

ELEMENTOS PARA O ESTUDO DA AGROINDÚSTRIA VINÍCOLA: UMA ABORDAGEM DA INDÚSTRIA VINÍCOLA RIO-GRANDENSE*

Anete Jalfim**

Introdução

O objetivo deste texto é apresentar a reconstituição da trajetória sócio-econômica da Companhia Vinícola Rio-Grandense,¹ assim como as questões que nos colocamos sobre o sentido das decisões dos dirigentes dessa empresa nos momentos em que houve redefinição do objeto de suas atividades econômicas. Os questionamentos formulados

* A concepção e execução deste trabalho contou com a participação da estudante de Ciências Sociais Fernanda Bittencourt Ribeiro.

A autora agradece a Luiz Roberto Targa, Maria Isabel M. da Jornada, Marinês Zandavali Grando e Naira Lima Lapis a leitura pacenciosa e lúcida deste texto, assim como as sugestões valiosas que daí resultaram. Registra, ainda, que a realização deste trabalho se deve, em grande parte, ao estímulo da colega Marinês Zandavali Grando.

** Socióloga da FEE.

¹ Essa empresa assim como a Cooperativa Vinícola Garibaldi e a Cooperativa Vinícola Aurora foram escolhidas para embasar a análise sobre a agroindústria vinícola no Rio Grande do Sul, que se dará no desenvolver do projeto de pesquisa *As transformações econômicas e os conflitos sociais na agricultura do Sul — Um estudo da inter-relação do produtor agrícola com a agroindústria* que se realiza mediante o acordo de cooperação técnico-científica firmado entre a FEE e a UFRGS, com financiamento do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq). Seus autores são: José Vicente Tavares dos Santos, Sociólogo e Professor da UFRGS; Marinês Zandavali Grando, Economista da FEE; Anita Brumer, Socióloga e Professora da UFRGS; e Anete Jalfim, Socióloga da FEE.

Uma abordagem específica sobre a agroindústria vinícola vai ao encontro dos dois objetivos a que se propõe a pesquisa. De um lado superar os enfoques parciais na análise da relação entre médios e pequenos agricultores e empresários da agroindústria, que ora privilegiam a lógica dos produtores agrícolas, ora aquela das agroindústrias; e, por outro, desvendar o caráter multidimensional — complexo — dessa relação, explicitando não só seus aspectos mercantis, mas também aqueles sociais e políticos que a mediatizam.

Limitar-nos-emos ao estudo da Companhia Vinícola Rio-Grandense, porque, no momento da realização deste ensaio, as informações levantadas de forma sistemática, embora ainda parciais, restringiam-se a essa processadora de uvas.

visam perceber se a ação dos empresários da agroindústria em questão não teria expressado a forma marginal e subordinada, através da qual alguns grupos empresariais do setor vinícola assimilaram as novas regras ditadas pela expansão das relações de produção capitalistas no País e pelo processo de internacionalização da economia nacional.

A análise da Companhia Vinícola Rio-Grandense encontra sua justificativa no fato de que ela encerra, em sua origem e em sua organização social, econômica e estrutura tecnológica, elementos reveladores da história e das tendências dominantes do desenvolvimento do setor industrial vinícola do RS, no período 1929-69.²

Para a reconstrução da história econômica, substrato essencial à análise social, foram selecionadas as seguintes variáveis: objeto principal da atividade econômica,³ que servirá como referencial para dividirmos a trajetória da empresa em diferentes etapas;⁴ principais mercados consumidores; estruturas de comercialização; e padrão tecnológico dominante.

A história social — que neste texto será estudada do ponto de vista das relações sociais⁵ nas quais estão inseridos os dirigentes dessa empresa — será referida a partir do exame das principais instituições (Sindicato Vitivinícola, Instituto Rio-Grandense do Vinho, Associação dos Vinicultores e União Brasileira de Vitivinicultura) que representam os interesses dos industriais do vinho, bem como dos contratos de compra e venda da matéria-prima — a uva. A análise da origem e da dinâmica dessas instituições deixará transparecer os sistemas de alianças e as oposições entre empresários, mostrando a natureza de suas relações com os outros agentes industriais que

² Os primórdios da produção vinífera do RS em escala industrial e suas características econômicas e tecnológicas dominantes no período 1930-69 confundem-se, em larga medida, com a gênese e a forma como se estruturou a Companhia Vinícola Rio-Grandense. A Cooperativa Vinícola Garibaldi, por sua vez, está na origem do movimento cooperativista do setor a partir dos anos 30 e, até a década de 60, representava seu pólo mais dinâmico. A partir desse período, começou a ser substituída pela Cooperativa Vinícola Aurora, que atualmente é a indústria que mais produz vinho no RS e, portanto, no Brasil. Esta contém, ainda, em sua estrutura organizacional, as características tecnológicas e mercadológicas em torno das quais tendem a se organizar o segmento da indústria vinícola com maior capacidade de acumulação. A análise dessas três empresas será desenvolvida através dos mesmos procedimentos metodológicos e será realizada no sentido de reconstruir a história sócio-econômica de cada uma, a partir das quais poderemos, como já foi referido, inferir as especificidades do desenvolvimento do setor agroindustrial vinícola como um todo.

³ "Ambos os esquemas, de posse do capital e objeto da atividade econômica, indicam a ação do empresário em face de condições envolventes, inclusivas, externas à empresa e a ele próprio." (Martins, 1976).

⁴ No caso das empresas vinícolas, isso significa fazer uma distinção entre os períodos em que as empresas se dedicam prioritariamente à produção do vinho comum ou vinho de vinífera. Os vinhos de vinífera ou varietais são provenientes de videiras viníferas, as mais apropriadas para a vinificação. Os vinhos comuns são vinhos provenientes de videiras híbridas ou americanas, produzindo, ambas, uvas de qualidade inferior para a vinificação.

⁵ "As relações sociais não podem ser reduzidas às relações entre subjetividades motivadas por intenções ou por motivações, porque elas se estabelecem entre as condições e as posições sociais, as quais têm mais validade que os sujeitos que elas unem" (Bourdieu, 1973).

delas participam. Um estudo futuro, no qual serão analisados os contratos de compra e venda da uva, permitirá, por sua vez, identificar o caráter das relações da agroindústria em questão com os agricultores.

Os dados sobre a trajetória econômica da Vinícola Rio-Grandense foram obtidos, basicamente, através de entrevistas⁶ realizadas junto aos executivos da empresa, e, secundariamente, foram utilizados os balanços e as atas pertencentes a mesma. Essas informações guardam, naturalmente, em si a subjetividade dos indivíduos entrevistados, o que nos levou e nos levará, ainda, a recorrer a entrevistas junto a técnicos ligados ao setor, com o intuito de contextualizar o alcance das interpretações pessoais dos dirigentes.

A esses dados econômicos agregam-se aqueles que embasarão uma abordagem sociológica da empresa, a ser desenvolvida em um estudo posterior. Estes também são ainda parciais e foram obtidos através do exame daquelas entidades de representação dos interesses do setor em cuja formação e desenvolvimento a Companhia Vinícola Rio-Grandense teve força definidora. Para esse fim, foram utilizadas fontes secundárias, principalmente artigos publicados na Revista do Vinho, e, uma vez mais, recorremos a entrevistas. A reconstituição das formas como se processavam as transações de compra e venda da uva foi realizada até presentemente a partir das palavras dos dirigentes empresariais. Essas informações deverão, posteriormente, ser complementadas com os depoimentos dos agricultores.

Os dados e o esboço de análise desenvolvidos neste texto têm um caráter ainda exploratório, na medida em que é uma primeira aproximação das informações sobre a Vinícola Rio-Grandense. Não temos, portanto, aqui a intenção de realizar uma análise com caráter mais conclusivo. O que pretendemos é sistematizar as informações obtidas até o momento sobre a Vinícola Rio-Grandense e ainda levantar questões que permitirão identificar as particularidades do desenvolvimento econômico e social dessa indústria, contribuindo, assim, para o desvendar, em um estudo futuro, da natureza complexa da relação agroindústria e produtor agrícola.⁷

⁶ Até o momento, foram realizadas sete entrevistas (entre os meses de maio e setembro de 1990) junto aos empresários do setor. O recurso sistemático às entrevistas foi devido à inexistência de qualquer estudo sobre a Companhia Vinícola Rio-Grandense, salvo algumas referências nos álbuns comemorativos sobre a colonização italiana.

⁷ Em uma segunda etapa da pesquisa, as informações obtidas serão tratadas à luz do desenvolvimento econômico no qual as empresas estavam inseridas, pois é este que, em definitivo, baliza as possibilidades e os limites da atividade empresarial. O estudo das empresas abrangerá o período 1929-90, mas cada uma delas será analisada, em profundidade, somente no período em que teve um papel precursor e dinamizador no setor.

1 - Companhia Vinícola Rio-Grandense S/A — sua trajetória econômica e social⁸

1.1 - Antecedentes históricos

No ano de 1927, sob o Governo Estadual de Borges de Medeiros, foi fundado o Sindicato Vitivinícola, que veio a ser oficializado em 1928 (sob o Decreto nº 4.195), quando Getúlio Vargas já era o Presidente do Estado.

A íntegra do decreto era a seguinte:

"Decreto nº 4.195, de 13 de dezembro de 1928.

Officialisa o Syndicato viti-vinicola do Rio Grande do Sul e addita o decreto nº 3972 de 26 de dezembro de 1927.

O Presidente do Estado do Rio Grande do Sul, no uso da atribuição que lhe confere a Constituição, art. 20, nº 4, considerando a conveniência de conjugar a ação e os esforços do Syndicato Viti-vinicola do RGS, com os das autoridades fiscais e sanitárias, tendo por fim defender efficientemente os interesses da indústria rio-grandense.

Decreta:

"Art.1º - A directoria de Hygiene somente attenderá a pedidos de exame de vinho quando formulados por intermédio do referido syndicato de conformidade com o que dispõe o decreto nº 3972, de 16 de dezembro de 1927.

"Art.2º - As exactorias só despacharão o vinho à vista de classificação feita pelo syndicato, acompanhada de guia de livre trânsito fornecido pela secção de fiscalização de gêneros alimentícios da directoria de hygiene.

"Art.3º - A classificação dos differentes typos e qualidades do vinho será feita opportunamente pelo syndicato, mediante accôrdo com a directoria de hygiene.

"Art.4º - No vasilhame a ser exportado, devem ser gravados de modo indelevel as palavras - Rio Grande do Sul, Brasil.

"Art.5º - Revoga-se as disposições em contrário" (Dal Pizzol, 1989).

⁸ Essa empresa foi fundada sob o nome de Sociedade Vinícola Rio-Grandense Ltda. Em 1º de outubro de 1951, o nome é mudado para Indústria, Comércio e Navegação — Sociedade Vinícola Rio-Grandense Ltda. Em 12 de outubro de 1961, volta para o seu nome de origem. E, finalmente, em 30 de setembro de 1964, quando da mudança de sua razão social para S/A., assume o nome que perdura até a presente data: Companhia Vinícola Rio-Grandense S/A.

Os fundadores do sindicato foram 41 comerciantes produtores de vinho da região do nordeste rio-grandense.⁹

Uma primeira observação dos artigos que compõem o decreto mostra que estes, antes de conferirem ao sindicato função de órgão de representação dos interesses do setor, transformaram esse organismo em instrumento de intervenção do Estado na vitivinicultura estadual.¹⁰ Essa intervenção será de natureza a favorecer os interesses dos comerciantes-produtores e dar-se-á nas seguintes instâncias:

- a) **produção vitícola** - procurando normatizá-la, através da aprovação, sob demanda do sindicato, de um regulamento que passava a sujeitar o cultivo da uva à fiscalização sanitária do Estado. A produção vitícola deveria obedecer a uma série de normas técnicas: o registro de uma cantina só seria possível se esta tivesse uma altura mínima, caiação, prédio próprio, condições de higiene específicas, etc. Além disso, o vinho para ser vendido tinha que passar por um exame de laboratório que exigia um padrão mínimo de qualidade;
- b) **comercialização da produção vinífera** - transformando o sindicato no único canal legitimado pelo Estado para comercializar o vinho rio-grandense. Os instrumentos utilizados para esse fim foram as atribuições conferidas ao sindicato pelo decreto de sua fundação e a instituição da taxa bromatológica. Essa taxa era cobrada somente sobre os vinhos embarcados para os centros consumidores, sobre aqueles comerciantes que não faziam parte do sindicato, e seu valor era, aproximadamente, um terço do preço do barril.

Em 5 de junho de 1929, é fundada a Sociedade Vinícola Rio-Grandense Ltda., que surge no interior do sindicato vitivinícola. Seus fundadores são em número de 49 que, com exceção de 12,¹¹ são os mesmos que fundaram o Sindicato Vinícola. O capital inicial foi de 3.000 contos de réis.

A cada fundador foi atribuído um número de quotas proporcional à quantidade de vinho comercializada por cada empresa que passou a participar da Sociedade Vinícola

⁹ Os sócios fundadores eram os seguintes: Alberto Bins; Ambrosio Bonalume; Antonio Pieruccini & F^{os}; A.Rizzo Irmãos & Cia.; Antonio Rossato & F^{os}; Angelo Antonello & Cia.; Allegratti & Cia.; Augusto Pasquali & Irmãos; Bedin, Oliveira & Cia.; Cesar Baldisserotto; Cia.Ind. & Mercantil Casa Fracalanza; Irmãos Dal Molin; Ettore Pezzi; E.E.Kunz; Guido D'Andréa; Irmãos De Carli & Paganelli; J.P.Moraes & Cia.; José Costamilan; José Bertuzzi & Cia.; José Verdi & Cia.; José Andreazza; José Gasperin; João Simon & Cia.; José Mandelli & Cia.; José Gava & Cia.; Luminato Pedron; Luiz Antunes & Cia.; Lourenço & Horacio Monaco; Michielon, Menegassi & Cia; Marango & Cia; Milani Irmãos & Gava; Orestes Franzoni & Cia.; Paulo Salton & Irmãos; Pivetta & Cia.; Rubbo, Castagna & Cia.; Sylvio Stallivieri & F^{os}; Schio & Cia; Sterzi & Cia.; Tartorotti & Cia. Ltda.; V.Rossi & Cia.; Valmorbida, Chesini & Cia.

¹⁰ O Sindicato Vitivinícola orienta-se nos moldes que caracterizavam o sindicalismo na época, fundamentado no corporativismo.

¹¹ Os fundadores da Sociedade Vinícola Rio-Grandense que não participaram do Sindicato foram: João Franceschini & Cia.; Carlos Dreher Filho; Viúva Albino Cunha & Cia.; Armando Peterlongo; Bertuzzi & Ronca; Moschini & Cia.; Salvador Bonalume; Merlotti & Costamilan; José Cesa e Cia.; Ballista Enoir & Filhos; Reiswitz & Stallivieri; Pedro Signor.

no ano anterior à sua fundação. Esse capital inicial de cada quotista podia ser integralizado tanto em dinheiro como em equipamentos.

Os estatutos da empresa, aprovados na data de sua fundação, contêm, entre outros, as definições que dizem respeito ao objeto de suas atividades econômicas e aos objetivos a que se propõem.

Quanto ao objeto das atividades da empresa, o artigo 1º assim o define: "A Sociedade Vinícola Rio-Grandense Limitada é criada para defender os interesses dos vinicultores, usando, para isso de todos os recursos legais. A sua ação visa especialmente comprar, fabricar e vender o vinho".

No que se refere aos seus objetivos, José Vicente Tavares dos Santos (1978) assinala que estes visavam: "(...) constituir a indústria capitalista na vinicultura, até então dominada pelo artesanato doméstico ou pelas manufaturas dos comerciantes".

Para a concretização desse objetivo, seria promovida, segundo os estatutos da Sociedade Vinícola (1929):

- 1º) **a inovação tecnológica** - o parágrafo 2º do artigo 1º indica tal intenção ao definir o objetivo de estandarizar a produção dos vinhos rio-grandenses, através da reforma das instalações existentes e da construção de novas, como a montagem de um laboratório de análise;
- 2º) **a centralização dos meios de produção dos 49 fundadores da empresa que estavam dispersos em suas cantinas particulares** - essa finalidade se explicita através do artigo 6º, que estabeleceu que as quotas iniciais para a formação da empresa podiam ser integralizadas em dinheiro, vinho, barris, ferro e outros equipamentos, e pelo artigo 9º, que dispôs que cada associado se obrigava a entregar à Sociedade Vinícola suas cantinas e pertences, para que esta os fizesse funcionar como lhe parecesse mais conveniente;
- 3º) **a intervenção no comércio do vinho** - a Companhia Vinícola Rio-Grandense passou a ter praticamente o monopólio do comércio do vinho, pois era a única empresa isenta da taxa bromatológica, na medida em que a maioria dos seus quotistas faziam parte do sindicato. Segundo Rinaldo Dal Pizzol, a Sociedade Vinícola surgiu como braço comercial do Sindicato (Dal Pizzol, 1989). Esse objetivo transparece nos parágrafos 5º e 6º do artigo 1º, onde a Sociedade Vinícola se propunha a promover a regularização do comércio do vinho, por um lado, através de uma prática de preços que compensassem os produtores da matéria-prima, mas "sem injustos sacrifícios para os consumidores", por outro, organizando a distribuição da produção nos mercados consumidores, de modo a evitar que houvesse uma oferta que superasse de forma significativa a demanda.
- 4º) **a consolidação do acordo que embasava a ação conjunta do Estado e do sindicato** - essa intenção se definiu através dos parágrafos 8º e único do artigo 1º, pois, através destes, ficava claro que a Sociedade Vinícola Rio-Grandense pleitearia junto aos poderes públicos todas as medidas que lhe parecessem necessárias para alcançar seus objetivos e que, em retribuição ao apoio que lhe seria dispensado, delegava ao Governo do Estado poderes de fiscalização, no que diz respeito, em especial, à fixação de preços de compra e venda da matéria-prima.

1.2 - História econômica da Companhia Vinícola Rio-Grandense S/A

Foi possível distinguir três grandes períodos na história econômica da empresa. O primeiro estende-se de 1929 a 1969, quando o vinho comum foi o objeto principal dos esforços de produção e comercialização; o segundo período compreende os anos de 1969 a 1981, quando, ao lado da produção de vinhos comuns, que continuava predominante, foi incrementada a produção de vinhos varietais, mas não a sua comercialização, a qual era realizada por outras empresas; e, finalmente, um terceiro período, a partir de 1981 até os dias atuais, quando produção e comercialização de vinhos varietais se conjugam no âmbito da própria empresa e ainda são buscadas alternativas econômicas para esta, através de novas atividades produtivas (produção de suco de uva) e de investimentos em outras áreas (ramo imobiliário). No que se refere à produção vinícola, salientamos, ainda, que, nesse período, embora a produção de vinhos comuns continue representando o maior percentual na produção, pode-se observar uma tendência a diminuir a sua participação no total da produção.

A seguir, será analisado cada um dos três períodos referidos. Ressaltamos, no entanto, que somente no primeiro período serão tratadas todas as variáveis explicitadas na Introdução, a saber: objeto principal da atividade econômica, principais mercados consumidores, estruturas de comercialização e padrão tecnológico dominante. Foi no período 1929-69 que a Vinícola Rio-Grandense representou a empresa mais dinâmica e inovadora no conjunto das agroindústrias vinícolas do RS.

1.2.1 - Período 1929-69: uma trajetória de inovações

No que diz respeito ao objeto principal da atividade econômica, a Sociedade Vinícola Rio-Grandense começou suas atividades em 1929, comercializando e homogeneizando a produção daqueles comerciantes-produtores que a fundaram, bem como a dos demais produtores que foram obrigados a abdicar da comercialização de sua produção para não pagar a taxa bromatológica. Em 1930, no entanto, já começou a comprar uva e a vinificá-la. Essa vinificação dava-se nas cantinas dos associados, naquelas alugadas por outros produtores — muitas vezes em sociedade com estes — ou ainda nos postos de vinificação que a empresa havia começado a construir. Em 1932, a Vinícola Rio-Grandense importou cultivares europeias¹² com os quais implementou os vinhedos conhecidos por Granja União, no Município de Flores da Cunha, que vieram dar origem aos vinhos comercializados com o nome desse parreiral. Em 1935, a empresa já comercializava sua primeira produção de vinhos varietais. Com o decorrer

¹² Segundo a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA): Cultivares Europeias ou Videiras viníferas são as mais adequadas para a vinificação, dando origem aos vinhos varietais ou finos. As videiras americanas ou videiras híbridas são pouco aptas para a vinificação, dando origem ao vinho comum. São predominantes em área cultivada no Rio Grande do Sul.

do tempo, outros produtos foram surgindo, como champanhas, vermouths, sucos de uva, vinhos espumantes, filtrados doces, grapa e bagaceira. No entanto nenhuma dessas bebidas derivadas da transformação da uva alcançou a importância que o vinho comum tinha para a empresa em termos de produção física e valor econômico. O vinho varietal, nesse período, não chegava a ultrapassar um caráter experimental.

Segundo um dirigente da empresa, a opção pelo vinho comum ocorreu em função de dois motivos: por um lado, alguns dos cotistas fundadores da Vinícola, como Luis Antunes, Luis Michelon, Dreyer e outros, já atuavam na faixa dos vinhos varietais; por outro, havia baixa produção de uvas viníferas, visto que, na época, 90% a 95% da produção vitícola do Estado era originária de uvas híbridas e/ou americanas. A área total de vinhedo de uva comum era de, aproximadamente, 20 mil hectares, e o parreiral Granja União, único de uvas varietais, possuía somente 150 hectares.

Entre 1930 e 1936, a Vinícola comercializou somente vinhos embarrilados (em barris), pois havia sido feito um acordo entre a nova empresa e seus cotistas fundadores (que conservavam produção própria) de que a empresa operaria somente com vinho em barris, enquanto seus fundadores comercializariam apenas vinho engarrafado. Em 1936, esse acordo foi contestado por alguns cotistas que queriam operar também com vinho embarrilado. A partir desse momento, a Vinícola passa a comercializar vinho engarrafado e embarrilado, apesar de o vinho comum predominar, de forma incontestada, durante todo o período.

Quanto às inovações tecnológicas difundidas pela Vinícola, destaca-se a construção de postos de vinificação no interior dos municípios da região fornecedora de uvas. Segundo um dirigente empresarial entrevistado, a construção das cantinas perdurou até a década de 50 e início dos anos 60, chegando a empresa a ter mais de 60 cantinas operando.

A construção dessas cantinas foi motivada pela necessidade de substituir as cantinas dos pequenos agricultores, que foram paulatinamente, desativadas com a criação do Sindicato em 1928 e pela edição da Lei do Vinho em 1937.¹³ Havia também a preocupação de superar os problemas relacionados com o transporte da uva. Os postos foram construídos próximos aos parreirais, possibilitando que os agricultores levassem a uva, inclusive a pé, para ser vinificada. Assim, era evitado o traslado da matéria-prima em carretas puxadas por junta de bois, em estradas precárias e o acondicionamento em recipientes inadequados, onde cabiam até 150kg de uva.¹⁴ As precárias condições de transporte e de acondicionamento ocasionavam a fermentação da uva, comprometendo, inevitavelmente, a qualidade do vinho a que daria origem. A construção dessas cantinas garantia, ainda, melhores condições técnicas na produção do vinho. As cantinas artesanais, onde o agricultor esmagava com os pés e fermentava a uva para transformá-la em vinho, também eram aproveitadas para a criação de porcos e a produção de queijo e salame. Essas más condições de higiene faziam com que essas

¹³ Essa lei será comentada com mais detalhe posteriormente.

¹⁴ Atualmente, os recipientes para o transporte da uva comportam, no máximo, de 30 a 35kg.

cantinas se transformassem em verdadeiras encubadoras de mofo e fungos que se incrustavam nas paredes das pipas, fazendo com que os vinhos aí fabricados não tivessem praticamente nenhuma possibilidade de conservação, azedando com frequência. A produção vinícola nas cantinas dos pequenos agricultores também apresentava o problema da casse azul do vinho tinto e da casse branca do vinho branco, significando ambas uma alteração na cor do vinho. Tanto uma como a outra eram ocasionadas pela presença de ferro na uva vinificada, proveniente dos equipamentos utilizados para esse fim. Registrava-se, ainda, o problema da acetificação do vinho, resultante do fato de que nessas cantinas a uva vinificada ficava em repouso em recipientes que não eram bem vedados e, portanto, em contato com o ar.

O movimento iniciado pela Vinícola Rio-Grandense de construção de postos de vinificação, cuja propriedade era da empresa e que aos poucos foi sendo assumido por outras (empresas privadas e cooperativas), em 1937, pela Lei do Vinho nº 549, transformou-se em uma obrigação legal para todo o setor vinicultor. As normas legais determinavam uma classificação de estabelecimentos que variava desde Cantina Central, Posto de Vinificação, Cantina Isolada até Cantina Colonial. O Posto de Vinificação não poderia funcionar isoladamente, devendo, obrigatoriamente, pertencer a uma empresa proprietária de uma Cantina Central, que vinificava, centralizava e transportava o vinho para ser clarificado, envelhecido, etc. A Cantina Isolada poderia pertencer a um agricultor, e nesta seria permitido vinificar a uva e comercializar o vinho resultante, desde que seu estabelecimento atendesse aos requisitos legais de funcionamento. Na Cantina Rural ou Colonial que pertencia ao agricultor, este poderia vinificar a sua uva ao invés de vendê-la, no entanto o vinho deveria, obrigatoriamente, ser vendido a uma cantina central. Como declarou um entrevistado, "ele não tinha o direito, o privilégio de vender o vinho diretamente ao consumidor". Foram ainda citadas, por um outro entrevistado, como inovações introduzidas pela Vinícola na vinificação do vinho branco a "debourbage"¹⁵, o controle de temperatura na vinificação dos vinhos branco e tinto, o controle no uso do nitrito sulfuroso (seletor de fermentos) e, finalmente, o controle sistemático mensal dos vinhos em maturação e envelhecimento.¹⁶

No que se refere ao cultivo da uva, a Vinícola também teve papel indutor de inovações. A mais importante, sem dúvida, foi a formação do parreiral Granja União, pelo que representou de pioneiro na tentativa de adaptar às condições climáticas do Rio Grande do Sul o cultivo de uvas viníferas, embora essa tentativa não tenha ultrapassado, durante muito tempo, um caráter experimental. Além disso, a empresa tentou propagar, junto aos camponeses, melhorias no cultivo da uva.

¹⁵ Consiste na eliminação da polpa e resíduos da casca e de sementes que acompanham o sumo da uva antes de começar a fermentar.

¹⁶ Uma vez por mês era retirada uma amostra do vinho em repouso. O material era analisado para acompanhar a sua maturação e o envelhecimento.

No parreiral Granja União, foram estudadas, em caráter pioneiro, formas de conduzir a parreira em espaldeira¹⁷, em sistemas trentino¹⁸ e de raios¹⁹, assim como as podas tipo silvoz com arcos. Foram, ainda, ensaiados tratamentos, até então inexistentes na região, contra moléstias que atacavam a uva, tendo como base o produto químico ditiocarbamato.

No período em questão, às transformações difundidas pela Vinícola Rio-Grandense na esfera da produção da uva e do vinho agregam-se ainda aquelas que diziam respeito às estratégias de comercialização.

Os principais mercados da Vinícola localizavam-se nas Cidades do Rio de Janeiro e de São Paulo, onde foram fundadas filiais em 1941 e 1945 respectivamente. A empresa tinha ainda filiais em outros centros urbanos, tais como Salvador, fundada em 1936; Rio Grande, em 1942; e Curitiba, em 1951. Em Belo Horizonte, foi criado um entreposto de venda em 1951. As filiais possuíam postos de engarrafamento, que substituíram engarrafadores privados, os quais, segundo os dizeres de um entrevistado, possibilitavam a existência de fraudes no vinho.

A produção da Vinícola Rio-Grandense era transportada para os outros estados em navios, pois a rede rodoviária da época era muito precária. Chegando aos portos de destino, a mesma era descarregada em um entreposto da empresa, de onde o vinho ia para as filiais a fim de ser engarrafado e distribuído para os postos de revenda, que, em geral, pertenciam aos grandes atacadistas da época.²⁰ Eventualmente, era feito um transporte de vinho-base²¹ para o Recife, para atender às demandas da Martini & Rossi e da Cinzano, que, com esse produto, fabricavam vermute. Para essa localidade se dirigiam não somente os navios, mas também os caminhões que faziam o transporte entre o porto e as fábricas.

A partir de 1951, a Vinícola comprou um navio — o Vinho Castelo — e passou a ter o controle total do transporte de sua produção para os centros consumidores. A razão apontada por um entrevistado para a compra do navio era a dificuldade com o transporte marítimo na época. O traslado de mercadorias para o centro do País era feito, fundamentalmente, por navegação de cabotagem. No entanto o número insuficiente de

¹⁷ Espaldeira — o ramado da parreira desenvolve-se no sentido vertical, permitindo uma maior ensolação, ao contrário da forma tradicional que se desenvolve horizontalmente em forma de telhado.

¹⁸ Sistema trentino ou latada aberta — a ramada da parreira assume uma posição inclinada em ângulo de 45°, adquirindo um desenvolvimento praticamente horizontal, que favorece a ensolação e a circulação de ar.

¹⁹ Sistema de raios — as parreiras são apoiadas num suporte e, ao crescerem, vão se distanciando deste, tomando cada uma uma direção diferente, dando origem a um suporte no qual a ramada de cada planta se constitui em um arco de raios.

²⁰ Essas estruturas de distribuição da produção vinífera, nos mercados fora do Estado, não eram exclusividade da Sociedade Vinícola Rio-Grandense. A Cooperativa Garibaldi e a Sociedade Brasileira de Vinhos também possuíam estruturas de distribuição semelhantes.

²¹ Em geral, o vinho-base é um vinho branco ou rosado fabricado de uva de "herbemant", sendo usada para a fabricação de vinhos compostos, gemadas e quinadas.

navios, diante da quantidade de mercadorias a ser transportada, dava margem a que comerciantes e produtores tivessem que se submeter a cobrança de "taxas extras" para que o transporte fosse realizado.

O navio Vinho Castelo, quando não fazia transporte de vinho, transportava madeira para a Argentina e trazia trigo para o Brasil. Em uma dessas viagens para o país platino, no ano de 1957, o navio bateu em rochedos e afundou na costa do Uruguai. De acordo com o depoimento de um dos atuais diretores da empresa, "foi um impacto tremendo", pois a empresa tinha assegurado somente um terço do navio, sofrendo o prejuízo dos outros dois terços. A Sociedade Vinícola associou-se então às Cooperativas Forqueta e Garibaldi para criarem, juntas, **uma empresa de navegação** — a Navinsul —, que comprou um navio-tanque²² da França. Este saía do porto de Porto Alegre, mais especificamente do Armazém C-6, que, na realidade, era uma cantina cheia de pipas, onde os caminhões-tanques depositavam o vinho que seria transportado para os centros consumidores.

O navio foi vendido em 1964, quando a rede rodoviária da Região Centro-Sul do País já estava mais desenvolvida, tornando-se, de acordo com informação prestada por um dirigente empresarial, mais viável economicamente fazer o transporte por caminhões-tanques.

As mudanças que se processaram nos mecanismos de obtenção da matéria-prima e nas estruturas de produção e comercialização do vinho refletiram-se, rapidamente, nos índices de crescimento da Vinícola Rio-Grandense. Entre os anos 1940 e 1950 — período para o qual ainda não foram encontrados dados estatísticos sistematizados sobre essa empresa —, informações orais transmitidas por técnicos ligados à história do setor revelam que a produção da empresa representava aproximadamente um terço da produção global. Em 1960, quando já existiam registros estatísticos, o vinho produzido pela Companhia Vinícola Rio-Grandense perfazia 20% do total da produção industrial vinífera do RS.

O produto que simbolizou esse período foi o **Vinho Castelo** — um vinho comum —, cujo nome, sintomaticamente, foi utilizado para batizar o navio comprado pela empresa. Esse vinho, produzido e comercializado pela Vinícola, foi o líder incontestado de suas vendas nos principais mercados do País, entre os anos de 1946 e 1955, como também foi o vinho mais vendido entre os produzidos pelo conjunto das empresas.

O contrato de compra e venda da uva — expressão formalizada dos aspectos mercantis da relação pequeno agricultor e agroindústria — era estabelecido baseando-se na entrega, pela indústria, de insumos e equipamentos (sulfato de cobre, adubos, pulverizadores costais, arames, etc.) aos agricultores com os quais firmava contrato oral ou escrito. O agricultor contratado comprometia-se a entregar a uva após a colheita. O preço desta, no entanto, não era estabelecido anteriormente, ficando na dependência do volume da safra, ou seja, safras grandes/preços baixos e vice-versa. Ressalta-se que

²² O navio-tanque barateava os custos, na medida em que não era mais necessário comprar os barris e nem pagar pelo peso e metragem cúbica que ocupavam no navio.

o tamanho de uma safra não depende somente de condições climáticas, mas também de alguns tratos culturais específicos, como, por exemplo, uma poda curta dá origem à safra pequena; e uma poda longa, à safra grande.²³ As uvas provenientes de uma safra pequena são mais aptas para a vinificação, pois se apresentam em melhor estado sanitário e em melhores condições de amadurecimento, ou seja, com um teor mais alto de açúcar, uma vez que a seiva da planta nutre melhor, por exemplo, 10 cachos do que 50.

Finalmente, cabe registrar que, nesse período, no ano de 1942, surge a empresa Irani Celulose, oriunda da Sociedade Vinícola Rio-Grandense, que, inicialmente, conservou seu controle acionário. Posteriormente, houve um desmembramento dessas duas empresas, ficando todos os acionistas da Vinícola como acionistas da Irani. Com o passar do tempo, através da venda de ações, diversificou-se o quadro de acionistas tanto de uma quanto da outra empresa.

A Irani Celulose localiza-se no Estado de Santa Catarina, ocupando uma área de, aproximadamente, 300.000 hectares. A partir dos anos 1963-64, tornou-se economicamente e patrimonialmente mais importante do que a Vinícola Rio-Grandense.

1.2.2 - Período 1969-81: uma trajetória de marginalização

Tomando como parâmetro o objeto principal das atividades econômicas, esse período — como já foi referido — define-se por um relativo redirecionamento da produção da empresa para o vinho de viníferas, cuja comercialização, no entanto, era feita, fundamentalmente, por outras empresas. A produção do vinho comum continuava, entretanto, predominante nos anos aqui considerados.

A multinacional italiana Martini & Rossi foi, entre outras, a empresa que, sem dúvida nenhuma, representou a demanda mais significativa da produção de vinhos finos da Vinícola Rio-Grandense. Pode-se mesmo dizer que esse período tem seus limites definidos pelo tempo que durou a associação comercial entre a Martini e a Vinícola.

A Martini & Rossi instalou-se no Brasil dedicando-se à fabricação de vermute, cujas fábricas ficavam em São Paulo e Recife. A partir da data de sua instalação (1951), a Vinícola Rio-Grandense constituiu-se em sua fornecedora quase exclusiva do vinho-base necessário para a elaboração desse produto. Esse fornecimento²⁴ perdurou até 1984, embora de forma pouco expressiva, considerando o período anterior.

Em 1969, a Vinícola começou a fornecer vinho de vinífera para a Martini, tomando a seu encargo toda a parte industrial: a aquisição da uva, a industrialização do vinho e o engarrafamento. Vendia o produto acabado para a Martini, que o rotulava com marca própria — no caso Chateau Duvalier — e ainda se encarregava de sua comercialização.

²³ Poda curta deixa somente três ou quatro pontos de brotação. Poda longa deixa meio metro de brotação, ou seja, um número maior de pontos de brotação.

²⁴ O fornecimento de vinho-base para a Martini & Rossi era tão significativo que, entre as justificativas para a compra do navio Vinho Castelo, também figura a necessidade de garantir o transporte desse produto para seus locais de consumo, o que o sistema de transporte marítimo da época não garantia.

As razões que alicerçaram a decisão de investir em um produto que seria comercializado com a marca de uma outra empresa foram definidas por um dirigente da empresa, como uma forma de ocupar mais rapidamente o mercado consumidor e, portanto, aumentar a produção, pois considerava que a empresa italiana tinha estruturas de "marketing" e de comercialização mais desenvolvidas e ágeis. Concretamente, porém, essa decisão significou a marginalização da Vinícola Rio-Grandense das novas tendências que passaram a balizar a dinâmica das agroalimentícias a nível internacional, pois, como explicita Raul Green (1989):

"Um dos maiores desafios que tem enfrentado as grandes empresas vem dos circuitos de distribuição. A concorrência entre as grandes empresas e os grandes grupos de distribuição tem sido muito importante nos últimos quinze anos. Durante uma primeira etapa os grupos de distribuição obrigam as empresas alimentícias a diminuir suas margens e a pagar um direito para poderem ser vendidas em seus locais. A resposta dos grupos agroalimentícios, em especial os maiores como Unilever, Nestlé, BSN ou Grand Metropolitan, foi de investir somas consideráveis na publicidade, criar marcas com muito prestígio e obrigar aos circuitos de distribuição a vendê-las. Estabelecendo uma relação direta entre a empresa produtora e os consumidores por meio da publicidade, as empresas obrigam as sociedades de distribuição a assimilar suas marcas e se colocam em melhor posição para negociar a distribuição das margens entre produtores e distribuidores".²⁵

A estratégia dos dirigentes da Vinícola Rio-Grandense nos anos 70, ao contrário daquilo que se apresentava como tendência dominante no setor agroalimentar em âmbito internacional, foi a de desativar, parcialmente, suas estruturas de comercialização ligadas ao vinho varietal. Com o objetivo de não fazer concorrência ao vinho que engarrafava e vendia para a Martini, a empresa foi retirando-se, paulatinamente, dos principais mercados de vinho fino do País — Rio de Janeiro e São Paulo. As equipes de venda e de "marketing" da Vinícola foram, inclusive, orientadas no sentido de não disputarem espaço com os produtos da empresa multinacional. Os vinhos Granja União (vinhos de vinífera) continuaram a ser vendidos, quase exclusivamente em Santa Catarina e Rio Grande do Sul, onde, por sua vez, não havia muita penetração dos produtos da Martini & Rossi.

As palavras de um diretor da empresa gaúcha assim caracterizaram o período: "Foi uma época de boa rentabilidade para a empresa, mas na realidade tirou da empresa um contato maior com o mercado de São Paulo e Rio de Janeiro, embora permanecêssemos lá".

As conseqüências desse descolamento da Vinícola da nova dinâmica do setor agroalimentar transpareceram de forma significativa quando, a partir de 1979, a

²⁵ Raul H. Green é pesquisador do Instituto de la Recherche Agronomique de Paris. Texto apresentado no Seminário Sistema Agroalimentar Brasileiro nos anos 90 — Desafios e Perspectivas, realizado em Curitiba, em agosto de 1989.

multinacional italiana rompeu o acordo, que era oral, com a Vinícola Rio-Grandense. Essa ruptura aconteceu após uma reformulação nas direções internacional e nacional da Martini & Rossi. Essa empresa passou, então, ela mesma a produzir seus próprios vinhos.

Enquanto durou o acordo entre as duas empresas, a Vinícola Rio-Grandense, em termos de participação no mercado nacional, manteve uma posição significativa em torno de 12%. Já não representava, como nos anos 40 e 50, um terço da produção do setor, mas isso se devia, sobretudo, ao fato de ter passado a dividir o mercado com outras grandes processadoras de uva, em especial algumas cooperativas. A partir de 1979, no entanto, a produção da Vinícola caiu espetacularmente em termos absolutos, como indicam os números da Tabela 1

Tabela 1

Participação percentual da produção da Vinícola Rio-Grandense na produção do Rio Grande do Sul — 1979-89

ANOS	TOTAL DA PRODUÇÃO DO RS (litros)	TOTAL DA PRODUÇÃO DA VINÍCOLA (litros)	PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DA PRODUÇÃO DA VINÍCOLA RIO-GRANDENSE
1979	257 497 192	17 706 596	7
1980	162 048 848	8 921 703	6
1981	235 477 775	15 837 494	7
1982	292 208 145	12 844 897	5
1983	160 878 356	6 531 053	5
1984	225 969 610	12 081 779	6
1985	342 374 348	15 950 501	5
1986	206 270 702	3 136 219	2
1987	197 768 450	5 923 535	4
1988	321 351 823	3 522 379	2
1989	254 574 105	5 488 123	3

FONTE: UVIBRA.

1.2.3 - Período a partir de 1981: a busca de novos rumos

Segundo um dirigente da Vinícola Rio-Grandense, o atual momento da empresa, no que diz respeito ao objeto das atividades econômicas, caracteriza-se pela busca da recuperação de sua estrutura de comercialização — particularmente aquela ligada aos vinhos varietais — e pelos investimentos em novos produtos, como o suco de uva concentrado, visando à exportação. Observa-se igualmente uma tendência a uma diversificação de atividades, em especial em direção ao ramo imobiliário, com o loteamento do parreiral Granja União, que, hoje, se encontra praticamente dentro do perímetro urbano da Cidade de Flores da Cunha.

A procura de novos rumos para a Vinícola Rio-Grandense, os quais não estão necessariamente vinculados à produção de vinhos, é, em certa medida, consequência da perda de posição da Empresa no conjunto da produção vinífera rio-grandense e das dificuldades que encontra para recuperar, pelo menos parcialmente, essa posição. Após representar um terço da produção gaúcha e estabilizar-se em torno de 12% na década de 60, em 1989 a sua participação no total da produção não ultrapassava 3%.

As razões que influenciaram essa trajetória da empresa, cujos primórdios se confundem com os da indústria do vinho do RS, moldando-lhe o perfil, deverão ser buscados na ação empresarial e nas condições sociais e econômicas nas quais esta se forjou.

O ponto de partida dessa busca serão o conhecimento da história social da Companhia Vinícola Rio-Grandense, assim como as indagações sobre os motivos que determinaram as decisões econômicas tomadas pelos dirigentes da empresa. Um estudo introdutório da história social da Vinícola Rio-Grandense, que fornecerá o substrato sócio-político necessário para a compreensão da ação empresarial no plano econômico e as questões sobre as decisões econômicas dos dirigentes dessa empresa, será apresentado a seguir.

1.3 - Introdução ao estudo da história social da Companhia Vinícola Rio-Grandense S/A

Em 17 de setembro de 1936, através do Decreto nº 6.288, em substituição ao Sindicato Vitivinícola, foi criado o Instituto Rio-Grandense do Vinho —, organismo autárquico que irá expressar, no plano institucional, a partir dessa data, o conjunto de forças dominantes na produção vinícola do RS. Esse organismo foi criado selando um acordo entre a Sociedade Vinícola Rio-Grandense Ltda. e as Cooperativas Vinícolas que se desenvolveram depois de 1931, sob a iniciativa de comerciantes, contando com o apoio dos agricultores. As cooperativas não participavam do Sindicato Vitivinícola e tampouco da Sociedade Vinícola Rio-Grandense.

Em 1935, as cooperativas já tinham condições de colocar grandes quantidades de vinho no mercado, fazendo com que o preço baixasse de 125 mil réis o barril para 80 mil réis, nos mercados do Rio e São Paulo (Dal Pizzol, 1989). Tendo em vista a crise que ocasionaria no setor essa concorrência via rebaixamento de preços, José Moraes Vellinho, represen-

tando o Sindicato Vitivinícola, a Sociedade Vinícola Rio-Grandense e outras empresas, juntamente com Humberto Lotti,²⁶ representante das cooperativas, articularam a fundação do Instituto Rio-Grandense do Vinho. A finalidade imediata seria sustar a concorrência ruínosa entre os grandes comerciantes, assim como intervir nos padrões tecnológicos da produção do vinho. O decreto de sua fundação definia como objetivos da instituição:

"Difusão das castas selecionadas, fixação dos tipos de vinhos exportáveis, transformação do artigo inferior em álcool e vinagre e compensação dos 'stoks' do produto que, apesar de haver satisfeito às exigências técnicas e sanitárias, não pôde ser vendido".²⁷

Os primeiros atos do Instituto foram:

"1. Levantamento qualitativo e quantitativo de todo o vinho das cantinas existentes na época.

"2. Criação e instalação de laboratórios de análises de Caxias do Sul, Bento Gonçalves e Garibaldi (laboratórios independentes dos oficiais).

"3. Eliminação dos vinhos de baixa qualidade, pela destilação e indenização dos estoques inutilizados.

"4. Criação do laboratório central de enologia do Rio de Janeiro" (Dal Pizzol, 1989).

Consolida-se, assim, uma aliança de interesses entre grupos que se opunham fortemente (empresas privadas e cooperativas) no período 1926-36. No entanto essa aliança nem sempre foi possível de ser viabilizada. No início da década de 40, o Instituto deveria ter construído no Rio de Janeiro, em um terreno doado por Getúlio Vargas, um laboratório central e um entreposto de engarrafamento do Instituto, onde seriam engarrafados os vinhos do Rio Grande do Sul embarcados a granel. Com isso os demais engarrafadores seriam transformados em simples distribuidores de vinho. Essa iniciativa não se concretizou devido à divergência entre as cooperativas e a Sociedade Vinícola. O representante das cooperativas reivindicava que o vinho engarrafado fosse proporcional à produção, com o que o representante da Vinícola e das indústrias privadas não concordava. O acordo não foi firmado, inviabilizando a construção do laboratório planejado.

Existiam forças contrárias à criação e à existência do Instituto do Vinho. Segundo informações obtidas em entrevistas, os interesses que este contrariava eram aqueles dos produtores de vinho, fossem eles de cooperativas ou de empresas privadas, que não queriam submeter-se à imposição, estabelecida pelo Instituto, de cotas máximas a serem vendidas em determinado período — as cotas excedentes que eram vendidas teriam que pagar uma sobretaxa. O Instituto contrariava também os interesses dos co-

²⁶ Humberto Lotti era igualmente um dos dirigentes da Cooperativa Vinícola Garibaldi.

²⁷ Decreto nº 6.288, de 17 de setembro de 1936 (Dal Pizzol, 1989).

merciantes e representantes comerciais que atuavam na área da comercialização de insumos para a vitivinicultura, pois esse órgão passou a intermediar a compra e venda desses produtos com preços favoráveis para os produtores. Por último, os agricultores também se posicionaram contra, pois não tinham condições financeiras para implantar as normas técnicas exigidas pelo Instituto na produção do vinho: a cantina deveria ter 23m², as paredes vitrificadas, o chão acimentado, etc. A consequência mais imediata dessas normas, para os agricultores, foi a consolidação do processo — iniciado pelo Sindicato em 1929 e aprofundado pela Lei do Vinho de 1937 — de eliminação das cantinas rurais, principalmente na região de Bento Gonçalves e Garibaldi.

A conjugação dessas forças, sedimentadas a nível institucional, pela ação de representantes do Poder Legislativo, em especial do Deputado Achilles Mincarone, fez com que o Instituto fosse extinto em 17 de julho de 1950. Em 1948, havia sido fundado o Sindicato da Indústria do Vinho, e foi ele que representou os interesses dos grandes vinicultores após a extinção do Instituto do Vinho. As cooperativas, por força da lei, não podiam associar-se ao Sindicato, mas dele participavam informalmente. Em 1957, foi criada a Associação dos Vinicultores, que foi, finalmente, substituída, em 28 de setembro de 1967, pela União Brasileira de Vitivinicultura (UVIBRA).²⁸

Por fim, cabe registrarmos as questões que, até o momento, formulamos. A primeira delas indaga sobre decisão dos dirigentes da Vinícola Rio-Grandense de diversificar suas atividades, já na década de 40: a reorientação dos investimentos para outros setores que não o vinho não teria sido originada na dificuldade ou na recusa de assimilar as novas regras que passaram a balizar, a partir de 1939,²⁹ as relações entre pequeno agricultor e agroindústria? A segunda questiona se não teria havido uma avaliação incorreta por parte da direção da empresa acerca do papel definidor que os vinhos de vinífera, assim como as estruturas de "marketing" e de comercialização, passariam a ter na dinâmica do setor vinícola a partir do momento em que este se articulava com as novas tendências das agroalimentícias a nível internacional.³⁰

Essas questões foram levantadas tendo em vista a hipótese já formulada na introdução deste texto e que deverá ser respondida no prosseguimento do projeto de pesquisa, a saber: a ação dos empresários da agroindústria em questão teria expressado a forma marginal e subordinada, através da qual alguns grupos empresariais do setor vinícola assimilaram as novas regras ditas pela expansão das relações de produção

²⁸ Ressaltamos, mais uma vez, que até o momento apenas esboçamos uma introdução ao estudo das instituições de representação dos interesses do setor vinícola. Estas deverão ser analisadas com maior profundidade no desenvolvimento da pesquisa.

²⁹ Essas novas normas se expressam na instituição dos preços mínimos da uva a nível estadual e na definição de prazos para o pagamento da matéria-prima. A empresa já não podia ressarcir os agricultores somente a partir de sua disponibilidade financeira. Segundo declarações de um técnico ligado ao setor, os dirigentes da Vinícola Rio-Grandense passaram então a não acreditar na perspectiva da evolução do vinho nacional.

³⁰ A forma pela qual esse processo se desenvolveu no setor vitivinícola rio-grandense está analisada no artigo de Jalfim (1990).

capitalistas no País e pelo processo de internacionalização da economia nacional. E, sendo essa hipótese verdadeira, não explicaria ela

- a da substituição da própria Vinícola Rio-Grandense (a partir dos anos 60) por outras empresas nacionais ou multinacionais como pólos de difusão das modalidades tecnológicas e mercadológicas dominantes na produção e comercialização do vinho?;
- a redefinição da hierarquia das indústrias vinícolas no que se refere à sua capacidade de acumulação?;
- o surgimento de novas empresas que passaram a balizar o conteúdo e a forma que assumem, atualmente, a relação agroindústria/produtor agrícola?

Bibliografia

ALBUM comemorativo do 75. aniversário da colonização italiana no Rio Grande do Sul (1950). Porto Alegre, Globo.

BOURDIEU, Pierre (1973). *Le metier de sociologique - Prealables épistémologiques*. Deuxième ed. Paris, Mouton.

CENTENÁRIO da imigração italiana (1975). Porto Alegre, Edel.

COMPANHIA VINÍCOLA RIO-GRANDENSE S.A. (s.d.). *Atas das assembléias gerais*. /s.n.t./ (Livros 1, 2, 3 e 4).

DAL PIZZOL, Rinaldo (1989). A história da uva e do vinho no Rio Grande do Sul. *Revista do Vinho*, 3(14), set./out.

— (1989). A história da uva e do vinho no Rio Grande do Sul. *Revista do Vinho*, 3(15), nov./dez.

EMBRAPA (1986). *O cultivo da videira: informações básicas*. Bento Gonçalves, EMBRAPA-CNPV. (Circular técnica, 10).

GRENN, Raul H. (1989). *La evolución de la economía internacional y la estrategia de las multinacionales alimentarias*. Curitiba, /s.ed./ (Trabalho do Seminário: O sistema agroalimentar brasileiro nos anos 90 - desafios e perspectivas).

JALFIM, Anete & GRANDO, Marinês Zandavali (1990). Os novos rumos da vitivinicultura no Rio Grande do Sul. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, FEE, 17(4):194-206.

MARTINS, José de Souza (1976). *Conde de Matarazzo: o empresário e a empresa*. 2.ed. São Paulo, Hucitec. (Estudos brasileiros, 1).

SANTOS, João Vicente Tavares (1978). *Colonos do vinho: um estudo sobre subordinação do trabalho camponês ao capital*. 2.ed. São Paulo, Hucitec.

SANTOS, José Vicente Tavares et alii (1989). Agroindústrias e lutas sociais (a complexidade das lutas sociais em torno do valor do produto). *Ensaio FEE*, Porto Alegre, FEE, 10(2):266-84.

SOCIEDADE VINÍCOLA RIO-GRANDENSE (1929). Estatutos. /s.n.t./ (Aprovado em sessão de Assembléia Geral Extraordinário de 5 de junho de 1929).

Abstract

This paper reconstitutes the socio-economic trajectory of a wine company, the Companhia Rio-Grandense. This firm presents, along the period 1929-1969, revealing elements about the dominant trends of the wine-growing industrial development in the Rio Grande do Sul state. Moreover, along the period 1969-1990, it expresses the marginal and subordinated way of how some of the sector's enterprises assimilated the new rules dictated by the expansion of capitalistic relations all over the country and by the internationalization process of the national economy.