

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
CENTRO DE ESTUDOS E PESQUISAS EM AGRONEGÓCIOS - CEPAN  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AGRONEGÓCIOS

PAULO DE TARSO GASPAR PINHEIRO MACHADO

**ANÁLISE DA ESTRUTURA DE GOVERNANÇA NA PRODUÇÃO DE ARROZ  
COM INDICAÇÃO GEOGRÁFICA – O ARROZ DO LITORAL NORTE GAÚCHO  
ESTUDO DE CASO**

Porto Alegre

2013

### CIP - Catalogação na Publicação

Gaspar Pinheiro Machado, Paulo de Tarso

Análise da estrutura de governança na produção de arroz com indicação geográfica - o arroz do litoral norte gaúcho estudo de caso / Paulo de Tarso Gaspar Pinheiro Machado. -- 2013.

138 f.

Orientador: Júlio Otávio Jardim Barcellos.

Coorientador: Antonio Domingos Padula.

Dissertação (Mestrado) -- Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios, Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, Porto Alegre, BR-RS, 2013.

1. Governança. 2. Coordenação. 3. Indicação Geográfica. 4. Custos de Transação. I. Jardim Barcellos, Júlio Otávio, orient. II. Domingos Padula, Antonio, coorient. III. Título.

PAULO DE TARSO GASPAR PINHEIRO MACHADO

**ANÁLISE DA ESTRUTURA DE GOVERNANÇA NA PRODUÇÃO DE ARROZ  
COM INDICAÇÃO GEOGRÁFICA – O ARROZ DO LITORAL NORTE GAÚCHO  
ESTUDO DE CASO**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Agronegócios do Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Agronegócios.

Orientador: Prof. Dr. Júlio Otávio Jardim Barcellos

Co-Orientador: Prof. Dr. Antonio Domingos Padula

Porto Alegre

2013

PAULO DE TARSO GASPAR PINHEIRO MACHADO

**ANÁLISE DA ESTRUTURA DE GOVERNANÇA NA PRODUÇÃO DE ARROZ  
COM INDICAÇÃO GEOGRÁFICA – O ARROZ DO LITORAL NORTE GAÚCHO  
ESTUDO DE CASO**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Agronegócios do Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Agronegócios.

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof. Dr. Homero Dewes  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

---

Prof. Dr. Luiz Carlos Federizzi  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

---

Prof. Dr. Hélio Henkin  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

---

Prof. Dr. Júlio Otávio Jardim Barcellos - Orientador  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

---

Prof. Dr. Antonio Domingos Padula - Co-Orientador  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

## **DEDICATÓRIA**

Dedico este trabalho e o esforço nele contido ao Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios – CEPAN e ao Núcleo de Estudos em Sistemas de Produção de Bovinos de Corte e Cadeia Produtiva – NESPRO, da Universidade Federal do Rio Grande do Sul por terem contribuído através da excelência e pensamento interdisciplinar com a minha formação científica e meu crescimento pessoal e profissional.

## AGRADECIMENTOS

Ao Grande Arquiteto do Universo por ter me facultado a vida e a consciência.

Aos meus pais (*In Memoriam*) que de onde se encontram possam se sentir gratificados pelo incansável apoio e estímulo para que eu buscasse, de forma permanente e perseverante, o conhecimento como luz necessária para iluminar a minha trajetória de evolução.

A minha esposa Nayra e aos filhos Carlos Eduardo e Bruno que de forma carinhosa e tolerante me incentivaram ao mestrado, e passaram a conviver com um marido pesquisador e um pai aluno, tendo todos que muitas vezes compartilhar as minhas inquietações.

Meu especial agradecimento ao Professor Dr. Júlio Otávio Jardim Barcellos, Orientador e ao Professor Dr. Antonio Domingos Padula, Co-orientador pelo apoio, estímulo e tolerância com os meus erros e dificuldades.

Ao Professor Dr. Homero Dewes, emérito Educador, por suas reflexões carinhosas e providenciais carraSPANas nas minhas inadequações de comportamento científico e, em seu nome agradeço a todos os professores e funcionários do CEPAN.

A todos os colegas que ao longo desta jornada de estudos e pesquisas me ampararam com carinho e inestimável colaboração, em especial, ao colega e amigo Reney Dorow pela sua amizade.

Um necessário e especial agradecimento a Associação dos Produtores de Arroz do Litoral Norte - APROARROZ através do seu Presidente Sr. Clóvis Terra Machado dos Santos e seus Diretores José Matias Bins Martins e Geraldo Azevedo, ao Sr. João Batista Camargo Gomes da Cooperativa Arrozeira Palmares, ao Sr. Atos Gadeia do Instituto Rio Grandense do Arroz – IRGA, ao Sr. Cezar Gazzaneo do Sindicato da Indústria do Arroz do RS – SINDARROZ e ao Sr. Gilnei Soares da Cooperativa Rizícola Pitangueiras sem os quais não seria possível realizar este trabalho.

*“A natureza submete tudo o que vive  
ao jugo de duas exigências fatais: manter-se  
vivo e reproduzir a vida. Nada escapa.”*

**Eduardo Gianetti**

## RESUMO

A presente dissertação visou identificar e analisar a estrutura de governança existente no contexto da produção orizícola com Indicação Geográfica – Denominação de Origem – IG/DO através da realização de um estudo de caso sobre a Associação dos Produtores de Arroz do Litoral Norte Gaúcho, a qual obteve a certificação no ano de 2010. Nesse sentido, o estudo procurou identificar os elementos de governança, de articulação e de coordenação, bem como os obstáculos e limites ao desenvolvimento deste sistema produtivo local. No contexto da produção orizícola do Rio Grande do Sul uma região produtora de arroz ter obtido a certificação de Indicação Geográfica do tipo Denominação de Origem caracteriza aspecto inovador e de diferenciação para a produção local com potencial de agregação de valor ao produto. Neste âmbito, o processo de governança assume relevância como mecanismo condicionante para viabilizar a agregação de valor do produto no mercado e consolidar a certificação de Denominação de Origem cujos objetivos estão emoldurados por uma base legal e pela necessidade de compartilhamento dos mecanismos de defesa coletiva da especificidade e do valor do produto, no caso o arroz da Litoral Norte. A pesquisa revelou que o esforço para obter a certificação para a área de produção de arroz no Litoral Norte não tem como contrapartida uma estrutura de governança que viabilize este arranjo produtivo de forma diferenciada. Para tal, o processo de governança deverá ser estruturado através da construção de consensos e estratégias de forma a superar as incertezas, aumentar o nível de confiança entre seus atores, ampliar e fortalecer o seu ambiente institucional visando consolidar a manutenção da IG/DO para a produção de arroz do Litoral Norte.

**Palavras-chave:** Indicação Geográfica. Custos de Transação. Coordenação e Governança.

## ABSTRACT

This dissertation aimed to identify and analyze the existing governance structure in the context of rice production Geographical Indication - Designation of Origin - GI / DO by conducting a case study on the Rice Growers Association of North Coast Gaucho, which obtained certification in 2010. In this sense, the study sought to identify the elements of governance, articulation and coordination, as well as obstacles and limits the development of local productive system. In the context of rice production in Rio Grande do Sul, a region producing rice have obtained the certification of Geographical Indication of type Designation of Origin features and innovative aspect of differentiation for local production with the potential to add value to the product. In this context, the process of governance is relevant as a mechanism to enable the constraint value added product market and consolidate the certification designation of origin whose objectives are framed by a legal basis and the need for sharing of collective defense mechanisms of specificity and the value of the product, in the case of rice North Coast. The research revealed that the effort to obtain certification for the area of rice production in the North Coast has no counterpart as a governance structure that allows for this productive arrangement differently. To this end, the process of governance should be structured by building consensus and strategies in order to overcome the uncertainties increase the level of trust between the actors, expand and strengthen its institutional environment to consolidate the maintenance of GI / DO for rice production in the North Coast.

**Keywords:** Geographical Indication. Transaction Costs. Coordination and Governance.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 –	Estrutura da Cadeia Produtiva do Arroz no RS.....	25
Figura 2 –	Cadeia Agroindustrial do Arroz .....	51
Figura 3 –	Variáveis para análise sistêmica.....	63
Figura 4 –	Governança em Indicação Geográfica .....	69
Figura 5 –	Modelo de Governança Compartilhada .....	71
Figura 6 –	Modelo de Governança de Organização Líder.....	72
Figura 7 –	Modelo de Governança de Organização Administrativa da Rede .....	73
Figura 8 –	Área autorizada de produção do Arroz do Litoral Norte Gaúcho.....	78

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Nomenclatura relativa a IGs em vários países europeus .....	37
Quadro 2 – Diferenças entre denominação de origem e indicação de procedência .....	39
Quadro 3 – Relação das IGs nacionais com registro concedido pelo INPI para Denominação de Origem – DO e Indicação de Procedência – IP - 2002 - 2012.....	41
Quadro 4 – Evolução do reconhecimento legal das indicações geográficas (IGs) .....	44
Quadro 5 – Características legais da Indicação Geográfica .....	45
Quadro 6 – Especificidade dos Ativos e sua definição.....	60
Quadro 7 – Frequência e grau de especificidade de ativos .....	65

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Área, Produção e Produtividade do Arroz Irrigado no RS – Safra 2011 – 2012 .....	25
Tabela 2 – Custo de Produção, Preço Médio e Margem de Lucratividade do Arroz no RS – 2003 – 2011.....	28
Tabela 3 – Preços Médios do Arroz em Casca por Regiões no RS – 2011 – 2012.....	90

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Produtividade do Arroz Irrigado por Região no RS – Safra 2011 – 2012 .....	26
Gráfico 2 – Custo de Produção e Preço Médio do Arroz no RS – 2003/2011 .....	28

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AOC – Appellations d’Origine Controlée

APROARROZ – Associação dos Produtores de Arroz do Litoral Norte

APEDA – Agricultural and Processed Food Products Export Development Authority

CEE – Comunidade Econômica Europeia

CIG – Coordenação de Incentivo à Indicação Geográfica de Produtos Agropecuários

CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento

CSA – Commodity System Approach

DEPTA - Departamento de Propriedade Intelectual e Tecnologia da Agropecuária

DO – Denominação de Origem

DOP – Denominação de Origem Protegida

ECT – Economia dos Custos de Transação

IG – Indicação Geográfica

IG/DO – Indicação Geográfica/Denominação de Origem

IGP – Indicação Geográfica Protegida

IP - Indicação de Procedência

INAO - Institut National des Appellations d’Origine

INPI- Instituto Nacional da Propriedade Industrial

IRGA - Instituto Rio Grandense do Arroz

MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul

NAFTA – North American Free Trade Agreement

OAR – Organização Administrativa da Rede

OIV - Office International de la Vigne et du Vin

OMC – Organização Mundial do Comércio

REAI – Rice Exporters Association of India

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas

SINDARROZ - Sindicato da Indústria do Arroz do RS

TRIPS – Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights

USPTO - United States Patent and Trademark Office

WIPO - World Intellectual Property Organization

WTO – World Trade Organization

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>16</b>
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA.....	20
1.2 JUSTIFICATIVA .....	21
1.3 OBJETIVOS.....	29
<b>1.3.1 Objetivo Geral</b> .....	<b>29</b>
<b>1.3.2 Objetivos Específicos</b> .....	<b>29</b>
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	<b>30</b>
2.1 INDICAÇÃO GEOGRÁFICA – IG .....	30
<b>2.1.1 Histórico das Indicações Geográficas – IGs</b> .....	<b>31</b>
<b>2.1.2 Evolução das Indicações Geográficas no Brasil</b> .....	<b>38</b>
<b>2.1.3 As IGs Reconhecidas no Brasil</b> .....	<b>40</b>
<b>2.1.4 IGs e Governança - O Caso do Arroz Basmati da Índia</b> .....	<b>45</b>
2.2 CADEIA PRODUTIVA .....	51
2.3 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL, A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO, COORDENAÇÃO E GOVERNANÇA .....	55
<b>2.3.1 A Economia dos Custos de Transação – ECT</b> .....	<b>57</b>
2.3.1.1 Atributos e Pressupostos Fundamentais da ECT .....	59
<b>2.3.2 Coordenação</b> .....	<b>65</b>
2.3.2.1 Coordenação Vertical.....	67
2.3.2.2 Coordenação Horizontal .....	67
<b>2.3.3 Governança</b> .....	<b>68</b>
2.4 ESTRUTURA ANALÍTICA.....	69
<b>2.4.1 Estrutura Analítica e Enquadramento Teórico</b> .....	<b>70</b>
<b>3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS</b> .....	<b>74</b>
3.1 ESTUDO DE CASO .....	74
3.2 OBJETO DO ESTUDO DE CASO .....	76
3.3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DE PESQUISA .....	76
3.4 COLETA DE DADOS .....	77
3.5 ANÁLISE DOS DADOS COLETADOS.....	77
3.6 LIMITAÇÕES METODOLÓGICAS .....	77

<b>4 A PRODUÇÃO DE ARROZ COM IDENTIFICAÇÃO GEOGRÁFICA DO LITORAL NORTE GAÚCHO .....</b>	<b>78</b>
4.1 CARACTERÍSTICAS DA PRODUÇÃO .....	78
4.2 PROCESSO DE PRODUÇÃO .....	79
4.3 ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO .....	80
<b>4.3.1 A Associação dos Produtores do Litoral Norte Gaúcho – APROARROZ</b> .....	<b>80</b>
<b>4.3.2 Histórico</b> .....	<b>81</b>
<b>4.3.3 Estrutura da APROARROZ</b> .....	<b>82</b>
4.3.3.1 Conselho Regulador da Indicação Geográfica .....	83
4.3.3.2 Regulamento de Produção .....	83
<b>5 RESULTADOS</b> .....	<b>85</b>
5.1 COOPERAÇÃO.....	85
<b>5.1.1 Razões</b> .....	<b>85</b>
<b>5.1.2 Motivações</b> .....	<b>85</b>
<b>5.1.3 Objetivos</b> .....	<b>86</b>
5.2 REGRAS.....	86
<b>5.2.1 Estatuto</b> .....	<b>86</b>
<b>5.2.2 Contratos</b> .....	<b>87</b>
<b>5.2.3 Fiscalização</b> .....	<b>87</b>
5.3 CONFIGURAÇÃO .....	87
<b>5.3.1 Estrutura</b> .....	<b>87</b>
<b>5.3.2 Gestão</b> .....	<b>87</b>
<b>5.3.3 Coordenação</b> .....	<b>88</b>
5.4 INDICAÇÃO GEOGRÁFICA .....	90
<b>5.4.1 Legislação</b> .....	<b>90</b>
<b>5.4.2 Compromissos</b> .....	<b>90</b>
5.5 A ESTRUTURA DE GOVERNANÇA.....	91
<b>6 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>945</b>
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>100</b>
<b>APÊNDICE A - Questionário - Roteiro Estruturado</b> .....	<b>106</b>
<b>ANEXO A – Estatuto Social da APROARROZ</b> .....	<b>113</b>
<b>ANEXO B – Normas do Conselho Regulador da APROARROZ</b> .....	<b>127</b>

<b>ANEXO C – Registro da Indicação Geográfica - Denominação de Origem da APROARROZ .....</b>	<b>133</b>
<b>ANEXO D - Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996 .....</b>	<b>134</b>

## 1 INTRODUÇÃO

A economia global vem experimentando um novo contexto baseado em expressivas mudanças estruturais e intenso ritmo competitivo que se comunica com todos os seus sistemas e subsistemas de produção. Conforme Belik (1998) o sistema de produção agroindustrial, particularmente, é um dos mais suscetíveis a este quadro de mudanças, sendo fortemente influenciado por aspectos "..., tecno produtivos, demográficos, financeiros, organizacionais, comportamentais e institucionais..." (BELIK, 1988, p. 134).

Este novo dinamismo faz com que países, regiões e empresas promovam novas formas de atuação procurando reorientar seus negócios para a obtenção de vantagens competitivas, as quais exigem permanente capacidade de inovação e o desenvolvimento de estratégias baseadas em sustentabilidade.

Para o enfrentamento deste novo ambiente global competitivo torna-se insuficiente, por parte das empresas, estratégias mecanicistas limitadas a simples combinação de seus recursos internos exigindo a substituição de paradigmas tradicionais de organização e de inovação linear, por uma perspectiva de processos interativos (EDWARDS, 2000), bem como o desenvolvimento de uma postura estratégica que incorpore aspectos de natureza endógena e relacional à produção (FARJOUN, 2002), ou seja, a compreensão dos processos pelos quais ocorrem à estratégia e a inovação.

Por sua vez, os obstáculos impostos pelas novas exigências de um mercado global e competitivo podem estabelecer restrições ao desenvolvimento de inovações geradas de forma endógena e isolada, exigindo das organizações novas configurações estratégicas, organizacionais e interorganizacionais, incluindo-se, assim, além das tradicionais estratégias de competição e de cooperação, um novo paradigma estratégico de cooperação com competição – *coopetição*.

Quando em determinados arranjos produtivos as organizações assumem entre si comportamento competitivo e colaborativo, novos produtos, processos de produção, formas organizacionais e novos mercados passam a ser eficazmente competitivos em função do incremento no acesso a novos conhecimentos, à aprendizagem organizacional, às novas tecnologias, aos produtos complementares, de forma a ampliar a capacidade tecnológica e o processo de inovação (JORDE; TEECE, 1989).

Não obstante, o conceito de agronegócio – *agribusiness* - já ter completado mais de 60 anos, introduzido que foi na década de 50, por Davis e Goldberg como sendo o conjunto de todas as operações que envolvem a produção e a distribuição de insumos para a produção rural, agregando o armazenamento, o processamento e a distribuição de produtos e subprodutos agropecuários, os reflexos deste contexto induzem o agronegócio a engendrar sua nova ordem competitiva, de forma a viabilizar ganhos adequados a produtividade dos fatores empregados a partir de vantagens obtidas não apenas localmente, mas no mercado global (DAVIS; GOLDBERG, 1957).

O agronegócio encarado como um sistema de elos, tais como a pesquisa, insumos, tecnologia de produção, governança, coordenação, transporte, processamento, distribuição e preço, vinculam-se a uma crescente divisão do trabalho e maior interdependência entre os agentes econômicos, demandando à produção a necessidade em se estruturar através da organização de cadeias produtivas (HASENCLEVER & KUPFER, 2002).

As cadeias produtivas foram originadas, por um lado, pelo processo de desintegração vertical e especialização técnica e social, e de outro, pelas pressões competitivas por maior integração e coordenação entre as atividades, ampliando a necessidade de articulação entre os agentes ao longo das cadeias (PROCHNIK & HAGUENAUER, 2001).

Nessa direção, o agronegócio passa a incorporar novas dimensões como a multifuncionalidade, a diferenciação de produtos, a agregação de valor, signos distintivos como a certificação de origem relacionada a atributos de territorialidade e/ou socioculturais, nichos de mercado, governança e coordenação, sustentabilidade, e como vetor transversal destas novas dimensões, a inovação.

Diante deste contexto, o agronegócio não se limita mais a uma visão restritiva como apenas um modelo fornecedor de matéria prima, desconectado das novas tendências e dos movimentos inovativos do processo de transformação. Como requisito deste novo paradigma, o agronegócio condiciona de forma imperativa, por parte da pesquisa e das organizações, o exercício de uma visão sistêmica, interdisciplinar e “fora da caixa” - *thinking outside the box* - cujas possibilidades representam integrar ganhos de eficiência com sustentabilidade.

Assim, a pauta da multifuncionalidade cogita e desenvolve as capacidades multifuncionais (“7 Fs”) dos produtos do agronegócio como: *food* (alimentos), *feed*

(rações), *fiber* (fibras), *fuel* (biocombustível), *forestry* (florestas), *flowers and plants* (flores e plantas), *pharmacists* (fármacos) cuja transversalidade se verifica através da inovação apoiada por uma intensa atividade de pesquisa e desenvolvimento (BOEHLJE & BRÖRINGB, 2011).

Este cenário além das mudanças dos paradigmas produtivo e inovativo propõe ampliar e inscrever o tema das dinâmicas comportamentais, socioculturais e territoriais, onde temas como ativos específicos, custos de transação, competição com cooperação agregam a pauta da interdisciplinaridade no campo de pesquisa do agronegócio.

Neste contexto, a ótica das organizações incorpora a reflexão e o questionamento de por que as firmas se juntam em arranjos interorganizacionais para enfrentar o mercado. Nesse sentido, é possível que as firmas desenvolvam novas configurações estruturais mais modernas, dinâmicas, empreendedoras e flexíveis devido a importância da inovação para o processo estratégico, Isto pode permitir a difusão de diferentes configurações interorganizacionais (GOLLO, 2006).

Brandenburger e Nalebuff (1996) propõe um novo e revolucionário modo de pensar que combina cooperação e competição, de forma simultânea. Yoshino e Rangan (1996) postulam que é necessário o compartilhamento não somente dos benefícios, mas também dos esforços (recursos e capacidades) para otimização dos pontos críticos, pois a competição entre empresas tem sido substituída pela competição entre grupos (MARTINS et al., 2009).

Sob o enfoque da Economia de Aglomeração as firmas se juntam pelos ganhos de eficiência em situação de proximidade geográfica. As vantagens da aglomeração produtiva remontam à obra de Marshall (1985), especialmente, as externalidades advindas da especialização das firmas dentro de um aglomerado.

Segundo Marshall, além das economias internas às firmas geradas pelo aumento da sua escala de produção, tem-se outra fonte de ganhos externos gerados pela escala da indústria, concentrada geograficamente. Dessa forma, a aglomeração gera externalidades através do relacionamento entre firmas e pessoas envolvidas nas atividades correlatas locais, o que estimula a criação, difusão e aperfeiçoamento de novas ideias sintetizado pelo transbordamento (*spillover*) informacional ou de conhecimento que resulta em economias externas tecnológicas para as plantas ali localizadas.

A aglomeração em si pode atrair para a sua proximidade atividades subsidiárias que reduzem o custo de transporte dos insumos, matérias-primas e instrumentos. Além de permitir uma maior organização do comércio, pode gerar sinergias entre os diversos segmentos da cadeia produtiva proporcionando economia de insumos. Marshall destaca, também, que nas economias de aglomeração as economias proporcionadas pela acumulação de experiência dos trabalhadores no mercado local, aumentam a capacitação da força de trabalho e a sua produtividade.

Outras possibilidades que justificam as firmas se agruparem são as vantagens competitivas compartilhadas, a complementaridade de recursos, a especificidade de ativos, as vantagens locacionais de um território ou região.

Baseado nos pressupostos acima relacionados é possível supor que o diagnóstico da efetividade dos arranjos tem fundamental importância para o bom desempenho mercadológico das firmas empresas. As vantagens dos arranjos estaria na sua capacidade de determinar e quantificar os benefícios extraídos das relações, as contingências ambientais que levam a formação, a reorganização dos recursos e as fontes de vantagem competitiva.

Em contrapartida, a gestão do arranjo deverá envolver um conjunto de regramentos para garantir a cooperação e o atingimentos dos objetivos comuns visto que as firmas integradas em um arranjo necessitam ter acordos para que não se verifique, por um lado, privilégios e benefícios e, por outro, desequilíbrios e prejuízos.

A gestão do arranjo significa a existência de regras e contratos, bem como o respectivo cumprimento dos mesmos, o que poderá significar algum tipo de renúncia de uma firma em obter vantagens caso estivesse atuando de forma isolada. É da racionalidade humana a busca por algum tipo de benefício ou vantagem e no ambiente empresarial esse comportamento acirra em função da competição.

Nessa perspectiva, é natural pensar que para se inserirem em um arranjo colaborativo as organizações passam a sofrer a ação de agentes que condicionam sua ação em direção a configuração interorganizacional. Ou seja, existem forças que atuam sobre a empresa e seus indivíduos que são capazes de legitimar o arranjo como uma opção adequada para enfrentar o mercado e obter vantagens competitivas.

O que de fato conduz uma organização à formação de parcerias são as pressões contingenciais presentes no ambiente, também chamada de condicionantes do relacionamento. Oliver (1990) afirma que as razões para a formação do relacionamento referem-se às causas e às contingências que induzem a formação de configurações interorganizacionais, e não às expectativas geradas.

Diante deste contexto o tema da governança em cadeias produtivas do agronegócio, em especial, em arranjos produtivos com marca distintiva de produtos do tipo Indicação Geográfica - IG assume crescente relevância em face da necessidade de garantir a continuidade de uma estratégia utilizada para diferenciar e agregar valor aos produtos.

Por sua vez, inserido no âmbito de regiões produtoras certificadas com indicação geográfica estão fatores como o nível de concorrência por mercados, que apresenta-se cada vez mais exigente, a crescente diversificação do agronegócio onde o conceito de *commodity* vem sofrendo alterações consistentes concomitantemente ao aumento da especialização da indústria de alimentos.

O processo de segmentação dos mercados inclui a agregação de valor implicando no afastamento de produtos genéricos e transitando para uma maior especificidade de consumo – segurança alimentar, qualidade, certificação de origem, sustentabilidade, etc.

O aprofundamento na análise das estruturas de governança caracteriza desafio substancial na manutenção de atributos competitivos em arranjos produtivos traduzindo a governança como sendo a capacidade dos atores envolvidos neste processo de manterem as condições necessárias voltadas a diferenciação, a agregação de valor, a sustentabilidade e o equilíbrio nas relações de produção interorganizacionais como é o caso das IGs.

## 1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

As indicações geográficas - IGs caracterizam-se como uma ferramenta coletiva de promoção mercadológica e têm como objetivo destacar traços distintivos de lugares, pessoas e produtos por intermédio de sua herança histórico-cultural, considerada intransferível. Essa herança deve apresentar especificidades intimamente relacionadas com sua área de produção, ter um grupo de produtores

que se responsabilize pela garantia da qualidade na elaboração dos produtos e possuir um nome de reconhecida notoriedade (KAKUTA et al., 2006).

A governança caracteriza-se pela definição de regras, critérios para a tomada de decisão, responsabilidades e limites de autonomia, e ação dos participantes cabendo a sua implementação pelas organizações envolvidas e implica na definição de regras que elas mesmas devem cumprir. (ROTH et al., 2012).

Portanto, identificar aspectos como as motivações originais, busca de cooperação, as regras estabelecidas, os mecanismos de gestão desta IG caracteriza o problema de pesquisa deste projeto de dissertação que consiste no questionamento:

Qual é a estrutura de governança existente na produção de arroz do Litoral Norte do RS com indicação geográfica – denominação de origem e como a cooperação, as regras e a configuração deste arranjo produtivo se integram com as exigências de uma IG do tipo Denominação de Origem?

## 1.2 JUSTIFICATIVA

No capitalismo contemporâneo, os produtos não são apenas valores de uso, mas também signos distintivos, circulando nos fluxos de informação e conhecimento. É a imagem consumida com os valores-de-troca dos bens e serviços, transformados em valores-de-signos. Isto abre um campo a ser explorado pelas localidades (regiões e países) no sentido de transformarem seus ativos tangíveis e intangíveis em diferenciais competitivos (MONITOR; AMÉRICA, 2003).

Os fatores que compõem a diferenciação de um território são de natureza ambiental, cultural, paisagística e socioeconômica. O mosaico de características que faz um local ser único pode ser determinado de forma testemunhal (ou preexistir - em termos históricos e arqueológicos), pelos usos e tradições, pelas festas populares ou religiosas, por algum tipo de produção comercial, um trabalho artesanal singular, uma produção agroindustrial típica ou derivada de uma relação particular que os cidadãos reconhecem ao se relacionar entre si e com os visitantes.

A história e a cultura do lugar representa uma componente essencial da economia de um território, mas pode estar empobrecida por falta de atenção, pelo uso de produtos padronizados e pela perda de sentimentos de pertencimento do cidadão face à própria cultura. *“É necessário, então analisar todas as pequenas e*

*grandes características únicas de um território e fazer emergir a memória histórica (...) valorizar o patrimônio ambiental (...), histórico-cultural, as tradições, os antigos e atuais sabores” (D’ALESSANDRO, 2012).*

As indicações geográficas - IGs, como instrumentos da propriedade industrial, servem para indicar a região geográfica de procedência dos produtos, quando esta tenha se tornado notória, ou ainda, além de indicar a procedência, atestar uma qualidade ou característica peculiar do produto ou serviço essencialmente vinculadas ao meio geográfico de origem. As IGs funcionam como um diferencial para o consumidor, em um mercado cada vez mais competitivo (LOCATELLI, 2006).

Expressiva parcela do valor econômico de determinados produtos pode ser atribuído a fatores peculiares do local de origem, principalmente quando se refere a produtos oriundos da agricultura e da pecuária. Uma área geográfica específica pode conferir qualidade superior a estes produtos no que tange a sabor, textura e aroma, entre outros critérios de desempenho (THODE & MASKULKA, 1998).

Segundo Thode & Maskulka (1998), há três benefícios para os agentes de mercado do agronegócio que optarem por uma estratégia mercadológica baseada na origem geográfica. São eles: 1) incentivo adicional para enfatizar o desenvolvimento do produto; 2) melhora de competitividade da economia regional; e 3) a criação de uma vantagem competitiva sustentável.

Os autores acreditam que a competição dinâmica entre produtores com esta estratégia encoraja o desenvolvimento de produtos agrícolas com qualidade superior, criando, assim, a diferenciação. Nesse sentido, está implícita a ideia de se obter maior lucratividade, baseada numa estratégia que atinja nichos de mercado com produtos diferenciados, em vez de simplesmente se preocupar com o aumento da produção e a diminuição dos custos.

Para as cadeias agroindustriais, sob o ponto de vista estratégico, é crível supor que os aspectos convencionais de mercado não sejam suficientes para viabilizar uma eficiente coordenação. Nesse sentido, as políticas públicas potencializam a implantação de mecanismos que podem minimizar o grau de risco associado à volatilidade de preços ou a dinamização da concorrência predatória nos mercados, permitindo introduzir mecanismos de defesa da produção e da renda dos produtores.

Por sua vez, as cadeias agroindustriais e suas formas de governança podem ser afetadas por tais intervenções como através da introdução de riscos potenciais

representados por medidas intervencionistas nos mercados, nas políticas de preços, tributação, mecanismos de escoamento da produção, crédito, juros, câmbio, etc.

O processo de governança assume relevância quando se discute o nível de competitividade entre diferentes países ou entre diferentes sistemas dentro de um país cujos custos de produção e de transação devem ser conjuntamente analisados, bem como os aspectos tecnológicos, as políticas governamentais, o ambiente institucional e as organizações. Organizações e instituições são, especialmente, importantes no sentido de influenciarem a coordenação dos sistemas. O fluxo de informação ao longo das cadeias agroindustriais é a base para a coordenação eficiente.

Considerando o papel central das condições de adaptação das cadeias é importante identificar as fontes de impacto. Isto estimula a pesquisa científica buscar na literatura a compreensão destes processos, bem como identificar formas de governança. Algumas questões ainda permanecem sem resposta, tais como: é possível desenhar organizações adequadas para lidar com a capacidade adaptativa das cadeias agroindustriais?

Mantida a tendência de segmentação do mercado de alimentos associado ao crescimento da renda, mais ativos específicos deverão caracterizar as transações. Quanto mais os consumidores ficarem alertas para os aspectos de segurança alimentar e controle ambiental, mais especificidades serão introduzidas nas transações. A consequência desse processo é o aumento da importância dos instrumentos de coordenação nas cadeias agroindustriais. Os modelos de governança desejados dependerão das especificidades das cadeias associadas ao ambiente institucional e das organizações.

Todas estas considerações pautam a necessidade de investigar e testar modelos teóricos capazes de fornecer um referencial para explicar a razão do aumento da necessidade de governança, em consonância com as colocações feitas por Davis e Goldberg (apud In: ZYLBERZSTAJN, 1995, p. 228) que:

O sistema de preços nem sempre consegue transferir todas as informações relevantes para todos os atores de um sistema ou configuração produtiva, de modo a estimulá-los a alocar eficientemente os seus recursos de forma harmônica com as necessidades de todo o sistema.

As cadeias produtivas resultam e ganham importância a partir de dois movimentos, quais sejam: a) o processo de reestruturação produtiva resultante do novo paradigma tecnológico e organizacional, a partir do início dos anos 80 nas economias desenvolvidas, que implicou em crescente desintegração vertical e especialização das empresas e, b) as pressões competitivas que impuseram a busca de novas formas organizacionais que venham a reforçar as articulações entre as empresas e o ambiente institucional.

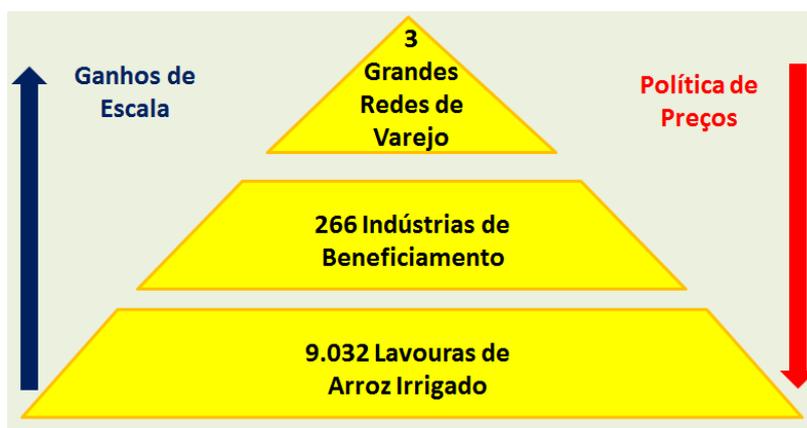
No contexto da produção de grãos, o arroz é um produto inserido na economia mundial por ser consumido pelas populações em todos os continentes e, em especial, no continente asiático. A China e a Índia produzem juntas mais de 75% da produção mundial. No Brasil, o arroz é considerado uma cultura pioneira tendo sido introduzida no Brasil no século 16 e, posteriormente, cultivado em todas as regiões do Brasil avançando com a fronteira agrícola nacional, antecedendo as pastagens nas áreas recém-desmatadas e se tornando uma alternativa a outras culturas (MIRANDA, et al., 2009).

No Rio Grande do Sul, a cultura do arroz desenvolveu-se a partir de 1930 e ao longo do tempo caracterizou-se como um sistema de produção – orizícola – tendo constituído sua estrutura produtiva e assumindo relevância estratégica pela sua representatividade econômica e social, pelo contínuo avanço tecnológico, por sua condição de sustentar a segurança alimentar do país e, em especial, para as regiões de produção orizícola gaúcha (BRUM; PORTELA, 2007).

O Rio Grande do Sul caracteriza-se como o maior estado brasileiro produtor de arroz, tendo produzido, no ano-safra de 2011/2012, 7,6 milhões de toneladas de arroz em casca representando 65% da produção nacional de arroz (CONAB, 2012).

O elevado grau de eficiência da produção de arroz no RS é sustentado pelo avanço tecnológico traduzindo-se em aumento significativo da produção. Nos últimos nove anos a produtividade média das lavouras de arroz do Rio Grande do Sul passou de 4.890 kg/ha em 2002/2003 para os atuais 7.477 kg/há (IRGA, 2012).

Segundo o Instituto Rio Grandense do Arroz – IRGA, o RS abriga mais de 9.000 lavouras de arroz irrigado, 266 indústrias beneficiadoras distribuídas em 133 municípios e a cadeia produtiva do arroz proporciona 232 mil empregos diretos e indiretos com uma arrecadação de ICMS na ordem de 400 milhões de reais (2009) (Figura 1).

**Figura 1** – Estrutura da Cadeia Produtiva do Arroz no RS

Fonte: IRGA (2010)

No mapa regional, a Fronteira Oeste é a maior região produtora de arroz do Estado representando 30% da área colhida e 33% da produção estadual. Esta região registrou, na safra 2011/2012, o maior índice de produtividade (8.008 kg/ha) superando a média estadual (7.477 kg/ha). (Tabela 1).

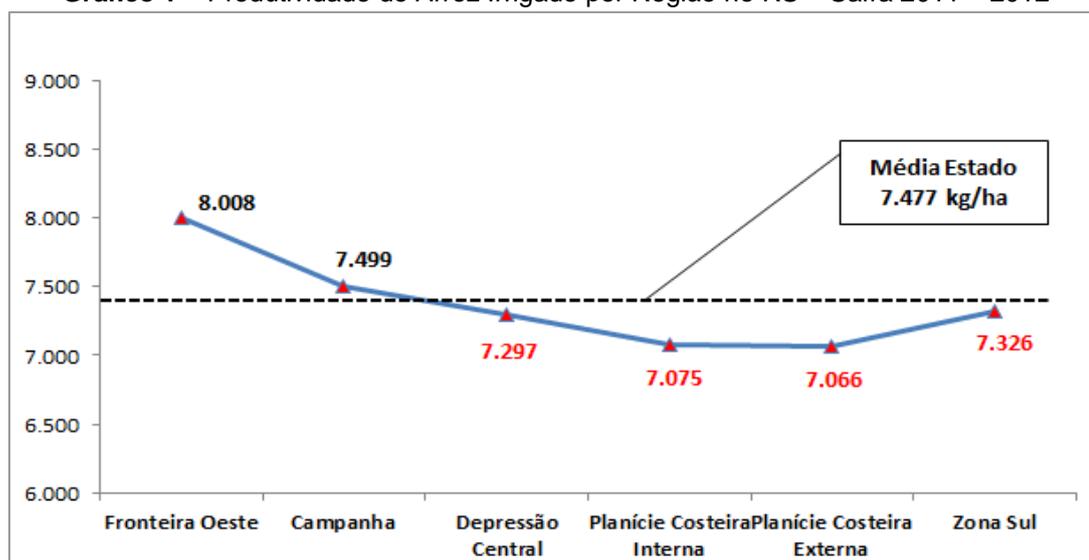
**Tabela 1** – Área, Produção e Produtividade do Arroz Irrigado no RS – Safra 2011 – 2012

Região	Área Colhida		Produção Total		Produtividade (kg/ha)
	(ha)	%	(t)	%	
1 Fronteira Oeste	299.120	30%	2.395.229	32%	8.008
2 Campanha	135.288	13%	1.014.521	13%	7.499
3 Depressão Central	143.816	14%	1.049.373	14%	7.297
4 Planície Costeira Interna	140.360	14%	993.100	13%	7.075
5 Planície Costeira Externa	133.473	13%	943.062	12%	7.066
6 Zona Sul	161.375	16%	1.182.247	16%	7.326
<b>Estado</b>	<b>1.013.432</b>	<b>100</b>	<b>7.577.532</b>	<b>100</b>	<b>7.477</b>

Fonte: IRGA - Instituto Rio Grandense do Arroz (2012)

A Zona Sul é segunda maior área em produção (16%) seguida pelas regiões da Depressão Central e da Planície Costeira Interna com 14% da produção, respectivamente, da Campanha (13%) e da Planície Costeira Externa (13%).

A região da Campanha detém o segundo maior índice de produtividade (7.499 kg/ha), acima da média estadual (Gráfico 1).

**Gráfico 1** – Produtividade do Arroz Irrigado por Região no RS – Safra 2011 – 2012

Fonte: IRGA - Instituto Rio Grandense do Arroz (2012)

A área de produção de arroz do Litoral Norte está inserida na região da Planície Costeira Externa que se caracteriza como a menor região em termos de área (133.473 ha) e produção (943.062 t) representando 12% do total da produção orizícola estadual. Estes dados permitem avaliar e apontam que a IG/DO obtida pelo arroz do Litoral Norte representa uma "janela de oportunidade" para a produção local, por se tratar de um arranjo produtivo, com capacidade de influenciar o desenvolvimento local da região.

Ao longo das últimas duas décadas o setor orizícola do RS vem enfrentando dificuldades, representado pela assimetria entre custos de produção e preços recebidos pelos produtores. Este contexto é atribuído a vários aspectos, sendo o primeiro, decorrente da própria dinâmica da evolução tecnológica da produção de arroz que logrou expressivo incremento de produtividades refletindo na expansão de oferta de produto. O desenvolvimento genético que as pesquisas propiciaram, o aprimoramento do cultivo e as tecnologias empregadas, do plantio à colheita, permitiram a redução do tempo de desenvolvimento e maturação da planta, enriqueceram substancialmente a qualidade do grão tanto na sua massa quanto na sua constituição nutritiva.

Um segundo fator está no âmbito do comércio internacional, particularmente no âmbito do Mercosul, por envolver um conjunto de fatores considerados complexos na relação intrabloco, como os Acordos firmados entre Argentina e Brasil que envolvem a importação de bens duráveis do Brasil e, em contrapartida, a

exportação de grãos daquele país ao Brasil, entre os quais o arroz. O tratamento diferenciado proposto pelo acordo comercial estimulou a ampliação da área de cultivo de arroz na Argentina e Uruguai, bem como proporcionou avanços tecnológicos, resultando em maior disponibilidade de produto e, conseqüentemente, um acirramento competitivo pelo mercado brasileiro. Por sua vez, a manutenção de assimetrias macroeconômicas em relação ao fluxo comercial, tributação, políticas cambiais e monetárias, desenvolveu distorções entre os agentes produtores, reduzindo a competitividade da produção brasileira do cereal (OLIVEIRA; STÜLP, 2011).

O terceiro aspecto está relacionado ao funcionamento da cadeia orízicola gaúcha, refere-se a sua configuração produtiva onde a sua estrutura mercadológica indica uma formatação do tipo oligopólica, a partir da concentração do poder de compra em três grandes redes de varejo, elevado grau de pulverização na indústria e um imenso conjunto de produtores distribuídos em proprietários, arrendatários (75%) e cooperativas (Figura 1). Todos estes aspectos demandam a necessidade de ser amplamente compreendidos, com o intuito de identificar estratégias para minimizar os impactos negativos sobre a produção orízicola gaúcha.

Esta configuração implícita dois movimentos simultâneos, sendo um, o da garantia da oferta de produção impulsionada pelos avanços tecnológicos e pelos ganhos de escala que tornaram a lavoura de arroz irrigado do Rio Grande do Sul uma referência mundial em produtividade, qualidade de grão e sustentabilidade, e outro, pela tendência endógena de queda dos preços pagos aos produtores pelos excedentes não comercializáveis. Em nível estadual, ao longo do tempo, a quantidade ofertada de arroz apresenta persistente tendência de crescimento e o rendimento médio é crescente, em contrapartida, os preços recebidos pelos produtores de arroz em comparação aos custos de produção apresentam trajetória desfavorável (Tabela 2).

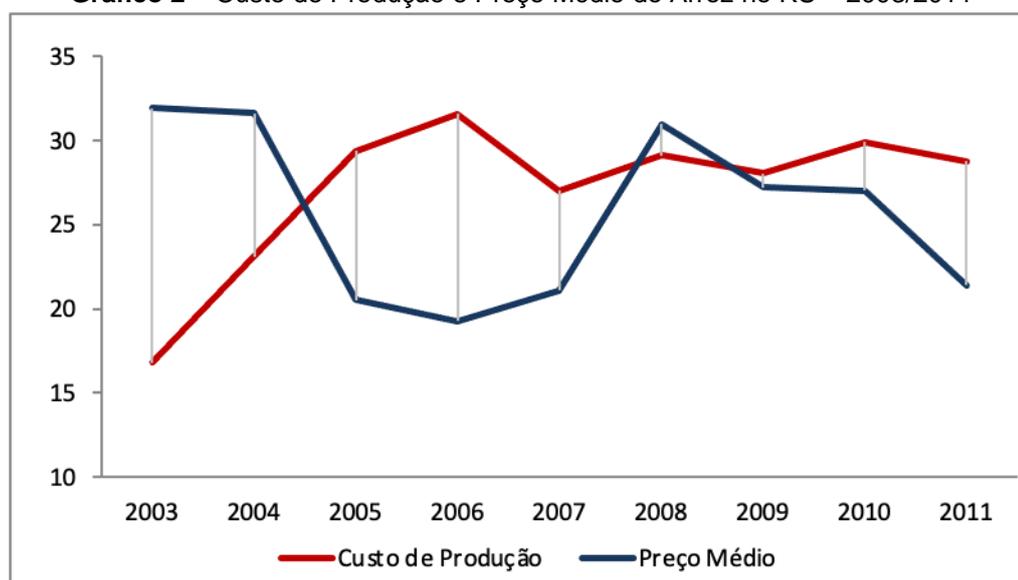
**Tabela 2** – Custo de Produção, Preço Médio e Margem de Lucratividade do Arroz no RS –2003/2011  
(Valores correntes em R\$ por saco de 50 kg)

Safra	Custo de Produção	Preço Médio	Margem de Lucratividade
2003	16,78	31,92	90,2%
2004	23,11	31,63	36,9%
2005	29,38	20,53	-30,1%
2006	31,58	19,25	-39,0%
2007	27,03	21,08	-22,0%
2008	29,12	30,98	6,4%
2009	28,05	27,22	-3,0%
2010	29,92	27,03	-9,7%
2011	28,76	21,39	-25,6%

Fonte: CONAB e EMATER-RS

Este contexto acarreta, sistematicamente, na relação assimétrica entre custos de produção e preços recebidos afetando o equilíbrio dos fluxos financeiros e a manutenção da capacidade empresarial no elo produção e refletindo, por exemplo, no endividamento do setor produtivo de forma recorrente (Gráfico 2).

**Gráfico 2** – Custo de Produção e Preço Médio do Arroz no RS – 2003/2011



Fonte: Tabela 2

Os impactos decorrentes deste contexto experimentado pelo complexo produtivo do arroz embora instigue uma investigação mais aprofundada e a respectiva compreensão dos fatores que o compõe não constitui foco deste trabalho.

No entanto, considerado este panorama para a produção de arroz no RS justifica avaliar um recorte regional como o do Litoral Norte que busca na marca distintiva de seus atributos territoriais da produção de arroz, através da obtenção de indicação geográfica com denominação de origem, um elemento de diferenciação e agregação de valor mercadológico.

Nesta perspectiva, o foco de observação direciona-se para a estrutura de governança como mecanismo condicionante para viabilizar a agregação de valor do produto no mercado e a respectiva consolidação desta IG. Estruturas de governança em IGs podem assumir diversas formas e variados desenhos institucionais e estão condicionadas a uma base legal, cujo objetivo é compartilhar mecanismos de defesa coletiva da especificidade e valor de um produto.

Por todos estes aspectos, este projeto propõe estudar o caso da produção de arroz do Litoral Norte Gaúcho de forma a compreender o estágio em que se encontra sua estrutura de governança, suas características, peculiaridades, obstáculos, limitações e desafios necessários à consolidação da certificação obtida.

### 1.3 OBJETIVOS

#### 1.3.1 Objetivo Geral

O objetivo geral desta dissertação é identificar e analisar a estrutura de governança existente no contexto da produção orízicola com indicação geográfica – denominação de origem através da realização de um estudo de caso sobre a Associação dos Produtores de Arroz do Litoral Norte Gaúcho – APROARROZ..

#### 1.3.2 Objetivos Específicos

Os objetivos específicos perseguidos neste trabalho são:

- a) identificar os elementos de governança, articulação, coordenação;
- b) identificar obstáculos e limitações ao desenvolvimento do sistema produtivo local.
- c) avaliar os benefícios percebidos pelos atores envolvidos;
- d) discutir e analisar os resultados que a IG pode trazer para o sistema produtivo local.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

O quadro teórico necessário a dar substrato ao escopo proposto por esta pesquisa relaciona temas como a Indicação Geográfica, Cadeia Produtiva, Governança e Coordenação, os pressupostos da Nova Economia Institucional e a Economia dos Custos de Transação cuja relação direta ou transversal estão intimamente ligados ao tema proposto.

### 2.1 INDICAÇÃO GEOGRÁFICA – IG

A análise dos aspectos mercadológicos que envolvem as indicações geográficas - IGs pressupõe explicitar o sentido do termo territorialidade e o que esse conceito representa para o agronegócio e seus produtos, bem como sua influência sobre as certificações de origem.

A territorialidade não se restringe a uma delimitação de espaço, mas inclui a relação entre seus entes e atores, disseminando o conceito de que o território é um espaço transformado, ou seja, “o território, nessa perspectiva, é um espaço onde se desenvolveu uma articulação produtiva contendo iniciativa, organização e informação, e que, por consequência, revela relações marcadas pela integração e interações socioculturais” (RAFFESTIN In: FERNANDES, 2009, p. 62).

Nesse contexto, Veiga aponta que a diversificação da economia dos territórios e as ações e iniciativas de governança local atuam como instrumentos viabilizadores dos arranjos produtivos locais<sup>1</sup> para o desenho de uma estratégia de desenvolvimento sustentável local/regional (VEIGA, 2001, p. 18).

O desenvolvimento local<sup>2</sup> pressupõe que o tratamento analítico e conceitual dos problemas reais deve levar em conta “o espaço de ação em que transcorrem as

---

<sup>1</sup> “Arranjos Produtivos Locais são aglomerações de empresas localizadas em um mesmo território que apresentam especialização produtiva, relações de complementaridade e interdependência entre suas diversas atividades. Estas aglomerações estabelecem relações de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais tais como governo, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa.” Conceito da Rede de Pesquisa em Sistemas e Arranjos Produtivos e Inovativos Locais – Redesist, rede de pesquisa interdisciplinar, formalizada desde 1997, com sede no Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro. Disponível em: <<http://www.redesist.ie.ufrj.br>>.

<sup>2</sup> O conceito de *desenvolvimento local* refere-se aos fatores propulsores do processo, tais como os atributos territoriais e socioculturais, o excedente econômico; a poupança, as capacitações competitivas microeconômicas, setoriais e sistêmicas e com especial destaque para o Capital Social.

relações sociais, econômicas, políticas e institucionais” (SCHNEIDER, 2003, p. 7). Ainda segundo o autor, o espaço a que se refere, pode ser entendido como território que é construído a partir da ação dos indivíduos e do ambiente ou do contexto em que estão inseridos.

Para Zylberstajn (2000), os pontos centrais na discussão sobre o desenvolvimento territorial rural são a pesquisa rural, o direito de propriedade, a política agrícola centrada em *commodities* e os arranjos produtivos privados. O autor lembra ainda que a pesquisa empírica, que praticamente não existe, é, porém, essencial quando se trata de desenvolvimento territorial rural.

Santos (2002, p. 58), analisando as IGs, mostra as relações entre a técnica, o tempo e o espaço, concluindo que a técnica é o elemento que une tempo e espaço, ou seja, a técnica, além de ser história, é geografia:

O que há num determinado lugar é a operação simultânea de várias técnicas, por exemplo, técnicas agrícolas, industriais, de transporte, comércio ou marketing, técnicas que são diferentes para um mesmo produto, segundo as respectivas formas de produção. Essas técnicas particulares, essas “técnicas industriais”, são manejadas por grupos sociais portadores de técnicas socioculturais diversas e se dão sobre um território que, ele próprio, em sua constituição material, é diverso, do ponto de vista técnico. São todas essas técnicas, incluindo as técnicas da vida, que nos dão a estrutura de um lugar.

Depois de constatada a importante relação entre os conceitos de territorialidade e as IGs, é preciso contextualizar, historicamente, as certificações geográficas. Determinar a exata origem das indicações geográficas (IGs) como signo distintivo é uma tarefa complexa, que exigiria uma pesquisa histórica específica com esse objetivo.

### **2.1.1 Histórico das Indicações Geográficas – IGs**

Na Antiguidade, as cidades-estado gregas procuravam adotar mecanismos que permitissem identificar a garantia da origem dos seus produtos, o que revelaria sua qualidade de forma intrínseca. No século IV a.C., na Grécia, o caso emblemático eram os vinhos de Coríntio, de Ícaro e de Rodhes. No caso desse produto o instrumento eram os recipientes, as ânforas, que identificavam cada região produtora, com a inscrição do nome do local e do produtor, ou respectivos símbolos.

Registros do século 7 a. C. comprovam que os gregos já identificavam os melhores vinhos com as respectivas denominações geográficas.

Desde os primórdios da era romana os produtos eram rotulados e distinguidos como o mármore de Carrara e os vinhos de Falerne. Durante o Império Romano o imperador César e seus generais recebiam em ânforas o vinho com a indicação da região de proveniência e produção controlada da bebida de sua preferência. Caso houvesse erro ou fraude no conteúdo entregue a punição era a morte dos serviçais que entregavam a bebida não original.

Provavelmente, a IG é dos institutos do rol da propriedade intelectual, o mais antigo e certamente o menos usual, em comparação com as patentes, marcas e cultivares. Esse mecanismo foi adotado pelos romanos e estendido a outros produtos (INAO, 2005). Um exemplo bem representativo desse mecanismo é o queijo originário da região de Roquefort, na França, cuja fama se propagada desde o século 14 (CALDAS, 2004).

Na Europa, foram construídas, ao longo do tempo, a tradição e a reputação dos produtos com origem reconhecida. O país que mais se destaca historicamente na regulamentação técnica e legal das IGs é a França, principalmente com relação à proteção de seus produtos lácteos e de vinhos. A França assume uma importância histórica muito peculiar neste ramo, sendo uma referência mundial, quando se trata de Indicações Geográficas (SOUZA, 2006).

Com a organização dos vinicultores franceses em associações, surgiram as primeiras delimitações de território, que acabaram culminando na classificação de vinhos crus de Bordeaux, concretizada em 1855, um marco no reconhecimento e na valorização da origem dos produtos (INAO, 2005).

Em nível internacional, os primeiros instrumentos legais para o reconhecimento de produtos com origem determinada foram formalizados em 1883, no âmbito da Convenção de Paris, que tratava temas referentes a propriedade industrial. Resultaram dessa convenção protocolos acordados por aproximadamente 100 países, entre os quais o Brasil. A Convenção de Berna (1886) estabeleceu padrões mínimos de proteção para produtos de diferentes nacionalidades e o Acordo de Madri (1891) formalizou critérios para o registro de marcas em âmbito internacional, bem como instituiu os primeiros mecanismos para coibir fraudes nas indicações geográficas (CHADDAD, 1996).

A Lei sobre Fraudes e Falsificações em Matéria de Produtos ou de Serviços foi o primeiro marco legal da França (1905) voltado a regulação e a proteção dos produtos de origem na França, tendo essa lei o objetivo básico de proteger os consumidores das transações comerciais ilegais. Nesse contexto legal, coube ao Estado a função de arbitragem (INAO, 2005) que culminou em 1935, na promulgação de um decreto do governo francês instituindo o *Institut National des Appellations d'Origine* (INAO) e o Comitê Nacional para Vinhos e Aguardentes, e instituiu as *Appellations d'Origine Controlée* (AOCs), ou seja, as “Denominações de Origem Controlada”.

O INAO se ocupava das funções técnicas, administrativas e jurídicas aplicáveis aos produtos que recebiam a AOC como signo distintivo. A AOC é o mais antigo “selo” oficial de garantia da procedência de produtos na França (BRABET; PALLET, 2005).

No ano de 1947, o *Office International de la Vigne et du Vin* (OIV) estabeleceu uma série de princípios e condições mínimas para balizar as denominações de origem, a saber:

- Uma denominação de origem deve estar consagrada pelo seu uso e por um comprovado renome;
- Esse renome deve ser consequência das características qualitativas do produto, determinadas por dois tipos de influência ou fator;
- Fatores naturais, cujo papel deve ser preponderante (clima, solo, variedades, etc.), os quais permitam delimitar uma área de produção;
- Fatores devidos à intervenção do homem, cuja influência seja de maior ou menor importância (sistemas de cultivo, métodos de vinificação, etc.); e
- Todo produto vinícola com denominação de origem deve ser proveniente de uma área de produção delimitada e de variedades de videira determinadas.

Em 1958, o Acordo de Lisboa estabeleceu outro marco nesse processo histórico. Alicerçado nos princípios gerados pela OIV, foi o primeiro acordo internacional sobre proteção das *appellations of origin* e seus registros internacionais. Segundo o que dispõe o art. 2º, *appellation of origin* significa o nome geográfico de um país, região ou localidade que serve para designar um produto originário de um determinado local, sua qualidade e características, as quais são, exclusiva e essencialmente, atribuídas ao meio ambiente geográfico, incluindo fatores humanos e naturais (GOLLO, 2006).

O Acordo de Lisboa, segundo Llopis (1997), teve pouca importância comercial, visto que o mesmo teve baixa aderência de países signatários (18 países), além do que a maioria destes não expressividade comercial. Mesmo assim, o autor refere que o acordo teria sido válido para estabelecer a proteção e a consolidação das denominações de origem.

Na então Comunidade Econômica Europeia - CEE, atual União Europeia, o Regulamento CEE nº 817, de 1970, revisado pelo Regulamento CEE nº 823, de 1987, estabeleceu um sistema de definições e proteção, sobre a designação de *quality wines produced in a specified region* (vinhos de qualidade produzidos numa região específica) (GOLLO, 2006).

Posteriormente, instalou-se um grande debate bem sucedido de muitas negociações entre os países membros da CEE para alcançar um consenso no sentido de ter uma legislação que contemplasse as diferentes definições sobre os signos distintivos de origem de cada país. Deste processo resultaram os regulamentos CEE 2081/92 e CEE 2082/92 (CONSELHO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 1992) que legou a União Europeia um sistema para desenvolver e proteger os produtos alimentares, com os seguintes objetivos (KRÜCKEN-PEREIRA, 2001, p. 31):

- Incentivar a produção agrícola diversificada;
- Proteger os nomes dos produtos contra imitação e utilizações indevidas; e
- Auxiliar os consumidores, fornecendo-lhes informações relativas às características específicas dos produtos.

A “indicação geográfica” é uma modalidade da propriedade intelectual e, segundo Chaddad (1996, p. 23), a IG “atribui um direito de propriedade coletivo aos produtores e organizações de uma região delimitada, que podem utilizar denominações de origem para produtos de naturezas diversas, originadas nessa região”.

A Comunidade Econômica Europeia implantou em 1992 o Regulamento CEE 2081/92 estabelecendo a proteção e a regulamentação internacional das indicações geográficas e das denominações de origem de produtos agrícolas e alimentares. Na sequência, o Regulamento CEE 2082/92 forneceu a regulamentação internacional sobre as certificações de especificidades de produtos agrícolas e alimentares (ARCURI, 1999).

Na Europa foi conferida como prioridade à proteção das indicações geográficas (indicações protegidas), tendo a legislação local destinado especial atenção à matéria, sobretudo em razão da tradição dos países integrantes no reconhecimento de indicações. Este processo decorreu da pressão exercida pelos países europeus cujas indicações geográficas estavam sob o âmbito do acordo TRIPs (LOCATELLI, 2006).

Assim foram definidas na União Europeia as Denominações de Origem Protegida (DOP) e as Indicações Geográficas Protegidas (IGP) (CONSELHO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 1992b, art. 2º, parágrafo 2):

- *Denominação de Origem Protegida (DOP)*: o nome de uma região, de um local determinado, ou, em casos excepcionais, de um país, que serve para designar um produto agrícola ou alimentar:
  - a) originário dessa região, desse local determinado ou desse país;
  - b) cuja qualidade ou características se devam essencial ou exclusivamente ao meio geográfico, incluindo os fatores naturais e humanos, e cujas produção, transformação e elaboração ocorrem na área geográfica delimitada.
  
- *Indicação Geográfica Protegida (IGP)*: o nome de uma região, de um local determinado ou, em casos excepcionais, de um país, que serve para designar um produto agrícola ou alimentar:
  - a) originário dessa região, desse local determinado ou desse país;
  - b) cuja reputação, ou determinada qualidade, ou outra característica possa ser atribuída a essa origem geográfica, e cuja produção e/ou transformação e/ou elaboração ocorrem na área delimitada.

Cumprido destacar, que apesar das semelhanças entre as duas definições, as diferenças são evidentes, pois, quando os conceitos são postos em prática, torna-se perceptível a distância que os separa. Referente às DOPs a definição estabelece como exigência que todas as etapas de produção, transformação e elaboração obrigatoriamente estejam relacionadas a uma área geográfica devidamente delimitada, para as IGP, é necessário apenas que a reputação ou um atributo específico seja atribuída à origem geográfica.

As IGPs produziram como resultado prático a minimização das exigências das AOCs francesas, as quais são praticamente reproduzidas em se tratando das DOPs (SOUZA, 2006). Assim, a IGP é uma espécie de desdobramento da legislação francesa, base para a legislação europeia, e foi criada em consequência do rigor imposto pelas regras das AOCs impedindo que vários produtos europeus estampassem signos distintivos de origem, apesar de serem notoriamente reconhecidos por sua procedência, como é o caso do uísque escocês e de vodcas da Polônia e da Suécia.

No ano de 2006, o sistema europeu de certificações de origem e qualidade sofreu algumas alterações, com os seguintes objetivos (EUROPEAN COUNCIL, 2006):

- a) prover aos consumidores uma visão clara e holística do sistema europeu, com um reconhecimento oficial a respeito da qualidade de produtos agrícolas e alimentícios;
- b) aumentar a credibilidade desse reconhecimento, fortalecendo a legitimidade do sistema e a garantia dada pelo Estado;
- c) fazer que produtores e agentes econômicos agregassem maior valor aos seus produtos.

Segundo Chaddad (1996), as certificações de origem são produto de um processo histórico de organização e construção social de normas e regras, as quais definem e passam a controlar direitos de propriedade intelectual, e, dessa maneira, passam a estabelecer limites aos diferentes interesses individuais e coletivos.

Expressiva parcela dos tratados e acordos internacionais sobre propriedade intelectual é conduzida e arbitrada pela WIPO – *World Intellectual Property Organization* (Organização Mundial de Propriedade Intelectual - OMPI). O objetivo primordial dessa organização é proteger a propriedade intelectual em todo o mundo, além de desenvolver, modernizar e criar a legislação internacional sobre o tema (CHADDAD, 1996).

Em 1994, a Organização Mundial do Comércio (OMC) reconheceu o conceito de indicação geográfica como marco legal através do acordo *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)*, seção 3 (IG), artigos 22 a 24, onde define as Indicações Geográficas (IGs):

Como sendo aquelas que identificam um produto como originário de um território de país-membro, ou região, ou localidade nesse território, quando uma dada qualidade, uma dada reputação ou outra característica desse produto é essencialmente atribuída a sua origem geográfica (GOLLO, 2006, p. 36).

O Quadro 1 apresenta a nomenclatura e correspondentes siglas referentes aos países com maior tradição no emprego de IGs. Essas denominações são usadas para os mais variados produtos, principalmente os agroalimentares.

**Quadro 1** - Nomenclatura relativa a IGs em vários países europeus

<b>País</b>	<b>Nomenclatura</b>	<b>Sigla</b>
França	Appellation d'Origine Protégée/ Indication Géographique Protégée	AOP/ IGP
Itália	Denominazione d'Origine Protetta/ Indicazione Geografica Protetta	DOP/IGP
Espanha	Denominación de Origen Protegida/ Indicación Geográfica Protegida	DOP/IGP
Portugal	Denominação de Origem Protegida/ Indicação Geográfica Protegida	DOP/IGP
Alemanha	Geschützte Ursprungsbezeichnung/ Geschützte Geographische Angabe	g.U/ g.g.A
Reino Unido	Protected Designation of Origin/Protected Geographical Indication	PDO/PGI

Fonte: Adaptado da Comissão Econômica Europeia (1999)

O North American Free Trade Agreement (NAFTA), bloco econômico que compreende o Canadá, Estados Unidos e México, estabelece dispositivos para a proteção de indicações geográficas em seu capítulo XVII, relativo à propriedade intelectual, dispositivos esses que correspondem ao art. 22 do Acordo Trips (GOLLO, 2006).

Na América Latina, alguns países também têm feito esforços para garantir a proteção de seus produtos. Produzida em uma determinada região do México, a *tequila* é um exemplo de denominação de origem protegida, desde 1974, por norma oficial mexicana. O Peru, onde as IGs também têm grande importância, se auto promulgou, em sua Lei de Propriedade Industrial, titular das denominações de origem peruana, sendo o único capaz de conceder autorização de uso – seu melhor exemplo é o *pisco*, bebida destilada de uva madura, que só é produzida em algumas regiões do país. Na Bolívia, pode ser citado o *singani*, aguardente obtida pela destilação de vinhos de uva moscatel fresca, produzida na região de Potosí. Na Venezuela, destaca-se o *chua*, que, em 2000, foi reconhecido como denominação de origem do cacau originário da região do mesmo nome (CALDAS, 2004).

### 2.1.2 Evolução das Indicações Geográficas no Brasil

No Brasil o registro de indicações geográficas é disciplinado pela Lei 9.279/96 – LPI/96 e considera indicação geográfica a indicação de procedência e a denominação de origem. A *indicação de procedência* refere-se ao nome do local que se tornou conhecido por produzir, extrair ou fabricar determinado produto ou prestar determinado serviço. A *denominação de origem* refere-se ao nome do local, que passou a designar produtos ou serviços, cujas qualidades ou características podem ser atribuídas a sua origem geográfica.

O órgão responsável pela concessão e pelos registros das indicações geográficas no Brasil é o Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI, autarquia federal criada em 1970, vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, que tem por objetivo principal, segundo a Lei nº. 9.279/1996 (Lei da Propriedade Industrial), executar, em âmbito nacional, as normas que regulam a propriedade intelectual, tendo em vista as suas funções econômica, jurídica, técnica e social (INPI, 2012).

O INPI concede marcas e patentes, averba contratos de transferências de tecnologia e de franquias empresariais, registra programas de computador e desenhos industriais e, também, concede e registra indicações geográficas. Para as IGs, o INPI estabeleceu através da Resolução nº 075/2000, normas para o encaminhamento de pedidos de reconhecimento de indicações geográficas. Essa resolução aponta, também, a necessidade de fundamento jurídico para o pedido de registros, qual seja a existência de um órgão na entidade requerente – um Conselho Regulador. A esse conselho compete exercer funções definidas pelo Regulamento da Indicação Geográfica, entre as quais a obrigação de gerir, manter e preservar as atividades ligadas à IG em questão (INPI, 2012).

Segundo Caldas (2004), a legislação sobre IGs no Brasil foi baseada na legislação europeia.

As “indicações de procedência”, de acordo com o INPI, diferem das “denominações de origem”, pelo seu caráter particular e de qualidade da produção. Segundo Caldas (2005, p. 11): “[...] as indicações de procedência são um instrumento de organização local da produção e as denominações de origem são um instrumento de organização qualitativa do processo de produção”.

Nos artigos de 176 a 182 da Lei nº 9.279/1996 (BRASIL, 2006), as IGs são assim detalhadas:

- Art. 176. Constitui **indicação geográfica** a **indicação de procedência** ou a **denominação de origem**.
- Art. 177. Considera-se **indicação de procedência** o nome geográfico de país, cidade, região ou localidade de seu território, que se tenha tornado conhecido como centro de extração, produção ou fabricação de determinado produto ou de prestação de determinado serviço.
- Art. 178. Considera-se **denominação de origem** o nome geográfico de país, cidade, região ou localidade de seu território, que designe produto ou serviço cujas qualidades ou características se devam exclusiva ou essencialmente ao meio geográfico, incluídos fatores naturais e humanos.
- Art. 179. A proteção estender-se-á à representação gráfica ou figurativa da indicação geográfica, bem como à representação geográfica de país, cidade região ou localidade de seu território cujo nome seja indicação geográfica.
- Art. 180. Quando o nome geográfico se houver tornado de uso comum, designando produto ou serviço, não será considerado indicação geográfica.
- Art. 181. O nome geográfico que não constitua indicação de procedência ou denominação de origem poderá servir de elemento característico de marca para produto ou serviço, desde que não induza falsa procedência.
- Art. 182. O uso da indicação geográfica é restrito aos produtores e prestadores de serviço estabelecidos no local, exigindo-se, ainda, em relação às denominações de origem, o atendimento de requisitos de qualidade.

A legislação brasileira que trata das IGs estabelece diferenças entre denominação de origem e indicação de procedência quanto aos itens atribuídos como distintivos aos produtos (Quadro 2).

**Quadro 2** – Diferenças entre denominação de origem e indicação de procedência

<b>Item</b>	<b>Denominação de Origem</b>	<b>Indicação de Procedência</b>
<b>Meio natural</b>	O meio geográfico marca e personaliza o produto; a delimitação da zona de produção é indispensável.	O meio geográfico não tem necessariamente uma importância especial, e o nome geográfico pode referir-se à origem do produto, à localização da cantina ou ao local de engarrafamento.
<b>Renome/prestígio</b>	Indispensável.	Não necessariamente indispensável.
<b>Uniformidade da produção</b>	Mesmo existindo mais de um tipo de produto, eles estão ligados por certa homogeneidade de características.	Pode ser aplicado a um conjunto de produtos de características diferentes, que tenham em comum apenas o lugar de produção, o centro de distribuição ou o local de engarrafamento.
<b>Regime de produção</b>	Há regras específicas de produção e características qualitativas mínimas dos produtos.	Não existe uma disciplina de produção à qual devem ser submetidos os produtos; existe apenas uma disciplina de marca.
<b>Constância das Características</b>	Os produtos devem conservar um mínimo de qualidade e certa constância nas suas características.	Não implica um nível determinado de qualidade, nem da constância das características.

Fonte: Adaptado de Caldas et al. (2005, p. 11).

Outro fato importante a comprovar o interesse do Brasil em desenvolver as IGs teve lugar em janeiro de 2005, com a reestruturação do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), de que resultou a criação da Coordenação de Incentivo à Indicação Geográfica de Produtos Agropecuários (CIG), ligada ao Departamento de Propriedade Intelectual e Tecnologia da Agropecuária (Depta), da Secretaria de Desenvolvimento Agropecuário e Cooperativismo.

A CIG tem como competências:

Apoiar o desenvolvimento de estudos subsidiários e instrumentos de parcerias quanto ao reconhecimento de indicação geográfica de produtos agropecuários, inclusive no que se refere aos aspectos normativos, bem como dar suporte técnico aos processos de concessão, manutenção, cancelamento ou anulação de certificado de IG de produtos agropecuários, em matérias específicas (BRASIL, 2007).

O MAPA, mediante convênio firmado com o INPI em dezembro de 2005, consolidou-se como instância superior e central no planejamento, no fomento, na coordenação, na supervisão e na avaliação de atividades, programas e ações de indicação geográfica de produtos agropecuários, inclusive no que se refere aos aspectos normativos. Cabe também ao Mapa apoiar tecnicamente os processos de concessão, manutenção, cancelamento ou anulação de certificado de IG de produtos agropecuários (BRASIL, 2007).

Para tanto, uma das ações da CIG foi desenvolver um roteiro que explicasse, de forma simples e objetiva, as principais etapas na elaboração do processo de reconhecimento de uma IG, que, em linhas gerais, são: a) a organização dos produtores; b) o levantamento histórico-cultural; c) a elaboração do regulamento técnico da produção; d) a criação do Conselho Regulador da IG; e e) a apresentação do projeto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (BRASIL, 2007).

### **2.1.3 As IGs Reconhecidas no Brasil**

No Brasil, as indicações geográficas reconhecidas com registro concedido pelo INPI totalizam 40 marcas entre nacionais e estrangeiras. Deste total, o Brasil participa com 31 marcas, sendo 24 na modalidade *Indicação de Procedência* - IP, e 7 na modalidade Denominação de Origem – DO nível mais elevado da propriedade intelectual, conforme apresentado no Quadro 3:

**Quadro 3 – Relação das IGs nacionais com registro concedido pelo INPI para Denominação de Origem – DO e Indicação de Procedência – IP - 2002 - 2012**

<b>Indicação Geográfica</b>	<b>Esp.</b>	<b>Requerente</b>	<b>UF</b>	<b>Produto/ Serviço</b>	<b>Data</b>
Vale dos Vinhedos	IP	A. P. de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos	RS	Vinho tinto, branco e espumantes.	2002
Região do Cerrado	IP	Cons. das Associações dos Cafeicultores do Cerrado - CACCER	MG	Café	2005
Pampa Gaúcho da Campanha Meridional	IP	Ass. Produtores de Carne do Pampa Gaúcho da Campanha Meridional	RS	Carne Bovina e seus derivados	2007
Paraty	IP	Ass. dos Produtores e Amigos da Cachaça Artesanal de Paraty	RJ	Aguardentes, tipo cachaça e aguardente composta azulada	2007
Vale do Submédio do São Francisco	IP	Conselho da União das Ass. e Cooperativa dos Produtores de Uvas de Mesa e Mangas do Vale do Submédio do São Francisco	BA	Uvas de Mesa e Manga	2009
Vale dos Sinos	IP	Associação das Indústrias de Curtumes do RS	RS	Couro acabado	2009
<b>Litoral Norte Gaúcho</b>	<b>DO</b>	<b>Associação dos Produtores de Arroz do Litoral Norte Gaúcho - APROARROZ</b>	<b>RS</b>	<b>Arroz</b>	<b>2010</b>
Região da Serra da Mantiqueira	IP	Associação dos Produtores de Café da Mantiqueira	MG	Café	2011
Pinto Bandeira	IP	Associação dos Produtores de Vinhos Finos de Pinto Bandeira	RS	Vinhos tinto, brancos e espumantes	2010
Pelotas	IP	Associação dos Produtores de Doces de Pelotas	RS	Doces tradicionais e confeitaria de frutas	2011
Região do Jalapão do Estado do Tocantins	IP	Associação dos Artesãos em Capim Dourado da Região do Jalapão do Estado de Tocantins	TO	Artesanato em Capim Dourado	2011
Região da Costa Negra	DO	Associação dos Carcinicultores da Costa Negra	CE	Camarão	2011
Serro	IP	Associação dos Produtores Artesanais do Queijo do Serro	MG	Queijo minas artesanal do serro	2011
Goiabeiras	IP	Associação das Paneleiras de Goiabeiras		Paneles de barro	2011
Vale dos Vinhedos	DO	A. P. de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos	RS	Vinho tinto, branco e espumantes.	2011
Norte Pioneiro do Paraná	IP	Associação dos Cafés Especiais do Norte Pioneiro do Paraná	PR	Café verde em grão e industrializado em grão ou moído	2012

Obs.: (grifo nosso)

Continua

## Conclusão

Indicação Geográfica	Esp.	Requerente	UF	Produto/ Serviço	Data
Paraíba	IP	Cooperativa de produção têxtil de algodão	PB	Têxteis de algodão naturalmente colorido	2012
Região de Salinas	IP	Associação dos Produtores de Cachaça de Salinas	MG	Aguardente de cana tipo cachaça	2012
Linhares	IP	Associação dos Cacaucultores de Linhares	ES	Cacau em amêndoas	2012
Canastra	IP	Associação dos Produtores do Queijo Canastra	MG	Queijo canastra	2012
Região Pedra Carijó Rio de Janeiro	DO	Sindicato de Extração e Aparelhamento de Gnaisses no Noroeste do Estado do Rio de Janeiro SINDGNAISSES	RJ	Gnaisse fitado milonítico de coloração branca com pontos de vermelhos.	2012
Região Pedra Madeira	DO	Sindicato de Extração e Aparelhamento de Gnaisses no Noroeste do Estado do Rio de Janeiro SINDGNAISSES	RJ	Gnaisse fitado milonítico de coloração clara com quatro variedades de cor: branca, rosa, verde e amarela.	2012
Região Pedra Cinza Rio de Janeiro	DO	Sindicato de Extração e Aparelhamento de Gnaisses no Noroeste do Estado do Rio de Janeiro SINDGNAISSES	RJ	Gnaisse fitado milonítico de coloração cinza possuindo 3 variedades: "Olho de pombo", "Pinta Rosa" e "Granito Fino".	2012
Cachoeiro de Itapemirim	IP	Centro Tecnológico do Mármore e Granito	ES	Mármore	2012
Vale da Uva Goethe	IP	Ass. dos Produtores da Uva e do Vinho de uva Goethe - PROGOETHE	SC	Vinho de uva Goethe	2012
São João del-Rei	IP	Associação dos Artesãos de Peças artesanais em Estanho	MG	Peças em Estanho de São João del-Rei	2012
Franca	IP	Sindicato das Indústrias de Calçados de Franca	SP	Calçados	2012
Pedro II	IP	IGO PEDRO II	PI	Opala preciosa de Pedro II e Joias artesanais de opalas de Pedro II	2012
Manguezais de Alagoas	DO	União dos Produtores de Própolis Vermelha do Estado de Alagoas	AL	Própolis Vermelha e extrato de própolis vermelha	2012
Porto Digital	IP	Porto Digital	PE	Serviços de tecnologia da informação	2012
Altos Montes	IP	Associação de Produtores dos Vinhos dos Altos Montes	RS	Vinhos	2012

Fonte: INPI – Relatório, dezembro/2012

A primeira IG – *Indicação de Procedência* certificada no Brasil foi o Vale dos Vinhedos, da Serra Gaúcha (2002) e em 2011 recebeu a IG *Denominação de Origem*, sendo reconhecida, também, pela União Europeia. É importante destacar, que o setor vinícola é o mais avançado nessa questão. Com efeito, algumas regiões vêm trabalhando, por meio de suas organizações coletivas, para também apresentarem em seus rótulos uma IG reconhecida. São elas: Pinto Bandeira, Monte Belo do Sul, Farroupilha e Flores da Cunha/Nova Pádua (regiões da Serra Gaúcha, Rio Grande do Sul), Campanha (Rio Grande do Sul) e Vale do Submédio São Francisco (Bahia-Pernambuco) (TONIETTO; ZANUS, 2007).

Apesar da incontestável evolução no tratamento de IGs no Brasil e no mundo, há ainda bastante inconsistência jurídica sobre o assunto, até mesmo entre os profissionais da área. A Comissão de Estudos de Indicações Geográficas da Associação Brasileira da Propriedade Intelectual (ABPI) alerta para o fato de que é preciso reavaliar conceitos e práticas sobre IGs no Brasil, para evitar equívocos, especialmente, os de origem legal. Só assim os produtos brasileiros poderão usufruir dos benefícios mercadológicos a que fazem jus (BOLETIM DA ABPI, 2006). O quadro 4 apresenta a evolução dos marcos legais voltados ao reconhecimento das indicações geográficas.

**Quadro 4 – Evolução do reconhecimento legal das indicações geográficas (IGs)**

<b>Evento</b>	<b>Data</b>	<b>Objetivo/Impactos</b>
Convenção de Paris	1883	Proteção contra falsas indicações de procedência.
Convenção de Berna	1886	Determinação de padrões mínimos de proteção para produtos de diferentes nacionalidades.
Acordo de Madri	1891	Estabelecimento de critérios para o registro de marcas em âmbito internacional, e coibição de indicações geográficas fraudulentas.
Lei sobre Fraudes e Falsificações em Matéria de Produtos ou Serviços (França)	1905	Proteção aos consumidores e às transações comerciais legais.
Decreto do governo francês	1935	Criação do <i>Institut National des Appellations d'Origine</i> (INAO) e do Comitê Nacional para Vinhos e Aguardentes e da instituição das <i>Appellations d'Origine Contrôllée</i> (AOCs)
Resolução do <i>Office International de la Vigne et du Vin</i> (OIV)	1947	Estabelecimento de uma série de princípios e condições mínimas para balizar as denominações de origem para vinhos.
Acordo de Lisboa	1958	Definição das denominações de origem, da regulamentação do registro e da proteção internacional.
Regulamentos: CEE nº 817 e CEE nº 823	1970 1987	Estabelecimento de um sistema de definições e proteção sobre a designação <i>quality wines produced in a specified region</i> .
Regulamentos CEE 2081 e CEE 2082	1992	Proteção e regulamentação internacional das indicações geográficas, das denominações de origem e das certificações de especificidades de produtos agrícolas e alimentares.
OMC – Acordo TRIPS	1994	Reconhecimento, por parte da OMC, de indicação geográfica.
Lei da Propriedade Industrial (Brasil)	1996	Legalização das normas que regulam a propriedade industrial, tendo em vista as funções econômicas, jurídica, técnica e social.
Resolução nº 075 do Instituto Nacional de Propriedade Industrial - INPI (Brasil)	2000	Estabelecimento de normas para o encaminhamento de pedidos de reconhecimento de indicações geográficas, e instrução sobre outras necessidades legais para o pedido de registros.
Convênio entre o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - MAPA e o INPI (Brasil)	2005	Consolidação do MAPA como instância superior e central de planejamento, fomento, coordenação, supervisão e avaliação das atividades, programas e ações de indicação geográfica de produtos agropecuários, inclusive no que se refere aos aspectos normativos.

Fonte: Glass e Castro (2009)

As características legais de uma IG condicionam a existência de um processo de governança, especialmente, após o processo de certificação da mesma. As exigências relativas a vigilância da marca, a utilização fraudulenta por parte de concorrentes e outros aspectos são fatores relacionados a gestão da IG, e portanto a sua estrutura de governança (Quadro 5).

**Quadro 5 – Características legais da Indicação Geográfica**

<b>Espécie</b>	<b>Indicação de Procedência</b>	<b>Denominação de Origem</b>
<b>Função legalmente protegida</b>	Indicar a origem do produto e/ou serviço que tenha uma determinada reputação.	Indicar a origem do produto e/ou serviço. Deve ter relação com fatores naturais e/ou humanos.
<b>Titularidade</b>	Titularidade de caráter coletiva, vinculado ao espaço geográfico.	
<b>Vinculação a um espaço geográfico</b>	Sim.	
<b>Elementos de composição do sinal</b>	A IG só pode ser constituída por um nome geográfico e/ou sua representação da localidade (Lei nº. 9.279 /1996). Segundo o TRIPS também pode ser constituída por um nome que lembre uma localidade.	
<b>Transferência de titularidade:</b> - Licença - Cessão	Não. As IG possuem caráter coletivo, são inalienáveis e indivisíveis, bem como não podem ser licenciadas.	
<b>Prazo de Proteção</b>	Indeterminado, não há previsão legal.	
<b>Forma de registro e espaço geográfico da proteção</b>	Regra: Validade nacional conferida pelo INPI. Exceção: Decreto ou lei, validade nacional.	
<b>Regulamento de uso</b>	Sim.	Sim.

Fonte: Adaptado de Bruch & Copetti (2009) In: Brasil (2010).

#### **2.1.4 IGs e Governança - O Caso do Arroz Basmati da Índia**

A condição de um produto com a obtenção de uma propriedade intelectual do tipo IG requer um conjunto de exigências e obrigatoriedades *ex-post* que representam a necessidade de cuidados com a preservação e a manutenção do signo distintivo obtido.

Um fato acontecido no comércio de exportação do arroz Basmati pode ser usado como um exemplo para determinar o impacto de uma proteção inadequada do tipo propriedade intelectual quando da introdução de uma variedade de arroz produzida nos Estados Unidos (EUA) prejudicando a exportação de arroz Basmati da Índia.

O Basmati<sup>3</sup> é um arroz de grão longo que possui elevado valor proteico e alta qualidade, o qual vem sendo cultivado no sopé do Himalaia, no noroeste da Índia e do Paquistão, há milhares de anos e caracteriza-se como uma importante fonte de receitas de exportação para a Índia.

A produção de arroz Basmati requer solo profundo fértil, clima frio e foto período curto, sendo que devido a estes peculiares aspectos edafoclimatológicos torna-se difícil de cultivar arroz Basmati para fins comerciais em outras áreas que não tenham tais atributos.

<sup>3</sup> Basmati em hindu significa "perfumado".

Em 1985, a empresa RiceTec do Texas (EUA) começou a produzir e exportar um arroz tipo Basmati que chamou de "Texmati" e tentou obter uma patente para este arroz muito antes do surgimento do TRIPS. Após o surgimento do TRIPS, em 2 de setembro de 1997, com base em 20 reivindicações feitas pela empresa em seu pedido de patente para o Escritório de Marcas e Patentes dos Estados Unidos – USPTO - a RiceTec obteve uma patente intitulada "linhas de arroz Basmati e grãos.

A patente foi requerida para o produto como sendo como uma linha de arroz nova, com a utilização de métodos diferenciados para fazer diferentes variedades, as quais determinavam a qualidade do arroz. Entre as reivindicações no requerimento da patente para o "Texmati" constavam características genéricas da variedade de arroz como sendo cultivada na América do Norte, América do Sul, América Central e Caribe, sem qualquer limite de indicação geográfica.

No requerimento de patente feita pela empresa RiceTec, das 20 reivindicações específicas referente ao arroz "Texmati" entre 15 e 17 caracterizavam-se como prejudiciais para o mercado de exportação indiana já que as mesmas se referiam as características do grão Basmati. Nessas reivindicações, a RiceTec incluiu uma reivindicação de 90% de germoplasma<sup>4</sup> de arroz, bem como variedades tradicionais como o Bas 370, o Taraori, e o Basmati Karnal esta cultivada na Índia. Portanto, entre as reivindicações da RiceTec configuravam-se as características típicas do arroz Basmati.

O acordo TRIPS, que visa a harmonização global das leis de propriedade intelectual entrou em vigor em 1995. Todos os países que são membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) são obrigados a seguir as orientações do TRIPS para adotar leis comuns globais para a proteção de propriedade intelectual ou ficarem expostos ao risco de sanções comerciais (OMC, 2004).

Alguns países emergentes argumentam que o acordo TRIPS dificulta a proteção do de produtos tradicionais que integram suas exportações agrícolas, sendo que o foco destes países tem sido largamente as patentes, as quais consideram como a forma mais popular de proteção.

Todavia, existe entre estes países um consenso que as patentes nem sempre se configuram como uma proteção adequada ao comércio internacional, tendo em

---

<sup>4</sup> Germoplasma é a soma de todos os genes (ou de todo o material hereditário) de uma determinada espécie. Em um sentido mais restrito é o conjunto de linhagens, híbridos ou populações melhoradas que são preservadas para utilização em programas de melhoramento.

vista os prejuízos gerados aos países cujos produtos, que incorporam conhecimento local e tradicional, são cruciais para a pauta de suas exportações e que muitas vezes produtos de outros países tem patentes concedidas baseadas em critérios próprios e até de decisão unilateral.

Nesse sentido, outras formas de proteção da propriedade intelectual tais como marcas e em particular as indicações geográficas (IG) têm sido largamente ignorados. Portanto, é necessário avançar sobre os mecanismos e características de IGs que facilitem a proteção que preserve os produtos relacionados a atributos locais de postulações de produtos de outros países com nítido caráter fraudulento.

De acordo com o TRIPS, as indicações geográficas são definidas como “indicações que identificam um produto” como originário do território de um membro, ou de uma região ou localidade desse território, quando uma determinada característica qualidade, reputação ou outra do bem é essencialmente atribuíveis à sua origem geográfica “(artigo 22,1º)”. A principal vantagem de dar direitos aos produtores de nomes regionais de seus produtos é que ele impede o consumidor de ser enganado por produtos com nomes semelhantes, mas que de fato se caracterizam como imitações ou fraudes (MORAN, 1993 apud MULIK, 2004).

O artigo 23 do Acordo TRIPS fornece proteção adicional, mas apenas para vinhos e bebidas. O artigo 23.1 afirma que produtores de vinho e bebidas não podem enganar os consumidores quanto à origem geográfica ou o estilo de produção do produto. Além disso, esta seção proíbe o uso dos termos "tipo", "estilo" e "imitação" (ou seja, "esta produto é um tipo de whisky escocês"), a fim de impedir outros produtores produzirem produtos similares e explorar a reputação construída por produtores cujos produtos são protegidos por este ato. A proteção adicional, oferecido aos vinhos, bebidas e outras commodities, é um ponto de discórdia entre os vários países. As negociações estão atualmente andamento para estender o artigo 23, a fim de proporcionar uma proteção adicional para outras commodities (OMC, Acordo TRIPS, 2004 apud MULIK, 2004).

O artigo 24 do TRIPS afirma que "não haverá obrigação do presente acordo para proteger indicações geográficas que não são ou deixam de ser protegidas no seu país de origem" (WTO, O Acordo TRIPS, 2004). Assim, as nações que utilizam IGs devem proteger os seus produtos através de sua própria legislação, caso contrário, o nome será, essencialmente, para ganhar apenas uma referência. Este fato é relevante para este caso porque o legislador da Índia e a legislação foram

muito lentos em estender a proteção da IG aos seus produtos agrícolas, como foi o caso do arroz Basmati.

Em abril de 2000, a *Agricultural and Processed Food Products Export Development Authority* (APEDA), um organismo indiano criado para o desenvolvimento de commodities agrícolas e para a promoção de suas exportações, apresentou um pedido ao USPTO visando reexaminar a patente Basmati, especificamente afirma 15 a 17. A APEDA levou mais de dois anos para reunir os dados para contestar a alegação devido a complexidade das reivindicações da RiceTec, as quais reuniam as características típicas do arroz Basmati conferida pela patente dos EUA (NILACHARAL, 2001 apud MULIK, 2004 ).

Outra complicação é que, sob a lei de patentes dos EUA, uma patente pode ser contestada somente após ter sido concedida. Além disso, desafiar uma patente é bastante complexo porque se a contestação de uma das reivindicações não for aceita a patente inteira pode ser acolhida (RAMCHANDRAN, 2000 apud MULIK, 2004).

Nesse sentido, a APEDA estabeleceu como estratégia a contestação individual de uma por uma das reivindicações de forma a garantir o êxito e assegurar o direito de contestar as demais.

Mesmo com a concessão da marca a RiceTec o USPTO descobriu que outras 16 reivindicações contestadas foram também questionáveis, tendo emitido aviso em março de 2001, a RiceTec no qual informava que a sua patente estava em risco. Em seguida a RiceTec, retirou as reivindicações restantes, exceto cinco outras, que se referiam a novos cruzamentos desenvolvidos pela empresa e que não eram semelhantes a qualquer uma das variedades cultivadas na Índia, afirmando que as novas variedades desenvolvidas pelo RiceTec havia produzido grãos "semelhantes ou superiores aos do arroz Basmati (NILACHARAL, 2001 apud MULIK, 2004).

Assim a RiceTec já teria uma patente estreita em três variedades de arroz específicos desenvolvidos através de pesquisa da própria empresa. No entanto, porque não tem mais a patente de Linhas Basmati, a empresa foi proibida de utilizar o termo "Basmati" na comercialização de seu arroz. Todavia, a patente revista não impediu a comercialização do arroz RiceTec como semelhante ao Basmati (DAMODARAN, 2001 apud MULIK, 2004).

No mercado continuam sendo comercializadas as marcas da RiceTec - "Texmati", "Kasmati" e "Jasmati", sendo os produtos denominados "Texmati" e

"Kasmati" comercializados como substitutos ao Basmati, enquanto "Jasmati" é comercializado como a versão americana do arroz jasmim cultivado na Tailândia, que, aliás, tem um grande mercado de exportação nos EUA e outros países.

Embora a Índia tenha conseguido vencer a batalha legal contra a RiceTec nos EUA, ainda enfrenta batalhas judiciais em cerca de 25 países para 40 diferentes casos, desde a exigência das normas do TRIPS que coloca o ônus sobre o país importador de decidir se a indicação geográfica de produtos tradicionais de outra nação é válida ou reconhecida.

De acordo com APEDA da Índia, esses casos são variados e a batalha se estende sobre a obtenção de controle exclusivo sobre a marca Basmati em cada país para a quebra da indicação geográfica do Basmati. Países onde as batalhas legais estão travadas são Brasil, Chile, Grécia, Grã-Bretanha, África do Sul, Jordânia, Emirados Árabes Unidos, Espanha, Turquia, Kuwait e Taiwan.

Com o objetivo de cobrir os custos legais para combater os casos, a Associação dos Exportadores de Arroz da Índia<sup>5</sup> estabeleceu um Fundo de Desenvolvimento Basmati<sup>6</sup> para o arroz Basmati exportado da Índia. A Índia também firmou convênios com agências internacionais de controle de marcas no sentido de monitorar novos pedidos de marcas de arroz Basmati ou suas variações enganosas que são arquivados no exterior (NILACHARAL, 2001).

Dos 40 casos registrados, a Índia foi bem sucedida na conquista de 15 casos contra países como a Inglaterra, Austrália, França, Espanha, Chile e Emirados Árabes Unidos. Na Espanha, a APEDA obteve o registro de marca para o arroz Basmati como arroz aromático produzido no subcontinente, impedindo as empresas de alimentos não indianos ou paquistaneses de usar a marca Basmati.

No Brasil, a Índia derrubou uma solicitação de registro de marca Basmati como uma marca de doces e condimentos, tendo, também sido bem sucedida em outros dois casos contra a RiceTec na Grécia e Reino Unido (NILACHARAL, 2001 apud MULIK, 2004).

Na Grécia, a RiceTec apresentou um pedido de registro "Texmati", "Jasmati" e "Kasmati" como marcas, enquanto no Reino Unido o pedido foi arquivado para registrar "Texmati" como uma marca. A Índia foi capaz de derrubar as duas

---

<sup>5</sup> REAI - Rice Exporters Association of India.

<sup>6</sup> O Fundo recolhe 50 *rupias* indianas (aproximadamente US\$ 1,00) por tonelada exportada.

aplicações nestes países sob a legação de que os nomes eram muito semelhantes ao arroz Basmati e, portanto, enganosos (NILACHARAL, 2001 apud MULIK, 2004).

Este caso do Basmati revela que a Índia poderia ter evitado estas batalhas legais e, concomitantemente, reforçado a posição Basmati no mercado global se houvesse registrado Basmati como indicação geográfica anteriormente. Este processo teria, conseqüentemente, exigido atualizar suas leis de propriedade intelectual, um processo que tem sido lenta no país sem uma longa história de marca registrada e direito de patentes.

O Basmati teve um final feliz, mas obteve este desdobramento com alto custo para a economia orizícola da Índia. O aspecto positivo é que processo promoveu uma modificação no acordo TRIPS, onde o artigo 23 estendeu a cobertura, além de vinhos e bebidas, para outros produtos, impedindo o RiceTec de comercializar o arroz marca Kasmati como "Basmati tradicional" ou a marca "Texmati" como "American Basmati".

Resulta como referencial deste caso do Basmati, três aspectos importantes a serem considerados. Primeiro, as peculiaridades dos acordos internacionais que exigem dos países elevada especialização sobre o tema, de forma a evitar prejuízos comerciais a seus produtos. Segundo, a fragilidade da Índia no que se refere a sua estrutura institucional e legal de propriedade intelectual que onerou aquele País em nas litigâncias internacionais para evitar prejuízos as suas exportações, em especial do arroz Basmati. Terceiro, o aspecto fundamental que constitui o objeto de pesquisa desta dissertação, qual seja a inexistência ou a fragilidade de uma estrutura de governança da produção local de arroz Basmati na Índia.

É importante ressaltar que no caso brasileiro, mesmo que exista uma estrutura institucionalizada de propriedade industrial, não significa que a possibilidade de ocorrer litígios esteja afastada. Nesse sentido, o estabelecimento de estruturas de governança se reveste de relevância estratégica para monitorar o desenvolvimento de produtos com certificações obtidas – IGS -IP/DO -, bem como alinhar os atores envolvidos – produtores, mercado, governo, etc. – em ações de gestão e melhoria contínua na manutenção dos produtos com certificação distintiva.

## 2.2 CADEIA PRODUTIVA

Um estudo relevante realizado acerca dos sistemas agroindustriais foi desenvolvido nos Estados Unidos da América por Davis e Goldberg em 1957 (ZYLBERSZTAJN; NETO, 2000). A pesquisa constatou que os problemas relacionados com o setor agroalimentar transcendem a atividade agropecuária, propondo uma visão sistêmica do processo que compreende todas as etapas da produção, indústrias de insumos, produção agropecuária, indústria de alimentos e o sistema de distribuição.

Haguenauer (2001) conceitua cadeia produtiva como sendo o conjunto das atividades, nas diversas etapas de processamento ou montagem, que transforma matérias-primas básicas em produtos finais. Em uma estrutura industrial razoavelmente desenvolvida é praticamente impossível a delimitação de cadeias produtivas no sentido estrito, dada a interdependência geral das atividades, além da possibilidade de substituição de insumos (Figura 2).



Fonte: CEPEA - Centro de Estudos Avançados em Agronegócio

Para Zylberstajn & Farina (1992) cadeia produtiva é um conjunto de etapas consecutivas pelas quais passam e vão sendo transformados e transferidos os diversos insumos. Esta definição abrangente permite incorporar diversas formas de cadeias. Segmentando-se longitudinalmente, pode-se ter uma cadeia produtiva empresarial onde cada etapa representa uma empresa (ou um conjunto de poucas empresas, que participam de um acordo de produção). Este desenho é encontrado, por exemplo, em *supply chain management* e corresponde, também, à proposta de “subsistema vertical estritamente coordenado” (SVEC) - Zylberstajn & Farina (1992).

O conceito de cadeia produtiva pode se tornar uma ferramenta mais comum nos estudos econômicos. As aplicações existentes demonstram, de forma convincente, sua utilidade e do ponto de vista teórico, observa-se, uma progressão, em várias correntes de pensamento econômico, na direção de uma melhor formatação do conceito de cadeia produtiva (HASENCLEVER & KUPFER, 2002).

A bibliografia sobre o estudo dos problemas ligados ao agronegócio aponta, no cenário internacional, para dois principais conjuntos de idéias que geraram metodologias de análise distintas entre si, mas que possuem entre si muitos pontos em comum.

A primeira delas, caracterizada com a contribuição da escola norte-americana teve origem nos Estados Unidos, mais precisamente na Universidade de Harvard, através dos trabalhos de Davis e Goldberg. Coube a esses dois pesquisadores a criação do conceito de agronegócios e, através de um trabalho posterior de Goldberg, a primeira utilização da noção de *Commodity System Approach* - CSA (cadeia de produção agroindustrial).

Goldberg, em 1968, utilizou a noção de CSA para estudar o comportamento dos sistemas de produção da laranja, trigo e soja nos Estados Unidos. O sucesso desta aplicação deveu-se principalmente à aparente simplicidade e coerência do aparato teórico, bem como a seu grande grau de acerto nas previsões. Cabe notar que ele efetuou um corte vertical na economia que teve como ponto de partida e principal delimitador do espaço analítico uma matéria-prima agrícola específica (laranja, café e trigo) (DAVIS; GOLDBERG, 1968).

Ao longo da década de 60 desenvolveu-se no âmbito da escola industrial francesa a noção de *filière* (cadeias de produção). O conceito de *filière*, embora não tenha sido desenvolvido especificamente para estudar a problemática agroindustrial, teve como principais formuladores os economistas agrícolas e pesquisadores ligados aos setores rural e agroindustrial.

O enfoque de *filière* (cadeia de produção) que segundo Morvan (1985) ao sintetizar e sistematizar estas idéias enumerou três elementos que estariam implicitamente ligados a visão de cadeia de produção, como sendo:

1. uma sucessão de operações de transformação dissociáveis, capazes de serem separadas e ligadas entre si por um encadeamento técnico;

2. um conjunto de relações comerciais e financeiras que estabelece entre todos os estágios de transformação um fluxo de troca, situado de montante a jusante, entre fornecedores e clientes;
3. um conjunto de ações econômicas que presidem a valoração dos meios de produção e asseguram a articulação das operações.

O *filière* tem seu foco na análise de um determinado recorte, ou seja, um intervalo que contemple a sucessão de processos de transformação e a descrição técnico-econômica. O conceito de *filière*, também, pode ser empregado como uma sequência de atividades que transformam uma *commodity* em um produto pronto para o consumidor final.

Lauret (1983) chama a atenção para a necessidade de se distinguir a noção de *filière* dos outros termos. Segundo ele, a cadeia agroalimentar é "uma sequência de empresas ligadas entre si por relações do tipo fornecedores-clientes" e acentua os elos que a compõe; os canais de distribuição são os itinerários seguidos pelos bens do produtor inicial até consumidor final e referem-se essencialmente aos fluxos de mercadorias; os circuitos comerciais são constituídos por uma sucessão de agentes econômicos entre os quais circulam fluxos de produtos, de moeda e de informações.

As cadeias de empresas, os canais, os circuitos são realidades concretas diretamente observáveis. São relativas a um espaço, situadas na sociedade, específico de um conjunto de empresas. A observação das cadeias, canais e circuitos não implica a apreensão da totalidade das atividades econômicas relativas aos produtos enfocados. Ela contempla subconjuntos limitados.

Para esse autor, o *filière* é uma abstração, uma representação de uma parte da realidade econômica visando a mensurar, a compreender, a explicar a estrutura e o funcionamento de um certo campo.

Bidault (1988, p. 56) afirma:

O diagnóstico de uma indústria e a posição que aí ocupa uma empresa, passa pelo exame da maneira como se transmitem as perturbações no meio-ambiente". Este mesmo autor coloca que a existência de diferentes graus de poder implica que as perturbações não são sentidas da mesma maneira pelos agentes localizados nos diferentes estágios da *filière*. Ele ainda destaca que "o poder é a capacidade que tem certos atores (organizações e indivíduos) de influenciar os comportamentos dos outros atores.

Embora apresentem enfoques diferentes, os dois conceitos - *Filière* e CSA -, possuem um denominador comum que é proporcionar uma visão sistêmica da cadeia produtiva para possibilitar a formulação de estratégias empresariais e políticas públicas.

As cadeias produtivas agroindustriais caracterizam-se por apresentar diferentes níveis de competitividade entre seus diversos elos. Nesse sentido, as estratégias individuais adotadas pelos atores envolvidos, podem estar relacionadas com as mudanças ocorridas nos padrões concorrenciais e conseqüentemente afetam o desempenho competitivo de seus integrantes. Novas funções e características são exigidas para os produtos, numa escalada crescente de inovações e novas demandas por tecnologia. Assim, o novo contexto competitivo, associado às disparidades globais em relação a níveis e características de consumo, torna o processo concorrencial mais intenso e acirrado.

O conhecimento sobre a natureza da cadeia produtiva e suas peculiaridades permite avaliar suas inter-relações e identificar suas variáveis e estratégias de atuação. Nesse sentido, é importante destacar a relevância das cadeias agroindustriais, suas estruturas de governança, o ambiente organizacional e institucional da produção que as conformam.

A estratégia regional de implantação de uma Indicação Geográfica (IG) pressupõe o fortalecimento da cadeia produtiva local. Esse fortalecimento é requerido nos aspectos técnicos e operacionais, na estrutura da relação de redes locais e globais, na capacitação mercadológica para a organização dos produtores locais e na valorização da identidade local e dos produtos dali oriundos.

A implementação de uma IG como reconhecimento de uma região significa que são identificadas características especiais em suas dimensões geográficas e histórico-culturais as quais possuem forte apelo mercadológico. Isto faz com que os produtos originados na área geográfica conquistem vantagens competitivas em relação aos seus concorrentes, fixando a marca, aumentando a demanda e a fidelização do consumo, e conseqüentemente, agregando valor a produção local (CRUZ et al., 2009).

### 2.3 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL, A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO, COORDENAÇÃO E GOVERNANÇA

O antigo institucionalismo teve em Thorstein Veblen, John Commons, John Kenneth Galbraith e Willard Hurst <sup>7</sup> como seus representantes mais destacados em sua primeira geração e que de certa forma criticavam a ortodoxia da teoria neoclássica, não aceitando a pressuposição do homem racional como ponto de partida. Estes defendiam o princípio de que a análise econômica deveria basear-se no estudo da estrutura, das regras e dos comportamentos das organizações.

Segundo Zylberstajn (1995, p. 113):

Estes autores no percurso evolutivo da ciência econômica consideraram relevantes às instituições nos seus modelos explicativos do funcionamento da economia e entenderam que o funcionamento do sistema econômico e, em especial, a organização das corporações não é neutro com respeito ao ambiente institucional. Esta vertente do pensamento, muito embora tenha ficado à margem da teoria econômica neoclássica, influenciou profundamente a teoria das organizações e o aparato teórico que relaciona as organizações com o ambiente.

A construção teórica desenvolvida por Oliver Williamson e Douglass North no campo da Nova Economia Institucional - NEI, oportunizou a configuração de um suporte teórico para as análises e aplicações no campo do agronegócio, tanto nos aspectos relativos à estrutura das corporações, seja nos aspectos ligados aos contratos, integração vertical e outras formas de governança de sistemas produtivos.

Williamson (1985) teórico contemporâneo da Economia dos Custos de Transação (ECT) ao retomar o estudo de Ronald Coase intitulado *The Nature of the Firm*, publicado em 1937, desenvolve sua crítica à teoria neoclássica por considerar a empresa como unidade de transformação produtiva, a partir da análise dos custos de produção e da relação insumo-produto. Esta teoria contempla um conjunto de conceitos que não são abordados pela tradicional teoria macroeconômica neoclássica, como instituições, direitos de propriedade, custos de transação, regulamentações, etc..

Assim, conforme observa Silva (2006), as instituições na abordagem da NEI surgem para dar ordem aos conflitos, aumentando a eficiência do sistema econômico. Dessa forma, as instituições passam a ser vistas como regras de

---

<sup>7</sup> Autores representantes da Escola Institucionalista.

comportamento que surgem para compensar a competência limitada dos agentes para tomar decisões frente à complexidade da realidade.

Sob uma análise de longo prazo, Douglass North procurou demonstrar como o crescimento ou a evolução histórica de uma sociedade é condicionado pela formação e evolução de suas instituições. Em *Institutions*, obra publicada em 1991, North, sintetiza estas citações e inovações para concretizar sua ideia de instituições como forma de organização originada como consequência de um crescimento econômico em uma época que o crescimento populacional e as suas necessidades se agravavam, aspectos estes, inseridos no contexto da Europa Ocidental que acabara de sair de um regime de Idade Média e necessitava de novas soluções para o crescimento.

Segundo North (1994), as instituições são humanamente limitadas pelas interações de alçada política, econômica e social, bem como são caracterizadas pela existência de limites informais e regras convencionais, que historicamente, têm sido planejadas pelos seres humanos para criar ordem e reduzir as incertezas no mercado. Para o autor, as instituições são capazes além de fomentar as bases estruturais da economia, de explicar como essas estruturas se desenvolvem e modelam a direção das mudanças econômicas tanto para o crescimento, como para a estagnação e o declínio.

Nesse sentido, é claro para a compreensão de North sobre o movimento que se estabelece a partir do papel das instituições no desenvolvimento da economia. Para amparar este entendimento, o autor propõe primeiramente o contexto da “Teoria dos Jogos”, ou seja, uma cooperação é difícil ser mantida quando há um número pequeno de “jogadores” (instituições), quando as informações passadas são deficientes, e quando há um número excessivo de participantes. Porém o que motiva essa cooperação é o desejo individual de enriquecimento.

A ideia culmina em um questionamento pragmático: simples instituições de trocas são capazes de diminuir custos de transação e produção, em um mundo de especialização e de divisão de trabalho, dissolvendo os interesses individuais e de forma cooperada?

Complementa, ainda que “a visão neoclássica talvez tenha os seus pressupostos mais ligados ao tratamento dado à firma, ao consumidor e mais especialmente ao próprio processamento do equilíbrio do mercado após um choque. A firma é vista como uma entidade otimizadora, totalmente indiferente à sua

estrutura interna e aos condicionantes do ambiente, exceto aos preços. Os consumidores decodificam todas as informações a respeito dos atributos dos bens sem dificuldades e são capazes de escolher “racionalmente” entre grupos alternativos de bens”.

Para North, as instituições atuam de forma eficiente (conjuntamente empregando a tecnologia), sendo capazes de determinar os custos de transação, que é um elemento crítico formador da performance econômica, ou seja, as instituições eficientes são capazes de soluções cooperativas.

Segundo o autor as instituições formam a estrutura de incentivos de uma sociedade e as instituições políticas e econômicas determinam o desempenho econômico. Essa perspectiva *hobbesiana* garante o envolvimento de instituições e tecnologias empregadas como mecanismos de redução de incertezas e risco.

### **2.3.1 A Economia dos Custos de Transação – ECT**

Para a ECT as transações, que constituem a unidade básica de análise, os custos derivados delas definem os formatos organizacionais (firmas, mercados ou formas híbridas) que serão mais eficientes, ou seja, aqueles que mais reduzirão custos de transação. Conforme Baptista (1997), a firma se depara com a decisão, em virtude dos custos, de internalizar ou externalizar determinadas atividades e, conseqüentemente, se depara com uma decisão de fazer ou comprar (*make-or-buy*). Neste caso, as instituições surgem para reduzir esses custos de transação.

Williamson denomina de “ficção do custo de transação igual a zero” aos pressupostos neoclássicos e afirma que os arranjos institucionais de governança<sup>8</sup> são uma resposta minimizadora de ambos os custos, os de transação e os de produção. Portanto, a estrutura das organizações onde se realiza a produção não apenas é uma resposta aos custos associados às transações internas, mas também um resultado da comparação entre os custos hierárquicos e burocráticos internos e os custos de realização da mesma operação via mercado.

---

<sup>8</sup> O termo “governance” utilizado por Williamson designa a matriz institucional onde a transação é definida.

Segundo Williamson (1993, p. 37) custo de transação define-se como:

Os custos *ex-ante* de preparar, negociar e salvaguardar um acordo bem como os custos *ex-post* dos ajustamentos e adaptações que resultam, quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. Em suma, são os custos de conduzir o sistema econômico.

O objetivo fundamental da Economia dos Custos de Transação (ECT) é o de estudar o custo das transações como o indutor dos modos alternativos de organização da produção (governança), dentro de um arcabouço analítico institucional. Assim, a unidade de análise fundamental passa a ser a transação, operação onde são negociados direitos de propriedade, e o objetivo descrito acima pode ser revisto como: “analisar sistematicamente as relações entre a estrutura dos direitos de propriedade e instituições”.

Reconhecendo que as transações modificam o *status* dos direitos de propriedade e que têm custos a elas associados, a ECT retoma a questão básica de Coase (1988): o que é uma firma? Quais os seus limites de crescimento? Por que todas as transações não ocorrem apenas via mercado? Ou ainda, por que as transações não ocorrem apenas em uma única grande firma?

Enfocando a unidade analítica da “transação” e reconhecendo que a produção e distribuição de bens e serviços na economia são realizadas mediante uma série de transações, foi possível um avanço analítico na resposta àquelas questões fundamentais colocadas por Coase e retomadas por Williamson. Se a firma pode ser vista como “um complexo de contratos” e se o comportamento otimizador dos agentes econômicos for mantido nos mesmos moldes considerados pela economia neoclássica, pode ser explicado o arranjo produtivo via firma (solução hierárquica), via mercado ou por formas mistas, a partir da busca da minimização da soma dos custos de produção (neoclássicos) e dos custos de transação.

A principal nova dimensão trazida pela ECT foi a morte do “auctioneer” (leiloeiro), figura típica Marshalliana, que como num toque de mágica trazia à tona quais os preços prevalecentes no sistema após o seu desequilíbrio. Agora, esta figura mítica que resolvia todos os problemas associados à compreensão da chamada estática comparativa neoclássica, tem de conviver com a realidade. Ou seja, a teoria pode perder em estilo, mas agrega em realismo e poder explanatório.

### 2.3.1.1 Atributos e Pressupostos Fundamentais da ECT

O pressuposto básico da ECT é de que existem custos na utilização do sistema de preços, bem como na condução de contratos intrafirma significando que para o funcionamento do sistema econômico, são importantes além dos contratos efetuados via mercados, mas também aqueles coordenados centralmente pelas firmas. O segundo pressuposto, herdado do institucionalismo tradicional, é de que as transações ocorrem em um ambiente institucional estruturado e que as instituições não são neutras e interferem nos custos de transação. O ambiente institucional corresponde ao sistema de normas (restrições informais, regras formais e sistemas de controle) que afetam o processo de transferência dos direitos de propriedade (FURUBOTN; RICHTER, 1991), exigindo recursos reais para operarem.

Segundo Pondé (1994), os custos de transação podem ser entendidos, como os gastos necessários para planejar, adaptar e monitorar a interação dos agentes como forma de garantir o cumprimento dos contratos. Apesar da dificuldade de mensuração, a magnitude dos custos de transação é determinada pelos atributos apresentados pelas transações, que são a especificidade dos ativos, a incerteza, a frequência e o ambiente institucional.

O primeiro atributo de uma transação refere-se à *especificidade de ativos*, que se caracteriza como “ativos especializados que não podem ser reempregados sem sacrifício do seu valor produtivo caso os contratos tiverem que ser interrompidos ou encerrados prematuramente” (WILLIAMSON, 1985, p. 63). Diante desta definição, conforme observa Pessali (1998) os ativos específicos apresentam estreita relação com o conceito de *sunk-costs*, (custos irrecuperáveis), sendo que a especificidade dos ativos define o grau de rigidez de uma relação contratual.

Esses ativos específicos são, basicamente, de quatro tipos conforme o quadro a seguir (Quadro 6).

**Quadro 6** – Especificidade dos Ativos e sua definição

<b>Especificidade de Ativos</b>	<b>Definição</b>
<b>Geográficos</b>	Quando a localização ou proximidade geográfica é importante para a utilização de determinado ativo.
<b>Físicos</b>	Relacionadas à expansão de capacidades produtivas para se atender a demandas específicas, implicando, em caso de interrupção da transação, em ociosidade.
<b>Humanos</b>	Referem-se a pessoas com qualificações específicas ou formas de aprendizado ( <i>learning by doing</i> ) geradas em função da transação.
<b>Dedicados</b>	Ocorrem quando as partes fazem investimentos em equipamentos específicos à transação e, neste caso, o retorno do investimento realizado depende desta transação.

Fonte: Adaptado de Williamson (1985).

Essa especificidade influencia os custos de transação, pois quando há ativos específicos, a continuidade dos vínculos estabelecidos ganha importância, acarretando custos para geri-los e conservá-los. Assim, conforme observa Balestrin e Arbage (2007), as transações que envolvem ativos específicos geram maiores custos de transação, especialmente, porque a reutilização desses ativos não se dá de forma automática e sem perdas.

O segundo atributo de uma transação é a *incerteza*, que é o desconhecimento dos eventos futuros. Porém, diferentemente das abordagens realizadas até aqui, a incerteza, neste caso, envolve também as relações humanas. Essas relações humanas são incertas porque, em consonância com a teoria dos custos de transação, os agentes econômicos possuem racionalidade limitada e, em situações específicas, podem agir de forma oportunista.

O terceiro atributo é a *frequência que se refere à repetição e à intensidade de uma transação*. A frequência é importante, à medida que quanto maior for maior será a redução dos custos de monitoramento em função da construção de reputação entre as partes e, conseqüentemente, do desestímulo ao comportamento oportunista. O atributo da frequência de uma transação está ligado a uma questão fundamental: a confiança. A frequência permite gerar confiança pelo compartilhamento de normas, convenções, valores, expectativas e rotinas que nascem da experiência comum. À medida que os relacionamentos se tornam mais frequentes, os níveis de confiança entre os agentes envolvidos aumentam e, por

consequente, não são necessárias tantas salvaguardas contra comportamentos auto interessados quanto em uma relação que se estabelece pela primeira vez.

Além disso, quando as transações se tornam rotineiras, pontos tradicionalmente conflitantes entre as partes não necessitam ser negociados a cada transação, pois se cria, na verdade, um histórico de experiências. A recorrência de transações permite que, ao longo do tempo, a comunicação entre as partes seja aperfeiçoada, incentivando a confiança recíproca e a adoção de estratégias individuais mais condizentes com o bem-estar geral dos participantes.

O quarto atributo é o *ambiente institucional* definindo como o espaço formado pelo aparato legal e a cultura dos agentes. Douglass North destaca que “as instituições podem ser definidas como sendo os limites que as sociedades se impõem para estruturar as relações políticas, econômicas e sociais entre os agentes” (NORTH apud SOUKI; CARVALHO, 2002, p. 5).

Desse modo North (1994) afirma que as instituições constituem as regras do jogo e as organizações são os jogadores. As instituições, juntamente com as restrições padronizadas pela teoria econômica, determinam as oportunidades na sociedade. As organizações são criadas para apropriarem-se dessas vantagens e alterarem as próprias instituições.

Dois pressupostos comportamentais são fundamentais para a compreensão da ECT: a Racionalidade Limitada e o Oportunismo. A racionalidade limitada é um pressuposto que está em consonância com o comportamento otimizador, ou seja, o agente econômico deseja otimizar seus resultados, entretanto não consegue satisfazer tal desejo. No dizer de Simon (1961) os atores econômicos desejam ser racionais, mas apenas conseguem sê-lo de maneira limitada. Williamson (1993) conceitua a racionalidade limitada como: “refere-se ao comportamento que pretende ser racional, mas consegue sê-lo apenas de forma limitada. Resulta da condição de competência cognitiva limitada de receber, estocar, recuperar e processar a informação. Todos os contratos complexos são inevitavelmente incompletos devido à racionalidade limitada”. O conceito de racionalidade limitada leva à compreensão da importância dos atributos ex-post, característicos das relações contratuais.

Oportunismo é o outro pressuposto comportamental, sendo um conceito que resulta da ação dos indivíduos na busca do seu autointeresse. Entretanto o autointeresse pode ser buscado de maneira não oportunista. Oportunismo parte de um princípio de jogo não cooperativo, onde a informação que um agente possa ter

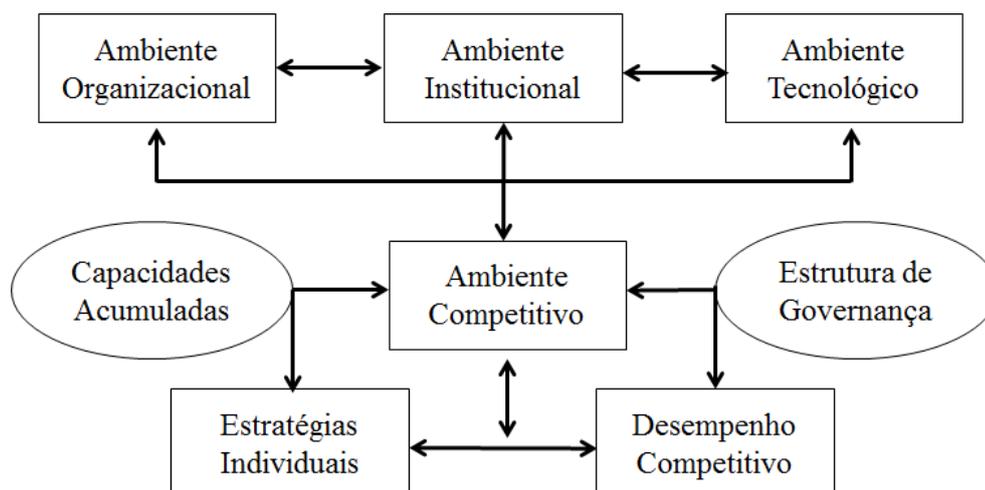
sobre a realidade não acessível a outro agente possa permitir que o primeiro venha a desfrutar de algum benefício do tipo monopolístico.

Segundo Williamson (1985) oportunismo é a busca do autointeresse com avidez. Naturalmente o conceito de oportunismo traz à tona uma conotação ética comportamental dos indivíduos, que na base da teoria dos custos de transação, apenas assume que os indivíduos podem agir de modo oportunista. Ressalte-se que o pressuposto não é de que todos os indivíduos agem sempre oportunisticamente, bastando que algum indivíduo tenha a possibilidade de assim agir para que os contratos fiquem expostos a ações que demandam monitoramento.

Dado que o monitoramento ou a inclusão de salvaguardas contratuais não ocorre sem um custo, os pressupostos comportamentais discutidos estão associados a tais custos. Não apenas a associação a custos é importante, mas também tais conceitos permitem trazer para a análise algumas características dinâmicas dos contratos, tais como aspectos de tradição, confiança, relações familiares e ambientes sociais coercitivos das ações oportunistas. Tal enfoque permite o estudo das empresas familiares, da imagem corporativa e da operação de “clãs”, todos os arranjos que de uma maneira ou outra resultam em efeitos de redução em custos de monitoramento de ações oportunistas.

O modelo proposto por Farina (1999) e Souza (2002) de variáveis para uma análise sistêmica é influenciado também por diversos ambientes, os quais estão relacionados ao posicionamento frente às capacidades acumuladas e a estrutura de governança sendo eles: ambiente organizacional (instituições de pesquisa, sindicatos e pelas organizações corporativas públicas ou privadas, bem como suas políticas setoriais); ambiente tecnológico (evolução tecnológica e paradigma tecnológico vigente); ambiente institucional (políticas macroeconômicas, sistema legal, políticas governamentais e políticas referentes à cultura das pessoas envolvidas na cadeia) (Figura 3).

**Figura 3** – Variáveis para análise sistêmica



Fonte: Adaptado de Farina (1999); Souza (2002).

O custo de transação ocorre toda vez que o agente recorre ao mercado, podendo ser proveniente do custo de negociar, do custo de redigir e mesmo garantir o cumprimento de um contrato. Estes aspectos caracterizam-se como exemplos de custo de transação *ex ante*, os custos de elaboração, as negociações e a salvaguarda de um acordo. Tais custos evitam que possíveis litígios futuros cheguem aos tribunais, pois as regras já foram elaboradas em contrato. Os custos *ex post* podem ser observados quando há necessidade de mudança no contrato e desalinhamentos no funcionamento da estrutura de governança.

Nesse sentido, a ECT ao buscar a compreensão objetiva das consequências desses custos para a eficiência do sistema econômico entende que entre os fatores que contribuem para o surgimento dos custos transacionais estão a racionalidade limitada do ser humano, a complexidade das transações e as incertezas sobre ocorrências futuras. O comportamento humano tem limitações, tanto físicas quanto cognitivas para acumular e processar informações, logo a racionalidade dos agentes é limitada. Agregada a esta, encontram-se as informações, que por sua vez, não são completas, por mais que existam estruturas de captação, processamento e difusão de dados, eventos, ocorrências etc. As transações econômicas, por sua vez, são complexas, por envolverem inúmeros agentes, expressarem múltiplas formas e ocorrerem em distintos lugares. Estas, somadas a racionalidade limitada dos agentes tornam o resultado futuro imprevisível, não sendo possível conhecer antes os resultados posteriores. Logo, atitudes oportunistas podem ocorrer, visando tirar benefício próprio dos eventos realizados. Tais atitudes ocorrem a partir da

transmissão de informações seletivas, distorcidas e promessas mal cumpridas por uma das partes, levando os agentes desenvolverem ações voltadas à apropriação dos fluxos de lucros.

Considerando estes aspectos Williamson (1985) aponta que as instituições econômicas do capitalismo têm como finalidade principal reduzir custos de transações. Firma-se a partir destas, a governança como uma forma de criação de ordem capaz de reduzir conflitos e gerar ganhos mútuos.

Williamson (2005, p. 3 apud In WILLIAMSON, 1979, p. 3) afirma que:

A governança é predominantemente preocupada com as relações contratuais em curso para que a continuidade da relação seja uma fonte de valor. Dado que os contratos incompletos precisam ser adaptados aos distúrbios, os quais a disposição contratual não foi feita ou foi incorretamente feita no início, a continuidade pode se beneficiar do espírito de cooperação. Mas é aí que se estabelece o desgaste: a continuidade pode ser colocada em risco por desertar do espírito de cooperação e revertendo para o contrato. A não adaptação às perturbações é onde residem os principais custos de governança.

Nestes termos, a estrutura de governança é o arcabouço institucional no qual a transação é realizada, podendo ser: a) governança pelo mercado: transações não específicas que dependem apenas da experiência das partes; b) governança trilateral: especificações *ex ante* a partir de uma terceira parte e ocorre em transações mais ocasionais; c) governança específica de transação: os ativos transacionados não são padronizados e, com isso, maiores são os riscos e as incertezas; e, d) contratos de relação: contratos que não podem ser detalhados de forma antecipada, devido a sua natureza não há como prever as incertezas.

As transações levam em consideração a especificidade do ativo quando existem empresas realizando determinadas operações não padronizadas, com fluxo de frequência estabelecido e mantendo interesse conjunto das partes para sua realização. É determinante para a existência de um ativo como específico o fato deste não ser realocado sem que haja perda de valor em outra transação. Para Williamson (2005 apud WILLIAMSON, 1979, p. 15) a especificidade do ativo pode se manifestar de diferentes formas como os investimentos que ocorrem no local, a qualidade do capital humano presente, a marca construída ao longo do tempo das transações, entre outros. Observa-se que quanto maior a especificidade do ativo e a frequência com que as transações ocorrem, mais elevada será a demanda por estruturas que governem a relação de forma centralizada.

O predicado da frequência, por sua vez, também é considerado elemento importante no âmbito da ECT. A frequência refere-se à ocorrência da efetivação da transação. Quanto maior a frequência menor o custo fixo médio da coleta de informações e menor o custo com elaboração de contratos específicos. Quanto maior a frequência maior a reputação das partes e menor o risco de uma das partes agir com oportunismo. Uma transação pode ocorrer uma única vez entre determinados agentes econômicos e assim levar a adoção de uma forma de governança de mercado, ou pode ocorrer com alta frequência. No último caso, os agentes envolvidos criam uma estrutura que possibilite governar os negócios, cuja continuidade vislumbra ganhos frequentes e evite situação de ocorrência de oportunismo entre as partes.

A partir da frequência das transações, manifestada de forma ocasional ou recorrente, bem como segundo graus de especificidades de ativos - baixo, misto e alto - Nicolau e Cario (2006, p. 3), com base em Williamson (1985, p. 79), classificam a “estrutura de governança”, conforme o Quadro 7.

**Quadro 7** – Frequência e grau de especificidade de ativos

Frequência	Grau de Especificidade de Ativos		
	Baixo	Misto	Alto
Ocasional	Arranjo mercantil	Arranjo híbrido (trilateral-ocasional)	Arranjo híbrido (trilateral-ocasional)
Recorrente	Arranjo mercantil	Arranjo híbrido (trilateral-ocasional)	Arranjo hierárquico (unificado-firma)

Fonte: Nicolau e Cario (2006, p. 3), com base em Williamson (1985, p. 79) apud In: Cario e Medeiros (2012).

Cumprir observar, destaque para as transações onde a frequência é recorrente e envolvem ativos específicos de alto grau. Nestas são realizadas arranjos hierárquicos definidos de forma organizada por empresas, sendo estabelecidas as responsabilidades a serem cumpridas pelos participantes, no propósito de obter maior eficiência econômica na atividade desenvolvida.

### 2.3.2 Coordenação

Sob a ótica da Nova Economia Institucional a análise do processo de desenvolvimento econômico entende que o ambiente institucional é construído por relações sociais manipuladas por condicionantes históricos e culturais. Estes condicionantes baseiam-se em costumes e convenções presentes nos indivíduos,

contrapondo o parâmetro econômico neoclássico em que a receptibilidade e a coerência do sistema econômico resultam de um padrão estável de interações sociais. As interações são dinâmicas e formadas pelas macro e microinstituições que interferem no resultado do desempenho das organizações (PONDÉ, 1994).

As microinstituições analisam o processo econômico na dimensão local, envolvendo os agentes e atores circunscritos. Elas surgem por meio de interações humanas para reduzir as incertezas, o que não significa que os resultados sejam os melhores devido à presença da racionalidade limitada dos indivíduos e às características das transações (PONDÉ, 1994).

Pondé (1994) e North (1994), afirmam que as instituições não são neutras e desempenham papel importante na organização da atividade econômica, estando ligadas ao conjunto de regras políticas, sociais e legais que estabelecem as bases da produção, troca e distribuição de bens entre as organizações. As instituições são as “regras do jogo” e as organizações são os “jogadores”. Como regras do jogo encontramos os contratos que estabelecem: os limites da atuação das organizações, padronizam os ativos, estabelecem cooperações tecnológicas, entre outras, que reduzem a incerteza dos negócios e podem estabelecer as regras e a flexibilidade, no caso de mudança ambiental.

Zylbersztajn (1995) aponta os seguintes condicionantes da coordenação:

- a) ela não ocorre somente pelo sistema de preços;
- b) existe a presença das instituições como forte indutores;
- c) a competitividade de sistemas de agronegócio pode ser tratada como eficiência de sistemas comparados, além dos custos; e
- d) devem ser levados em consideração o aspecto distributivo e a estrutura predominante de mercado de produtos agrícolas que exigem mecanismos para controlar a instabilidade da renda agrícola.

Dentro da eficiência econômica e administrativa encontram-se as transações verticais entre os diferentes segmentos de uma cadeia produtiva que tem a função de conduzir os produtos até o consumidor e deles captar as informações. As transações horizontais são formuladas entre os componentes do mesmo segmento produtivo.

### 2.3.2.1 Coordenação Vertical

A coordenação de sistemas produtivos não é uma característica intrínseca, mas sim o resultado de uma construção entre os agentes econômicos e tem a finalidade de conduzir uma determinada transação por meio de estruturas de governança. As estruturas de governança têm a finalidade de governar a transação e esta pode ocorrer por meio do mercado, híbrida e hierárquica (ZYLBERSZTAJN, 1995).

### 2.3.2.2 Coordenação Horizontal

A coordenação horizontal entre segmentos de uma mesma indústria de alimentos é realizada por milhares de produtores localizados distantes dos consumidores, com baixo grau de organização e com dificuldades de ter acesso às informações, estabelecendo-se assimetrias tecnológicas, mercadológicas, organizacionais e institucionais que impõe dificuldades aos negócios entre os segmentos a montante e a jusante.

As transações horizontais entre as organizações do mesmo segmento são representadas pelas cooperativas, associações, associações comunitárias, de ajudas mútuas e outras organizações formais e informais. Fava Neves, Chaddad e Lazzarini, (2003) salientam que agentes intensivamente conectados entre si em uniões fortes baseadas no entendimento, na afetividade e troca relacional, facilitam o aparecimento da confiança, criam normas sociais e promovem cooperação como uma consequência. Estas relações também podem criar condições para o aparecimento de coalizões entre organizações de uma mesma indústria que negociam melhores condições de comércio com firmas ou reduzem competição dentro da própria indústria.

As organizações horizontais de agricultores, quando construídas, normalmente foram orientadas com o objetivo de buscar ganhos econômicos por meio do aumento de escala de produção e, com isso, obter barganha. Entretanto, também, busca o respeito mútuo, cooperação e a confiança, que são apontados como fundamentais para a resolução de conflitos naturais ao processo de adaptação a novas circunstâncias (ZYLBERSZTAJN, 1995; AZEVEDO, 1996; LAZZARINI, CHADDAD; COOK, 2001).

### 2.3.3 Governança

Segundo Coase e Williamson (1991) a governança designa os dispositivos a serem operacionalizados pela firma para conduzir a coordenação eficaz referente a dois aspectos: primeiro, os protocolos internos, quando a firma desenvolve suas redes e questiona as hierarquias internas; e segundo, os contratos e aplicações de normas, quando ela se abre à terceirização. Segundo os autores, há uma substituição e firmas hierarquizadas, integradas verticalmente, por organizações globais e em rede.

No entendimento dos autores as trocas ou transações podem organizar-se em duas direções: o mercado ou as organizações (chamadas de hierárquicas por Williamson). O mercado, para ser eficaz, deve responder a uma condição de atomicidade, sendo, portanto, uma forma organizacional fragmentada. A complexidade destas trocas gera custos. As escolhas são arbitradas por preços. A grande firma impõe-se historicamente como um meio para reduzir esses custos de transação.

A partir desta perspectiva teórica, a governança possibilita estabelecer objetivos como a definição das relações de poder, a diminuição dos custos de transação e a aquisição de complementaridade de competências (WILLIAMSON, 2005). Muitas das teorias acerca do tema governança estão focadas em cadeias de produção nas quais, predomina uma empresa líder. É o caso da teoria, baseada em Williamson (1985), desenvolvida por Storper e Harrison (1991), em que os autores avaliam como ocorre a governança da atividade produtiva e as relações entre empresas. Analisam a governança no contexto de relações de poder estabelecido num sistema de produção e de distribuição (SUZIGAN; GARCIA; FURTADO, 2007).

A governança constitui um processo contínuo capaz de abranger distintos interesses e realizar ações cooperativas, podendo se dar através de relações formais, de hierarquia, poder e obediência, bem como por acordos informais, colaborativos em ações hierárquicas. Os autores tratam o grau de hierarquia, governança e comando dentro das cadeias de produção e de distribuição.

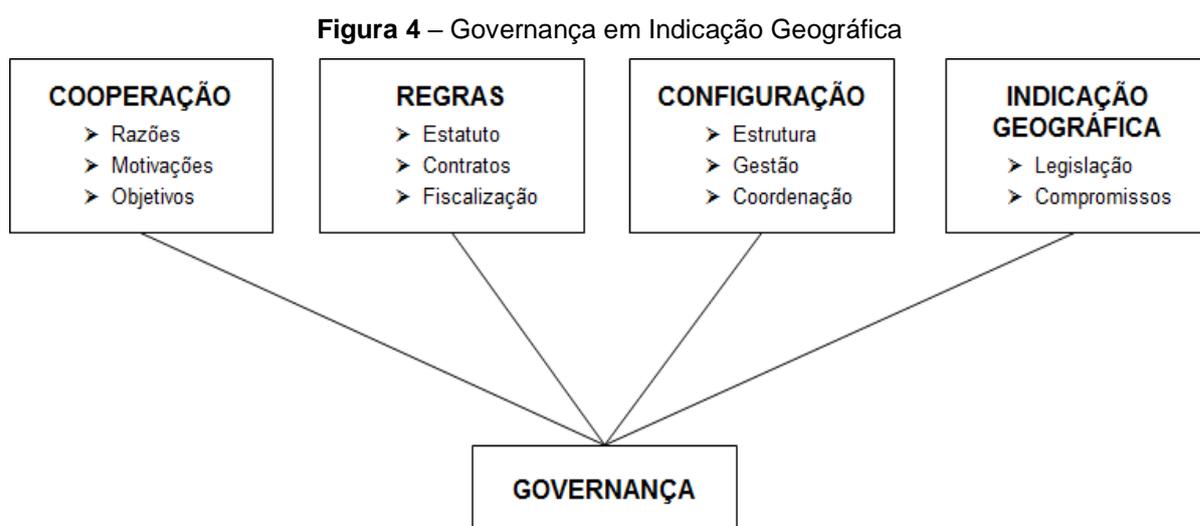
Neste contexto, a governança pode ocorrer através da interação entre os atores da cadeia ou através do mercado, via agentes. Nesse caso, a interação das

empresas dependerá da divisão do trabalho entre produtores e fornecedores especializados, podendo gerar ganhos competitivos.

A governança está relacionada à eficácia da gestão das organizações, sendo constituída a partir de diversos atores econômicos. Corresponde a forma de administração das ações que provocam o desenvolvimento da estrutura produtiva, social e de seus agentes. Resulta do somatório dos comportamentos e ações dos indivíduos, empresas, instituições públicas e privadas gerirem seus objetivos e problemas comuns. A governança condiciona as firmas a articularem seus interesses, mediarem as suas diferenças e promoverem o desenvolvimento de suas atividades em acordo consensual.

## 2.4 ESTRUTURA ANALÍTICA

Para a análise da estrutura de governança existente na produção de arroz do arroz do Litoral Norte do RS com indicação geográfica – denominação de origem e como a cooperação, as regras e a configuração deste arranjo se integram com as exigências de uma IG do tipo Denominação de Origem (Figura 4).



Fonte: Elaborado pelo autor.

### 2.4.1 Estrutura Analítica e Enquadramento Teórico

Segundo Albers (2005, p. 103) a estrutura de governança resulta de um processo de barganha entre as empresas participantes do arranjo levando em conta os benefícios de integrar esforços para fazer parte da cooperação e, conseqüentemente, atingir objetivos individuais.

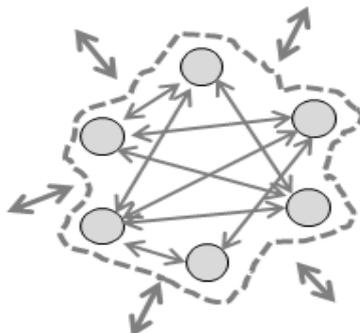
O pressuposto básico da governança é que as empresas participantes concordam, em alguma medida, em abrir mão da sua liberdade individual e permitir ao arranjo cooperativo coordenar certos aspectos de seu negócio sob as condições e regras estabelecidas pelo grupo.

As regras de governança funcionam como um sistema de equilíbrio de interesses conflitantes com o objetivo de assegurar a viabilidade do arranjo, preponderantemente, quando existirem atores com interesses divergentes ou diferentes, bem como houver assimetria de informações (THEURL, 2005).

Portanto, a governança refere-se à forma como o arranjo será estruturado e organizado, instituindo mecanismos regulatórios e de tomada de decisão, para garantir os interesses coletivos e garantir o cumprimento das assegurar que as normas estabelecidas sejam cumpridas tanto pelos gestores quanto pelos participantes.

Segundo Provan e Kenis (2007) existem três modelos básicos de governança que podem ser avaliados: **governança compartilhada**, **governança com organização líder** e **governança por meio de uma organização administrativa**. Os modelos podem ser combinados e a partir deles podem surgir modelos híbridos, sendo que os mesmos possuem vantagens e desvantagens que se tornam mais latentes de acordo com as características do arranjo produtivo.

O modelo de **governança compartilhada** consiste em grupos de organizações que trabalham coletivamente como uma rede, mas não possuem uma estrutura administrativa formal e exclusiva. A governança pode ocorrer através de reuniões formais dos representantes das empresas ou até mesmo informalmente, através das ações daqueles que tem interesse no sucesso da rede (Figura 5).

**Figura 5 – Modelo de Governança Compartilhada**

Fonte: Provan e Kenis (2007).

A efetividade deste modelo de governança está sustentada no envolvimento e comprometimento das organizações participantes, sendo as mesmas responsáveis pelo gerenciamento dos relacionamentos internos da rede e com os atores externos. Neste tipo de estrutura, considerada a mais simples, as decisões e o gerenciamento das atividades da parceria são dos próprios parceiros, não existindo um ente administrativo formal e distinto, embora certas atividades administrativas e de coordenação possam ser realizadas por um conjunto de participantes.

O aspecto considerado como central do modelo de governança compartilhada é a inclusão e o envolvimento de todos os parceiros na tomada de decisões, bem como a flexibilidade e a responsividade<sup>9</sup> da rede às necessidades dos participantes.

O aspecto problemático deste modelo é que, embora tenha um forte apelo ideológico (ideia de participação e comprometimento dos participantes), ele geralmente não é muito eficiente porque depende dos esforços de atores com elevado comprometimento de recursos e tempo. Por sua vez, objetivos e necessidades destes atores podem inclusive ser conflitantes com os objetivos da rede. Por tais motivos, o modelo de governança compartilhada é geralmente difícil de manter, tendo maior probabilidade de funcionamento em redes com poucos membros e que envolvam organizações mutuamente dependentes, com objetivos complementares e compatíveis (PROVAN; KENIS, 2007).

---

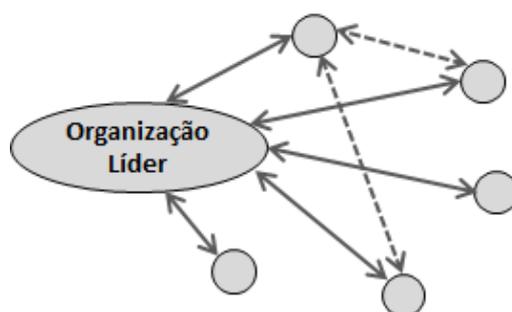
<sup>9</sup> Resultado de uma política da empresa capaz de satisfazer os anseios dos clientes de forma precisa, rápida e sem alterações do nível de qualidade do produto e dos serviços.

As principais dificuldades deste modelo de governança podem ser compreendidas através da teoria da ação coletiva de Olson (1999), que descreve a organização e o funcionamento dos grupos. Em grupos menores, onde há maior controle social, os participantes têm contato entre si e podem cobrar participação e comprometimento uns dos outros, a governança compartilhada pode funcionar. Mesmo assim, as chances de comportamentos oportunistas e o surgimento de *free riders* (caronas) têm maior probabilidade de ocorrer.

Em grupos maiores, a governança compartilhada tende a ser ainda menos eficiente, a menos que haja mecanismos de controle e coordenação instituídos e efetivamente aplicados pelos próprios participantes. O tamanho reduzido do grupo e eventualmente a falta de recursos para investir em uma estrutura administrativa exclusiva pode ser a justificativa para que este e não outro sistema de governança seja utilizado pelo arranjo

O segundo modelo de governança descrito por Provan e Kenis (2007) é denominado **modelo da organização líder**, que se caracteriza tipicamente em relacionamentos verticais, de cliente-fornecedor, nos quais há uma organização maior e mais poderosa e um conjunto de firmas menores e mais fracas (Figura 6).

**Figura 6** – Modelo de Governança de Organização Líder



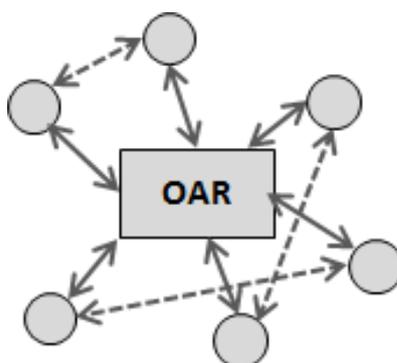
Fonte: Provan e Kenis (2007).

Este modelo pode se verificar com frequência em redes horizontais multilaterais, quando uma organização possui recursos suficientes e legitimidade para exercer uma posição de liderança. Nesta estrutura, os membros da rede compartilham ao menos alguns objetivos comuns ao interagir uns com os outros, ao mesmo tempo em que mantêm objetivos individuais. Esta estrutura de governança pode ser identificada nos *keiretsu* japoneses (TODEVA, 2006), em redes verticais (CASAROTTO; PIRES, 1999) e em redes estratégicas (JARILLO, 1993) onde uma

organização assume o papel de coordenadora (TODEVA; CASAROTTO; PIRES, 2006).

O terceiro modo de governança é denominado modelo de **organização administrativa da rede – OAR** (Figura 7). Este modelo resulta da ineficiência das redes com governança compartilhada e os problemas de dominação e resistência das redes com organizações líderes. A ideia básica deste modelo é que uma entidade administrativa separada seja criada especificamente para gerenciar a rede e suas atividades, visando a coordenar e sustentar a rede (PROVAN; KENIS, 2007).

**Figura 7** – Modelo de Governança de Organização Administrativa da Rede - OAR



Fonte: Provan e Kenis (2007)

A **OAR** não se caracteriza como uma nova firma ou agência, estabelecida para produzir seus próprios bens ou oferecer seus serviços. A gestão de uma rede neste modelo tende a ser mais eficiente, especialmente, quando comparado com a governança compartilhada, que pode tornar-se extremamente complexa quando se amplia o número de participantes.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

#### 3.1 ESTUDO DE CASO

Para Yin (2005, p. 19), metodologicamente o estudo de caso caracteriza-se como uma das várias alternativas para realizar pesquisas em ciências sociais, não obstante carregar o estereótipo de ser um modelo de menor consistência entre os métodos de investigação. Para alguns pesquisadores as críticas mais observadas referentes ao método do estudo de caso caracterizam-se basicamente como:

- a falta de rigor da pesquisa baseado no aspecto de que o pesquisador poderá negligenciar e permitir que sejam aceitas evidências equivocadas ou visões tendenciosas para influenciar o significado das descobertas e das conclusões;
- fornecer pouca base para que seja feita uma generalização científica, sugerindo o questionamento de como ser possível generalizar a partir de um caso único;
- caracterizar-se, geralmente, como uma investigação que demanda muito tempo e resulta em documentos extensos e pouco conclusivos.

Embora não seja escopo central desta dissertação estabelecer um exaustivo debate sobre a diversidade de métodos ou alternativas de investigação é possível oferecer contrarrazões as críticas propostas, as quais são apresentadas respectivamente, a seguir:

- o pesquisador de estudo de caso, como regra básica para toda e qualquer alternativa de método eleito, deve observar com obstinação seu compromisso em expor e explicitar todas as evidências de forma justa.

A falta de rigor não deve caracterizar preconceito a este ou àquele método, podendo esta deficiência ser válida, também, para experimentos (ROSENTHAL apud YIN, 2005, p. 29), para o planejamento de questionários de pesquisas

(SUDMANN & BRADBURR apud YIN, 2005, p. 29) ou na condução de pesquisa histórica (GOTTSSCHALK apud YIN, 2005, p. 29).

- Embora esta crítica seja de complexa resposta é possível partir-se da premissa de que os fatos científicos raramente se baseiam em experimentos únicos, amparando-se os mesmos, de forma geral, em um conjunto múltiplo de experimentos, que repetiu o mesmo fenômeno sob condições diferentes.

O estudo de caso, da mesma forma que o experimento, não representa uma “amostragem”, caracterizando como objetivo do pesquisador expandir e generalizar teorias, propondo a generalização analítica, em vez da generalização estatística pela descrição de frequências. Nesse sentido, Lipset, Trow e Coleman, três reconhecidos cientistas sociais, descrevem que em um estudo de caso único o objetivo do método é fazer uma análise “generalizante” e não “particularizante” (LIPSET, TROW & COLEMAN apud YIN, 2005, p. 30).

- É possível evitar que o estudo de caso seja demorado e resulte em um extenso relatório com baixa densidade conclusiva, uma vez que não seja confundida a estratégia de um estudo de caso com um método específico de coleta de dados.

Uma falha comum: é considerar o estudo de caso como o estágio exploratório de algum outro tipo de estratégia de pesquisa, e o estudo de caso em si apenas mencionado em uma ou duas linhas do texto.

Conforme Yin (2005, p. 32), “um estudo de caso é uma investigação empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro do seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos”.

Com o objetivo de alcançar os objetivos desta dissertação adotou-se o estudo de caso como o método de pesquisa cuja estratégia melhor se adequa para a abordagem considerando-se como fenômeno a certificação de IG tipo Denominação de Origem para a produção de arroz do Litoral Norte do RS e cujo contexto é recente.

### 3.2 OBJETO DO ESTUDO DE CASO

Este estudo de caso propõe analisar a estrutura de governança existente na produção de arroz do litoral norte do RS representada pela Associação dos Produtores de Arroz do Litoral Norte Gaúcho - APROARROZ, a qual obteve em 2010 a certificação de produção com Indicação geografia do tipo Denominação de Origem.

### 3.3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DE PESQUISA

Inicialmente foi realizado através de revisão bibliográfica um levantamento do quadro teórico necessário a dar substrato ao escopo proposto por esta pesquisa relacionando temas como Indicação Geográfica, Cadeia Produtiva, Governança e Coordenação, Nova Economia Institucional e a Economia dos Custos de Transação cuja relação direta ou transversal está intimamente ligada ao tema proposto.

Para a realização da pesquisa foi estruturado um perfil descritivo e exploratório para o estudo de caso com a realização de entrevistas com o apoio de um roteiro estruturado de perguntas (Apêndice A) envolvendo os aspectos referentes a estruturação da governança junto aos associados integrantes da APROARROZ (produtores, corpo diretivo das cooperativas de produtores da região e corpo diretivo da Associação) e outros atores considerados relevantes como o Sindicato da Indústria de Arroz do RS, o Instituto Rio Grandense do Arroz – IRGA), bem como de cooperativas e empresas que se retiraram posteriormente da APROARROZ

O roteiro de entrevistas visou reunir os elementos necessários para a análise da estrutura de governança da produção de arroz na região do Litoral Norte desde a origem da iniciativa até o momento atual.

As variáveis a serem investigadas estão relacionadas a quatro blocos, tais como: cooperação (razões, motivações, objetivos), estabelecimento de regras (estatuto, contratos, fiscalização) – configuração (estrutura, gestão coordenação) – e os aspectos envolvem a indicação geográfica (legislação e compromissos).

### 3.4 COLETA DE DADOS

A descrição deste estudo de caso está suportada em dados qualitativos de variadas fontes, tais como a observação através de contato direto com membros integrantes da APROARROZ, publicações, artigos, relatórios, documentos técnicos e institucionais.

A observação direta foi viabilizada pelo acesso as publicações e documentos técnicos e pelos relatos da Diretoria Executiva da APROARROZ através do seu Presidente e do Diretor do Conselho Regulador, os quais disponibilizaram os documentos institucionais e técnicos.

A ferramenta utilizada para a coleta de dados se caracterizou através de um roteiro estruturado (questionário), o qual procurou captar a percepção dos atores envolvidos no processo.

O processo de seleção dos entrevistados priorizou três grupos assim constituídos: o primeiro, de fundadores da APROARROZ; o segundo, de membros da Diretoria Executiva; e o terceiro de membros que se retiraram da Associação e de outros atores como o Sindicato da Indústria de Arroz do RS e o Instituto Rio Grandense do Arroz.

As entrevistas foram realizadas entre os meses de dezembro de 2012 e fevereiro de 2013.

### 3.5 ANÁLISE DOS DADOS COLETADOS

As entrevistas forneceram as informações focais para a identificação da análise proposta, e foi complementada por depoimentos diversos e dados secundários disponíveis.

### 3.6 LIMITAÇÕES METODOLÓGICAS

O caráter recente do objeto deste estudo de caso, especialmente, quanto a maior disponibilidade ou inexistência de informações disponíveis referente a experiência de uma área com produção certificada com IG/DO como a do arroz da região do Litoral Norte se constitui em um conjunto de limitações metodológicas.

## 4 A PRODUÇÃO DE ARROZ COM IDENTIFICAÇÃO GEOGRÁFICA DO LITORAL NORTE GAÚCHO

### 4.1 CARACTERÍSTICAS DA PRODUÇÃO

A área total de produção de arroz do Litoral Norte corresponde a 140.360 ha, sendo que 100.000 ha caracterizam-se como a área autorizada para a produção de arroz com Denominação de Origem distribuída em 12 municípios, a saber: Balneário Pinhal, Capivari do Sul, Cidreira, Palmares do Sul, Mostardas, São José do Norte, Tavares, Tramandaí e parte dos municípios de Imbé, Osório, Santo Antonio da Patrulha e Viamão (Figura 8).

**Figura 8** – Área autorizada de produção do Arroz do Litoral Norte Gaúcho



Fonte: APROARROZ

A localização da região do Litoral Norte Gaúcho se caracteriza como uma estreita faixa de terra situada em um grande sistema hídrico representado pelo Oceano Atlântico, pela Lagoa dos Patos e pelas lagoas Costeiras, que aliado ao regime de ventos constantes (Nordeste) proporciona um ambiente climático diferenciado com a predominância de **Equilíbrio Térmico**.

Estas características climáticas da região são determinantes sobre a lavoura de arroz irrigado, especialmente na formação dos grãos de arroz devido à disposição das moléculas de amido ocorrer de forma mais uniforme durante o período de

enchimento dos grãos. Como consequência, propicia-se o surgimento de um “grão” de alto rendimento de grãos inteiros, aparência vítrea e baixo percentual de gessamento, mais consistente, transparente, com maior vitricidade quando polido e mantendo uma constância ao longo de diferentes safras.

A inexistência ou redução das “manchas brancas” (gesso), que nada mais são do que microbolhas de oxigênio dentro do grão e, conseqüentemente, maior quantidade de amido, dado que não possui espaços vazios (com ar), confere uma característica *sui generis* ao produto. Este arroz quando cozido, apresenta maior rendimento de panela, que nada mais é do que uma maior quantidade de amido que absorveu água e inchou.

Segundo a APROARROZ essas condições caracteriza um arroz diferenciado, valorizado não somente pela indústria beneficiadora, mas também pelos consumidores finais que buscam além da melhor aparência do grão, um maior rendimento e melhores características de cocção que permitam servir um arroz “solto”, não “empapado” e de fácil preparo.

A região do Litoral Norte apesar de ser uma menores áreas produtoras do RS exporta do total de sua produção, 70% de arroz em casca para outros Estados e os restantes 30%, de arroz beneficiado, são comercializados com os Estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo, os quais se caracterizam como os principais consumidores do arroz do Litoral Norte gaúcho.

## 4.2 PROCESSO DE PRODUÇÃO

Tanto o processo de produção quanto o produto final pronto para o consumo são controlados através do Conselho Regulador da APROARROZ que fiscaliza as etapas de produção e o produto final (desde o início do plantio até o final do beneficiamento) com a finalidade de dar garantia da qualidade do Arroz do Litoral Norte Gaúcho.

O Regulamento de Produção de Arroz da Denominação de Origem “Litoral Norte Gaúcho” Norte Gaúcho estabelece as condições e exigências para que a produção esteja alinhada com as mais modernas práticas da sustentabilidade ambiental, social e econômica. Nesse sentido, há previsão expressa no regulamento de que os produtores devem obter licenciamentos ambientais, racionalizar o uso de água, controlar o uso de defensivos agrícolas, utilizar somente sementes

certificadas. Além disso, há necessidade de registrar e controlar todas as etapas da produção, possibilitando a rastreabilidade completa do produto, da lavoura ao prato do consumidor.

O processo de rastreabilidade do arroz da APROARROZ tem o objetivo de identificá-lo e controlá-lo nas diversas etapas – desde a sua produção até o consumo – possibilitando o controle desde o plantio, passando pela utilização de insumos legalmente autorizados e das demais ferramentas adotadas durante todo o processo produtivo, até chegar ao momento do beneficiamento do grão e sua distribuição aos consumidores.

A APROARROZ compartilha do conceito de segurança alimentar como sendo um conjunto de regras que orientam a produção, transporte e armazenagem de alimentos, bem como sendo a principal consequência do processo de rastreabilidade, dado que permite ao consumidor a identificação do produtor e do produto a ser utilizado.

#### 4.3 ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

##### **4.3.1 A Associação dos Produtores do Litoral Norte Gaúcho – APROARROZ**

A Associação dos Produtores de Arroz do Litoral Norte Gaúcho – é uma entidade privada, sem fins lucrativos focada na pesquisa e produção sustentável de arroz e seus derivados.

Entre seus objetivos estão dispor ao consumidor o produto arroz e seus derivados com garantia de origem e qualidade; agregar valor aos agentes envolvidos na cadeia produtiva do arroz através da implementação de processos de qualidade; desenvolver ações que promovam a organização, preservação e sustentabilidade do ambiente do Litoral Norte Gaúcho; estimular e promover o potencial turístico da região e o aprimoramento sócio cultural dos associados, seus familiares e da própria comunidade; e preservar e proteger a indicação geográfica do arroz e seus derivados da região “Litoral Norte Gaúcho”<sup>10</sup> (Anexo B).

---

<sup>10</sup> Estatuto Social da APROARROZ, Capítulo II, Artigo 4º.

### 4.3.2 Histórico

A APROARROZ teve início no ano de 2005, e sua motivação inicial derivou da conjuntura negativa do preço do arroz daquele momento quando um pequeno grupo de produtores da região passou a se reunir visando buscar alternativas para o enfrentamento daquele contexto adverso. Durante um desses encontros surgiu entre os produtores, o questionamento sobre as iniciativas tomadas de forma a promover os cordeiros oriundos da região do Litoral Norte Gaúcho (apelidado de “cordeiro pré-salé”, comparando-os aos cordeiros da Costa da Normandia, criados nas pastagens do Mont Saint Michel, na França).

Esse foi o ponto de partida para que alguns produtores da região se reunissem para discutir essa qualidade diferenciada dos cordeiros e, também, do arroz. Por já ser de conhecimento de todos os envolvidos na cadeia produtiva do arroz a qualidade extra do produto oriundo da região, a possibilidade de reconhecimento oficial dessa maior diferenciação logo passou a dominar o pensamento dos produtores.

Esse pequeno grupo realizou alguns encontros, de modo a identificarem a melhor forma de promover esse produto de maior qualidade oriundo da região. Foi assim, então, que foram em busca de auxílio junto ao SEBRAE.

Comprovações de mercado, já permitiam a APROARROZ solicitar uma Indicação Geográfica da espécie IP – Indicação de Procedência. Entretanto, tinha-se convicção que se estava diante de uma Indicação Geográfica da espécie DO – Denominação de Origem. Todavia, as recomendações “oficiais” orientavam a APROARROZ a ser prudente e solicitar uma IG/IP – Indicação de Procedência, pois seria mais seguro, afinal se tratava do primeiro pedido de uma IG para um cereal no Brasil. Visando obter o selo da DO era preciso comprovar cientificamente a vinculação do produto (arroz) com o meio ambiente, o chamado efeito *terroir*, termo utilizado pelos franceses.

No final do ano de 2007, após elaboração de estudos e pesquisas pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul<sup>11</sup>, confirmou-se que a temperatura amena da região influencia diretamente no enchimento do grão, bem como o regime

---

<sup>11</sup> Estudo realizado pelo Prof. Dr. Carlos Nabinger da Faculdade de Agronomia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. – UFRGS.

de ventos e umidade do ar. Essa foi, então, a comprovação do *terroir* e o requisito que faltava para a confirmação da Denominação de Origem.

Em fevereiro de 2008 foi protocolado o pedido de Registro no INPI – Instituto Nacional da Propriedade Industrial sob n.º 200801 e em 24 de agosto de 2010 foi concedido pelo INPI o Certificado da 1ª Indicação Geográfica da espécie DENOMINAÇÃO DE ORIGEM no Brasil, com o nome LITORAL NORTE GAÚCHO e marca que identifica a produção de arroz da região.

#### **4.3.3 Estrutura da APROARROZ**

Conforme referido anteriormente a APROARROZ teve início em 2005 e foi constituída por 20 pessoas físicas e jurídicas, sendo 16 produtores rurais de arroz de porte médio e grande, 3 cooperativas - Cooperativa Arrozeira Palmares, Cooperativa Rizícola Pitangueiras – CORIPIL, Cooperativa Agrícola Mostardense – COOPAN - e uma indústria, a MGVL - Indústria de Beneficiamento.

A APROARROZ foi constituída jurídica e legalmente em 22 de março de 2007 tendo em sua estrutura os seguintes órgãos<sup>12</sup> conforme o seu Estatuto (Anexo B).

- Assembleia Geral;
- Conselho de Administração;
- Conselho Fiscal;
- Diretoria Executiva;
- Conselho Regulador de Indicação Geográfica.

Atualmente a APROARROZ conta com 40 produtores, mais a Cooperativa Arrozeira Palmares e a Cooperativa Agrícola Mostardense – COOPAN. A Cooperativa Rizícola Pitangueiras - CORIPIL e a Indústria de Beneficiamento MGVL se retiraram da APROARROZ.

---

<sup>12</sup> Estatuto Social da APROARROZ, Capítulo II, Artigo 20.

#### 4.3.3.1 Conselho Regulador da Indicação Geográfica

Compete ao Conselho Regulador da Indicação Geográfica a gestão, a manutenção e a preservação da indicação geográfica regulamentada, seja a Denominação de Origem sendo o órgão encarregado pelo enquadramento dos produtores nos aspectos exigidos para observar a Denominação de Origem do Arroz do Litoral Norte Gaúcho conforme estabelece o artigo 35 do Estatuto da Associação dos Produtores de Arroz do Litoral Norte (Anexo B).

A constituição do Conselho Regulador é de cinco membros, com a seguinte composição:

- Presidente do Conselho de Administração da APROARROZ;
- Dois associados produtores;
- Um associado industrial;
- Um representante do Instituto Rio Grandense do Arroz – IRGA.

#### 4.3.3.2 Regulamento de Produção

O Regulamento de Produção do Arroz da Denominação de Origem “Litoral Norte Gaúcho” – APROARROZ é o instrumento fiscalizatório de atribuição do Conselho Regulador sendo constituído por dois Capítulos e 11 artigos conforme discriminado a seguir (ANEXO C):

##### Capítulo 1 – Da Produção

Art. 1º - Delimitação da área de produção

Art. 2º - Sistema de produção

Art. 3º - Colheita e armazenagem na produção

Art. 4º - Características do produto a ser industrializado

Art. 5º - Transporte para a indústria

##### Capítulo 2 – Da Industrialização

Art. 6º - Industrialização

Art. 7º - Requisitos mínimos do produto final

Art. 8º - Controle de ensaios

Art. 9º - Requisitos de responsabilidade social

Art. 10º - Requisitos de proteção ao meio ambiente e segurança

Art. 11º - Rastreabilidade

A atividade de fiscalização pelo Conselho Regulador é realizada por um profissional, atualmente um Engenheiro Agrônomo contratado na modalidade de prestação de serviços, o qual inspeciona as propriedades e audita o processo de produção.

## **5 RESULTADOS**

### **5.1 COOPERAÇÃO**

#### **5.1.1 Razões**

Entre as razões predominantes expressas pelos entrevistados referente a ideia de buscar uma IG para a produção de arroz na região foi no sentido de encontrar uma alternativa à conjuntura de preços do produto daquele momento (ano de 2005) que experimentava uma defasagem superior a 30% dos preços médios recebidos pelos produtores em relação aos custos de produção (Tabela 2).

A partir das sucessivas reuniões em busca de visualizar alternativas é que surgiu o tema das condições diferenciadas da região que implicavam no diferencial de qualidade do produto arroz comparativamente as demais regiões produtoras.

É possível depreender das entrevistas e dos relatos que a ideia de buscar uma IG resultou da adversidade dos preços do arroz, bem como da necessidade dos produtores buscarem uma alternativa de escoamento da produção.

Todavia, a partir daquela conjuntura desfavorável o grupo precursor de produtores da região, fundadores da APROARROZ, passou a focar na possibilidade de obter uma certificação distintiva para o produto arroz. Ou seja, para aquele grupo o arroz da região do Litoral Norte era um produto diferenciado e como tal haveria de buscar uma marca distintiva que poderia se refletir no diferencial de preço para o produto.

#### **5.1.2 Motivações**

Quanto as motivações sobre a ideia da IG, o aspecto central confirmado pelas respostas das entrevistas foi o fato de que os produtores desde o início visualizavam alternativas cujos resultados envolvessem apenas o setor de produção, haja vista a pequena participação de integrantes do setor industrial no grupo precursor.

O presidente da cooperativa e indústria beneficiadora CORIPIL - Cooperativa Rizícola Pitangueiras declarou que embora a ideia da IG fosse interessante e oportuna, desde o primeiro momento estava muita clara a intenção dos produtores

em compensar as perdas decorrentes da defasagem dos preços à custa de que a indústria viesse a pagar mais pelo produto.

Confirmando esse movimento, o Diretor Executivo do Sindicato das Indústrias de Arroz do RS – SINDARROZ relatou que a sua instituição nunca fora convidada a participar das reuniões iniciais da APROARROZ desde 2005, bem como do processo de estruturação do pedido da IG, sendo convidada apenas, quando do evento de recebimento da certificação da DO, no ano de 2010.

É possível inferir que as razões e motivações iniciais visualizaram somente a problemática dos preços do arroz e da consequente conjuntura desfavorável resultante da questão estrutural da produção orízicola do RS que experimenta de forma recorrente a defasagem dos preços pelos aspectos explicitados na seção 1.2 deste trabalho.

### **5.1.3 Objetivos**

Através das entrevistas foi possível identificar que embora a produção de arroz na região do Litoral seja detentora de atributos diferenciados o objetivo inicial da obtenção da IG/DO foi o fator preço pelas razões já expostas. Entre os objetivos atuais o fator preponderante continua sendo o preço, porém segundo os entrevistados, é necessário traduzir o diferencial de preço como resultante da agregação de valor pela diferenciação do produto e pela sustentabilidade da produção. Todavia, é consenso entre os atores envolvidos, a inexistência de uma estratégia mercadológica, bem como a falta de convergência entre os elos da produção e da indústria.

## **5.2 REGRAS**

### **5.2.1 Estatuto**

A APROARROZ possui um estatuto que cumpre as funções básicas de regular o funcionamento da entidade frente a terceiros (por exemplo, normas para a tomada de decisões, representantes, etc.), bem como regular os direitos e obrigações dos membros e das relações entre eles.

### **5.2.2 Contratos**

Não existem contratos entre a APROARROZ e seus associados para o cumprimento de metas ou outras exigências referentes a produção de arroz. A única vinculação entre os produtores e área delimitada pela IG/DO é a condição de associado do produtor a APROARROZ.

### **5.2.3 Fiscalização**

A fiscalização da produção de arroz é normatizada através do Regulamento de Produção do Arroz da Denominação de Origem “Litoral Norte Gaúcho” – APROARROZ, sendo a fiscalização responsabilidade do Conselho Regulador da Indicação Geográfica.

O Diretor do Conselho Regulador declarou que o processo de fiscalização é realizado visando o enquadramento dos produtores às exigências da Denominação de Origem do Arroz do Litoral Norte (ANEXO C).

## **5.3 CONFIGURAÇÃO**

### **5.3.1 Estrutura**

A APROARROZ apresenta uma estrutura constituída de Assembleia Geral, Conselho de Administração, Conselho Fiscal, Diretoria Executiva, e do Conselho Regulador de Indicação Geográfica.

Todavia, a estrutura operacional da APROARROZ é pequena sendo constituída pelo Presidente, pelo Diretor do Conselho Regulador e por um profissional prestador de serviços que atua na fiscalização da produção.

### **5.3.2 Gestão**

A gestão da APROARROZ não é profissionalizada sendo atualmente desempenhada pelos seus membros e se concentra na busca de alternativas para a consolidação da IG/DO, bem como na representação da entidade em eventos e reuniões com instituições governamentais, privadas e internacionais.

A APROARROZ não possui Planejamento Estratégico, bem como objetivos e metas definidas e nem indicadores de resultados e monitoramento dos mesmos. A forma de recrutamento de profissionais, quando necessário, não observa processo seletivo estruturado.

### **5.3.3 Coordenação**

As entrevistas realizadas permitiram levantar os seguintes aspectos apontados pelos entrevistados referente a coordenação mercadológica conforme descrito a seguir.

Um primeiro aspecto decisivo é o fato de existirem poucas indústrias na região, sendo que da produção total de arroz da região mais de 70% é exportado em casca e 30% de arroz beneficiado para outros Estados. Este aspecto foi enfatizado pelo Diretor Executivo do Sindicato das Indústrias de Arroz do RS – SINDARROZ sobre o fato de que a região do Litoral Norte está distante das principais plantas beneficiadoras de arroz do RS, as quais se concentram nas regiões da Fronteira Oeste, Centro e Sul, o que inviabilizaria uma possível alternativa de demanda do produto do Litoral Norte devido ao aumento do custo logístico.

Decorre deste fato, outro aspecto importante que é a fragmentação da cadeia produtiva local a partir da constatação da fragilização de um dos seus elos no caso a indústria.

Um segundo fator caracterizado como entrave a indústria local é motivado pela proximidade geográfica da região do Litoral Norte em relação aos estados da região sul (Santa Catarina, Paraná) e do sudeste do país (São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais), bem como pela existência de algumas empresas compradoras de arroz, como é o caso de uma grande empresa cuja sede é em Minas Gerais e que adquire o arroz da região e envia o produto para aquele Estado para lá ser beneficiado. Agrega-se a este aspecto, segundo os entrevistados, o fato de que Minas Gerais não sendo produtor de arroz em larga escala, o governo estadual daquele Estado zerou a alíquota de ICMS do produto, fazendo com que esta empresa tenha condição de pagar um preço diferenciado ao produtor do Litoral Norte e, conseqüentemente, impondo a indústria local uma condição de menor competitividade na aquisição do produto para beneficiamento.

Um terceiro elemento levantado, pelos entrevistados, é que tanto a produção como a indústria local tem consciência histórica de que o arroz da região do Litoral Norte Gaúcho é diferente e que o mercado reconhece essa condição através de uma remuneração diferenciada em cerca de 4% a mais em relação a média dos preços do produto de outras regiões do estado (Tabela 3). Todavia e apesar desta vantagem comparativa do produto, a maior parte da produção da região conforme referido é na forma de produto *in natura* o que pressiona a produção e a indústria a obterem preços mais baixos.

**Tabela 3** – Preços Médios do Arroz em Casca por Regiões no RS 2008 – 2012  
(Valores nominais em R\$ por saco de 50 kg)

Região	2008	2009	2010	2011	2012
Fronteira Oeste	33,02	26,93	26,70	21,47	28,86
Campanha	32,18	26,43	26,14	20,53	28,46
Depressão Central	32,57	26,24	26,42	20,59	28,46
<b>Planície Costeira Interna</b>	<b>33,72</b>	<b>27,68</b>	<b>27,79</b>	<b>23,03</b>	<b>30,69</b>
Planície Costeira Externa	35,00	28,38	27,26	22,61	30,31
Zona Sul	33,85	27,39	27,29	23,00	30,55
Média	33,39	27,18	26,93	21,87	29,56

Fonte: CEPEA/ESALQ - USP

O quarto aspecto destacado pelos entrevistados, como um entrave a ser revertido, foi o fato de que a iniciativa da APROARROZ originou-se majoritariamente dos produtores, ou seja, houve pouco estímulo à participação da indústria beneficiadora da região, o que aliado ao fato deste setor ser pequeno na região, contribuiu para que houvesse pouca sinergia entre produção e indústria. Segundo o presidente da Cooperativa Arrozeira Palmares existe falta de consenso entre a produção e a indústria no estabelecimento de estratégias alternativas de comercialização para um produto diferenciado. Cumpre destacar, que das duas cooperativas – Palmares e Mostardense - que atualmente integram a APROARROZ, somente a primeira beneficia industrialmente o produto.

Referente ao arroz certificado com a denominação de origem, os entrevistados relataram, que a inexistência de uma governança ou coordenação estruturada levou a que houvesse oportunismo de parte de alguns integrantes. O presidente da APROARROZ declarou que algumas indústrias da região passaram a

simplesmente imprimir o selo IG/DO nas embalagens de arroz sem o correspondente compromisso com a APROARROZ de contribuir com recursos para a sustentação da entidade.

Os entrevistados manifestaram, em sua maioria, que este produto não pode ser objeto do tradicional *modus operandi* comercial do arroz, o qual envolve aspectos como escala de produção, grande quantidade de marcas e preferência do varejo e do consumidor por preços competitivos.

O presidente da CORIPIL, afirmou existir uma divergência entre a produção e a indústria onde esta entende que este produto necessita ter uma estratégia comercial diferenciada e que o arroz com selo IG/DO deve ser entendido como produto voltado a nichos de mercado e que não pode estar misturado ao arroz tradicional no varejo. Todavia, existe uma idéia geral entre os entrevistados, enfatizada pelo representante do Instituto Rio Grandense do Arroz - IRGA, que um dos grandes desafios de natureza mercadológica será convencer o consumidor a pagar mais por um produto, cuja qualidade e atributos são verdadeiros, mas que o seu preço não apresenta competitividade em relação ao mesmo produto da região que não ostenta o selo IG/DO.

## 5.4 INDICAÇÃO GEOGRÁFICA

### 5.4.1 Legislação

A Lei 9.279, de 14 de maio de 1996 regula os direitos e obrigações relativos à propriedade industrial no seu Título IV - Das Indicações Geográficas, expõe através do Artigo 182 “*que o uso da indicação geográfica é restrito aos produtores e prestadores de serviço estabelecidos no local, exigindo-se, ainda, em relação às denominações de origem, o atendimento de requisitos de qualidade*”.

“*Parágrafo único. O INPI estabelecerá as condições de registro das indicações geográfica*” (ANEXO D).

### 5.4.2 Compromissos

Conforme Caldas (2005), as denominações de origem são um instrumento de organização qualitativa do processo de produção o que significa que uma região certificada com IG/DO tem compromisso com os requisitos de qualidade.

A APROARROZ e seus integrantes têm compromissos formalizados em relação às exigências e condições de produção estabelecidas pelo Conselho Regulador da Indicação Geográfica através do Regulamento de Produção do Arroz da Denominação de Origem “Litoral Norte Gaúcho” – APROARROZ. No entanto, em relação à colocação do produto no mercado não existe um compromisso formal (contratos, objetivos e metas) de viabilizar a sua comercialização de forma a agregar valor produção local e a região como um todo de forma sustentável.

## 5.5 A ESTRUTURA DE GOVERNANÇA

Diante dos resultados das entrevistas e da observação direta, é possível constatar que a estrutura analítica e o enquadramento teórico proposto não identifica para a APROARROZ nenhum dos modelos de governança do tipo ***governança compartilhada, governança com organização líder ou governança por meio de uma organização administrativa da rede - OAR.***

Não há evidências de que exista uma a coordenação de mercado seja dos produtores, das cooperativas ou da indústria. Em que pese à existência de uma estrutura associativa como a APROARROZ cujo mérito foi buscar e obter a certificação de IG/DO, a produção de arroz do Litoral de Norte certificada não possui uma estratégia mercadológica específica e diferenciada para o produto.

O Presidente da APROARROZ, em um artigo publicado, afirmou que:

Olhando pelo retrovisor posso dizer que o que foi feito até aqui não foi tarefa fácil. Creio poder afirmar que o mais difícil ainda temos que construir. Trazer ao mercado um produto diferenciado que consiga traduzir em seu bojo todos ou vários ingredientes de sua constituição. Estamos fechando o 2º ano da Concessão do Registro e até o momento não temos produto no mercado. As razões são complexas e as soluções delicadas. Sabemos que o setor Arroz é extremamente pulverizado quando chega ao varejo. Existem mais de 500 marcas de arroz disputando espaço de prateleira no varejo. Estamos em um processo de estudos e análises sobre qual melhor colocação deste produto. O que já sabemos é que a simples colocação de um selo em uma embalagem moderna, bonita e vistosa, não deixará de ser apenas mais uma marca de arroz na prateleira do varejo (XX Livro da FEDERACITE, 2012, p. 151 e 152),

Conforme depoimento do Diretor - Presidente da Cooperativa Rizícola Pitangueiras – CORIPIL, a inexistência de uma estrutura de governança potencializa comprometer a manutenção da certificação IG/DO pela ausência de uma estratégia diferenciada de colocação do produto no mercado com capacidade de agregação de valor, conduzindo a descontinuidade das ações e promovendo a desmotivação entre seus integrantes. Todos estes aspectos comprometem a consolidação de uma estrutura de governança, que culminou na recente saída da CORIPIL e da indústria de beneficiamento MGVL da APROARROZ, ambas justificadas pelo entendimento de que não existe uma estratégia de mercado voltada ao produto certificado com IG/DO.

Embora haja consenso sobre o fato de que a concessão do registro IG/DO para a produção de arroz do Litoral Norte tenha pouco mais de dois anos, os entrevistados manifestam um sentimento de ambiguidade, representado por um lado, pela janela de oportunidade de desenvolvimento para o arranjo produtivo orizícola da região e, por outro, pelo temor de que a inexistência de uma governança estruturada com foco em estratégias de comercialização para o produto represente incerteza e ameaça ao processo de manutenção e garantia da certificação obtida como mecanismo de organização qualitativa do arranjo produtivo e de progresso econômico e social para a região.

Com relação a outro papel da governança, referente ao campo institucional foi possível observar pelos relatos durante as entrevistas, a inexistência de ações estruturadas de articulação para a conjugação de esforços dos atores públicos e privados em torno da produção de arroz certificada com IG/DO da região do Litoral Norte, especialmente, por se tratar de um arranjo produtivo local como fator endógeno que envolve e responsabiliza todos os atores em torno de estratégias de desenvolvimento regional.

Outro aspecto que se agrega aos resultados desta pesquisa, apontado pelos entrevistados e destacado pelo Presidente da APROARROZ, em que pese algumas IGs brasileiras estejam comparativamente melhor estruturadas do que outras, além de que cada uma das mesmas possui suas especificidades, é o fato de que de forma geral as atuais IGs brasileiras não contam com um suporte institucional mais adensado de parte do Governo, bem como das instituições do conhecimento, especialmente, no que se refere a construção de metodologias e modelos de governança e a respectiva capacitação e qualificação de capital humano.

Referente a este aspecto expressiva parte dos entrevistados reconhece que este tema é da responsabilidade das estruturas associativas da produção, da indústria e do comércio, mas, especialmente, na produção existe uma resistência de natureza cultural em relação aos temas referentes a organização do capital social.

Cumprir destacar, que embora a concessão do registro IG/DO para a produção de arroz do Litoral Norte tenha pouco mais de dois anos e, bem como os fatores complexos que permeiam o contexto da cadeia produtiva orizícola como um todo no RS, não excluem que a governança de parte da APROARROZ tenha o foco necessário para manter a certificação obtida como mecanismo de organização qualitativa do processo de produção e progresso econômico e social.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa realizada para substratar este estudo de caso oportunizou identificar aspectos relevantes para analisar a estrutura de governança na produção de arroz do litoral norte gaúcho com indicação geográfica.

Entre os principais resultados observados está uma primeira constatação da fragilidade da cadeia produtiva local que, conforme já referido, reside no elo industrial pelo fato de existirem poucas indústrias na região, onde 70% da produção total de arroz é exportado em casca e apenas 30% beneficiado.

Nesse sentido, a implantação de uma indicação geográfica pressupõe o fortalecimento da cadeia produtiva local como estratégia de articulação e coordenação entre os diversos elos. Esse fortalecimento deve ser requerido nos aspectos técnicos e operacionais, na estrutura da relação de redes locais e globais, na capacitação mercadológica para a organização dos produtores locais e na valoração da identidade local e dos produtos dali oriundos.

Um segundo aspecto observado, caracterizado como um entrave às poucas indústrias locais é motivado pela existência de algumas empresas compradoras de arroz e não beneficiadoras, as quais por condições favoráveis de natureza tributária em seus Estados de origem estabelecem às indústrias locais uma condição de menor competitividade na aquisição do produto junto aos produtores.

O terceiro aspecto é que o arroz da região do Litoral Norte Gaúcho mesmo tendo uma condição de produto diferenciado por seus atributos territoriais e climáticos ( 4% a mais em outras regiões do Estado) o mesmo não consegue agregar valor em função que a maior parte da produção da região é comercializada na forma de produto *in natura*.

Este aspecto pode representar uma janela de oportunidade, uma vez que o arroz da região agora acrescido da condição obtida de IG/DO e com uma governança estruturada e estratégias bem definidas possa obter agregação de valor.

A análise dos resultados sob o enfoque das principais implicações e contribuições conceituais da pesquisa é possível constatar como mais relevantes os seguintes aspectos a seguir descritos:

No que tange as implicações conceituais da Economia dos Custos de Transação e seus atributos é possível destacar os seguintes pontos:

#### a) Especificidade de Ativos

As condições territoriais e climáticas do Litoral Norte conferem à produção de arroz da região a especificidade de um ativo cuja condição geográfica (localização e clima) é fator relevante para a sua utilização, especialmente, a partir da obtenção do registro de IG/DO.

Essa especificidade influencia os custos de transação, pois quando há ativos específicos, a continuidade dos vínculos estabelecidos ganha importância, acarretando em custos para a gestão e manutenção. Segundo Balestrin e Arbage (2007), as transações que envolvem ativos específicos geram maiores custos de transação.

A especificidade do ativo pode ser reforçada por diferentes formas como os investimentos que ocorrem no local, a qualidade do capital humano presente, a marca construída ao longo do tempo das transações, entre outros. Quanto maior a especificidade do ativo e a frequência com que as transações ocorrem, mais elevada será a demanda por estruturas de governança que centralizem as formas de relação.

Nesse sentido, é determinante para a consolidação do arroz do Litoral Norte que os atributos de seu ativo específico que viabilizaram a certificação IG/Do reproduza e agregue valor nas transações comerciais.

#### b) Incerteza

No caso do arroz do Litoral Norte o atributo da incerteza se caracteriza pelo desconhecimento sobre qual a estrutura de governança ou coordenação necessária, bem como a falta de uma maior articulação e estratégia comercial de parte da APROARROZ o que instabiliza os atores envolvidos em relação ao processo de manutenção e garantia da certificação obtida.

#### c) Frequência (oportunismo)

Quando as transações se tornam rotineiras, pontos tradicionalmente conflitantes entre as partes não necessitam ser negociados a cada transação, pois se cria, na verdade, um histórico de experiências. A recorrência de transações permite que, ao longo do tempo, a comunicação entre os agentes seja aperfeiçoada,

incentivando a confiança recíproca e a adoção de estratégias individuais mais condizentes com o bem-estar geral dos participantes.

Quanto maior a frequência menor o custo fixo médio da coleta de informações e menor o custo com elaboração de contratos específicos. Quanto maior a frequência maior a reputação das partes e menor o risco de uma das partes agir com oportunismo.

No caso do arroz do Litoral Norte a frequência de repetição e intensidade das transações do arroz com ID/DO não é oportunizada pela falta de convergência entre a produção e a indústria como resultado da inexistência de uma estratégia mercadológica, bem como pela fragilidade da cadeia produtiva local.

#### d) Ambiente Institucional

O ambiente institucional é definido como o espaço formado pelo aparato legal e a cultura dos agentes. (políticas macroeconômicas, políticas públicas, sistema legal e educacional, etc.). Segundo North “as instituições podem ser definidas como sendo os limites que as sociedades se impõem para estruturar as relações políticas, econômicas e sociais entre os agentes” (NORTH apud SOUKI; CARVALHO, 2002, p. 5). Nesse sentido, é necessário ampliar o espaço institucional representado pela estruturação e adensamento da cadeia produtiva orízicola local e interagir com Governos no sentido de agregar esforços para a construção de uma curva de aprendizado na gestão de produtos com indicação geográfica.

#### e) Coordenação

No que tange ao tema da coordenação tendo como referencial o que Zylbersztajn (1995) aponta entre outros elementos, condicionantes da coordenação, que a mesma não ocorre somente pelo sistema de preços e que deve existir a presença de instituições como forte capacidade de indução é possível inferir que as condições de comercialização do produto estão restritas apenas ao preço. Portanto, não se identifica uma estrutura de coordenação, seja horizontal ou vertical, dada às limitações do elo indústria na região.

## f) Governança

A estrutura de governança é o arcabouço institucional que regula e normatiza as transações podendo corresponder a várias modalidades como: a) governança pelo mercado: através de transações não específicas que dependem apenas da experiência das partes; b) governança trilateral: especificações *ex ante* a partir de uma terceira parte com a ocorrência de transações mais ocasionais; c) governança específica de transação: cujos ativos transacionados não são padronizados que caracteriza elevado teor de riscos e incertezas; e, d) contratos de relação: contratos que não podem ser detalhados de forma antecipada, que devido a sua natureza não há como prever as incertezas.

As transações levam em consideração a especificidade do ativo quando existem empresas realizando determinadas operações não padronizadas, com fluxo de frequência estabelecido e mantendo interesse conjunto das partes para sua realização. É determinante para a existência de um ativo como específico o fato deste não ser realocado sem que haja perda de valor em outra transação.

Portanto, a governança constitui um processo contínuo capaz de abranger distintos interesses e realizar ações cooperativas, podendo se dar através de relações formais, de hierarquia, poder e obediência, bem como por acordos informais, colaborativos em ações hierárquicas.

Revisitando Williamson (2005, p. 3 apud In: WILLIAMSON, 1979, p. 3):

A governança é predominantemente preocupada com as relações contratuais em curso para que a continuidade da relação seja uma fonte de valor. Dado que os contratos incompletos precisam ser adaptados aos distúrbios, os quais a disposição contratual não foi feita ou foi incorretamente feita no início, a continuidade pode se beneficiar do espírito de cooperação. Mas é aí que se estabelece o desgaste: a continuidade pode ser colocada em risco por desertar do espírito de cooperação e revertendo para o contrato. A não adaptação às perturbações é onde residem os principais custos de governança.

A inexistência de uma estrutura de governança para o arroz do Litoral Norte com IG/DO como uma forma de criação de ordem capaz de reduzir conflitos e gerar ganhos mútuos representa importante assimetria em relação ao esforço de mobilização realizado para a obtenção da certificação, traduzindo em expressivo prejuízo e risco de desmobilização para o contexto daquele arranjo produtivo regional.

Nesse sentido, é importante trazer à colação a experiência referida neste trabalho pelo arroz Basmati da Índia que por falta de uma estrutura de governança que permitisse proteger o produto em âmbito internacional acumulou expressivas perdas comerciais, bem como pelo tempo dispendido nos fóruns internacionais para reaver a condição de produção genuína e exclusiva a partir da constituição da APEDA (Agricultural and Processed Food Products Export Development Authority) pelos exportadores indianos de arroz Basmati.

Sob o enfoque das principais implicações e contribuições gerenciais a pesquisa oportunizou destacar os aspectos a seguir descritos.

Referente à estruturação da governança para o arroz do Litoral Norte com IG/DO é requisito relevante para o contexto da cadeia produtiva local o pressuposto e a compreensão das particularidades que envolvem de modo geral a cadeia orízicola do RS, tais como:

- a condição do Estado do RS de maior produtor nacional (60% da produção nacional), resultando na condição potencial de excesso de oferta e conseqüente queda dos preços;
- o fato da produção orízicola do RS experimentar de forma recorrente a defasagem entre os preços e os custos de produção (seção 1.2); e
- a tipificação do arroz como produto considerado economicamente como um bem inferior, na medida em que *ceteris paribus* aumenta o rendimento da população e não ocorre variação na demanda;

Quanto ao nível de confiança necessário entre os atores do arranjo produtivo será preciso trabalhar pedagogicamente no sentido de:

- reduzir a resistência ao fortalecimento associativo;
- compartilhar uma visão de futuro;
- construir uma agenda estratégica;
- contratualizar compromissos entre os agentes;
- propor estratégias de consolidação da governança.

Em relação ao ambiente institucional será necessário permanente esforço de:

- articulação público-privada envolvendo Governo (Federal, Estadual e Prefeitura Municipais dos municípios produtores), Cadeia Produtiva - articulação e fortalecimento entre produção, indústria e comércio, e Setor do Conhecimento como as Universidades e outras instituições;
- reforçar a cultura regional disseminando as principais características dos atributos específicos da região que se incorporam ao produto arroz.

Em relação a governança mercadológica a produção de arroz certificada obtida pelo Litoral Norte, através da APROARROZ, se caracteriza no contexto da economia de aglomeração pela possibilidade das firmas se juntarem pelos ganhos de eficiência em situação de especificidade e proximidade geográfica.

Nesse sentido, como sugestão o embrião do modelo de Governança poderia ser do tipo **Organização Administrativa da Rede – OAR** a partir do processo associativo da APROARROZ que se caracteriza como ente administrativo para gerenciar a rede de produtores e indústrias, bem como coordenar e sustentar a rede institucional.

Como sugestão a APROARROZ deverá, entre outras, buscar ações estratégicas como alianças com outros produtos certificados com IGs, como por exemplo, a carne e os vinhos e desenvolver experimentações gastronômicas, identificar mercados de poder aquisitivo diferenciado e construir novos referenciais de consumo para produtos com esta característica.

Finalmente, o processo de governança deverá ser alicerçado através da construção de consensos e estratégias de forma a superar as incertezas, na elevação do nível de confiança entre seus atores, e na ampliação e fortalecimento do seu ambiente institucional visando consolidar a manutenção da IG/DO para a produção de arroz do Litoral Norte.

## REFERÊNCIAS

- ALBERS, S. *The design of Alliance Governance Systems*. Köln: Kölner Wissenschaftsverlag, 2005.
- ARCURI, E. Qualità e tipicità: marketing e organizzazione. La qualità quale fattore per la valorizzazione dei prodotti agroalimentari tipici. *Treviso*, v. 1, n. 2, jun. 1999.
- AZEVEDO, P.F. *Integração vertical e barganha*. São Paulo: FEA/USP, 1996. 220p. (Tese - Doutorado em Economia). 429p.
- BELIK, W. O novo panorama competitivo da indústria de alimentos no Brasil. In: MELLO, Cristina H. P. *Reestruturação industrial*. São Paulo: Educ./PUC, Cadernos de Economia, 1998. 169 p.
- BOEHLJE, M. & BRÖRINGB, S. *The Increasing Multifunctionality of Agricultural Raw Materials: Three Dilemmas for Innovation and Adoption*. IFAMA - Internacional Food and Agribusiness Management Review, v. 14, Issue 2, 2011.
- BRABET, C.; PALLET, D. Os selos oficiais de qualidade dos alimentos na França e na Europa. In: *Valorização de produtos com diferencial de qualidade e identidade: indicações geográficas e certificações para competitividade nos negócios*. Sebrae, Brasília, DF, 2005.
- BRANDENBURGER, A.; NALEBUFF, B. *Co-opetição*. São Paulo: Rocco, 1996.
- BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. *Coordenação de Incentivo à Indicação Geográfica de Produtos Agropecuários*. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br>>. Acesso em: 11 jan. 2013.
- BRUCH, K.; COPETTI, M.; CHAGAS, K. Diferenças entre indicações geográficas e outros sinais distintivos. In: PIMENTEL, Luiz Otávio (Org.). *Curso e propriedade intelectual & inovação no agronegócio: Módulo II, indicação geográfica* - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Florianópolis: SEaD/UFSC/FAPEU, 2009. p. 72-109.
- BRUM, A.L.; PORTELA, E.F.M. *As estratégias de competitividade para a cadeia produtiva do arroz: O caso das cooperativas da fronteira oeste do Rio Grande do Sul. Desenvolvimento em Questão*, Unijuí, ano 5, n. 9, 2007.
- CALDAS, A. S. *Novos usos do território: as indicações geográficas protegidas como unidades de desenvolvimento regional*. *Revista Análise & Dados*, Salvador, v. 14, n. 3, p. 593-602, dez. 2004.
- CÁRIO, S. A. F.; MEDEIROS, F. F. *Arranjos produtivos locais: considerações sobre as formas de governança e políticas de desenvolvimento*. In: BREITBACH, A. C. (Org.). *Os desafios do desenvolvimento local*. Porto Alegre: FEE, 2012. v. 1, p. 69-89.

CASAROTTO FILHO, N.; PIRES, L. H. *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local: estratégias para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana*. São Paulo: Atlas, 1999.

\_\_\_\_\_. *The nature of the firm*, 1937. v. 4, p. 386-405, reprinted in Coase, *The Firm, the Market and the Law*. Chicago: University of Chicago Press, Chapter 2, 1988.

CHADDAD, F. R. *Denominações de origem controlada: uma alternativa de adição de valor no agribusiness*. Dissertação (Mestrado em Administração) – FEA, Universidade de São Paulo, 106 p., São Paulo, SP, 1996.

COASE, R. H. *The nature of the firm*, 1937. In: WILLIAMSON, O.; WINTER, S. (Org.). *The nature of the firm*. New York: Oxford University Press, 1991. p. 18-33.

\_\_\_\_\_. *The New Institutional Economics*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, v. 140, p. 229-31, march 1984.

CRUZ, M.; SLUSZZ, T.; TÁPIAS, B. A.; PEZZINI, T. G. *Análise de pedidos de indicações geográficas para definição de critérios que possam contribuir para a competitividade do agronegócio brasileiro*. EMBRAPA - Secretaria de Gestão e Estratégia. Documento. Brasília, DF, 2008, 15 p.

D'ALESSANDRO, Annamaria. *Projeto LODIS*. Catania: Itália. Disponível em: <<http://www.localdistinctiveness.org/italian/itabout.html>>. Acesso em: 18 nov. 2012.

DAVIS, J. H.; GOLDBERG, R. A. *A Concept of Agribusiness*. *Division of Research*. Graduate School of Business Administration. Harvard University, Boston: 1957. 136p.

EDWARD, Tim. Innovation and Organizational change: developments towards and interactive process perspective. *Technology Analysis & Strategic Management*, v. 12, n. 4, p. 445-64, 2000.

EUROPEAN COUNCIL. Regulation N° 510/2006 of 20 March 2006 on the protection of geographical indications and designations of origin for agricultural products and foodstuffs. *Official Journal of the European Union, Brussels*, n. L 93, p. 12-25, 31 Mar. 2006.

FARINA, E. M. M. Q. Competitividade e coordenação nos sistemas agroindustriais: a base conceitual. In: JANK, Marcos S. et al. *Agribusiness do leite no Brasil*. São Paulo: IPEA, 1999.

FARINA, E. M.; ZYLBERSZTAJN, D. Organização das cadeias agroindustriais de alimentos. In: *Anais. Encontro Nacional de Economia*. 20. Campos de Jordão: São Paulo, 1992. p. 189-207.

FAVA NEVES, M.; CHADDAD, F.; LAZZARINI, S. *Gestão de Negócios em Alimentos*. São Paulo, Pioneira Thomson Learning, 2003. 130 p.

FERNANDES, Dalvani. Território e territorialidade: algumas contribuições de Raffestin. *Perspectivas em Políticas Públicas*, Belo Horizonte, v. II, n. 4, p. 59-68, jul./dez. 2009.

FORJOUN, M. Towards an organic perspective on strategy. *Strategic Management Journal*, n. 23, v. 7, p. 561-666, 2002.

FURUBOTN, E.; RICHTER, R. *The New Institutional Economics: An Assessment*, in Furubotn and Richter eds. *The New Institutional Economics*. College Station, Texas: Texas A&M Press, 1991.

GLASS, R. F.; CASTRO, A. M. G. *As indicações geográficas como estratégia mercadológica para vinhos*. Brasília: Embrapa, 2009.

GOLLO, S. S. *Inovação e estratégia de cooperação competitiva: estudo de caso da indicação de procedência Vale dos Vinhedos - Serra Gaúcha/RS*. Tese (Doutorado em Administração) – Escola de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 359 p., Porto Alegre, RS, 2006.

HASENCLEVER, L. & KUPFER, D. *Organização Industrial*. Campus, 2002.

INAO. *Le goût de l'origine*. Paris: Hachette, 2005.

INPI. Instituto Nacional de Propriedade Intelectual. *Indicações Geográficas: 2012*. Disponível em: <[http://www.inpi.gov.br/indicacao geográfica/guia básico.htm](http://www.inpi.gov.br/indicacao_geografica/guia_basico.htm)>. Acesso em: 08 jan. 2013.

INPI. *Relatório de Registros de Indicações Geográficas*. <[http://www.inpi.gov.br/indicacao geográfica/registros básico.htm](http://www.inpi.gov.br/indicacao_geografica/registros_basico.htm)>. Acesso em: 29 dez. 2012.

JARILLO, J.C. *Strategic Networks: Creating the borderless organization*. Oxford: Butterworth-Heinemann, 1993.

JORDE, T. M.; TEECE, J. D. Competition and cooperation: striking the right balance. *California Management Review*, Spring, p. 25-37, 1989.

KAKUTA, S. M.; SOUZA, A. L.; SCHWANKE, F. H.; GIESBRECHT, H. O. *Indicações Geográficas: guia de respostas*. Porto Alegre: Sebrae/RS, 2006.

KRÜCKEN-PEREIRA, L. *O processo de valorização de produtos alimentícios através das denominações de origem e qualidade: um estudo exploratório*. 2001. 179 p. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção) – UFSC, Florianópolis, SC.

LLOPIS, G. Y. *Denominações de origem e indicações geográficas de produtos vitivinícolas*. Bento Gonçalves: Embrapa–CNPUV, 1997. 20p.

LOCATELLI, L. *A proteção jurídica das indicações geográficas*. INPI, Artigo, julho, Florianópolis, 2006.

MACHADO, P.D.T.P. *O Agronegócio brasileiro e a sustentabilidade como inovação*. Federacite, Esteio/RS: 2011. p. 179-89.

MARSHALL, A. *Princípios de economia: tratado introdutório*. São Paulo: Nova Cultural, 1985 [1890].

MARTINS, D. A.; SANTOS, E. M.; CAMPOS, A. J. M.; FEITOR, C. D. C. Análise longitudinal e complexa de arranjos produtivos locais: um estudo em empresas de panificação da Região Metropolitana de Natal. *XXXI Encontro Nacional de Engenharia de Produção Inovação Tecnológica e Propriedade Intelectual: Desafios da Engenharia de Produção na Consolidação do Brasil no Cenário Econômico Mundial*, Belo Horizonte, MG, outubro, 2011, 14p.

MAPA, Proteção de Cultivares no Brasil. Brasil - Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento, 2011, 202 p.

MIRANDA, S. H. G.; SILVA, G. S.; BRAGHETTA, M. A. N. S.; ESPÓSITO, H.O. M. A cadeia agroindustrial orizícola do Rio Grande do Sul. *Seer.Ufrgs. Revista Análise Econômica*, Porto Alegre, ano 27, n. 52, p. 75-96, set. 2009.

MONITOR Group e AMÉRICA Estudos e Projetos Internacionais. Proposta Técnica do Consórcio Monitor-América para a Realização de Estudos de Planejamento Estratégico. Acordo de Empréstimo nº 4148 – BR. Solicitação de propostas SCP nº 03/2003. *Programa de apoio ao planejamento e à formulação de políticas estratégicas para a economia do Rio Grande do Sul*. Porto Alegre, 2003.

MORVAN, Y. *Filière de production: fondamentes d'économie industrielle*. Paris: Economica, 1985.

MULIK, K. Geographical Indications and The Trade Related Property Rights Agreement: A Case Study of Basmati Rice Exports. *Paper*. American Agricultural Economics Association, Annual Meeting. Denver, Colorado, USA, 2004. 26p.

NORTH, D. C. *Custos de transação, instituições e desempenho econômico*. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994.

OLIVEIRA, Camilo Feliciano de; STÜLP, Valter José. O impacto de políticas tributárias sobre o arroz do Rio Grande do Sul no contexto do Mercosul. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, Brasília, v. 49, n. 3, jul./set. 2011.

OLSON, M. *A lógica da ação coletiva*. São Paulo: Edusp, 1999.

PELAEZ, V. Teoria do crescimento da firma de Edith Penrose. Resenha. *Revista Brasileira de Inovação*, Rio de Janeiro, p. 461-7, jul./dez. 2007.

PONDÉ, J.L. *Coordenação e inovações Institucionais*. Campinas: UNICAMP, 1994. 58p. (Texto para discussão n. 38).

PROCHNIK, V.; HAGUENAUER, L. *Cadeias produtivas e oportunidades de investimento no nordeste brasileiro*. Artigo apresentado no XIV Congresso Brasileiro de Economistas, Recife, setembro 2001).

PROVAN, K.; KENIS, P. Modes of network governance: Structure, Management and Effectiveness. *Journal of Public Administration Research and Theory*, v. 18, p. 229-52, 2007.

ROTH, A.L.; WEGNER, D.; ANTUNES JR.; J.A.V.; PADULA, A.D. *Diferenças e inter-relações dos conceitos de governança e gestão de redes interorganizacionais: contribuições para o campo de estudos*. Revista de Administração, São Paulo, v. 47, n. 3, p. 112-23, jan./fev./mar. 2012.

SANTOS, Clovis Terra Machado dos. *Um pouco da história da indicação geográfica/denominação de origem do arroz do Litoral Norte IG 200801*. XX Livro da Federacite. Esteio: 2012. p. 147-155.

SANTOS, Milton. Primeira e quarta partes. In: *A natureza do espaço*. São Paulo: Edusp, 2002.

SCHNEIDER, S. Desenvolvimento rural regional e articulações extra regionais. In: Fórum Internacional Território, Desenvolvimento Rural e Democracia. *Anais*. Fortaleza: MDA: IICA, 2003. p. 1-21.

SCHUMPETER, J.A. *Theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard Business Press, 1934.

SOUKI, G. Q.; CARVALHO, D. Teoria da economia de custos de transação: um estudo multicase na cadeia de lácteos em Minas Gerais. *IV Congresso Brasileiro de Administração Rural*. Goiânia, 2002.

SOUZA, J. P. *Gestão da competitividade na cadeia agroindustrial de carne bovina do estado do Paraná*. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2002.

SOUZA, M. C. M. *Cafés sustentáveis e denominação de origem: a certificação de qualidade na diferenciação de cafés orgânicos, sombreados e solidários*. 2006. Tese (Doutorado em Ciência Ambiental) – FEA, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006, 177p.

THEURL, T. *From Corporate to Cooperative Governance*. In: THEURL, T. *Economics of Interfirm Networks*, Cap. 3, p. 149-92. Tubingen: Mohr Siebeck, 2005.

THODE, S. F.; MASKULKA, J. M. Place-based marketing strategies, brand equity and vineyard valuation. *Journal of Product & Brand Management*, v. 7, n. 5, p. 379-99, 1998.

TODEVA, E. *Business Networks: Strategy and Structure*. London: Routledge, 2006.

TONIETTO, J.; ZANUS, M. *Indicações Geográficas de Vinhos Finos do Brasil: avanços e projetos em desenvolvimento*. Bom Vivant, Flores da Cunha, v. 8, n. 100, p. 29, 2007.

VEIGA, J. E. da. *O Brasil rural precisa de uma estratégia de desenvolvimento*. Brasília, DF: NEAD, 2001. (Nead. Texto para discussão, 1). 34 p.

VELLOSO, C.Q. *Indicação geográfica e desenvolvimento territorial sustentável: a atuação dos atores sociais nas dinâmicas de desenvolvimento territorial a partir da ligação do produto ao território (Um estudo de caso em Urussanga, SC)*. Dissertação (Mestrado em Agroecossistemas), Centro de Ciências Agrárias, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, 2008. 168p.

WEGNER, Douglas. , PADULA, Antonio.D. Tendências de cooperação em redes horizontais de empresas: o exemplo das redes varejistas da Alemanha. *Revista de Administração*, São Paulo, v. 45, n. 3, p. 221-37, jul./ago./set. 2010.

WILLIAMSON, Oliver E. *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*. New York: The Free Press, 1975.

WILLIAMSON, O.E. *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press, 1985. 449p.

\_\_\_\_\_. Transaction cost economics and organization theory. *Journal of Industrial and Corporate Change*, v. 2. p. 107-56, 1993.

\_\_\_\_\_. *The mechanisms of governance*. New York: Oxford University, 1996. 429p.

\_\_\_\_\_. *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica, 1989. 409p.

YIN, R.K. *Estudo de Caso Planejamento e Métodos*. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

YOSHINO, M. Y.; RANGAN, U. *Alianças estratégicas*. São Paulo: Makron Books do Brasil, 1996.

ZYLBERZSTAJN, D. *Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições*. Departamento de Administração, FEA/USP. 238p. (Tese de Livre Docência). 1995.

\_\_\_\_\_. *Conceitos gerais, evolução e apresentação do Sistema Agroindustrial*. In: ZYLBERZSTAJN, D.; FAVA NETO, D. (Org.). *Gestão dos negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária*. São Paulo: Pioneira, 2000. 428p.

## APÊNDICE A - Questionário - Roteiro Estruturado

### Questionário APROARROZ

#### 1. Cooperação

1.1 Quais as razões que motivaram a idéia de obter a Indicação Geográfica de origem para a produção de Arroz do Litoral.

---

---

1.2 De quem partiu a ideia

- produtores
- cooperativas
- indústria
- varejo
- consumidores
- outros

---

---

1.3 Quais foram os objetivos iniciais

- Marca (nome)
- Preço
- Publicidade (propaganda)
- Segurança Alimentar
- Sustentabilidade
- Outro, qual:

---

---

## 1.4 E os atuais

- ( ) Marca (nome)
- ( ) Preço
- ( ) Publicidade (propaganda)
- ( ) Segurança Alimentar
- ( ) Sustentabilidade
- ( ) Outro, qual:

---



---

## 2. Regras

## 2.1 Como foi a organização do processo de Associação

---



---

## 2.2 A Associação foi legalmente criada em que ano:

---



---

## 2.3 Qual o número de associados da APROARROZ no início 2005:

## 2.4 Quem faz parte da Associação (Relação)

*Produtores*

Grande Porte	Médio Porte	Pequeno Porte

*Cooperativas*

Grande Porte	Médio Porte	Pequeno Porte

*Indústria*

Grande Porte	Médio Porte	Pequeno Porte

*Varejo*

Grande Porte	Médio Porte	Pequeno Porte

*Consumidores*

Locais	Institucionais	Pequeno Porte

*Outros*

- 2.5 Qual o instrumento da Associação define deveres e direitos dos associados

---

- 2.6 Define obrigações normativas em relação a Denominação de Origem na Produção

( ) Sim ( ) Não

Quais

---



---

- 2.7 Existem contratos referentes as exigências para a Denominação de Origem na Produção

( ) Sim ( ) Não

## 2.8 Quem estabelece as exigências

- produtores
  - cooperativas
  - indústria
  - varejo
  - consumidores
  - outros
- 

## 2.9 Como são estabelecidas as exigências

- Compartilhado  
(quem)\_\_\_\_\_
- Relacionamento Vertical  
(agentes)\_\_\_\_\_
- Organização Administrativa da Rede\_\_\_\_\_

## 2.10 As exigências são fiscalizadas

- Sim  Não
- Caso sim quem fiscaliza:\_\_\_\_\_

## 2.11 As exigências são cumpridas

- Sim  Não

## 2.12 Em relação a importância das exigências estabelecidas os associados

- produtores
- cooperativas
- indústria
- varejo
- consumidores
- outros

2.13 Em relação aos associados verifica-se mais:

Ingresso  Saídas

### 3. Configuração

3.1 Existe Estrutura Administrativa

Sim  Não

3.2 Quantas pessoas trabalham

nenhum  1  2-4  mais de 4

---

3.3 Forma de recrutamento das pessoas

Indicação  Mercado  Outro

---

3.4 As pessoas são recrutadas

Gestão

3.5 Planejamento Estratégico

sim  não Caso

sim\_\_\_\_\_

---

3.6 Objetivos e Metas

sim  não

3.7 Indicadores

sim  não Caso

sim\_\_\_\_\_

---

3.8 Em quais destes itens as empresas mais tem investido mais ATUALMENTE:

(Marcar até 3(três) itens, se necessário)

- Marca (nome)
- Denominação (indicação geográfica)
- Prêmios obtidos
- Preço
- Publicidade (propaganda)
- Segurança Alimentar
- Sustentabilidade
- Ponto de venda
- Recursos Humanos
- Outro, qual: \_\_\_\_\_

3.9 Você ou sua empresa entende essa característica do arroz como uma: (Uma ou mais opções, se necessário)

- Garantia de origem
- Garantia do local e método de produção
- Garantia de qualidade
- Tradição
- Outro entendimento. Qual: \_\_\_\_\_
- Não sei

3.10 Com relação aos consumidores de arroz, o que você ou sua empresa acredita que os consumidores entendem por "Indicação geográfica": Denominação de Origem (Uma ou mais opções, se necessário)

- A maioria não tem conhecimento sobre indicações geográficas
- Garantia de origem
- Garantia do local e método de produção
- Garantia de qualidade
- Tradição
- Outro entendimento. Qual: \_\_\_\_\_
- Não sei

3.11 Até quanto os associados acreditam que os consumidores de arroz estariam dispostos a pagar a mais pelo arroz que têm essa característica em relação aos demais:

- Não pagariam nada a mais
- Até 10 % a mais
- Até 20 % a mais
- Até 30 % a mais
- Não sei

3.12 Na sua opinião as indicações geográficas como estratégia mercadológica para o arroz significa: (Por favor, marque uma ou mais opções, se necessário)

- Esforço válido que trará resultados comerciais positivos
- Esforço válido, apesar de não se ter certeza de que trará resultados comerciais positivos
- Esforço necessário para que o arroz local ofereça a mesma garantia que o arroz de outros países oferecem
- Apenas um fator a mais, necessário para o atendimento das demandas de mercado
- Esforço nulo, não trará melhores resultados comerciais
- Não sei

**Nome:** \_\_\_\_\_

**Empresa:** \_\_\_\_\_

**Função:** \_\_\_\_\_

## ANEXO A – Estatuto Social da APROARROZ

### ESTATUTO DA ASSOCIAÇÃO DOS PRODUTORES DE ARROZ DO LITORAL NORTE GAÚCHO - APROARROZ

#### Capítulo I

##### Denominação - Sede – Foro – Prazo de Duração – Exercício Social

**Artigo 1º** - Fica pelo presente Estatuto criada uma associação, sem fins lucrativos, cultural, social e de pesquisa, denominada Associação dos Produtores de Arroz do Litoral Norte Gaúcho, doravante denominada neste estatuto de APROARROZ, que reger-se-á pela legislação pertinente e por este Estatuto.

**Artigo 2º** - A APROARROZ terá sede na Rua 27 de abril nº 974, em Palmares do Sul - RS e foro na cidade de Palmares do Sul - RS.

**Artigo 3º** - O prazo de duração da APROARROZ é indeterminado e terá o exercício fiscal coincidindo com o ano civil.

#### Capítulo II

##### Do Objeto Social

**Artigo 4º** - A APROARROZ terá por objeto:

- I) Dispor ao consumidor arroz e seus derivados com garantia de origem e qualidade;
- II) Agregar valor aos agentes envolvidos na cadeia produtiva do arroz através da implementação de processos de qualidade;
- III) Incentivar a pesquisa no arroz e produtos derivados;
- IV) Desenvolver ações que promovam a organização, preservação e sustentabilidade do ambiente do Litoral Norte Gaúcho, promovendo estudos e agindo junto às autoridades competentes para o atendimento deste objetivo;
- V) Estimular e promover o potencial turístico da região, bem como o aprimoramento sócio cultural dos associados, seus familiares e comunidade;
- VI) Preservar e proteger a indicação geográfica do arroz e seus derivados da região “LITORAL NORTE GAÚCHO”.

**Parágrafo Único:** As ações que visem à organização e preservação do Litoral Norte Gaúcho ficam sujeitas à aprovação da Assembléia Geral.

**Artigo 5º** - A APROARROZ no cumprimento de seus objetivos poderá firmar convênios com instituições governamentais e não governamentais, nacionais e internacionais, contratar profissionais e organizações de reconhecida capacidade e notório saber.

### **Capítulo III**

#### **Do Quadro Social**

**Artigo 6º-** Poderão associar-se a APROARROZ quaisquer pessoas físicas e jurídicas que tenham atividades de produção, transformação e/ou industrialização de arroz e seus derivados.

**Parágrafo Único** – Para exercer o direito de associado as pessoas jurídicas indicarão o nome de um representante que poderá ser substituído mediante aprovação do Conselho de Administração da APROARROZ.

**Artigo 7º-** A APROARROZ possui as seguintes categorias de associados:

I) Associados produtores: Aqueles associados que possuam atividades na produção de arroz e seus derivados dentro da região delimitada;

II) Associados industriais: Aqueles associados que possuam atividades dentro da área delimitada na transformação e/ou industrialização de arroz e seus derivados.

**Parágrafo Único** – O uso da Indicação Geográfica é restrito aos produtores que estejam dentro da área delimitada, bem como às indústrias, cujos processos de beneficiamento e empacotamento estejam estabelecidos dentro desta área, sendo que ambos deverão obedecer ao Regulamento Técnico em vigor.

**Artigo 8º** - O interessado em ingressar na associação deverá preencher proposta assinada por 02 (dois) associados apresentantes, bem como ter seu ingresso aprovado por maioria, pelo Conselho de Administração, além de pagar a importância relativa à contribuição de ingresso.

**Parágrafo Único** - A contribuição de ingresso para as diversas categorias de associados será discriminada na tabela de emolumentos da associação, proposta pelo Conselho de Administração e aprovada pela Assembléia Geral.

**Artigo 9º** - O associado terá direito a participar de todos os eventos e promoções da entidade e benefícios resultantes de suas atividades.

**Artigo 10º** - O associado obriga-se, ao ingressar na associação, a cumprir o presente Estatuto, resoluções de assembléias gerais e de órgãos da Administração.

**§ 1º** – É obrigação de todos os associados o pagamento da contribuição fixada pelo Conselho de Administração.

**§ 2º** - Os associados que possuem autorização do Conselho Regulador para utilizar em seus produtos Indicação Geográfica “Litoral Norte Gaúcho” serão ainda obrigados a:

- I) Zelar pela imagem da Indicação Geográfica “Litoral Norte Gaúcho”;
- II) Prestar as informações cadastrais previstas no Regulamento da Indicação, e;
- III) Adotar as medidas normativas do Regulamento da Indicação além daquelas necessárias ao controle da produção por parte do Conselho Regulador.

**Artigo 11** - O associado que por ações e ou omissões causar danos à associação será obrigado a ressarcir, depois de devidamente apurado pela administração dos prejuízos causados.

**Artigo 12** - O associado que descumprir o presente Estatuto, resoluções dos órgãos da Administração ou deixar de pagar a contribuição fixada pelo Conselho de Administração, poderá sofrer pena de exclusão sem direito a qualquer tipo de indenização e ou compensação.

**§ 1º** - O associado poderá se utilizar de procedimento que lhe assegure direito de defesa e de recurso, desde que protocolado na associação em até 10 dias do recebimento de notificação.

**§ 2º** - O Presidente da APROARROZ julgará o pedido de defesa do associado, observando as regras legais e estatutárias, informando-lhe da decisão, por escrito.

**§ 3º** - Desta decisão caberá recurso, sem efeito suspensivo, ao Conselho de Administração no prazo de 10 dias.

**§ 4º** - O pagamento do débito no prazo para a defesa, elidirá a pena de exclusão.

**§ 5º** - A exclusão dos associados deverá se dar por decisão de no mínimo 04 membros do Conselho de Administração.

**Artigo 13** - O associado poderá a qualquer momento solicitar demissão da APROARROZ, desde que em dia com as suas obrigações, não tendo direito ao recebimento de valores relativos às contribuições como sócio ou a patrimônio.

## **Capítulo IV**

### **Do Patrimônio**

**Artigo 14** - Sendo a APROARROZ uma entidade sem fins lucrativos, todo o seu patrimônio e resultado econômico destinam-se única e exclusivamente ao desempenho de suas finalidades.

**Artigo 15** - O patrimônio da Entidade será constituído de bens móveis, imóveis, acervo cultural bem como de marcas e patentes que possui e venha a possuir.

**Artigo 16** - O resultado de pesquisas e outros trabalhos relativos a métodos, técnicas e ou marcas serão propriedade da entidade.

**Artigo 17** - É vedada a venda da propriedade de métodos, técnicas, marcas e patentes quando desenvolvidas pela entidade.

**Parágrafo Único** – É permitido cessão de uso de técnicas, métodos, marcas e patentes mediante o pagamento adequado, na forma da lei, com aprovação da Assembléia Geral.

**Artigo 18** - É vedado à distribuição de sobras, lucros e ou dividendos sobre qualquer forma e/ou pretexto.

**Artigo 19** - O patrimônio da entidade, em caso de dissolução, reverterá em benefício de entidade sem fins lucrativos cujas atividades sejam afins e/ou correlatas, cujo nome será aprovado em Assembléia Geral.

## **Capítulo V**

### **Dos Órgãos Sociais**

**Artigo 20** – São órgãos sociais:

- I) Assembléia Geral;
- II) Conselho de Administração;
- III) Diretoria Executiva;
- IV) Conselho Fiscal;

V) Conselho Regulador de Indicação Geográfica.

### **Assembleia Geral**

**Artigo 21** - A Assembleia Geral é o órgão máximo da entidade, e poderá ser Ordinária e Extraordinária.

**Artigo 22** - A Assembleia Geral Ordinária reúne-se uma vez ao ano, no primeiro trimestre do exercício seguinte ao do exercício findo para:

- I) Apreciar e votar o relatório das atividades do exercício anterior;
- II) Apreciar e votar o programa de atividades e orçamento para o exercício seguinte;
- III) Apreciar e votar o parecer do Conselho Fiscal;
- IV) Apreciar e votar, após o parecer do Conselho Fiscal, o balanço do exercício anterior;
- V) Eleger os membros do Conselho Fiscal, na forma estatutária;
- VI) Eleger os membros do Conselho de Administração, na forma estatutária;
- VII) Eleger os membros do Conselho do Conselho Regulador, na forma estatutária;
- VIII) Discussão de outros assuntos de interesse da Assembleia.

**Artigo 23** - À Assembleia Geral Extraordinária compete, privativamente, deliberar sobre:

- I) Reforma estatutária, do regimento interno, bem como aprovação e alterações no Regulamento da Indicação Geográfica;
- II) Dissolução da entidade e, na forma estatutária, o destino do patrimônio;
- III) Destituição de dirigentes e de quaisquer dos membros dos Conselhos da entidade;
- IV) Deliberar sobre outros assuntos de interesse da entidade.

**Parágrafo único** – A aprovação de que trata o caput deste artigo e seus incisos far-se-á por 2/3 (dois terços) dos votos dos associados presentes a Assembleia.

**Artigo 24** - A Assembléia Geral Extraordinária deverá deliberar sobre o que constar do Edital e será convocada pelo Conselho de Administração, pelo Presidente, pelo Conselho Fiscal e/ou por 1/5 (um quinto) dos associados.

**Artigo 25** - A Assembléia Geral Ordinária ou Extraordinária deverá ser convocada com mínimo 08 (oito) dias de antecedência, devendo o edital especificar:

- I) Responsável pela convocação;
- II) Data, hora e local;
- III) Ordem do dia;
- IV) Número de associados aptos a votar.

§ 1º - Será considerada válida a Assembléia que contar com um número de 80% dos associados no prazo menor do acima estabelecido.

§ 2º- É permitido estabelecer um mesmo edital de convocação para duas assembléias; ordinária e extraordinária.

§ 3º - Salvo disposição contrária deste Estatuto, a Assembléia Geral será instalada, validamente, com metade mais um dos associados em primeira convocação, e quinze minutos após, em segunda convocação, com no mínimo 1/5 dos associados.

### **Conselho de Administração**

**Artigo 26** - O Conselho de Administração será constituído de 5(cinco) membros, associados produtores ou industriais, sendo no mínimo 4 (quatro) associados produtores, em dia com suas obrigações sociais, eleitos na forma Estatutária, com mandato de 2 (dois) anos, com possibilidade de reeleição.

§ 1º - O Conselho de Administração deverá ser formado nas 5 (cinco) primeiras gestões somente pelos sócios fundadores da Associação, conforme Ata de Constituição.

§ 2º – São atribuições do Conselho de Administração, entre outras, as seguintes:

- I) Elaborar e submeter à Assembléia Geral o programa das atividades anuais;
- II) Elaborar e submeter à Assembléia Geral o orçamento anual e fixar as contribuições dos associados;

- III) Estabelecer o valor da certificação do produtor, e da emissão do selo para indústria concedido pelo Conselho Regulador, bem como os valores para a admissão de novos sócios, sejam eles produtores ou indústrias;
- IV) Aprovar as alterações sugeridas pelo Conselho Regulador do regulamento técnico de produção;
- V) Autorizar contratações de pessoal, bem como demissões;
- VI) Estudar e aprovar convênios com instituições governamentais e não governamentais, nacionais e internacionais;
- VII) Aprovar o nome das instituições financeiras com as quais irá operar;
- VIII) Eleger entre seus pares a Diretoria Executiva;
- IX) Classificar e aprovar o ingresso de novos associados.
- X) Julgar os recursos apresentados, de acordo com o art. 12, 3º deste Estatuto.
- XI) Reunir-se ordinariamente, uma vez a cada semestre, para tratar e deliberar sobre assuntos de sua competência, ou ainda, extraordinariamente, sempre que julgar necessário ou for convocado pela Diretoria Executiva.

### **Diretoria Executiva**

**Artigo 27** - A Diretoria Executiva será constituída de:

- I) Presidente;
- II) Vice-presidente;
- III) Diretor Secretário;
- IV) Diretor Tesoureiro.

**Artigo 28** - A Diretoria Executiva compete, entre outras atribuições:

- I) Elaborar e submeter ao Conselho de Administração, o plano anual de atividades;
- II) Elaborar e submeter ao Conselho de Administração, o orçamento anual;
- III) Selecionar instituições governamentais e não governamentais, nacionais e internacionais com as quais a associação poderá ter convênios de pesquisa, técnicas, operacionais, culturais e assistenciais, para aprovação do Conselho de Administração;

- IV) Administrar e supervisionar a entidade;
- V) Administrar as receitas e despesas da Associação;

**Artigo 29** - Ao Presidente, entre outras atividades, compete:

- I) Representar ativa, passivamente, judicial e extra judicialmente a entidade;
- II) Presidir a Diretoria Executiva em suas reuniões;
- III) Presidir o Conselho de Administração;
- IV) Convocar a Assembléia Geral;
- V) Presidir a Assembléia Geral;
- VI) Movimentar, assinando os documentos hábeis, as contas bancárias da entidade, juntamente com o Diretor Tesoureiro;
- VII) Assinar convênios, contratos e demais documentos necessários a administração da entidade;
- VIII) Administrar, zelar e controlar o patrimônio e as finanças da entidade;
- IX) Julgar os pedidos de defesa dos Associados, conforme art. 12, § 2º.

**Artigo 30** - Ao Vice-Presidente, entre outras atribuições, cabe:

- I) Substituir o Presidente em seus impedimentos eventuais e temporários não superiores a 180 (cento e oitenta) dias;

§ 1º - Na ausência ou impedimento do Presidente, este será substituído pelo Vice-Presidente, na ordem de sua nomeação no artigo 31. Na mesma ordem se fará a substituição do Vice-Presidente, sendo substituído pelo Diretor Secretário. O Diretor Secretário e Diretor Tesoureiro substituir-se-ão reciprocamente, e um membro do Conselho de Administração substituirá qualquer outro membro não eletivo ausente.

§ 2º - No caso do afastamento do Presidente tornar-se definitivo, ultrapassando o limite de 180 (cento e oitenta) dias, será convocada reunião extraordinária do Conselho de Administração para eleição de nova Diretoria, na forma estatutária, cujo mandato somente completará o período em curso.

**Artigo 31** - São atribuições do Diretor Tesoureiro:

- I) superintender os trabalhos de tesouraria;

- II) firmar, com o Presidente, os cheques, contratos e outros documentos representativos de valor;
- III) providenciar na guarda e administração dos bens sociais;
- IV) fazer a arrecadação da receita do Instituto, e responsabilizar-se pelo controle das contribuições sociais, adotando as providências necessárias relativamente aos sócios em atraso;
- V) determinar o pagamento de despesas autorizadas;
- VI) controlar a escrituração contábil, o levantamento de balancetes, balanços patrimoniais e a confecção de relatórios financeiros.

**Artigo 32** - São atribuições do Diretor Secretário:

- I) superintender os trabalhos da secretaria da Associação, lavrando atas das reuniões do Conselho de Administração e Diretoria Executiva;
- II) responsabilizar-se pela redação de toda e qualquer correspondência e demais papéis da Secretaria, assinando-os;
- III) firmar, com o Presidente, diplomas, certificados e certidões;
- IV) responsabilizar-se pela organização e manutenção do arquivo de sócios e arquivo geral do Instituto.

### **Conselho Fiscal**

**Artigo 33** - O Conselho Fiscal terá mandato de dois anos e será constituído de 3(três) membros titulares e 3(três) suplentes, eleitos entre associados, e na forma estatutária.

**Artigo 34** - Compete ao Conselho Fiscal entre outras atividades:

- I) Fiscalizar assídua e minuciosamente a vida econômica e financeira da entidade;
- II) Apreciar os balancetes mensais, semestrais e anuais, emitindo parecer e remetendo-o aos órgãos sociais;
- III) Denunciar aos órgãos sociais quaisquer irregularidades constatadas independentemente de autoria;

**IV)** Convocar Assembléia Geral sempre que fato extraordinário e importante não teve, após a devida atenção dos órgãos sociais competentes, as devidas providências;

**V)** Apresentar relatório e parecer sobre o balanço anual e seus demonstrativos à Assembléia Geral;

**VI)** Reunir-se semestralmente, ou quando julgar necessário, convocado por seus membros, ou ainda, quando convocado pelo Presidente..

**Artigo 35** - O Conselho Fiscal delibera validamente com a presença de no mínimo 3 (três) membros, devendo lavrar em ata circunstanciada à pauta e decisão da reunião.

**Artigo 36** - O Conselho Fiscal na primeira reunião do ano elegerá entre os seus membros um coordenador.

### **Conselho Regulador de Indicação Geográfica**

**Artigo 37** - Compete ao Conselho Regulador de Indicação Geográfica a gestão, a manutenção e a preservação da indicação geográfica regulamentada, da espécie DO - Denominação de Origem, do Arroz do Litoral Norte Gaúcho, tendo para tanto, as seguintes atribuições e competências:

**I)** Receber solicitação de produção, autorizar, orientar, controlar e certificar a produção dentro dos requisitos de qualidade dos produtos amparados pela Indicação Geográfica “Litoral Norte Gaúcho”, nos termos definidos no Regulamento Técnico;

**II)** Zelar pelo prestígio da Indicação Geográfica do Litoral Norte Gaúcho no mercado nacional e internacional e orientar o Conselho de Administração a adotar as medidas cabíveis visando evitar o uso indevido da Indicação Geográfica;

**III)** Elaborar e manter atualizados os registros cadastrais definidos no regulamento, bem como adotar as medidas necessárias para o controle da produção, industrialização, distribuição e comercialização, visando ao atendimento do disposto no regulamento próprio.

**IV)** Estabelecer medidas para regular a produção da Indicação Geográfica “Litoral Norte Gaúcho” de forma harmônica com a demanda do mercado;

V) Emitir os certificados de origem de produtos amparados pela Indicação Geográfica, com emissão do selo de controle no produto final;

VI) Elaborar relatório anual de atividades;

VII) Propor ao Conselho de Administração, alterações no regulamento da Indicação Geográfica;

VIII) Adotar medidas para preservar e estimular a qualidade dos produtos da Indicação Geográfica “Litoral Norte Gaúcho”;

IX) Controlar o uso correto das normas de rotulagem, estabelecidos para a Indicação Geográfica, conforme definido no regulamento;

X) Implementar e operacionalizar o funcionamento de uma Comissão de Fomento dos produtos da Indicação Geográfica “Litoral Norte Gaúcho”;

XI) Elaborar, aprovar e implementar normas internas do próprio conselho regulador para a operacionalização de atribuições estabelecidas no Regulamento da Indicação Geográfica;

**Artigo 38** - O Conselho Regulador será constituído por seis membros, assim definidos:

I) Presidente do Conselho de Administração da APROARROZ mais três membros eleitos pela Assembléia Geral Ordinária, sendo que dois associados produtores e, um associado industrial, os quais escolherão, entre si, o diretor e o vice-diretor do Conselho Regulador;

II) Dois membros representantes de instituições técnico-científicas, com conhecimento na cadeia do arroz irrigado, aqui definidos como **Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS**, e **Instituto Rio Grandense do Arroz – IRGA**;

§ 1º – A indústria poderá ocupar no máximo 01 vaga no Conselho Regulador.

§ 2º - A Assembléia geral, poderá ao eleger os membros do Conselho Regulador, substituir um associado produtor por representante de entidade / empresa ligada à cadeia produtiva do arroz que possa contribuir efetivamente com o processo de certificação.

§ 3º - O Diretor do Conselho Regulador terá voto de qualidade, sendo seguido o sentido do voto deste, quando houver empate na votação.

**Parágrafo Único** – Os membros do Conselho terão um mandato de 2 anos, podendo ser reeleitos.

**Artigo 39** - Compete ao Diretor do Conselho Regulador:

- I) Representar o Conselho Regulador;
- II) Fazer cumprir as disposições legais e regulamentares;
- III) Convocar e presidir as sessões do Conselho, divulgando a pauta do dia e submetendo à apreciação do mesmo os assuntos da pauta, bem como implementar as decisões do Conselho;
- IV) Propor a contratação e demissão de empregados para o exercício de atividades junto ao Conselho;
- V) Reunir o Conselho ao menos uma vez a cada semestre;
- VI) Submeter à Assembléia Geral as penalidades impostas aos membros transgressores das regras regulamentares da utilização da Indicação Geográfica, nos moldes dos presentes Estatutos e do Regulamento da Indicação;

**Artigo 40** - Compete ao Vice-Diretor:

- I) Substituir o Diretor nos seus impedimentos eventuais ou temporários.

**Artigo 41** - Compete aos membros do Conselho Regulador:

- I) Participar das reuniões do Conselho Regulador;
- II) Participar das deliberações do Conselho;
- III) Eleger o diretor e vice-diretor do Conselho;

**Artigo 42** - As deliberações do Conselho serão adotadas por maioria dos membros presentes, sendo necessária, para aprovação, a presença de mais da metade dos membros. O Diretor terá o voto de qualidade.

**Parágrafo Único** – Para deliberarem sobre assuntos relativos aos itens V e VII do artigo 37, deverão estar presentes 2/3 do conselho regulador, devendo as decisões aprovadas, serem ratificadas pelo Conselho de Administração.

## **Eleição**

**Artigo 43** – As eleições destinam-se ao preenchimento dos cargos eletivos do Conselho de Administração (art. 26), do Conselho Fiscal (art. 33), do Conselho Regulador (art. 38) e serão realizadas com observância do disposto no artigo 20 e seguintes.

**Parágrafo Único** - As chapas deverão ser formadas, nas 5 (cinco) primeiras gestões, somente pelos sócios fundadores da Associação, conforme Ata de Constituição.

**Artigo 44** - Eleito o Conselho de Administração este terá até 72 (setenta e duas) horas para, no recinto da Associação proceder à eleição do Presidente, Vice Presidente, Diretor Secretário e Diretor Tesoureiro.

**Artigo 45** - O processo eleitoral, no que couber, será regulamentado em regimento próprio, aprovado em Assembléia Geral.

## **Capítulo VII**

### **Das Disposições Gerais**

**Artigo 46** – Os cargos e funções diretivas poderão ser remunerados, desde que haja a proposição pelo Conselho de Administração, compreendendo inclusive o valor, e aprovação por Assembleia Geral Ordinária ou Extraordinária.

**Artigo 47**- A alienação e gravame de bens patrimoniais da entidade, no todo ou em parte, dependem de autorização de Assembléia Geral.

**Artigo 48** - É vedado discriminação racial, política e religiosa.

**Artigo 49** - É vedado qualquer forma de atividade político partidária no recinto da entidade.

**Artigo 50** – Nenhuns cargos administrativos, fiscais ou regulador poderá ser ocupado por associado que esteja exercendo cargo político partidário eletivo.

**Artigo 51** – É vedado o voto por procuração em qualquer instância da Associação.

**Artigo 52** - Os sócios não responderão solidária ou subsidiariamente pelas obrigações da Associação.

Palmares do Sul – RS, 22 de março de 2007.

João Paulo Muller,

Presidente.

## **ANEXO B – Normas do Conselho Regulador da APROARROZ**

### **REGULAMENTO DE PRODUÇÃO DO ARROZ DA DENOMINAÇÃO DE ORIGEM “LITORAL NORTE GAÚCHO” APROARROZ**

Conforme Artigo 37 do Estatuto da Associação dos Produtores de Arroz do Litoral Norte Gaúcho – APROARROZ, o Conselho Regulador da Indicação Geográfica é um Órgão Social da entidade.

O referido Conselho Regulador, visando o enquadramento da Denominação de Origem Litoral Norte Gaúcho (D.O. Litoral Norte Gaúcho), segundo a Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996 – Art. 177 institui o presente Regulamento, conforme segue:

#### **CAPÍTULO I – Da Produção**

Art. 1º - Delimitação da Área de Produção

A área geográfica delimitada da Denominação de Origem “Litoral Norte Gaúcho” localiza-se nos municípios de Xangri-lá, Osório, Tramandai, Cidreira, Balneário Pinhal, Santo Antônio da Patrulha, Viamão, Capivari do Sul, Palmares do Sul, Mostardas, Tavares e São José do Norte, conforme laudo e mapa técnico expedido pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Art. 2º - Sistema de Produção

2.1 Defensivos agrícolas e fertilizantes

2.1.1. Somente serão utilizados nas lavouras de arroz, produtos aprovados pela legislação vigente no país.

2.1.2 O produtor deverá manter registros sobre os defensivos agrícolas e fertilizantes utilizados nas lavouras de arroz, conforme Registro 1 deste regulamento.

2.2. Variedades autorizadas

Poderão ser utilizadas as variedades autorizadas pelo órgão oficial competente, que mantenham as características definidas neste regulamento para o arroz a ser entregue na indústria, assim como para o produto final.

O Conselho Regulador da APROARROZ avaliará e autorizará o uso de variedades antes de cada safra de arroz através da publicação de um boletim técnico informativo, editado até no máximo dia 01 de junho de cada ano.

2.3. Sementes

2.3.1. O produtor deverá manter registros sobre as sementes utilizadas nas lavouras de arroz, conforme Registro 1 deste regulamento.

2.3.2. Somente poderão ser utilizadas nas lavouras de arroz, sementes produzidas de acordo com a legislação vigente no país.

#### 2.4. Licenciamento ambiental

2.4.1. A pessoa jurídica ou física envolvida no processo produtivo do arroz deverá ter e manter atualizada sua licença ambiental, conforme legislação vigente no país e no Estado do Rio Grande do Sul.

#### 2.5. Embalagens de defensivos agrícolas

2.5.1 As embalagens dos defensivos agrícolas utilizados na lavoura deverão ser armazenadas e encaminhadas para seu destino final conforme a legislação vigente no país e no Estado do Rio Grande do Sul.

#### 2.6. Uso da água na lavoura

2.6.1. O produtor deverá manter registros do uso e manejo da água nas lavouras da propriedade conforme o Registro 1 deste regulamento.

2.7 Outros registros que o produtor deverá manter referentes ao sistema de produção do arroz estão descritos no Registro 1 deste regulamento.

#### Art. 3º Colheita e armazenagem na propriedade

3.1. O produtor deverá manter registros sobre a colheita das lavouras assim como sobre o destino do produto colhido, e, no caso de armazenagem na propriedade, registros sobre o controle e práticas de manejo da mesma, conforme o Registro 2 deste regulamento, e de acordo com o sistema de rastreabilidade elaborado e controlado pela APROARROZ.

3.2 O produtor não poderá misturar na colheita e armazenagem, diferentes variedades de arroz.

#### Art. 4º. Características do produto a ser industrializado:

- Grãos inteiros: 62%
- Renda mínima do beneficiamento: 68%
- Tipo 1 (segundo a legislação vigente no país).

§1º - Até o dia 15 de maio o produtor deverá entregar ao Conselho Regulador da APROARROZ as informações referentes a quantidade e qualidade do arroz certificável de sua propriedade, conforme Registro 3 deste regulamento.

#### Art. 5º. Transporte para a Indústria:

O transporte do arroz colhido e/ou armazenado nas propriedades rurais, deverá ser realizado por transportador cadastrado junto ao Conselho Regulador da APROARROZ. A Nota Fiscal deste produto deverá ter identificação que caracterize o arroz cadastrado para certificação.

### **CAPÍTULO II – Da Industrialização (em Ind. Cooperativas ou Ind. Privadas).**

## Art. 6º - Industrialização

As indústrias, obrigatoriamente, terão que estar com suas unidades de beneficiamento e empacotamento, estabelecidas dentro desta área delimitada para a concessão da DO, e obedecer o que segue:

### 6.1. Recebimento na Indústria:

Os lotes de arroz certificável deverão ser amostrados individualmente ao serem recebidos na indústria beneficiadora, sendo as amostras armazenadas por no mínimo 6 meses. Estas amostras servirão como comprovantes do recebimento do arroz na indústria e do atendimento das normas estabelecidas neste regulamento.

§1. Não deverão ser misturadas diferentes variedades de arroz em todo o processo de industrialização.

§2. A indústria poderá misturar arroz de mais de um produtor para formação de lotes, desde que todas as cargas sejam certificáveis. A indústria beneficiadora deverá manter registros para os lotes formados, contendo informações sobre a quantidade de sacos de arroz por produtor, bem como a referência que identifique a(s) área(s) de produção do arroz certificável que irá compor cada lote. O controle do produto certificável se dará pelo Registro 5 deste regulamento.

### 6.2. Limpeza e Expurgo do Silo ou Armazém:

Os silos que forem receber o arroz certificável, deverão ser limpos e expurgados conforme programa e normas pré-estabelecidos pelo Conselho Regulador da APROARROZ e de acordo com a legislação vigente no país e no Estado do Rio Grande do Sul.

### 6.3. Armazéns

O produto certificável deverá estar em armazém ou silo separado e identificado, lote a lote, para permitir a rastreabilidade. Não havendo pesagem para o recebimento do arroz, será certificada a quantidade avaliada a partir da cubagem do armazém ou silo já com o produto seco e limpo.

### 6.4. Aspectos Ambientais, Sanitários e trabalhistas.

As unidades industriais deverão possuir:

- Licenciamento ambiental de acordo com a legislação vigente no país e no Estado do Rio Grande do Sul.
- Alvará sanitário de acordo com a legislação vigente no país e no Estado do Rio Grande do Sul.
- Manter um responsável técnico pela produção da indústria beneficiadora.
- Obedecer à legislação trabalhista vigente no país.

Art. 7º Requisitos mínimos do produto final:

- **Quebrados: até 4 %;**
- **Defeitos Gerais Agregados: até 1,50 %;**
- **Umidade: Até 12,5 %**
- **Brancura: > 38 - base medidor de brancura MBZ1;**
- **Polimento: > 90 %;**
- **Impureza: zero.**

Art. 8º. Controle de ensaios.

8.1. A indústria beneficiadora deverá manter controles através de ensaios dos produtos certificáveis e certificados, bem como um sistema de registro destes controles, a fim de garantir o atendimento dos requisitos do produto estabelecidos neste regulamento.

8.2. O Conselho Regulador da APROARROZ deve verificar se o número de amostras estabelecidas pela indústria beneficiadora, bem como o padrão de amostragem e os tipos de ensaios realizados são suficientes para garantir a conformidade do produto no mercado, de acordo com o presente regulamento.

8.3 Os ensaios de controle de produção poderão ser realizados em laboratórios da indústria beneficiadora podendo esporadicamente receber controle externo, solicitado e indicado pelo Conselho Regulador da APROARROZ.

8.4. Os equipamentos de laboratório e aparelhos utilizados nos ensaios necessários ao controle de produção e beneficiamento do arroz certificável e certificado, devem estar de acordo com a legislação vigente no país e calibrados conforme as normas oficiais do INMETRO ou de entidade habilitada para tal finalidade no caso de regulagem e calibração de equipamentos sem padrão oficial do INMETRO.

Art. 9º Requisitos de responsabilidade social:

9.1. Mão de obra

9.1.2. Não é permitida a utilização de mão de obra infantil ou adolescente em qualquer fase do processo de produção e beneficiamento do arroz. Casos especiais podem ser aceitos, desde que sejam devidamente aprovados pelo Juizado da Criança e do Adolescente, estritamente dentro da legislação vigente no país e no Estado do Rio Grande do Sul.

Art. 10º Requisitos de proteção ao meio ambiente e segurança

10.1. O uso do fumo, de qualquer natureza no beneficiamento do arroz somente será permitido em locais determinados na indústria, identificados com a permissão para fumar.

10.2. O descarte de qualquer subproduto ou embalagem resultante do processo de beneficiamento do arroz na indústria deverá ser controlado e

estar de acordo com legislação vigente no país e no Estado do Rio Grande do Sul, não provocando risco de contaminação do meio ambiente além do permitido pela legislação vigente.

10.3. Os requisitos ambientais serão regidos pelo licenciamento ambiental da atividade produtiva da indústria beneficiadora do arroz, de acordo com a legislação vigente no país e no Estado do Rio Grande do Sul.

#### Art. 11º Rastreabilidade

A APROARROZ deverá disponibilizar ao consumidor final, através do número do lote identificado na embalagem do arroz adquirido, informações referentes aos locais, safra e unidades produtoras, bem como sobre o processo de produção e beneficiamento do arroz adquirido.

#### Art. 12º Registros de Produção, beneficiamento e Rastreabilidade.

Conforme o artigo 35 do Estatuto da APROARROZ, os registros de produção, beneficiamento e outros controles deste regulamento poderão ser modificados e atualizados sempre que se julgar necessário pelo Conselho Regulador da APROARROZ, através de Instruções Normativas emitidas pelo referido conselho, a fim de adequar e aprimorar o controle do arroz produzido e beneficiado e sua rastreabilidade.

Art. 13º Conforme o artigo 35 do Estatuto da APROARROZ, o Conselho Regulador poderá emitir, sempre que entender necessário, regulamentações a presente norma, na forma de Instruções Normativas (IN). Estas IN visam normatizar, operacionalizar e detalhar o controle da produção, beneficiamento e comercialização de todo o arroz certificado pela APROARROZ, a fim de adequar e aprimorar o presente instrumento ao processo dinâmico de evolução do conhecimento e desenvolvimento tecnológico que envolve a produção e beneficiamento do arroz e seu derivados.

Art. 14º Conforme o artigo 35 do Estatuto da APROARROZ, o Conselho Regulador poderá propor alterações neste regulamento, sempre que entender necessário a fim de adequar e aprimorar o presente instrumento ao processo dinâmico de evolução do conhecimento e desenvolvimento tecnológico que envolve a produção e beneficiamento do arroz e seu derivados. Estas alterações, de acordo com o artigo 23 do Estatuto da APROARROZ, deverão ser submetidas a uma Assembléia Geral Extraordinária da APROARROZ, bem como aos órgãos oficiais competentes.

#### Art. 15º - Normas de Rotulagem

Os produtos embalados da D.O. Litoral Norte Gaúcho terão identificação na embalagem, conforme norma que segue:

- a. Norma de rotulagem para identificação da Indicação Geográfica na embalagem: identificação do nome geográfico, seguido da expressão Denominação de Origem, conforme segue:

**LITORAL NORTE GAÚCHO**  
**Denominação de Origem**



- O modelo referido será objeto de proteção junto ao INPI, conforme facultado pelo art. 179 da Lei nº 9.279 de 14 de maio de 1996.
- b. Norma de rotulagem para o selo de controle na embalagem: o selo de controle será colocado na face principal da embalagem.
- c. Receberão o selo de controle, os produtos que tiverem sido aprovados pelo Conselho Regulador da Denominação de Origem, após efetuados os controles estabelecidos pelo mesmo.
- d. O selo de controle será fornecido pelo Conselho Regulador. A quantidade de selos deverá obedecer à produção correspondente de cada associado.
- e. Os produtos não protegidos pela D.O. Litoral Norte Gaúcho não poderão utilizar as identificações especificadas neste artigo. Quando procedentes do Litoral Norte Gaúcho tais produtos poderão apenas conter o endereço no rótulo, conforme normas fixadas pela Legislação Brasileira, sem ressaltar o apelo geográfico.

## ANEXO C – Registro da Indicação Geográfica - Denominação de Origem da APROARROZ



REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL  
Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior  
Instituto Nacional da Propriedade Industrial

REGISTRO DE INDICAÇÃO GEOGRÁFICA Nº IG 200801

O INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL – INPI reconhece a denominação LITORAL NORTE GAÚCHO como INDICAÇÃO GEOGRÁFICA para ARROZ, concedendo o seu registro para os fins e efeitos da proteção de que trata a Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996, nos seguintes termos:

Espécie da Indicação Geográfica: Denominação de Origem  
Apresentação: Mista Natureza: De Produto  
País: Brasil



**Delimitação da Área Geográfica:** O polígono demarcado inicia-se no ponto de coordenadas 29° 52' 48,00" S / 50° 04' 31,00" W (ponto 1), que corresponde ao limite dos municípios de Osório e Imbé na faixa de praia sobre o Oceano Atlântico. Segue na direção sudoeste tendo como limite leste o Oceano Atlântico até o extremo sul do município de São José do Norte, junto ao início do molhe leste da foz da Laguna dos Patos, com coordenadas aproximadas 32° 08' 47,00" S / 52° 04' 40,00" W (ponto 2). Retorna, inicialmente no rumo aproximado norte e, posteriormente nordeste, acompanhando as sinuosidades de toda a margem leste da referida Laguna, até o Pontal do Anastácio, na margem leste da entrada da Lagoa do Casamento, com coordenadas 30° 21' 56,00" S / 50° 43' 45,00" W (ponto 3). Contorna toda a margem da Lagoa do casamento até o Pontal dos Abreus, coordenadas 30° 19' 45,00" S / 50° 46' 53,00" (ponto 4) de onde segue em direção ao Pontal das Desertas já na Laguna dos Patos (30° 26' 23,00" S / 50° 54' 09,00" W (ponto 5), toma então o rumo leste até o Parque Estadual de Itapuá, junto ao encontro da Laguna com o Morro da Grota, com coordenadas 30° 23' 10,00" S / 51° 02' 23,00" W (ponto 6). A partir daí a área segue limitada pelo relevo no rumo nordeste passando inicialmente entre o Morro da Grota e a Lagoa Negra, seguindo por aproximadamente 95 km o contorno descrito pela intersecção da linha das lombas (Lombas do Viamão) e das várzeas a leste, até a intersecção da Serra Geral com a Lagoa dos Barros (coordenadas 29° 52' 28,00" S / 50° 25' 26,00" W – ponto 7). A partir daí o limite é dado pela BR-290 margeando a Lagoa dos Barros e a Serra Geral, até o viaduto da RS-030, na coordenada: 29° 53' 38" S / 50° 17' 03" W (ponto 8). Daí toma a direção sudeste sobre a RS-030 até o viaduto com a RS-389 (Estrada do Mar), com coordenadas 29° 54' 45,00" S / 50° 16' 12,00" W (ponto 9). A partir daí toma o rumo aproximadamente leste/nordeste pela RS-389 por cerca de 14 km até as coordenadas 29° 52' 19,50" S / 50° 08' 19,00" W (ponto 10). Toma então o rumo norte até o extremo sul da Lagoa Caieira nas coordenadas 29° 52' 07,00" S / 50° 08' 20,00" W (ponto 11), a partir de onde margeia a referida lagoa no rumo nordeste até o canal que interliga a mesma com a Lagoa do Passo nas coordenadas 29° 51' 38,50" S / 50° 07' 57,00" W (ponto 12). Segue por este canal até a Lagoa do Passo (coordenadas 29° 51' 39,50" S / 50° 07' 23,00" W – ponto 13), de onde passa a margear a mesma direção sudeste até o canal São Pedro (coordenadas 29° 51' 15,00" S / 50° 06' 7,50" W – ponto 14). Toma então rumo sul pela margem oeste do canal até a ponte da RS-389 sobre o referido canal (coordenadas 29° 52' 23,50" S / 50° 06' 08,00" W – ponto 15) por onde segue no rumo leste sobre a estrada até o ponto de coordenadas 29° 52' 26,30" S / 50° 05' 30,00" W (ponto 16) no início da bifurcação de RS-389 com a RS-786. Daí segue uma linha reta na direção sudeste até o ponto 1 (coordenadas 29° 52' 48" S / 50° 04' 31" W), fechando o polígono.

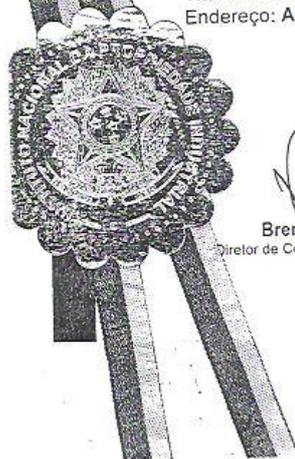
Data do Depósito: 28 de janeiro de 2008

Data da Concessão: 24 de agosto de 2010

Título: Associação dos Produtores de Arroz do Litoral Norte Gaúcho - APROARROZ

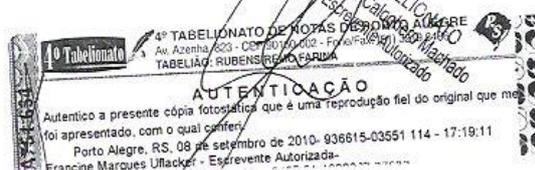
Endereço: Av. 27 de abril, 974 Navegantes, Palmares do Sul - RS

Rio de Janeiro, 24 de agosto de 2010.



Breno Bello de Almeida Neves  
Diretor de Contratos de Tecnologia e Outros Registros

Jorge de Paula Costa Ávila  
Presidente do INPI



**ANEXO D - Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996*****Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial.***

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

**DISPOSIÇÕES PRELIMINARES**

Art. 1º Esta Lei regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial.

Art. 2º A proteção dos direitos relativos à propriedade industrial, considerado o seu interesse social e o desenvolvimento tecnológico e econômico do País, efetua-se mediante:

I - concessão de patentes de invenção e de modelo de utilidade;

II - concessão de registro de desenho industrial;

III - concessão de registro de marca;

IV - repressão às falsas indicações geográficas; e

V - repressão à concorrência desleal.

Art. 3º Aplica-se também o disposto nesta Lei:

I - ao pedido de patente ou de registro proveniente do exterior e depositado no País por quem tenha proteção assegurada por tratado ou convenção em vigor no Brasil; e

II - aos nacionais ou pessoas domiciliadas em país que assegure aos brasileiros ou pessoas domiciliadas no Brasil a reciprocidade de direitos iguais ou equivalentes.

Art. 4º As disposições dos tratados em vigor no Brasil são aplicáveis, em igualdade de condições, às pessoas físicas e jurídicas nacionais ou domiciliadas no País.

Art. 5º Consideram-se bens móveis, para os efeitos legais, os direitos de propriedade industrial.

#### **TÍTULO IV**

#### **DAS INDICAÇÕES GEOGRÁFICAS**

Art. 176. Constitui indicação geográfica a indicação de procedência ou a denominação de origem.

Art. 177. Considera-se indicação de procedência o nome geográfico de país, cidade, região ou localidade de seu território, que se tenha tornado conhecido como centro de extração, produção ou fabricação de determinado produto ou de prestação de determinado serviço.

Art. 178. Considera-se denominação de origem o nome geográfico de país, cidade, região ou localidade de seu território, que designe produto ou serviço cujas qualidades ou características se devam exclusiva ou essencialmente ao meio geográfico, incluídos fatores naturais e humanos.

Art. 179. A proteção estender-se-á à representação gráfica ou figurativa da indicação geográfica, bem como à representação geográfica de país, cidade, região ou localidade de seu território cujo nome seja indicação geográfica.

Art. 180. Quando o nome geográfico se houver tornado de uso comum, designando produto ou serviço, não será considerado indicação geográfica.

Art. 181. O nome geográfico que não constitua indicação de procedência ou denominação de origem poderá servir de elemento característico de marca para produto ou serviço, desde que não induza falsa procedência.

Art. 182. O uso da indicação geográfica é restrito aos produtores e prestadores de serviço estabelecidos no local, exigindo-se, ainda, em relação às denominações de origem, o atendimento de requisitos de qualidade.

Parágrafo único. O INPI estabelecerá as condições de registro das indicações geográficas.

Art. 244. Revogam-se a Lei nº 5.772, de 21 de dezembro de 1971, a Lei nº 6.348, de 7 de julho de 1976, os arts. 187 a 196 do Decreto-Lei nº 2.848, de 7 de dezembro de 1940, os arts. 169 a 189 do Decreto-Lei nº 7.903, de 27 de agosto de 1945, e as demais disposições em contrário.

Brasília, 14 de maio de 1996; 175º da Independência e 108º da República.

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO

Nelson A. Jobim

Sebastião do Rego Barros Neto

Pedro Malan

Francisco Dornelles

José Israel Vargas

Este texto não substitui o publicado no D.O.U. de 15.5.1996