

A institucionalização de um mercado para produtos com Indicações Geográficas no Brasil: uma abordagem sociológica

Paulo Andre Niederle*

Resumo: O capítulo analisa como as Indicações Geográficas têm sido apropriadas no Brasil. Articulando uma abordagem sociológica institucionalista acerca da construção social dos mercados, a discussão focaliza a formação de um sistema institucional que está redesenhando a organização da produção e consumo alimentares e a trajetória de desenvolvimento de vários territórios brasileiros. Inicialmente, o capítulo propõe uma interpretação teórica acerca do papel desempenhado por este dispositivo de qualificação face à dinâmica dos mercados de qualidade. Em seguida, analisa o quadro regulamentar das IGs no Brasil. A seção subsequente discute o papel das instituições na redução das incertezas que cercam as transações econômicas, definindo ordens estáveis para que os agentes possam atuar nos mercados. Finalmente, o texto encerra com um exemplo relativo ao processo de institucionalização do mercado de queijos artesanais no Brasil, o qual vem sendo influenciado pela regulamentação relativa às IGs.

Palavras-chaves: Indicações geográficas; Sociologia Econômica, Instituições; Sistema agroalimentar; Queijos artesanais.

1. Introdução

A discussão sobre construção social de mercados na sociologia econômica tem recebido atenção renovada em decorrência da profusão de *abordagens institucionalistas* que acentuam o papel das normas, regras e valores na organização das estruturas sociais e econômicas (Fligstein, 2001; Boltanski e Chiapello, 1999; Beckert, 2001; Aspers, 2011). Obviamente, essa “virada” institucionalista não significa que as instituições se tornaram o único fator explicativo para as diferentes configurações do comportamento econômico, mas o reconhecimento de que elas configuram elementos indispensáveis à análise na medida em que moldam as condições nas quais as interações sociais acontecem.¹

* Doutor em Ciências Sociais pela Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (CPDA-UFRRJ). Professor do Departamento de Sociologia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS).

¹ Uma versão preliminar deste capítulo foi apresentada no XVI Congresso Brasileiro de Sociologia, realizado entre 10 e 13 de setembro de 2013, em Salvador.

Nos estudos que focalizam os novos mercados agroalimentares, dentre as instituições que têm recebido maior atenção estão os direitos de propriedade intelectual e, dentre eles, as Indicações Geográficas (IGs). Em grande medida, isso decorre da rápida profusão desse instrumento em contextos sociais com sistemas jurídicos diferentes daqueles para os quais eles foram originalmente projetados (basicamente nos países europeus com direito de tradição romana). A rápida incorporação das IGs nos países em desenvolvimento reposicionou o tema na agenda das negociações de comércio internacional no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC). Assim, na última década, a regulamentação das IGs tornou-se um dos temas mais proeminentes nas discussões referentes à organização do sistema agroalimentar, notadamente em virtude das implicações relativas ao acesso a mercados (Josling, 2006).

As IGs constituem uma das expressões mais eloquentes de uma economia de qualidades no setor agroalimentar, ou seja, de uma nova configuração institucional que tem desafiado as ciências sociais a produzir novas ferramentas analíticas para compreender o funcionamento dos mercados e o comportamento dos atores econômicos (Allaire, 2004, Wilkinson, 1997, Niederle, 2013a). Contrapondo-se aos processos de homogeneização da produção e do consumo, as IGs procuram valorizar a diversidade e a singularidade de produtos enraizados em territórios específicos, ressaltando os bens imateriais a eles associados: saber-fazer, tradição, costumes, práticas de produção (Cerdan, 2013).

Não obstante, processos de apropriação desse mecanismo pelos atores líderes das cadeias de valor também revelam que o mesmo pode ser readequado a propósitos os mais distintos: proteção comercial de determinados mercados-; formação de oligopólios territorializados; obtenção de lucros monopolísticos derivados da especificidade dos ativos territoriais; elevação dos padrões de qualidade e exclusão de empresas menos competitivas etc. Trata-se, na realidade, de um instrumento genérico que faz sentido para diferentes contextos e atores sociais, inclusive para aqueles que se encontram fora do território. Em cada contexto conforma-se um arranjo heterogêneo de agentes e instituições. A institucionalização das normas e padrões de produção que permitem aos atores transacionar é o resultado de um processo conflitivo em que é necessário negociar compromissos com base em valores diferenciados (Niederle, 2013b).

Por muito tempo, as IGs foram associadas a um modelo de agricultura assentado na valorização de *terroirs* distintivos, na institucionalização da raridade e em métodos tradicionais de produção. Foi isso que originou e sustentou a reputação de regiões mundialmente conhecidas como Champagne, Cognac, Parma, Rioja, Roquefort, entre outras que se destacaram nos

chamados “mercados de singularidades” (Karpic, 2009). No entanto, as transformações em curso nos mercados agroalimentares em decorrência da entrada em cena de novos atores e regulamentações começaram a transfigurar a vida dos territórios e o próprio papel desse tipo de ferramenta de propriedade intelectual. Assim, a adaptação das IGs a novos contextos revela como este mecanismo passou a ser moldado a finalidades diversas. Por um lado, ele incita a valorização dos territórios e de suas identidades e, em alguns casos, pode estabelecer barreiras a inovações que colocam em risco a tipicidade e originalidade dos produtos. Por outro, ele é transformado em um catalisador de inovações técnicas e organizacionais consideradas necessárias para os produtores reagirem à perda de competitividade nos mercados (Niederle, 2011). Assim, dentro de um contexto de hibridização de estratégias competitivas nos novos circuitos agroalimentares (Wilkinson, 2008), as IGs passaram a conciliar modelos outrora antagônicos. Estudos recentes apontam para a emergência de novas regulamentações, normas e regras, com implicações diversas na estrutura das organizações e dos mercados, assim como na atuação do Estado (Vandecandelaere, 2009).

Neste novo contexto das cadeias globais de valor, as IGs não são mais percebidas como um instrumento de protecionismo utilizado pela União Europeia para salvaguardar o mercado comunitário da invasão de países com vantagens comparativas no comércio internacional de produtos agroalimentares. Crescentemente incorporadas aos sistemas jurídicos destes mesmos países, a readequação desse instrumento de propriedade revela uma metamorfose substancial: mais do que reconhecer e proteger o saber-fazer associado a formas tradicionais de produção, as IGs estão construindo conhecimentos, redefinindo práticas produtivas e dinamizando a emergência de inovações. Se, na sua origem, elas foram imaginadas como mecanismos para coibir fraudes e adulterações, notadamente no que concerne ao uso indevido de falsa procedência, atualmente também incorporam objetivos mais amplos que incluem desde a diferenciação qualitativa dos produtos com vistas a gerar uma “renda territorial”, até a normatização dos procedimentos de produção e comercialização e, a partir disso, novas exigências de produtividade e desempenho tecnológico, passando ainda pela criação de mecanismos de certificação que buscam reduzir assimetrias entre produtores e consumidores.

Neste capítulo analisamos como esse mecanismo tem sido apropriado no Brasil. Articulado uma abordagem sociológica institucionalista acerca da construção social dos mercados, a discussão focaliza a formação de um “sistema de regras” (Hodgson, 2006) que está redesenhando a organização dos sistemas agroalimentares e a trajetória de desenvolvimento de

vários territórios brasileiros. O processo de institucionalização² das IGs transcorre em múltiplos e integrados níveis espaciais, de modo que, no limite, o universo de análise da pesquisa abarca uma rede de organizações e um arranjo normativo constituído em escala global. Neste artigo focalizamos a articulação institucional entre diferentes níveis espaciais (territorial, nacional e global).

Inicialmente, o artigo propõe uma interpretação teórica acerca do papel desempenhado por este dispositivo de qualificação face à dinâmica dos mercados de qualidade. Em seguida, analisa o quadro regulamentar das IGs no Brasil. A seção subsequente discute o papel das instituições na redução das incertezas que cercam as transações econômicas, definindo ordens estáveis para que os agentes possam atuar nos mercados. Finalmente, o texto encerra com um exemplo relativo ao processo de institucionalização do mercado de queijos artesanais no Brasil, o qual vem sendo amplamente influenciado pela regulamentação relativa às IGs.

2. A formação de um mercado para produtos com Indicações Geográficas

A emergência das IGs no Brasil constitui exemplo ímpar de uma dinâmica de construção social dos mercados que articula três processos concomitantes. Primeiro, a constituição criação desse mercado exigiu a formação de uma rede de atores sociais direta e indiretamente implicados na constituição de novos circuitos de produção e consumo (Niederle e Vitrolles, 2011). Segundo, para que a rede fosse organizada e estabilizada foi necessária a definição de um arranjo institucional em termos de leis, normas, regras e convenções que permitem aos atores sociais exercer as trocas. Associado a isso, constituiu-se ainda um amplo processo de negociação acerca do referencial específico de qualidade que as IGs devem comunicar no mercado, o que envolve a formação de compromissos entre diferentes concepções valorativas.

De modo geral, a construção de uma indicação geográfica pode ser subdividida em cinco “fases” (Eymard-Duvernay, 1999). Inicialmente, existe um período de *engajamento* no qual os indivíduos e as organizações decidem investir em uma ação de cooperação, cada um estando mais ou menos consciente de que a mesma será benéfica para si. Nesta fase, o modo como a cooperação vai ocorrer não está claramente determinada, mas o indivíduo está disposto

² Por “institucionalização” definimos a construção de um sistema de regras sociais que estrutura as interações econômicas definindo quem tem direito a participar do mercado, os bens que podem ser transacionados, o modo como as trocas devem ocorrer e os direitos e obrigações de cada agente econômico (Hodgson 2006).

a cooperar. A seguir, há um momento de *intercompreensão* no qual os atores manifestam suas intenções e começam a definir objetivos comuns. Disto decorre uma terceira fase de *explicitação e extensão*, a partir da qual o engajamento começa a ser materializado em dispositivos institucionais (regulamento de uso, normas, leis etc.), que fixam as formas como as relações vão ocorrer. Uma rede vai conformando-se e solidificando-se à medida que esses dispositivos são estabelecidos. A quarta fase é de *crítica*, na qual as ações são julgadas e, à medida que aparecem problemas a resolver, surgem contestações e questionamentos aos acordos até então instituídos. Por fim, existe uma fase de *revisão*, na qual os dispositivos são reajustados e uma nova configuração é construída.

Segundo essa compreensão, as redes formam-se como resultado de um engajamento prévio e se estabilizam com a criação de dispositivos institucionais (Boltanski e Chiapello, 1999). Este ponto é crucial para compreender a dinâmica de inovação concernente à criação das IGs. Inequivocamente, a construção desse mecanismo transcorre em um contexto interativo. Assim, ao invés do foco no empreendedor individual, é mais adequada uma abordagem em termos de redes sociais ou sociotécnicas, de modo que a análise volta-se para as ligações entre distintos atores, a circulação de recursos, os processos de tradução e o modo como este tipo de estrutura favorece a inovação.

No entanto, as abordagens interacionistas dizem muito pouco a respeito de como o *engajamento* ocorre e, sobretudo, não explicam *como* as redes se estabilizam. É neste sentido que o processo passa a receber atenção de autores convencionalistas, para quem são princípios convencionais que definem o formato da rede e estabilizam os vínculos sociais (Eymard-Duverney, 2009).³ A inovação não é um processo aleatório e infundável de troca de informações, ainda que contenha um grau elevado de incertezas e consequências impremeditadas. É um processo convencionalizado com base em acordos mínimos que estabelecem a pertinência das pessoas, dos artefatos e das normas face àquilo que se espera obter.

Ao mesmo tempo, a inovação representada por uma IG envolve a construção de determinados “itinerários sociotécnicos”. Esta noção define dois aspectos importantes. Em primeiro lugar, revela que a inovação não incide sobre um componente específico e isolado do processo de produção, mas sobre um conjunto articulado de práticas que conformam um itinerário. Em segundo lugar, define um grau de “irreversibilidade” às escolhas processadas, ou

³ A “economia das convenções” é tratada neste artigo como uma das vertentes “institucionalistas” da sociologia econômica (Niederle, 2013c).

seja, para a trajetória de qualificação do produto (Callon, 1991; Wilkinson, 1996). Um dos principais desafios para a análise dos sistemas de IG é compreender quais fatores essenciais de irreversibilidade são cruciais à definição da trajetória dos projetos. Em outras palavras, é necessário identificar quais compromissos valorativos institucionalizaram-se em procedimentos técnicos e normas que não podem ser desfeitos sem um elevado risco de desestruturar todo o sistema. São compromissos básicos que, justamente pela sua importância para a manutenção do sistema, tornam-se mais duráveis e resistentes às críticas que poderiam porventura questionar sua legitimidade.

Nessa perspectiva, a estabilidade de um sistema de indicação geográfica depende da constituição de uma arquitetura complexa envolvendo artefatos técnicos, instrumentos institucionais e princípios qualitativos. Essa estabilidade não tem absolutamente nada a ver com uma situação hipotética de equilíbrio, tal qual encontramos na formulação econômica *mainstream* sobre o funcionamento do mercado. A estabilidade aqui é uma situação sempre provisória em que os atores sociais exibem um grau relativamente elevado de concordância com as regras do jogo. Um acordo estabelecido pode ser questionado pela introdução de um novo objeto, ator ou argumento, cuja presença pode obstar o movimento sistemático do mercado.

No entanto, não é qualquer *outsider* que impulsionará esse movimento de crítica. A introdução de uma nova técnica pode ser simplesmente apropriada pelo sistema sem que isto produza uma contestação capaz de desestabilizá-lo. Existem momentos, porém, em que ela se torna o motor de transformações radicais. Para tanto, é preciso desafiar os preceitos valorativos sobre os quais o sistema está constituído. Neste caso, a crítica não vai se referir apenas à necessidade de adequação das regras vigentes, mas à urgência de uma reforma profunda de todo o aparato institucional. E o contrário também é verdadeiro: a aprovação de uma nova regra pode dinamizar mudanças substanciais nas práticas produtivas, suprimindo, por exemplo, determinados insumos químicos cuja utilização tornou-se ecologicamente ilegítima. Em qualquer um dos casos, a legitimidade da mudança não é aquela pronunciada pela lei ou pela técnica em si mesmas, mas pela grandeza valorativa (um princípio moral legítimo) na qual elas se sustentam.

Assim, a construção de uma indicação geográfica envolve a construção de um arranjo institucional suficientemente estável e rigoroso para garantir que o vínculo do produto com sua origem seja resguardado. Mas, igualmente, há necessidade de um arranjo flexível às inovações que se processam nas técnicas, formas organizacionais, marketing e práticas de consumo que não comprometem a identidade do produto e do território. E, ainda garantir um arranjo flexível

às próprias mudanças que ocorrem nos agroecossistemas: um Regulamento de Uso que proíba decisivamente a irrigação, considerando que a mesma coloca em risco a tipicidade do produto associada às condições ecológicas de produção, será objeto de um questionamento que pode se apoiar tanto em uma justificativa econômica (o risco de perder a produção em razão da seca ou a necessidade de elevar o rendimento para ser competitivo), quanto em uma justificativa ecológica (as atuais mudanças climáticas exigem uma revisão das normas, posto que foram definidas com base em outro contexto ecológico).

3. As Indicações Geográficas no Brasil

A Lei de Propriedade Industrial n.º 9.279/1996 define duas categorias de IG, cada qual correspondendo a um instrumento jurídico específico. A *Indicação de Procedência* (IP) refere-se a um nome geográfico tornado reconhecido pela produção, extração ou fabricação de determinado produto, ou pela prestação de dado serviço, independentemente de outras características. Por sua vez, a *Denominação de Origem* (DO) designa um nome geográfico de uma região ou território no qual um produto ou serviço é peculiar em virtude de qualidades diferenciais que se devam exclusiva ou essencialmente ao meio geográfico, incluídos fatores naturais e humanos.

Como a Lei 9.279/96 concerne apenas à definição dos tipos de IG e ao seu uso pelos produtores, a mesma foi complementada pela Resolução 75/2000 do INPI, a qual estabeleceu as condições mínimas para registro. No entanto, além da Resolução constituir um instrumento jurídico de alcance mais limitado (comparativamente à Lei), a mesma ainda deixou uma série de lacunas que dizem respeito, entre outras coisas, à definição precisa dos elementos obrigatórios à redação dos Regulamentos de Uso. Sendo assim, ao longo desses anos gerou-se um entendimento comum de que o desenvolvimento das IGs ocorre a partir de um arranjo institucional sabidamente incompleto e frágil (Bruch, 2011). Um entendimento que, em alguma medida, induziu à proliferação de convenções sociais diretamente acordadas entre os próprios atores envolvidos na construção dos projetos. Tão importantes quanto as regras formais, o funcionamento do sistema de indicação geográfica depende fundamentalmente de um compromisso entre diferentes atores que negociam a construção de normas tácitas e modos de conduta comuns.

Essa negociação é processada em diferentes redes sociais, no interior das quais determinados atores estabelecem-se como verdadeiras “pontes” através das quais circulam recursos e informações elementares para a constituição dos projetos. Deste modo, os atores

relevantes para a articulação do sistema passam a ser aqueles capazes de mover-se entre diferentes projetos, articulando distintos interesses e utilizando-se de capital social e informacional para preencher os “buracos estruturais” (Burt, 1992) que existem dentro das redes. Esses atores, como demonstram Niederle e Vitrolles (2010) ao analisar o papel da Embrapa na articulação dos projetos de IG para vinhos na Serra Gaúcha, tornam-se um ponto de passagem obrigatória para recursos e informações, o que lhes permite assumir uma posição privilegiada na institucionalização do sistema (definição das normas, mas também dos atores e objetos relevantes, assim como dos processos técnicos validados).

No momento atual, o que faz com que esses mediadores sociais assumam posições tão importantes à estabilização do sistema é o fato deles cumprirem um papel imprescindível na articulação das diferentes normas, regras e representações de qualidade formuladas em cada contexto. De outro modo, face às incertezas e fragilidades normativas estabelecidas, cada projeto acabaria conformando um arranjo institucional *sui generis* a partir do qual seriam definidas regras próprias de produção e controle. Em alguns casos, isso efetivamente tem ocorrido: as IPs Vale dos Vinhedos e Pinto Bandeira (ambas para vinhos e espumantes), por exemplo, definiram regras diferentes quanto à procedência da uva. No primeiro caso, admitiu-se que 15% da uva utilizada na elaboração dos vinhos seja proveniente de fora da área delimitada; no segundo, há um padrão mais rígido obrigando apenas a utilização de uvas locais. No entanto, o projeto de Denominação de Origem Vale dos Vinhedos traz consigo uma reformulação adequando-se à mesma exigência contida na IP Pinto Bandeira, ou seja, restringindo os vinhos apenas às uvas produzidas na área demarcada. Essa mudança releva o papel fundamental da Embrapa na harmonização das regras entre os dois projetos.

Na realidade, se considerarmos as várias definições tomadas no mesmo sentido (envolvendo desde os critérios de delimitação da área até os mecanismos e índices para os controles químicos e sensoriais), pode-se compreender o modo como é construído um *compromisso* entre diversos atores (dentro do qual a Embrapa emerge como esteio principal) para a estabilização de um modelo integrado de IGs para os vinhos na Serra Gaúcha. Assim, ainda que cada projeto mantenha algumas especificidades (em virtude de suas próprias diferenças de *terroir*), caminha-se em direção a um (sub)sistema minimamente coeso: atores, objetos, normas, critérios, técnicas e representações de qualidade similares.

Mas a conformação de um sistema de indicações geográficas em nível nacional não pode ocorrer apenas a partir daquilo que tem sido presenciado no caso dos vinhos da Serra Gaúcha. Na realidade, três fatores favorecem a reprodução desse modelo. Primeiro, o fato da

experiência do Vale dos Vinhedos (primeira IG brasileira reconhecida em 2002) ainda servir como referência fundamental para o desenvolvimento da maioria dos projetos em todo o Brasil, relacionados ou não ao segmento vinícola. Em segundo lugar, a própria Embrapa, em nível nacional, constituiu uma rede interna para discussão e promoção das IGs como ferramentas de desenvolvimento, dentro da qual ratificam-se concepções muito próximas àquelas presentes na Serra Gaúcha. Por fim, cabe destacar a íntima vinculação que estes dispositivos de qualificação sempre tiveram com a produção de vinhos. De fato, as IGs surgiram, nos países europeus, como um mecanismo de defesa e diferenciação para os vinhos, em seguida ampliando-se para os demais produtos. Não há como negligenciar o fato que os vinhos constituem em toda parte o exemplo paradigmático do desenvolvimento desses instrumentos de qualificação.

No entanto, diferentemente do que ocorre no caso europeu, onde as demandas concentram-se no setor agroalimentar (vinhos, seguidos por queijos, cervejas e azeites), a expansão das IGs nos países em desenvolvimento tem ocorrido a partir de uma diversidade mais expressiva de produtos, o que contribui para fazer com que esse mecanismo desenvolva-se dentro de um contexto mais híbrido e contraditório, coexistindo com outras formas de qualificação ainda largamente predominantes (Cormier-Salem e Roussel, 2009; Sautier, Bienabe e Sallée, 2005). No caso brasileiro, a construção de um sistema nacional tem sido pautada por uma variedade de bens que envolve desde artesanato até serviços.⁴

Essa situação cria um cenário particularmente complexo, seja para pensar políticas de incentivo e criar mecanismos de financiamento, seja para estruturar uma legislação concernente, por exemplo, aos mecanismos de controle da produção e circulação. Um dos maiores desafios neste sentido é a demarcação das áreas geográficas correspondentes a bens cuja produção é dispersa em territórios amplos, às vezes descontínuos. Isso sem mencionar os casos em que a qualidade diferencial do produto não está diretamente associada às características físicas do ambiente, mas à sua reputação perante os consumidores ou ao *saber-fazer* dos produtores. Enfim, um conjunto de variáveis que tem desafiado produtores, pesquisadores e *policy makers*

⁴ A inclusão dos *serviços* é uma novidade institucional brasileira. Em vista da inexistência de uma indicação reconhecida até o momento não se conhecem exatamente quais consequências esta inclusão poderá produzir. Dentre os pedidos de IG registrados frente ao INPI (nem todos reconhecidos) encontramos referência a bens como: facas, tesouras e pinças em aço não ligado; serviços auxiliares de águas minerais e gasosas; equipamentos eletrônicos e de telecomunicação; malhas, hotéis e turismo; artesanato em capim dourado; têxteis de algodão naturalmente colorido; panelas de barro; pedras decorativas e peças artesanais em estanho. Em suma, o que se percebe é uma profusão de projetos e, junto a eles, modelos de indicação geográfica que não estão necessariamente articulados entre si e cujo nível de correspondência com a regulamentação definida tanto no nível nacional quanto internacional (TRIPS) é, no mínimo, passível de questionamento.

na definição de um sistema de indicações geográficas adequado à diversidade de situações empíricas com as quais eles se deparam.

Face à proliferação dos projetos em um contexto de precariedade regulamentar, as decisões processadas em cada rede social assumem uma relevância cada vez maior, originando um problema particularmente intrincado. O fato das IGs estarem sendo definidas com base em um arcabouço regulatório muito aquém do necessário é responsável por levar os atores locais a tomarem decisões importantes com base nas suas próprias necessidades operacionais e interesses (econômicos ou não). Operando deste modo, os projetos criam uma situação complicada à própria estabilização de um arranjo institucional comum em âmbito nacional, isso porque qualquer tentativa de definição de uma nova lei poderá ser contestada pelas escolhas técnicas que foram processadas ao longo do tempo e que resultaram em trajetórias mais ou menos consolidadas dentro dos projetos, com algum grau de irreversibilidade (o conhecido problema de *path dependence*).

Hoje a construção das indicações geográficas no Brasil passa por definições que necessariamente pressionarão tanto por ajustes nos projetos (alterando as escolhas técnicas já realizadas) quanto na própria legislação. Essa parece ser uma condição imprescindível à constituição de um sistema relativamente estável, isto é, cujas normas não sejam objeto de críticas intermitentes visando sua reformulação. E, de fato, esse é um dos maiores desafios à análise e aprovação do Projeto de Lei atualmente em discussão no âmbito governamental. Um projeto que, na sua versão atual, propõe uma reestruturação significativa do sistema, alterando desde as categorias atualmente conhecidas (IP e DO) até a titularidade do registro da indicação geográfica, dentre outras providências.⁵

Um dos desafios que está colocado diz respeito à definição das atribuições das diferentes organizações que trabalham com o tema no Brasil. Além do INPI, que atualmente é o único órgão diretamente implicado com o reconhecimento das IGs, várias entidades públicas e privadas são imprescindíveis tanto para a construção dos projetos quanto para o funcionamento e a estabilização do sistema: Ministério da Agricultura, Embrapa, Universidades, Associações de Produtores, EMATER, SEBRAE, IPHAN etc. Sendo assim, há um importante debate sobre o

⁵ Em relação às discussões referentes ao referido Projeto de Lei, veja os arquivos da audiência pública realizada na Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio da Câmara dos Deputados em dezembro de 2012. (<http://www2.camara.leg.br/atividade-legislativa/comissoes/comissoes-permanentes/cdeic/apresentacoes-e-arquivos-audiencias-e-seminarios/Apresentacao%20-%20U%20F%20P%20R%2011-12-2012.pdf>)

modo como esses desafios poderiam ser superados a partir de uma nova estrutura organizacional que ampliasse e redefinisse os papéis de cada um desses atores.

O Ministério da Agricultura, por exemplo, tem se proposto a articular o desenvolvimento das IGs em diferentes cadeias agroalimentares, algo que já vem desenvolvendo há alguns anos. Mas, para além disso, também sugere uma participação mais ativa nos sistemas de controle criados para monitorar a aplicação das regras definidas pelos Regulamentos de Uso. Há quem sustente que o órgão deveria ter uma participação mais relevante no próprio processo de reconhecimento das IGs referentes a produtos de origem animal e vegetal, eximindo o INPI da responsabilidade exclusiva de julgar aspectos técnicos que fogem de sua alçada, sobretudo em relação à legislação sanitária.

No entanto, essa redistribuição de competências exige um enorme esforço de governança para garantir que não se desenvolvam modelos conceituais paralelos no interior de diferentes organizações. Por sua vez, a unificação das atribuições em uma única estrutura (similarmente ao papel que, na França, exerce o *Institut National de l'Origine et de la Qualité*, INAO) é, para o momento, uma possibilidade fora da pauta de discussões. Ao que tudo indica, a estabilização deste sistema estará associada à formação de uma ampla rede de atores e organizações, cada qual assumindo papéis específicos, o que exigirá um trabalho permanente de coordenação em todos os níveis.

4. Instituições e a construção de “ordens estáveis”

Existe uma ideia bastante generalizada na Sociologia Econômica segundo a qual *processos de institucionalização* são movimentos em direção à formação de *ordens estáveis* que permitem aos agentes econômicos transacionarem. Neste sentido, Fligstein (2001) desenvolve a noção de “mundos estáveis”, a partir da qual propõe uma abordagem macro-institucional baseada em uma definição político-cultural do comportamento dos atores sociais. Para o autor, a estabilização do mercado, condição necessária para a coordenação, está associada a quadros interpretativos e concepções de controle estrategicamente criados pelos próprios atores para sobreviver e prosperar em um ambiente competitivo.

A Economia das Convenções também confere um papel de destaque às instituições, como mecanismo que permite classificar e ordenar o mundo, em particular no que diz respeito às definições socialmente construídas de qualidade. No entanto, para esta vertente do debate institucionalista, este processo parece revelar-se mais contingente e flexível, de modo que o

equilíbrio é uma situação de *estabilidade* sempre precária de diferentes dispositivos de coordenação, cuja legitimidade pode ser colocada em questão. Esta perspectiva torna-se particularmente importante face à dinâmica de uma sociedade pluralista, conformada por múltiplos movimentos de “dialética sem síntese”.

Como afirma Thévenot (2001, p. 406), “nós precisamos de uma noção de coordenação que seja muito mais aberta à incerteza, tensões críticas e arranjos criativos do que as idéias de ordens estabilizadas e reprodutivas”. As instituições não podem simplesmente ser equiparadas a tudo aquilo que, em meio ao fluxo contínuo de mudanças sociais, permanece como relativamente duro ou estável, incorruptível pelo tempo à diferença de indivíduos falíveis à mercê de uma força que lhes é exterior (Boltanski, 2008). As próprias instituições devem continuamente ser objeto de um processo de re-institucionalização, se elas quiserem manter seus contornos e não se desfazer frente a uma realidade dinâmica.

Em sua obra mais recente, *De la critique*, Boltanski (2009) reconhece as dificuldades que a sociologia pragmática historicamente apresentou no que se refere às instituições, ignoradas ou definidas negativamente em virtude de seu apelo estruturalista. Reconhecendo esta falha, o autor propõe discutir os marcos iniciais de uma análise que reposicione as instituições no centro da arquitetura teórica convencionalista, para o que busca apoio na antropologia linguística. Para Boltanski (2009), as instituições podem ser definidas como um “*ser sem corpo*” capaz de oferecer um significado comum para os pontos de vista individuais que cada ser humano possui sobre o mundo.

Mas, como falar um *ser sem corpo*? Como as instituições são “incorporadas” na vida social? Para Boltanski (2009), as instituições se exprimem com a intermediação “de seres de carne e osso” (p. 131), tais como juízes, padres, magistrados, professores, policiais, pesquisadores etc. Dotados de marcas simbólicas específicas à sua posição (objetos materiais e formas retóricas), estes porta-vozes são autorizados a falar em nome das instituições. No entanto, eles são necessariamente seres ordinários cercados de interesses, desejos e angústias próprios, condenados a exprimir um ponto de vista. Nenhum mecanismo permite saber se o enunciado proferido é exatamente aquele da instituição e não um ponto de vista individual. Esta seria, segundo o autor, uma “contradição hermenêutica” intransponível que evidencia a ambivalência das instituições, sendo inerente às incertezas que cercam a vida.

E é justamente esta contradição que abre a possibilidade da crítica.⁶ Caso contrário, ou as pessoas restam sob o império de formas institucionais que lhe são totalmente exteriores, ou são obrigadas a desconfiar ceticamente de toda e qualquer opinião. De outro modo, a crítica incidirá exatamente sobre essa relação sempre contestável entre as opiniões corruptíveis dos indivíduos e a necessidade de que elas tenham suporte em princípios normativos mais amplos. A estabilidade de um arranjo institucional, assim como a emergência de uma nova configuração, dependerá de um jogo entre “confirmação” e “crítica” travado, sobretudo, em momentos reflexivos nos quais os atores são obrigados a justificar suas escolhas. A conveniência de um enunciado ou de uma ação será colocada em questão através dos diferentes tipos de *provas* que, fundadas no mundo dos objetos (*épreuves de réalité*), nas experiências vividas (*épreuves existentielles*) ou puramente no jogo semântico de confirmação de uma coerência entre diferentes dimensões simbólicas (*épreuves de vérité*), submetem os argumentos a testes que possam elucidar interesses dissimulados pela subjetividade de cada indivíduo (Boltanski, 2009).

Nesta perspectiva é simplesmente impossível falar em instituições sem a presença de atores conectados em um círculo de interação e interdependência mútuas. Elas não são vistas como simples constrangimentos estruturais que, dispostos no interior dos indivíduos de maneiras um tanto obscuras, determinam a ação individual. Conforme Defalvard (1992), a economia das convenções recusa-se a emprestar aos objetos coletivos desejos e interesses próprios sem, no entanto, reduzir a dinâmica social ao somatório dos comportamentos individuais. São quadros de referência compartilhados entre os indivíduos ao longo de um percurso de ação comunicativa, reencontrando o pensamento de Habermas (1989). Aqui as instituições não são encarnadas dentro das pessoas, como sugere a noção bourdiana de *habitus*, mas uma decorrência necessária da interação socialmente situada e somente existe a partir do momento em que ela se instaura. Como alude Zaoual (2006, p. 103), “a dinâmica do *homo situs* [de que trata a economia convencionalista] está no lado oposto ao da estática do *habitus*”

5. Mudanças institucionais no mercado de queijos artesanais

As instituições classificam o mundo tal como ele será apreendido pelos atores sociais, estabelecendo códigos, definições, exemplos, imagens, memórias, rituais que permitem estabelecer relações em situações de incerteza. Ao mesmo tempo, elas atuam como “instâncias

⁶ “A possibilidade da crítica é derivada de uma contradição, colocada no centro das instituições, que descreve-se como contradição hermenêutica. A crítica é, portanto, direcionada na sua relação dialógica com as instituições” (Boltanski, 2009, p. 13)

de confirmação”, repetindo sem cessar mesmo as informações mais peremptórias e reafirmando a todo momento a realidade que sustentam; afastando, assim, outras possibilidades e confrontando sistematicamente a ameaça da *crítica*. Enfim, exercendo à seu modo aquilo que a sociologia crítica chama de dominação e que aqui poderíamos definir como “violência institucional”⁷.

O poder das instituições exerce, deste modo, um poderoso efeito sobre aquilo que nós chamamos de constituição da realidade e, correlativamente, contribui fortemente para assegurar a exclusão das possibilidades laterais (...). As instituições, se necessário, exercem, portanto, um efeito de dominação. Isso significa que esta dominação é intransponível? (Boltanski, 2009, p. 149).

Para discutir a falibilidade das instituições perante a emergência de críticas que desafiam o funcionamento sistemático do mercado, concluímos este artigo com uma breve ilustração das questões implicadas no processo de institucionalização das IGs no Brasil a partir de evidências das mudanças em curso no mercado de queijos artesanais derivados de leite cru. Trata-se de um dos mais controversos e proeminentes debates que vêm sendo realizado em diferentes fóruns, que reúnem as organizações mais diretamente envolvidas com a estruturação do sistema brasileiro de indicações geográficas.

Enquanto mecanismos de acesso ao mercado e agregação de valor, as IGs dependem da conformidade do produto ao arranjo regulamentar que rege a organização de cada cadeia produtiva. Assim, na Europa, o reconhecimento de diferentes produtos implicou na reformulação das normas e padrões de produção com vistas a permitir a constituição de um compromisso entre a valorização mercantil dos produtos e a manutenção de práticas, saberes e conhecimentos tradicionais. Busca-se uma simbiose entre o reconhecimento que é feito pelo mercado e a salvaguarda do patrimônio cultural. Se os consumidores valorizam produtos profundamente enraizados nas culturas locais, maiores são as possibilidades de reproduzir os saberes e os costumes que tornam esses produtos diferenciados (Brunori, 2006; Delfosse, 2007).

O caso dos queijos é exemplificador. Ao longo de décadas, conflitos de distintas ordens pautaram o reconhecimento dos queijos derivados de leite cru, os quais eram considerados,

⁷ “À violência, verbal ou física, que se desprende quando a disputa ganha amplitude, a instituição opõe, assim, uma violência alicerçada aos dispositivos semânticos e administrativos que justificam sua existência” (Boltanski, 2009, p. 144).

desde uma perspectiva estritamente industrial, inaptos ao consumo em virtude dos riscos envolvidos com a sanidade do produto. Após diversos movimentos de contestação aos princípios sanitaristas que regiam os padrões de qualidade instituídos, novas regulamentações emergiram estabilizando um novo entendimento mais adequado às peculiaridades de cada produto e território. Atualmente, apenas na França existem 46 IGs para queijos, muitas das quais concernentes a produtos derivados de leite não pasteurizado: Roquefort, Camembert de Normandie, Mâconnais, Pelardon, enter outros (INAO, 2010). Esses produtos fazem parte da identidade francesa e a procura por eles, seja no mercado interno ou mundialmente, é crescente.

No Brasil, se até recentemente eles eram encontrados quase exclusivamente em pequenas lojas especializadas, atualmente também foram apropriados por grandes redes varejistas interessadas nos significativos diferenciais de preço destes produtos. Com efeito, o mercado de queijos diferenciados cresce com uma velocidade espantosa, acompanhando a expansão de outros mercados de qualidade (café gourmet, cervejas e pães artesanais, vinhos finos etc.).

A expansão deste mercado acentuou uma contradição que, por sua vez, impulsionou um movimento de crítica às instituições estabelecidas: embora a legislação brasileira estabelecesse uma série de empecilhos à fabricação de queijos a partir de leite cru, há muito permite-se a importação e comercialização dos produtos similares provenientes de outros países, em particular da França e Itália.⁸ Esse movimento de crítica impulsionou a formação de grupos, associações e redes empenhadas na revalorização da enorme diversidade de queijos artesanais brasileiros.⁹ Um dos marcos desse processo foi a realização do primeiro Simpósio de Queijos Artesanais do Brasil, em novembro de 2011, na cidade de Fortaleza, e cujo documento síntese alerta para “a inexistência de uma legislação adequada à produção artesanal e à comercialização de queijos de leite cru”.¹⁰

As contradições institucionais tornaram-se ainda mais notórias quando, associado a esse movimento de revalorização, começaram a ser discutidos os primeiros projetos de IG para

⁸ Cabe notar que essa legislação extremamente controversa remonta ao período do governo Getúlio Vargas ou, mais precisamente, ao Decreto 30.691 de 29 de março de 1952. Sobre essa discussão, veja Cruz e Menasche (2011, 2014) e Vitrolles (2009).

⁹ Segundo informações do último censo agropecuário, cerca de 100 mil pequenos estabelecimentos rurais têm na produção de queijos artesanais a renda principal (IBGE, 2006).

¹⁰ Mais recentemente, essas discussões foram retomadas no “II Seminário de Queijos Artesanais do Brasil”, realizado entre 5 e 7 de novembro de 2013 em Porto Alegre e no “Fórum Internacional: Indicações Geográficas, Patrimônio Cultural e os Queijos de Leite Cru”, realizado em junho de 2013 na cidade de Belo Horizonte.

queijos no Brasil. Note-se que o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), responsável pela regulamentação da produção e comercialização do produto, também é um dos principais incentivadores dos projetos de IG. Em 2011, essa situação tornou-se particularmente insustentável em vista do reconhecimento da primeira IP para queijos do Brasil, conferida à região do Serro, Minas Gerais.

Este reconhecimento repousa sobre um produto tradicional cujos primeiros registros históricos remontam ao século XVIII. Dentre os mais célebres historiadores que fizeram menção às peculiaridades da produção pecuária do Serro menciona-se Auguste de Saint-Hilaire, que destacou-se pela citação da região em sua “Viagem pelas províncias do Rio de Janeiro e Minas Gerais”, de 1820.

Profundamente enraizado na cultura local e apreciado por consumidores de outras cidades, sobretudo Belo Horizonte, o produto conquistou notoriedade e apelo crescente de mercado. Esse vínculo sociocultural foi responsável pelo produto ser reconhecido pelo Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional (IPHAN) como “bem cultural”, o que protege seus métodos e processos de produção.

No entanto, é justamente sobre esses métodos e processos que recaem críticas advindas de um mundo técnico-industrial, as quais reproduzem uma representação de qualidade centrada nos aspectos sanitários (Sgarbi, Cruz e Menasche, 2012). Similarmente a diversos outros queijos artesanais brasileiros, o queijo do Serro é fabricado a partir de leite não pasteurizado, o que cria obstáculos à sua comercialização face à legislação então vigente à época do reconhecimento, que determinava a necessidade dos produtores utilizarem períodos de maturação incompatíveis com os métodos de produção, as características do produto e as formas de venda empregados.

O descompasso entre as normas setoriais e a importância desses queijos em diferentes circuitos de comercialização gera uma preocupação renovada com as estratégias de reconhecimento dos produtos e dos bens imateriais que ele comporta. As implicações são diversas e revelam, por exemplo, como o arcabouço institucional contribui inclusive para formatar a rede dos atores sociais que trabalham com IG no Brasil. Exemplo disso é o modo como produtores, pesquisadores e organizações, dentre as quais o próprio IPHAN, mas também o movimento Slow Food, têm assumido um papel crítico no interior dessa rede. Essas organizações têm advertido para os riscos das normatizações referentes ao reconhecimento das IGs (se essas caminham ao encontro da legislação vigente) contribuírem para descaracterizar o produto, alterando não apenas seus atributos organolépticos (a eliminação de determinadas

bactérias benéficas em virtude da pasteurização) mas, essencialmente, os modos de produção e os saberes a ele associados (Cruz e Menasche, 2014).

Essa discussão tem incitado a construção de um novo tipo de compromisso institucional que repercute na formação de novos acordos sobre os padrões de qualidade. O primeiro passo nesse sentido envolveu a publicação da Instrução Normativa n. 57 de 15 de dezembro de 2011, por meio da qual o MAPA permitiu que os queijos artesanais tradicionalmente elaborados a partir de leite cru fossem maturados por um período inferior a sessenta dias (prazo então vigente) – mas condicionou isso à realização de estudos técnico-científicos que comprovem que tal prática não compromete a qualidade e a inocuidade do produto. Ao mesmo tempo, em seu artigo segundo, o documento estabelece que essa produção “fica restrita à queijaria situada em região de indicação geográfica certificada ou tradicionalmente reconhecida”. Os estudos técnico-científicos exigidos fazem parte da própria regulamentação da IG (vide as definições que se processam para a construção do Regulamento de Uso).

Essa mudança institucional criou uma solução parcial (ao menos juridicamente) para uma das principais contradições que marcavam a construção das IGs no Brasil, ainda que limitada à produção de queijos.¹¹ Ela exemplifica a emergência de um momento crítico, quando o movimento de contestação foi capaz de questionar as normas e padrões estabelecidos. O fortalecimento de novos valores e justificativas legítimas (o vínculo cultural do produto com os territórios, sua importância socioeconômica para a agricultura familiar, a valorização pelos consumidores) foi capaz de desestabilizar as regras petrificadas por uma legislação que remonta à década de 1950.

No entanto, ao condicionar a realização de inúmeros testes laboratoriais e determinar, que “a definição de novo período de maturação dos queijos artesanais será realizada por ato normativo específico, após a avaliação dos estudos por comitê técnico-científico designado pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. (IN 57/2011, Art. 1 § 1º), essa norma praticamente inviabilizou o funcionamento do mercado, em particular no que diz respeito à capacidade dos pequenos produtores artesanais adequarem-se às exigências.

Um novo movimento de crítica se instaurou, levando à necessidade de novos compromissos. Com efeito, em agosto de 2013, o MAPA publica a IN 30, revogando a anterior

¹¹ Cabe notar que, ao condicionar a produção a determinadas regiões, a instrução normativa abarca apenas um número restrito de produtores e produtos. Portanto, permanece em aberto a discussão sobre a situação dos queijos de leite cru produzidos fora dessas regiões de indicação geográfica certificada ou tradicionalmente reconhecida.

e resolvendo que “a definição de novo período de maturação dos queijos artesanais será realizada após a avaliação dos estudos pelo órgão estadual e/ou municipal de inspeção industrial e sanitária reconhecidos pelo Sistema Brasileiro de Inspeção de Produtos de Origem Animal-SISBI/POA (IN 30/2013, Art. 1 § 1º).

A revisão da norma visa facilitar o registro de queijos artesanais produzidos a partir de leite cru, flexibilizando para tanto os estudos técnico-científicos que comprovam a inocuidade e qualidade do produto. Anteriormente, estes poderiam ser realizados apenas por comitê designado pelo Ministério. A nova redação permite que a avaliação seja feita pelo órgão estadual e/ou municipal de inspeção industrial e sanitária reconhecidos pelo Sistema Brasileiro de Inspeção de Produtos de Origem Animal (SISBI/POA). Ao mesmo tempo, a norma anterior determinava que essas análises fossem mensais (o que encarecia consideravelmente a produção para pequenas agroindústrias), ao passo que a nova instrução não altera os tipos de controle, mas omite a periodicidade.

Como dito acima, um dos aspectos fundamentais para a estabilização desses mercados passa a ser a construção de arranjos institucionais ao mesmo tempo “fortes” e “flexíveis”, maleáveis às características dos novos circuitos de comércio que se constituem para os produtos de IG, mas também para uma vasta gama de produtos tradicionais que não recorrem necessariamente a esse tipo de distinção pela origem.

A nova Instrução Normativa flexibiliza as regras, mas mantém um elevado grau de incertezas, de modo que a instabilidade do mercado permanece. De modo geral, essa instabilidade está associada a novos movimentos de crítica, os quais incidem justamente sobre questões valorativas que questionam a readequação das normas. Para Ferreira (2013), ao fixar o prazo de maturação, a Instrução Normativa ignora estudos que comprovam que a segurança sanitária não depende primordialmente do prazo de maturação, mas do controle dos processos de produção. Assim, argumenta o autor, “se o queijo estiver contaminado não serão os longos 60 dias de maturação que eliminarão a contaminação. Por outro lado, quando o queijo é produzido de forma a eliminar toda possibilidade de contaminação é até desnecessário que seja maturado.”

O novo arranjo institucional ainda está sendo negociado e os compromissos não estão totalmente estabilizados. Ademais, resta saber qual será a resposta das velhas instituições. A força das instituições em perenizarem-se poderá ser analisada nos efeitos que essa mudança normativa produzirá em um amplo conjunto de regulamentações, mas também nos itinerários

sociotécnicos, nos mecanismos de governança, na conformação dos mercados e nas estratégias dos atores sociais.

Referências

ALLAIRE, G. Quality in economics: a cognitive perspective. In: HARVEY, M.; McMEEKIN, A.; WARD, A. (eds.) *Qualities of food*. Manchester: Manchester University Press, 2004. pp.66-92.

ASPERS, P. *Markets*. Cambridge: Polity Press, 2011.

BECKERT, J. The great transformation of embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology. *MPIfG Discussion Paper*, n.7, 2007.

BOLTANSKI, L. *De la critique: précis de la sociologie de l'émancipation*. Paris: Gallimard, 2009.

BOLTANSKI, L. Institutions et critique sociale: une approche pragmatique de la domination. *Tracés - Revue de Sciences Humaines*, n. 8, p. 17-43, 2008.

BOLTANSKI, L.; CHIAPELLO, E. *Le nouvel esprit du capitalismo*. Paris: Gallimard, 1999.

BRUCH, K. *Signos distintivos de origem: entre o velho e o novo mundo vitivinícola*. Tese (Doutorado em Direito Privado). Porto Alegre: UFRGS, 2011.

BRUNORI, G. Post-rural processes in wealthy rural areas. In: MARSDEN, T.; MURDOCH, J. *Between the local and the global: confronting complexity in the contemporary agri-food sector*. Amsterdam: Elsevier, 2006. pp.121-145.

BURT, R.S. *Structural holes: the social structures of competition*. England: Harvard University Press, 1992.

CALLON, M. Techno-economic networks and irreversibility. In: LAW, J. *A sociology of monsters: essays on power, technology and domination*. Londres: Routledge, 1991, pp.132-161.

CERDAN, C. Indicações Geográficas e estratégias de desenvolvimento territorial. In: NIEDERLE, P.A. (Org.). *Indicações Geográficas: qualidade e origem nos mercados alimentares*. Porto Alegre: UFRGS, 2013. pp. 125-150.

CORMIER-SALEM, M.C.; ROUSSEL, B. Localiser les produits et valoriser les spécialités locales : une dynamique générale et foisonnante, *Autrepart*, n.50, p.3-16, 2009.

CRUZ, F.T.; MENASCHE, R. Se o leite é cozido, o queijo não é Serrano: tradição, conhecimento e discurso instituído no controverso debate em torno de queijos feitos de leite cru. In: COLÓQUIO AGRICULTURA FAMILIAR E DESENVOLVIMENTO RURAL, 4. *Anais...* Porto Alegre : UFRGS, 2011.

CRUZ, F.T.; MENASCHE, R. Tradition and diversity jeopardised by food safety regulations? The Serrano Cheese case, Campos de Cima da Serra region, Brazil. *Food Policy*, v. 45, 2014.

DEFALVARD, H. Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions. *Revue économique*, v.43, n.1, p.127-144, 1992.

EYMARD-DUVERNAY, F. L'économie des conventions entre économie et sociologie. In: STEINER, P.; VATIN, F. *Traité de sociologie économique*. Paris: Quadrige-PUF, 2009. pp.131-164.

EYMARD-DUVERNAY, F. Les compétences des acteurs dans les réseaux. In: CALLON, M. *et al.* (Org.) *Réseau et Coordination*. Paris: Economica, 1999. pp.153-178.

FERREIRA, R.G.P. Instrução Normativa Nº 30/2013 do MAPA – a ilegalidade continua. Slow Food Brasil. Disponível em <http://www.slowfoodbrasil.com/textos/queijos-artesanais/675-instrucao-normativa-n-30-2013-do-mapa-a-ilegalidade-continua>. Acesso em 10/02/2014.

FLIGSTEIN, N. *The architecture of markets: an economic sociology of twenty-first-century capitalist societies*. Princeton/NJ: Princeton University Press, 2001.

DELFOSSÉ, C. *La France fromagère*. Paris: La Boutique de l'Histoire, 2007.

HABERMAS, J. *Consciência moral e agir comunicativo*. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1989.

HODGSON, G. What are institutions? *Journal of Economic Issues*, v. 40, n. 1, 2006.

INAO. *Les signes de la qualité et de l'origine*. Villefranche-sur-saône: INAO, 2010.

JOSLING, T. The war on terroir: geographical indications as a transatlantic trade conflict. *Journal of agricultural economics*, v.57, n.3, p.337–363, 2006.

KARPIC, L. Éléments de l'économie des singularités. In : STEINER, P.; VATIN, F. *Traité de sociologie économique*. Paris: PUF, 2009. pp.165-208.

NIEDERLE, P.A. (Org.). *Indicações Geográficas: qualidade e origem nos mercados alimentares*. Porto Alegre: UFRGS, 2013a.

NIEDERLE, P.A. Indicações geográficas e processos de qualificação nos mercados agroalimentares. In: NIEDERLE, P.A. (Org.). *Indicações Geográficas: qualidade e origem nos mercados alimentares*. 1ed.Porto Alegre: UFRGS, 2013b. pp. 23-53.

NIEDERLE, P.A. Economia das Convenções: subsídios para uma sociologia das instituições econômicas. *Ensaio FEE*, v.34, n. 2, 2013c.

NIEDERLE, P.A. *Compromissos para a qualidade: projetos de indicação geográfica para vinhos no Brasil e na França*. Tese (Doutorado de Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade). Rio de Janeiro: UFRRJ, 2011.

NIEDERLE, P.A. VITROLLES, D. Indicações Geográficas e qualificação no setor vitivinícola brasileiro. *Estudos Sociedade e Agricultura*, v. 18, p. 5-55, 2010.SAINT-HILAIRE, A. *Viagem pelas províncias do Rio de Janeiro e Minas Gerais*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1938.

SAUTIER, D.; BIENABE, E.; SALLEE, B. Les indicateurs géographiques dans les pays du sud : potentiel et enjeux. In: SYLVANDER, B.; CASABIANCA, F.; RONCIN, F. (Eds.) *Produits agricoles et alimentaires d'origine*. Montpellier: INRA/INAO, 2005. pp.184-198.

SGARBI, J. CRUZ, F. T., MENASCHE, R. O Mineiro e o queijo:queijo e os conflitos (nada poéticos) em torno dos alimentos tradicionais produzidos artesanalmente no Brasil. *Revista de Economia Agrícola*, v. 59, p. 7-19, 2012.

THÉVENOT, L. Organized complexity: conventions of coordination and the composition of economic arrangements. *European journal of social theory*, n.4, v.4, p.405-425, 2001.

VANDECANDELAERE, E. *et al. Linking people, places and products*. Rome: FAO/SINER-GI, 2009.

VITROLLES, D. *Comment concilier préservation d'un patrimoine culturel et gastronomique et normalisation d'une production traditionnelle? L'exemple du fromage Serrano au Sud du Brésil*. In: COLLOQUE INTERNATIONAL LOCALISER LES PRODUITS. Paris: INRA, 2009.

WILKINSON, J. *Mercados, redes e valores: o novo mundo da agricultura familiar*. Porto Alegre: UFRGS, 2008.

WILKINSON, J. A new paradigm for economic analysis? *Economy and society*, v.26, n.3, p.305-339, 1997.

WILKINSON, J. Sociologia econômica e agroindústria. *Estudos Sociedade e Agricultura*, n. 6, p. 81-90, 1996.

ZAOUAL, H. *Nova economia das iniciativas locais: uma introdução ao pensamento pós-global*. Rio de Janeiro: DP&A/Consulado Geral da França/ COPPE-UFRJ, 2006.