre a qualidade e fidelizar aqueles de poder aquisitivo intermediário. Ela dá condições, sobretudo, a mudanças técnicas menos profundas, que mantêm o sistema tradicional labrusca-latada e repousam sobre os conhecimentos locais profundamente enraizados na história local (DESPLOBINS, 2005b). Com isso, os produtores alcançam maiores níveis de segurança, tanto no plano técnico quanto no econômico.

ALTERNATIVAS E DESVIOS À CERTIFICAÇÃO

A falta de aplicação da legislação sobre vinhos e a ausência de um anteparo jurídico para a certificação geraram uma confusão de objetivos e papéis entre os atores envolvidos na estratégia de qualidade VNSC. O resultado é um quadro conceitual frágil – agravado pelo domínio exercido por alguns técnicos e proprietários de cantinas –, que pode comprometer a mensagem que o selo de qualidade busca divulgar no mercado.

A certificação VNSC está relacionada com um “saber fazer” e com recursos localizados, tendo, portanto, características de um processo de *terroir*⁶. Constata-se, entretanto, que ela fica no limiar entre as certificações de conformidade e as de origem. Se, para o primeiro caso, existem normas estabelecidas,

⁶ *Terroir* é um termo francês que designa um grupo de vinicultores ou estabelecimentos, da mesma região ou território, com uma denominação específica, os quais partilhem dos mesmos tipos de solo, condições climáticas, variedades, know-how e regras de processamento que dão ao vinho produzido por eles o que se poderia chamar de ‘personalidade’.

para o segundo, a menção a “Santa Catarina” induz a uma percepção que extrapola a região, gerando confusão com outros vinhos e outras zonas produtoras. A variedade Niágara, específica do Vale do Rio do Peixe, representa apenas 20% da produção de uvas do estado, e dela apenas 3% é destinada à certificação (BRASIL, 2001). Essa extrapolação tende a despojar os produtores do Vale do Rio do Peixe dos resultados do reconhecimento social de suas práticas.

A formação do preço da uva, a ausência de apoio à mudança técnica e os poucos meios dedicados à fiscalização – desde a parreira até o engarrafamento – permanecem, efetivamente, como os principais fatores limitantes à evolução qualitativa que se busca construir. A implantação, em 2002, dos laboratórios regionais de controle dos vinhos evidencia a fragilidade dos critérios de elaboração e de avaliação do Selo de Qualidade VNSC. Uma redefinição torna-se então necessária, para se chegar a atingir um nível de qualidade da uva que ultrapasse os 14 °Brix, mínimo exigido pela lei para que se possa usar a denominação *vinho*. Essa revisão poderia, então, permitir a adoção das técnicas de condução da videira reservadas, até o momento, aos vinhos finos (DESPLOBINS, 2005b). No seio da Associação, entretanto, tal decisão é difícil. Além das dificuldades técnicas e das permanências ligadas à cultura dos agricultores, que limitam a mudança técnica (DESPLOBINS, 2001), alguns dos membros da Associação procuram obter o impacto promocional trazido pelo *Selo de Qualidade* antes de se empenharem efetivamente na estratégia de qualidade.

Nesse contexto, um comitê de avaliação verifica a confiabilidade e a credibilidade da certificação. Tal comitê é composto por técnicos da Epagri – que são, ao mesmo tempo, propagadores da proposta e gestores administrativos da certificação – e por candidatos à obtenção do selo de qualidade. A justificativa para o duplo papel da Epagri é a necessidade de limitar os custos do processo. O reconhecimento de sua imparcialidade vai se dever, contudo, mais ao carisma do idealizador do selo e atual coordenador institucional. Não é certo, portanto, que ela resista a um eventual afastamento desse técnico.

A forma de controle do processo de produção do vinho, base da originalidade dessa certificação, não é informada ao consumidor que, assim, não pode compreender a origem da diferenciação de preço. Além disso, o selo que se

apõe às garrafas é pouco claro, gerando confusão com vinhos comuns – não certificados – premiados em concurso e que têm preço inferior.

O perfil e o tipo de ação da Estação da Epagri acabam mantendo o processo de certificação nos limites da experimentação (DESPLOBINS, 2005b). Ele só é acessível aos vitivincultores mais ativos tecnicamente e com mais sólidos contatos com os técnicos que o coordenam. Dependendo do ano, esse número varia entre quatro e cinco “cantineiros” (DESPLOBINS, 2005a). Por seu caráter restrito, esse processo obedece à mesma lógica presente nas AOC francesas que lhe servem de inspiração. O que se constata é a constituição de um monopólio por um “clube” (TORRE, 2002), com os mesmos efeitos de exclusão e de formação de barreiras, que visam defender uma posição de quase-renda organizacional (PERRIER-CORNET; SYLVANDER, 2000). Destaque-se que alguns associados desejam aumentar progressivamente a barreira à entrada por meio da taxa de adesão.

A dinâmica desencadeada pelo Selo de Qualidade VNSC é, assim, aposada por algumas vinícolas modernistas. As mudanças nos vinhedos, ao mesmo tempo vitrine e testemunha da autenticidade dos produtos, constituem o seu instrumento principal. As cantinas, ao procurarem produzir, elas mesmas, a uva destinada a esse vinho certificado que dá prestígio às suas marcas, acabam excluindo os viticultores com os quais mantinham, historicamente, parcerias (DESPLOBINS, 2005b).

A parcela dos produtores que fica privada do acesso a certificações que valorizem, por parte do consumidor, seu saber-fazer e suas práticas de produção e transformação artesanais, assim como as especificidades locais, cria formas de reconhecimento alternativas. Por meio de métodos de produção, de estratégias de comercialização ou da redefinição de produtos, eles buscam dar continuidade às suas vendas em mercados em que tendem a desaparecer.

A cooperativa vitícola da região é a única via de acesso para os pequenos agricultores ao selo de qualidade referente ao vinho Niágara. Eles estão, contudo, pouco informados a esse respeito, e a cooperativa, por dispor de poucas possibilidades de venda desse tipo de vinho, trabalha com um único fornecedor.

A venda de uva de mesa constitui, então, uma das raras alternativas de valorização. As variedades Niágara e Isabel, que representam perto de 70% dos vinhedos (BRASIL, 2001), são, então, selecionadas para mesa, empobre-

cendo um pouco mais a qualidade da uva destinada à vinificação. A oferta de uva de mesa é, contudo, limitada pela falta de organização e de especialização que respondam às exigências de acondicionamento e de logística impostas por um mercado urbano distante. A demanda crescente das cantinas artesanais (pequenas vinícolas cuja capacidade é limitada a 15.000 L para assegurar o autoconsumo e a venda direta no local de produção) constitui outra possibilidade de valorização. Tais cantinas estabelecem uma relação de parceria com viticultores, estabelecendo um “padrão” para a uva a ser fornecida.

Cada produtor artesanal diferencia seu vinho pela “receita” de fabricação herdada de seus antepassados. Alguns se orientam para os vinhos de variedades como Bordô, Isabel ou Niágara. Outros diversificam seus vinhedos com a introdução de viníferas. Também há a reabilitação de algumas variedades locais, que favorecem a construção da identidade regional. A reputação de autenticidade desses vinhos atrai um consumidor da região, para quem o vinho é um produto cultural que não deve ser modificado.

A denominação “vinho colonial” ou “vinho artesanal” permite uma diferenciação em relação ao vinho industrial. Alguns viticultores artesanais chegam a identificar o vinho que produzem como 100% natural, utilizando como base análises realizadas pelo laboratório da Epagri. Apesar das restrições legais a essa menção, tais vinhos são admitidos em concursos anuais, o que lhes serve de publicidade.

Associar o consumo à venda desses vinhos, por meio da preparação de refeições nas propriedades, é outra estratégia de valorização. Nesse caso, o vinho acaba alcançando um preço 25% superior ao das cantinas industriais. Deve-se considerar, sobretudo, que esse modo de comercialização duplica o preço em relação à venda a granel, quase obrigatória para os pequenos viticultores (DESPLOBINS, 2005b).

Qualquer que seja a orientação das cantinas industriais, mais de um terço da sua atividade repousa sobre o vinho comum. A comercialização a granel é dominante e é realizada por “negociantes-acondicionadores” que não procedem da zona de produção. Nesse processo, ocorrem as “misturas” freqüentemente denunciadas como fraudulentas. O restante é acondicionado na própria cantina para o mercado regional. Dentro da estratégia de baixos preços, predominam os garrafões de 4,6 L.

Os vinificadores modernistas adotaram a diferenciação varietal praticada nos vinhos finos, estendendo-a a variedades como Isabel, Bordô ou Niágara. O preço desse vinho comum varietal, em garrafão, é 30% a 40% superior ao não-diferenciado. A apresentação do vinho comum varietal em garrafas de 750 mL, outra estratégia de evolução dessas cantinas, eleva o preço em mais um terço, aproximadamente.

O futuro dos vinhos finos no estado permanece, porém, incerto, em virtude da concorrência com outras regiões produtoras mais consolidadas e do baixo poder de compra dos consumidores. A regulação das práticas do setor, que está em sua fase inicial, favorece o crescimento da demanda por vinho comum de preço mais acessível. O atendimento às normas de transformação tem implicado um suplemento de preço próximo de 15%, enquanto vinhos que não obedecem às normas começam a enfrentar problemas de comercialização. O que se percebe é uma diferenciação dentro desse segmento, baseado na vinificação de uva de baixo preço e fácil disponibilidade.

A impossibilidade de continuar utilizando a denominação “vinho” para “misturas” leva à utilização dos termos “cocktail” ou “sangria” (mistura, à base de vinho, de suco fermentado de maçã, álcool de cereal, água e açúcar, tendo aproximadamente 13° de álcool), que aparece como uma forma de “legalização da fraude”, na expressão dos próprios viticultores. Esses “novos” produtos permitem, assim, perenizar as práticas no limite da lei e conservar uma fatia do mercado. Mais do que isso, ao transferir para essas bebidas baratas o acondicionamento em garrafas de 750 mL ou mesmo de 350 mL, eles visam disputar espaços com a cerveja.

Quase todas as cantinas elaboram esses produtos de substituição, mesmo as mais “modernistas”, que se engajaram em um processo de qualidade. Elas obedecem a uma lógica que se apóia em dinâmicas e competências internas da empresa e em oportunidades externas que favorecem essa evolução (JOFFRE; KOENIG, 1985). Elas adotam uma estratégia comercial de proteção da imagem de qualidade de suas primeiras marcas. Circuitos comerciais específicos e uma segunda e terceira marcas isolam os vinhos finos – o Niágara com Selo de Qualidade e o comum varietal, ambos apresentados em garrafa – dos vinhos comum não-diferenciado e de mesa, os quais são apresentados em garrafão, e das bebidas “de diversificação”, sejam elas alcoólicas (cocktail e sangria) ou não (“cooler”, bebida frisanse obtida a partir de suco de fruta misturado aos compostos da indústria de refrigerantes).

CONCLUSÃO

A ausência de regulamentação jurídica sobre a certificação e a carência de fiscalização em relação ao vinho pesam sobre o futuro do Selo de Qualidade VNSC, estratégia idealizada e administrada por instituição pública. O fato de ter sido apossada por algumas vinícolas “modernistas” fez essa estratégia de tipo *top-down* (de cima para baixo) reforçar a submissão dos viticultores ao setor de transformação a jusante. As vinícolas especializadas em produtos de qualidade superior, a partir de uma uva cultivada e melhorada pelas próprias vinícolas, tendem a ceder aos objetivos perseguidos pelas cantinas tradicionais, que processam produtos de qualidade inferior a partir de uva comum, abundante e barata. O que ambas buscam evitar, em primeiro lugar, é o investimento em assistência técnica aos pequenos viticultores e, em segundo, o atendimento das demandas desses por melhorias no preço da uva. Essas são, entretanto, condições essenciais para o envolvimento efetivo dos agricultores com práticas que visem à melhoria da qualidade dessa matéria-prima.

A similitude dos objetivos combinada com a diversidade de estratégias comerciais individuais – na ausência de um processo amplo de valorização do vinho – causam perturbações na transmissão de mensagens ao mercado e aos consumidores. Isso pode prejudicar a força externa e a consistência interna do Selo de Qualidade VNSC. Cumpre, pois, revalorizar esse selo com o aparato de regulação recentemente instaurado no Estado, como forma de restituir aos vitivinicultores do Vale do Rio do Peixe o reconhecimento social de suas práticas. Essa é uma condição para viabilizar o processo de certificação em construção. Além de uma certificação que contribua com ações que favoreçam um desenvolvimento de tipo territorial, é necessário esclarecer o consumidor brasileiro quanto a essas estratégias de qualidade. Os produtores, por sua vez, carecem de uma assessoria técnica e organizacional, o que praticamente os impede de se apropriarem do instrumento de valorização que é o selo de qualidade. Além disso, os custos de uma certificação formalizada, realizada por organismo privado, terceiro e independente, a tornam dificilmente acessível a uma agricultura familiar descapitalizada e muito pouco organizada.

Convém, então, construir um sistema de certificação que seja ao mesmo tempo adaptado às dificuldades técnico-econômicas dos pequenos viticultores predominantes na região e credível para o consumidor.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Ministério da Agricultura e do Abastecimento. Delegacia Federal de Agricultura em Santa Catarina. **Cadastro vitícola do Vale do Rio do Peixe, Santa Catarina**. Florianópolis: Epagri, 2001. 31 p.

DESPLOBINS, G. Certification formalisée et reconnaissances tacites dans la vitiviniculture. In: DESPLOBINS, G. **Appropriation des dispositifs de reconnaissance dans l'agriculture familiale du sud-brésilienne**. Montpellier: Institut National de la Recherche Agronomique, 2005. 145 p. (Série Cahiers de Recherches, 2).

DESPLOBINS, G. Confrontation des modèles et recherche d'identité dans la vitiviniculture. In: DESPLOBINS, G. **Appropriation des dispositifs de reconnaissance dans l'agriculture familiale du sud-brésilienne**. Montpellier: Institut National de la Recherche Agronomique, 2005, 145 p. (Série Cahiers de Recherches, 2)..

DESPLOBINS, G. **Résistance ou réactivité des producteurs face aux incitations des dispositifs institutionnels**: les viticultures riograndense et catarinense du Sud brésilien: master of Science NATURA option VOPA. Montpellier: Centre National d'Etudes Agronomiques des Régions Chaudes, 2001. 111 p. + annexes.

JOFFRE, P.; KOENIG, G. **Stratégie d'entreprise, l'antimanuel**. Paris: Economica, 1985. 247 p.

PERRIER-CORNET, P.; SYLVANDER, B. Firmes, coordinations et territorialité: une lecture économique de la diversité des filières d'appellation d'origine. **Economie Rurale**, Paris, n. 258, p. 79-89, 2000.

ROSIER, J. P. **Programa selo de qualidade do vinho de Santa Catarina, implantação do selo de qualidade vinho Niágara**. Videira: Epagri, 2000. 30 p.

ROSIER, J. P.; LOSSO, M. **Cadeias produtivas do Estado de Santa Catarina: a vitivinicultura**. Florianópolis: Epagri, 1997. 41 p.

SEIBEL, J. A situação atual e perspectivas para vinhos finos e de mesa no Brasil. Brasil: In: SIMPÓSIO MINEIRO DE VITICULTURA E ENOLOGIA, 1., 2002, Andradás, MG. Viticultura e Enologia: atualizando conceitos. Caldas: Epamig, 2002. p.138-150.