

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE DE
RIBEIRÃO PRETO
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO DE ORGANIZAÇÕES

FRANKLIN DE SOUZA MEIRELLES

Custos e benefícios de Indicações Geográficas: uma abordagem dos ativos específicos e custos de transação envolvidos no estabelecimento do registro de IGs de queijo no Brasil

Orientadora: Profa. Dra. Janaina de Moura Engracia Giraldi

Ribeirão Preto
2021

Prof. Dr. Vahan Agopyan
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. André Lucirton Costa
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto

Prof. Dr. Jorge Henrique Caldeira de Oliveira
Chefe do Departamento de Administração

Prof. Dr. João Luiz Passador
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Administração de Organizações

FRANKLIN DE SOUZA MEIRELLES

Custos e benefícios de Indicações Geográficas: uma abordagem dos ativos específicos e custos de transação envolvidos no estabelecimento do registro de IGs de queijo no Brasil

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração de Organizações da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo, para obtenção do título de Doutor em Administração de Organizações.

Orientadora: Profa. Dra. Janaína de Moura Engracia Giraldi

Versão Corrigida. A original encontra-se disponível na FEA-RP/USP

Ribeirão Preto
2021

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Catálogo na publicação
Serviço de Biblioteca e Documentação
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto

Meirelles, Franklin de Souza

Custos e benefícios de Indicações Geográficas: uma abordagem dos ativos específicos e custos de transação envolvidos no estabelecimento do registro de IGs de queijo no Brasil / Franklin Meirelles de Souza ; orientadora, Janaína de Moura Engracia Girdi. – 2021.

219 f. : il.

Tese (Doutorado em Administração de Organizações) – Programa de Pós-Graduação em Administração de Organizações, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, 2021.

1.Custos de Transação. 2. Especificidade de Ativos. 3. Indicações Geográficas. I. Girdi, Janaína de Moura Engracia, orient. II. Título

Nome: MEIRELLES, Franklin de Souza

Título: Custos e benefícios de Indicações Geográficas: uma abordagem dos ativos específicos e custos de transação envolvidos no estabelecimento do registro de IGs de queijo no Brasil

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração de Organizações da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo como requisito para obtenção do título de Doutor em Administração de Organizações.

Aprovado em:

Banca Examinadora

Prof. Dr. _____

Instituição _____

Julgamento _____

Prof. Dr. _____

Instituição _____

Julgamento _____

Prof. Dr. _____

Instituição _____

Julgamento _____

Prof. Dr. _____

Instituição _____

Julgamento _____

Prof. Dr. _____

Instituição _____

Julgamento _____

À minha esposa Alyne e ao nosso pequeno João Vicente, o maior projeto de nossas vidas. É por vocês, amores da minha vida, que faço todo e qualquer sacrifício. É por vocês que saio de casa para trabalhar e é para estar com vocês que não vejo a hora de estar de volta.

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, à Prof^a Dr^a Janaína de Moura Engracia Giraldi, por aceitar o desafio de ser minha orientadora nesse trabalho, principalmente por se prontificar a reduzir o impacto da necessidade de mudança de orientação, por razões de força maior.

Agradeço também ao Prof. Dr. Luciano Thomé e Castro, que aceitou meu projeto de pesquisa e foi meu primeiro orientador no processo de doutorado, além de ser um parceiro na esfera profissional.

Ao Prof. Dr. Jorge Henrique Caldeira de Oliveira e ao Dr. Matheus Alberto Consoli, meu agradecimento por contribuírem na construção do projeto, tendo participado da qualificação prévia desse estudo.

Agradeço aos demais membros da banca de defesa dessa tese, que doaram parte do seu tempo lendo, analisando e criticando esse trabalho, contribuindo para uma entrega que desenvolva as Ciências Sociais aplicadas no Brasil.

À Universidade de São Paulo, à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, na figura dos colaboradores da secretaria de Pós Graduação, meus sinceros agradecimentos por fazerem parte, de alguma forma, da entrega desse trabalho.

Por fim, esse estudo só pôde ser realizado dessa forma graças à participação de entidades envolvidas no registro e certificação de IGs no país, bem como produtores/membros de associações de produtores de queijos nacionais com IGs registradas junto ao INPI. Meu agradecimento especial a(o):

- SEBRAE Nacional
- SEBRAE Minas Gerais
- SEBRAE Paraná
- INPI
- MAPA
- EMATER Rio Grande do Sul
- Produtores de queijo associados à APROCAN
- Produtores de queijo associados à APAQS
- CooperSerro
- Produtores de leite cooperados da Cooperativa Witmarsum

- Cooperativa Witmarsum
- Produtores de queijo associados à FAPROQAS

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001" (Portaria N° 206, de 04/09/2018).

RESUMO

MEIRELLES, F. S. **Custos e benefícios de Indicações Geográficas**: uma abordagem dos ativos específicos e custos de transação envolvidos no estabelecimento do registro de IGs de queijo no Brasil. 2021. 219 f. Tese (Doutorado em Ciências) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2021.

Os estudos da Nova Economia Institucional (NEI) abriram oportunidades para aplicação prática de teorias econômicas que consideram o papel das instituições no contexto organizacional, como a Teoria dos Custos de Transação (ECT). Tal teoria vem sendo utilizada para explicar transações realizadas em diversos segmentos, em especial nas cadeias agroalimentares, onde as transações ocorrem entre diversos elos e são afetadas particularmente por alguns tipos de especificidades de ativos. A aplicação da ECT em situações que compreendem ações coletivas de produtores, como é caso das Indicações Geográficas (IGs), é uma oportunidade ainda pouco explorada no meio acadêmico, apesar da possibilidade de aplicação dos resultados tanto do ponto de vista teórico como prático. Este estudo tem como objetivo preencher parte dessa lacuna, ao relacionar os ativos específicos oriundos da legislação nacional e dos Cadernos de Especificações Técnicas de IGs registradas no segmento de queijos com custos e benefícios a produtores e associações de produtores. Por meio de duas etapas qualitativas – análise de dados secundários e entrevistas em profundidade com produtores de queijo – buscou-se compreender os custos e benefícios derivados do surgimento de ativos específicos a produtores e associações. Os resultados indicam especificidades locacional, temporal e procedimental como as principais observadas, bem como investimentos necessários para cumprimento das regras institucionais e benefícios obtidos pelo usufruto do mecanismo, sendo essa a principal contribuição para a teoria e para os legisladores e entidades envolvidas na gestão das IGs no país. Paralelamente, observou-se que as estruturas de governança são parcialmente dadas pelo próprio ambiente institucional e condizentes com o grau de especificidade dos ativos e a frequência das transações, conforme sugerido pela ECT.

Palavras-chave: Custos de Transação. Especificidade de ativos. Indicações Geográficas.

ABSTRACT

MEIRELLES, F. S. **Costs and benefits of Geographical Indications**: an approach of specific assets and transaction costs involved in cheese GIs registration in Brazil. 2021. 219 f. Tese (Business Administration) – School of Economics, Business Administration and Accounting at Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2021.

New Institutional Economics (NIE) studies have developed opportunities for practical application of economic theories that consider the role of institutions in the organizational context, such as Transaction Cost Theory (TCE). This theory has been used to explain transactions occurring in several industries, especially in agri-food chains, where transactions occur among several players and are particularly affected by some types of asset specificities. The application of TCE in situations involving collective actions of producers, such as Geographical Indications (GIs), is an opportunity not yet fully explored in the academic area, despite the possibility of applying the results both from a theoretical and practical point of view. This study aims to fill some of this gap by linking the specific assets derived from national legislation and regulations on the use of GIs registered in the segment of cheeses with costs and benefits to producers and producers' associations. Using two qualitative methods - analysis of secondary data and in-depth interviews with cheese producers - we sought to understand the costs and benefits derived of the emergence of specific assets to producers and associations. The results indicate locational, temporal and procedural specificities as the main ones observed, as well as necessary investments to comply with the institutional rules and benefits obtained by the use of the mechanism, being this the major contribution to the theory and to the legislators and entities involved in the management of IGs in the country. At the same time, it was observed that the governance structures are partially given by the institutional environment itself and are consistent with the degree of assets specificity and the frequency of transactions, as suggested by the TCE.

Keywords: Transaction Costs. Asset specificity. Geographical Indications.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Teorias Econômicas das Organizações.....	036
Figura 2 - Especificidade de Ativos.....	043
Figura 3 - Custos de Governança em função da especificidade dos ativos.....	048
Figura 4 - Estrutura de Governança em resposta à incerteza.....	050
Figura 5 - Temáticas abordadas nos artigos que relacionam ECT e Agronegócio...056	
Figura 6 - Princípios da Indicação Geográfica.....	062
Figura 7 - Ciclo Virtuoso das Indicações Geográficas.....	065
Figura 8 - Processo de estabelecimento de IGs.....	083
Figura 9 - Relação entre IG e ECT/NEI.....	091
Figura 10 - Relação entre os temas referenciados e objetivos do estudo.....	096
Figura 11 - Cadeia de Queijos.....	103
Figura 12 - Coleta de dados a ser desenvolvida.....	104
Figura 13 - Papel das Entidades no Registro e Monitoramento das IGs.....	125
Figura 14 - Investimentos observados, por etapa da cadeia.....	151
Figura 15 - Investimentos observados, por etapa do processo de registro.....	151
Figura 16 – Iniciativas de Comunicação e Rastreabilidade, IGs de queijo – I.....	158
Figura 17 – Iniciativas de Comunicação e Rastreabilidade, IGs de queijo – II.....	158
Figura 18 – Iniciativas de Comunicação e Rastreabilidade, IGs de queijo – III.....	159
Figura 19 – Iniciativas de Comunicação e Rastreabilidade, IGs de queijo – IV.....	159
Figura 20 – Iniciativas de Comunicação e Rastreabilidade, IGs de queijo – V.....	160
Figura 21 – Iniciativas de Comunicação e Rastreabilidade, IGs de queijo – VI.....	160
Figura 22 - Relação entre Custos existentes, resultados observados e benefícios obtidos.....	167
Figura 23 - Cadeia do queijo Canastra.....	169
Figura 24 - Cadeia do queijo Serro.....	171
Figura 25 - Cadeia do queijo Colônia Witmarsum.....	176
Figura 26 - Cadeia do Queijo Artesanal Serrano.....	177

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Estudos que relacionam ECT e Agronegócio.....	054
Gráfico 2 - IGs concedidas no Brasil – Tipos de Produtos.....	075
Gráfico 3 - Crescimento anual de consumo per capita de queijo (%).....	099
Gráfico 4 - Evolução do consumo per capita de queijo – Brasil (em Kg).....	100
Gráfico 5 - Consumo total de queijo - 2018 (em mil ton.).....	100

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Caracterização das estruturas de governança de acordo com atributos..	041
Quadro 2 - Tipos de especificidades.....	046
Quadro 3 - Principais autores de estudos.....	054
Quadro 4 - Custos e Benefícios das IGs (Produtores e Associações).....	068
Quadro 5 - Fases do conceito de IG no país.....	071
Quadro 6 - Detalhamento das IGs no Brasil (Até Dez-2020).....	074
Quadro 7 - IGs na América Latina, BRICs e Países Desenvolvidos.....	077
Quadro 8 – Perspectivas de Estudo das IGs.....	082
Quadro 9 - Estudos relacionando ECT e IG.....	092
Quadro 10 - Roteiro de Entrevistas – Resumo.....	109
Quadro 11 – Resumo temático.....	111
Quadro 12 - Resumo dos Dados Secundários.....	114
Quadro 13 - Resumo dos Dados Analisados e Respectivas IGs vinculadas.....	118
Quadro 14 - Regulamentos de produção de queijos.....	128
Quadro 15 - Especificidades observadas nos ativos das IGs de queijo.....	138
Quadro 16 - Investimentos observados nas respectivas IGs.....	149
Quadro 17 - Custos das IGs observados em Queijos.....	165
Quadro 18 - Benefícios das IGs observados em Queijos.....	166
Quadro 19 - Estruturas de Governança das IGs nacionais de queijo.....	178
Quadro 20 - Resumo da Análise das Proposições do Estudo.....	186
Quadro 21 – Compilado de artigos da revisão sistemática de ECT e Agronegócio...	213

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

APAQS	Associação dos Produtores Artesanais de Queijo do Serro
APROCAN	Associação dos Produtores de Queijo Canastra
DO	Denominação de Origem
DOC	<i>Denominazione di origine controllata</i>
ECT	Economia dos Custos de Transação
EMATER	Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural
EMBRAPA	Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
EPAGRI	Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural
EUA	Estados Unidos da América
FAPROQAS	Federação das Associações de Produtores de Queijo Artesanal Serrano dos Campos de Cima da Serra
IG	Indicação Geográfica
INPI	Instituto Nacional da Propriedade Intelectual
IP	Indicação de Procedência
MAPA	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
NEI	Nova Economia Institucional
PDO	<i>Protected Designation of Origin</i>
PGI	<i>Protected Geographical Indication</i>
PSA	Pagamento por serviços ambientais
RBV	Resource Based View
SEBRAE	Serviço Brasileiro e de Apoio às Micro e Pequenas Empresa
TRIPS	Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
UE	União Europeia

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO E JUSTIFICATIVA	23
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA	29
1.2 OBJETIVOS DO ESTUDO	30
1.3 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO	30
2 REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO	33
2.1 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL, CUSTOS DE TRANSAÇÃO E ESPECIFICIDADES DOS ATIVOS	33
2.1.1 Nova Economia Institucional e Custos de Transação	33
2.1.2 Especificidade de Ativos e custos de transação	42
2.1.3 Aplicação da ECT em estudos Agroalimentares	51
2.2 INDICAÇÕES GEOGRÁFICAS	56
2.2.1 Conceitos, histórico e classificações	57
2.2.2 Uso das IGs: Benefícios e Custos	61
2.2.3 A evolução do conceito de IG no Brasil até o momento atual	71
2.2.4 O estudo da competitividade e geração de valor via IGs	77
2.3 ABORDAGEM DAS IGS A PARTIR DA ECT	84
2.4 COMENTÁRIOS SOBRE A REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	94
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	97
3.1 CONCEPÇÃO E NATUREZA DA PESQUISA	97
3.2 OBJETO DE PESQUISA	99
3.3 COLETA DE DADOS	103
3.4 PROPOSIÇÕES DO ESTUDO	106
3.5 ROTEIRO DE ENTREVISTAS	107
3.6 ANÁLISE DE DADOS	109
3.7 RESUMO TEMÁTICO	111
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES	113
4.1 DETALHAMENTO DA COLETA DE DADOS	113

4.2 PAPEL DAS ENTIDADES NO REGISTRO E MONITORAMENTO DAS IGS	119
4.3 ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS ENVOLVIDOS NAS TRANSAÇÕES	126
4.3.1 Canastra	132
4.3.2 Serro.....	134
4.3.3 Colônia Witmarsum.....	135
4.3.4 Campos de Cima da Serra.....	137
4.4 INVESTIMENTOS REALIZADOS	140
4.5 IMPACTOS POSITIVOS E NEGATIVOS DOS INVESTIMENTOS REALIZADOS	152
4.5.1 Investimentos no Rebanho Bovino.....	152
4.5.2 Investimentos no Processo Produtivo.....	154
4.5.3 Investimentos em Gestão da Produção.....	155
4.5.4 Investimentos na Comercialização dos Produtos	157
4.5.5 Investimentos em Estruturação Organizacional	161
4.5.6 Percepção Geral sobre custos e benefícios dos investimentos	163
4.6 FORMAS DE GOVERNANÇA	169
4.7 ANÁLISES DAS PROPOSIÇÕES DE ESTUDO	180
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	187
5.1 LIMITAÇÕES E SUGESTÕES DE ESTUDOS FUTUROS	196
REFERÊNCIAS	199
ANEXO A – ARTIGOS ENCONTRADOS NA REVISÃO SISTEMÁTICA DE ECT E AGRONEGÓCIO	213
APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTAS COM ESPECIALISTAS	217
APÊNDICE B – ROTEIRO DE ENTREVISTAS COM PRODUTORES/ ASSOCIAÇÕES ...	219

1 INTRODUÇÃO E JUSTIFICATIVA

A globalização dos negócios e o aumento da complexidade no ambiente regulatório faz com que empresas busquem formas de realizarem melhor suas atividades, seja de maneira independente, seja a partir de transações com outras organizações empresariais (YOUSUF, 2017).

O estudo dessas transações ganhou notoriedade acadêmica a partir da Nova Economia Institucional (NEI), do termo “*New Institutional Economics*” (WILLIAMSON, 1975), abordagem econômica baseada na multidisciplinariedade, com contribuições de direito, sociologia, dentre outras. Sua origem é proveniente da extensão das teorias econômicas neoclássicas, cujo pressuposto principal está na escassez e concorrência, com a inserção das instituições como mediadoras do crescimento econômico (NORTH, 1992).

North (1990) conceitua as instituições como restrições desenvolvidas com o objetivo de estruturar a interação humana e suas garantias para cumprimento. Essas restrições podem ser formais (regras e leis) ou informais (costumes e normas sociais). As instituições determinam as “regras do jogo” a ser jogado pelas organizações.

Os estudos desenvolvidos por Ronald Coase (1937;1960), que questionaram os teoremas econômicos no mundo real, são considerados como precursores da NEI. Os pressupostos neoclássicos pautados na existência de custos exclusivamente de produção foram então substituídos pela premissa de que, no mundo real, há também os custos de se transacionar ativos, conhecidos como custos de transação (COASE, 1937).

A análise dos custos de transação originou a teoria de homônima, cunhada como Economia dos Custos de Transação (ECT). De acordo com North (1984), esses são os custos de se elaborar e se executar um contrato de uma eventual transação, permitindo que sejam obtidos ganhos com tais transações, mesmo incluindo custos políticos e organizacionais. Na ECT, portanto, a unidade de análise é a transação (WILLIAMSON, 1985).

Os custos de transação são determinados por três variáveis: frequência na ocorrência das transações, incerteza (essa oriunda da racionalidade limitada e do comportamento oportunista dos agentes) e a especificidade dos ativos envolvidos nas transações (WILLIAMSON, 1985), sendo essa última a de maior impacto nas estruturas de governança entre as firmas (WILLIAMSON, 1991), já que as adaptações

que passam a ser necessárias aumentam consideravelmente os custos de governança (ZYLBERSZTAJN, 1996).

Por conta de todas essas teorias que constituem a NEI, em especial a ECT, a NEI é considerada uma contribuição importante para o campo das ciências sociais e econômicas, tendo quatro dos seus principais autores – Coase, North, Ostrom e Williamson - laureados com o prêmio Nobel de Economia (KRASNIQI; TOPXHIU, 2016). Os estudos de agronegócio são exemplo da sua aplicação (ZYLBERSZTAJN, 1996; BEZERRA *et al.*, 2017; ZYLBERSZTAJN, 2017).

O desenvolvimento das cadeias agroindustriais globais ocorrido nas últimas três décadas abriram as portas para a aplicação da NEI, em especial a ECT, abordagem contratual e direito de propriedade, como arcabouço teórico para compreensão das mudanças ocorridas nesse setor (COOK; BARRY, 2004), principalmente a partir da premissa de que as cadeias agroindustriais podem ser caracterizadas como um conglomerado de transações e de que a coordenação existente nesses sistemas são baseadas em preços (ZYLBERSZTAJN, 1996). A realização de pesquisas empíricas nesse cenário fortaleceu essa relação entre NEI e agronegócio (ZYLBERSZTAJN, 2017).

De acordo com Ménard e Valceschini (2005), essa aderência entre ECT aos estudos de cadeias agroindustriais pode ser justificada pela alocação e transferência dos direitos de propriedade, a especialização da agricultura e a existência de necessidades contratuais entre os elos da cadeia, de maneira que sejam conectados produtores e consumidores. É essa transferência de produtos/serviços entre os elos da cadeia que geram os custos de transação (YOUSUF, 2017).

Sabe-se que os estudos em agronegócio se iniciaram com introdução do conceito por David e Goldberg, na década de 50. De lá até hoje, a economia institucional contribuiu com os estudos diversos no agronegócio, destacando-se a inserção das instituições no setor, a compreensão de incentivos enraizados na arquitetura das cadeias, o desenvolvimento e aplicação de teorias que explicam mudanças na estrutura de mercado e os resultados dos sistemas agroindustriais e, por fim, a busca por respostas para questões relacionadas à gestão da cadeia de suprimentos (KING *et al.*, 2010).

Bezerra *et al.* (2017), mais recentemente, desenvolveram uma análise bibliométrica de estudos que relacionam a ECT com o agronegócio, de maneira geral.

Observaram heterogeneidade nos estudos, com maior concentração de estudos qualitativos perante estudos quantitativos, demonstrando a dificuldade de se mensurar custos de transação, sendo essa uma lacuna a ser preenchida em estudos futuros e uma das explicações para a limitação de estudos empíricos na área (MAN *et al.*, 2017).

Além disso, a estrutura de governança influenciando as decisões das firmas permanece como tema central dos estudos no tema, já que é a principal vertente de desdobramento das análises de custos de transação (WILLIAMSON, 1991). De acordo com Barzel (2002), a dificuldade de mensuração dos custos de transação não é um problema efetivo para as definições da estratégia de governança. Isso porque, mais importante do que mensurar é saber a possibilidade de ocorrência ou não de tais custos.

Há, porém, muitas oportunidades a serem investigadas, tanto do ponto de vista teórico, como aplicado. De acordo com Zylbersztajn (2017), a interface entre economia, gestão e questões legais apresenta diversas lacunas. Alguns temas relevantes a serem pesquisados são grandes acordos comerciais e harmonização institucional, estruturas de poder relacionadas à consolidação de empresas, regras institucionais de acesso à terra, reconversão territorial e estudos de ações coletivas de produtores.

Vanni (2014, p. 21) define ação coletiva como “o envolvimento de um grupo de pessoas, interesses compartilhados, ações comuns e voluntárias em busca desses interesses compartilhados.” Embora muito comuns na agricultura, há distinção entre ações coletivas desenvolvidas e controladas por organizações de produtores ou desenvolvidas e controladas por autoridades governamentais (VANNI, 2014). Obviamente, a participação de produtores nesse tipo de esquema depende da compensação dos custos de transação incorridos no processo por algum tipo de recebimento (FALCONER, 2000)

Uma das características da extensão das cadeias agroalimentares modernas, e conseqüentemente da distância entre produtores e consumidores é assimetria informacional, leia-se, a dificuldade para que as informações sobre métodos de produção e qualidade dos produtos seja transferida ao longo da cadeia até o consumidor final. Tais assimetrias vão no sentido contrário da preocupação cada vez

maior dos consumidores em saber como os alimentos consumidos são produzidos (VANDECANDELAERE, 2010; VIEIRA *et al.*, 2015; CEI *et al.*, 2018).

Para que tal desencontro seja superado, produtores têm buscado mecanismos que reduzam a assimetria informacional (VIEIRA *et al.*, 2015). Dentre esses mecanismos destacam-se as marcas (*trademarks*), selos de qualidade, e certificações de procedência, como a Indicação Geográfica (IG), foco deste estudo por conta de sua aderência, embora não exclusiva, aos produtos agroalimentares (NIEDERLE, 2013).

Conceitualmente, Indicação Geográfica é um sinal atribuído a produtos com origem geográfica específica, e que apresentam qualidade/reputação por conta dessa origem, portanto, uma indicação de que determinado produto foi originado em um local específico (WIPO, 2013). No Brasil, a Lei 9.279 determina o Instituto Nacional da Propriedade Intelectual (INPI) como órgão responsável pelo estabelecimento de registro das IGs.

Ao INPI cabe o processo de registro, baseado no instrumento de delimitação da área geográfica e na comprovação de alguns elementos, como comprovantes do reconhecimento da região como centro do produto, e comprovantes de mecanismos de controle sobre os produtores com direito ao uso do instrumento (BARBOSA *et al.*, 2013).

De acordo com Bramley *et al.* (2009), as IGs podem ser estudadas pela ótica econômica por diversas metodologias, sendo uma delas a ECT, pela qual as IGs são consideradas mecanismos de governança que, a partir da redução da assimetria informacional, reduzem os custos de transação. Tal constatação é baseada na percepção de que IGs são sinais de indicação de qualidade, tal como *trademarks*.

Apesar disso, as legislações nacionais e os Cadernos de Especificações Técnicas que definem as regras para uso dos registros por parte dos produtores são considerados muitas vezes restritivos, por conta das especificidades exigidas (SOARES, 2012; VALENTE *et al.*, 2013). Há, portanto, relação das IGs com especificidade de ativos abordado na ECT.

Embora haja sinergias consideráveis entre os temas, considerando que grande parte das IGs registradas ao redor do mundo e no Brasil seja de produtos agrícolas (NIEDERLE, 2013; INPI, 2020) e que a ECT apresenta alta aderência aos estudos de cadeias agroalimentares (ZYLBERSZTAJN, 1996; ZYLBERSZTAJN, 2017; YOUSUF,

2017), estudos que relacionem os dois conceitos ainda estão em estágio embrionário, conforme explicado a seguir.

Uma pesquisa bibliográfica (detalhada na etapa de Referencial Teórico desse estudo) realizada com o objetivo de se identificar o estado da arte da utilização conjunta dos temas identificou não apenas uma baixa quantidade de estudos publicados, mas um caráter bastante recente dessas publicações, sugerindo que há espaço e interesse para novos estudos.

Dentre os estudos existentes, boa parte foca nos mecanismos de governança de cadeias que compreendem regiões cujos produtos estão registrados via IGs (PERITO *et al.*, 2017; FERNANDEZ-BARCALA *et al.*, 2017; LÓPEZ-BAYÓN *et al.*, 2018). Há também estudos que buscam mensurar os custos de transação em cadeias de IG (MENDES; TROSKIE, 2001; MWAKAJE *et al.*, 2018), o contexto institucional do processo de registro (QUIÑONES-RUIZ *et al.*, 2016a; QUIÑONES-RUIZ *et al.*, 2016b) e IGs como recursos comuns (GHAZOUL *et al.*, 2009) parte importante da NEI.

Portanto, percebe-se a ausência de estudos que relacionam IGs com especificidade de ativos, mesmo essa sendo uma variável relevante para a análise dos custos de transação (WILLIAMSON, 1985) que recebe atenção em estudos sobre cadeias agroalimentares (SCHNAIDER *et al.*, 2018) e possuir relação com as IGs, mais especificamente com a legislação que estabelece os critérios de registro e o Caderno de Especificações Técnicas a ser seguido pelos produtores.

Considerando que a especificidade dos ativos é uma das variáveis que interfere de maneira direta nos custos de transação (WILLIAMSON, 1985), e que os custos de adaptação e monitoramento são vistos como barreiras para a expansão dos registros de IG no país (GIOVANNUCCI *et al.*, 2009), preencher a lacuna existente na literatura a partir da compreensão do impacto da esfera legal e regulatória nos custos de transação de produtores/associações envolvidos em produtos com IG torna-se importante para ambos os temas. O preenchimento dessa lacuna será buscado por meio desse estudo.

Do ponto de vista teórico, o presente estudo visa preencher uma lacuna observada por Zylbersztajn (2017) nos estudos que aplicam as teorias institucionais no ambiente de sistemas agroindustriais: o contexto de ações coletivas de produtores. Tal análise já foi realizada, por exemplo, em ações coletivas de produtores relacionadas à projetos agroambientais, buscando observar os efeitos dos custos de

transação existentes para a participação nas atividades (FALCONER, 2000). Nesse sentido, sendo as IGs resultados de ação coletiva (CALEMAN *et al.*, 2017; DE ROSA *et al.*, 2017; CASTRO; GIRALDI, 2018), justifica-se seu uso como conceito integrante a ser estudado.

Por esse motivo, esse estudo pode contribuir para a expansão multidisciplinar da análise das legislações e Cadernos de Especificações Técnicas das IGs, a partir de uma teoria econômica que possui direta relação com direitos de propriedade, especificidade de ativos, reputação, coordenação de sistemas e contratos.

Do ponto de vista prático, é crescente a quantidade de solicitações e registros de IGs no Brasil (INPI, 2020), bem como de estudos que apresentam potenciais produtos a serem certificados no país (NUNES *et al.*, 2015; DINCA; MORESCO, 2016; ALVES DE REZENDE *et al.*, 2017). Apesar disso, uma das principais razões pelas quais o conceito ainda é pouco difundido e explorado no país está na incerteza em relação aos retornos frente aos custos existentes no processo (VALENTE *et al.*, 2013; VIEIRA *et al.*, 2015; NIEDERLE *et al.*, 2017; CANAVARI *et al.*, 2017; FAO, 2018b).

Assim, considerando que parte desses custos já está na identificação de oportunidades para registro de IGs, seguida da criação da narrativa que sustenta tal oportunidade (CONNELLY; MAHON, 2015) e nas adaptações de processos produtivos e de monitoramento dos produtores sediados nas regiões de registro concedido (GIOVANNUCCI *et al.*, 2009; DESELNICU *et al.*, 2013), isto é, em custos de transação, faz-se necessário compreender a origem desses custos, em especial se estão relacionados às exigências que criam ativos demasiadamente específicos para produtores/associações.

Também relevante é abordar as questões dos mecanismos ou caminhos de impacto pelos quais são criados benefícios maiores que os custos, levando também em consideração o tempo necessário para que os benefícios apareçam (FAO, 2018b).

Tal análise é importante para que o INPI, como órgão regulador das IGs brasileiras, em conjunto com o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), como órgão cooperador na definição de padrões e regulamentos para produtores agropecuários (MASCARENHAS, 2008), possam compreender o impacto de ativos específicos no desenvolvimento do mecanismo, uma vez que ativos altamente específicos aumentam os custos de transação. Importante ressaltar que no Brasil, tal como na Europa, o registro é infinito, não havendo necessidade de

renovação BRAMLEY *et al.* (2013) e, conseqüentemente, sem custos contínuos de estabelecimento, apenas de monitoramento.

Considerando que a motivação principal de produtores em obter IG está na oportunidade de melhores rendas, os custos envolvidos nos modelos de registro devem ser considerados (BRAMLEY *et al.*, 2013). Somado a isso está o fato de que as contribuições sociais, ambientais e culturais das IGs só serão mantidas se houver viabilidade financeira por parte de produtores, portanto, as práticas sustentáveis por trás do conceito das IGs dependem de remunerações que superem os custos envolvidos (FAO, 2018b).

Além disso, a definição do Caderno de Especificações Técnicas para que produtores sejam incluídos no registro é considerada a etapa do processo de desenvolvimento de IGs mais dispendiosa e demorada (VALENTE *et al.*, 2013) e uma das primeiras ações coletivas que busca gerar convergência entre produtores (DE ROSA *et al.*, 2017). Compreender as dificuldades das associações nesse processo torna-se salutar para melhorar o interesse o uso do mecanismo no país (FALCONER, 2000).

Por fim, o estado é considerado um *stakeholder* fundamental no processo de desenvolvimento das IGs, bem como no suporte para que o mecanismo gere desenvolvimento rural e reduza a exclusão de pequenos produtores, porém carece de suporte de *stakeholders* privados para sua efetiva aplicação (MARIE-VIVIEN; BIÉNABE, 2017). As universidades, nesse sentido, podem contribuir com pesquisas que fomentem não apenas a discussão, mas resultem em conhecimento conceitual e prático a respeito do tema (VALENTE *et al.*, 2012).

Com base nisso, esse estudo poderá agregar ao tema por meio de resultados empíricos, aumentando a disponibilidade de informações para decisões governamentais, em um momento em que as IGs passam a ganhar relevância em países em desenvolvimento (FAO, 2018a).

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Considerando a contextualização acima apresentada, propõe-se o problema de pesquisa para esse estudo: Quais os custos e benefícios percebidos por produtores e associações oriundos das especificidades observadas nos ativos transacionados na

cadeia de queijos com Indicação Geográfica, fruto da legislação e dos Cadernos de Especificações Técnicas?

1.2 OBJETIVOS DO ESTUDO

O objetivo principal desse estudo é avaliar, por meio da ECT, eventuais impactos positivos e negativos dos ativos de alta especificidade gerados pela legislação e Caderno de Especificações Técnicas de IGs para produtores e associações. Assim, pretende-se verificar como tais ativos aumentam os custos de transação dos membros das organizações que buscam o registro geográfico e, por outro lado, garantem maiores retornos aos mesmos.

Além do objetivo principal, são considerados objetivos específicos desse trabalho:

- Organizar o estado da arte das IGs no Brasil e nos principais países do mundo, em especial em relação à quantidade de registros, tipos de registro (IP ou DO), distribuição geográfica e principais produtos registrados;
- Analisar, por meio da ECT, mais especificamente do conceito de especificidades dos ativos, os Cadernos de Especificações Técnicas de IGs registradas no Brasil em um produto específico;
- Compreender como os membros de organizações que obtiveram o registro da IG no Brasil em um determinado produto enxergam as exigências legais e regulatórias e quais os possíveis custos envolvidos na adaptação aos mesmos;
- Compreender os ganhos, para produtores e associações, obtidos pela existência dos ativos específicos no processo de registro de IGs;
- Comparar os custos envolvidos com os benefícios obtidos por produtores e associações no registro e monitoramento de IGs, sob a ótica de custos de transação. É importante ressaltar que tais custos serão apenas levantados, e não serão mensurados de maneira quantitativa.

1.3 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

Esse estudo será apresentado em mais dois capítulos principais, aos quais será adicionado, ao final, as referências bibliográficas citadas. No capítulo 2 serão apresentados, de maneira detalhada, os principais conceitos dos dois temas nos quais se baseia o trabalho: ECT, com foco especial nas especificidades dos ativos e IG, com

destaque para o processo de registro. No Capítulo 3 serão apresentados os procedimentos metodológicos da pesquisa. Na sequência, o Capítulo 4 traz os resultados da pesquisa, discutidos com base nos principais autores e estudos apresentados no Referencial Teórico. O Capítulo 5 apresenta as conclusões do estudo, bem como as principais contribuições teóricas e prática, além das limitações e sugestões de temáticas futuras a serem estudadas. Por fim, apresentam-se as referências utilizadas na introdução, na conceituação dos temas principais da pesquisa e no desenvolvimento do método.

2 REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO

A ECT será abordada desde o desenvolvimento da NEI, com os trabalhos de Coase e North, passando pelos estudos publicados por Williamson, que abordam os custos de transação e os temas correlatos, como as teorias de contratos e com foco especial na especificidade dos ativos. A utilização empírica da ECT em estudos de cadeias alimentares encerrará esse tópico.

Ainda no capítulo 2 será apresentada uma discussão a respeito das IGs, desde a origem do conceito, passando pelo processo de registro, pelos ganhos e custos da obtenção do registro, até o entendimento do estado da arte das IGs no Brasil e no mundo. O capítulo é encerrado com o detalhamento da revisão bibliográfica realizada nesse trabalho, cujo objetivo foi analisar estudos publicados que abordaram, de maneira conjunta, a ECT e as IGs, comprovando a necessidade de maior desenvolvimento conjunto dos temas.

2.1 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL, CUSTOS DE TRANSAÇÃO E ESPECIFICIDADES DOS ATIVOS

Embora o termo “Nova Economia Institucional” tenha sido criado por Williamson (1975), os trabalhos de Ronald Coase (1937; 1960) são considerados os precursores dessa corrente que considera a análise das instituições como relevantes para as decisões econômicas. Nessa primeira parte do Capítulo 2 serão detalhados os conceitos por trás da NEI e de uma de suas principais teorias (ECT), além de um olhar mais profundo sobre as especificidades dos ativos e a importância dessas teorias para os estudos de agronegócio.

2.1.1 Nova Economia Institucional e Custos de Transação

Durante muito tempo, predominou na literatura econômica a corrente conhecida como Economia Neoclássica. Os modelos econômicos neoclássicos eram considerados extremamente abstratos, possivelmente por conta dos desenvolvimentos matemáticos que estavam por trás dos mesmos (RICHTER, 2005). A essência da economia neoclássica é a não contratualidade, ou seja, o foco em uma perspectiva puramente tecnológica que desconsidera a existência dos contratos (WILLIAMSON, 1990).

Para Agboola (2015), a visão neoclássica é oriunda da visão econômica clássica. Enquanto essa é pautada na noção de que o livre mercado e a competição geram eficiência na alocação dos recursos que, por conseguinte, criam o equilíbrio através da oferta e demanda, aquela incluiu as decisões individuais e a maximização da utilidade, no que pode ser considerado a inserção do conceito de valor na equação econômica.

A economia neoclássica pode ser pautada, portanto, em três preceitos fundamentais: (1) Individualismo, considerando o indivíduo como unidade de análise, desta forma tendo ações, valores e crenças explicando as decisões econômicas; (2) Instrumentalismo (Homem racional – *homo economicus*), que considera o homem como racional o suficiente para tomar a melhor decisão que maximize seus resultados; (3) Equilíbrio econômico, que considera a lei da oferta e da demanda age de modo que a oferta de um determinado produto/serviço buscará sempre encontrar sua demanda (AGBOOLA, 2015).

Até a década de 60 as teorias se baseavam na perspectiva não contratual, sendo que as firmas eram vistas pela função tecnológica (de produção). As firmas eram consideradas, portanto, como um arranjo individual ao invés de um arranjo de mercado.

Três razões principais contribuíram para essa perspectiva que ignorava os contratos (WILLIAMSON, 1990):

- 1- Os limites das firmas eram considerados de acordo com o que se era dado, em especial por economias de escala e escopo;
- 2- Os direitos de propriedade eram considerados como bem estabelecidos;
- 3- Eventuais disputas eram consideradas como sem custos e solucionadas de maneira eficaz pelas instituições jurídicas.

De maneira resumida, a perspectiva neoclássica considerava como foco principal os preços e a produção, o que não respondia às questões que começavam a surgir relacionadas as decisões das firmas de se produzir internamente ou terceirizar produção, existência de custos de burocracia e não apenas de produção, discussão sobre os fatores limitantes do crescimento, fatores que determinam que uma parceria seria válida e fatores que distinguem as companhias capitalistas e as socialistas.

Todas essas questões, entretanto, poderiam ser respondidas a partir da existência de contratos. A existência dos contratos é, para North (1984), consequência

da premissa de que os indivíduos possuem comportamento individualista, ou seja, agem de maneira a maximizar seu resultado individual. Os contratos são, portanto, mecanismos criados para que se restrinja tais comportamentos, a partir da especificação dos atributos envolvidos em uma determinada transação (NORTH, 1984).

Com isso, a perspectiva institucional ganhou cada vez mais força, como instrumento mediador dos conflitos oriundos das relações de dependência entre organizações, e com isso, surgia uma nova corrente de economistas que acreditavam que as instituições não apenas importavam nesse jogo, mas eram passíveis de análise. Por conta disso, foram chamados de institucionalistas (WILLIAMSON, 1990). De acordo com Williamson (2010), a análise organizacional passou a ser realizada pela lente dos contratos ao invés da lente neoclássica da escolha perfeitamente econômica.

É nesse contexto em que surge a NEI, que foi ganhando notoriedade não por desconstruir totalmente a economia neoclássica, já que não contesta as premissas do individualismo e da racionalidade humana, mas por inserir na discussão teórica que a racionalidade é limitada, seja pela capacidade de processamento, seja pela incompletude das informações e que sua motivação e suas preferências não são tão estáveis como era até então presumido (NORTH, 1990). De acordo com Man *et al.* (2017), a transição da econômica neoclássica para a economia institucional marca a mudança do foco de investigação na relação entre o homem com o meio econômico para a relação entre o homem e outro homem.

Por conta desses pressupostos é que, apesar da NEI não ter sido cunhada por Coase (1937;1960), este é considerado o precursor desse pensamento econômico, já que na sua visão a econômica neoclássica só é válida em situações onde as transações não possuem custos. Porém, de acordo com o autor, para que uma transação de mercado ocorra os indivíduos devem obter informações sobre a outra parte, discutir os termos da transação, desenvolver um contrato e criar mecanismos de monitoramento para que tal contrato seja cumprido, portanto, há custos não produtivos de transação.

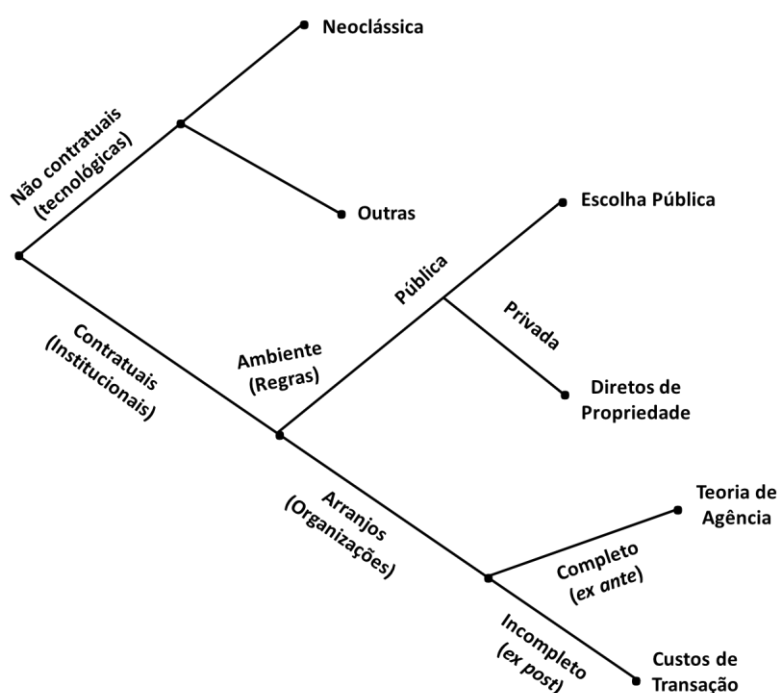
De acordo com Agboola (2015), a NEI relaciona as relações humanas no comportamento de troca (transações) com instituições/ estruturas de governança, que criam ordem e estruturam tais relações. Assim, na perspectiva do autor, trata-se de

uma combinação de economia com pressupostos psicológicos do ser humano, em especial a racionalidade limitada e o comportamento oportunista.

Há considerável confusão em relação ao termo “instituição”, constantemente confundido como “organizações”. Na NEI, as instituições são consideradas as “regras que regulam o jogo social” jogado por indivíduos e organizações (EGGERTSSON, 2013). North (1984) define as instituições como um aglomerado de arranjos contratuais implícitos ou explícitos entre partes, com o objetivo de maximizar riqueza através de ganhos obtidos nas transações.

A Figura 1 apresenta um detalhamento da economia neoclássica e da NEI, sob perspectiva da inserção dos contratos na análise.

Figura 1 - Teorias Econômicas das Organizações



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Williamson (1990).

O institucionalismo é dividido em duas ramificações: o ambiente institucional e os arranjos institucionais. A corrente do ambiente institucional está relacionada à definição das regras do jogo tanto na esfera pública como na esfera privada, sendo as principais derivações, respectivamente, a Escolha pública e os Direitos de propriedade (WILLIAMSON, 1990).

Importante ressaltar que conceito de “direitos de propriedade” na NEI é mais abrangente do que o conceito jurídico do termo. Enquanto nesse o significado está no pertencimento e na existência de obrigações formais, naquela se refere ao grau de controle (eventualmente até ilegal ou imoral) sobre dimensões específicas de um determinado ativo (EGGERTSON, 2013).

Por outro lado, a vertente dos arranjos institucionais está relacionada ao detalhamento das organizações. Desta derivam os incentivos *ex ante*, observados pelas teorias de agência e os mecanismos de governança *ex post*, com a teoria dos custos de transação para contratos incompletos (WILLIAMSON, 1990). Custos *ex ante* são custos de salvaguarda, coordenação, negociação, seleção e comunicação, ou seja, custos pré contratuais. Custos *ex post* são custos de monitoramento e redução de comportamento oportunista, ou seja, custos pró contratuais (WILLIAMSON, 1985).

Apesar de vertentes distintas, a relação entre os custos de transação e direitos de propriedade é direta: adquirir, proteger e transferir direitos de propriedade gera custos de transação (EGGERTSON, 2013).

O trabalho seminal de North (1984) abriu ainda mais as possibilidades de compreensão da NEI, sob a qual considera-se a incerteza e os custos de transação na análise de alocação de recursos por parte das firmas, em contraposição à perspectiva que considerava apenas a especialização e divisão do trabalho. De fato, a principal contribuição teórica da NEI foi a de que as transações voluntárias e involuntárias apresentam custos, oriundos da mensuração e de ações de cumprimento das mesmas, consequência de assimetria informacional (EGGERTSSON, 2013).

Essas referências trazem à tona o conceito de custos de transação, que podem ser definidos como os custos de negociação e monitoramento de contratos, de modo que se evite que o parceiro da transação em questão aja de maneira oportunista (YOUSUF, 2017). A definição de North (1984) considera os custos de se elaborar e se executar um contrato de uma eventual transação, permitindo que sejam obtidos ganhos com tais transações, mesmo incluindo custos políticos e organizacionais. Para Man *et al.* (2017), são custos envolvidos no processo de levantamento de informações e o monitoramento da transação para a realização de uma troca favorável.

Segundo Williamson (1995), os custos de transação permeiam todas as formas de atividades de intercâmbio humano e suas duas principais fontes são a limitação

cognitiva ou racionalidade limitada do ser humano (*bounded rationality*) e também as tendências de interesse próprio ou oportunistas dos atores humanos (*opportunistic behavior*). Assim, a ECT destaca o custo da transação em um mundo onde a racionalidade dos participantes do mercado é limitada, a informação é dispendiosa e incompleta e os atores frequentemente exibem tendências oportunistas.

De acordo com Williamson (2010), a constatação de que as transações possuem custos de valor positivo, gerou reboliço nos estudos organizacionais. Primeiramente, percebeu-se que os custos de transação estão em todas as partes, podendo ser usados como explicação para qualquer resultado negativo. Além disso, a menos que os custos sejam diferentes entre as estruturas, não há base de comparação para se avaliar se os custos são altos ou não. Por fim, tais custos deveriam ser comprovados empiricamente.

Os conceitos de custos de transação são oriundos tanto da Nova Economia Institucional como da Nova Economia das Organizações e cuja transposição da teoria da firma como uma função de produção para uma estrutura de coordenação complementou sua contextualização (WILLIAMSON, 1995), a partir da abordagem de Coase (1937) de que, no mundo real, as transações apresentam custos e as firmas são instituições em busca da redução desses custos.

Riordan e Williamson (1985) vão além e afirmam que tanto a orientação para produção como a orientação para a transação devem ser observadas de perto pelas empresas para a garantia de resultados econômicos. Ideia semelhante é compartilhada por Rorstad *et al.* (2007), para os quais os custos de transação são tão importantes para a eficiência da firma quanto os custos de produção de produtos e serviços.

Antes de se aprofundar na ECT, é importante compreender as dimensões envolvidas nas transações. De acordo com Williamson (1979), as transações apresentam três dimensões, que influenciam seus custos e os arranjos organizacionais estabelecidos pelas organizações. Essas três dimensões são frequência, incerteza e especificidades dos ativos. Como a especificidade dos ativos será detalhada a seguir em uma sessão especial, serão apresentadas nessa sessão apenas a incerteza e a frequência.

A frequência está relacionada à repetição da transação, e, como o próprio nome da dimensão sugere, à frequência na qual determinada transação ocorre. Desta

forma, uma transação que ocorre diversas vezes terá custos por diversas vezes, sendo assim, quanto maior a frequência, maior serão os custos de transação (WILLIAMSON, 1979).

A incerteza está relacionada às possíveis perturbações na relação entre os agentes transacionadores. A origem da incerteza é a racionalidade limitada e o comportamento oportunista, e, quanto maior a incerteza, maior serão os custos de proteção e, conseqüentemente, maior serão os custos de transação (WILLIAMSON, 1979).

A ECT surgiu como forma de explicar as formas de governança desenvolvidas pelas organizações, muitas vezes fora do mercado, com o objetivo de garantir a integridade de transações que são deficientes em algum aspecto dos direitos de propriedade, seja na definição, na compreensão ou no cumprimento. Por conta disso, vista como uma teoria de origem multidisciplinar, que contempla perspectivas do direito, da economia e da administração (WILLIAMSON, 1990).

Embora seja mais comum a análise de custos de transações realizadas entre mercados e firmas, há outras aplicabilidades do conceito, destacando-se os custos de gestão de políticas públicas (RORSTAD *et al.*, 2007). Sob a perspectiva da ECT, a unidade de análise será sempre a transação (WILLIAMSON, 1985).

De acordo com Williamson (1991), a racionalidade limitada dos agentes resulta em contratos incompletos, o que gera a necessidade de criação de mecanismos de adaptação que restaurem a eficiência das transações imprevisíveis por conta de comportamentos oportunistas. Nesse sentido, as dimensões da transação influenciam também a forma de governança.

A premissa por trás da ECT é de que os procedimentos jurídicos não são eficientes na regulação de relações contratuais, além de serem considerados custosos. Por conta disso, sua contribuição se dá na análise dos custos de transação existentes nas relações contratuais para escolha do modelo de governança mais adequado. Desta forma, a ECT postula que as organizações definem seus modelos de governança com as respectivas transações, de modo a reduzir os custos transacionais (WILLIAMSON, 1990).

De maneira resumida, ambientes institucionais distintos levam a influências distintas nos custos de transação, conseqüentemente na complexidade das estruturas contratuais e, desta forma, a estrutura de governança (CUNHA *et al.*, 2015). A

estrutura de governança escolhida pelas firmas está relacionada à forma como o sistema produtivo é organizado, em especial sobre a propriedade dos ativos envolvidos na transação (WILLIAMSON, 1985). As três estruturas de governança analisadas pela ECT são a estrutura de mercado, a estrutura hierárquica e a estrutura híbrida, que serão detalhadas a seguir:

- 1- Estrutura de Mercado: Nessa estrutura os agentes transacionadores possuem a propriedade dos seus respectivos ativos, não há relação de autoridade entre as partes, compartilhamento de equipe ou de controles para que a transação seja administrada. O incentivo é dado pelo sistema de preços do mercado e não há relação de dependência, o que faz com que a troca de parceiros para a transações futuras apresente custos baixos ou inexistentes. A estrutura de mercado é o que está mais próximo dos preceitos considerados na economia neoclássica (WILLIAMSON, 1991). Um exemplo dessa estrutura são as vendas pontuais de commodities entre produtores e processadores, sendo a escolha baseada na dinâmica de preços;
- 2- Estrutura Hierárquica: Também chamada de Integração Vertical, a estrutura hierárquica é uma resposta aos custos de transação e falhas mercadológicas. Os ativos transacionados serão propriedade de um único agente, que detém a autoridade de decisão em relação aos respectivos ativos. Por conta disso, há relação de dependência entre as partes, já que o resultado da transação interessa a ambas. Para que tal relação seja administrada, controles comuns se tornam necessários para coordenação da transação e o sistema de preço é substituído pela decisão centralizada, o que reduz os incentivos dentro da firma (WILLIAMSON, 1991). Um exemplo dessa estrutura é o processamento da commodity pelo próprio produtor.
- 3- Estrutura Híbrida: Também conhecida como Estrutura de Contratos, é considerada um “meio termo” entre as duas estruturas anteriores, que estão em extremos opostos. Tal estrutura é caracterizada por incentivos medianos, moderado grau de administração da relação e um aparato legal baseado em contratos. Na estrutura híbrida os incentivos são poderosos, semelhantes aos observados na estrutura de mercado, assim como as

decisões são muitas vezes descentralizadas. Porém, em termos de autoridade e de administração da relação, se aproxima da estrutura hierárquica (WILLIAMSON, 1991). Exemplo desse tipo de estrutura são as cooperativas, que apresentam contratos de comportamento para seus cooperados e relações contratuais entre *players* em uma cadeia de suprimentos.

O Quadro 1 a seguir, adaptada do trabalho original de Williamson (1996), diferencia as estruturas de governança de acordo com os atributos de incentivo, grau de administração da relação, autonomia dos agentes, necessidade de cooperação entre os agentes e aparato legal na relação contratual:

Quadro 1 - Caracterização das estruturas de governança de acordo com atributos

	Mercado	Híbrido	Hierárquico
Intensidade do Incentivo	Alto	Médio	Baixo/Inexistente
Controle Administrativo	Baixo/Inexistente	Médio	Alta
Autonomia	Alta	Média	Baixa/Inexistente
Necessidade de Cooperação	Baixa/Inexistente	Média	Alta
Aparato Legal	Alto	Médio	Baixo/Inexistente

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Williamson (1996).

O desafio apresentado pela ECT está na compreensão de que as três estruturas são úteis, havendo necessidade de análise para decisão da melhor para o cenário em questão. Portanto, são formas alternativas de governança com suas respectivas características para o funcionamento eficiente da economia empresarial. A ECT possibilitou que a hierarquia fosse percebida como uma estrutura tão eficiente como o mercado, desde que aderente às situações observadas (WILLIAMSON, 2010).

De acordo com Yousuf (2017), a estrutura de governança é tema central na teoria dos custos de transação, uma vez que dá vida à teoria, substituindo a análise da firma sob as funções de produção sugerida pelas teorias neoclássicas. De fato, o trabalho de Williamson (1991) é baseado na decisão institucional de ser realizar algo internamente, pela própria firma, ou via contratação junto ao mercado, a depender dos custos de transação envolvidos. Isso quer dizer que a decisão de se usar um modo de governança ao invés do outro é derivado dos custos de transação envolvidos, e não dado como duas únicas formas possíveis a ser escolhida pelos agentes (WILLIAMSON, 2010).

2.1.2 Especificidade de Ativos e custos de transação

Além da frequência e da incerteza, a terceira dimensão das transações é a especificidade dos ativos. Nessa sessão será dado um foco maior ao tema central deste estudo: a especificidades dos ativos envolvidos nas transações. Compreender e analisar tais especificidades se faz importante uma vez que estas determinam custos de transação maiores ou menores (WILLIAMSON, 1985), ao mesmo tempo que definem a estrutura de governança a ser escolhida pelas firmas para a realização de suas transações com fornecedores e compradores (WILLIAMSON, 1991).

A especificidade dos ativos está na essência da ECT. Ao contrário da economia neoclássica, que trata as trocas de natureza padrão, as trocas de acordo com a ECT geralmente envolvem atributos idiossincráticos, de modo que os contratos não podem ser escritos sem custo devido, por exemplo, às idiossincrasias desconhecidas anteriormente (MAN *et al.*, 2017).

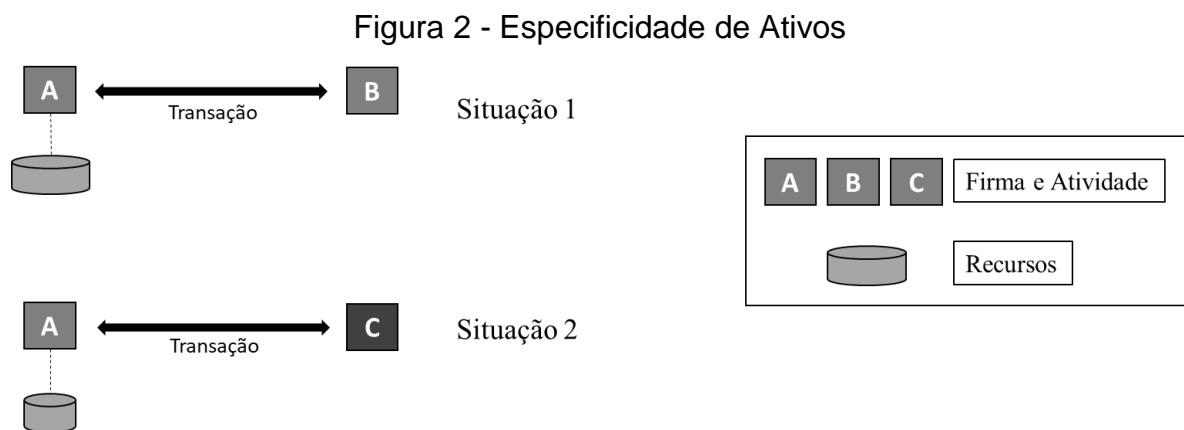
Entretanto, antes de se entender a relação dos ativos específicos com os custos de transação, faz-se necessário entender ao certo a conceituação tanto de ativos como das variáveis que os tornam mais ou menos específicos. Pohlmann *et al.* (2004) definem ativos como recursos controlados pelas firmas, com os quais espera-se obter benefícios econômicos futuros. Esses podem ser classificados de acordo com o grau de liquidez (perspectiva contábil), quanto à existência física (tangíveis ou intangíveis) e quanto à reempregabilidade (específicos ou não específicos).

É a partir da consideração de reempregabilidade dos ativos que se chega às definições de ativos específicos dada por Farina *et al.* (1997), de que se trata de ativos cujo uso em outras transações ocorrerá apenas com perda de valor. De acordo com Zott e Amit (2006), definição está relacionada ao quão específico a uma transação um ativo está, visão semelhante à de Azevedo (2000), para o qual o ativo é específico quando o retorno proporcionado pelo mesmo depende da ocorrência de uma transação específica.

A definição de Williamson (1991) considera o grau de possibilidade de aplicação do ativo em outros usos/usuários, sem que haja sacrifício de valor produtivo do ativo. Portanto, a especificidade dos ativos pode ser vista tanto como um atributo de troca como a propriedade sob um recurso, o que explica seu impacto em custos de transação (ZOTT; AMIT, 2006). Apesar dos conceitos, há dificuldade dos autores

em definir de maneira precisa não apenas conceitual, mas principalmente operacional, como tais especificidades podem ser mensuradas (DE VITA *et al.*, 2011).

A Figura 2 apresenta a explanação gráfica do conceito de ativos específicos. Na Situação 1, considerada a situação base, as firmas A e B realizam a transação de um ativo. Na Situação 2, a firma A passa a realizar a transação do ativo com a firma C. Esse ativo, porém, possui valor menor do que na Situação 1, uma vez que se alterou as partes transacionadoras.



Fonte: Adaptado de Zott e Amit (2006).

De acordo com Klein *et al.* (1978), a especificidade dos ativos captura o grau de especialização de um ativo para uma transação bilateral, ou seja, o quanto se perde do valor investido caso o ativo será direcionado para outro uso ou usuário. Nesse sentido é importante se entender investimentos em ativos também por parte dos compradores, não apenas dos fornecedores (DE VITA *et al.*, 2011).

De acordo com Williamson (1985), é exatamente a existência de ativos específicos nas transações que gera um efeito de “*Lock in*”, ou seja, a propriedade do ativo exige uma amarra entre os transacionadores, o que justifica as salvaguardas contratuais para esse tipo de transação. O conceito de “*Lock in*” expressado por Williamson é o mesmo abordado no Modelo Delta de Estratégia, amplamente difundido por Hax e Wilde (2003).

Tendo o conceito de ativos e ativos específicos sido apresentados, o próximo passo é entender como esses ativos são observados na prática. Para isso, faz-se necessário compreender como os ativos específicos são classificados. De acordo com Williamson (1983;1985), os ativos específicos podem ser de diversas naturezas, como humanas, físicas, locacionais, temporais, de marca/reputação e de exclusividade.

Os ativos específicos de natureza humana (*Human Specificity*) como o próprio nome sugere, estão relacionadas a ativos humanos, como conhecimentos, habilidades e experiência das pessoas de uma determinada firma no que se refere à transação com outra firma (DE VITA *et al.*, 2011), e cuja transferência para outras transações é limitada (WILLIAMSON, 1996).

Para Ruchala (1997) incrementa o conceito de De Vita *et al.* (2011), adicionando que a especificidade humana envolve também investimentos em treinamento e desenvolvimento de pessoas para que essas tenham condições de suportar a transação entre as partes. De acordo com Lohtia *et al.* (1994), trata-se de conhecimentos especializados adquiridos em uma determinada função e que impactam as transações realizadas.

Um exemplo dado por La Sala *et al.* (2017) é de uma determinada empresa que realiza investimentos em expertise para o capital humano, e não consegue adquirir a quantidade necessária de matéria prima para sua produção, tornando o recurso humano subutilizado.

Os ativos específicos de natureza física (*Physical Specificity*) estão relacionados à investimentos em ativos físicos cujo uso é voltado para uma determinada transação, sendo difícil sua utilização para outros propósitos por conta das suas características específicas (DE VITA *et al.*, 2011), ou seja, ativos que são desenvolvidos ou criados para um uso em particular (LOHTIA *et al.*, 1994). Um exemplo de especificidade física é equipamentos de produção adquiridos por moinhos de trigo e cujo uso é exclusivo a fabricação de farinha, não sendo possível o uso para outro tipo de matéria prima (LA SALA *et al.*, 2017).

Os ativos específicos locacionais (*Site Specificity*) estão relacionados à proximidade entre as firmas, portanto, os ativos se tornam específicos por conta da proximidade geográfica entre fornecedor e comprador (DE VITA *et al.*, 2011), reduzindo custos de inventários e logística, por exemplo (WILLIAMSON, 1991; LOHTIA *et al.*, 1994). De acordo com Ruchala (1997), a alteração da localidade torna uma transação de baixo custo em uma transação altamente custosa.

Exemplo desse tipo de especificidade pode ser observado no arrendamento de cana de açúcar por parte de usinas, cujo custo de transporte impossibilita que a distância entre plantação e indústria seja longa. Sendo assim, produtos cujo transporte

é complexo ou cuja região de produção é relevante para o produto podem incorrer em altos custos de transação, dada à especificidade locacional (ZYLBERSZTAJN, 1996).

Há também os ativos específicos dedicados (*Dedicated Specificity*). Nesse caso, a especificidade se dá pela alocação de ativos físicos que são de uso geral (ao contrário dos ativos de especificidade física) para transações específicas, com a perspectiva de que a relação fornecedor-vendedor obtenha uma duração de longo prazo (DE VITA *et al.*, 2011).

Lohtia *et al.* (1994) definem a tal especificidade como ativos que são adicionados a uma determinada operação para garantir que uma transação específica ocorrerá, também em uma perspectiva de longo prazo. Nesse sentido, caso a transação deixe de ocorrer, haverá um excesso de capacidade ou inutilidade de ativos (RUCHALA, 1997).

Os ativos específicos de natureza temporal (*Temporal Specificity*) estão relacionados às características de uso de um ativo em um determinado tempo, portanto, o valor do ativo é diretamente dependente do uso em um determinado período temporal (DE VITA *et al.*, 2011).

Para Lohtia *et al.* (1994), são considerados ativos de alta especificidade temporal aqueles cujo valor é dependente ao acesso do ativo ao usuário em um período limitado. De acordo com Azevedo (2000), nesse tipo de especificidade o valor da transação depende do tempo no qual ela se processa, portanto é um tipo relevante para produtos perecíveis, como os queijos e grande parte dos produtos agroalimentares.

Produtos com altos custos de transferência entre uma safra e outra, por exemplo, são considerados ativos específicos temporais (ZYLBERSZTAJN, 1996). Por conta disso, a análise da importância da pontualidade na transação é uma forma de avaliar se um determinado ativo é considerado ou não temporalmente específico (DE VITA *et al.*, 2011).

A especificidade de reputação/marca (*Brand Capital Specificity*) está relacionada a transações que afetam diretamente e de maneira considerável os resultados da firma. Portanto, a forma como a transação ocorre pode afetar a reputação da firma envolvida (DE VITA *et al.*, 2011), como em ações de *co-branding*, nas quais eventuais erros de uma marca geram prejuízo para a imagem da outra.

De acordo com Lohtia *et al.* (1994), trata-se de uma especificidade relacionada à reputação, sendo a terceirização de atividades complementares a um negócio um exemplo factível. A reputação de uma firma contratante estará diretamente relacionada à reputação da firma contratada para realizar, de maneira terceirizada, uma atividade.

Por fim, as especificidades procedimentais (*Procedural Specificity*) são oriundas de processos e rotinas desenvolvidos especificamente para a transação, e cuja alteração ou realocação gere perda para a firma (DE VITA *et al.*, 2011). De acordo com Zaheer e Venkatraman (1995), trata-se de uma adaptação da especificidade física para situações envolvendo serviços, ao invés de produtos. O Quadro 2 apresenta um resumo dos tipos de especificidades principais.

Quadro 2 - Tipos de especificidades

Tipo de Especificidade	Característica	Exemplo
Humanas (<i>Human</i>)	Conhecimento e habilidades humanas	Pessoas supercapacitadas e subutilizadas
Física (<i>Physical</i>)	Ativos físicos de uso exclusivo para determinada transação	Equipamentos de produção de baixa adaptação
Locacionais (<i>Site</i>)	Ativos cuja proximidade geográfica entre as partes é fundamental	Canaviais para usinas de açúcar; água salgada para refinarias de sal
Dedicados (<i>Dedicated</i>)	Ativos físicos de uso não exclusivo alocados para transações específicas	Alocação de equipamentos para a execução de um único contrato
Temporal (<i>Temporal</i>)	Ativos dependentes de período específico para serem transacionados	Produtos perecíveis ou de consumo sazonal
Reputação/Marca (<i>Brand Capital</i>)	Ativos cuja transação afetam a reputação das partes envolvidas	Patrocínio de marcas a personalidades
Procedimentais (<i>Procedural</i>)	Processos desenvolvidos para transações específicas	Prestação de serviço de baixa adaptação

Fonte: Elaborado pelo autor com base em diversos autores.

Dado que as naturezas das especificidades são diversas, é importante ressaltar que estas não são excludentes, pelo contrário, são considerados muitas vezes inter-relacionados. Com isso, faz-se necessária uma análise holística para entendimento

não apenas das especificidades existentes, mas também de como estão relacionadas (DE VITA *et al.*, 2011).

O poder de cada tipo de especificidade dependerá, em especial, da natureza da transação e do setor em questão (DE VITA *et al.*, 2011). Ménard e Klein (2004) exemplificam essa questão comparando a produção de frango e ovos com a produção de suínos. Uma vez que os suínos podem ser abatidos em diferentes idades e podem ser transportados por distâncias mais longas, especificidade temporal e locacional são menos visíveis nessa indústria do que na indústria de aves.

Williamson (2010) aponta para uma característica importante da especificidade dos ativos: a dinâmica com a qual surgem ao longo das transações. De acordo com o autor, embora algumas condições de especificidade de ativos sejam evidentes desde o início, outras evoluem durante a implementação do contrato entre os agentes, transformando acirradas competições em uma quantidade reduzida de transações.

Conforme exposto anteriormente, a especificidade dos ativos é uma variável de influência direta nos custos de transação. A relação entre ambos os conceitos está no risco associado ao investimento nos ativos e em eventuais problemas de adaptação, o que, por conseguinte, aumentam os custos de transação (POHLMANN *et al.*, 2004). Assim, a especificidade de ativos cria dependência bilateral entre as partes, aumentando os riscos de contratação e, conseqüentemente, os custos de transação (WILLIAMSON, 1991).

Quando a especificidade dos ativos aumenta, e conseqüentemente a possibilidade de uso dos ativos em outras transações sem perda de valor diminui, tanto os riscos de contratação (em especial o risco de oportunismo), como a dependência bilateral (em especial o risco de suspensão) entre as partes envolvidas na transação, aumentam (WILLIAMSON, 1985). É a partir do aumento da especificidade dos ativos ou do investimento em ativos específicos que surgem as necessidades de salvaguardas contra comportamentos oportunistas (DE VITA *et al.*, 2010).

De maneira resumida, quanto maior a especificidade dos ativos envolvidos na transação, maiores serão os riscos e problemas de adaptação, o que gera maior e necessidade de coordenação, resultando em maiores custos de governança e, conseqüentemente, e maiores serão os custos de transação (ZYLBERSZTAJN, 1996; POHLMANN *et al.*, 2004).

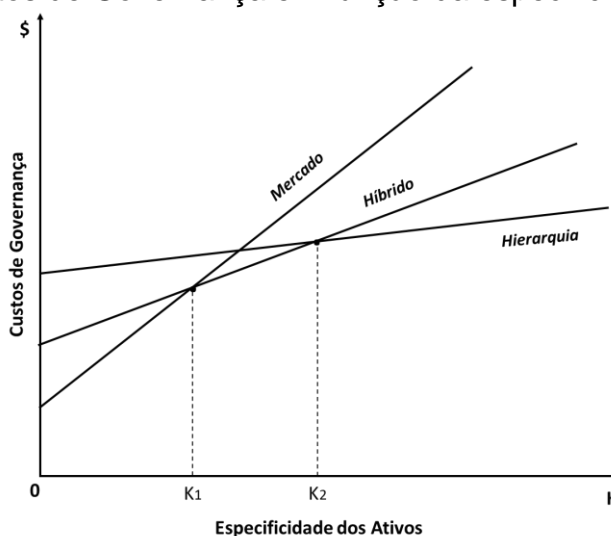
Considerando que a especificidade dos ativos aumenta os custos de transação em todas as formas de governança, o aumento da especificidade somente será viável se os custos de governança adicionados forem mais do que compensados pela economia nos custos de produção dos produtos/serviços e/ou pelo aumento das receitas (WILLIAMSON, 1991).

Considerando que a principal contribuição da ECT é compreender as estruturas de governança entre os agentes para que se reduzam os custos de transação, e que tais custos são afetados principalmente pela especificidade dos ativos envolvidos nas transações, é importante se compreender como a especificidade afeta as decisões de governança.

De acordo com Williamson (1991), ativos específicos criam dependência entre os agentes transacionadores e aumenta os riscos na contratação, o que resulta em aumento dos custos de transação, independente da estrutura de governança escolhida para a transação. Desta forma, o aumento da especificidade só será benéfico se os custos de produção forem reduzidos ou se garantirem aumento das receitas (RIORDAN; WILLIAMSON, 1985).

A Figura 3 a seguir apresenta a relação entre a especificidade dos ativos e os custos de governança. Nota-se que a figura considera custos de governança e não custos de transação, já que, como visto anteriormente, os custos de transação aumentam de acordo com o aumento da especificidade, independentemente da estrutura de governança escolhida.

Figura 3 - Custos de Governança em função da especificidade dos ativos



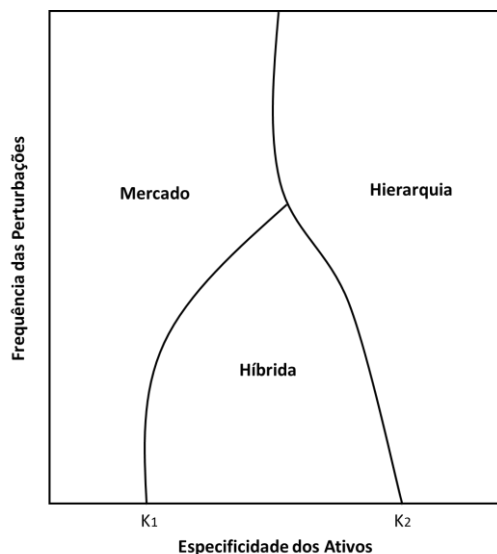
Fonte: Elaborado pelo autor com base em Williamson (1991).

Inicialmente, em uma situação de especificidade de ativos zero, os custos de governança da hierarquia são maiores que na estrutura híbrida, que são maiores que na estrutura de mercado. A racionalidade disso está no fato de os custos organizacionais e burocráticos serem maiores à medida em que se tem uma estrutura menos adaptável e de alta necessidade de cooperação. Porém, à medida em que a especificidade dos ativos aumenta (K_1 e K_2), os custos de governança aumentam em uma proporção maior na estrutura híbrida e ainda mais na estrutura de mercado do que na estrutura hierárquica, como consequência do alto controle administrativo e baixo incentivo existente nas estruturas hierárquicas, que são importantes em situações onde o comportamento oportunista é maior, ou seja, em situações de especificidade de ativos alta (WILLIAMSON, 1991).

Embora a análise anterior tenha mostrado que um aumento na especificidade dos ativos tende a tornar as estruturas hierárquicas mais eficientes que as híbridas e de mercado, respectivamente, Williamson (1991) também analisou a eficiência das estruturas quando, além da especificidade dos ativos, há também a dimensão da incerteza, leia-se a ocorrência de perturbações. Tal análise é importante na ECT pois, de acordo com Williamson (2010), especificidade dos ativos e incerteza são as dimensões mais relevantes para entendimento das relações contratuais, considerando que exigem adaptações não esperadas.

Nesse sentido, a estrutura híbrida é considerada eficiente até certo ponto de incerteza. Quando a incerteza ultrapassa um determinado patamar, a estrutura híbrida se mostra ineficiente, sendo as estruturas de mercado e hierárquica mais eficientes, a depender novamente do grau de especificidade dos ativos. A Figura 4 a seguir apresenta essa relação.

Figura 4 - Estrutura de Governança em resposta à incerteza



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Williamson (1991).

A justificativa para isso está exatamente na adaptação. Altos níveis de incerteza exigem respostas rápidas por parte dos agentes. Nesse sentido, estruturas de mercado realizam adaptações de maneira unilateral, enquanto estruturas hierárquicas conseguem realizar adaptações por decreto. As estruturas híbridas, entretanto, dependem de consenso mútuo dos agentes transacionadores para realização de adaptações, conseqüentemente levando maior tempo (WILLIAMSON, 1991).

De acordo com Williamson (2010) as transações que são apoiadas por investimentos significativos em ativos específicos e estão sujeitas a incerteza (por razões de racionalidade) sofrerão ausência de coordenação quando afetadas por perturbações significativas. Tais transações se beneficiarão da propriedade unificada e das adaptações coordenadas implementadas pela hierarquia.

Embora tenham sido elaborados em ensaios teóricos, as análises de Williamson (1991) em relação às dimensões das transações e as estruturas de governança já foram testadas empiricamente por diversos autores, inclusive no agronegócio, onde a ECT encontrou admiração por parte dos acadêmicos, corroborando a premissa de que estruturas com maior governança são preferidas em situações em que a especificidade dos ativos é alta.

Um estudo desenvolvido por Traversac *et al.* (2011) analisou as estruturas de governança de produtores e vinho na França de acordo com o grau de especificidade

dos ativos envolvidos (capacitação da mão de obra, reputação via marca e certificação), observando maior tendência de integração vertical, com as etapas de distribuição sendo realizadas pelos próprios produtores em situações onde as especificidades eram maiores.

De maneira semelhante, Arana-Coronado *et al.* (2013) desenvolveram um estudo com produtores de abacate no México, observando correlação entre especificidade dos ativos e modelos de governança mais relacionais, como híbrido e hierarquia. De acordo com os autores, para que os investimentos realizados nos ativos especializados pudessem ser duradouros e rentáveis, produtores buscavam salvaguardas via arranjos contratuais.

O mesmo racional foi comprovado também por Vinholis *et al.* (2014). Ao analisarem a relação entre investimentos em ativos específicos na produção de gado, como o sistema de confinamento e certificação de rastreabilidade e as estruturas de governança adotadas por criadores, observaram que a realização de tais investimentos geravam maior probabilidade de adoção de estrutura híbrida, através de contratos, como forma de mitigar os riscos de variação de preços, inclusive com cláusulas de preços prêmios.

2.1.3 Aplicação da ECT em estudos Agroalimentares

Apesar de não se tratar de uma teoria considerada recente, a ECT é vista como uma das teorias organizacionais mais relevantes (YOUSUF, 2017) em especial com a aplicação em estudos relacionados a cadeias agroalimentares, cujo desenvolvimento nas últimas décadas exigiu agilidade de ferramentas que pudessem explicar as constantes mudanças (COOK; BARRY, 2004).

A relação entre a agricultura e a ECT é bastante antiga. No trabalho publicado por North (1984) tal conceito foi exemplificado utilizando-se do que o autor chamou de primeira revolução econômica, nomeada pelo avanço da agricultura a partir da transformação do homem nômade para o homem sedentário, e que se caracterizou pelo desenvolvimento de propriedades privadas, decisões de plantio, coordenação de tarefas e de regulamentação das comunidades nascentes, chegando-se, portanto, em diversos custos de transação.

Além disso, há diversas características dos sistemas agroindustriais que tornam esse um terreno fértil para o uso das teorias institucionais, com especial

destaque à ECT. A primeira está relacionada à assimetria informacional (produtos e processos) ao longo das cadeias, fruto da distância e da existência de múltiplos elos, sendo essa uma condição propícia para o surgimento de comportamentos oportunistas (ZYLBERSZTAJN, 1996).

Soma-se a isso o fato de que boa parte das culturas agrícolas são dotadas de um alto grau de especificidade dos ativos, o que cria restrição aos produtores em atuar exclusivamente com mecanismos de mercado, ao mesmo tempo que gera a necessidade de contratos que garantam incentivos aos *players*, em substituição à coordenação via preços (ZYLBERSZTAJN, 1996; ZYLBERSZTAJN, 2017).

Por fim, para a própria análise de geração e captação de valor ao longo das cadeias agroalimentares torna-se útil a aplicação da ECT e teorias correlatas oriundas da NEI (TRIENEKENS, 2011). Do ponto de vista do desenvolvimento econômico sustentável de toda a cadeia, analisar a distribuição de valor ao longo da mesma se torna imprescindível para que haja mecanismos que melhor equilibrem a situação atual, na qual os *stakeholders* a jusante conseguem capturar um valor maior, se comparado aos produtores (LA SALA *et al.*, 2017; ZYLBERSZTAJN, 2017).

King *et al.* (2010) acreditam que a principal contribuição das teorias institucionais para o estudo de sistemas agroindustriais foi a possibilidade de explicação da organização e funcionamento das cadeias agroalimentares. De acordo com os autores, a preocupação fundamental na pesquisa de cadeia de suprimentos é como os fluxos de produtos, informações e recursos financeiros através da cadeia podem ser governados de maneira mais eficiente, sendo o conceito de custos de transação a ferramenta ideal para compreensão desses modelos de governança.

Zylbersztajn (2017) discorre sobre a relação entre os temas, argumentando que entre as décadas de 80 e 90, economistas e administradores se uniram para analisar, de maneira empírica e baseados em teorias de economia organizacional, mais precisamente a perspectiva de direitos de propriedade e custos de transação, questões de governança e coordenação de sistemas agroindustriais, buscando compreender mecanismos de integração vertical e uso de contratos.

De acordo com o mesmo autor, há uma evolução nas abordagens de pesquisa dos sistemas agroindustriais, partindo de mercados individuais para as perspectivas das cadeias, redes e sistemas, até a introdução de instituições. A nova abordagem institucional considera que as instituições são importantes e suscetíveis de análise no

agronegócio, a partir da interdisciplinaridade compreendida pelo direito, economia e administração (ZYLBERSZTAJN, 2017).

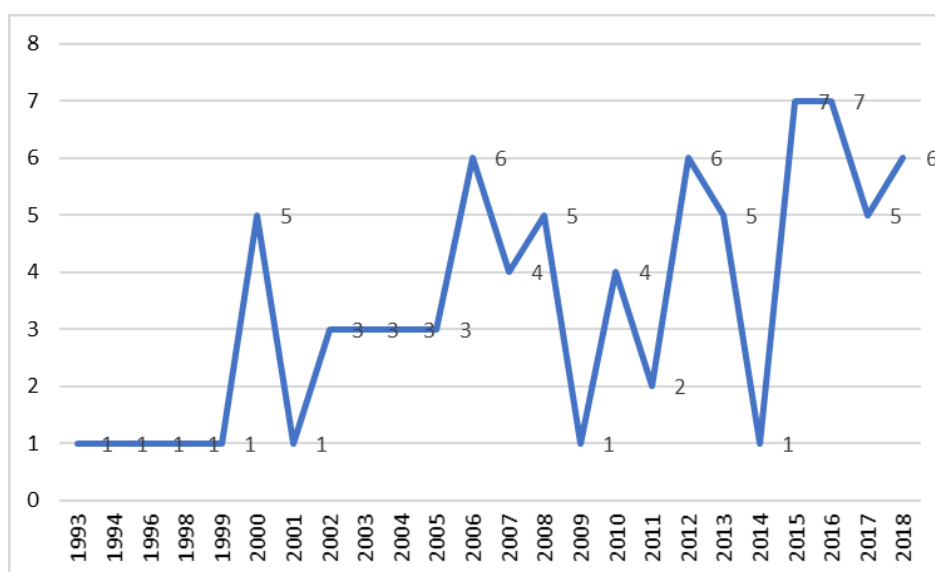
Somado a todas essas questões anteriormente apresentadas, governança e suporte institucional adequados continuam a ser componentes vitais do desenvolvimento das redes agroalimentares, com capacidade de estimular a produção e os mercados nos contextos institucionais, produtores e consumidores (CONNELLY; MAHON, 2015).

Para que a relação entre os temas pudesse ser melhor compreendida, uma breve análise bibliométrica foi realizada em 01/03/2019, nas bases de dados SCOPUS (www.scopus.com) e Web of Science (www.webofknowledge.com), ambas com abrangência considerável em buscas de pesquisas acadêmicas internacionais.

Para a busca, utilizou-se como referências os termos “*transaction cost(s)*” em conjunto com os termos “*agribusiness*” e “*agrifood*”. Em todas as bases optou-se pela busca mais abrangente: Na plataforma Web of Science considerou-se a variável Tópico e na Scopus considerou-se a variável *Article Title, Abstract, Keywords*. Desta forma, todas as pesquisas consideraram a existência dos termos no título, e/ou resumo e/ou palavras-chave.

Foram encontrados 82 estudos, sendo a primeira publicação datada do ano de 1993. O Gráfico 1 a seguir apresenta a evolução na quantidade de publicações ao longo dos anos. A partir do ano de 1998, houve publicações anuais relacionadas ao tema, com destaque para os anos de 2000, 2006, 2012, 2015, 2016 e 2018, quando foram publicados cinco ou mais estudos que relacionam os temas, comprovando não apenas a relevância da ECT para análise de sistemas agroindustriais, mas a atualidade do tema mesmo após mais de duas décadas de surgimento dos estudos realizados por economistas nas cadeias agroindustriais.

Gráfico 1 - Estudos que relacionam ECT e Agronegócio



Fonte: Elaborado pelo autor.

Do ponto de vista dos autores de maior presença nas publicações, o Quadro 3 apresenta aqueles que possuem mais de um estudo publicado. Destaque para Bijman e Ortmann, com quatro artigos cada. Chama atenção também a presença de um autor brasileiro na lista, Zylbersztajn, com dois artigos.

Quadro 3 - Principais autores de estudos

Bijman J. / Ortmann G.F.	4
Sartorius K. / Szabo. GG / Kirsten J.	3
Hobbs J.E. / Martino G. / Ménard C. / Schulze B. / Spiller A. / Schultz G. / Zylbersztajn D.	2

Fonte: Elaborado pelo autor.

Após a análise quantitativa preliminar, os 82 estudos encontrados tiveram seus resumos/*abstracts* lidos, de modo que fosse possível analisar as temáticas nas quais ECT e agronegócio foram trabalhadas. Um total de 13 categorias foram estabelecidas à medida em que os resumos eram lidos. Cada estudo foi classificado em pelo menos uma categoria e no máximo duas, de acordo com a interpretação do autor a respeito das temáticas abordadas em cada um dos estudos. O Anexo A apresenta a lista de todos os artigos encontrados.

A principal temática abordada foi a análise de modelos de governança e coordenação, ou seja, estudos que utilizaram da ECT para discutir como as

organizações governam e coordenam suas transações com outros *players*. A relevância é comprovada ao observar-se que essa temática foi abordada em 29 dos 82 estudos selecionados. Destaca-se nessa categoria estudos mais antigos, como os de Doyer e Van Rooyen (2000) e Farina (1994) e estudos recentes, como Ménard (2018), Schnaider *et al.* (2018) e Amentae *et al.* (2018).

O detalhamento de estruturas contratuais utilizadas por *players* no agronegócio e a análise da cadeia de valor, isto é, o entendimento de como o valor é agregado e capturado ao longo da cadeia foram duas temáticas consideravelmente utilizadas nos estudos encontrados. Juntas, as temáticas foram abordadas em 30 dos 82 estudos. Destaca-se nas estruturas contratuais os estudos desenvolvidos por Rezende e Zylbersztajn (2012) e estudo mais antigo da lista, desenvolvido por Zurek (1993), enquanto Reck e Schultz (2016) e Swamy e Dharani (2016) são exemplos de estudos que analisaram a cadeia de valor.

Outras temáticas relevantes abordavam (1) o cooperativismo como um arranjo organizacional, (2) ações institucionais privadas e públicas, em especial de organizações governamentais, (3) foco específico em situações onde há ou analisa-se possibilidades de integração vertical e (4) Estratégias financeiras para redução ou análise de custos de transação.

Por fim, é importante salientar estudos que abordaram a análise dos custos de transação em processos de registro e desenvolvimento de produtos especiais (8 estudos no total), com destaque para Banterle e Stranieri (2013) e Rodrigo *et al.* (2015) e estudos que abordam ações coletivas (2 estudos no total). A ressalva em relação a essas temáticas se dá pelo fato de as ações coletivas terem sido consideradas por Zylbersztajn (2017) como uma temática a ser explorada em estudos de ECT e pelo foco do presente estudo em certificações de origem (IGs), além de também serem consideradas ações coletivas (CASTRO; GIRALDI, 2018).

A Figura 5 apresenta a distribuição dos estudos por temática e encerra a primeira etapa do capítulo, iniciando a apresentação do tema a ser referenciado na segunda etapa, as Indicações Geográficas, como tema de potencial a ser explorado pela NEI e ECT.

Figura 5 - Temáticas abordadas nos artigos que relacionam ECT e Agronegócio



Fonte: Elaborado pelo autor.

2.2 INDICAÇÕES GEOGRÁFICAS

A globalização das cadeias alimentares pode ser considerada um fenômeno consolidado. Com isso, à medida em que se aumenta a distância entre o produtor e o consumidor, aumenta-se a necessidade de um mecanismo que informe o consumidor sobre a qualidade do produto, bem como garanta que a produção está sendo realizada de acordo com o processo estabelecido (VANDECANDELAERE, 2010).

Outra consequência da globalização dos mercados foi o que Mascarenhas (2008) tratou como “homogeneização de produtos”, aumentando a dificuldade do consumidor em se obter produtos alimentares com ativos intangíveis, por exemplo, ligação mais próxima com o local de produção.

Para que tais barreiras de assimetria informacional sejam superadas, produtores de alimentos se utilizam de diversos mecanismos organizacionais para evitar que produtos de qualidades distintas sejam vendidos pelo mesmo preço, já que o consumidor não consegue diferenciá-los no ato da compra e até mesmo do consumo (VIEIRA *et al.*, 2015). Dentre esses mecanismos destacam-se as marcas (*trademarks*), selos de qualidade, e certificações de procedência, como a Indicação Geográfica.

2.2.1 Conceitos, histórico e classificações

A origem do conceito é data da década de 90. O Acordo de Madrid (1991) foi o primeiro tratado internacional a focar nas indicações de procedência. Foi, entretanto, a partir do acordo TRIPS (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*), que o conceito começou a ganhar relevância na prática, visto que os signatários do acordo passaram a ter obrigação de proteger as IGs reconhecidas nos seus territórios (BARBOSA *et al.*, 2013).

Conceitualmente, Indicação Geográfica é um sinal atribuído a produtos com origem geográfica específica, e que apresentam qualidade/reputação por conta dessa origem, sendo uma indicação de que determinado produto foi originado em um local específico (WIPO, 2013). Trata-se de uma derivação de “*terroir*”, termo de origem latina que designa o território não apenas físico, mas humano de um determinado espaço. É esse território que acaba por caracterizar uma indicação geográfica (SOARES, 2012).

As IGs consistem em três elementos específicos (VANDECANDELAERE, 2010):

- 1- Área geográfica de produção definida;
- 2- Qualidade específica relacionada às características de produção e processamento;
- 3- Nome e reputação que diferencia o produto de outros;

Portanto, o conceito de IG prevê que um produto/serviço deve estar relacionado a uma determinada origem, sendo que características de qualidade e reputação desse produto devem ser oriundas do local de origem desse produto, portanto, deve haver uma ligação entre as características que o diferenciam e a região de origem (WIPO, 2013).

Embora não sejam exclusivas para produtos agroalimentares, é nesse segmento em que se observa a concentração maior de concessões, uma clara tentativa de se distinguir a *commoditie* de um produto singular e diferenciado. Apesar do destaque para vinhos e queijos, produtos derivados de matérias primas agrícolas, é crescente a importância das IGs para produtos “crus”, como arroz e carne (NIEDERLE, 2013).

Importante ressaltar que o conceito é mais reconhecido na Europa e, eventualmente, por consumidores brasileiros que estão acostumados a consumir produtos importados (CASTRO; GIRALDI, 2018).

Há também outra razão para que a maior parte das IGs existentes no mundo sejam agrícolas, o fato de que a qualidade de tais produtos é geralmente influenciada por aspectos geográficos, como clima e solo. Por conta disso, Niederle (2013, p. 23) classifica-as como “*um dos mais sofisticados e complexos dispositivos de qualificação encontrados nos mercados alimentares.*” Entretanto, como há também o aspecto humano e cultural das IGs, há espaço para produtos não agrícolas, como artesanatos em geral (WIPO, 2013).

Importante ressaltar que a IG se diferencia, por diversas razões, de simples alegação de origem (*Made in*) – uma vez que há atributo de qualidade e reputação naquele (VANDECANDELAERE, 2010) e do conceito de País de Origem (COO – *Country of Origin*), que embora também seja uma rotulagem de origem, não constitui mecanismo de proteção e é referente a uma região maior, sendo, portanto, um nível menos elevado de diferenciação (MENAPACE *et al.*, 2011).

Para entender melhor a relação entre os dois conceitos, Menapace *et al.* (2011) investigaram o efeito de ambas, além de outras variáveis, na percepção de preço justo de azeite de oliva entre consumidores canadenses. Os resultados mostraram um efeito positivo das IGs, porém um efeito mais significativo do País de Origem.

Há também na literatura também discussões a respeito do funcionamento de IGs como Marcas/*Trademarks* ou outros mecanismos de proteção de propriedade intelectual. Para Castro e Giraldi (2018), as IGs podem ser consideradas marcas compartilhadas, podendo existir isoladamente ou coexistir com marcas coletivas e marcas setoriais. De acordo com a WIPO (2013) as IGs servem como sinais de diferenciação de produtos baseado na origem e, portanto, podem ser um aspecto relevante de criação de marcas focadas em produtos cuja qualidade está relacionada à origem.

Embora as IGs e as *Trademarks* possam ser ambas consideradas sinais indicativos de origem, utilizados para diferenciar produtos e serviços e relacionar aspectos de qualidade que facilitem a identificação por parte dos consumidores, há algumas diferenças entre ambas, dentre as quais destaca-se (WIPO, 2013):

- Enquanto as *trademarks* são relacionadas a companhias (empresas/organizações), as IGs estão relacionadas a uma determinada região em particular;
- *Trademarks* podem ser usadas pelos detentores do registro e licenciada para qual entidade por eles autorizada, em qualquer lugar do mundo. IGs, por outro lado, só podem ser utilizadas por entidades dentro da área delimitada e que respeito os padrões de produção estabelecidos.
- Do ponto de vista dos produtores, Giovannucci *et al.* (2009) alegam que embora as *trademarks* sejam mais fáceis de serem controladas, em especial se compararmos ao controle governamental das IGs, não necessariamente traduzem a proveniência e tampouco garantem características peculiares de qualidade como as IGs.

Para Hajdukiewicz (2014), uma importante diferença entre as IGs e outros mecanismos de proteção de propriedade intelectual é a proteção individual do proprietário da patente, como forma de estímulo à inovação, impedindo a imitação de produtos para ser vendidos a preços menores. No caso das IGs, não há uma inovação a ser protegida, e sim uma reputação de qualidade relacionada à origem.

Chimento *et al.* (2016) complementam esse racional com o entendimento de que, enquanto ativos de propriedade intelectual focam em novidades e no futuro (patentes, por exemplo), o foco das IGs está na proteção da tradição garantida ao longo do tempo, isto é, o foco está no passado.

A legislação que rege a atuação das IGs como mecanismo de proteção é variada de acordo com os diferentes países. Nos EUA, por exemplo, as IGs são regidas pelas leis comuns de proteção de propriedade intelectual, enquanto na Europa há leis multilaterais voltadas exclusivamente para essas questões, que variam de acordo com o grau de envolvimento governamental, mecanismos de monitoramento e cumprimento da legislação (BRAMLEY *et al.*, 2009).

Para Kirgiz (2017), as diferenças legais nos mecanismos e modelos de proteção das IGs variam entre os países por conta da relação de cada um com seu patrimônio e tradições, sendo também consequência disso os diferentes períodos de implementação das legislações. Entretanto, países membros da OMT devem garantir meios legais de proteção de IGs, considerando os padrões mínimos requeridos (BRAMLEY *et al.*, 2013).

De maneira geral, as IGs podem ser classificadas de duas espécies: *Protected Designation of Origin* (PDO) – no Brasil, Denominação de Origem (DO) e *Protected Geographical Indication* (PGI) – no Brasil, Indicação de Procedência (IP). Essas duas espécies apresentam, individualmente, mais relevância do que o conceito da própria Indicação Geográfica. Prova disso é o fato de, no Brasil, a Lei de Propriedade (9.279) Intelectual não definir o conceito de IG, definindo apenas as modalidades IP e DO (BARBOSA *et al.*, 2013).

De acordo com o artigo 177 da Lei 9.279 (BRASIL, 1996), a Indicação de Procedência é definida como “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.”

De acordo com o artigo 178 da Lei 9.279 (BRASIL, 1996), a Denominação de Origem é definida como “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”

Do ponto de vista prático, produtos com PDO (DO) devem possuir características que são consequência obrigatória do *terroir* e/ou habilidade dos produtores da região em questão, isto é, todas as etapas de produção devem ocorrer na área específica (HAJDUKIEWICZ, 2014). Apesar de se tratar de uma categoria mais restrita de IGs, Luceri *et al.* (2016) não encontraram diferenças significativas na percepção de ambos, possivelmente por desconhecimento dos consumidores em relação às diferenças nas classificações, sendo ambos compreendidos como sinais de qualidade no mesmo grau.

Já produtos com PGI (IP) devem possuir essas mesmas características, porém com uma exigência menor do que nos PDOs, já que pelo menos uma das etapas do processo produtivo deve ocorrer na área específica, podendo a matéria prima ser oriunda de outra região (HAJDUKIEWICZ, 2014).

De maneira resumida, registros PDOs (DOs) são mais restritivos, por conta da exigência de produção total na origem, enquanto os PGIs (IPs) são mais flexíveis, já que exige apenas um estágio de produção ou processamento na origem (LUCERI *et al.*, 2016). Vieira *et al.* (2015) apresentam uma interpretação distinta, focada em características finais do produto. Desta forma, enquanto nas IPs considera-se a

reputação da origem na extração, produção ou extração do produto, nas DOs as características do produto/serviço são obrigatoriamente afetadas por fatores naturais e/ou humanos da localidade geográfica em questão.

Nessa mesma direção está a conceituação de Valente *et al.* (2012), para os quais a diferença principal entre DOs e IPs é a relação obrigatória entre as características geográficas (climáticas, geológicas e humanas) e o processo de produção que gera diferencial de qualidade no produto existente nas DOs. Às IPs, por outro lado, exige-se apenas notoriedade do bem produzido na região, não necessariamente uma diferenciação em relação ao mesmo produto produzido em outra região.

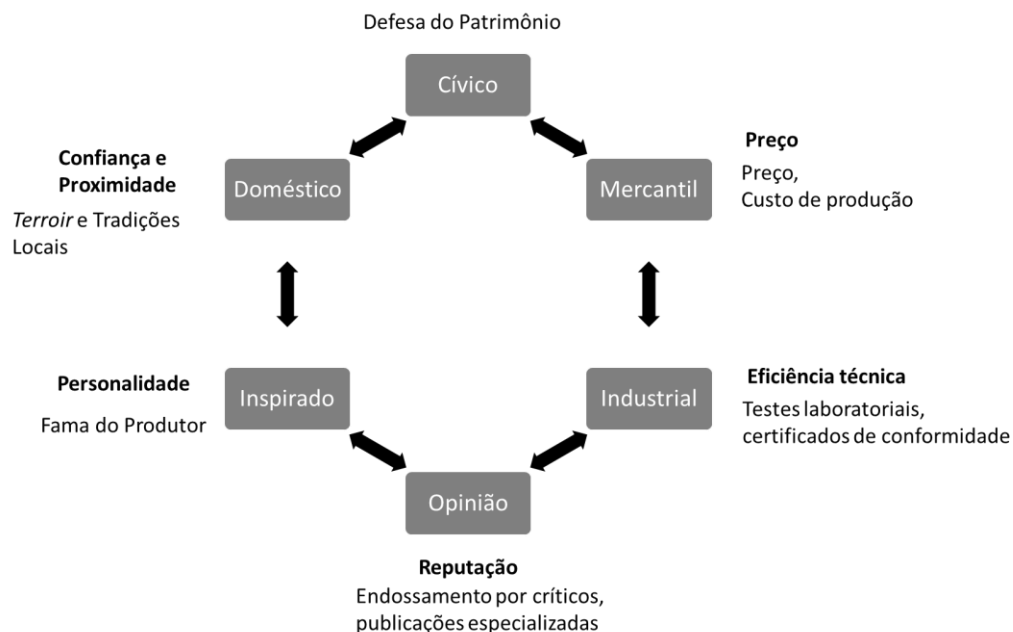
De acordo com Ramos e Fernandes (2012), as IPs não garantem um diferencial de qualidade, de processo produtivo ou característica, sendo apenas uma indicação de que o produto/serviço é oriundo daquela região, que apresenta alguma tradição na produção do produto/serviço. As DOs, por outro lado, exigem a comprovação de características específicas (e de diferenciação) do produto são resultantes da região.

2.2.2 Uso das IGs: Benefícios e Custos

Apesar do interesse no tema, ainda há pouco conhecimento sobre o papel das IGs (VIEIRA *et al.*, 2015). Certo é que diversas utilidades já foram exploradas na literatura, como estratégia de marketing (DOGAN; GOKOVALI, 2012), criação de barreiras de entradas e redução de assimetria informacional (BRAMLEY *et al.*, 2009), redução de risco de compra para o consumidor (GREBITUS *et al.*, 2011), desenvolvimento rural (MASCARENHAS; WILKINSON, 2014), dentre tantas outras.

Embora a valorização do *terroir* e tradições do local de produção, e ainda, uma lógica de enfrentamento doméstico para as múltiplas opções de produtos globais seja a principal justificativa para a existência do mecanismo de IG, Niederle (2013) argumenta que o alcance de mercados mais amplos é uma outra justificativa, detalhada por diversos princípios, conforme a Figura 6.

Figura 6 - Princípios da Indicação Geográfica



Fonte: Niederle (2013, p. 44).

As utilidades apresentadas por Niederle (2013), além da doméstica (valorização do território e tradições) são:

- **Mercantis:** Obtenção de preços diferenciados na comercialização dos produtos registrados;
- **Cívicos:** Valorização do bem coletivo e público, via divulgação dos diferenciais do local;
- **Inspiracional:** Oferta de um produto diferenciado, endossando a atuação do produtor;
- **Opinião:** Construção de reputação para os produtos da região;
- **Industrial:** Busca de conformidade de produtos para uniformidade do fornecimento e manutenção do registro.

Para Giovannucci *et al.* (2009), um IG alcança seus objetivos à medida que garante benefícios econômicos para grande parte dos *stakeholders* envolvidos no processo de produção e comercialização, reforçando ou, no mínimo, não prejudicando as condições sociais e ambientais existentes.

Do ponto de vista do produtor, resultados positivos obtidos com produtos certificados por IGs geram continuidade na produção de bens diferenciados e com reputação alcançada. Nesse sentido, produtores de áreas menos desenvolvidas

acabam por se beneficiar do mecanismo, obtendo rendimentos maiores (DOGAN; GOKOVALI, 2012).

Isso porque como muitas vezes a origem sugere alguma característica de qualidade desejada, consumidores se dispõem a pagar um preço maior produtos com essas características (WIPO, 2013), sendo assim, a reputação obtida resulta na obtenção de preços premium para os produtos (DOGAN; GOKOVALI, 2012).

Para Tregear *et al.* (2015), uma limitação dos estudos sobre IGs é o entendimento de que fazem parte de grandes e homogêneas cadeias alimentares, não havendo uma diferenciação entre os sistemas de proteção já maduros e os sistemas recentemente desenvolvidos, e cuja diferença principal reside no conhecimento do consumidor e, conseqüentemente, na possibilidade de obtenção de preços prêmios para os elos da cadeia.

Além da obtenção de preços premium, Bramley *et al.* (2009) argumentam que a diferenciação baseada no link entre produtos e suas respectivas origens é uma oportunidade para que produtores consigam competir globalmente em um cenário de queda de preços de commodities agrícolas, por meio da atuação em nichos de mercado.

O aspecto da criação de barreiras de entrada também é abordado por Bramley *et al.* (2009), sendo estas resultado tanto da restrição geográfica (apenas produtores dentro do limite podem ser beneficiados) quanto pela necessidade de cumprimento das práticas estabelecidas no registro.

Giovannucci *et al.* (2009) ressaltam o aspecto econômico das IGs, apresentando-as como ativos que nem sempre são valiosos, a depender da viabilidade comercial e dos custos para conquistá-las. O interesse dos produtores dependerá dessa equação de viabilidade.

Do ponto de vista do consumidor, destaca-se o papel das IGs de informá-lo, antes da compra, de que o produto em questão possui atributos positivos e que estão relacionados à origem e/ou ao método de produção (GREBITUS *et al.*, 2011). Trata-se da redução de assimetria informacional, valorizada pelo fato de que os consumidores cada vez mais se preocupam com a maneira como os produtos a serem consumidos são produzidos (VANDECANDELAERE, 2010).

Sob esse aspecto, Niederle (2015) destaca o caráter de diferenciação de produtos e redução da assimetria de informação entre produtores e consumidores,

extrapolando o sentido inicial de criação do mecanismo, que era puramente legal, objetivando proteger os mercados agroalimentares europeus.

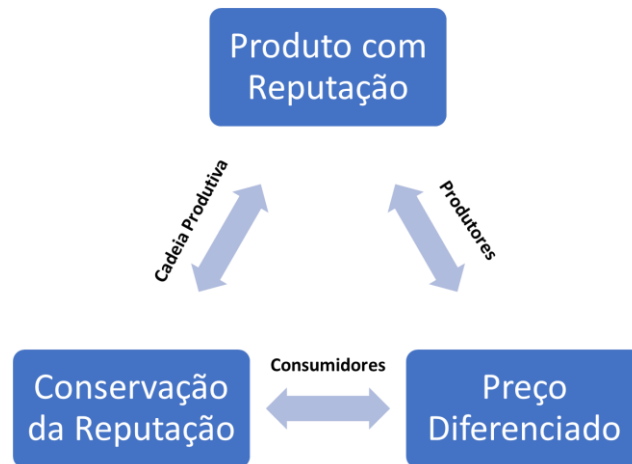
Além dos benefícios trazidos a produtores e consumidores, o registro garante que o nome do produto seja protegido, não se tornando um termo genérico (DOGAN; GOKOVALI, 2012). Muitos autores discutem também o papel das IGs como catalisadora de desenvolvimento local e rural (BRAMLEY *et al.*, 2009; MASCARENHAS; WILKINSON, 2014; NIEDERLE, 2015)

Para Bramley *et al.* (2009), o acesso a nichos de mercado e os ganhos extras obtidos via preços premium contribuem para a melhoria da qualidade de vida dos produtores, sem contar a conservação histórico cultural relacionada ao uso do território. Paralelo a isso, a WIPO (2013) acredita que percepções de qualidade e preço premium favorecem a geração de empregos e evita o êxodo rural, além de favorecer outras indústrias, como o turismo e a gastronomia (WIPO, 2013).

Ainda nesse sentido Mascarenhas e Wilkinson (2014) acreditam que, considerando as características do setor agropecuário brasileiro, como a participação da agricultura familiar, sistemas produtivos convencionais e alternativos e a existência instituições de pesquisas agropecuárias, as IGs se tornam estratégias consideráveis para o desenvolvimento territorial e rural do país, em especial porque os benefícios não serão obtidos apenas pelos produtores sediados na região em questão, mas para outros *stakeholders* (DOGAN; GOKOVALI, 2012).

De acordo com Barjolle *et al.* (2017), as IGs criam um ciclo virtuoso que envolve produtores, consumidores e demais elos da cadeia produtiva. A Figura 7 apresenta esse ciclo, que compreende a existência de um produto com reputação diferenciada, instigando os consumidores a pagarem um preço diferenciado nesse produto comparado aos substitutos. Os ganhos obtidos com o preço premium suportam os produtores e demais elos da cadeia na manutenção dos mecanismos de diferenciação do produto.

Figura 7 - Ciclo Virtuoso das Indicações Geográficas



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Barjolle *et al.* (2017).

Independentemente do ponto de vista pelo qual se analise às IGs, a obtenção de resultados para produtores, consumidores e comunidade não é automática a partir do instante em que se é obtido o registro, sendo esses ganhos consequência de ações coletivas de gestão e divulgação. É evidente, entretanto, que os processos de registro de IGs fortalecem a ação coletiva nas respectivas áreas, reunindo diversos *stakeholders* e definindo níveis de governança que estão relacionados ao impacto econômico (FAO, 2018b).

Por conta do aumento dos custos de produção de produtos com registro, é necessário que haja instrumentos de divulgação e popularização das IGs, gerando demanda por parte dos consumidores e incentivo aos produtores, que poderão ser beneficiados por incremento em vendas, preços diferenciados ou aumento da eficácia comercial, através da redução de custos de transação VIEIRA *et al.* (2015).

A forma como são trabalhadas podem definir os resultados positivos ou negativos das IGs para produtores e regiões, uma vez que se trata de uma ferramenta poderosa, mas que exige gerenciamento como qualquer outro mecanismo baseado em reputação. Sua vantagem, entretanto, é que tal reputação já existe no local/pessoas, sendo necessária a aplicação adequada (GIOVANNUCCI *et al.*, 2009).

Para Valente *et al.* (2012), o reconhecimento e valorização das IGs depende da atuação conjunta de produtores, distribuidores e consumidores, sendo o estado uma entidade responsável pela disseminação e comunicação do tema, via órgãos específicos e ministérios.

É importante considerar que os sinais extrínsecos nas comunicações devem ser conhecidos pelo consumidor, para que esse tenha condições de compreender a relação entre o sinal, a origem e, conseqüentemente, os atributos de qualidade (LUCERI *et al.*, 2016).

Conejero e César (2017) consideram também a necessidade de existência das associações, cuja responsabilidade é a promoção da localidade, via representação da origem, produto e produtores, controle da origem (qualidade uso da IG) e promoção do tripé origem, produto e produtores (CONEJERO; CÉSAR, 2017).

De encontro aos principais custos sugeridos por Giovannucci *et al.* (2009), Vandecandelaere (2010) ressalta ações de marketing para o produto, a gestão dos padrões de qualidade e evoluções nos códigos de conduta para os produtores envolvido, enquanto Conejero e César (2017) argumentam que, para que a designação de origem seja reconhecida no mercado e agregue valor aos produtos é necessária uma estratégia de marketing que seja direcionada para nichos de mercado, considerando a limitação quantitativa de produtos disponibilizados.

Resumindo, Giovannucci *et al.* (2009) defendem que o sucesso das IGs após o registro depende de quatro fatores:

- 1- **Estruturas organizacional e institucional fortes**, definindo os padrões, limites geográficos e organizando os planos de acesso ao mercado;
- 2- **Participação equitativa** entre os *stakeholders* (produtores, parceiros e órgãos reguladores), considerando não apenas divisão de custos e benefícios, mas de decisões;
- 3- **Parcerias mercadológicas fortes**, para implementação de estratégias de marketing e *branding*, como de qualquer outro produto;
- 4- **Proteção legal efetiva**, sendo essencial a existência de um sistema doméstico de proteção forte.

Apesar de todas as vantagens expostas anteriormente no uso das IGs, Mendes *et al.* (2014) abordam algumas desvantagens. A primeira delas é a restrição à inovação, consequência da inflexibilidade das normas de registro pelas quais as IGs são amparadas. Niederle (2015) apresenta as duas faces do tema, considerando que há barreiras à inovação de produtos certificados com IG, fruto da originalidade dos mesmos, ao mesmo tempo em que o próprio conceito da IG pode ser considerado uma inovação para garantir maior competitividade aos produtos.

Juk e Fuck (2015) focam na questão operacional, e entendem que as IGs estão relacionadas à inovação à medida que exige que os processos produtivos sejam organizados e padronizados de modo a obter um diferencial de qualidade nos produtos. Essa visão é compartilhada por Chimento *et al.* (2016), para os quais as discussões para formação dos regulamentos e regras para os produtores tendem a gerar debates sobre melhorias de processos de produção e comercialização, resultando em inovação.

No Reino Unido, por exemplo, Maye *et al.* (2016) observaram que alguns símbolos alternativos de território possuem efeito superior à IG, sendo a limitação de inovação resultante da necessidade de manutenção da tradição pregada pelas IGs a possível causa.

A segunda ressalva está nas falhas de delimitação territorial, que eventualmente excluem produtores limítrofes, mas que poderiam estar na área de cobertura, ou até mesmo a situação contrária, na qual expande-se o território para que seja possível aumento de escala, desconsiderando-se questões de qualidade

Valente *et al.* (2013) também observaram a dificuldade das associações em realizar a delimitação correta da área geográfica, consequência da escassez de estudos prévios sobre os fatores naturais, além da dificuldade no levantamento de informações históricas que garantem a relevância da região para o produto em questão, resultando em:

- 1- Existência de monopólios de poucos produtores, obrigando possíveis entrantes a se adaptarem às normas já estabelecidas, havendo ou não condições econômicas para tal. Essa questão foi comprovada em um estudo de casos realizados por Valente *et al.* (2013), que inclusive observaram a exclusão de produtores não associados à entidade solicitante, algo não previsto na legislação.
- 2- Assimetria informacional das vistorias do processo produtivo, visto que são dependentes de pessoas, havendo particularidades na análise dos critérios, como por exemplo os insumos utilizados na produção.

Para os críticos, as IGs funcionam como uma ferramenta de exclusão dos pequenos produtores em detrimento de grupos dos setores do agronegócio ou, na melhor das hipóteses, agricultura familiar capitalizada, já que o próprio processo de registro e os nichos de mercado a serem acessados contribuem para esse fenômeno

(SOARES, 2012). Na França, por exemplo, um estudo de casos múltiplos realizado por Dervillé e Allaire (2014) observou que a competição exacerbada sobre a cooperação trouxe resultados ruins a produtores de regiões com IG, com poucas empresas concentrando maior parte do processamento de queijos.

Giovannucci *et al.* (2009) apresentam um conjunto de benefícios e custos na existência e uso das IGs, para produtores e associações (Quadro 4).

Quadro 4 - Custos e Benefícios das IGs (Produtores e Associações)

CUSTOS	BENEFÍCIOS
Estabelecimento de estrutura legal	Acesso ao mercado
Definição dos limites geográficos	Aumento de vendas
Estabelecimento dos padrões e critérios	Aumento de valor/rentabilidade
Mecanismos informacionais locais	Garantia de qualidade/autenticidade
Custos de registro e controle	Rastreabilidade
Custos de marketing e promoção	Efeito complementar na região
Investimentos em estrutura de produção	Crescimento do valor da terra
Adaptação às especificações	Indução ao turismo
Limitações comerciais/tecnológicas	Crescimento nas taxas de emprego
Custos de mecanismos de proteção	Valorização sociocultural
Custos Administrativos e burocráticos	Governança local

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Giovannucci *et al.* (2009).

Por conta dessas características anteriormente citadas é que as IGs são mencionadas como exemplos de ações coletivas (CALEMAN *et al.*, 2017; DE ROSA *et al.*, 2017; CASTRO; GIRALDI, 2018). Não apenas as IGs, mas o papel das ações coletivas em bens públicos agroambientais está entre os assuntos mais carentes de debate acadêmico e institucional (VANNI, 2014).

De acordo com a teoria de ações coletivas de Olson (1965), é natural que indivíduos agrupados se comportem de acordo com seus interesses individuais, desconsiderando a busca por resultados comuns ao grupo, a menos que os grupos sejam pequenos ou que haja mecanismos de coerção para a lógica coletiva. Para o mesmo autor, é certo que não há sentido para um indivíduo em se organizar coletivamente quando sua ação individual serve aos seus interesses tão bem ou

melhor do que ações coletivas. Isso se altera, portanto, caso o custo de obtenção seja relativamente baixo, se comparado ao esforço individual.

De acordo com Czech (2016), a referência de Olson no tema se dá pela explicação do comportamento grupal de forma contraditória ao que era usado na época da publicação. Tal comportamento poderia ser explicado por um cálculo econômico que considera benefícios e custos a cada indivíduo do grupo.

A perspectiva de Olson considerava que o grupo deveria ser tratado como um conjunto de indivíduos racionais, não como uma entidade em si. Suas principais suposições ao derivar a teoria eram, portanto, o individualismo metodológico e comportamento racional dos indivíduos. As explicações anteriores da ação coletiva privavam um indivíduo da possibilidade de tomar suas próprias decisões com base no seu interesse racional (CZECH, 2016).

É justamente nesse ponto que ações coletivas e custos de transação se encontram no arcabouço teórico: O estágio inicial de desenvolvimento de ações coletivas geralmente demanda suporte financeiro, uma vez que envolvem custos de transação superiores aos das ações individuais.

Os custos de transação envolvidos em ações coletivas incluem custos de levantamento e pesquisa (informações, fontes de recursos, identificação de stakeholders relevantes), custos de barganha e negociação (tempo de reuniões, esforço em comunicação) e custos de monitoramento e execução do acordo (VANNI, 2014), custos esses observados na organização de associações para estabelecimento de IGs.

Outra importante contribuição referente às ações coletivas veio de Ostrom (2010), que analisou variáveis que afetam, de alguma forma, a participação e a coletividade de indivíduos em ações que buscam resultados coletivos. Essas variáveis incluem:

- Quantidade de participantes envolvidos, embora haja estudos sugerindo conclusões antagônicas sobre grupos maiores ou menores, a própria Ostrom conclui que o efeito do tamanho do grupo depende de outras variáveis estruturais;
- Natureza dos benefícios compartilhados, ou seja, se os benefícios da ação coletiva são reduzidos à medida que um indivíduo se beneficia ou se são

completamente compartilháveis, não havendo perda no uso do benefício, independentemente da quantidade de indivíduos envolvidos na utilização;

- Heterogeneidade dos participantes, ou seja, o grau de diferença nos interesses, informação e recursos disponíveis para cada indivíduo dentro do grupo;
- Comunicação pessoal “cara a cara” entre os participantes, ou seja, possibilidade de se obter confiança nos membros do grupo a partir de comunicações pessoais diretas;
- Informações acerca de comportamentos passados, que auxiliam os indivíduos a formar histórico comportamento de outros membros do grupo, gerando mais possibilidade de tomada de decisão sobre a coletividade;
- Ligação entre os indivíduos do grupo, que considera a dependência dos indivíduos uns com os outros, o que reduz o incentivo para comportamento oportunistas, já que é possível de se identificar facilmente ou de todos com o recurso comum, com menor possibilidade de identificação do indivíduo de baixa contribuição;
- Possibilidade entrada e saída voluntária do grupo, ou seja, altas possibilidades de entrada e saída desestimulam a participação, uma vez que geram perda de histórico e comprometimento entre os participantes;

O conceito da ação coletiva sustenta o mecanismo das IGs não apenas pela necessidade de organização de produtores em associações, mas também pela percepção de ganhos individuais oriundos das ações coletivas, no caso, preços diferenciados obtidos via signo de origem. Para Olson (1965), o incentivo individual, separado do ganho coletivo, é fundamental para que indivíduos aceitem arcar com custos e cargas envolvidas no alcance de objetivos coletivos.

Nesse sentido, as restrições geográficas e procedimentais por trás das IGs geram o que o autor chamou de bem coletivo exclusivo, isto é, bens coletivos que geram como benefício para o grupo preços diferenciados, levando os membros dos grupos a buscarem reduzir ao máximo a participação de novos membros, de modo que se reduza a oferta de produtos e, conseqüentemente, perca-se os benefícios de preços (OLSON, 1965).

2.2.3 A evolução do conceito de IG no Brasil até o momento atual

Para entender o estágio atual do conceito no Brasil, faz-se necessário compreender o seu desenvolvimento ao longo do tempo. Para isso, Bruch e Barbosa (2013) realizaram um levantamento histórico sobre o conceito de IG no Brasil, dividindo a em quatro períodos principais, exposto no Quadro 5:

- **1º Período:** Abrange o período que vai do Brasil Colônia até 1996, consiste na proteção de indicações de procedência da concorrência desleal e ao consumidor, via amparo judicial, reprimindo falsas indicações de procedência;
- **2º Período:** Situado entre os anos de 1996, com a publicação da lei 9270/96 (reconhecimento das IGs pelo INPI), resultante da internacionalização do acordo TRIPS, em 2003. Uma característica do período foi o predomínio de pedidos de reconhecimento estrangeiros comparado aos pedidos nacionais, possivelmente fruto do desconhecimento do novo conceito no país;
- **3º Período:** Contempla o período entre 2003 e 2008, é caracterizado pela promoção do conceito por órgãos como MAPA e INPI, embora ainda haja desconhecimento sobre as regras, fato comprovado pelo alto número de arquivamento de pedidos de reconhecimento. Predominou no período os pedidos nacionais de reconhecimento e a diversificação de segmentos de produtos, além do primeiro caso de requerimento de um serviço;
- **4º Período:** Iniciado a partir de 2008 e com duração até a data de publicação do estudo de Bruch e Barbosa (2013), caracteriza-se pelo crescimento nas solicitações de registro, inclusive com o primeiro serviço sendo contemplado com o registro de IP. Outra característica do período é a heterogeneidade das origens, havendo requerimentos oriundos de todas as regiões do país, embora ainda haja preponderância de IGs certificados nas regiões Sul e Sudeste.

Quadro 5 - Fases do conceito de IG no país

Período	Características	IGs registradas
1º Período (Brasil Colônia até 1996)	Amparo judicial para proteção de indicações de procedência	0
2º Período (1996 a 2003)	Publicação de lei específica para IGs e registros estrangeiros	4

3º Período (2003 a 2008)	Promoção governamental do conceito de IG e expansão dos pedidos de registro	3
4º Período (A partir de 2008)	Heterogeneidade das solicitações de registro, em termos de produtos e regiões de origem	63

Elaborado pelo autor com base em Bruch e Barbosa (2013).

No Brasil, a Lei 9.279 determina o INPI como órgão responsável pelo estabelecimento de registro das IGs. Nesse sentido, o Brasil se assemelha a tantos outros países, que concedem a um órgão cujo escopo é o registro de marcas e patentes a prerrogativa de regulamentação das IGs (NIEDERLE *et al.*, 2017).

Ao INPI cabe o processo de registro, baseado no instrumento de delimitação da área geográfica e na comprovação de alguns elementos, como comprovantes do reconhecimento da região como centro do produto, comprovantes de mecanismos de controle sobre os produtores com direito ao uso do instrumento. Para as DOs é necessário ainda o comprovante da relação região – características específicas (BARBOSA *et al.*, 2013)

Além da comprovação de característica de produto diferenciada (DO) ou de tradição da região na produção de determinado produto (IP), há outras exigências para a solicitação de registro de IGs no Brasil, como a delimitação da área geográfica, a formação de uma associação ou entidade legal para representar o produto/serviço, a criação de um nome/símbolo e a elaboração de um código de conduta (RAMOS; FERNANDES, 2012).

Além do INPI como instituição máxima, há outras entidades envolvidas no apoio ao processo de desenvolvimento das IGs no Brasil, dentre as quais Mascarenhas (2008) destaca o papel de órgãos como o MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento), o SEBRAE (Serviço Brasileiro e de Apoio às Micro e Pequenas Empresa), a EMBRAPA (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária) e também de universidades na assistência às associações de produtores interessadas na obtenção do registro via IGs.

Em relação ao MAPA cabe, desde 2005, cooperar tecnicamente com o INPI no reconhecimento de IGs, definindo padrões e regulamentos para produtos agropecuários (MASCARENHAS, 2008).

Niederle (2015) acredita que o órgão deveria ter mais relevância na definição de IGs de origem animal/vegetal, atuando como apoio ao INPI no registro, em especial por conta de avaliações técnicas. Ramos e Fernandes (2012) somam também as atividades de identificar oportunidades de registro de produtos agrícolas, além de auxiliar as associações a estruturarem suas cadeias para o registro dos produtos, auxiliando produtores de diversos portes.

Em relação ao papel do SEBRAE, Mascarenhas (2008) apresenta o apoio da entidade na promoção e reconhecimento das IGs, em especial em regiões menos favorecidas. Para Ramos e Fernandes (2012), o papel da entidade no processo de expansão das IGs no Brasil está relacionado à conscientização dos produtores a respeito da oportunidade, bem como financiar tais produtores para a obtenção do registro.

Por fim, o papel da EMBRAPA no processo de expansão das IGs é o de auxiliar instituições públicas e privadas a desenvolverem conceitos e expertise para a agricultura de maneira geral, além de identificar potenciais produtos e regiões para registro (RAMOS; FERNANDES, 2012).

Outros atores também são importantes no processo de desenvolvimento do conceito: As universidades e empresas de pesquisa, via pesquisas sobre o tema e seus desdobramentos e órgãos de fomento à atividade agropecuária, incentivando o uso do mecanismo como ferramenta de desenvolvimento rural e econômico (VALENTE *et al.*, 2012).

Há ainda um considerável desafio para o Brasil relacionado ao tema. Considerando a existência de muitos atores (instituições públicas e privadas), há a necessidade de definição mais específica da atribuição de cada uma dessas entidades (NIEDERLE, 2015). Um exemplo de atuação coletiva de entidades é uma iniciativa para um selo único que identifique todas as IGs certificadas no Brasil, facilitando a comunicação do conceito perante os consumidores brasileiros, encabeçada por INPI e SEBRAE (NIEDERLE *et al.*, 2017).

Entendido o ambiente institucional das IGs no Brasil, é importante a compreensão do andamento das iniciativas no país. Uma pesquisa realizada no INPI (2020) e no portal ORIGI-IN (2018) apresenta a situação atual das Indicações Geográficas no Brasil e nos principais mercados mundiais, em especial os países vizinhos da América do Sul, países em desenvolvimento e União Europeia.

Até a data de consulta são 80 os registros concedidos de Indicações Geográficas no Brasil. Desses, 71 são registros de produtos nacionais, 7 de produtos originários da União Europeia, 1 dos EUA e 1 do México. Além dos 80 registros concedidos, constam outros 65 pedidos tramitando no instituto, estando agrupados em diversas categorias de classificação, como “Arquivados”, “Pedido em revisão” e “Indeferido” (INPI, 2020).

Dos 71 registros nacionais concedidos, há considerável concentração regional na origem dos produtos. Mais de 60% dos registros são originários das regiões Sudeste e Sul, com 23 e 21 registros respectivamente. As regiões com menor participação são Norte e Centro Oeste, com respectivamente 8 e 4 registros. Tais dados demonstram a importância do apoio institucional às regiões menos participativas, visto que se trata de um instrumento de desenvolvimento regional poderoso para regiões menos favorecidas (INPI, 2020).

Em relação ao tipo de IG, dos 80 registros (nacionais e estrangeiros), 22 foram registrados como Designação de Origem (DO), enquanto os demais 58 foram registrados como Indicação de Procedência (IP) (INPI, 2020). Esses dados confirmam uma menor presença de registros de DOs, consequência do nível de exigência maior para obtenção dessa categoria de Indicação Geográfica (LUCERI *et al.*, 2016).

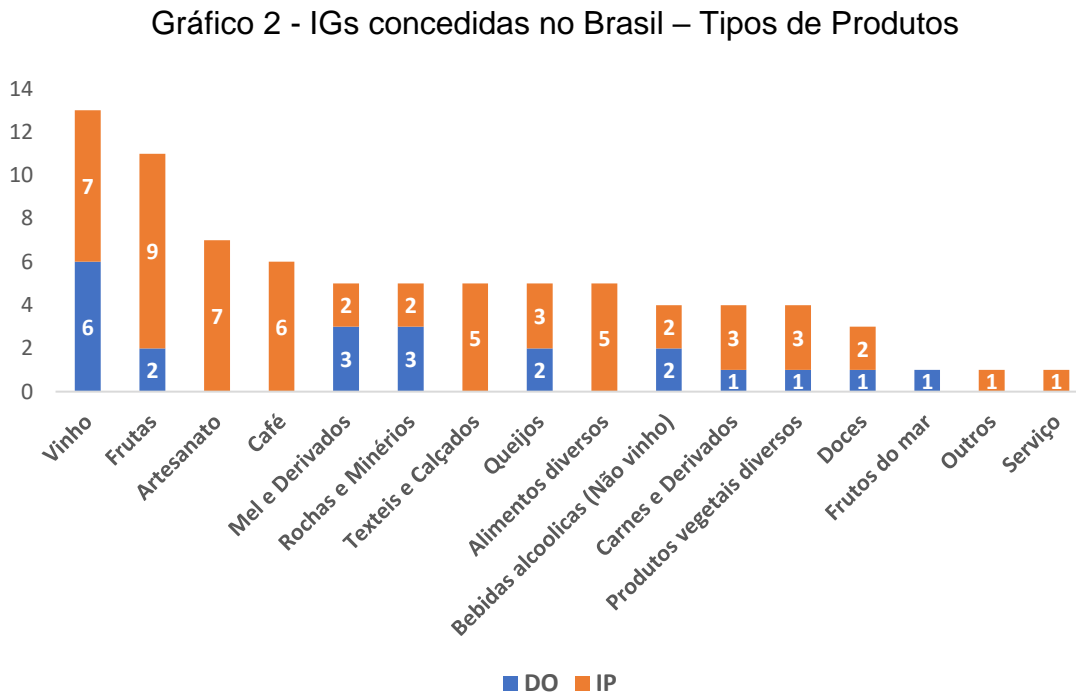
O quadro 6 apresenta de maneira detalhada o andamento das solicitações de registro de IGs no país:

Quadro 6 - Detalhamento das IGs no Brasil (Até Dez-2020)

SOLICITADOS		CONCEDIDOS - TIPOS		CONCEDIDOS NACIONAIS - REGIÕES	
Arquivados	12	DO	22	NORTE	8
Depositados	13	IP	58	NORDESTE	15
Exigência	27	CONCEDIDOS - PAÍS DE ORIGEM		CENTRO OESTE	4
Indeferidos	4			EUA	1
Pedidos em revisão	2			UE	7
Pedidos publicados	7			MÉXICO	1
Registros concedidos	80			BRASIL	71
				SUDESTE	21
				SUL	23

Fonte: Elaborado pelo autor com dados obtidos no INPI (2020).

Outra análise interessante sobre as IGs registradas no país, independentemente de serem nacionais ou estrangeiras, é referente aos tipos de produtos contemplados. O Gráfico 2 apresenta uma classificação dos tipos de produtos registrados com IG no Brasil, sendo quantificado também os respectivos tipos de registro (DO ou IP).



Fonte: Elaborado pelo autor com dados obtidos no INPI (2020).

Pelo Gráfico é possível notar a relevância dos Vinhos para o cenário atual de IGs no país, sendo quase um quinto dos produtos registrados no país. Chama atenção também a relevância das Frutas, Artesanato, Café, Mel e Derivados e Rochas e Minérios. Por fim, há um caso de Serviço registrado com IP, com o Serviço de Tecnologia da Informação do Porto Digital, do estado de Pernambuco.

Comparar o estado da arte das IGs no Brasil com outros países torna-se útil para o entendimento do desenvolvimento do tema no país. Embora haja legislações específicas para consideração de IGs em alguns países, como no caso dos EUA (BRAMLEY *et al.*, 2009), a organização de fomento das IGs no mundo OriGIn (2018) apresenta um compilado dos registros por país do mundo.

Nos vizinhos sul-americanos, observa-se um considerável desenvolvimento das IGs em países como Chile e Argentina, em especial por conta das tradições

vinícolas de ambos. Juntos ambos possuem 214 IGs para vinhos, além de 24 IGs de outros produtos diversos. Chama atenção a ausência de IGs no Paraguai e complementa a análise 28 registros da Colômbia, sendo 25% referentes à café, como o Café de Cauca e o próprio Café de Colômbia (ORIGIN, 2018).

Quando se analisa os países em desenvolvimento e com grande potencial, como os países que acompanha o Brasil nos BRICS, observa-se um considerável atraso do país em relação à quantidade de registros de IG em Rússia, Índia e China, tendo o último mais de mil e trezentos produtos registrados com IG, com relevância de chás e outros produtos não alimentícios. Rússia e Índia apresentam, respectivamente, 115 e 288 registros (ORIGIN, 2018).

A África do Sul apresenta, em termos de registros concedidos, uma proximidade com o Brasil, tendo sido encontrados 85 no total. Em relação ao México, apesar de possuir registro de um dos produtos mais conhecidos do plano, a Tequila, observa-se uma quantidade menor de registros concedidos se comparado ao Brasil, com 16 no total (ORIGIN, 2018).

Por fim, é nos países desenvolvidos que o conceito de IGs está consolidado (VIEIRA *et al.*, 2015; FAO, 2018a). Além de produtos como queijos e carnes, dominam a listagem de registros os vinhos, sendo esses os principais produtos registrados na França, Espanha, Itália e até mesmo nos EUA. A quantidade de produtos registrados nesses países é consideravelmente superior aos países anteriormente analisados, havendo, na Itália e na França, respectiva, 853 e 766 produtos certificados (ORIGIN, 2018).

Para Mascarenhas e Wilkinson (2014), a baixa quantidade de IGs em países em desenvolvimento, quando comparado aos países desenvolvidos, pode ser justificada por fatores diversos, como a falta de conhecimento dos consumidores, limitações legais, ausência de apoio aos produtores requerentes e contemplados, além de limitações orçamentárias para consumo de produtos com preços diferenciados.

Outras razões pelas quais a quantidade de IGs registradas no Brasil ainda é consideravelmente baixa, se comparada à alguns países europeus, está no desinteresse de produtores, consequência do baixo conhecimento dos consumidores (CHIMENTO *et al.*, 2016), além de custos e tempo reservados ao processo de registro, adequação aos padrões, e divulgação dos produtos, custos esses muitas vezes não

recompensados com os retornos financeiros imaginados pelos produtores (VALENTE *et al.*, 2013; NIEDERLE *et al.*, 2017; CANAVARI *et al.*, 2017).

O quadro 7 apresenta um comparativo entre países da América do Sul, países em desenvolvimento e integrantes dos BRICs, bem como países desenvolvidos, para compreensão do estágio de maturidade do conceito de IGs nesses locais.

Quadro 7 - IGs na América Latina, BRICs e Países Desenvolvidos

	Argentina	Chile	Paraguai	Colômbia		
Vinhos	101	113	-	-		
Demais	9	15	-	28		
	China	Índia	México	Rússia	África do Sul	
	1396	288	16	115	85	
	Reino Unido	França	Portugal	Espanha	Itália	EUA
Vinhos	5	460	40	135	521	234
Demais	68	306	150	211	332	37

Fonte: Elaborado pelo autor com dados obtidos no ORIGIN (2018).

2.2.4 O estudo da competitividade e geração de valor via IGs

Os mecanismos de proteção de produtos de origem são oriundos das teorias econômicas de informação e reputação, sendo as IGs um desses mecanismos de institucionalização de reputação para situações de assimetria informacional (BRAMLEY *et al.*, 2009).

O próprio conceito de IG prevê como ponto fundamental a obtenção de um produto com características específicas relacionadas à origem. Para Dogan e Gokovali (2012), trata-se de uma estratégia para diferenciar e agregar valor aos produtos, buscando uma vantagem perante os concorrentes que cada vez mais permeiam o ambiente de competição internacional. Canavari *et al.* (2017) consideram que o critério para comprovação da efetividade de uma IG é a transformação de uma *commoditie* em um bem de consumo avaliado como único por parte dos consumidores.

De acordo com Castro e Giraldi (2018), as IGs garantem competitividade aos produtos à medida que são percebidos como valiosos, raros, de difícil imitação e são explorados corretamente pelas respectivas associações.

De forma a segmentar as fontes de geração de valor, Bramley *et al.* (2009) separaram em cinco as perspectivas pelas quais as IGs podem ser estudadas na ótica econômica. Essas metodologias serão apresentadas e discutidas a seguir, com estudos aderentes a elas, além de percepções de como essas abordagens consideram a geração de valor ao longo da cadeia.

A primeira perspectiva é baseada no Efeito de Reputação. Definida pelos autores como *Reputational Effects*, abordam a função de criação de reputação coletiva para produtos e produtores e as consequências dessa reputação na dinâmica do mercado, como preços maiores de produtos e percepção de qualidade.

Nesse sentido, Castro e Giraldi (2018) argumentam que as IGs agregam valor aos produtos à medida que transmitem informações relevantes sobre qualidade/reputação, gerando confiança entre produtores e consumidores e, portanto, se tornando uma vantagem competitiva. Para que isso ocorra, entretanto, faz-se necessário protegê-las através da garantia dos processos de produção, mantendo a qualidade e a confiança junto aos consumidores. Quanto mais coordenadas e coesas as associações de produtores, mais bem executada é essa garantia dos processos Vandecandelaere (2010).

Tregear *et al.* (2015) alertam para a diferença entre a proteção da reputação e a construção da mesma, salientando que em países desenvolvidos as IGs servem como proteção à reputação dos produtos, enquanto nos mercados em desenvolvimento é necessário inicialmente construir a reputação, em especial com ampliação do conceito.

Na mesma linha, Mascarenhas e Wilkinson (2014) argumentam que a obtenção de IG é apenas o primeiro passo para diferenciação e, conseqüentemente, a obtenção de maior competitividade no mercado. Para eles, a divulgação do conceito para os consumidores e a promoção diferenciada de cada produto certificado são ações imprescindíveis para a percepção de diferenciação, sob pena das IGs se tornarem meros instrumentos de proteção, sem criação de valor.

Vieira *et al.* (2015) consideram válida essa análise para países em desenvolvimento, uma vez que a relevância da qualidade (segurança) dos alimentos perante o preço é um processo maduro em alguns mercados, mas ainda em consolidação em outros. Entretanto, a garantia da qualidade pode ser a porta de entrada para canais de distribuição específicos, bem como facilitar a exportação de

produtos, a até mesmo como pré-requisito para que varejistas trabalhem com os mesmos (GIOVANNUCCI *et al.*, 2009).

Para se atingir tal reputação e se obtenha resultados com a mesma, Hajdukiewicz (2014) ressalta a importância do desenvolvimento, tanto dos processos produtivos (desde que mantendo o padrão obrigatório da cartilha) como das ações de marketing, em parceria com os demais produtores da associação.

A segunda perspectiva é baseada na Economia dos Custos de Transação e Análise de Cadeia. Bramley *et al.* (2009) a definem como *Supply Chain Analysis and Transaction Cost Economics*, cujos estudos abordam a IG como mecanismo de governança que resulta na redução de assimetria e informacional e de custos de transação entre elos. A captura de valor entre os diversos elos é uma consequência dessa governança.

Dentro dessa abordagem, Vieira *et al.* (2015) ressaltam que mecanismos públicos e privados de garantia de qualidade e procedência são baseados no controle do processo produtivo e de comercialização, implicando em custos que são compartilhados por toda a cadeia. Tais custos podem ser reduzidos a partir de mecanismos públicos e privados de governança.

Um estudo de casos múltiplos realizados pela FAO (2018b) concluiu que as IGs podem ser coordenadas de maneira horizontal ou vertical. Por um lado, a coordenação horizontal permite uma visão compartilhada da definição e gerenciamento da qualidade e economias de escala em termos de produção, processamento e marketing. Por outro lado, quando as partes interessadas compartilham sua visão verticalmente ao longo da cadeia permite-se a criação de uma estratégia de distribuição de valor agregado, por exemplo via definição de preço mínimo de ponta.

Fernandez-Barcala *et al.* (2017) focaram na governança de cadeias com produtos certificados por origem. Dentre outros pontos, identificaram que em transações que envolvem produtos com IGs o nível de coordenação é alto mesmo em casos onde não há integração vertical, já que a busca pelos padrões de qualidade torna as relações mais orientadas ao curto prazo.

Importante ressaltar que para que tais sinais de origem reduzam a assimetria informacional entre produtores e consumidores é fundamental que esses reconheçam e compreendam os símbolos (RANGNEKAR, 2004), portanto, o sucesso de uma IG

depende de uma estratégia eficiente de marketing. Relacionando isso à governança, eventuais custos de comercialização de produtos podem ser compartilhados com parceiros da cadeia, que acabam por se beneficiar dos preços premium obtidos com esse tipo de produto (GIOVANNUCCI *et al.*, 2009).

A terceira perspectiva considerada por Bramley *et al.* (2009) é a da baseada na Prosperidade, definida pelos autores como *Welfare Analysis*, pela qual é abordada a distribuição de riqueza ocasionada pela inserção de produtos com qualidade assegurada no mercado, considerando os custos e recompensas do estabelecimento dessas certificações não apenas para produtores, mas para os diferentes elos das cadeias.

A respeito dessa abordagem, Giovannucci *et al.* (2009), chamam atenção ao fato de que o preço premium por si só não garante maior rentabilidade a produtores/demais integrantes da cadeia, uma vez que há custos consideráveis por trás do registro, proteção e comercialização desses produtos.

Por outro lado, Fernandez-Barcala *et al.* (2017) entendem que a diferenciação obtida através das IGs funciona como um incentivo para que elos da cadeia invistam na melhoria da qualidade dos produtos, cada um dentro da sua atuação, sem sobreposição de ações de desenvolvimento.

Além disso, como não há barreiras de entrada para estabelecimento de IGs, Moschini *et al.* (2008) argumentam que os mecanismos de controle da cadeia são essenciais para que haja incentivos à inovação. Por fim, para Canavari *et al.* (2017), o sucesso de IGs depende, dentre outros fatores, de um gerenciamento efetivo da coordenação da cadeia, de modo que haja distribuição de valor por todos os elos, em especial produtores e processadores.

A quarta perspectiva considerada por Bramley *et al.* (2009) se baseia na análise Intenção do Consumidor. Definida pelos autores como *Measuring Willingness to Pay for Geographical Indications*, tais estudos abordam o papel da origem como atalho para tomada de decisão do consumidor, funcionando como um atributo extrínseco aos produtos. Análise de preço hedônico e preço justo, bem como análises conjuntas são ferramentas comuns nesse tipo de estudos.

Sobre essa perspectiva, Canavari *et al.* (2017) concordam que a vantagem competitiva das IGs advém do fato que tais certificações facilitam a decisão de compra dos consumidores, que identificam valor e qualidade em tais produtos, consequência

das características diferenciadas de localização, mão de obra, processo de produção e condições climáticas.

Para confirmar esse efeito, a valorização da origem de produtos alimentares por consumidores foi testada por Hu *et al.* (2012), a partir de uma Análise Conjunta que avaliou o impacto de diversos atributos, como marca, existência ou não de certificação orgânica, origem (estado e região), aspectos nutricionais e preço. Os resultados indicaram que a variável de origem apresentou maior impacto do que a certificação orgânica e aspectos nutricionais.

Por fim, o Impacto de Desenvolvimento Rural, definido pelos autores como *Rural Development Impact*, é a última perspectiva considerada por Bramley *et al.* (2009). Esta linha de estudo foca na mensuração do real impacto das IGs no processo de desenvolvimento rural, através de indicadores como aumento da renda dos produtores, acesso ao mercado e criação de empregos.

A vertente do Desenvolvimento Rural pode ser relacionada ao conceito de Valor Compartilhado (*Shared Value*). O conceito considera que os mercados são definidos não apenas pelas necessidades econômicas, mas também pelas necessidades da sociedade e que tais ações não necessariamente implicam em aumento de custos, mas muitas vezes em ganhos de produtividade via inovação e novas abordagens operacionais (PORTER; KRAMER, 2011).

O foco do conceito está na criação de valor e não na redistribuição, como iniciativas de “fair trade”. Na agricultura, por exemplo, considera-se a melhoria das técnicas de cultivo e fortalecimento do cluster local de apoio a fornecedores e outras instituições, a fim de aumentar a eficiência produtiva, a qualidade do produto e a sustentabilidade dos agricultores, gerando maiores receitas para agricultores e consumidores. (PORTER; KRAMER, 2011)

De acordo com Porter e Kramer (2011), o valor compartilhado é criado de três maneiras: Redesenvolvimento de produtos e mercados, redefinição de produtividade na cadeia de valor e construção de cluster industrial nas localidades das empresas. Essa última foca no desenvolvimento de uma estrutura local de apoio à empresa que, além de aumentar sua produtividade, preenche lacunas empresariais, exatamente como pressuposto pela vertente de Desenvolvimento Rural.

Quadro 8 – Perspectivas de Estudo das IGs

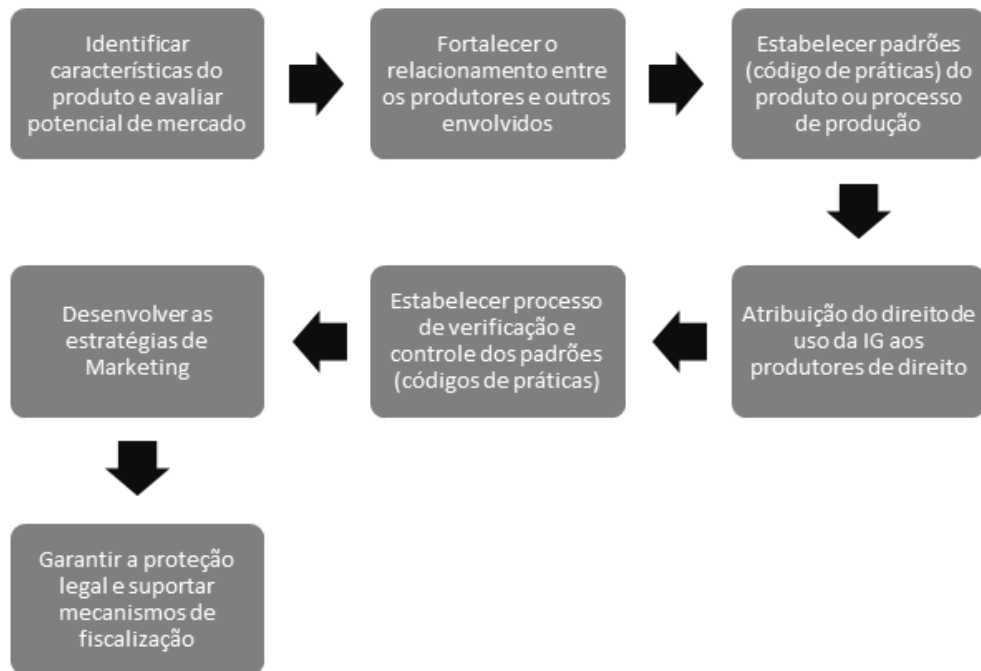
Perspectiva	Função da IG
Efeito de Reputação (<i>Reputational Effects</i>)	Mecanismo de reputação para os produtos
Custos de Transação e Análise da Cadeia (<i>Supply Chain Analysis and Transaction Cost Economics</i>)	Mecanismo de governança e redução da assimetria informacional entre os elos
Prosperidade (<i>Welfare Analysis</i>)	Distribuidor riqueza entre os elos envolvidos
Intenção do Consumidor (<i>Measuring Willingness to Pay for Geographical Indication</i>)	Atalho para decisão de compra do consumidor
Desenvolvimento Rural (<i>Rural Development Impact</i>)	Fator de desenvolvimento rural

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Bramley *et al.* (2009).

Considerando as cinco abordagens, evidencia-se que as IGs podem, de diversas formas, gerar valor para a cadeia como um todo, bem como para a região, ou seja, outros *players* de fora da cadeia sediados na mesma localidade. Economias de escala, redução de custos de transação, aumento de governança na cadeia e aprimoramento de produtos podem ser obtidos nas cadeias de produtos certificados com IGs a partir das funções coletivas resultantes da cooperação entre produtores (associação) e empresas que competem entre si, como fornecedores e distribuidores (GIOVANNUCCI *et al.*, 2009).

O registro da IG, por si só, não garante a captura de valor por parte de produtores e regiões. Para que haja desenvolvimento rural, diferenciação de preços e preservação de culturas e tradições, a WIPO (2013) sugere um modelo de estabelecimento de IGs, composto por sete passos, conforme observado na Figura 8:

Figura 8 - Processo de estabelecimento de IGs



Fonte: Elaborado pelo autor com base em WIPO (2013).

Para Hajdukiewicz (2014), a obtenção de valor via IGs é obtida a partir do momento em que, com o registro, os produtores adquirem um monopólio de comercialização do produto diferenciado em um nicho de mercado, gerando ganhos. Posto isso, para que tais produtos sejam desenvolvidos e valorizados, é necessário o trabalho conjunto de três entidades (MASCARENHAS; WILKINSON, 2014):

- 1- a cadeia produtiva do produto em questão, através de alianças de integração horizontal e vertical, permitindo maior organização aos produtores, construção de padrões de qualidade e redução de custos de transação e produção;
- 2- do setor responsável pelas IGs nos países, em especial via promoção do conceito e dos produtos certificados e na defesa de marcos regulatórios e políticas públicas de apoio e promoção às IGs;
- 3- do Estado, por meio de suporte, promoção do conceito e divulgação internacional, da proteção e apoio a pequenas e microempresas (e produtores) e do desenvolvimento territorial.

Na visão de Barjolle *et al.* (2017), as IGs são direitos coletivos mantidos pelo estado. Por exemplo, um produto registrado como DO é um produto cuja qualidade, oriunda da localização geográfica e das técnicas de produção, é reconhecida pelo estado. O estado, por sua vez, delega a entidades privadas (associação de

produtores) a gestão desses registros, via extração, produção e comercialização de produtos e serviços.

Niederle (2013) complementa essa visão alegando que as IGs são construídas a partir de três processos concomitantes: A formação de uma rede de atores diretos e indiretos (produtores, consumidores, associações, governo), a definição de um arranjo institucional de orientação à produção e ao consumo e, por fim, a negociação do posicionamento de qualidade a ser trabalhado.

Mesmo se tratando de um mecanismo bastante promissor, muitas IGs acabam por perder na geração de valor às cadeias. Haiyan (2017) ressalta algumas falhas na condução do processo de registro e exploração dos produtos. A primeira delas é acreditar que apenas o registro garantirá bons resultados, sem que haja ações de marketing que gerem consciência e lembrança para os consumidores.

Nesse sentido, Canavari *et al.* (2017) recomendam que haja um processo de “educação” do consumidor a respeito dos atributos positivos de produtos designados com IG (desenvolvimento rural, qualidade), em especial em mercados onde o conceito é pouco conhecido.

A segunda falha está no foco na produção baseada na quantidade e não na qualidade dos produtos. Por fim, a última falha está na ausência de um plano de venda de valor, baseado nos atributos de diferenciação em detrimento da simples comercialização (HAIYAN, 2017).

2.3 ABORDAGEM DAS IGS A PARTIR DA ECT

Tendo sido apresentados tópicos e teorias referentes aos dois temas principais desse estudo – Custos de Transação (com destaque para especificidade de ativos) e IGs, o esforço a seguir está no entendimento de como ambos são tratados de maneira conjunta na literatura acadêmica. De acordo com Mwakaje *et al.* (2018), a NEI aglomera teorias de direito de propriedade, teorias de contratos e economia dos custos de transação, que podem ser facilmente relacionados com o conceito de IG.

Além disso, considerando que as normas de produção estão estabelecidas por lei e Cadernos de Especificações Técnicas, os custos de coordenação podem ser reduzidos, embora os custos de adaptação e produção eventualmente aumentem, para cumprimento das normas, de modo que pode haver impactos tanto positivos como negativos nos custos de transação (MENDES; TROSKIE, 2001).

De acordo com Bramley *et al.* (2009), a ECT é uma das cinco metodologias econômicas pelas quais se pode estudar as IGs. A partir dessa ótica, analisa-se as IGs como mecanismo de governança que resulta na redução de assimetria e informacional e de custos de transação entre elos das cadeias. Apesar disso, são escassos os estudos que focam na relação entre os temas.

Ademais, uma das possíveis barreiras de desenvolvimento das IGs pode estar relacionada ao comportamento de aversão ao risco adotado pelas autoridades governamentais, no sentido de que os custos de inspeção, por exemplo, são de competência dos produtores. Desta forma, estes já possuem custos antes mesmo de saberem se haverá algum benefício extra com o mecanismo (CONNELLY; MAHON, 2015).

Para se ter uma análise quantitativa desses estudos, uma pesquisa referencial em bases de dados relevantes na área de administração constatou a existência de lacunas a serem preenchidas no uso das IGs como temáticas de estudos da Teoria dos Custos de Transação. Tal pesquisa foi realizada no dia 19/01/2020, nas bases de dados SCOPUS (www.scopus.com), Web of Science (www.webofknowledge.com), ambas com abrangência considerável em buscas de pesquisas acadêmicas internacionais e também na plataforma Scielo (www.scielo.br).

Para a busca, utilizou-se como referências os termos “*geographical indication(s)*”, “*Geographic Indication(s)*”, “*PDO (Protected Designation of Origin)*”, *PGI “Protected Geographical Indication”* e *DOC (Denominazione di origine controllata)* em conjunto com os termos “*Transaction cost(s) economics*”, “*Transaction Cost(s) Theory*”, “*New Institutional Economics*”, “*Transaction Costs*” e “*Asset(s) Specificity(ies)*”.

Em todas as bases optou-se pela busca mais abrangente: Na plataforma Web of Science considerou-se a variável Tópico, na Scielo considerou-se a variável Todos os índices e na Scopus considerou-se a variável *Article Title, Abstract, Keywords*. Desta forma, todas as pesquisas consideraram a existência dos termos no título, e/ou resumo e/ou palavras-chave.

Nenhum resultado foi obtido na pesquisa na base de dados Scielo, enquanto as duas demais bases apresentaram, excluindo-se os artigos duplicados presentes nas duas bases, dezesseis estudos no total. O quadro 9 apresenta os estudos encontrados na busca dos termos nas plataformas.

Algumas considerações são importantes em relação aos resultados obtidos na busca dos temas e que confirmam a relevância de se estudar as IGs pela ótica da ECT:

- 1- A quantidade de estudos que relacionam os dois temas. Se pesquisados de maneira independente, ambos os temas apresentam centenas e até milhares de estudos como registrados nas plataformas de pesquisa consultadas, porém apenas dezesseis abordando as IGs pela ótica da ECT;
- 2- A ausência de estudos brasileiros também chama atenção, embora haja um crescimento significativo nos estudos da IG no país. Autores europeus, como era de se esperar, são os principais estudiosos dos temas em conjunto;
- 3- Por fim, pode-se concluir que o interesse da academia em abordar de maneira conjunta a ECT e as IGs é consideravelmente recente. Dos dezesseis estudos, apenas cinco são anteriores à década de 2010. Todos os demais estudos foram publicados entre os anos de 2010 e 2019, sendo nove deles dos últimos cinco anos.

Os artigos encontrados na pesquisa foram lidos integralmente para compreensão aprofundada de como os temas ECT e IG estavam relacionados, de maneira a identificar quais são os principais interesses da academia no que se refere ao conjunto de conceitos.

O estudo realizado por Perito *et al.* (2017) relaciona proposições de valor com diferentes mecanismos de governança na cadeia de ovinos da região central da Itália. No trabalho, a ECT é abordada por meio da análise da governança, enquanto as IGs são utilizadas como uma estratégia para proposição de valor. Como complemento, os autores inserem a existência de recursos por parte dos produtores para relacionar também aspectos da Visão Baseada em Recursos (RBV).

Os dados foram coletados via *survey* e analisados a partir da análise de clusters, gerando três grupos distintos de produtores rurais. Os resultados indicam que produtores que estão envolvidos no processo de registro da IG da região (quase 22% dos entrevistados) comercializam seus produtos via atacadistas especializados na cadeia de produtos certificados, contrastando com os demais produtores não amparados pelo instrumento (PERITO *et al.*, 2017).

A relação entre ambos os conceitos (ECT e RBV) não é, de forma alguma, surpreendente. Santos *et al.* (2017) organizaram um estudo bibliográfico sobre artigos

no campo da estratégia organizacional que abordavam a ECT, obtendo um total de trinta estudos nacionais. De acordo com os autores, tanto a RBV como a ECT focam na eficiência das firmas, havendo distinção entre ambas na forma como essa eficiência é obtida. Enquanto na ECT a vantagem competitiva advém do gerenciamento dos custos de transação, na RBV a vantagem competitiva é oriunda de recursos e capacidades idiossincráticas e dinâmicas.

La Sala *et al.* (2017) utilizaram de uma cadeia italiana de pão com registro de Indicação Geográfica para avaliar um sistema de informação que auxilia a gestão de *players* ao longo da cadeia. O experimento realizado pelos autores comprovou redução significativa dos custos de transação ao longo da cadeia (produção de trigo, produção da farinha até a produção do pão, elemento registrado com a IG), consequência do uso eficiente das informações.

O artigo desenvolvido por Mendes e Troskie (2001) apresenta um ensaio que relaciona a teoria da nova economia institucional com as IGs. De acordo com os autores, as IGs, se bem desenvolvidas e instituídas, reduzem os custos de transação dos sistemas nos quais estão envolvidas. Isso porque, uma vez que as IGs são estabelecidas, há um certo controle da marca geográfica, alterando os incentivos econômicos e reduzindo os custos de transação (MENDES; TROSKIE, 2001).

Além disso, os custos de cumprimento dos contratos de participação na região também tendem a se reduzir, uma vez que é possível excluir/penalizar produtores que não estejam dentro das normas, essas totalmente transparentes via legislação (MENDES; TROSKIE, 2001). Outra relação entre os temas está no estabelecimento dos direitos de propriedade das associações requerentes pelos nomes geográficos (MENDES; TROSKIE, 2001).

Quiñones-Ruiz *et al.* (2016a) focaram nos esforços coletivos de produtores e associações no estabelecimento e monitoramento de IGs. Por meio da realização de estudos de caso (uma IG italiana e uma IG austríaca), os autores buscaram analisar o contexto institucional da IG, os esforços, riscos e benefícios envolvidos no registro e o resultado final do processo, a partir do uso da IG por parte dos produtores.

As conclusões apontam para uma relação entre esforço coletivo desde o início e sucesso no registro (principalmente na padronização do produto/processo produtivo) e uso das IGs. Os autores apontam como lacuna para estudos futuros o entendimento de possíveis formas de organizar a interação entre grupos heterogêneos de

produtores, buscando unidade nas decisões e aplicações das IGs (QUIÑONES-RUIZ *et al.*, 2016a).

O estudo realizado por Ghzoul *et al.* (2009) não foca especificamente em IGs, tampouco se baseia na ECT como teoria principal. Basicamente, trata-se de um estudo com uma proposta de criação de um novo método de PSA (Pagamento por serviços ambientais), definido pelos autores como “*Landscape Labeling*”. A motivação dos autores está na análise de unidades coletivas, ao invés de unidades individuais.

Nesse sentido, as IGs são citadas como exemplo de área geográfica gerando diferenciação coletiva, enquanto os custos de transação são vistos como a principal barreira para participação de produtores menores em esquemas de PSA. Com a proposta apresentada pelos autores, a redução na quantidade de unidades reduz o número de transações e, conseqüentemente, os custos Ghzoul *et al.* (2009).

Mwakaje *et al.* (2018) realizaram um estudo com uma IG hipotética de mel oriundo de uma importante região produtora da Tanzânia, para verificar a hipótese de que o registro do produto tende a reduzir os custos de transação tanto no mercado local como internacional, em especial por conta da redução de assimetria informacional relacionada à qualidade do produto.

Com o uso de dados primários (levantamentos quantitativos com produtores, *traders* de mel e consumidores), os autores compararam os custos de transação, definidos pela incerteza, oportunismo, frequência de transação e especificidade dos ativos, na comercialização de mel com e sem IG. Os resultados indicaram redução de custos de transação na busca por informações sobre qualidade, poder de barganha, competição entre produtores, incerteza relacionada à quantidade e cooperação entre os players (MWAKAJE *et al.*, 2018).

Quiñones-Ruiz *et al.* (2016b) desenvolveram um outro estudo focando nas ações coletivas de produtores cujos produtos foram certificados com IG na União Europeia. Os autores realizaram cinco estudos de caso, nos quais buscaram identificar tempo e esforços demandados no processo de registro, bem como os atores envolvidos e os resultados obtidos de acordo com o grau de envolvimento desses atores.

As análises realizadas após entrevistas qualitativas com diversos atores das cadeias dos cinco produtos apontam para um esforço coletivo maior na concepção da estratégia da IG e na definição das especificações dos produtos, bem como um melhor

aproveitamento das IGs por parte das cadeias que investiram os esforços coletivos nas fases mais demandantes (QUIÑONES-RUIZ *et al.*, 2016b).

Fernandez-Barcala *et al.* (2017) focaram na governança de cadeias com produtos certificados por origem. Dentre outros pontos, identificaram que em transações que envolvem produtos com IGs o nível de coordenação é alto mesmo em casos onde não há integração vertical, já que a busca pelos padrões de qualidade torna as relações mais orientadas ao curto prazo.

Os autores concluíram que a importância dos demais elos das cadeias agrícolas no desenvolvimento das IGs está relacionada ao fato de que a busca por competitividade dos produtos depende de níveis privados de governança, uma vez que ao setor público cabe a certificação de que os pré-requisitos indicados são efetivamente cumpridos (FERNANDEZ-BARCALA *et al.*, 2017).

Révion *et al.* (2003) desenvolveram um estudo teórico, a partir da análise da cadeia de laticínios suíça, focando nos benefícios existentes na formação de organizações e alianças verticais, como o controle da qualidade de produtos e de ações comerciais. A principal contribuição dos autores para o arcabouço teórico do tema está na percepção de que alianças verticais reduzem as imperfeições dos mercados agrícolas e melhoram a distribuição de valor por diferentes elos de cadeia.

O estudo de publicação mais recente da lista foi desenvolvido por Martino *et al.* (2019) e teve como objetivo a análise de investimentos em estratégias de segurança dos alimentos, tendo focado no setor de proteína animal italiano. O conceito de investimentos para os autores é o conceito de ativos específicos, no caso, ativos físicos e procedimentais e a NEI é salientada a partir do conceito de direitos de decisão. Os resultados indicam que a alocação de direitos de decisão entre parceiros de transação explica as decisões de investimento. A alocação de direitos de decisão parece ser a resposta organizacional de agentes públicos e privados.

Outro estudo focado no setor vinícola foi desenvolvido por Traversac *et al.* (2011), e buscou compreender as decisões de viticultores em estratégias hierárquicas ao invés de estratégias de mercado e híbridas. Para o desenvolvimento do artigo os autores utilizaram tanto a ECT (estrutura de governança) como a RBV (escala, reputação e nível educacional). A IG, nesse caso, foi utilizada como proxy para a reputação.

Os autores concluíram, através de uma pesquisa quantitativa, que a baixa especificidade dos ativos nas transações de vinho beneficia produtores maiores, com mais estrutura e recursos para verticalização. Ademais, áreas com registros geográficos tendem a produzir maior verticalização dos negócios, resultante do interesse dos produtores em capturar mais valor oriundo da reputação da origem.

Jena e Grote (2010) realizaram um estudo de caso com duas Indicações Geográficas Indianas (arroz e chá). Os autores se utilizaram dos conceitos da Nova Economia Institucional para analisar as IGs como direitos de propriedade intelectual e instituições, além da caracterização das IGs como um mecanismo de redução de custos de transação, uma vez que reduzem a assimetria informacional de qualidade entre produtores e consumidores.

Fernández-Olmos *et al.* (2009) e Fernández-Olmos *et al.* (2016) realizaram dois artigos de mesmo tema (coordenação vertical em produtos com IG) e produto (vinhos Rioja). No artigo de 2009 os autores analisaram a relação entre a necessidade de garantia de qualidade do produto com o modelo de governança, concluindo novamente que a integração vertical é o modelo mais utilizado por produtores em regiões com registro de origem.

O estudo publicado em 2016 percorre o caminho inverso, buscando entender quais os aspectos analisados pelas organizações para as tomadas de decisão de verticalização. Dentre as variáveis de análise mais relevantes destacam-se a necessidade de mitigação de oportunismos, contingências para situações imprevisíveis e oportunidade para diferenciação de produtos.

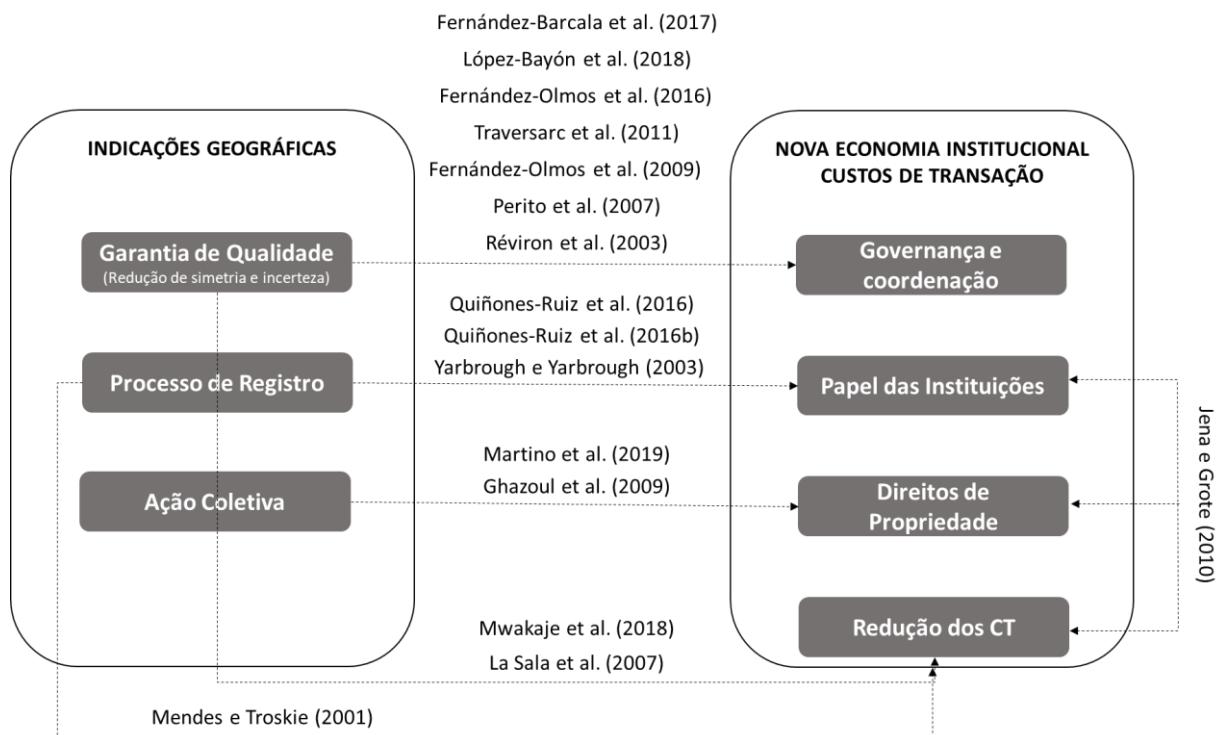
Yarbrough e Yarbrough (2003) usaram o mecanismo das IGs como caso para ilustrar a necessidade de adaptação institucional para transações que ultrapassam fronteiras geográficas. Os autores abordam as negociações que envolvem a proteção internacional de produtos de origem, como *Roquefort* e *Champagne*, a partir do tratado TRIPS, buscando analisar tais negociações sob a ótica das infraestruturas institucionais.

Por fim, o estudo realizado por López-Bayón *et al.* (2018) buscou verificar a relação entre decisões de governança e qualidade no setor agroalimentar. Para isso, avaliaram a correlação entre uma variável dependente de qualidade e variáveis independentes de IG (DO ou IP) e o tipo de empresa produtora de vinhos (privadas ou cooperativas).

Os resultados indicam que na IG mais restritiva, no caso a DO, as empresas privadas possuem maior correlação com a qualidade do vinho, quando comparadas às IPs e às cooperativas, respectivamente. Enquanto a explicação para os resultados obtidos nas IGs está na maior coordenação, os incentivos explicam os resultados obtidos no tipo de empresa. Os autores recomendam, como estudos futuros, a análise de correlação entre qualidade e existência do registro de origem (em contraposição à comparação entre os dois tipos de IG).

A Figura 9 apresenta um framework que aloca os estudos analisados de acordo com a relação estabelecida entre NEI/ECT e IG. Percebe-se o vasto campo de temas sob os quais é possível considerar a análise, em especial do ponto de vista da ECT. Há espaço considerável para o uso da teoria focada na ação coletiva de produtores, exatamente como sugerido por Zylbersztajn (2017).

Figura 9 - Relação entre IG e ECT/NEI



Fonte: Elaborado pelo autor.

Quadro 9 - Estudos relacionando ECT e IG

Título	Autor(es)	Ano de Publicação	Origem	Produto	Método
Changing the rules: an incentive for Differentiation?	Mendes e Troskie	2001	África do Sul	-	Proposição teórica
Vertical alliances for origin labelled food products: what is the most relevant economic model of analysis?	Réviron <i>et al.</i>	2003	Suíça	Laticínios	Proposição teórica
Homogeneity and Heterogeneity Within and Across Boundaries and Shorelines: Ensemble of Darwin's Finches and Human Transaction Types	Yarbrough e Yarbrough	2003	Estados Unidos	-	Ensaio Teórico
Landscape labelling: A concept for next-generation payment for ecosystem service schemes.	Ghazou <i>et al.</i>	2009	Suíça/ França/ Índia	-	Proposição teórica
The relationship between product quality and transaction costs with vertical coordination in DOC Rioja winegrape industry	Fernández-Olmos <i>et al.</i>	2009	Espanha	Vinhos	Questionário Quantitativo
Changing Institutions to Protect Regional Heritage: A Case for Geographical Indications in the Indian Agrifood Sector	Jena e Grote	2010	Índia / Alemanha	Arroz e Chá	Estudo de caso
Farm resources, transaction costs and forward integration in agriculture: Evidence from French wine producers	Traversac <i>et al.</i>	2011	França	Vinhos	Questionário Quantitativo
Why early collective action pays off: evidence from setting Protected Geographical Indications.	Quiñones-Ruiz <i>et al.</i>	2016a	Áustria/ Itália	Feijão e Cidra	Estudo de caso
Insights into the black box of collective efforts for the registration of Geographical Indications.	Quiñones-Ruiz <i>et al.</i>	2016b	Áustria/ Itália/ Colômbia	Café, azeite, feijão, cidra	Estudo de caso

Product differentiation strategy and vertical integration: an application to the DOC Rioja wine industry	Fernández-Olmos <i>et al.</i>	2016	Espanha	Vinhos	Questionário Quantitativo
Contrasting the governance of supply chains with and without geographical indications: complementarity between levels.	Fernández-Barcala <i>et al.</i>	2017	Espanha/ França	Carnes e derivados	Estudo de caso
Heterogeneous Organizational Arrangements in Agrifood Chains: A Governance Value Analysis Perspective on the Sheep and Goat Meat Sector of Italy.	Perito <i>et al.</i>	2017	Itália/ França	Proteína Animal	Questionário Quantitativo
Integrated management of the PGI 'Matera' Bread chain	La Sala <i>et al.</i>	2017	Itália	Pão	Questionário Quantitativo
Governance decisions in the supply chain and quality performance: The synergistic effect of geographical indications and ownership structure.	López-Bayon <i>et al.</i>	2018	Espanha	Vinhos	Análise descritiva
Using geographical indications for signalling quality and reducing transaction costs of marketing Uyui honey from Tanzania.	Mwakaje <i>et al.</i>	2018	Tanzânia/ Dinamarca	Mel	Questionário Quantitativo
An analysis of food safety private investments drivers in the Italian meat sector	Martino <i>et al.</i>	2019	Itália / República Tcheca	Proteína Animal	Questionário Quantitativo

Fonte: Elaborado pelo autor.

2.4 COMENTÁRIOS SOBRE A REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

A ECT continua sendo uma teoria relevante para a análise de cadeias agroindustriais (e agronegócio de maneira geral) e relação de governança entre elos. Os conceitos desenvolvidos especialmente por Coase, North e Williamson apresentaram as instituições como mecanismo de regulação das relações entre entidades públicas e privadas (COASE, 1960; NORTH, 1984; WILLIAMSON, 1975; ZYLBERSZTAJN, 2017; YOUSUF, 2017).

A “cereja do bolo” foi a mudança do foco de análise econômica para a transação, permitindo que custos até então desconsiderados pela economia neoclássica fossem inseridos na equação para a tomada de decisão. O referencial bibliográfico apresentou as diferenças entre a NEI e a teoria neoclássica predominante na economia até então, justificando a adoção da NEI por parte de economistas interessados em entender as relações empresariais. (WILLIAMSON, 1990; NORTH, 1990; AGBOOLA, 2015).

Dentro da NEI, apresentou-se a relevância da ECT como teoria bastante explorada para entendimento das relações entre agentes, a partir da ótica de que, no mundo real, as transações apresentam custos e que os agentes desenvolverão estruturas de governança de modo a se reduzir esses custos. Tão importante quanto entender as três estruturas de governança é compreender as variáveis das transações que afetam seu custo, sendo a especificidade dos ativos a mais relevante tanto para a teoria como para esse estudo. (WILLIAMSON, 1985; WILLIAMSON, 1990; WILLIAMSON, 1991).

Apesar da relevância da teoria para os estudos de agronegócio, grande parte dos trabalhos focam especificamente na estratégia de governança a ser adotada entre os agentes, de modo que se reduzam os custos de transação existentes. Pouco tem sido desenvolvido para se analisar a origem desses custos, a partir do foco nas variáveis de incerteza, frequência da transação e especificidade dos ativos, conforme observado nas revisões sistemáticas apresentadas anteriormente.

Ao mecanismo das IGs tem-se observado o crescimento do uso da ECT como teoria base para compreensão tanto da redução da assimetria informacional como da governança entre os *players* das cadeias de produtos registrados, uma vez que diferenciações em produtos podem estar diretamente associadas à especificidade de ativos, o que impactará a cadeias de suprimentos de maneira geral (ZYLBERSZTAJN,

1996; FARINA, 1999), uma vez que o engajamento dos stakeholders da cadeia em um processo de IG dependerá de retornos econômicos (FAO, 2018b).

Esse estudo se propõe a expandir o conhecimento teórico e empírico sobre a aplicação da ECT em estudos de ações coletivas, cujo principal esforço está na delimitação e apresentação de provas que comprovem o link do produto com a região específica (QUIÑONES-RUIZ *et al.*, 2016b), uma lacuna observada na teoria de ambos os temas (ZYLBERSZTAJN, 2017). Além da perspectiva teórica, há também o aspecto empresarial, sob o ponto de vista dos produtores sediados em regiões cujos registros foram obtidos ou possuem potenciais de serem obtidos.

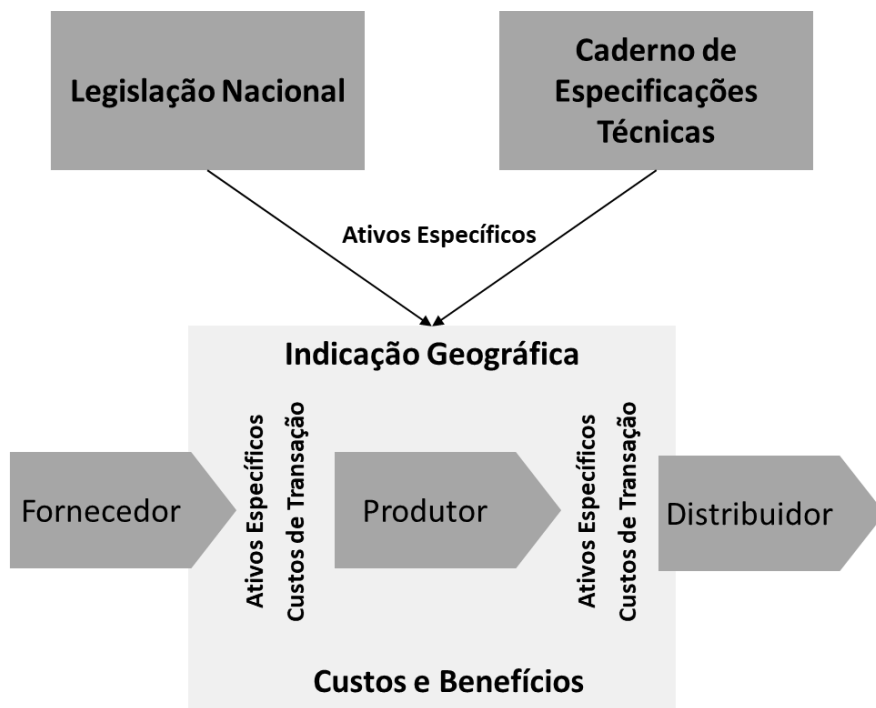
Considerando que o desenvolvimento rural é uma das vertentes de estudo dos benefícios e vantagens das IGs, o que explica o papel dos agentes públicos na regulamentação do mecanismo, e que políticas públicas por vezes tornam os ativos mais específicos (RORSTAD *et al.*, 2007), justifica-se a análise empírica dessa relação de custos-benefícios da obtenção do registro de indicação geográfica por parte de associações de produtores, com foco nos custos de transação, que nesse caso incluem tempo, custos de consultoria, investimentos específicos, etc. (QUIÑONES-RUIZ *et al.*, 2016b).

De maneira resumida, a legislação federal que regula as IGs no país, somada aos Cadernos de Especificações técnicas dos registros estabelecem regras e processos que podem tornar os ativos envolvidos mais específicos, aumentando os custos de transação entre associações, produtores, governo, fornecedores e distribuidores.

Por outro lado, tais especificações criam barreiras de entrada para concorrentes de fora da origem registrada, ao mesmo tempo que reduzem a assimetria informacional entre produtores e consumidores, ao garantir uma determinada característica do produto alimentício em decorrência da origem do mesmo e, eventualmente, facilitar a comercialização dos produtos com distribuidores e destes com o consumidor final. A Figura 10 apresenta a relação estabelecida entre ambos os temas a partir do referencial bibliográfico apresentado, justificando o problema e objetivos deste estudo.

A pesquisa focará nas transações entre fornecedores de leite e produtores de queijo e entre os produtores de queijo e o mercado consumidor, seja de maneira direta, seja via parceiros de distribuição.

Figura 10 - Relação entre os temas referenciados e objetivos do estudo



Fonte: Elaborado pelo autor.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Nesse capítulo serão abordadas questões epistemológicas, o tipo de pesquisa, o método de coleta, com destaque à análise de conteúdo da legislação e Caderno de Especificações Técnicas de IG, bem como a concepção do roteiro de entrevistas qualitativas propostas para o estudo, baseado no referencial levantado. O detalhamento da cadeia agrícola a ser estudada e sua abordagem via ECT e ativos específicos encerrará o capítulo.

É importante ressaltar que, além da pesquisa proposta detalhada a seguir, o presente estudo também apresentou duas revisões sistemáticas de literatura, descritas anteriormente nos Capítulos 1 e 2, de maneira que as contribuições teóricas fossem asseguradas. Optou-se, entretanto, pela manutenção do desenvolvimento dos procedimentos metodológicos no Capítulo 3 como forma de permitir que o objeto de estudo fosse previamente compreendido, no Capítulo 2, facilitando o entendimento dos leitores.

3.1 CONCEPÇÃO E NATUREZA DA PESQUISA

Ontologicamente, em relação à compreensão das coisas, o estudo pode ser classificado como intersubjetivo, uma vez que a realidade que se busca compreender não é independente da mente humana, porém também não é fruto de uma percepção individual, mas depende de interação sujeito-objeto para se obter uma realidade coletiva, partilhada com a sociedade (SACCOL, 2009).

Do ponto de vista epistemológico, de geração do conhecimento, o presente pode ser classificado como construtivista. De acordo com Saccol (2009), o construtivismo prevê que os significados são construídos a partir do engajamento do pesquisador com o mundo, e não simplesmente criado. Por conta disso, é fundamental a interação entre o sujeito e o objeto investigado para a construção de um significado.

Por fim, em relação ao paradigma de pesquisa, a instância filosófica que irá informar o método de pesquisa, esse estudo pode ser classificado como interpretativista, que prevê a criação de constructos a partir de um trabalho de campo, a partir dos seus conceitos e experiências, sem a existência de constructos prévios (SACCOL, 2009).

Considerando o objetivo principal desse estudo, que consiste na avaliação, por meio da ECT, dos impactos dos ativos específicos gerados pela legislação e Caderno de Especificações Técnicas de IGs para produtores e associações, faz-se necessária a realização de uma pesquisa do tipo exploratória. De acordo com Reiter (2017), pesquisas exploratórias realizadas de forma transparente e que seguem os parâmetros que garantam sua confiabilidade podem garantir informações válidas que sirvam como fonte inovadora de analisar a realidade de uma determinada situação.

Pesquisas exploratórias são recomendadas quando o problema em questão não é totalmente compreendido pelo pesquisador, sendo necessário que se explore melhor os dados para se chegar a um entendimento melhor e, eventualmente, conclusões (MALHOTRA, 2012). Para Reiter (2017), pesquisas exploratórias oferecem alternativas de fazer sentido ao mundo, a partir de novas abordagens e ângulos de análise.

De acordo com Gil (2008), as pesquisas exploratórias proporcionam uma visão geral de um determinado problema, a fim de que se obtenha maior esclarecimento sobre o mesmo. Além disso, apresentam menor rigidez no planejamento, uma vez que não se conhece a fundo o que será observado. O grande impacto das pesquisas exploratórias para a ciência é que as tentativas de explicar como e porque diferentes elementos se relacionam no mundo real geram teorias que definem segmentos da realidade. Essas teorias geram questionamentos, que por sua vez permitem que novas realidades sejam descobertas (REITER, 2017).

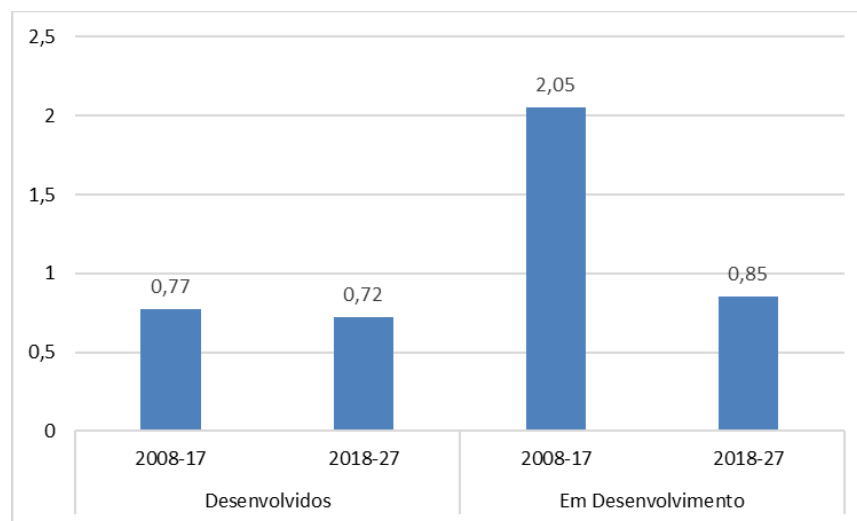
A pesquisa a ser realizada será de natureza Qualitativa, já que o objetivo é melhorar a compreensão a respeito do impacto de ativos específicos oriundos da legislação e Caderno de Especificações Técnicas das IGs para produtores e associações. De acordo com Malhotra (2012), a pesquisa qualitativa é caracterizada por uma investigação não estruturada e exploratória, baseada em um pequeno número de casos não representativos que proporcionam percepções e compreensões a respeito do problema. Por conta dessa característica, Mohajan (2018) argumenta que há um crescente interesse em abordagens de pesquisa qualitativas em Ciências Sociais.

3.2 OBJETO DE PESQUISA

Por se tratar de um estudo que relaciona ativos específicos com Indicação Geográfica, a pesquisa terá como produto foco o queijo. Há algumas razões principais para a escolha desse produto como foco do estudo, que serão detalhadas a seguir.

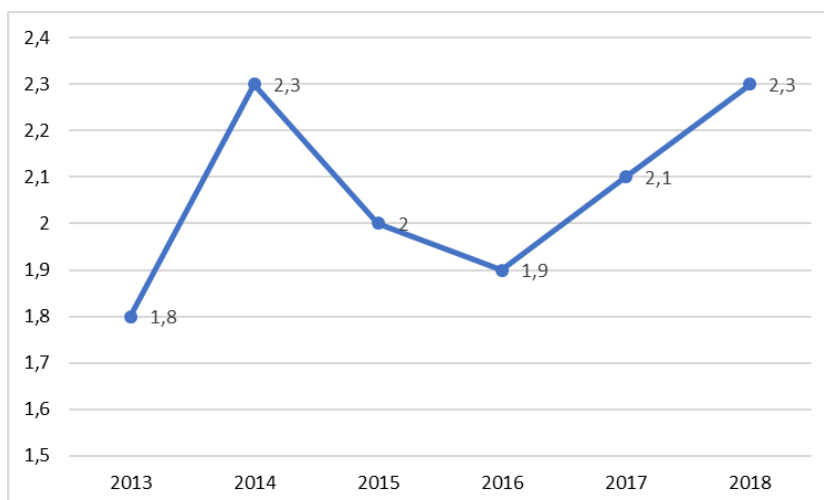
A primeira justificativa para a escolha do queijo como produto foco do estudo está no fato de se tratar de um tipo de produto cujo consumo cresceu anualmente no Brasil e em outros países desenvolvidos na última década, e cuja perspectiva de crescimento para os próximos anos são positivas, em especial com o crescimento da população e da renda (FAO, 2018a; STATISTA, 2019). O Gráfico 3 apresenta um panorama na evolução do consumo de lácteos, dentro os quais queijos, em países desenvolvidos e em desenvolvimento, enquanto o Gráfico 4 apresenta a evolução do consumo per capita no Brasil.

Gráfico 3 - Crescimento anual de consumo per capita de queijo (%)



Fonte: Elaborado pelo autor, com dados de FAO (2018a).

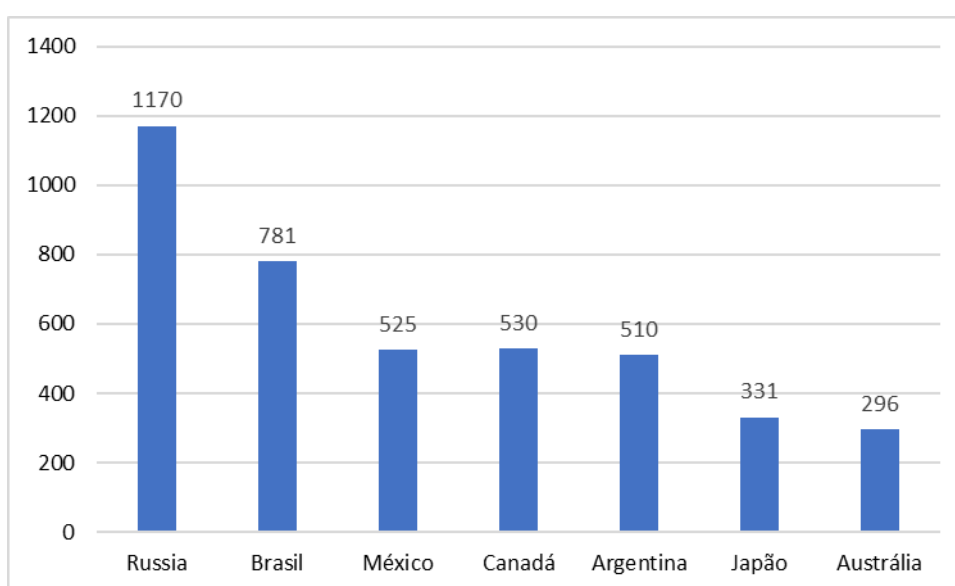
Gráfico 4 - Evolução do consumo per capita de queijo – Brasil (em Kg)



Fonte: Elaborado pelo autor, com dados de Statista (2019).

Além do aumento no consumo per capita, há outro dado que mostra a relevância do produto como foco de estudo, que é consumo total do país. Excluindo-se União Europeia e EUA, que consumiram, no ano de 2018, respectivamente, 9,3 e 5,6 milhões de toneladas de queijo, o Brasil figura como um importante mercado, principalmente quando comparado a outros países em desenvolvimento, como México e Argentina. O Gráfico 5 a seguir apresenta o consumo total, por país, excluindo-se UE e EUA.

Gráfico 5 - Consumo total de queijo - 2018 (em mil ton.)



Fonte: Elaborado pelo autor, com dados de Statista (2019).

Outra justificativa para a escolha do queijo está na representatividade do mesmo no portfólio de registros de Indicações Geográficas brasileiras concedidas pelo INPI. Até o mês de janeiro de 2020, há cinco registros concedidos para queijos, sendo três IPs e uma DO (INPI, 2020). Abaixo o detalhamento dos registros concedidos no país (SEBRAE, 2014; INPI, 2020):

- 1- Queijo Minas Artesanal do Serro (IP): Primeira IG de queijo concedida no país, o registro delimita um conjunto de dez municípios do centro nordeste de Minas Gerais;
- 2- Canastra (IP): Delimitada em um conjunto de sete municípios na região da Serra da Canastra (MG), o registro foi obtido pela combinação não apenas do meio geográfico, mas também da tradição na produção do produto;
- 3- Queijo Roquefort (DO): Referente ao produto de origem francesa, cuja reputação possui alcance mundial, sendo um sinal de importância do mercado brasileiro o registro de tal produto no país;
- 4- Colônia Witmarsum (IP): Compreende a colônia alemã de mesmo nome, situada no município de Palmeira (PR), e obteve o registro no ano de 2018;
- 5- Campos de Cima da Serra (DO): Única DO nacional de queijo, última a obter o registro de indicação geográfica, compreende municípios serranos do Rio Grande do Sul e Santa Catarina, obteve o registro em 2020.

Nesse mesmo sentido, Maye *et al.* (2016) argumentam que se trata de um segmento que, de maneira geral, utiliza das IGs para proteger direitos autorais sobre métodos tradicionais de produção e manutenção de produtos tipicamente regionais.

Uma outra justificativa para a escolha do queijo como produto foco do estudo está na controvérsia em relação ao efeito do sinal geográfica para esse tipo de produto. Se por um lado Balogh e Jambor (2017) concluíram que as IGs geram vantagem comparativa para queijos, comparado a produtos sem IG, Skubic *et al.* (2018) observaram que o atributo mais importante na escolha de queijo por parte do consumidor é o preço, mesmo quando há certificações de origem.

Em relação a esse dilema, um estudo de casos múltiplos de queijos com registro de IG na Europa desenvolvido por Maye *et al.* (2016) observou que eventuais custos adicionais de produção são compensados por preços maiores, uma vez que os consumidores têm interesse em pagar um valor extra por produtos de qualidade/sabor diferenciados.

Além das justificativas anteriormente apresentadas, há dois aspectos relevantes relacionados à produção de queijos que tornam o produto um caso interessante a ser considerado em um estudo que abordará especificidades dos ativos e custo de transação. O primeiro aspecto está relacionado ao dilema da manutenção da produção artesanal/tradição em contraposição à produção industrial/ inovação, que aparentemente apresenta maiores proporções nesse tipo de produto (ALMEIDA *et al.*, 2016; QUIÑONES RUIZ *et al.*, 2018).

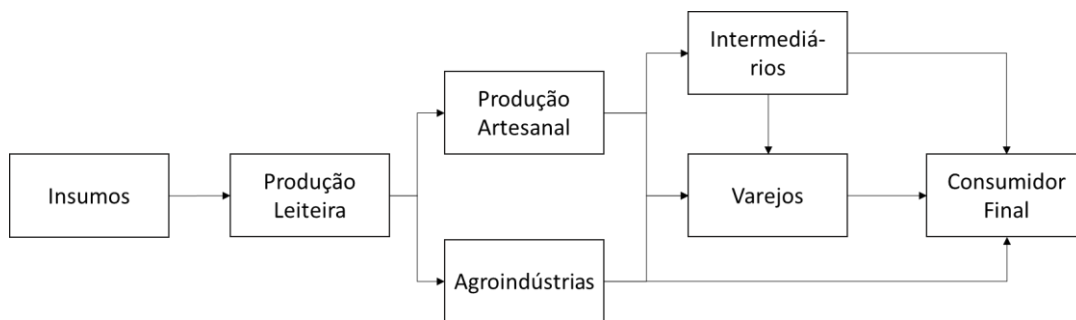
Por fim, o último aspecto está nas características de produção e consumo do queijo, que são norteadas por legislações e regulamentos para garantia de aspectos de higiene e segurança microbiológica do produto final e da matéria prima (ALMEIDA *et al.*, 2016), especificidades relacionadas a prazo de consumo (especificidade temporal), formas de transporte (especificidade locacional) (WILKINSON *et al.*, 2017), além de etapas de processamento diversas que podem apresentar especificidades (QUIÑONES RUIZ *et al.*, 2018).

Regras de produção de queijos registrados com IG na França, por exemplo, incluem exigência em termos de silagem ao gado, limitação da quantidade de concentrado na alimentação, processamento obrigatório do leite, controle de empresas produtoras e limitação do tamanho das unidades processadoras (DERVILLÉ; ALLAIRE, 2014).

A Figura 11 apresenta uma cadeia padrão de queijos, considerando a produção artesanal e industrial. Os produtores de leite são abastecidos por fornecedores de produtos (sanidade, genética, nutrição) e serviços (veterinários). O leite produzido pode ser tanto utilizado para produção artesanal, em geral na própria propriedade, como enviado para agroindústrias (laticínios, cooperativas) para processamento.

Após a produção artesanal ou industrial, os queijos têm dois caminhos distintos possíveis: a venda direta ao consumidor ou a venda para intermediários/distribuidores varejistas, estes com a missão de acessar o consumidor final.

Figura 11 - Cadeia de Queijos



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Dotto *et al.* (2014).

3.3 COLETA DE DADOS

De acordo com Malhotra (2012), a obtenção de informações nas pesquisas qualitativas pode ser realizada de maneira direta ou indireta. Como não se trata de uma pesquisa de mercado ou com necessidade de ocultar os objetivos e objetos, a coleta de dados será realizada via abordagem direta.

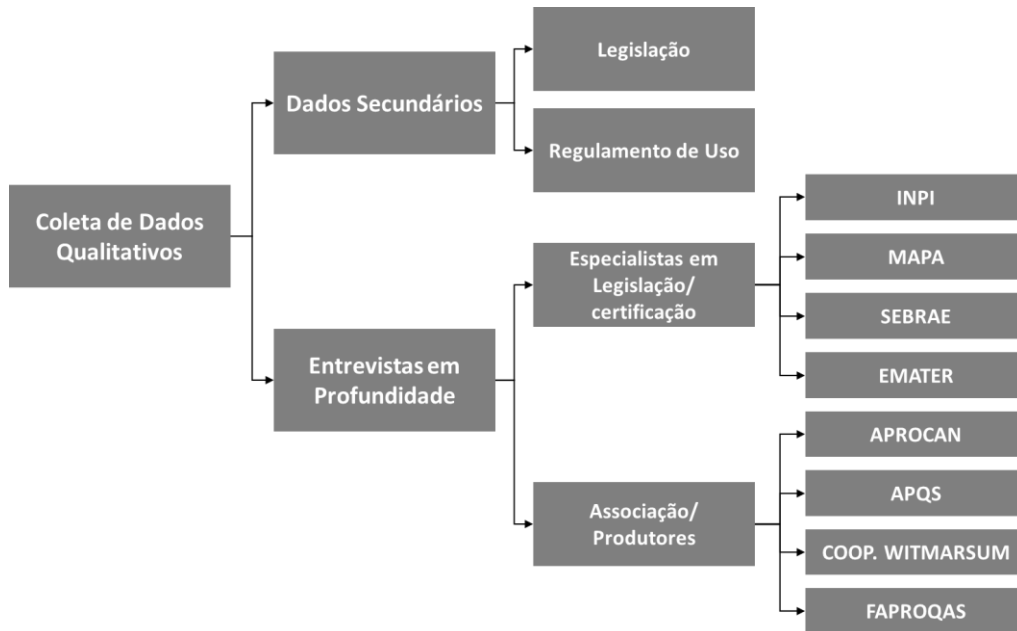
Para o atingimento dos objetivos, os dados serão obtidos a partir de duas fontes: dados secundários e entrevistas em profundidade. Os dados secundários analisados correspondem à legislação que rege às IGs no Brasil (Instrução Normativa 095 do INPI e Lei Federal 9.279), bem como os Cadernos de Especificações Técnicas das IGs do Queijo Minas Artesanal do Serro, Queijo da Canastra, Queijo Colônia Witmarsum e Queijo Artesanal Serrano Campos de Cima da Serra, as duas primeiras Indicações de Procedência do estado de Minas Gerais, enquanto as últimas duas do sul do país, sendo a última uma Denominação de Origem. A exclusão das outras IGs de queijo registradas no Brasil se deu por conta da origem estrangeira do Queijo Roquefort.

As entrevistas em profundidade foram realizadas com dois segmentos distintos: especialistas em legislação/registo e produtores/associações produtoras de queijo. O primeiro segmento será composto por seis entrevistas, uma com integrantes do INPI, MAPA, SEBRAE (Nacional e Estaduais) e EMATER-RS, entidades envolvidas no apoio, registro e monitoramento das IGs no Brasil.

No segundo segmento foram entrevistados de três produtores de queijo membros/representantes de cada uma das associações responsáveis pelas duas IGs de queijo consideradas no estudo: Associação de Produtores do Queijo Canastra (APROCAN) – São Roque/MG e Associação dos Produtores Artesanais de Queijo do Serro (APQS) – Serro/MG. A definição de dois indivíduos por associação se dá para

que seja considerado mais de um ponto de vista no levantamento de informações. A Figura 12 a seguir apresenta um resumo do método de coleta.

Figura 12 - Coleta de dados a ser desenvolvida



Fonte: Elaborado pelo autor.

Entrevistas em profundidade são caracterizadas pela ausência de estrutura, a personalidade e a individualidade do respondente (MALHOTRA, 2012), e seus resultados podem gerar mais questionamentos relevantes sobre o tópico em questão (GUION *et al.*, 2001). Por conta do caráter investigativo dado pelo objetivo do estudo, é considerada a técnica ideal de coleta de dados.

De acordo com Gil (2008, p. 109), uma entrevista é “uma forma de diálogo assimétrico, em que uma das partes busca coletar dados e a outra se apresenta como fonte de informação.” De acordo com Legard *et al.* (2003), trata-se de uma das técnicas de coleta de dados qualitativos mais utilizada em ciências sociais.

Guion *et al.* (2001) definem quatro características que definem as entrevistas em profundidade:

- 1- Questões abertas, impossibilitando simples respostas compostas apenas por “Sim” ou “Não”;
- 2- Roteiro semiestruturado, ou seja, embora haja um planejamento de tópicos centrais, novas questões podem fluir de acordo com o andamento das respostas;

- 3- Necessidade de compreensão e interpretação das informações passadas pelo respondente por parte do pesquisador;
- 4- Registro de respostas, seja via gravação autorizada pelo respondente, seja via anotações por parte dos pesquisadores;

Legard *et al.* (2003) citam, além da combinação de estrutura e flexibilidade, a interação pesquisador-pesquisado, o uso de diversas técnicas para se ir a fundo e se obter repostas mais detalhadas e a geração de conhecimento intencional de acordo com o que se deseja explorar como as características mais relevantes das entrevistas em profundidade. A flexibilidade é, inclusive, segundo Saccol (2009), consequência do paradigma interpretativista da pesquisa.

As principais vantagens das entrevistas em profundidade estão relacionadas à atribuição de respostas a entrevistados específicos, à possibilidade de aprofundamento em questões que se mostram importantes ao longo da realização e à realização individual, o que extingue qualquer viés de pressão social (MALHOTRA, 2012). Gil (2008) adiciona outras razões pelas quais as entrevistas em profundidade são muito utilizadas, dentre as quais destaca-se a possibilidade de abordagem de diversos aspectos, a obtenção de dados referentes ao comportamento humano e a suscetibilidade tanto de classificação como de quantificação dos dados.

Há, por consequência, algumas desvantagens na realização de entrevistas em profundidade, dentre as quais destaca-se: A necessidade/dependência da habilidade do entrevistador, a dificuldade da interpretação dos dados obtidos e a duração da entrevista em si (MALHOTRA, 2012). Ainda em relação à atuação do pesquisador, Guion *et al.* (2001) argumentam que os entrevistadores precisam possuir algumas habilidades, dentre as quais destaca-se mente aberta, flexibilidade, paciência, capacidade de observação, além de serem bons ouvintes.

De acordo com Gil (2008), a falta de motivação do entrevistado em responder às perguntas, e eventualmente uma inadequada compreensão das mesmas, somada às possíveis influências do entrevistador no entrevistado podem ser consideradas desvantagens dessa técnica.

Somado a isso, uma entrevista em profundidade exige cuidados metodológicos como quaisquer outras técnicas de coleta de dados. De acordo com Legard *et al.* (2003), é necessário que alguns aspectos sejam considerados no processo de realização de entrevistas em profundidade. O primeiro aspecto está relacionado aos

estágios de uma entrevista - chegada, apresentação da pesquisa, início da entrevista, durante a entrevista, encerramento e pós entrevista – em cada estágio o entrevistador deve se comportar de uma forma e direcionar o entrevistado ao comportamento esperado (LEGARD *et al.*, 2003).

O segundo aspecto está relacionado ao cumprimento do combinado entre entrevistador e entrevistado, especificamente no que se refere ao consentimento da participação na entrevista, a duração média prevista, o local de realização, o tema a ser abordado e os aspectos de confidencialidade em questão (LEGARD *et al.*, 2003).

Por fim, no terceiro aspecto aborda-se os papéis de entrevistador e entrevistado no processo. O papel do entrevistador é o de facilitador do processo, auxiliando, de maneira ativa, o entrevistado fale abertamente sobre os temas abordados, bem como garantindo a profundidade buscada pela pesquisa sem, no entanto, influenciá-lo nas respostas. Do entrevistado, por sua vez, espera-se que haja reflexão e sinceridade, além da compreensão da importância das informações dadas à pesquisa (LEGARD *et al.*, 2003).

3.4 PROPOSIÇÕES DO ESTUDO

Como proposição geral dessa pesquisa tem-se que:

A legislação brasileira e os Cadernos de Especificações Técnicas das IGs criam ativos específicos que geram custos e benefícios para produtores/associação de produtores de queijo.

Essa proposição foi elaborada a partir do desenvolvimento da teoria de custos de transação de Williamson (1975; 1985; 1991), pela qual as transações possuem custos que são influenciados pela especificidade dos ativos envolvidos. Também está baseada na percepção de que o estabelecimento de IGs gera custos e benefícios a produtores e associações (GIOVANNUCCI *et al.*, 2009) e que ações coletivas no agronegócio, no quais se inserem as IGs (CASTRO; GIRALDI, 2018) podem ser estudadas a partir da ECT (ZYLBERSZTAJN, 2017).

Outras proposições podem ser desdobradas da proposição geral, para cumprimento dos objetivos específicos propostos no Capítulo da Introdução dessa tese.

P1- Na legislação e nos Cadernos de Especificações Técnicas das IGs de queijos há ativos específicos de diversos tipos, em especial especificidade temporal, locacional e humanos (WILKINSON *et al.*, 2017; QUIÑONES RUIZ *et al.*, 2018);

P2- Os ativos específicos oriundos da legislação e dos Cadernos de Especificações Técnicas de IGs de queijos geram custos de transação para produtores/associação de produtores, pois é necessário maior controle sobre as transações com fornecedores e distribuidores (GIOVANNUCCI *et al.*, 2009; YOUSUF, 2017);

P3- Os ativos específicos oriundos da legislação e dos Cadernos de Especificações Técnicas de IGs de queijos geram benefícios para produtores/associação de produtores, pois tais especificidades geram barreiras de entrada para outros produtores/associação (BRAMLEY *et al.*, 2009; BALOGH; JAMBOR, 2017).

3.5 ROTEIRO DE ENTREVISTAS

Os roteiros foram desenvolvidos exclusivamente para esse estudo, a partir de três temas principais. O resumo dos elementos considerados, o racional por trás desses elementos, as referências que justificam tais elementos e os roteiros nos quais foram considerados estão resumidos no quadro 7.

Em primeiro lugar, o papel de entidades públicas e privadas no processo de registro e monitoramento das IGs, no qual se insere as exigências que geram ativos específicos. Nesse sentido, a lógica dessa etapa é identificar políticas públicas, no caso a regulamentação a respeito das IGs como instituições que tornam os ativos transacionados mais específicos, conforme sugerido por Rorstad *et al.* (2007).

Tal investigação é relevante uma vez que os regulamentos vigentes, desenvolvidos pelas entidades públicas como o INPI apresentam especificidades (SOARES, 2012) que por muitas vezes são restritivas aos produtores (VALENTE *et al.*, 2013). Além disso, embora muitas vezes restritivas, as legislações e regulamentos devem ser suficientemente clara aos produtores, de modo que essas não sejam consideradas pelos produtores por conta de fatores como a incompreensão das regras vigentes (MASCARENHAS; WILKINSON, 2014).

O segundo tema explorado nos roteiros, considerado o cerne da pesquisa, está no detalhamento de investimentos em ativos tangíveis e intangíveis para o registro e monitoramento das IGs. Exemplos de investimentos apresentados por Giovannucci *et*

al. (2009) incluem os investimentos legais, o estabelecimento de padrões e critérios, adaptações às especificações, custos de tecnologia e processos, dentre outros.

A investigação desses investimentos é dada de maneira qualitativa, isto é, sem estabelecimento de opções prévias, conforme sugerido por Joskow (1988), de modo que possam ser levantados todos os investimentos existentes. Além disso, como a unidade de análise da ECT é a transação (WILLIAMSON, 1985), o que faz com que o roteiro contemple uma análise das transações efetuadas pelos produtores, com separação clara das transações entre produtores e seus fornecedores, produtores e outros produtores e produtores e seus distribuidores, produtores e associação/ órgãos públicos conforme realizado por De Vita *et al.* (2011). Nessa mesma etapa será possível concluir também as formas de governança nas quais essas transações ocorrem (WILLIAMSON, 1991).

Apesar do roteiro abordar também a relação do produtor com fornecedores, é bastante provável as principais transações se deem a partir do produtor, ou seja, focado nos elos a jusante. Isso, porque, conforme observado por Dervillé e Allaire (2014) no setor lácteo francês, o registro de produtos com indicação geográfica resulta em maior controle dos elos a jusante (industrialização e distribuição), ainda que se trate de negócios de pequena escala (em termos de processamento). De Rosa *et al.* (2017) inclusive pondera que, na maioria das vezes, os produtores de leite são os mesmos processadores de queijo.

Além disso, diversos estudos com IGs demonstram que o relacionamento com elos a jusante é fundamental para que produtores obtenham ganhos econômicos esperados, seja a partir do aumento da visibilidade dos produtos (capilaridade), seja via uso diferenciado do nome com o destaque correto nos pontos de venda (FAO, 2018b).

A última etapa do roteiro abordará os impactos positivos e negativos dos investimentos realizados em ativos específicos (BRAMLEY *et al.*, 2009), além do entendimento de como as entidades públicas e os parceiros de transações podem reduzir os custos/aumentar os benefícios dos registros para produtores e associações, de modo a tornar o mecanismo mais atrativo para os mesmos, conforme sugerido por Vieira *et al.* (2015).

Tal análise faz sentido sob a premissa de que ativos específicos aumentam os custos de transação em qualquer cenário, independente da estrutura de governança

escolhida para a transação, sendo os benefícios possíveis apenas se houver redução de custos de produção ou aumento de receitas como consequência dos investimentos específicos (RIORDAN; WILLIAMSON, 1985).

Quadro 10 - Roteiro de Entrevistas - Resumo

Elementos	Racional	Referências	Roteiro
Papel das Entidades no registro	Políticas públicas aumentando a especificidade dos ativos envolvidos	Rorstad <i>et al.</i> (2007) Soares <i>et al.</i> (2012) Valente <i>et al.</i> (2013) Mascarenhas e Wilkinson (2014)	Especialistas
	Eventuais restrições a produtores		
	Incompreensão das regras		
Investimentos oriundos de Ativos Específicos	Investimentos necessários para registro	Giovannucci <i>et al.</i> (2009) Williamson (1985) De Vita <i>et al.</i> (2011) Williamson (1991)	Especialistas e Produtores
	Análise das transações existentes		
	Ativos Específicos na transação com fornecedores		
	Ativos Específicos na transação com distribuidores		
	Estruturas de governança existentes		
Impactos dos ativos específicos	Impactos Positivos	Bramley <i>et al.</i> (2009) Vieira <i>et al.</i> (2015) Riordan e Williamson (1985)	Especialistas e Produtores
	Impactos Negativos		
	Estratégias de redução dos custos		
	Estratégias de aumento dos benefícios		

Fonte: Elaborado pelo autor.

3.6 ANÁLISE DE DADOS

Tanto os dados secundários (legislação e Cadernos de Especificações Técnicas) como os dados qualitativos (entrevistas em profundidade) serão analisados a partir da técnica de análise de conteúdo. De acordo com Bardin (2011), trata-se de uma técnica de análise de comunicações que objetiva a ultrapassar à incerteza em relação ao conteúdo apresentado e aumentar a produtividade e pertinência da leitura dos fatos apresentados em determinada comunicação.

A técnica prevê o uso de métricas quantitativas (frequência nas quais as categorias de análise aparecem nas comunicações), como forma de garantia de cientificidade e objetividade, ao mesmo tempo em que se utiliza de análise qualitativa dos dados, de modo que as características e estruturas por trás das mensagens possam ser compreendidas (BARDIN, 2011).

A análise de conteúdo é composta por três etapas principais: (1) Pré - análise, (2) exploração do material e (3) tratamento e interpretação dos resultados obtidos. A primeira etapa consiste na seleção dos documentos que serão analisados, na transcrição de entrevistas realizadas e na leitura das comunicações, de modo a se criar o corpus da análise, o objetivo e as proposições (BARDIN, 2011).

A segunda etapa é composta por ações de codificação, decomposição e enumeração do material analisado, enquanto a etapa final consiste na representação do conteúdo após a codificação dos dados brutos, contagem, classificação e agregação e escolha das categorias de análise (BARDIN, 2011).

As categorias são, de maneira geral, as formas de pensamento que refletem a realidade de forma resumida, reunindo características em comum. As categorias são escolhidas de acordo com critérios semânticos (temas relacionados), sintáticos (diversas categorias gramaticais), léxicos (significado das palavras) e expressivos (variações de linguagem e de escrita) (BARDIN, 2011).

Para o presente estudo, serão consideradas as seguintes categorias de análise:

CA1: Papel das entidades no registro e monitoramento das IGs;

CA2: Especificidade dos Ativos Envolvidos nas Transações;

CA3: Investimentos Realizados;

CA4: Impactos positivos e negativos dos investimentos realizados;

CA5: Formas de governança.

3.7 RESUMO TEMÁTICO

Quadro 11 – Resumo temático

Objetivos	Proposições	Coleta de Dados	Categorias de Análise
Avaliar, por meio da ECT, os impactos dos ativos específicos gerados pela legislação e Caderno de Especificações Técnicas de IGs para produtores e associações.	A legislação brasileira e os Cadernos de Especificações Técnicas das IGs criam ativos específicos (WILLIAMSON, 1975;1985;1991) que geram custos e benefícios para produtores/associação de produtores de queijo (GIOVANNUCCI et al., 2009).	- Dados Secundários - Entrevistas em Profundidade - Especialistas e Produtores	CA1 - Papel das entidades no registro e monitoramento das IGs; CA4 - Impactos positivos dos investimentos realizados CA3 - Impactos negativos dos investimentos realizados
<p>Analisar, por meio da ECT, mais especificamente do conceito de especificidades dos ativos, os Cadernos de Especificações Técnicas de IGs registradas no Brasil em um produto específico.</p> <p>Compreender como os membros de organizações que obtiveram o registro da IG no Brasil em um determinado produto enxergam as exigências legais e regulatórias e quais os possíveis custos envolvidos na adaptação aos mesmos.</p>	P1- Na legislação e nos Cadernos de Especificações Técnicas das IGs de queijos há ativos específicos de diversos tipos, em especial especificidade temporal, locacional e humanos (WILKINSON et al., 2017; QUIÑONES RUIZ et al., 2018).	- Entrevistas em Profundidade - Especialistas e Produtores	CA2 - Investimentos em ativos tangíveis e intangíveis; CA5 - Formas de governança;
Compreender os ganhos, para produtores e associações, obtidos pela existência dos ativos específicos no processo de registro de IGs.	P2- Os ativos específicos oriundos da legislação e dos Cadernos de Especificações Técnicas de IGs de queijos geram custos de transação para produtores/associação de produtores, pois é necessário maior controle sobre as transações com fornecedores e distribuidores (GIOVANNUCCI et al., 2009; YOUSUF, 2017).	- Entrevistas em Profundidade - Produtores	CA4 - Impactos positivos dos investimentos realizados CA3 - Impactos negativos dos investimentos realizados

<p>Comparar os custos envolvidos com os benefícios obtidos por produtores e associações no registro e monitoramento de IGs, sob a ótica de custos de transação.</p>	<p>P3- Os ativos específicos oriundos da legislação e dos Cadernos de Especificações Técnicas de IGs de queijos geram benefícios para produtores/associação de produtores, pois tais especificidades geram barreiras de entrada para outros produtores/associação (BRAMLEY <i>et al.</i>, 2009; BALOGH; JAMBOR, 2017).</p>	<p>- Entrevistas em Profundidade - Produtores</p>	
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------	--

Fonte: Elaborado pelo autor.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Nesse capítulo serão apresentados os resultados da pesquisa realizada com dados secundários e entrevistas em profundidade. Nessa etapa se buscará a validação das Proposições do Estudo (Capítulo 3.4), a partir da análise dos achados (endereçados por categoria de análise – Capítulo 3.6) e a identificação de pontos convergentes (e eventualmente divergentes) com o arcabouço teórico relacionado ao tema, apresentado no Capítulo 2.

4.1 DETALHAMENTO DA COLETA DE DADOS

A coleta de dados se dividiu em duas etapas: Análise de Dados Secundários e Entrevistas em Profundidade. Foram analisados, de maneira detalhada, dois documentos relacionados à regulamentação de IGs no Brasil, quatro Cadernos de Especificações Técnicas das IGs de queijo nacionais registradas no país até a presente data, e cinco regulamentações de produção e comercialização de queijos artesanais, conforme detalhamento a seguir:

- 1.1- Lei Federal 9.279, datada de maio de 1996, elaborada pela Casa Civil da Presidência da República;
- 1.2- Instrução Normativa 095, datada de dezembro de 2018, elaborada pelo INPI;
- 1.3- Regulamento de uso de Indicação de Procedência "Canastra para o queijo minas artesanal", datada de agosto de 2011, elaborada pela APROCAN;
- 1.4- Regulamento de uso da Indicação de Procedência Serra para o queijo minas artesanal, datada de maio de 2009, elaborada pela APAQS;
- 1.5- Regulamento de Uso da Indicação de Procedência Colônia Witmarsum, datada de agosto de 2015, elaborada pela Cooperativa Witmarsum;
- 1.6- Regulamento de uso da Indicação Geográfica na modalidade Denominação de Origem Campos de cima da serra para queijo artesanal serrano, datada de novembro de 2019, elaborada pela FAPROQAS;
- 1.7- Lei Federal 13.860, datada de julho de 2019, elaborada pela Secretaria Geral da Presidência da República;
- 1.8- Lei 23.157, datada de dezembro de 2018, elaborada pelo governo do estado de Minas Gerais;
- 1.9- Lei 19.599, datada de julho de 2017, elaborada pela Assembleia Legislativa do estado do Paraná;

- 1.10- Lei 17.486, datada de janeiro de 2018, elaborada pelo governo do estado de Santa Catarina;
- 1.11- Lei 5/2018, datada de fevereiro de 2019, elaborada pela Assembleia Legislativa do estado do Rio Grande do Sul.

Quadro 12 - Resumo dos Dados Secundários

DADO	DATA	RESPONSÁVEL	RESUMO
Lei Federal 9.279	mai/96	CASA CIVIL - PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA	- Regula direitos e obrigações, relativos à propriedade industrial; - Define Indicação de Procedência e Denominação de Origem como Indicações Geográficas - Define regras para uso das IGs
Instrução Normativa 095	dez/18	INPI	- Estabelece as condições para registro das Indicações Geográficas
Regulamento de uso de Indicação de Procedência "Canastra para o queijo minas artesanal"	ago/11	APROCAN	- Alteração de regulamento de uso da Indicação de Procedência
Regulamento de uso da Indicação de Procedência Serro para o queijo minas artesanal	mai/09	APAQS	- Definições de regulamento de uso da Indicação de Procedência
Regulamento de Uso da Indicação de Procedência Colônia Witmarsum	ago/15	COOPERATIVA WITMARSUM	- Definições de regulamento de uso da Indicação de Procedência
Regulamento de uso da Indicação Geográfica na modalidade Denominação de Origem campos de cima da serra para queijo artesanal serrano	nov/19	FAPROQAS	- Definições de regulamento de uso da Denominação de Origem
Lei Nº 13.860	jul/19	SECRETARIA GERAL – PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA	- Dispõe sobre a elaboração e a comercialização de queijos artesanais e dá outras providências
Lei Nº 23.157	dez/18	GOVERNO DO ESTADO DE MINAS GERAIS	- Dispõe sobre a produção e a comercialização dos queijos artesanais de Minas Gerais
Lei Nº 19.599	jul/18	ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DO PARANÁ	Dispõe sobre a produção e a comercialização dos queijos artesanais no Estado do Paraná

Lei Nº 17.486	jan/18	GOVERNO DO ESTADO DE SANTA CATARINA	Dispõe sobre a produção e comercialização de queijos artesanais de leite cru e adota outras providências
Lei Nº 5/2018	fev/19	ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL	Dispõe sobre a produção e a comercialização de queijos artesanais de leite cru e dá outras providências

Fonte: Elaborado pelo autor.

Os dados secundários são relevantes ao estudo à medida que detalham as regras não apenas para as IGs, mas para a produção de queijos artesanais independentemente da existência de registros de origem. Como o foco do estudo está em especificidades criadas pelos regulamentos das IGs e nos custos e benefícios resultantes dessas especificidades, torna-se útil conhecer ambas as regulamentações, de modo que seja possível diferenciar as especificidades das IGs das especificidades gerais a todos os tipos de queijo, bem como seus respectivos custos e benefícios.

Além dos dados secundários, foram realizadas seis entrevistas em profundidade com representantes de entidades ligadas ao fomento e estabelecimento de IGs no Brasil. Essas entrevistas foram realizadas por telefone, por questões geográficas, uma vez que tais indivíduos estão sediados em diferentes regiões do país, além de um aspecto de saúde pública, visto que no período programado para as entrevistas eclodiu a pandemia do COVID-19. As entrevistas duraram entre 40 e 60 minutos, e foram realizadas entre os dias 24/01/2020 e 01/04/2020. A seguir o detalhamento dos representantes entrevistados:

- 2.1- Representante do SEBRAE-MG, entidade considerada por conta do apoio para as IGs da Canastra e do Serro, será caracterizado a partir de então como SBR-MG e foi entrevistado em 24/01/2020;
- 2.2- Representantes (2 entrevistadas ao mesmo tempo) do SEBRAE Nacional, entidade considerada por apoiar os pequenos negócios (produtores) nas questões de IG, serão caracterizados a partir de então como SBR-BR e foram entrevistados em 03/02/2020;
- 2.3- Representante do SEBRAE-PR, entidade considerada por conta do apoio para a IG da Colônia Witmarsum, será caracterizado a partir de então como SBR-PR e foi entrevistado em 04/02/2020;

- 2.4- Representante do INPI, entidade considerada por ser a responsável pela chancela dos registros de IG no Brasil, será caracterizado a partir de então como INPI e foi entrevistado em 10/02/2020;
- 2.5- Representante do MAPA, entidade considerada pelo apoio ao desenvolvimento das IGs de produtos agropecuários, será caracterizado a partir de então como MAPA e foi entrevistado em 11/02/2020;
- 2.6- Representante da EMATER-RS, entidade considerada pelo apoio ao desenvolvimento da IG do Campos de cima da Serra, será caracterizado a partir de então como EMAT e foi entrevistado em 01/04/2020.

Por fim, foram realizadas entrevistas em profundidade com dez produtores de queijo das regiões com registro de IG, e dois representantes de cooperativas, entre os dias 25/03/2020 e 27/04/2020. As entrevistas seriam realizadas, inicialmente, de maneira presencial, com a vista do pesquisador nas respectivas localidades. Entretanto, por conta de uma pandemia iniciada no final do primeiro trimestre de 2020, fez-se necessário a realização das entrevistas à distância, por telefone ou ferramentas web. A seguir o detalhamento dos produtores entrevistados:

- 3.1- Produtora de queijo na região da Canastra, produz exclusivamente os queijos maturados desde 2015, em uma média diária de aproximadamente vinte peças. É associada à APROCAN e faz parte do conselho regulador da associação (CAN1);
- 3.2- Produtora de queijo na região da Canastra, faz parte da 4ª geração de produtores de queijo, e iniciaram a produção do queijo meia cura (maturado) em 2015 e atualmente produz uma média de trinta queijos por dia. É associada à APROCAN e não exerce nenhuma função na associação (CAN2);
- 3.3- Produtor de queijo na região da Canastra, tendo iniciado e encerrado a produção por diversas vezes. Voltou a produzir em 2015 e está na atividade até hoje. A produção é 100% do queijo maturado, com média diária de 25 queijos. É associado à APROCAN e faz parte do conselho fiscal da associação (CAN3);
- 3.4- Produtor de queijo na região do Serro desde 2016, produz exclusivamente o queijo minas maturado. A queijaria tem capacidade de produção de até 40 peças de queijo por dia. É associado e presidente da APQS e secretário da Amiqueijo (SER1);

- 3.5- Produtor de queijo na região do Serro, é a quarta geração na propriedade produtora. Produz exclusivamente o queijo maturado, com produção média de 15 peças por dia. É associado à APAQS, participou da fundação da associação e atualmente exerce o cargo de vice tesoureiro (SER2);
- 3.6- Produtora de queijo na região do Serro, é a quinta geração de produtores da família, assumiu a propriedade familiar em 2012 e produz o queijo maturado desde 2016. A média diária de produção é de 20 peças (fora época de estiagem). É associada da APAQS e faz parte da diretoria da associação (SER3);
- 3.7- Presidente da Cooperserro, cooperativa de produção de queijos presente na região do Serro, fundada em 1964, atualmente com mais de 100 cooperados, muitos deles também associados à APAQS e produtores do queijo minas artesanal (SER4);
- 3.8- Produtor de leite cooperado da Cooperativa Witmarsum e morador da Colônia de mesmo nome. Produz e entrega para a cooperativa uma média de 1.300 litros por dia, estando essa produção certificada para atender os critérios exigidos para a produção do queijo com IG. É conselheiro vogal da cooperativa (WIT1);
- 3.9- Respondente em nome da Cooperativa Witmarsum. A cooperativa existe há 68 anos e produz queijos há 18. Produz aproximadamente 25 toneladas de diversos tipos de queijo por mês, sendo o queijo com IG o queijo Colonial. Há aproximadamente 300 cooperados, dos quais 150 ativos (WIT2);
- 3.10- Produtor de queijo na região dos Campos de Cima da Serra, é a 13ª geração de produtores (oriundos dos Açores no século XVIII), produz aproximadamente 6 quilos de queijo artesanal serrano por dia. É associado e presidente da APROSERRA (QAS1);
- 3.11- Produtora de leite e de queijo artesanal serrano há pouco mais de 2 anos, está sediada na região dos Campos de Cima da Serra, na divisa de Santa Catarina com o Rio Grande do Sul. A queijaria tem capacidade de produção de aproximadamente 45 quilos de queijo por dia e é associada à APROSERRA (QAS2);
- 3.12- Produtor de queijo artesanal serrano na região dos Campos de Cima da Serra, tem a propriedade desde 2009 e passou a produzir o queijo em 2013.

Atualmente produz uma média de 8 quilos de queijo por dia, também com algumas variações (pimenta e orégano). É associado à APROSERRA e tesoureiro da entidade (QAS3).

Duas considerações se fazem relevantes em relação à amostra de produtores/associações contemplada nesse estudo. Primeiramente, a caracterização de respondentes confirma Maye *et al.* (2016) no que diz respeito ao uso das IGs como proteção dos métodos tradicionais de produção de queijos. Muitos produtores estão nesse tipo de negócio há várias gerações, o que demonstra a presença do “saber fazer” nesse segmento.

Em paralelo a isso, observa-se na amostra a presença do dilema da produção artesanal em contraponto à produção em escala industrial, discutidas por Almeida *et al.* (2016) e Quiñones Ruiz *et al.* (2018). Enquanto nas IGs da Canastra, Serro e Campos de Cima da Serra a produção é artesanal e individual, resultando em poucas peças por produtor, na IG da Colônia Witmarsum a produção se dá em escala industrial, permitindo maior volume de queijos produzidos.

Quadro 13 - Resumo dos Dados Analisados e Respectivas IGs vinculadas

Dado	Coleta	IG Relacionada
Lei Federal 9.279	Dado Secundário	Todas
Instrução Normativa 095	Dado Secundário	Todas
Regulamento de uso 1	Dado Secundário	Canastra
Regulamento de uso 2	Dado Secundário	Serro
Regulamento de uso 3	Dado Secundário	Colônia Witmarsum
Regulamento de uso 4	Dado Secundário	Campos de Cima da Serra
Lei 13.860	Dado Secundário	Todas
Lei 23.157	Dado Secundário	Canastra e Serro
Lei 19.599	Dado Secundário	Colônia Witmarsum
Lei 17.486	Dado Secundário	Campos de Cima da Serra
Lei 5/2018	Dado Secundário	Campos de Cima da Serra
SEBRAE NACIONAL	Entrevista em Profundidade	Todas
INPI	Entrevista em Profundidade	Todas
MAPA	Entrevista em Profundidade	Todas
SEBRAE MG	Entrevista em Profundidade	Canastra e Serro
SEBRAE PR	Entrevista em Profundidade	Colônia Witmarsum
EMATER-RS	Entrevista em Profundidade	Campos de Cima da Serra
Produtor CAN01	Entrevista em Profundidade	Canastra
Produtor CAN02	Entrevista em Profundidade	Canastra
Produtor CAN03	Entrevista em Profundidade	Canastra
Produtor SER01	Entrevista em Profundidade	Serro

Produtor SER02	Entrevista em Profundidade	Serro
Produtor SER03	Entrevista em Profundidade	Serro
Cooperativa SER04	Entrevista em Profundidade	Serro
Cooperado WIT01	Entrevista em Profundidade	Colônia Witmarsum
Cooperativa WIT02	Entrevista em Profundidade	Colônia Witmarsum
Produtor AQS01	Entrevista em Profundidade	Campos de Cima da Serra
Produtor AQS02	Entrevista em Profundidade	Campos de Cima da Serra
Produtor AQS03	Entrevista em Profundidade	Campos de Cima da Serra

Fonte: Elaborado pelo autor.

Os contatos para as entrevistas se iniciaram através de um relacionamento prévio com o MAPA, que por sua vez indicou o SEBRAE nacional, desdobrando para os SEBRAEs estaduais, além do INPI. Foi a partir dos SEBRAEs estaduais que se deram os contatos com as associações, chegando-se assim nos produtores entrevistados.

4.2 PAPEL DAS ENTIDADES NO REGISTRO E MONITORAMENTO DAS IGS

A primeira categoria de análise do estudo foca no papel das entidades no registro e monitoramento das IGS de queijo no Brasil. Nesse sentido, tanto os dados secundários, em especial a Lei Federal 9.279 e a Instrução Normativa 095, como as entrevistas em profundidade, geram subsídios para compreensão do tema.

Com relação a isso, a Lei Federal 9.279 é pouco detalhada na alegação de que as condições para registro das IGS devem ser estabelecidas pelo INPI, sendo essa a única menção sobre o papel de qualquer entidade no registro e monitoramento das IGS (BRASIL, 1996).

Na Instrução Normativa 095, por sua vez, a ementa inicial do documento apresenta a definição de que se trata de um documento que “Estabelece as condições para o registro das Indicações Geográficas” (INPI, 2018, p.1). Nessa instrução as regras gerais para estabelecimento são descritas, contemplando os documentos necessários para solicitação do registro, os trâmites internos de análise da documentação (Exame Preliminar, Exame de Mérito e Decisão) bem como as disposições gerais.

Ficou evidente na entrevista com INPI que a Instrução Normativa 095 foi desenvolvida para facilitar a compreensão do processo de estabelecimento de IGS no país. Essa constatação pode ser comprovada pelo comentário a seguir: “A nova instrução normativa já tornou o processo mais detalhado para entendimento dos produtores/associações.” (INPI)

A responsabilidade do INPI na concessão de registros de Indicações Geográficas justifica a existência de uma área no instituto cujo objetivo é análise da documentação para registro de IGs. De acordo com o respondente INPI, a função principal do órgão é decidir sobre os registros e a definição da modalidade (IP ou DO), além de um papel de disseminação do conceito a partir de palestras e atendimento de interessados para resolução de dúvidas sobre o mecanismo.

O papel de suporte além da simples chancela pode ser comprovada pela percepção do respondente INPI sobre a função do órgão, que segundo ele é:

Também temos o dever de empoderar os solicitantes para que a documentação enviada seja o mais perfeita possível, reduzindo tempo de burocracia e aprovação dos documentos. Podemos colaborar mostrando possíveis caminhos também, para ajudá-los a descobrir que o que precisam é uma marca coletiva e não uma IG (INPI).

Apesar de estender o seu papel para além da chancela, a participação do INPI vai exclusivamente até o encerramento do processo de solicitação do registro. O limite do foco da entidade na decisão do registro fica claro a partir do momento em que os produtores e associações contemplados nesse estudo não citam o INPI como uma entidade participativa na construção do dia a dia das IGs. Como grande parte ingressou na associação após a obtenção do registro, a entidade sequer foi considerada no entendimento do papel das entidades. Essa atuação do INPI no processo de registro confirma a análise de Barbosa *et. al.* (2013) e Niederle *et. al.* (2017).

O papel de chancela garantido ao INPI pelo governo federal, bem como a responsabilidade pela elaboração e cumprimento da Instrução Normativa 095, fazem do INPI, em conjunto com a própria Instrução e com os Regulamentos de Uso das respectivas IGs, as principais instituições existentes no ecossistema das Indicações Geográficas. Isso porque INPI, Instrução Normativa 095 e Regulamentos de Uso funcionam como regras do jogo (EGGERTSSON, 2013) das IGs, além de serem um aglomerado de arranjos contratuais entre partes (NORTH, 1984).

Embora não sejam citadas nos dados secundários (Lei Federal 9.279 e Instrução Normativa 095), a literatura sobre o tema apresentou outras entidades como envolvidas no processo (MASCARENHAS, 2008). Destacam-se, para fins desse estudo, o SEBRAE Nacional e estaduais, o MAPA e a EMATER.

Ao SEBRAE cabe diversos papéis, desde a disseminação, apoio e fomento aos pequenos negócios, passando pelo apoio técnico, organização de produtores até o mapeamento de potenciais IGs. Embora os diferentes SEBRAEs estaduais atuem de maneira independente, há um direcionamento geral interno em relação ao tratamento do tema de IGs na entidade.

Interessante notar que, ao contrário do INPI, o SEBRAE atua também, além do suporte ao registro, no suporte pós registro. De acordo com o representante do SEBRAE-MG:

O trabalho do Sebrae é organizar/reorganizar produtores, fortalecer associação, fazer entenderem a importância de ter a IG como ferramenta de proteção do produto, apoiar na implementação do controle (rastreadibilidade, selo, etc.). Além disso, identificar a identidade do território, transformar essa identidade numa estratégia, e criar uma “marca” para o território (SBR-MG).

O apoio do SEBRAE a pequenos produtores (para a entidade, o produtor é um empresário) parece fazer sentido, pelo menos no caso específico das IGs de queijo. A amostra detalhada no Capítulo 4.1 confirma o perfil artesanal dos produtores, com produção individual em pequenas queijarias localizadas nas pequenas propriedades rurais.

A função exercida pelo SEBRAE no mapeamento de potenciais IGs é consenso entre a entidade nacional e as entidades estaduais, já que essa atividade foi citada nas três entrevistas realizadas. O próprio governo federal, em anos recentes, estabeleceu um desafio para expansão das IGs nacionais, tendo o SEBRAE encabeçado essa busca e refinamento dos produtos em potencial. De acordo com o SEBRAE-PR:

Em 2013 o SEBRAE nacional lançou o desafio para que fossem levantadas as IGs potenciais nos estados. O governo colocou 200 IGs como desafio para o Brasil. Alguns produtos eram notórios, mas não estavam organizados. O SEBRAE entrou com sensibilização e explicação. Primeiro explicando o benefício do retorno, depois a proteção. (SBR-PR)

Os relatos encontrados nas entrevistas em profundidade reforçam a percepção de Mascarenhas (2008) e Ramos e Fernandes (2012) sobre o papel do SEBRAE na promoção do conceito e conscientização dos produtores. Chama atenção a ausência de citação, nas entrevistas, do papel de financiador do SEBRAE, conforme apontado por Ramos e Fernandes (2012).

A justificativa para isso pode estar relacionada à ausência de percepção dos entrevistados, em especial dos produtores, de que palestras, cursos e capacitações são iniciativas realizadas pela entidade que certamente demandariam algum tipo de investimento, substituindo o dispêndio por parte dos produtores/associações, funcionando, portanto, como um financiamento.

Em relação ao relacionamento com outras entidades, ficou evidenciado pelas entrevistas a parceria entre o SEBRAE e o INPI, não para coordenação de atividades conjuntas de fomento e capacitação, mas para divulgação institucional do conceito no país, a partir de publicação de um anuário das IGs nacionais e a realização de um evento internacional bianual sobre o tema. Tais iniciativas foram realizadas de maneira formal, via acordo de cooperação entre as entidades.

Interessante ressaltar que a iniciativa conjunta entre INPI e SEBRAE para a criação de um selo único que identifique as IGs no Brasil (como já existentes na União Europeia), citada por Niederle *et. al.* (2017) não foi citada pelos respondentes do SEBRAE e do INPI.

A importância do SEBRAE para o desenvolvimento das IGs no Brasil encontra nos produtores e associação de produtores seu principal coro. A entidade é vista como parceira no processo de construção da divulgação dos produtos (CAN01), na realização de cursos principalmente focados em gestão (CAN03), na construção do regulamento de uso e apoio à comercialização, com realização de feiras (SER02), no apoio à construção de marca e identidade visual (rotulagem e embalagem) para os produtos, bem como na disseminação do conceito de coletividade (SER03).

O SEBRAE vem trabalhando o conceito de trabalho coletivo, de boas práticas com produtores, para que haja cada vez mais participantes da IG (SER03).

O MAPA também apresenta papel relevante no registro e monitoramento das IGs no país (MASCARENHAS, 2008; BRUCH; BARBOSA, 2013). Na estrutura atual do ministério, há uma Coordenação de Indicação Geográfica de Produtos Agropecuários, ligada ao Departamento de Desenvolvimento de Cadeias Produtivas. Como citado anteriormente, o envolvimento do ministério passa a fazer sentido à medida que a maior parte das IGs são de produtos agropecuários (NIEDERLE, 2013; INPI, 2020).

O MAPA busca apoiar a disseminação do conceito a partir da identificação e mapeamento, via atuação regional dos técnicos agropecuários, de possíveis IGs, além da realização de formulários de apoio e treinamento aos técnicos, realização de fóruns estaduais, cursos para capacitação com parceiros (EMATER, Secretarias de Estado e SEBRAE), estando esse papel observado na entrevista condizente com Ramos e Fernandes (2012).

O papel do ministério é única e exclusivamente de fomento, uma vez que o registro é de competência do INPI. O envolvimento de duas instituições do governo, entretanto, não passou despercebida nas entrevistas realizadas. De acordo com a representante do MAPA:

No começo o pessoal do INPI ficou um pouco inseguro sobre o papel do MAPA, considerando que na Europa parte da fiscalização é realizada pelo ministério da agricultura. Mas nós nunca quisemos puxar isso para o MAPA, queremos mesmo é levar essa ferramenta para os produtores (MAPA).

De acordo com o representante do INPI, a parceria com o MAPA é informal, sem qualquer descritivo, o que não impede de existir uma certa cooperação, uma vez que, “embora respondam para ministérios diferentes, governo é governo” (INPI). O MAPA é visto, portanto, como um importante apoiador em projetos de IGs que envolvem grandes cadeias agroindustriais, havendo oportunidade de outras instituições realizarem o mesmo trabalho em cadeias menos relevantes, mas, conforme apontado por Niederle (2015), a entidade possui pouca relevância na definição das IGs, mesmo as de origem animal/vegetal.

Há uma questão curiosa relacionada à percepção dos produtores e associações em relação à atuação do MAPA. A produção e comercialização de queijos no país está sob jurisdição do Ministério da Agricultura e Secretarias Estaduais, com legislação rigorosa para comercialização dos produtos (há o selo ARTE, que permite a comercialização interestadual do queijo, por exemplo).

No entendimento dos produtores, as regras estabelecidas pelo MAPA e aplicadas pelas respectivas secretarias estaduais dificultam a produção e expansão da produção queijeira. É importante salientar, entretanto, que a legislação é válida para qualquer queijo artesanal, independe do registro de IG. A percepção de alguns entrevistados resume essa situação:

O MAPA ainda tem muito a evoluir. Poderiam amenizar investimentos necessários (é inviável produzir abaixo de 10 peças). A gente faz o investimento, mas não sabemos como será o retorno. A legislação muda muito (CAN1).

O MAPA poderia arcar com os custos relacionados ao técnico que assina a Responsabilidade Técnica da queijaria. Hoje é o produtor que paga (SER3).

Nesse mesmo sentido, o MAPA atua como órgão fiscalizador da atividade produtiva, mas, novamente, embora tenha sido citado pelos produtores no estudo, a fiscalização não está relacionada à produtos com IGs, mas a qualquer produto artesanal de origem animal. De fato, em todos os regulamentos de uso há a exigência de cumprimento das regras e práticas sanitárias (rebanho e queijaria), assim sendo, tais exigências não são específicas para as IGs, mas são colocadas como obrigatórias para os produtores que usufruem do registro.

Esse papel de regulação e fiscalização fitossanitária realizado pelo MAPA pode ser a explicação para o entendimento de Mascarenhas (2008) de que a entidade coopera tecnicamente com o INPI na definição de padrões e regulamentos para produtos agropecuários. Conforme analisado, tal cooperação ocorre, entretanto, de maneira informal.

O produtor SER02, entretanto, reconhece a importância do MAPA para as IGs à medida que muitos pequenos produtores tiveram cursos de boas práticas produtivas custeados pela entidade, contribuindo para que produtores estivessem de acordo com a legislação e, conseqüentemente, pudessem usufruir da IG.

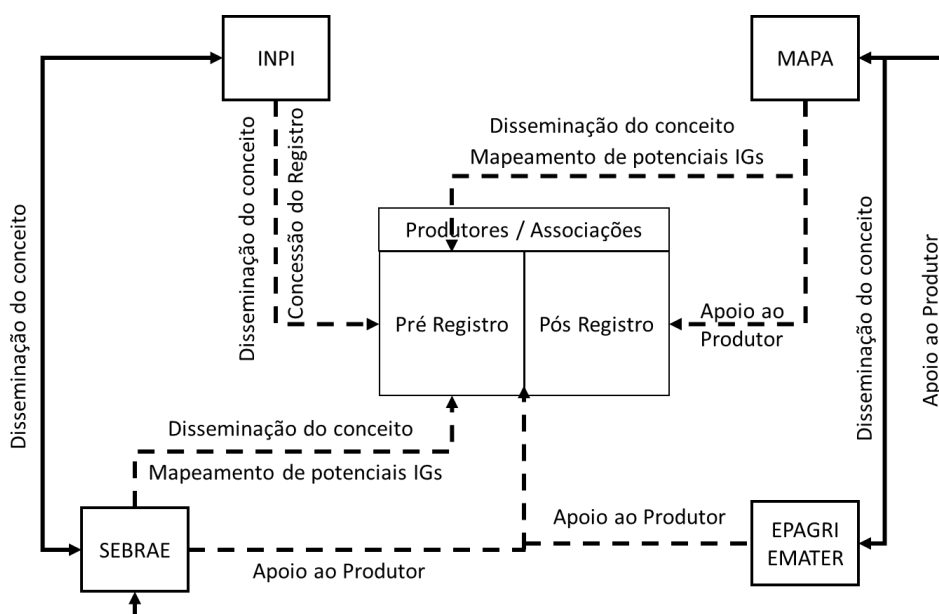
Por fim, há a atuação também de entidades governamentais de atuação mais regional, como é caso da EPAGRI/EMATER. Também focadas em produtos/cadeias agropecuárias, atuam diretamente com produtores nos respectivos estados, em especial com assistência técnica para melhoria de produtividade e boas práticas/sanidade, questões que se tornam ainda mais relevantes em produtos de alta perecibilidade, como leite/queijo.

No caso específico da EMATER-RS, a entidade contribuiu para a formação da associação de produtores (obrigatório para a entrada na solicitação de registro de IG) em parceria com a EPAGRI-SC, uma vez que a IG dos Campos de cima da Serra abrange região fronteira dos estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Além disso, a entidade teve papel de mediação na elaboração do Caderno de Especificação Técnica da IG, dando suporte à construção dos termos pelos produtores de ambos os estados.

A atuação da EPAGRI/EMATAR vai além da organização das associações e do apoio da elaboração do Caderno. As entidades funcionam como “representantes” do MAPA nos respectivos estados, suportando, inclusive financeiramente, ações de boas práticas para os produtores, apoiando em questões relacionadas à comercialização do produto final e na representação do pequeno produtor junto à órgãos reguladores, especialmente para adequação de regras sanitárias.

A Figura 13 resume o papel das quatro entidades mapeadas no Referencial Bibliográfico, envolvidas nas entrevistas com especialistas e citadas nas entrevistas com produtores e associações. As setas contínuas representam o relacionamento entre essas entidades, enquanto as setas tracejadas representam o relacionamento dessas com as associações e produtores.

Figura 13 - Papel das Entidades no Registro e Monitoramento das IGs



Fonte: Elaborado pelo autor.

Os resultados observados na análise do papel das entidades no registro e monitoramento das IGs trazem contribuições para a teoria, na medida em que confirma referências prévias e, ao mesmo tempo, adiciona novas questões ao tema.

Primeiramente, as entrevistas com especialistas das entidades confirmam as IGs como ações coletivas de produtores, conforme observado por Coleman *et al.* (2017); De Rosa *et al.* (2017) e Castro e Giraldo (2018), uma vez que a formação das associações e a construção das regras e procedimentos de maneira conjunta,

apoiados pelas entidades, constituem agrupamento de pessoas com ações e interesses compartilhados (VANNI, 2014).

Paralelamente, observou-se também, conforme sugerido por Niederle (2015), uma separação no papel do MAPA, de fomentador e apoiador às associações e produtores de produtos agroalimentares, sem papel decisor no registro, ligado exclusivamente ao INPI. Embora tenha ficado claro, por parte do próprio MAPA, tais separações, trata-se de algo a ser discutido pelas entidades envolvidas no processo brasileiro, considerando o modelo adotado na União Europeia, onde o conceito é mais maduro e desenvolvido.

Por fim, as entrevistas evidenciaram o caráter fomentador das entidades junto aos produtores, não havendo participação das mesmas no fomento/ divulgação do conceito junto ao mercado e consumidores. Os resultados desse estudo tornam mais específico o papel do estado sugerido por Valente *et al.* (2012), sendo exclusivo para produtores e não para os consumidores em geral.

Nesse sentido, considerando que um dos objetivos das IGs é reduzir a assimetria informacional entre produtores e consumidores (VIEIRA *et al.*, 2015; NIEDERLE, 2015; MWAKAJE *et al.* 2018) e conseqüentemente, os custos de transação (BRAMLEY *et al.*, 2009), o desconhecimento dos signos conceituais das IGs, por parte dos consumidores, limitam o alcance desses resultados para os produtores (LUCERI *et al.*, 2016), reduzindo inclusive o interesse de novos produtores e cadeias em aderirem ao mecanismo (MASCARENHAS; WILKINSON, 2014; CHIMENTO *et al.*, 2016).

Os resultados dessa sessão contribuem, portanto, para o entendimento prático de que há necessidade de maior envolvimento do estado na construção conceitual perante a população geral e/ou atuação mais direta de associações e produtores, conforme sugerido por Conejero e César (2017), a partir do que Canavari *et al.* (2017) chamaram de educação do consumidor a respeito do tema.

4.3 ESPECIFICIDADE DOS ATIVOS ENVOLVIDOS NAS TRANSAÇÕES

A segunda categoria de análise busca identificar especificidades em ativos necessários para que produtores e associações estejam adequados às regras estabelecidas pelos respectivos Cadernos de Especificação Técnica. Além do levantamento, estes serão avaliados em relação à especificidade, em especial no que

tange o vínculo direto com o registro das IGs, uma vez que há investimentos realizados que não estão especificamente relacionados ao mecanismo.

Os ativos a serem analisados são (1) Insumos produtivos de leite – gado, nutrição do rebanho, etc., (2) o principal insumo para a produção dos queijos, o leite e (3) o queijo pronto propriamente dito. Com relação ao leite, esse tende a ser transacionado entre criadores de gado/produtores de leite e produtores de queijo, havendo a necessidade de se ressaltar que esses elos podem ser representados pela mesma instituição, como será analisado posteriormente na quinta categoria de análise.

Antes de se analisar as leis, instruções normativas e cadernos de especificação técnica que regulam as IGs nacionais de queijo, faz-se necessária a análise das leis nacionais e estaduais que regulam a produção de queijo artesanal no país como um todo, de modo que sejam observadas as regras aplicadas a produtores de queijo artesanal como um todo, havendo insumos suficientes para se compreender e comparar, na sequência, as exigências específicas para as IGs e as exigências gerais válidas para qualquer produção de queijo, com ou sem registro de origem.

Primeiramente, chama atenção que as distintas leis foram publicadas em um curto espaço de tempo (diferença de data de publicação de um ano e meio entre a mais antiga e a mais recente, havendo as outras três leis tendo sido publicadas nesse interim). Ademais, as cinco leis analisadas possuem muitas semelhanças entre si, não apenas na estrutura, mas também no conteúdo e nas regulamentações.

A estrutura dos documentos, de maneira geral, é composta por regras para o leite utilizado, maturação do queijo, propriedade produtiva, requisitos para o rebanho e queijaria e órgãos autorizados para realização de inspeção. A diferença entre eles está na profundidade com a qual esses temas são detalhados. O quadro 14 a seguir apresenta o resumo das regras estabelecidas em cada um desses documentos analisados:

Quadro 14 - Regulamentos de produção de queijos

LEI	LEI Nº 13.860	LEI Nº 23.157	LEI Nº 19.599	LEI Nº 17.486	LEI Nº 5/2018
ABRANGÊNCIA	NACIONAL	MINAS GERAIS	PARANÁ	SANTA CATARINA	RIO GRANDE DO SUL
DATA	18/07/2019	18/12/2018	17/07/2018	16/01/2018	14/02/2019
OBJETO	Dispõe sobre a elaboração e a comercialização de queijos artesanais e dá outras providências.	Dispõe sobre a produção e a comercialização dos queijos artesanais de Minas Gerais.	Dispõe sobre a produção e a comercialização dos queijos artesanais no Estado do Paraná.	Dispõe sobre a produção e comercialização de queijos artesanais de leite cru e adota outras providências.	Dispõe sobre a produção e a comercialização de queijos artesanais de leite cru e dá outras providências.
LEITE	- Cru;	- Cru; - Produzido na propriedade da queijaria;	- Fresco e cru; - Produzido na própria propriedade leiteira ou adquirido de propriedade de agricultura familiar;	- Cru; - Produzido na própria propriedade leiteira ou adquirido de propriedade; - Fresco ou refrigerado;	- Cru; - Produzido na própria propriedade leiteira ou adquirido de propriedade; - Fresco ou refrigerado;
MATURAÇÃO	- Sem tempo estipulado para cura;	- Temperatura ambiente	- Sem tempo estipulado, desde que comprovada a qualidade higiênico-sanitária; - Maturação permitida em outro estabelecimento; - Climatizado ou temperatura ambiente;	- Sem tempo estipulado, desde que comprovada a qualidade higiênico-sanitária; - Maturação permitida em outro estabelecimento;	- Sem tempo estipulado, desde que comprovada a qualidade higiênico-sanitária; - Maturação permitida em outro estabelecimento;
REQUISITOS DA PROPRIEDADE / QUEIJARIA	- Livre de brucelose e tuberculose; - Controle de Mastite; - Boas práticas agropecuárias; - Potabilidade de água nas práticas; - Rastreabilidade de produtos;	- Livre de brucelose e tuberculose; - Potabilidade da água; - Rotulagem/Estampagem detalhada;	- Livre de brucelose e tuberculose; - Controle de Mastite; - Boas práticas agropecuárias; - Potabilidade de água nas práticas; - Com ou sem embalagem (desde que com estampagem);	- Livre de brucelose e tuberculose; - Controle de Mastite; - Boas práticas agropecuárias; - Potabilidade de água nas práticas; - Com ou sem embalagem (desde que com estampagem);	- Livre de brucelose e tuberculose; - Controle de Mastite; - Boas práticas agropecuárias; - Potabilidade de água nas práticas; - Com ou sem embalagem (desde que com estampagem);

ÓRGÃOS DE INSPEÇÃO	- Órgãos estaduais de defesa sanitária animal	- IMA e SIM	- SIM, SIE, SIF	- SIM, SIE, SIF	- SIM, SIE, SIF
---------------------------	-----------------------------------------------	-------------	-----------------	-----------------	-----------------

Fonte: Elaborado pelo autor.

De acordo com a Instrução Normativa 095 (INPI, 2018, p. 2), as IGs só poderão ser usadas por “produtores e prestadores de serviços estabelecidos no local...”, havendo, portanto, a indicação de o ativo leite possui uma especificidade locacional oriunda da legislação que regulamenta as IGs no país. De acordo com De Vita *et al.* (2011), essa especificidade decorre da necessidade de proximidade entre os elos transacionadores, nesse caso específico, produtores de leite e produtores de queijo.

Analisando os regulamentos de uso das quatro IGs, a obrigatoriedade locacional está presente em todas, obviamente, por ser a questão local o cerne do conceito do registro de origem. O regulamento da APROCAN define uma região composta por sete municípios (total de 7.452 km²), enquanto o regulamento da APAQS considera dez municípios no território que caracteriza a IP, ambos no estado de Minas Gerais.

O regulamento da FAPROQAS, que define as regras para a única DO de queijos, apresenta dezoito municípios no estado de Santa Catarina e dezesseis no estado do Rio Grande do Sul, totalizando 34 municípios e uma área total de mais de 34 mil km². Trata-se, portanto, da maior área geográfica dentre as quatro IGs de queijos nacionais.

Por fim, o regulamento da Cooperativa Witmarsum considera um único município (Palmeira-PR) no território da Indicação de Procedência. Essa singularidade advém justamente por se tratar de uma IG de uma colônia de imigrantes, situada em um único município.

A especificidade pode ser comprovada, portanto, pela perda de valor do ativo devido à sua localização específica (DE VITA *et al.*, 2011), além de aumentar a eficiência logística (WILLIAMSON, 1991; LOHTIA *et al.*, 1994), visto que a produção do queijo ocorre no mesmo território da produção do leite. De fato, como será visto adiante, os queijos produzidos nas regiões (derivados do leite) possuem valor comercial acima de queijos produzidos em outras regiões, o que significa que o leite tem maior valor ao ser caracterizado dessas respectivas localidades.

A especificidade locacional observada nas IGs de queijo, se considerarmos o conceito estabelecido pelo INPI na definição da modalidade do registro (IP ou DO), é mais aguda na IG de Campos de Cima da Serra, uma vez que se trata da única DO dentre os queijos registrados pelo INPI. De acordo com a Instrução Normativa 095 (INPI, 2018), enquanto a IP exige reconhecimento do nome do produto, a DO exige

que haja vínculo das características do produto com o território, em forma de fatores naturais e humanos.

O Regulamento de uso da DO Campos de Cima da Serra (FAPROQAS, 2019) é bastante detalhista na apresentação das características do território, com explicação de clima e relevo, geologia e solos e pastagens encontradas na delimitação geográfica. Esse detalhamento tem como objetivo reiterar as características do território para, posteriormente, relacioná-las as características do leite/queijo produzidos nesse território.

Ainda no que se refere às DO, é possível identificar uma segunda especificidade nas transações envolvendo IGs de queijo nacionais: a especificidade humana. De acordo com De Vita *et. al.* (2011), os conhecimentos, experiências e habilidades do ser humano para uma devida transação definem esse tipo de especificidade. No caso das DOs, esses conhecimentos, experiências e habilidades possuem maior valor na transação, uma vez que o próprio regulamento estabelece, como regra, que estes são condição para obtenção do registro (INPI, 2018).

Apesar dessa citação na documentação do INPI, não há referências que especifiquem, de maneira direta, questões relacionadas à conhecimentos, habilidades e experiências humanas no Regulamento de uso da DO de Campos de Cima da Serra. Um dos respondentes, produtor da região, entretanto, fez questão de ressaltar a origem do saber fazer daquela IG:

Os portugueses, em especial açorianos, colonizaram a região desde o século XVIII e inseriram o gado de corte para produção de queijo mesmo no inverno, seguindo o conhecimento de produção europeu (QAS1).

Assim sendo, os conhecimentos adquiridos e repassados pelos descendentes dos colonizadores açorianos na produção do queijo artesanal constituem, de acordo com o conceito trabalhado por Lohtia *et al.* (1994), uma fonte de especificidade humana.

Em relação a regras adicionais, gerando eventualmente outras especificidades aos ativos, a Instrução Normativa 095 (INPI, 2018) se restringe às determinações de definição geográfica (IP e DO) e de aspectos humanos (DO), considerando, entretanto, a necessidade de preparação de um Caderno de Especificações Técnicas que detalhem, além das questões acima citadas, o processo de produção do produto ou prestação do serviço.

Por fim, a teoria da ECT aborda uma especificidade que relaciona a imagem das firmas transacionadoras. A especificidade de reputação/marca existe quando a realização da transação por uma firma pode afetar (de maneira positiva ou negativa) a imagem da outra firma (DE VITA *et al.*, 2011). A identificação de um queijo como sendo da Canastra, Serro, Colônia Witmarsum ou Campos de Cima da Serra, com registro de origem (IG), pode afetar a imagem tanto do produtor de queijo (e eventualmente sua marca individual) como dos demais produtores do território, representados pela associação.

Pode-se dizer que um queijo bem elaborado, de qualidade comprovada e sanitariamente bem produzido reforça a IG em questão, assim como o simples fato de ser da região de alguma das quatro regiões traz consigo um valor considerável, como será constatado no capítulo 4.5. Por outro lado, um eventual escândalo sanitário em um produtor do território pode prejudicar a imagem dos demais produtores (representados pela associação), assim como uma atuação limitada da associação (composta pelos produtores) pode prejudicar a imagem de um produtor individual.

A leitura dos regulamentos de uso das IGs (Cadernos de Especificações Técnicas) e as entrevistas em profundidade com os produtores/associação de produtores permitem que outras especificidades sejam observadas para os ativos envolvidos na produção de queijos nacionais com Indicação de Procedência ou Denominação de Origem. Essa análise será realizada a seguir, individualmente por IG e, posteriormente, comparada entre os casos.

4.3.1 Canastra

O Regulamento de uso de Indicação de Procedência "Canastra para o queijo minas artesanal" (APROCAN, 2011) traz regras tanto para o leite como para o produto queijo que geram especificidades além da locacional anteriormente abordada. Para a produção do queijo há a determinação de que o leite de vaca utilizado deve ser cru e, ao mesmo tempo, recém ordenhado na propriedade de origem.

Essa exigência cria a especificidade conhecida como de natureza temporal, que gera dependência do valor do ativo ao uso em determinado período de tempo (AZEVEDO, 2000; DE VITA *et al.*, 2011). A exigência para o leite cru cria perecibilidade à medida que a sua não pasteurização reduz sua durabilidade, ao mesmo tempo que o termo "recém ordenhado" limita a estocagem do leite para o uso

após longo tempo da prática da ordenha. Ademais, observa-se que o acesso ao leite ordenhado, por parte do produtor de queijo, só será válido se ocorrer dentro de um tempo limitado, conforme sugerido por Lohtia *et al.* (1994).

Em continuidade, o Regulamento determina que o sistema de produção do rebanho leiteiro deve ser extensivo ou semi-intensivo, isto é, com criação em pasto e, eventualmente, suplementação complementar (APROCAN, 2011). Essa determinação extingue, portanto, o sistema intensivo, no qual a bovinocultura ocorre 100% via confinamento.

Essa exigência cria, portanto, o que De Vita *et al.* (2011) chamaram de especificidade procedimental. A não obrigatoriedade da produção extensiva ou semi extensiva para a produção de leite e queijos artesanais que não aqueles com IGs faz com que esse seja um processo desenvolvido especificamente para a transação na IG.

Nesse sentido, é importante ressaltar que a menos que consideremos a alimentação do rebanho como um serviço, é válido se constatar que a definição dada por Zaheer e Venkatraman (1995), de que a especificidade procedimental é referente à prestação de serviços, não é totalmente aplicável, considerando que, nesse caso, refere-se à produção de produto (leite e/ou queijo).

A análise do Regulamento de Uso da APROCAN permite que seja observada a presença de outro tipo de especificidade no ativo leite/queijo, mais especificamente no processo de transformação do leite em queijo. As legislações nacional e estadual mineira não determinam o processo de produção dos queijos artesanais, enquanto o regulamento para uso da IG do queijo Canastra exige um procedimento específico que se inicia na obtenção da matéria prima até a maturação (APROCAN, 2011).

Na mesma linha, há a exigência no regulamento do queijo Canastra de compartilhamento de informações referentes à volume produzido, comercializado e descartado, para controle da APROCAN (APROCAN, 2011). Novamente, trata-se de um procedimento específico da IG, não sendo esse processo procedimento exigido na produção/comercialização de outros queijos artesanais.

Por se tratar de procedimentos exigidos exclusivamente para a produção do queijo Canastra, pode-se caracterizá-los como especificidade procedimental (DE VITA *et al.*, 2011), ainda que, novamente, não estejam se referindo à prestação de um serviço, conforme sugerido por Zaheer e Venkatraman (1995).

Foi possível observar, via entrevistas com produtores do queijo Canastra, a existência de outra especificidade que não consta no Regulamento da APROCAN (APROCAN, 2011), visto que se trata de uma inovação desenvolvida pela associação após a aprovação do regulamento de uso junto ao INPI. A associação desenvolve um selo de caseína, a ser aplicada nos queijos como identificação da origem, bem como instrumento de rastreabilidade.

De acordo com De Vita *et. Al.* (2011), ativos específicos dedicados são aqueles cujo ativo físico de uso geral é alocado para uma transação específica. A etiqueta de caseína, nesse caso, é um ativo físico comumente utilizado na produção de queijos artesanais, mas se torna dedicada à transação entre a APROCAN e os produtores de queijo da região da Canastra, no território registrado para a IG.

A etiqueta de caseína, importada pela APROCAN e vendida aos produtores possui custo considerável, de acordo com os entrevistados. Nesse caso, se os produtores de queijo da região da Canastra deixarem de usar a etiqueta, a APROCAN terá um ativo subutilizado, sem utilidade para outras transações, configurando a especificidade de ativos dedicados (RUCHALA, 1997).

4.3.2 Serro

O Regulamento de uso da Indicação de Procedência Serra para o queijo minas artesanal (APAQS, 2009) apresenta, como todas as demais IGs, e consequência do próprio conceito de registro de origem, a especificação do território abrangido, gerando a especificidade locacional (DE VITA *et al.*, 2011).

As demais especificidades observadas no regulamento do Serro se assemelham às observadas no regulamento da Canastra, possivelmente por derivar de uma mesma legislação estadual e, como observado nas entrevistas, ambas as IGs terem sido construídas com apoio de órgãos agropecuários mineiros e com orientação e suporte do SEBRAE-MG.

Assim sendo, a especificidade temporal está presente na IG do Serro a partir da necessidade de uso do leite cru e recém ordenhado, a especificidade procedimental, tanto na exigência relacionada à alimentação do rebanho bovino – também limitando à pecuária extensiva ou semi-intensiva – passando pela definição do processo de produção do queijo, desde a ordenha até a maturação, até o procedimento de compartilhamento das informações de produção para

acompanhamento e rastreamento de unidades de queijos comercializados (LOHTIA *et al.*, 1994; RUCHAL, 1997; APAQS, 2009; DE VITA *et al.*, 2011).

Apesar das semelhanças anteriormente citadas, a APAQS ainda não tem um mecanismo de rastreamento como a etiqueta de caseína (está em fase de desenvolvimento), o que extingue a especificidade de ativo dedicado, observado na IG da Canastra.

4.3.3 Colônia Witmarsum

O Regulamento de Uso da Indicação de Procedência Colônia Witmarsum (COOPERATIVA WITMARSUM, 2015) apresenta as regras para a produção do queijo tipo colonial, contrapondo os queijos da Canastra e do Serro, ambos caracterizados como “queijo minas artesanal”. Ainda em relação a pontos divergentes da IG Colônia Witmarsum com as IGs de Minas Gerais, observa-se a possibilidade de uso de leite refrigerado (sem a exigência de ser recém ordenhado) e cru.

A especificidade temporal não está, entretanto, descartada para a IG Colônia Witmarsum. Isso porque o regulamento prevê que o leite produzido pelos produtores deve ser entregue à cooperativa até 24 horas após sua obtenção (COOPERATIVA WITMARSUM, 2015). Após esse período o leite deixa de ser válido para a produção de queijos por parte da cooperativa, ou seja, há perda de valor ao ativo leite, caracterizando especificidade temporal (WILLIAMSON, 1991; LOHTIA *et al.*, 1994; DE VITA *et al.*, 2011).

Por outro lado, a exigência da refrigeração cria o que a teoria define como especificidade física, conceituada por De Vita *et al.* (2011) como investimentos em ativos que serão utilizados para uma transação específica (LOHTIA *et al.*, 1994). Embora os equipamentos de refrigeração possam ser utilizados independentemente de estarem os produtores envolvidos ou não com a IG, os exemplos mineiros demonstram que não se trata de um ativo sem o qual um queijo não pode ser produzido (LA SALA *et al.*, 2017).

Há também uma exigência estabelecida no regulamento de uso em relação ao rebanho que pode ser caracterizada como especificidade procedimental (ZAHEER; VENKATRAMAN, 1995; DE VITA *et al.*, 2011). Trata-se da exigência da reposição de plantel com animais nascidos obrigatoriamente na Colônia Witmarsum

(COOPERATIVA WITMARSUM, 2015). Essa necessidade é específica da IG, uma vez que a lei estadual do Paraná não cita tais exigências.

Adicionalmente, é interessante mencionar duas regras contempladas no regulamento de uso da Colônia Witmarsum. A primeira delas é a exigência de que o rebanho seja composto exclusivamente por raças bovinas de aptidão leiteira (COOPERATIVA WITMARSUM, 2015). Embora seja aparentemente razoável que os produtores optem por essas raças, chama atenção o fato de ser uma obrigatoriedade, ao contrário do que é observado nas IGs mineiras.

Embora se trate de uma exigência, o gado de aptidão leiteira não se caracteriza em nenhuma especificidade, uma vez que, em outras transações leiteiras/queijeiras, é exatamente essa aptidão a que apresenta maior valor, em especial por conta do volume de leite produzido e da mansidão para a prática da ordenha, não caracterizando uma especificidade, de acordo com a teoria dos Custos de Transação.

Merece menção também, novamente em contraponto ao que foi observado nos regulamentos de uso das IGs da Canastra e do Serro, a não exclusão da produção intensiva. De acordo com o regulamento de uso da IG paranaense (COOPERATIVA WITMARSUM, 2015, p. 9), “A alimentação dos animais, amparados por esta indicação geográfica, realiza-se em pastagens, podendo também ser alimentação conservada, concentrada, etc.”

A não especificação de um modelo de alimentação do rebanho, estando os produtores livres para escolha da produção extensiva, semi-intensiva ou intensiva não gera, portanto, nenhuma especificidade para a IG Colônia Witmarsum.

Por fim, diversas regras procedimentais detalhadas no Regulamento de Uso geram a especificidade procedimental, também observada nas IGs da Canastra e do Serro (COOPERATIVA WITMARSUM, 2015). Os procedimentos colocados como obrigatórios por parte da IG, e não obrigatórios na legislação de queijos do Paraná são:

- 1- Registro de todos os animais presente na Colônia Witmarsum;
- 2- Obrigatoriedade de emissão da Guia de Transporte Animal para transporte de animais a serem descartados;
- 3- Necessidade de informação do tamanho do rebanho e previsão de produção diária de leite;

- 4- Processo de produção obrigatório descrito, do resfriamento do leite até o transporte.

4.3.4 Campos de Cima da Serra

O Regulamento de uso da Indicação Geográfica na modalidade Denominação de Origem Campos de Cima da Serra para queijo artesanal serrano (FAPROQAS, 2019) traz as regras para produção e comercialização da única DO dentre as quatro IGs de queijo nacionais. Parte da análise realizada buscará avaliar se, nesse caso, a necessidade da influência do *terroir* (VALENTE *et al.*, 2012; HAJDUKIEWICZ, 2014; VIEIRA *et al.*, 2015) no produto resulta em mais especificidades aos ativos envolvidos.

A especificidade procedimental (DE VITA *et al.*, 2011) também se faz presente na IG dos Campos de Cima da Serra a partir da determinação da pecuária extensiva ou semi-intensiva, assim como observado na Canastra e Serro. Curiosamente, e ao contrário do que se observa na Colônia Witmarsum, há a determinação de uso de raças bovinas de aptidão de corte, ainda que com cruzamento inferior a 50% com raças de aptidão leiteira (FAPROQAS, 2019).

Raças de aptidão corte são direcionadas, majoritariamente, para a produção de carnes, e não para a produção de leite, para os quais há as raças de aptidão leiteira. Desta forma, um ativo com um uso geral (produção de carne) está sendo direcionado para uma transação específica (produção de leite), o que caracteriza, de acordo com Lohtia *et al.* (1994) e De Vita *et al.* (2011), ativos específicos dedicados.

Assim como observado nas IGs mineiras, o regulamento da IG Campos de Cima da Serra gera especificidade temporal (DE VITA *et al.*, 2011), uma vez que há a exigência do uso do leite cru e recém ordenhado (LOHTIA *et al.*, 1994), inclusive com a especificação de duração máxima de duas horas após a ordenha (FAPROQAS, 2019), algo não detalhado nas demais IGs.

Por fim, observa-se também a existência de especificidade procedimental em dois pontos do regulamento (FAPROQAS, 2019):

- 1- Determinação do processo de produção do queijo, desde os procedimentos para ordenha do leite até o transporte do queijo pronto;
- 2- Determinação da obrigatoriedade de execução do processo de rastreamento tanto do rebanho, como da quantidade de leite e queijos produzidos mensalmente.

O Quadro 15 apresenta, de maneira compilada, as especificidades observadas nos ativos das IGs nacionais de queijo, de acordo com o tipo. Dois aspectos chamam atenção ao se observar os resultados obtidos nas análises dos regulamentos de uso:

Em primeiro lugar, há quatro especificidades que são comuns a todas as IGs contempladas no estudo: Uma Locacional, uma de Reputação/Marca e duas Procedimentais. Tais especificidades endossam as características que estão por trás do conceito das Indicações Geográficas, como a delimitação de um território (RAMOS; FERNANDES, 2012; BARBOSA *et al.*, 2013), a reputação garantida pelo vínculo com o *terroir* (BRAMLEY *et al.*, 2009; GIOVANNUCCI *et al.*, 2009; WIPO, 2013; HAJDUKIEWICZ, 2014; CASTRO; GIRALDI, 2018) e a necessidade de definição de um processo de produção (GREBITUS *et al.*, 2011; CANAVARI *et al.*, 2017) e controle (DERVILLÉ; ALLAIRE, 2014; VIEIRA *et al.*, 2015; CONEJERO; CÉSAR, 2017) do mecanismo.

O segundo aspecto relevante está relacionado às especificidades observadas exclusivamente na IG Campos de Cima da Serra, a única Denominação de Origem em contraponto às demais Indicações de Procedência. O principal aspecto das DOs é a relação das características do produto com o território (HAJDUKIEWICZ, 2014; VIEIRA *et al.*, 2015), o que pode estar relacionado ao saber fazer – especificidade humana - e tradições – uso de gado de corte (VALENTE *et al.*, 2012; SOARES, 2012).

Quadro 15 - Especificidades observadas nos ativos das IGs de queijo

ESPECIFICIDADE	ORIGEM	IG
LOCACIONAL	Definição dos municípios incluídos no território no qual a IG está estabelecida.	CANASTRA SERRO WITMARSUM CAMPOS DE CIMA DA SERRA
HUMANA	Conhecimento europeu de produção do queijo.	CAMPOS DE CIMA DA SERRA
REPUTAÇÃO/MARCA	Reputação recíproca entre a IG e os queijos produzidos.	CANASTRA SERRO WITMARSUM CAMPOS DE CIMA DA SERRA
TEMPORAL		

	Perecibilidade oriunda da exigência do leite cru e recém ordenhado.	CANASTRA SERRO CAMPOS DE CIMA DA SERRA
	Período máximo para entrega do leite à cooperativa	WITMARSUM
PROCEDIMENTAL	Produção do rebanho (Extensivo ou semi-intensivo).	CANASTRA SERRO CAMPOS DE CIMA DA SERRA
PROCEDIMENTAL	Processo de produção do leite e queijo.	CANASTRA SERRO WITMARSUM CAMPOS DE CIMA DA SERRA
PROCEDIMENTAL	Processo de rastreabilidade da produção.	CANASTRA SERRO WITMARSUM CAMPOS DE CIMA DA SERRA
PROCEDIMENTAL	Reposição do rebanho.	WITMARSUM
DEDICADOS	Etiqueta de caseína para rastreamento.	CANASTRA
	Rebanho de aptidão corte	CAMPOS DE CIMA DA SERRA
FÍSICA	Equipamento de refrigeração	WITMARSUM

Fonte: Elaborado pelo autor.

De maneira geral, nessa sessão está uma das principais contribuições desse estudo para fins teóricos e práticos da relação custos de transação e IGs, primeiro pela limitação de estudos que focam em entender as especificidades envolvidas nas transações nas cadeias de produtos com registro de origem e pela consequência da especificidade nos custos de transação (esses limitantes para adoção do mecanismo) e nas estruturas de governança a serem adotadas por produtores

Dentre os poucos estudos que relacionam os dois temas, há uma limitação ainda maior a um foco na especificidade dos ativos, sendo os estudos realizados por Traversarc *et al.* (2011) e Martino *et al.* (2019) os encontrados na revisão sistemática desse trabalho. A análise da existência de ativos de alta especificidade oferece contribuições, especialmente teóricas, que ambos os artigos não o fazem.

Traversarc *et al.* (2011) utiliza de proxies para analisar o impacto da especificidade nas estruturas de governança, sendo essa inclusive uma limitação do estudo apontada pelos autores. O presente estudo, por sua vez, analisa a fundo as

legislações, cadernos de especificação técnica e entrevistas em profundidade para identificar tais especificidades, sendo esse o foco principal da pesquisa.

Adicionalmente, o estudo de Martino *et al.* (2019) analisa investimentos necessários em uma determinada cadeia, conceituando tais investimentos com ativos específicos. Embora algumas especificidades observadas no presente estudo sejam frutos de investimentos a serem realizados por produtores, há especificidades oriundas do próprio conceito da IG (locacional e procedimental) que são consideravelmente relevantes tanto para o entendimento da viabilidade de adesão ao mecanismo (objetivo do estudo) como para as estruturas de governança nas cadeias.

4.4 INVESTIMENTOS REALIZADOS

Tendo as especificidades dos ativos transacionados sido mapeadas e discutidas sob o aspecto teórico, buscar-se-á nesta etapa levantar os investimentos realizados por produtores e associações para participação nas IGs nacionais de queijo. De maneira geral, trata-se de investimentos que viabilizam a produção de leite/queijo, de modo que estejam de acordo tanto com as legislações locais de produção geral como com os regulamentos de uso das Indicações Geográficas.

A análise dos investimentos será feita de maneira geral, a partir das entrevistas realizadas com as entidades, e específica por IG, a partir das entrevistas com produtores/associações e aspectos apresentados nos regulamentos de uso das mesmas.

As entidades detalham investimentos (tangíveis e intangíveis) que devem ser realizados pelos produtores e associações considerando desde o processo de estabelecimento da Indicação Geográfica até a comercialização do produto ao cliente, de acordo com o envolvimento e participação de cada uma nas respectivas IGs.

O primeiro investimento claramente existente está na formação, regularização e manutenção de uma entidade associativa que seja responsável por “patrocinar” a IG, desde os trâmites junto ao INPI até a gestão coletiva da IG aprovada. De acordo com a Instrução Normativa 095 (INPI, 2018, p. 2), a requisição do registro deve se dar por “associações, sindicatos ou outra entidade que possa atuar como tal em razão da lei”, sendo que esses devem ser formados majoritariamente por participantes da cadeia produtiva do produto em questão.

Tal investimento não está apenas claro na documentação do INPI, como também é percebida por todas as entidades como investimento inicial necessário para que o processo seja viabilizado. Dois depoimentos chamam atenção nesse sentido:

O mais importante é os produtores estarem organizados. O ideal é a cadeia inteira estar organizada, aqui no Brasil não tem um exemplo bem sucedido disso. Na Europa isso funciona melhor. O primeiro investimento é na organização de produtores/cadeias. Deveria ser um pré requisito para se falar de IG. É tempo, paciência, recursos. Fazer o produtor entender que tem que deixar de ser competidor e virar cooperador (MAPA).

Maior investimento é em inovação organizacional, não tenho dúvidas disso. Em relação à produção (saber fazer tradicional) o domínio já existe. Há incrementos tecnológicos que podem surgir, mas para que uma IG possa usufruir da reputação criada o investimento em inovação organizacional é fundamental (trabalhar o coletivo). Isso porque ao mesmo tempo que tem cooperação, tem competição. Cada um tem sua marca, mas há um bem coletivo maior que precisa ser trabalhado (SBR-BR).

Além da formação e organização da associação, foi possível observar pelas entrevistas a existência de um investimento comum aos produtores: a mensalidade/anuidade da associação de produtores. Todos os produtores entrevistados são associados às respectivas associações, sendo o produtor WIT1 cooperado junto à Cooperativa Witmarsum, que fez o papel de associação na IG Colônia de Witmarsum.

Em relação a esse investimento, há duas considerações importantes de serem levantadas: Primeiramente, a legislação nacional exige a obrigatoriedade de vínculo do produtor com a associação, ou seja, mesmo que os produtores não sejam associados, podem usufruir da IG adquirida, desde que cumpram as exigências descritas nos Cadernos de Especificação Técnica (INPI, 2018).

Dessa norma surge a segunda consideração: Para se tornarem atrativas aos associados e evitarem comportamento oportunista por parte de produtores que estão no território, mas não contribuem com as associações, as mesmas vinculam o pagamento da taxa de associação à benefícios aos associados, como descontos em processos obrigatórios e suporte técnico ao produtor.

Os produtores pagam a mensalidade da associação e as vistorias da APROCAN estão incluídas (CAN1).

Há uma taxa mensal da associação e o estatuto prevê duas assembleias ordinárias por ano, obrigatórias (SER1).

A formação e manutenção da associação ou entidade representativa de produtores é um investimento de tempo, esforço e recursos financeiros (taxa de associação) existente para toda e qualquer IG, independentemente do tipo de produto ou serviço em questão. Trata-se de um investimento obrigatório previsto pelo INPI (2018) tanto quanto a delimitação do território (RAMOS; FERNANDES, 2012).

O esforço coletivo para formalização e manutenção das associações está diretamente ligado aos resultados obtidos pelos produtores no uso das IGs. A análise dos casos evidenciou, corroborando o estudo de Quiñones-Ruiz *et al.* (2016a), o impacto positivo da coesão dos produtores na Canastra (IG de maior reputação nacional) e nos Campos de Cima da Serra (IG de maior abrangência) e os percalços enfrentados pelo Serro por conta da coesão limitada.

Há ainda outro investimento existente antes mesmo do registro da IG, que está relacionado à comprovação dos vínculos do queijo com o território e/ou reputação da região na produção. Trata-se dos investimentos em serviços/pessoas que auxiliem no processo de construção do vínculo, exigido pelo INPI, seja via levantamento histórico, seja via análise de propriedades químicas e biológicas dos produtos, e resultando, muitas vezes, na construção do Caderno de Especificação Técnica das IGs.

Esse investimento ficou mais explícito nas entidades estaduais (SEBRAE estaduais) do que nas nacionais (MAPA, INPI e SEBRAE Nacional). Aparentemente as entidades estaduais participam mais ativamente dessa etapa, arcando com os investimentos financeiros (pagamento de terceiros para realização) seja com a realização do processo pela própria equipe das entidades:

Tem que fazer o levantamento da caracterização da região. A EMATER faz em Minas Gerais para queijos, por exemplo, de maneira gratuita. É todo o levantamento histórico da região, a notoriedade do produto na região (SBR-MG).

O custo maior é de historiografia e documentação da notoriedade. Há também os profissionais que colocam tudo isso nos Cadernos de Especificação Técnica (SBR-PR).

O envolvimento das entidades com esse investimento reforça a percepção de Valente *et al.* (2013) de que, sozinhos, as associações e produtores têm dificuldade em realizar o levantamento histórico que comprova os possíveis vínculos. Além disso, os casos das IGs nacionais de queijo reforçaram a percepção de Quiñones-Ruiz *et al.* (2016b) de que a etapa de especificação do produto demanda um esforço coletivo maior no processo de estabelecimento das IGs.

Embora sejam menos dispendiosos, de acordo com o que ficou evidenciado nas entrevistas, há eventualmente investimentos por parte dos produtores para adequação do processo produtivo às normas estabelecidas pelo Cadernos de Especificação Técnica. Esses são menos dispendiosos por duas razões em especial: Primeiro, a principal variável por trás do conceito da IG está na localidade da produção, ou seja, a propriedade leiteira/queijeira deve estar situada no perímetro determinado pelos cadernos.

Ainda assim, em nenhuma entrevista realizada evidenciou-se a prática de aquisição de propriedades para usufruto dos ganhos oriundos da IG, sendo que, no geral, as terras são propriedade de gerações anteriores dos atuais proprietários, ou seja, estão sob posse da mesma família muito tempo antes dos registros de origem serem sequer pensados.

A segunda razão está relacionada ao outro conceito por trás das IGs, o do “saber fazer” e da tradição de produção de um determinado tipo de produto. Sendo assim, os queijos Canastra, Serro, Colônia Witmarsum e Campos de Cima da Serra não foram desenvolvidos para a criação de uma IG, sendo exatamente o contrário, ou seja, a IG foi adquirida por conta de como tais queijos se tornaram reconhecidos pelas respectivas tradições. Essas razões ficam explícitas na fala de um dos produtores do queijo do Serro: “O caderno foca mais no processo de produção (uso do pingo), tempo de maturação, características organolépticas (microrganismos) do queijo e relação com a região (SER1)”.

Apesar das duas razões apresentadas anteriormente, é possível observar que há sim investimentos para a adequação do processo produtivo às regras e processos estabelecidos no Caderno de Especificação Técnica. A principal razão para a existência desses investimentos, apesar das tradições longevas de produção de queijos com IG nos respectivos territórios, está no fato dos cadernos convergirem com legislações estaduais de produção de queijos artesanais (Canastra, Serro e Campos de Cima da Serra).

Em três dos quatro cadernos analisados no presente estudo há a exigência de cumprimento da legislação vigente no que tange características físico-químicas do leite, a sanidade do rebanho, identificação do rebanho, requisitos sanitários para ordenha, as regras de maturação, as regras de armazenagem e transporte e regras

para rotulagem do produto final (APAQS, 2009; APROCAN, 2011; FAPROQAS, 2019).

A ausência das regras acima citadas no Caderno de Especificação Técnica da IG Colônia de Witmarsum não está relacionada a uma regulamentação mais branda, mas sim ao fato de haver um elo intermediário entre o produtor do leite e o do queijo (a Cooperativa Witmarsum), algo que, no geral, não ocorre nas demais IGs, conforme será visto posteriormente no capítulo 4.6.

Desta forma, existe a necessidade de produtores sediados nos respectivos territórios de adequarem uma eventual produção informal para uma produção formal, seguindo as regras da legislação vigente que estão contempladas nos cadernos, seja em ativos físicos, seja nos serviços de inspeção. Os relatos das entidades ilustram esses fatos:

Há também investimentos de melhoria nos processos obrigatórios e que são exigidos pelo mercado, por exemplo, a rastreabilidade (MAPA). Aqui no Sul os produtores tiveram que investir nas boas práticas agropecuárias para se adequarem à legislação. Também tiveram que fazer melhorias nas queijarias (EMAT).

A necessidade de investimentos para adequação às normas e formalização do negócio queijeiro também é citada pelos produtores nas respectivas entrevistas:

Investimos R\$ 30.000 em uma queijaria tradicional e ficamos nela até conseguirmos ter estrutura para o queijo Canastra. Construímos a queijaria (vestiário, lavanderia, barreira sanitária, produção, maturação, almoxarifado e expedição). Mas tudo isso para adequar à legislação do estado e não à IG (CAN1).

Tivemos que fazer estrutura da queijaria e ordenha. Fizemos cursos de boas práticas também. Mas tenho dificuldade de diferenciar o que é exigência da APROCAN do que é exigência do selo ARTE (CAN2).

Tivemos que ir aos poucos, não tínhamos queijaria. Tivemos que começar com exame de leite, de queijo, de água, colocando aos poucos nos padrões (CAN3).

Investimos na adequação da queijaria. A queijaria era bem amadora na época do meu pai. Hoje é profissional, leite é levado para dentro da queijaria com tubo, sem contato com a ordenha (SER2).

Tem a construção de estrutura física, aqui o investimento é muito alto. Temos que ser legalizados, é aqui que está o maior investimento (SER3).

Temos um desafio: o queijo serrano é artesanal e tradicional, mas há as exigências das regras sanitárias hoje que também devem ser cumpridas. Para se ter uma ideia, uma queijaria custa R\$ 30 mil (QAS1).

Quando começamos, tínhamos apenas o elevado de piso e fazíamos o queijo em uma queijaria de madeira. Construímos uma queijaria nova com sala de ordenha. Tem também o veterinário, exigência da certificação municipal/estadual (QAS3).

Na sequência, considerando a ordem cronológica de construção do documento, registro e monitoramento das IGs e de obtenção do leite, produção do queijo e comercialização do produto final, há o investimento, por parte dos produtores, no processo de gestão da produção, mais especificamente no processo de informação das quantidades produzidas, como etapa inclusive do rastreamento de produtos.

Os próprios Cadernos de Especificação Técnica reforçam a necessidade de investimento de tempo/sistema de controle por parte dos produtores. Tanto a APAQS (2009), a APROCAN (2011) e a FAPROQAS (2019) exigem o controle e a informação mensal de produção, comercialização e descarte. O entrevistado SBR-MG, reforça esse como um investimento totalmente ligado à IG, uma vez que está relacionado à estratégia de controle de quantidade e qualidade de produtos que usam da reputação territorial.

Interessante notar que, embora previsto nos regulamentos das IGs, não houve citação desse tipo de investimento por parte dos produtores nas entrevistas realizadas. A explicação pode estar relacionada à não existência de um dispêndio financeiro com esse processo, o que torna sua percepção de investimento oriundo da IG inferior a outros investimentos envolvidos, como a adequação do processo produtivo e as medidas de controle e autocontrole, a serem discutidas na sequência.

Nesse sentido, as regras de produção dos queijos nacionais com IG se assemelharam às regras da França (importante player na produção de queijos), que exige o controle das empresas e produtores, conforme observado no estudo de Dervillé e Allaire (2014).

Estando as IGs em funcionamento, os produtores e associações precisam zelar pelo seu funcionamento e cumprimento das normas estabelecidas, como forma de garantir que apenas produtores sediados no território e que cumpram os requisitos apresentados nos respectivos Cadernos usufruam do mecanismo. Dessa necessidade derivam os investimentos das partes em medidas de controle e autocontrole, medidas essas que estão detalhadas nos cadernos e são percebidas pelos produtores como investimentos relevantes, principalmente aqueles que dependem de dispêndio financeiro além das taxas de associação.

Nesse sentido, os regulamentos da APROCAN (2011), da APAQS (2009) e da FAPROQAS (2019) são consideravelmente similares, e preveem a realização dos controles oficiais, que consideram os procedimentos exigidos pela legislação vigente,

são investimentos decorrentes do processo de legalização da produção leiteira e queijeira, como o pagamento de técnico credenciado por entidade autorizada para verificação dos padrões da estrutura de produção.

Além dos controles oficiais, há também as medidas de auto controle, que devem ser realizadas pela própria associação, seja através dos membros e respectivos conselhos, seja através de prestadores contratados pela mesma, podendo estes estarem ou não inclusos da taxa de associação paga pelos produtores. Essas medidas incluem visitas de monitoramento e avaliação laboratorial de amostras produzidas (APAQS, 2009; APROCAN, 2011; FAPROQAS, 2019).

No regulamento da Cooperativa Witmarsum (2015) tais controles aparecem como responsabilidade da Cooperativa, não havendo custo de inspeção por parte dos produtores cooperados. Além disso, há ensaios laboratoriais das amostras de leite fornecidos pelos cooperados, sendo esse também um investimento realizado pela própria cooperativa, dentro do seu laboratório interno.

Do ponto de vista de investimentos institucionais, ou seja, investimentos relacionados aos aspectos burocráticos e legais das IGs, há de se considerar o investimento realizado pelas associações no monitoramento das IGs. Embora parecido com os investimentos em controle e auto controle, o investimento em monitoramento está mais relacionado a aspectos externos aos produtores e associações, como o monitoramento e controle da aplicação das regras do INPI para os produtos comercializados, mais especificamente os investimentos em *enforcement* da legislação.

Tanto nas entrevistas com as entidades como nas entrevistas com produtores/associações esse investimento foi citado, embora tenha sido observado majoritariamente nas IGs de Minas Gerais (Canastra e Serro). A principal razão para isso está na tradição desses produtos, o que reforça o interesse em comportamentos oportunistas de agentes não ligados às IGs (exemplo produtores sediados fora do território) e no tempo de existência dessas IGs, o que aumenta a probabilidade de que casos de uso indevido já tenham sido vivenciados pelas associações.

Ademais, importante salientar que a não citação desses investimentos não significa que não existam, na prática, para as demais associações. Aparentemente a Colônia de Witmarsum está menos suscetível a esse tipo de imbróglio por se tratar de um queijo industrializado, ao contrário das demais, o que demanda estrutura industrial

de produção e maior formalidade na comercialização. O caso de Campos de Cima da Serra, por outro lado, se encaixa no quesito anteriormente citado de tempo de existência, uma vez que o registro possui menos de um ano de concedido.

Não pode se esquecer que há também o combate à falsificação, há custos jurídicos disso e na Canastra já tivemos vários casos (SBR-MG).

São oitocentos produtores de queijo na região da Canastra, a grande maioria não tem estrutura e acaba produzindo queijo fresco, sem comprovação de sanidade do gado. O atravessador coloca o queijo numa caminhonete sem estrutura e sai para comercializar. O queijo é vendido sem identificação de produtor, sem ser Canastra, mas como se fosse canastra. Aí tem toda uma questão jurídica para resolver (CAN1).

A APAQS já teve que travar uma disputa judicial com a cooperativa do município do Serro por conta do nome da IG (SER2).

Outro investimento citado nas entrevistas está relacionado à posicionamento de produto/conceito, comunicação e vendas. O conceito da IG prevê maiores retornos aos produtores (BRAMLEY *et al.*, 2009; DOGAN; GOKOVALI, 2012; BARJOLLE *et al.*, 2017), desde que o mercado consumidor enxergue o diferencial por trás do produto de origem (WIPO, 2013; TREGGAR *et al.*, 2015; LUCERI *et al.*, 2016; CANAVARI *et al.*, 2017). Um produtor da Canastra ou do Serro só conseguirá capturar um preço prêmio se houver não apenas iniciativas individuais, mas principalmente coletivas que posicionem e comuniquem os diferenciais gerados pelo território.

Nesse sentido, os depoimentos comprovam que entidades e produtores/associações enxergam esses investimentos como um dos mais relevantes para que haja, efetivamente, retornos oriundos da certificação, sendo alguns realizados pelos próprios produtores individualmente (marca própria, embalagem) e outros de maneira coletiva (posicionamento, feiras). Algumas dessas comunicações podem ser observadas na sequência.

Não podemos esquecer do investimento também na questão do posicionamento, só obter o registro não faz diferença. O registro é um papel, não vai valer nada se não houver a promoção do território e da diferenciação (SBR-BR).

Tivemos que investir em embalagem (caixas, papel, rótulo), em identidade visual. Criamos uma marca também para o queijo maturado, investimos em mudança de marca e rótulo (CAN1).

Tive que investir em rótulo, em embalagem papel manteiga e caixa de papelão para o transporte de diversas unidades juntas (CAN3).

Tenho a minha marca e tem uma embalagem com a marca da APAQS. O rótulo do queijo tem a marca individual, mas na caixa apenas o logo da APAQS (SER1).

Tenho rótulo e marca própria. Também tenho páginas do queijo em mídias sociais. E participo em feiras no setor (SER2).

Participo em feiras e concursos nacionais. Consegui uma medalha no “Prêmio Brasil”. Lancei Instagram e Facebook, onde consegui muitos parceiros, empórios em todo o Brasil (SER3).
Criamos adesivos com a foto da queijaria (branding), mesmo antes de criar a IG, foi um processo para fortalecer o processo inclusive (QAS3).

Alguns produtores mencionaram também um outro investimento que, embora não seja obrigatório para a maior parte das quatro IGs analisadas (exceto para Campos de Cima de Serra), está relacionado à obtenção de maior quantidade de matéria prima para a produção de queijo, a genética bovina para a produção de leite.

Com exceção da FAPROQAS (2019), que exige raças de aptidão corte para a produção de leite (com limite de cruzamento entre raças), as demais permitem qualquer tipo de raça, em qualquer percentual de cruzamento. Importante ressaltar que a Cooperativa Witmarsum (2015) exige raças de aptidão leiteira, mas sem especificação de cruzamento. Nesse sentido, trata-se de uma obrigação vantajosa ao produtor, uma vez que rebanhos leiteiros são mais produtivos que rebanhos de corte.

Não há exigência por nenhum tipo de gado, mas eu particularmente acredito que é algo que deveria ser revisto (SER1).

Como a produtividade do rebanho está relacionada, em partes, com as características dos animais leiteiros, o investimento no melhoramento genético foi citado por alguns produtores entrevistados. Trata-se não apenas do investimento no sêmen, mas também nos protocolos veterinários para estímulo à ovulação dos animais em tempo fixado, ou seja, medicamentos e assistência técnica veterinária em algumas ocasiões.

No queijo fresco era de alta produtividade, quando começamos a maturar, notamos que o leite precisava de mais proteína, para dar mais resultado no queijo. Como queríamos que o gado fosse 100% a pasto, investimos em genética para ser um gado mais rústico (CAN1).
Teor de sólidos do leite faz diferença. Não acredito que a raça do gado interfira, mas a alimentação certamente faz diferença, por isso é preciso um gado mais rústico para aguentar morro no pasto (CAN2).

Por fim, há um investimento realizado exclusivamente pelos produtores do queijo Canastra (APROCAN, 2011), relacionado à rastreabilidade do produto: a etiqueta de Caseína. Os produtores adquirem a etiqueta de Caseína junto à APROCAN, havendo descontos no valor para aqueles que fazem parte da associação, sendo esse um dos mecanismos de atração e retenção de associados.

O queijo vem com o selo da Canastra, na verdade com a etiqueta de caseína. Essa etiqueta tem custo pois é importada (CAN1).

A etiqueta é comprada diretamente da APROCAN, que produz uma quantidade anual baseada na previsão de produção dos produtores. Os não associados também podem comprar, mas o preço é menor para os associados (CAN2).

Apesar de estar aplicada apenas na IG da Canastra, um dos entrevistados da IG do Serro demonstrou o interesse da associação em adotar a mesma prática, estando esse investimento presente também para os produtores que seguem o regulamento da APAQS.

Nosso conselho regulador está em funcionamento e acompanha a produção, mas a etiqueta de caseína trará um controle maior. Trará mais visibilidade para os atuais e uma forma de atrair novos produtores (SER1).

O quadro 16 apresenta os investimentos observados, exemplos de atividades em cada tipo de investimento e as IGs nas quais os mesmos foram observados. Em muitos exemplos os investimentos aparecem em todas as IGs, ainda que não tenham sido citadas em entrevistas, uma vez que estão explicitados nos respectivos Cadernos de Especificação Técnica. Ademais, a não consideração de uma IG em um determinado tipo de investimento não exclui eventual existência, apenas demonstra sua baixa relevância para produtores e associações, visto que foram desconsideradas nas respectivas entrevistas.

Quadro 16 - Investimentos observados nas respectivas IGs

INVESTIMENTOS	EXEMPLOS	IG OBSERVADA
Genética Bovina	- Sêmen bovino; - Protocolos de inseminação; - Serviço veterinário;	- Canastra;
Adequação do Processo Produtivo	- Estrutura de Queijaria e Ordenha; - Exames laboratoriais; - Sanidade do rebanho;	- Canastra; - Serro; - Colônia Witmarsum; - Campos de Cima da Serra;
Gestão da Produção	- Preparação de planilhas com controle de volumes produzidos, descartados e comercializados;	- Canastra; - Serro; - Campos de Cima da Serra;
Etiqueta de Caseína	- Etiqueta de Caseína para rastreabilidade do queijo;	- Canastra;

Posicionamento, Comunicação e Vendas	<ul style="list-style-type: none"> - Branding; - Embalagem; - Participação em feiras; - Busca pelo canal ideal; - Mídias Sociais; - Equipe de Vendas 	<ul style="list-style-type: none"> - Canastra; - Serro; - Colônia Witmarsum; - Campos de Cima da Serra;
Formalização e Manutenção da Associação	<ul style="list-style-type: none"> - Procedimento jurídico de criação da associação; - Realização de reuniões e assembleias; 	<ul style="list-style-type: none"> - Canastra; - Serro; - Colônia Witmarsum; - Campos de Cima da Serra;
Vínculo e Caderno de Especificação Técnica	<ul style="list-style-type: none"> - Levantamento Histórico; - Análises de características de produto; - Descrição das regras de uso da IG; 	<ul style="list-style-type: none"> - Canastra; - Serro; - Colônia Witmarsum; - Campos de Cima da Serra;
Taxa da Associação	<ul style="list-style-type: none"> - Mensalidade/ Anuidade para participação nas associações 	<ul style="list-style-type: none"> - Canastra; - Serro; - Campos de Cima da Serra;
Medidas de Controle e Auto Controle	<ul style="list-style-type: none"> - Pagamento de técnicos e inspeções oficiais; - Análises laboratoriais; - Inspeções de técnicos credenciados pelas associações; 	<ul style="list-style-type: none"> - Canastra; - Serro; - Colônia Witmarsum; - Campos de Cima da Serra;
Monitoramento da IG	<ul style="list-style-type: none"> - Custos Jurídicos de combate ao uso indevido da IG; 	<ul style="list-style-type: none"> - Canastra; - Serro;

Fonte: Elaborado pelo autor.

Outra análise relevante do ponto de vista da NEI e relacionada a investimentos realizados pelas organizações está na separação entre os incentivos (custos/investimentos) *ex ante* e *ex post* (WILLIAMSON, 1990; WILLIAMSON, 1985). De acordo com a teoria, que considera como *ex ante* os custos pré contratuais, a maior parte dos investimentos realizados por produtores e associações se inserem nessa denominação, ou seja, investimento para que o processo produtivo esteja de acordo com as regras institucionais.

Os investimentos *ex post*, também observados, consistem nos mecanismos de proteção da IG, de forma que haja garantia do cumprimento das regras institucionais, sendo esses os investimentos em monitoramento e controle/auto controle.

De maneira geral, os investimentos identificados na pesquisa corroboram o que foi apresentado por Valente *et al.* (2013), Niederle *et al.* (2017) e Canavari *et al.* (2017), que observaram investimentos semelhantes e que, muitas vezes, reduzem o interesse dos produtores pelo conceito e limitam a expansão das IGs no país.

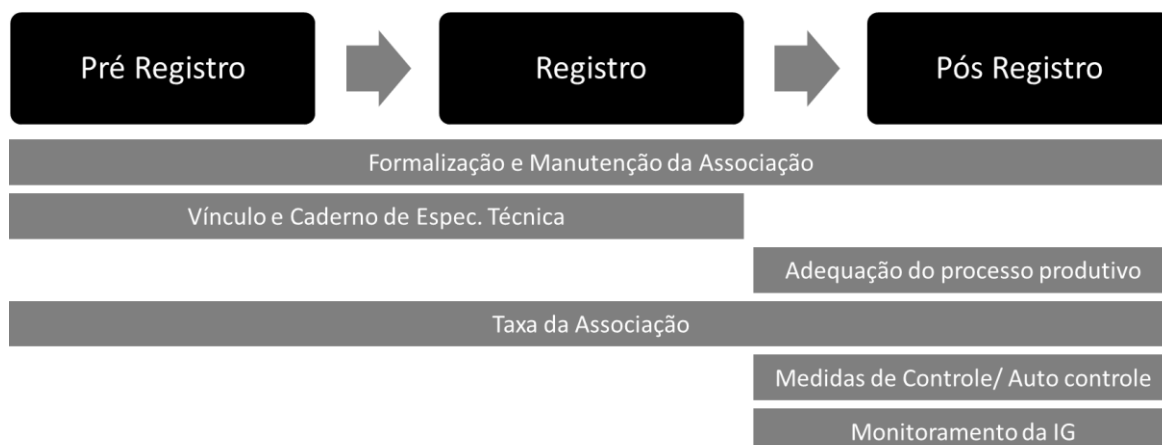
As figuras 14 e 15 apresentam os investimentos existentes para produtores e associações mapeados tanto nos Cadernos de Especificação Técnica como nas entrevistas com entidades e produtores/associações, distribuídos nas respectivas etapas da cadeia produtiva e/ou do processo de registro e uso da IG junto ao INPI.

Figura 14 - Investimentos observados, por etapa da cadeia



Fonte: Elaborado pelo autor.

Figura 15 - Investimentos observados, por etapa do processo de registro



Fonte: Elaborado pelo autor.

A discussão sobre os investimentos em monitoramento das IGs, em especial o controle de produtos, a redução de ações de apropriação indevida da IG (nome, símbolos, etc.) e o *enforcement* realizado sobre comportamentos oportunistas apresentou um depoimento sobre uma disputa judicial travada entre a APAQS e a cooperativa do município, a Cooperativa dos Produtores Rurais do Serro –

CooperSerro. O fato já havia sido explorado também na entrevista com o SEBRAE-MG.

A participação da CooperSerro na cadeia produtiva do Serro será detalhada no Capítulo 4.6, sendo relevante nessa etapa contextualizar que a referida disputa se deve ao fato de a cooperativa ter a marca própria “Queijo do Serro”, enquanto a APAQS questiona a legalidade da marca, por conta do registro da Indicação de Procedência Serro para o queijo minas artesanal.

Esse estudo não se aprofundará nas questões legais, primeiramente por não se tratar do escopo da pesquisa e por não haver necessidade de realização de juízo de valores sobre o fato para atendimento dos objetivos. Para o estudo proposto, a presença da cooperativa será analisada para fins de apreciação da cadeia e das formas de governança existentes na região do Serro.

4.5 IMPACTOS POSITIVOS E NEGATIVOS DOS INVESTIMENTOS REALIZADOS

Nesse capítulo serão analisados os efeitos positivos e negativos gerados pelos investimentos realizados por produtores e associações no processo de registro e gestão das Indicações Geográficas bem como no processo de produção e comercialização dos queijos. Complementarmente será analisado o impacto final da IG nos retornos obtidos pelos produtores, identificando se foram consideradas positivas sob a ótica dos envolvidos.

Para isso, serão analisados individualmente cada um dos investimentos levantados no capítulo 4.4, buscando identificar, nas entrevistas, os possíveis efeitos dos mesmos. Essa análise será, portanto, baseada nas entrevistas realizadas com produtores/associações, uma vez que são os responsáveis por identificar os eventuais impactos.

4.5.1 Investimentos no Rebanho Bovino

Ao invés de se olhar única e exclusivamente o investimento em genética bovina, é válido considerar os investimentos relacionados ao rebanho, de modo geral. A primeira análise nesse tema está relacionada ao fato de que apenas os produtores da Canastra abordaram a genética para melhoramento do rebanho como um investimento. Há três considerações sobre esse investimento:

- 1- Os custos relacionados ao investimento em melhoramento genético do rebanho são decrescentes ao longo do tempo. À medida que o rebanho evolui em termos de características de produção, há menor necessidade de investimento em genética, em especial porque o plantel melhorado poderá gerar novos animais pela reprodução natural;
- 2- Há considerável ganho por trás desses investimentos, tanto em quantidade de leite produzido pelos animais como em característica do leite (teor de sólidos, por exemplo), e que resultam em uma melhor produção dos queijos. Embora a amostra não seja estatística, a quantidade de litros de leite produzida pelos produtores da Canastra, onde o investimento em genética foi citado, são superiores aos do Serro, onde não houve qualquer citação ao tema;
- 3- Os regulamentos de uso, exceto da Cooperativa Witmarsum (2015), preveem alimentação do rebanho majoritariamente a pasto (APAQS, 2009; APROCAN, 2011; FAPROQAS, 2019), o que exige um gado com características mais rústicas, sendo essas possíveis de serem alcançadas, também, via melhoramento genético. Nesse sentido, o investimento em genética traz consigo o benefício de maior resistência do rebanho às características do relevo, manejo e alimentação do rebanho.

Os trechos a seguir retratam os comentários de produtores a respeito da relação entre as raças do rebanho e a produtividade obtida.

Basta pensar o seguinte: A receita e o modo de fazer é o mesmo do queijo fresco, o que gera o resultado impactante e permite preço maior é a qualidade do rebanho para a produção de leite e do preparo do queijo (CAN1).

Não mexi com mudança de raça na minha propriedade, pois o terroir é mais pelo clima da região que pela raça. Mas tenho gado holandês e jersolando para ter um leite mais gorduroso (CAN3).

Os produtores selecionados pela cooperativa para a produção do queijo geralmente têm gado de raça Jersey, por conta da produtividade. Mas não é obrigação (WIT1).

Atualmente tenho vinte vacas, de gado cruzado com baixa produção de leite, pois nunca investi em genética (SER3).

Por fim, há uma questão relevante relacionada ao investimento em rebanho, também relacionada à especificidade de ativo dedicado observada na IG dos Campos de Cima da Serra. A exigência da preponderância da aptidão corte traz como consequência uma menor produção de leite quando se comparada ao rebanho de

aptidão leiteira, sendo essa característica um limitante para a produção em larga escala de queijos artesanais serranos.

4.5.2 Investimentos no Processo Produtivo

Os investimentos realizados para a adequação do processo produtivo, apresentados anteriormente, e que visam atender tanto os Cadernos de Especificação Técnica como as legislações estaduais/nacional de produção e comercialização de queijo artesanal, trazem tanto impactos positivos como impactos negativos para a cadeia de produção dos queijos com registro de origem.

Por um lado, tais investimentos oneram os produtores, uma vez que, independentemente da escala de produção, algumas regras são obrigatórias para todo e qualquer produtor que deseje usufruir das IGs. Essas exigências resultam, muitas vezes, na exclusão de produtores menores da cadeia de produção, visto que tais investimentos inviabilizam a participação no mecanismo da Indicação Geográfica, como observado nos comentários dos produtores entrevistados:

Poderiam amenizar investimentos necessários em adequação. Hoje é inviável produzir abaixo de 10 peças por dia. A gente faz o investimento, mas não sabemos como será o retorno, além de a legislação mudar muito (CAN1). São 800 produtores de queijo na região da Canastra. 90% não tem estrutura e acaba produzindo o queijo fresco, não tem comprovação de sanidade do gado (CAN1).

As exigências atuais acabam dificultando muito para o produtor que quer entrar no negócio (CAN3).

As pessoas precisam acreditar nisso, não podem ter medo de registrar a queijaria. Tem espaço para todos conseguirem vender os queijos com o diferencial” (SER1)

Poderiam adequar a realidade dos produtores com as exigências legais. O nosso checklist é muito extenso, nós somos pequenos e exigem a mesma coisa que uma indústria (QAS2).

Interessante notar as relações entre os investimentos necessários e o grau de participação dos produtores. Soares (2012) relatou a exclusão de produtores menos capitalizados aos mecanismos das IGs, por conta da dificuldade em cumprir os processos exigidos, exatamente como observado nos casos de queijos artesanais.

Os comentários dos produtores, especialmente da Canastra, ilustram o que foi observado por Conneely e Mahon (2015), de que há investimentos consideráveis a serem feitos por produtores que antecipam os possíveis benefícios. A insegurança em relação ao retorno a ser obtido, frente aos investimentos antecipados, explicam a adesão de produtores ao mecanismo.

Essas exclusões não são oriundas, entretanto, de uma estratégia estabelecida por produtores envolvidos para criação de barreiras de entrada a outros produtores, conforme observado por Valente *et. al* (2013). Pelo menos no caso específico dos queijos, a dificuldade maior está em se adaptar às regras obrigatórias das IGs que exigem o cumprimento das legislações estaduais. Não se trata, portanto, de regras criadas pelos próprios produtores para limitação de oferta de produtos.

Em contrapartida, a adequação do processo produtivo, além de permitir a participação de produtores no mecanismo da IG, garante qualidade aos produtos produzidos e comercializados sob a chancela do signo de origem. Considerando o crescente interesse dos consumidores no conhecimento sobre a origem e qualidade dos alimentos consumidos (VANDECANDELAERE, 2010; VIEIRA *et al.*, 2015; CEI *et al.*, 2018), tais investimentos agem como mecanismos que reduzem a assimetria de informações entre os elos (BRAMLEY *et al.*, 2009; NIEDERLE, 2015; MWAKAJE *et al.*, 2018).

A seguir são apresentados alguns trechos das entrevistas que ilustram essa relação:

Os investimentos são bastante significativos. O consumidor começa a exigir estrutura. Ou eu investia para me manter no mercado ou parava com a atividade (CAN1).

A IG com as regras garantiu o direito de trabalhar com a tradição, porque isso já esteve perto de acabar, com a quase proibição de comercialização de queijos com leite cru (SER3).

Não foi pouco, mas hoje sem investimento você não tem resultado. Até porque, para produzir queijo hoje, precisa fazer esses investimentos. Não é um investimento que dá resultado da noite para o dia, mas, se as regras não mudarem, você faz o investimento apenas uma vez (QAS3).

4.5.3 Investimentos em Gestão da Produção

Em relação ao investimento na gestão da produção, cujo objetivo é garantir controle de quantidade produzida e rastreabilidade aos produtos, não houve qualquer citação por parte dos produtores. Aparentemente, embora seja um investimento de tempo no processo de comunicação produtor/associação, esses não consideram como algo custoso a ponto de ser impeditivo.

Do ponto de vista de benefícios gerados por tal investimento, é válido destacar que os produtores não enxergam o processo envolvido na gestão da produção como um mecanismo de controle de oferta de produtos ao mercado. Pelo contrário, há a percepção de que uma maior quantidade de produtores, produzindo uma maior

quantidade de produtos trará consequências positivas (disseminação do conceito e fortalecimento da IG via tradição) para as IGs, e não negativas (excesso de oferta, reduzindo os preços dos queijos). Os comentários a seguir ilustram essa conclusão:

O que precisa ser feito agora está nas mãos dos produtores e da associação. Mais visibilidade para os atuais e uma forma de atrair novos produtores (SER1).

O mercado cobra uma nova postura de precificação à medida que a oferta aumenta. Mas isso serve para incentivar os produtores a melhorar ainda mais o queijo. Não acredito que seja ruim mais produtores, acredito que seja uma oportunidade de levar o nome do Serro mais longe, nos organizarmos melhor (SER3).

Torço para que aumente a quantidade de produtores. Não tenho receio de que haja mais produtores. Quanto mais gente, mais força teremos e mais nosso queijo seja reconhecido no país inteiro (QAS2).

A etiqueta de caseína, outro investimento realizado (exclusivamente por produtores da Canastra) não é vista como um investimento relevante para os produtores, apesar de importada. De acordo com os produtores entrevistados, trata-se de um valor baixo, que tem custo reduzido para os associados da APROCAN.

Entretanto, embora seu custo seja percebido como pouco oneroso, foi possível perceber que muitos produtores optam por não usar da etiqueta, embora tenham direito por estarem de acordo com as regras estabelecidas pelo Caderno de Especificação Técnica da APROCAN. As percepções dos produtores da Canastra em relação ao custo da etiqueta são:

O meu queijo vem com o selo da Canastra, a etiqueta de caseína. Tem custo, pois é importada. A APROCAN faz uma previsão anual de etiquetas e compra para abastecer os produtores (CAN1).

33 produtores hoje usam caseína. Os demais usam a marca da APROCAN, por serem associados, mas não usam a caseína (CAN3).

Em contrapartida, as entrevistas evidenciaram que o investimento pela etiqueta (desenvolvimento da associação e compra unitária pelo produtor) compensam, uma vez que se trata de um mecanismo de rastreabilidade e de *branding* (certificação) para os queijos produzidos, conforme evidenciado nos comentários a seguir:

A grande maioria dos empórios já sabe trabalhar com o produto diferenciado (história do produtor, explicação do conceito de valor agregado). Após a etiqueta de caseína isso melhorou muito, o consumidor já consegue saber a originalidade (CAN1).

A APAQS tem um conselho regulador, que acompanha a produção, mas a etiqueta de caseína trará um controle maior (SER1).

Acredito que a etiqueta/selo de caseína é relevante, mas ainda não está aderida no Serro, é nossa próxima meta (SER2).

4.5.4 Investimentos na Comercialização dos Produtos

Quanto aos investimentos realizados para comercialização dos produtos, ou seja, investimentos para (1) definição e fortalecimento do posicionamento, seja das associações, seja dos produtores de maneira individual, (2) comunicação e (3) vendas, foi possível observar que, independentemente do caráter de reputação trazido pelo conceito de IG, os produtores focam esforços individuais para fortalecer a imagem de seus produtos/queijarias.

Embora não tenha havido uma análise quantitativa, os relatos obtidos nas entrevistas sugerem que os investimentos em comercialização não se mostraram significativos e mais relevantes do que outros investimentos, por razões diversas: (1) Não há padrão nas iniciativas, (2) muitas delas exigem maior esforço de tempo do que esforço financeiro e os (3) investimentos tendem a ser mais significativos no desenvolvimento inicial (criação de rótulo, logomarcas, embalagens, etc.) do que continuamente, conforme observado nas entrevistas:

Nesse processo, é importante o investimento em rotulagem e embalagem desenvolvidas para a venda do queijo. O SEBRAE me auxiliou nisso também (SER3).

No pacote do queijo temos um adesivo da cooperativa mostrando que há IG naquele queijo (WIT1).

Ainda estamos investindo nisso (comunicação e divulgação), é muito lento. Compramos recentemente um carro para entrega. Temos uma marca própria, tivemos investimento de rótulo (QAS2).

No nosso caso, participamos de muitos eventos e festas regionais e concursos, nossa queijaria tem uma divulgação boa. Para ter uma ideia, hoje não corremos muito atrás de comprador, o pessoal está sempre nos ligando (QAS3).

As imagens a seguir (figura 16, 17, 18, 19, 20 e 21) ilustram as iniciativas de comunicação (rótulos e embalagens) e rastreabilidade (selo da IG e etiqueta de caseína) utilizadas por produtores:

Figura 16 – Iniciativas de Comunicação e Rastreabilidade, IGs de queijo - I



Fonte: Extraído do Instagram (@stabomretiro).

Figura 17 – Iniciativas de Comunicação e Rastreabilidade, IGs de queijo - II



Fonte: Extraído de Instagram (@queijomarianunes).

Figura 18 – Iniciativas de Comunicação e Rastreabilidade, IGs de queijo - III



Fonte: Extraído de Instagram (@fazendacapaogrande).

Figura 19 – Iniciativas de Comunicação e Rastreabilidade, IGs de queijo - IV



Fonte: Extraído de Instagram (@pingo_de_amor).

Figura 20 – Iniciativas de Comunicação e Rastreabilidade, IGs de queijo - V



Fonte: Extraído de Instagram (@queijoferreiracampos).

Figura 21 – Iniciativas de Comunicação e Rastreabilidade, IGs de queijo - VI



Fonte: Cooperativa Witmarsum.

4.5.5 Investimentos em Estruturação Organizacional

Como exposto anteriormente, há investimentos de estruturação organizacional por trás do conceito de IGs, não sendo diferente nos casos de queijo. Esses são os investimentos para formalização e manutenção das associações e a taxa de associação propriamente dita. Boa parte dos entrevistados da Canastra e do Serro aderiram às respectivas associações após suas criações, não tendo sido possível explorar o quão custoso foi tal processo.

No caso da Cooperativa Witmarsum, a associação é a própria cooperativa, fundada na década de 50, antes mesmo dos respondentes terem nascido. Novamente, os custos de fundação não puderam ser explorados. A exceção no estudo é a FAPROQAS, que contempla diversas associações regionais de produção de queijo serrano nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, como a APROCAMPOS e a APROSERRA.

De acordo com os entrevistados vinculados ao queijo Campos de Cima da Serra, a formação das associações e posteriormente da Federação exigiu bastante dedicação e tempo dos produtores, além da coordenação dos órgãos estaduais (EPAGRI e EMATER). Por se tratar de diversas associações menores, a necessidade de uma federação se fez necessária, tendo havido processos de seleção de produtores mais avançados em termos de boas práticas e padronização das práticas de produção para que se obtivesse um processo único a ser considerado no Caderno de Especificação Técnica da IG.

Do ponto de vista dos investimentos para a manutenção da associação, destacam-se as reuniões periódicas obrigatórias (duas por ano na APAQS, por exemplo), reuniões diversas de acordo com a existência de pautas necessárias e formação e atuação de conselhos internos formados pelos próprios produtores associados, como conselho regulador (APROCAN, APQS), fiscal (APROCAN), vogal (COOPERATIVA WITMARSUM). Essas atividades não são vistas pelos produtores como custosas, em especial no que tange ao uso do tempo.

Em relação à taxa de associação (mensalidade/anuidade), embora não tenham sido quantificadas, foram sinalizadas como taxas que, anualmente, representam poucas centenas de reais. Nas entrevistas ficou claro que esses custos não causam preocupação/insatisfação por parte dos produtores. No caso da Cooperativa Witmarsum, como na maior parte das entidades regidas pelo cooperativismo, os produtores têm a taxa (cota) de participação no sistema.

Apesar dos custos (tempo, taxas) existentes, a própria legislação nacional das IGs por si só já garante aos produtores benefícios oriundos dos investimentos em estruturação organizacional. Isso porque, conforme visto anteriormente, as Indicações Geográficas são mecanismos coletivos (CASTRO; GIRALDI, 2018) e exigem a formação de uma entidade de coletividade como substituta processual para requerimento e gestão do registro (RAMOS; FERNANDES, 2012).

É importante ressaltar que, embora as associações sejam as substitutas processuais para o requerimento de registros das IGs, a legislação nacional determina a não obrigatoriedade da adesão dos produtores às respectivas associações como pré requisito para uso do símbolo em questão (INPI, 2020). Nesse caso, há o benefício do uso da IG sem necessariamente haver o investimento na construção e manutenção da associação por um produtor individualmente.

Para se tornarem atrativas e superarem a barreira da não obrigatoriedade de adesão, as associações, de maneira geral, apresentam diversos benefícios em contra partida aos custos de manutenção. No caso da APROCAN, além do desconto no preço das etiquetas de caseína, os produtores associados, há as vistorias (autocontrole). As entrevistas apontaram também para benefícios informacionais, em especial troca de informações entre os membros da associação sobre canais de vendas que trabalham bem o conceito do território.

No caso da APAQS, embora ainda não haja à etiqueta de caseína, foi citado o desconto no preço para os associados tão logo esse mecanismo de rastreabilidade seja implementado. Ademais, a associação também organiza feiras para divulgação dos queijos produzidos pelos seus associados.

De acordo com o relato do produtor entrevistado da Cooperativa Witmarsum, o benefício de ser cooperado existe independentemente da IG. Isso porque a cooperativa faz parte de um *pool* de recebimento de leite em parceria com outras cooperativas e, portanto, os benefícios são aqueles oriundos do cooperativismo, notadamente o acesso dos produtores a mercados que individualmente seriam inacessíveis, em especial por conta da escala.

O preço pago pela cooperativa no leite não aumentou após a Indicação Geográfica. Mas temos o benefício de ter o leite comprado a um preço interessante graças ao cooperativismo (WIT1).

Por fim, o caso do queijo artesanal Campos de Cima da Serra é o que menos se tem percepção de benefício obtido pelos produtores pelo investimento em criação e manutenção da associação. Aparentemente tal fato é consequência da imaturidade da IG, cujo registro é recente. A associação, nesse caso, está ainda em construção e em aprendizado sobre formas de fortalecer o significado de território e gerar desenvolvimento aos produtores associados.

4.5.6 Percepção Geral sobre custos e benefícios dos investimentos

O objetivo principal da análise de custos e benefícios dos investimentos realizados pelas associações e produtores é identificar se, no final das contas, os resultados obtidos pelos mesmos, ou seja, a soma dos benefícios, compensam os custos existentes. Para isso, o roteiro de entrevistas buscou abordar, de maneira direta, o resultado da equação de custo-benefício dos investimentos existentes no processo de registro, uso e monitoramento das IGs.

Nesse sentido, há duas percepções distintas por parte dos produtores. Nas IGs da Canastra e do Serro há uma nítida percepção de que os investimentos têm sido recompensados por aumento em preço e atratividade ao produto, em especial quando se compara aos queijos artesanais não maturados, frescos, os quais não seguem o processo de produção previsto nos Cadernos de Especificação Técnica.

As percepções dos produtores da Canastra e do Serro são apresentadas a seguir:

Tem valido muito a pena. Deixamos de comercializar o queijo fresco a R\$ 4,50 a peça para comercializar o queijo Canastra a R\$ 45,00. A operação se paga e hoje sobra dinheiro (CAN1).

Vale a pena demais. É preciso conscientizar mais o brasileiro sobre o consumo de alimentos com registro, com certificação, mas o valor que consigo no queijo é realmente diferenciado. Posso dizer que tem vida antes do queijo Canastra e vida depois do queijo (CAN2).

O queijo tem um valor agregado alto. Dá para tirar um salário bom para mim e para minha esposa. Dá mais trabalho, mas compensa mais. Minha queijaria é melhor que a minha casa. Estou conseguindo mudar minha vida, mudar minha fazenda (CAN3).

O valor agregado do queijo é muito maior. Com certeza tem valido a pena (SER1).

Vendo uma peça hoje por R\$ 40,00. A IG traz muito mais benefício do que custo, não tenho a menor dúvida (SER2).

Todos têm direito de usufruir da IG. Se nos organizarmos como parceiros, podemos expandir o mercado, muitos ainda vendem apenas para dentro de MG, o potencial de consumo no Brasil e no exterior é imenso". (SER3)

Na Colônia Witmarsum e nos Campos de Cima da Serra, por outro lado, a avaliação é de que ainda não foi possível concluir a respeito, em especial no caso dessa, cujo período de aprovação não foi suficiente ainda para tais conclusões. Os comentários a seguir foram extraídos das entrevistas das duas IGs:

Para ser bem sincero, eu não tive que fazer grandes investimentos com isso de IG. A cooperativa talvez tenha feito investimentos, mas eu não saberia dizer quais (WIT1).

Ainda não conseguimos fazer a avaliação dos resultados de crescimento em venda do (queijo) Colonial, porém conseguimos dimensionar um crescimento de venda de 4% referente a todos os tipos de queijo nas grandes redes de supermercados. Atribuimos isso às várias reportagens de mídias gratuitas que, com o objetivo de fazer matérias sobre o selo de indicação, acabou tornando a marca Witmarsum mais forte e mais reconhecida (WIT2).

A IG especificamente ainda não conseguimos medir, nem selo tem ainda. Mas está valendo a pena. O queijo serrano dá muito mais retorno que o queijo comum (QAS2).

A IG é muito recente, e desde antes não sobra queijo para vender em comércios maiores. Eu já tinha demanda antes mesmo da IG sair. Por enquanto não tivemos tanto resultado, mas sinto que vai melhorar. Não tivemos nenhum evento após sair o IG. As feiras e eventos certamente darão frutos (QAS3).

Os resultados observados nas IGs de queijos nacionais vão ao encontro de outros autores, além de Giovannucci *et al.* (2009). Barjolle *et al.* (2017) também observaram preços diferenciados em produtores com IG, enquanto Niederle (2013) considerou tais ganhos em preços como uma das utilidades de se engajar no

mecanismo de proteção da origem. Ademais, a lógica da reputação gerando preços diferenciados (BRAMLEY *et al.*, 2009) também pôde ser observada.

Além do preço e da reputação, característica em todos os casos estudados, observou-se nos casos das IGs nacionais de queijo a defesa do patrimônio e das tradições locais, observado sobretudo na IG Campos de Cima da Serra, o fortalecimento da fama dos produtores existente antes do signo de origem (mais significativo na Canastra), o retorno em opiniões favoráveis (citado pela Colônia Witmarsum), reforçando os princípios das IGs, de acordo com Niederle (2013).

O desenvolvimento rural, um dos pilares do mecanismo (BRAMLEY *et al.*, 2009; MASCARENHAS; WILKINSON, 2014), também pode ser observado de maneira indireta no estudo. Embora não tenha se abordado questões relacionadas a valorização do valor da terra, ficou evidente a manutenção de propriedades rurais que se expandiram e sobrevivem geração após geração, gerando empregos no campo e servindo como sustento para famílias, inclusive novas gerações, com curso superior, que acreditam nas oportunidades advindas da comercialização dos queijos com IG.

Como pontuado por diversos autores, como Valente *et al.* (2013), Niederle *et al.* (2017) e Canavari *et al.* (2017), grande parte do receio de produtores em aderir a um mecanismo de valorização de origem de produtos está na existência de custos e investimentos prévios, como adequação aos padrões e divulgação dos produtos, sem a garantia de que esses dispêndios efetivamente gerarão retornos financeiros acima dos retornos atuais.

Os quadros 17 e 18 a seguir relacionam os custos e benefícios principais das IGs apontados por Giovannucci *et al.* (2009) e como foram observados nas IGs nacionais de queijo.

Quadro 17 - Custos das IGs observados em Queijos

Custos (GIOVANNUCCI <i>et al.</i>, 2009)	IGs Nacionais de Queijo
Estabelecimento de estrutura legal	- Pouca informação sobre o estabelecimento da associação; - Taxas de associação; - Reuniões e Assembleias da associação;
Definição dos limites geográficos	- Custos, no geral, compartilhados com as entidades;
Estabelecimento dos padrões e critérios	- Apoio de entidades na confecção dos Cadernos de Especificação Técnica;
Mecanismos informacionais locais	- Tradição local já existentes e apoio das entidades para comprovação da relevância local;

Custos de certificação e controle	- Produtores, em geral, chegaram após estabelecimento da IG, exceto FAPROQAS; - Medidas de auto controle;
Custos de marketing e promoção	- Branding, Embalagem, Participação em feiras, Mídias Sociais, Equipe de Vendas
Investimentos em estrutura de produção	- Custos de adaptação das queijarias; - Genética de rebanho;
Adaptação às especificações	- Custos de adaptação das queijarias;
Limitações comerciais/tecnológicas	- Quantidade de queijos produzidos limitado pelo caráter artesanal;
Custos de mecanismos de proteção	- <i>Enforcement</i> e custos jurídicos;
Custos Administrativos e burocráticos	- Estrutura da associação e controle de produção de leite e queijo;

Fonte: Elaborado pelo autor.

Quadro 18 - Benefícios das IGs observados em Queijos

Benefícios (GIOVANNUCCI <i>et al.</i>, 2009)	IGs Nacionais de Queijo
Acesso ao mercado	- Menor dependência de atravessadores;
Aumento de vendas	- Vendas no mesmo patamar, produtos já tinham reputação
Aumento de valor/rentabilidade	- Maior preço de venda;
Garantia de qualidade/autenticidade	- Controles de produção pelas associações; - Etiqueta de Caseína APROCAN
Rastreabilidade	
Efeito complementar na região	- Chegada de cooperativas e surgimento de feiras;
Crescimento do valor da terra	- Não citado;
Indução ao turismo	- Não citado;
Crescimento nas taxas de emprego	- Expansão da estrutura (demanda por mão de obra);
Valorização sociocultural	- Proteção de tradições familiares e de imigração;
Governança local	Fortalecimento das associações;

Fonte: Elaborado pelo autor.

Nesse sentido, assim como observado no estudo de casos múltiplos com IGs de queijo na Europa, desenvolvido por Maye *et al.* (2016), os resultados nas IGs nacionais convergem no sentido de que se observa que os custos adicionais de produção são compensados por preços maiores obtidos na comercialização dos produtos.

A percepção das entidades que apoiam as IGs no país incrementa a discussão e trazem uma contribuição à teoria, à medida que levantam pontos de atenção e oportunidades ainda pouco exploradas por parte de produtores e associações, e que reduzem o alcance dos benefícios, comparado ao que se tem nos países europeus, por exemplo:

O maior gargalo no Brasil não é o registro em si, mas o pós registro: Colocar no mercado, vender a origem. A IG é uma ferramenta, não é um fim. O título por si só não valoriza produto, produtor, território. É um meio para se promover essa valorização (SBR-MG).

O consumidor não conhece IG, mas paga mais caro por conhecer a história do produtor da Canastra, por exemplo. A forma como a IG é gerida atualmente no país não facilita a compreensão. Na Europa há o selo de procedência da União Europeia: O consumidor vai no mercado, vê o selo, e já sabe o que significa (SBR-MG).

Na Canastra o sucesso é claro. O uso indevido do nome Canastra prova a referência de valor do queijo. Vejo também refletido no preço do produto. O Serro está trilhando esse caminho e Witmarsum regionalmente a IG foi muito importante e é usada de forma promocional (SBR-BR).

Eu questiono o quanto os produtores conseguem se aproveitar do mecanismo. Muitos produtores não conseguem ofertar produto fora da região de atuação, para se ter uma ideia. Não sei se seria necessário ter a IG para alcançar o preço prêmio (INPI).

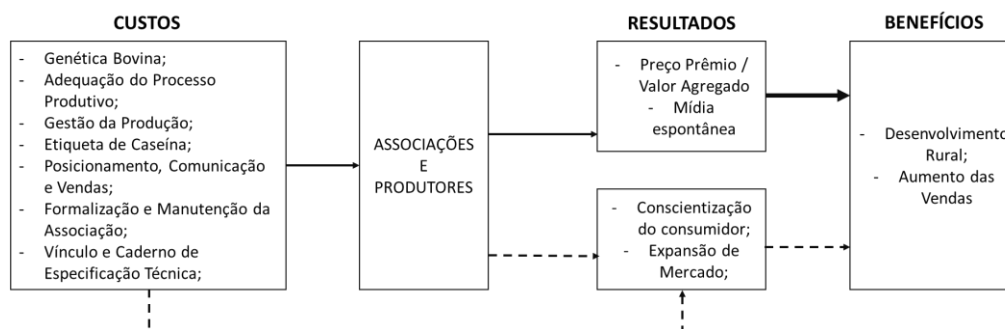
A maior parte das nossas IGs não pensam no preço prêmio, tanto que não estão sendo utilizadas. O equívoco está na base inicial dos produtores. Eles têm que querer e entender o processo, e não serem convencidos pela instituição A ou B de que aquilo trará preço prêmio (MAPA).

Além da proteção, a divulgação a nível nacional e internacional tende a ser muito grande. Acredito que os produtores não terão produto suficiente para atender a demanda do mercado e mais, tenho medo de crescer tanto o retorno e terem dificuldade de controlar as características da IG, por exemplo, a exigência pelo gado de corte (EMAT).

A Figura 22 a seguir resume a relação entre os custos existentes para associações e produtores, os resultados obtidos e benefícios oriundos do mecanismo. Destaque para o maior calibre da seta de benefícios quando comparada à seta de custos, indicando a percepção de associações e produtores de que os benefícios superam os custos.

Ademais, as setas tracejadas apresentam relações que não foram observadas nos casos analisados, mas que existem como oportunidades de serem desenvolvidas, conforme opinião de produtores e especialistas. Assim sendo, embora possa existir eventuais custos, uma maior conscientização dos consumidores e a expansão do mercado (acesso a outros estados e exportação) contribuirão para o aumento dos benefícios obtidos.

Figura 22 - Relação entre Custos existentes, resultados observados e benefícios obtidos



Fonte: Elaborado pelo autor.

Essa sessão, que focou na análise aprofundada dos investimentos realizados por produtores e associações, dos custos e benefícios desses investimentos e do resultado geral da equação custo-retorno, apresenta diversas contribuições teóricas e práticas para os estudos de IGs relacionadas a custos de transação.

Embora não seja uma contribuição nova a análise de investimentos realizados por produtores em produtos com diferenciação, dentre os quais a origem, conforme estudos de Arana-Coronado *et al.* (2013), Vinholis *et al.* (2014), Quiñones-Ruiz *et al.* (2016a) e Martino *et al.* (2019), o presente trabalho contribui para o cenário nacional das IGs, uma vez que os anteriormente citados são não apenas de autores estrangeiros, mas abordam casos não brasileiros.

Ademais, muito se discute o quanto a IG efetivamente gera de resultados aos produtores, considerando além dos custos e retornos, conforme abordado por, Valente *et al.* (2013), Maye *et al.* (2016), Niederle *et al.* (2017), Canavari *et al.* (2017) e FAO (2018b), a limitação de seu alcance para pequenos produtores e a concentração em grandes empresas, fatos esses observados por Soares (2012), Valente *et al.* (2013) e Dervillé e Allaire (2014).

A abordagem de tais temas nas entrevistas em profundidade contribuem para essa discussão: Em primeiro lugar, os investimentos necessários se mostram efetivamente restritivos, principalmente ao observarmos a adesão de produtores ao mecanismo na Canastra e no Serro, corroborando os estudos acima citados.

Da mesma forma, conclui-se que tais investimentos são compensados por maiores preços/*awareness*, corroborando o que se observou em IGs europeias (MAYE *et al.*, 2016) e demonstrando que, pelo menos no segmento de queijos nacionais, os retornos obtidos superam os custos existentes para produtores e

associações, respondendo às dúvidas levantadas por Niederle *et al.* (2017) e Canavari *et al.* (2017).

Com relação à concentração dos esquemas em poucas grandes empresas, há de se considerar a presença de apenas duas grandes corporações envolvidas no elo de produção nas cadeias de queijos nacionais analisados, sendo a atividade majoritariamente desenvolvida pelos pequenos produtores. No caso da Colônia Witmarsum, a Cooperativa Witmarsum é considerada a substituta processual da IG, de acordo com o registro no INPI.

Em relação ao Serro, a presença de uma cooperativa altera pouco a dinâmica do mecanismo, visto que essa não tem prerrogativa para comercialização do queijo com o signo de origem, conforme será discutido na sessão 4.6 seguinte. Nesse sentido, esse estudo contribui para o entendimento que, pelo menos no segmento de queijos, não se observa no Brasil a concentração em poucas grandes empresas (SOARES, 2012), ao contrário do que observaram, na Europa, Dervillé e Allaire (2014).

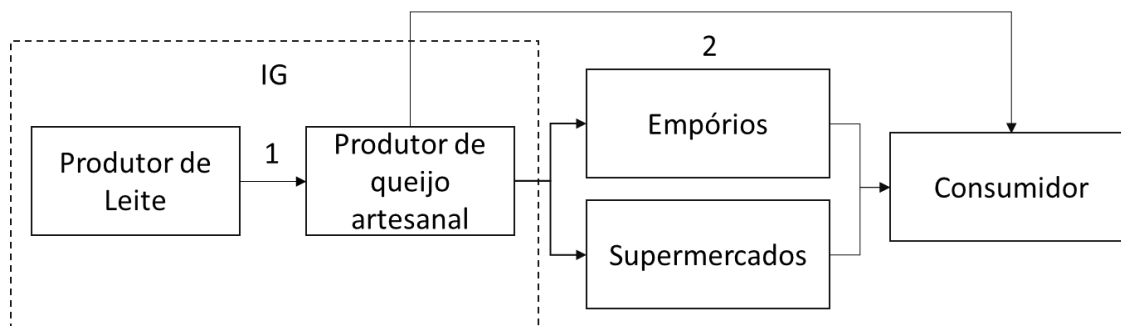
Tendo os investimentos sido avaliados, o próximo item encerra a discussão dos resultados com a avaliação das formas de governanças observadas nas quatro IGs, em especial na relação dessas com o grau de especificidade dos ativos transacionados.

4.6 FORMAS DE GOVERNANÇA

Como detalhado no Capítulo 2, a estrutura de governança diz respeito à forma como as firmas organizam seus sistemas produtivos, mais especificamente sobre a propriedade dos ativos envolvidos na transação (WILLIAMSON, 1985). Nesse sentido, os dois ativos principais para o objetivo do estudo são o leite e o queijo.

A figura 23 apresenta a cadeia do queijo Canastra sob a ótica dos produtores entrevistados neste estudo. O fluxo transacional se inicia com a produção do leite, seguida da produção do queijo artesanal até a distribuição/venda do produto, seja via intermediários (empórios, supermercados), seja via acesso direto por parte dos produtores de queijo.

Figura 23 - Cadeia do queijo Canastra



Fonte: Elaborado pelo autor.

A estrutura de governança na primeira transação (1) pode ser caracterizada como hierárquica, uma vez que há integração vertical na transformação do leite em queijo. De acordo com a teoria, a estrutura hierárquica é uma resposta aos custos de transação (WILLIAMSON, 1991) e se caracteriza pela decisão centralizada. No caso da canastra, os queijos são produzidos pelos mesmos agentes produtores do leite.

É importante ressaltar que o Caderno de Especificação Técnica da APROCAN (APROCAN, 2011, p. 5) explicita a necessidade de que o queijo seja produzido com leite “proveniente de vacas sadias da propriedade de origem”, ou seja, a estrutura hierárquica é obrigatória independentemente da frequência, da incerteza e das especificidades dos ativos transacionados. Entretanto, considerando as especificidades procedimentais, locacionais e temporais existentes na produção do leite/queijo, e a atividade produtiva diária, a estrutura hierárquica se mostra mais eficiente independentemente da obrigatoriedade.

Na segunda transação (2) foi possível observar duas formas distintas de governança existentes – Híbrida e de Mercado -, ambas coexistindo nos mesmos produtores. Parte do volume de queijo é comercializado através de intermediários (citados empórios e supermercados), em transações via contratos informais, com dependência e necessidade de cooperação médias entre os agentes (WILLIAMSON, 1991). Embora não haja contratos formais, há manutenção do relacionamento entre produtor e distribuidor e manutenção de preço médio para a transação.

Além disso, parte do volume de queijo é comercializado de maneira direta ao consumidor final, pelo próprio produtor, sem relação de autoridade e controle entre as partes, sendo o sistema de preços do mercado o incentivo para que a transação ocorra, caracterizando a estrutura de mercado (WILLIAMSON, 1991). Considerando

a frequência das transações (os consumidores adquirem o queijo esporadicamente), tal estrutura se mostra eficiente.

Por outro lado, considerando-se as especificidades procedimentais e de reputação/marca, esperava-se que a venda do queijo fosse realizada por estruturas de maior cooperação – necessidade de trabalho do conceito da origem – e maior controle – rastreamento e garantia da qualidade – sendo apenas a estrutura contratual condizente com a busca pela redução de custos de transação (WILLIAMSON, 1991; WILLIAMSON, 2010).

Tais observações baseadas na teoria são comprovadas pelo relato dos produtores nas entrevistas:

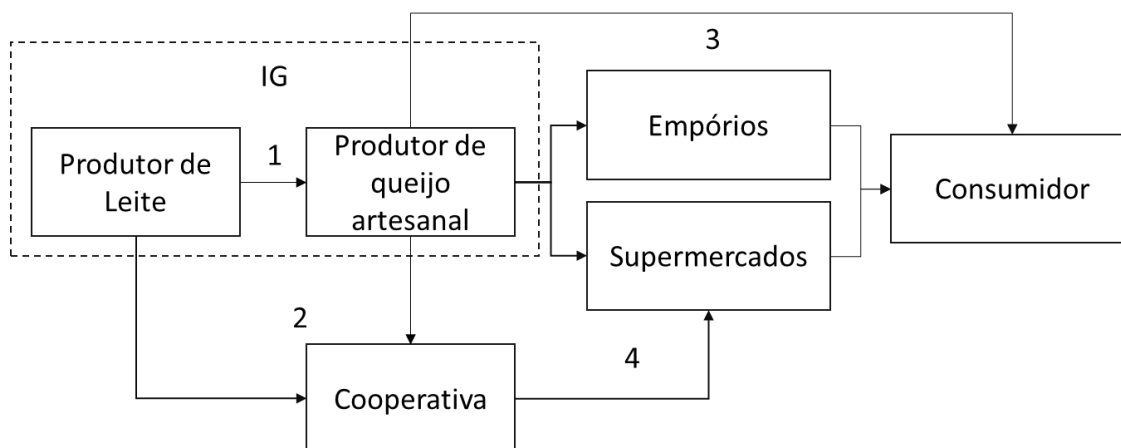
Como estamos afastados da cidade, não consigo vender para o consumidor final. O custo de entrega é muito alto, preciso trabalhar com volume mínimo e acabo vendendo para os mesmos lojistas (CAN1).

A gente não vende só queijo, a gente vende uma história e rastreabilidade. Os empórios trabalham bem isso e por isso trabalhamos com eles. Com supermercados temos que ficar mais atentos pois trabalham menos a diferenciação (CAN2).

Temos parceria com um distribuidor de doces. O distribuidor tem que saber da história, conhecer o processo de produção para trabalhar melhor o produto, por isso trabalhamos em parceria com um único distribuidor e vendemos diretamente na fazenda para turistas (CAN3).

A Figura 24 apresenta a cadeia do queijo Serro sob a ótica dos produtores entrevistados nesse estudo. Novamente, o fluxo se inicia com a produção do leite, passando pela produção dos queijos até o acesso ao mercado consumidor, por via direta ou através de intermediários. A novidade em relação à cadeia observada na Canastra está na presença da cooperativa, tanto para compra do leite e processamento do queijo industrializado como para compra do queijo fresco e maturação.

Figura 24 - Cadeia do queijo Serro



Fonte: Elaborado pelo autor.

Na primeira transação (1) observa-se integralmente a estrutura hierárquica (Integração Vertical), uma vez que os queijos são produzidos pelos produtores de leite. Assim como observado na Canastra, o ambiente institucional dita as regras de governança, ou seja, o Caderno de Especificação Técnica da APAQS (APAQS, 2009, p. 3) exige que os queijos sejam produzidos com leite oriundo de “vacas sadias da propriedade de origem”, não havendo outra estrutura possível, portanto, para que se produza o queijo com IG.

Na cadeia do Serro há, todavia, uma cooperativa, a CooperSerro, responsável tanto pela produção de queijos industrializados como pela maturação de queijos cuja produção foi iniciada nas próprias propriedades produtoras. Importante ressaltar que não há restrição para que produtores associados à APAQS façam parte da cooperativa, sendo tratadas como entidades completamente desvinculadas.

Nesse cenário, os produtores podem optar por produzir parte do queijo na própria propriedade e transacionar parte do leite e/ou do queijo com a cooperativa. Entretanto, os queijos produzidos pela cooperativa, sejam 100% industrializados, sejam os que completam a maturação após produção nas fazendas, não possuem a IG, havendo apenas a marca própria da cooperativa. É nessa situação que se observa o imbróglio jurídico travado entre APAQS e CooperSerro, citado anteriormente.

Na transação entre produtores e cooperativa (2) observa-se a estrutura híbrida, independentemente do ativo transacionado (leite ou queijo). Isso porque há contratos de fornecimento e de definição de preços para ambos os ativos. A estrutura contratual se justifica pela frequência da transação (fornecimento constante de leite para abastecimento da indústria), a incerteza na comercialização do queijo com o mercado

(cooperativa possui maior acesso e poder e barganha junto a distribuidores) e pelas especificidades temporal e locacional, especialmente do leite. Os relatos a seguir ilustram a estrutura híbrida:

Ao se associar na cooperativa, assumimos o compromisso de comprar todo o queijo do produtor. Pagamos o preço cheio nesse período. No verão tem cota extra, inclusive (SER4).

Me associei recentemente à cooperativa. Foi importante para mim porque, com tudo isso que está acontecendo (pandemia), eles compram todo o queijo que eu produzo (SER3).

A terceira transação (3), que compreende a transação do queijo do produtor com o consumidor. Assim como observado na Canastra, as estruturas híbrida e de mercado coexistem, com venda direta ao consumidor e distribuição via empórios e supermercados. A estrutura híbrida é percebida através dos contratos informais. Os relatos dos produtores confirmam a coexistência de ambas as estruturas:

Tenho os clientes cativos (lojistas) e recebo muito a visita de transeuntes/turistas. Também participo de uma feira todo sábado pela manhã, onde vendo para turistas e pousadas (SER1).

Vendo mais de maneira direta nas feiras. Mas tenho alguns poucos lojistas que confio que repassam a história por trás do queijo (SER2).

Não tenho contrato com nenhuma das lojas que trabalho, mas há uma parceria informal de longa data (SER3).

Novamente, por se tratar de ativos de alta especificidade – reputação/marca), justifica-se a estrutura híbrida, enquanto a baixa frequência de transação pode explicar a estrutura de mercado. A necessidade de cooperação (WILLIAMSON, 1996) entre produtor de queijo e distribuidores para captura do valor diferenciado proporcionado pela IG fica evidenciada na argumentação dos produtores sobre as parcerias atuais e os prejuízos obtidos pelos produtores que, mesmo estando na área delimitada, não aderem ao uso da IG:

Muitos produtores ainda ficam nas mãos dos atravessadores, que maturam e agregam valor, capturando o que o produtor não captura (SER1).

Sem IG estaríamos nas mãos da cooperativa ou de queijeiros (SER2).

O meu queijo já concorreu em festival na França e em vários estados do Brasil. Já ganhei o “Queijo Brasil” também. Quando eu vendo meu queijo eu consigo explicar tudo isso para o cliente (SER2).

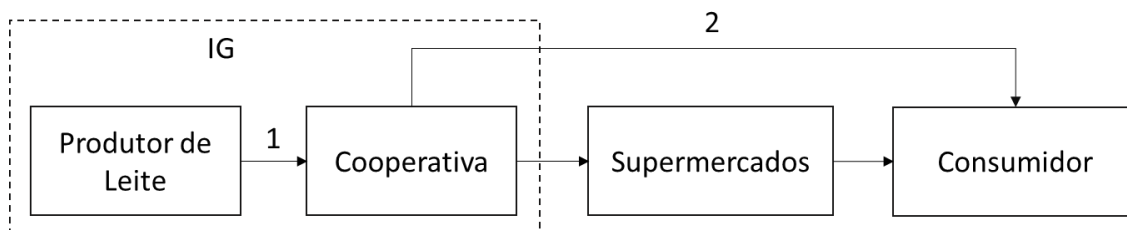
Por fim, embora não esteja relacionada à IG, o fluxo transacional 4 compreende o acesso ao mercado por parte dos queijos produzidos pela CooperSerro. A estrutura

de contratos (híbrida) é majoritária nessa transação e se justifica na necessidade de escoamento da produção da cooperativa (100 toneladas/mês) do queijo industrializado, ou seja, alta frequência de transações, conforme detalhado pelo respondente do Serro:

Um “cara” que produz dez queijos por dia, qual a logística para chegar no mercado? Qual o custo disso? Como ele vai abastecer um grande um supermercado? A Cooperativa consegue cumprir os compromissos de entrega com os supermercados (SER4).

A figura 25 apresenta a cadeia do queijo Colônia Witmarsum sob a ótica do produtor e cooperativa entrevistados neste estudo. O fluxo transacional se inicia com a produção do leite, seguida da produção do queijo industrializado até a distribuição/venda do produto, seja via intermediários (supermercados), seja via acesso direto por parte da cooperativa em sua loja própria.

Figura 25 - Cadeia do queijo Colônia Witmarsum



Fonte: Elaborado pelo autor.

A transação 1 compreende a comercialização do leite por parte dos produtores cooperados para a cooperativa. A estrutura de governança que apoia essa transação é a híbrida, uma vez que há contrato de fornecimento do leite por parte dos produtores, com cláusulas de qualidade e acordos de preço pago no litro do leite. O contrato prevê a compra de todo o leite produzido pelos cooperados, seja para a produção de queijos (industrialização), seja para repasse ao *pool* leiteiro do qual a cooperativa faz parte, conforme ressaltado pelo produtor cooperado: “Há contrato sim. A cooperativa se responsabiliza em comprar todo o leite, seja para o *pool*, seja para a produção de queijos (WIT1).”

A estrutura contratual é esperada nesse sentido, uma vez que se trata de uma transação com considerável frequência (entrega diária de leite e funcionamento diário da indústria de queijo) e com especificidade de ativo alta – locacional, temporal, procedimental e física. Em uma estrutura de mercado a cooperativa teria dificuldade de obter o leite com as características exigidas para a IG, assim como os produtores ficariam receosos em realizar os investimentos para melhoria da matéria prima sem garantia da realização da transação. Tais constatações podem ser ilustradas pelos comentários a seguir:

Todo leite tem que vir de cooperados. Pro queijo é apenas o leite produzido na colônia de Witmarsum. Cooperados de fora da Colônia fornecem leite apenas para o *pool* (WIT1).

A matéria prima para a fabricação dos nossos queijos é obtida de fornecedores (produtores) selecionados. O acompanhamento de qualidade é feito através de análises, semanalmente em laboratório externo credenciado pelo MAPA e diariamente no laboratório interno da fábrica. Todos os dias pela manhã é realizada a coleta nas propriedades e o leite chega até a indústria pouco tempo depois (WIT2).

A estrutura híbrida observada no caso da IG Colônia Witmarsum é semelhante ao descrito por Fernández-Olmos *et al.* (2009) e Fernández-Olmos *et al.* (2016), de que grandes empresas tendem a priorizar, para o fornecimento de insumos, estruturas híbridas em detrimento de estruturas hierárquicas, focando esforços na atividade principal do negócio.

Após o recebimento do leite dos cooperados por parte da cooperativa, se dá o processo de uso do leite para a produção de queijos, dentre os quais o tipo colonial, regido pela IG, bem como o repasse do leite não utilizado na industrialização para o *pool* leiteiro. Embora não seja tratado como uma transação, esse processo de transformação de leite em queijo, por ser realizado por uma firma (cooperativa), se dá em estrutura hierárquica, já que firmas são instituições hierárquicas (COASE, 1937).

A transação 2 compreende a comercialização dos queijos com o mercado consumidor, havendo a coexistência das estruturas híbrida e hierárquica. A estrutura hierárquica é observada na venda dos produtos na loja própria da Cooperativa no centro de informações turísticas da colônia. Como a cooperativa é a produtora do queijo colonial (IG) e nesse modelo realiza também a comercialização do produto para o consumidor, está estruturada uma operação verticalizada.

A estrutura híbrida, coexistente com a estrutura hierárquica, é observada com o acesso ao consumidor final via supermercados, que vendem o portfólio de queijos em diversos estados do centro sul do país. Embora não haja contratos formais de transação, fica claro, a partir do relato a seguir, a existência de contratos informais entre a cooperativa e esses canais (supermercados), a partir da existência de uma equipe comercial para intermediação das transações:

A comercialização final ocorre nas grandes redes de supermercados. Hoje 70% da venda está concentrada no PR e o restante fica para os estados RJ, SP, SC e RS. No Paraná trabalhamos com vendedores em regime de CLT e nos demais estados com representantes comerciais (WIT2).

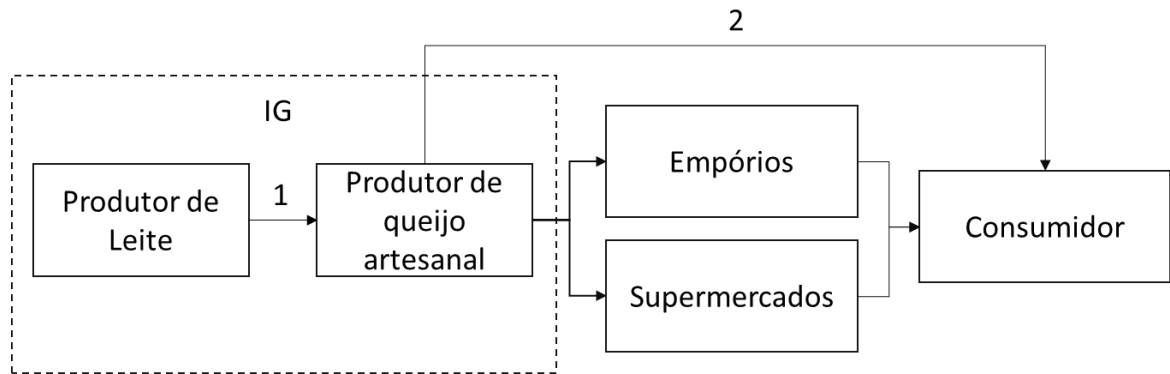
De acordo com a teoria, as estruturas híbridas e ainda mais as hierárquicas são respostas mais eficientes quando há incerteza, frequência transacional e especificidade de ativos (WILLIAMSON, 1991). As especificidades dos ativos foram analisadas anteriormente, com destaque para locacional, temporal e procedimental. A produção diária de queijo, por parte da indústria, e o abastecimento contínuo de redes supermercadistas caracterizam a frequência transacional.

Os resultados observados nas IGs nacionais de queijo são semelhantes aos encontrados por Perito *et al.* (2017), com IGs italianas de carnes. Em ambas as cadeias se observou a verticalização como estratégia padrão de governança. Como apresentado por Traversac *et al.* (2011), áreas com registros geográficos tendem a produzir maior verticalização dos negócios, resultante do interesse dos produtores em capturar mais valor oriundo da reputação da origem.

Ademais, estruturas híbridas e hierárquicas, como observadas na IG Colônia Witmarsum são resultados da necessidade de maior coordenação e cooperação entre os elos (WILLIAMSON, 1996). No caso das IGs, a oportunidade para diferenciação de produtos sugere alta coordenação mesmo em transações sem integração vertical, conforme observado por Fernandez-Barcala *et al.* (2017)

Por fim, a figura 26 apresenta a cadeia do queijo artesanal serrano Campos de Cima da Serra sob a ótica dos produtores entrevistados neste estudo. O fluxo transacional se inicia com a produção do leite, seguida da produção do queijo artesanal até a distribuição/venda do produto, seja via intermediários, seja via acesso direto ao consumidor final.

Figura 26 - Cadeia do Queijo Artesanal Serrano



Fonte: Elaborado pelo autor.

Assim como nas demais IGs de queijos artesanais (Canastra e Serro), a estrutura que suporta a transação de transformação do leite em queijo é hierárquica, estrutura essa definida pelo ambiente institucional que determina que o leite para produção de queijo deve ser “produzido e processado exclusivamente na propriedade de origem...” (FAPROQAS, 2019, p. 18).

Novamente, percebe-se que a regra dada pelo ambiente institucional (Caderno de Especificação Técnica) é soberana, mas as especificidades do ativo leite existentes nessa IG tornam a estrutura hierárquica a mais eficiente. Em especial, a exigência de um leite cru recém ordenhado (no máximo duas horas após a ordenha), a exigência da aptidão corte para o rebanho e a necessidade do saber fazer europeu tendem a elevar os custos de transação para os produtores de queijo, o que justifica a estrutura hierárquica como a mais adequada, conforme comentário a seguir: “É obrigatório que as vacas sejam da mesma propriedade. E mesmo que não fosse, o queijo tem que ser feito na hora: Tira o leite, bota o coalho e salga. Se for transferir para outra propriedade o leite já chega gelado (QAS3).”

A segunda transação (2) também repete a coexistência das estruturas híbrida e de mercado observadas nas demais IGs de queijos artesanais nacionais. Os produtores alegam atuar com supermercados (contrato informal) e outras lojas a fim de garantir volume de vendas, ao mesmo tempo que realizam a venda direta ao consumidor final utilizando redes sociais e capturando maior valor.

Fiquei conhecida como o queijo da internet, o queijo do Facebook. Vendo de porta em porta e pela internet. Entrego também em supermercados em vários municípios. Pro supermercado vendemos por demanda, geralmente semanal, mas sem contrato (QAS2).

Interessante notar o papel dos varejos na cooperação de disseminação do conceito de diferenciação por origem. De acordo com um dos respondentes, as lojas não compram de queijarias informais (que não seguem as regras da IG e da fiscalização estadual), algo que já acontece com grande frequência na transição com o consumidor final.

De acordo com a teoria, a estrutura hierárquica é a resposta mais eficiente para situações em que os ativos transacionados possuem alta especificidade (WILLIAMSON, 1991), como é o caso do queijo artesanal serrano Campos de Cima da Serra. Embora a especificidade de reputação/marca esteja presente em todas as IGs estudadas, é importante ressaltar que nesse caso especificamente estamos nos referindo a uma DO, cujo efeito do território está mais presente e, conseqüentemente, observa-se maior reputação na variável origem (VIEIRA *et al.* 2015; LUCERI *et al.*, 2016). Apesar disso, a transação ocorre via estrutura de mercado.

É um produto que é igual a um vinho, as pessoas não compram todos os dias. É uma iguaria. Na minha opinião, a venda tem que ser feita do produtor direto para o consumidor. Não é um produto para ficar na prateleira de supermercado (QAS1).

O Quadro 19 apresenta o resumo das estruturas de governança utilizadas em cada uma das IGs, bem como as especificidades observadas nos ativos transacionados. De maneira geral, não há diferenças nos modelos de governança entre os casos, exceto na produção de leite da Colônia Witmarsum.

Quadro 19 - Estruturas de Governança das IGs nacionais de queijo

		Canastra	Serro	Witmarsum	Campos de Cima da Serra
Produção de Leite	Especificidades	- Locacional - Temporal - Procedimental	- Locacional - Temporal - Procedimental	- Locacional - Temporal - Procedimental - Física	- Locacional - Temporal - Procedimental - Dedicado
	Estrutura Governança	Hierárquica	Hierárquica	Híbrida	Hierárquica

Transformação de Leite em Queijo	Especificidades	- Procedimental - Dedicado	- Procedimental	- Procedimental	- Procedimental - Humana
	Estrutura Governança	Hierárquica	Hierárquica	Hierárquica	Hierárquica
Venda de Queijo	Especificidades	Reputação/ Marca	Reputação/ Marca	Reputação/ Marca	Reputação/ Marca
	Estrutura Governança	Híbrida e Mercado	Híbrida e Mercado	Híbrida e Hierárquica	Híbrida e Mercado

Fonte: Elaborado pelo autor.

As semelhanças e diferenças das estruturas podem ser explicadas ambas pelo ambiente institucional. Enquanto as regras existentes nos Cadernos de Especificação Técnica possuem similaridades e acabam por criar especificidade de ativos semelhantes, o registro no INPI garante aos produtores da Canastra, Serro e Campos de Cima da Serra o usufruto da IG, no caso da Colônia Witmarsum o usufruto está vinculado à cooperativa, justificando a diferença na estrutura de governança da operação de produção de leite.

Do ponto de vista da transação do queijo com o mercado, observou-se a ausência das estruturas hierárquicas na comercialização dos queijos artesanais (Canastra, Serro e Campos de Cima da Serra), estando presente apenas na Cooperativa Witmarsum (queijo industrializado). Embora a ECT pregue que as estruturas hierárquicas são respostas eficientes à alta especificidade dos ativos (como observado nas IGs nacionais de queijo), a justificativa está, aparentemente, relacionada à frequência das transações, sendo a produção industrial em larga escala, enquanto a produção artesanal é de baixo volume.

A principal contribuição dos resultados observados na análise das formas de governança nos casos nacionais de queijos com IG está na constatação de que uma estrutura de governança adotada não é, necessariamente, fruto de uma busca por redução de custos de transação entre os agentes, conforme sugerido por Williamson (1991).

Nos casos das IGs nacionais de queijo, notadamente nos três queijos artesanais, a estrutura é dada pelo ambiente institucional (Normas e regulamentos

das IGs), não havendo outra opção aos produtores senão a estrutura hierárquica na transação leite - queijo. Ainda que haja uma maior eficiência em outras formas de governança (estrutura híbrida com fornecimento para um laticínio, por exemplo), não existe a possibilidade de adoção de tal estrutura.

Observa-se, portanto, uma contribuição teórica à ECT, a partir do entendimento de que as estratégias de governança adotadas pelos agentes visam reduzir os custos de transação, exceto em casos em que essas são pré estabelecidas pelo próprio ambiente institucional.

Importante ressaltar que no caso da Colônia Witmarsum a estrutura de governança não é estabelecida pelo ambiente institucional, sendo, de fato, fruto da busca por redução dos custos de transação. A cooperativa, na busca por redução dos custos de transação oriundos da frequência da transação e das especificidades dos ativos, estabelece contratos de fornecimento de leite com os produtores (estrutural híbrida).

Ademais, é válido ressaltar a comprovação, na prática, de que os custos de transação, e conseqüentemente as estruturas de governança, são impactados não apenas pela especificidade dos ativos, mas também pela frequência das transações (WILLIAMSON, 1991). De fato, observou-se nas IGs nacionais de queijo estruturas de mercado mesmo em situações nas quais os ativos transacionados apresentavam alto grau de especificidade.

4.7 ANÁLISES DAS PROPOSIÇÕES DE ESTUDO

Nessa etapa final do capítulo 4 as proposições do estudo serão analisadas a partir dos resultados obtidos e discutidos anteriormente, a partir do detalhamento nas respectivas categorias de análise.

A primeira proposição sugere que os documentos principais de regulamentação das IGs no Brasil, no caso a legislação nacional e os Cadernos de Especificação Técnica geram especificidades nos ativos transacionados ao longo da cadeia, com destaque para especificidades temporais, locacionais e humanas.

- **Na legislação e nos Cadernos de Especificações Técnicas das IGs de queijos há ativos específicos de diversos tipos, em especial especificidade temporal, locacional e humanos.**

Analisando-se inicialmente a Lei Federal 9.279 (BRASIL, 1996), nesta não se observa nenhuma determinação ou regra que resulta em maior grau de especificidade dos ativos transacionados, principalmente por se tratar de uma lei genérica de propriedade industrial, sendo instrumento maior de conceituação dos termos Indicação Geográfica, Denominação de Origem e Indicação de Procedência. Por genérica busca-se dizer que não há nenhuma orientação setorial, o que limita o detalhamento do documento, não abrangendo questões regionais e específicas a uma cadeia produtiva.

A Instrução Normativa 095 (INPI, 2018), embora não crie especificidades nos ativos transacionados na cadeia de queijos com IG, define os critérios para registro de IGs no país, fazendo o papel de ambiente institucional para as “regras do jogo” (NORTH, 1990; EGGERTSSON, 2013). Tais regras – determinação do conteúdo dos Cadernos de Especificação técnica - criam, independentemente do produto ou serviço em questão, determinações geográficas, humanas e procedimentais (INPI, 2018), sugerindo assim que os ativos envolvidos nas transações de cadeias de IG apresentem especificidades, ou seja, percam valor fora dessas cadeias.

São nos Cadernos de Especificação Técnica, entretanto, que as especificidades se definem e acabam por ficar mais evidentes. Estes determinam, de maneira geral, as regras para obtenção e processamento do ativo leite, bem como as regras para processamento e comercialização do ativo queijo.

Há quatro tipos de especificidade (DE VITA *et al.*, 2011) observadas nos quatro casos de IGs nacionais de queijo:

- 1- Locacional: Esta é referente à exigência de que a produção de leite e queijo sejam concentrados em áreas específicas, nos limites estabelecidos pelos Cadernos de Especificação Técnica. A especificidade se comprova com a redução de valor do queijo quando comercializado sem a IG, conforme observado na análise dos casos;
- 2- Reputação/Marca: A especificidade em questão é definida pelo próprio conceito das IGs, ou seja, possivelmente seria observada em outros tipos de produtos com registro de origem. O valor final do queijo é oriundo da reputação dos nomes Canastra, Serro, Colônia Witmarsum e Campos de Cima da Serra, o que significa que, sem tais signos, haveria perda de valor no ativo;

- 3- Procedimental: O processo de produção do queijo e de rastreabilidade, definidos pelos Caderno de Especificação Técnica, configuram a especificidade procedimental, uma vez que, sem o registro, tais procedimentos não seriam obrigatórios e, eventualmente, deixariam de ser relevantes, já que não são considerados obrigatórios pelas legislações estaduais;
- 4- Temporal: A especificidade temporal é, talvez, a mais facilmente comprovada, uma vez que os regulamentos exigem a produção dos queijos artesanais (Canastra, Serro e Campos de Cima de Serra) com leite cru recém ordenhado e um período máximo de entrega do leite para a cooperativa (Colônia Witmarsum), fazendo com que, fora do tempo estabelecido, esse não possam ser utilizados, havendo perda de valor;

Além desses, foi possível mapear especificidade humana (saber fazer dos descendentes de portuguesa/açorianos) na IG Campos de Cima da Serra, de Ativos Dedicados na Canastra (Etiqueta de Caseína) e Campos de Cima da Serra (rebanho de aptidão corte) e física (equipamento de refrigeração) na Colônia de Witmarsum. Baseado nisso, a Proposição 1 pode ser comprovada em sua totalidade, conforme previsto por Wilkinson *et al.* (2017) e Quiñones Ruiz *et al.* (2018).

A segunda proposição do presente estudo sugere que os ativos específicos oriundos da legislação e dos Cadernos de Especificações Técnicas de IGs de queijos aumentam os custos de transação para produtores/associação de produtores, consequência de necessidade de maior controle sobre as transações desses com fornecedores e distribuidores.

- **Os ativos específicos oriundos da legislação e dos Cadernos de Especificações Técnicas de IGs de queijos geram custos de transação para produtores/associação de produtores, pois é necessário maior controle sobre as transações com fornecedores e distribuidores.**

Nesse sentido, para avaliar a comprovação ou não da proposição, serão analisados, de maneira separada, os custos de transação oriundos das transações realizadas entre produtores de queijo e entre esses os respectivos distribuidores, observando-se a peculiaridade de cada caso analisado nesse estudo.

Como visto anteriormente, as especificidades observadas na produção de leite e estabelecidas pelo ambiente institucional (legislação e Cadernos de Especificação Técnica) são de origem locacional (área limitada para a produção do leite), temporal

(percebibilidade e período máximo para entrega), dedicados (rebanho de corte para a IG Campos de Cima da Serra), física (Colônia Witmarsum) e procedimental (sistema de produção e substituição do rebanho).

De acordo com a teoria, ativos de alta especificidade aumentam os custos de transação (WILLIAMSON, 1985; ZYLBERSZTAJN, 1996; POHLMANN *et al.*, 2004), sendo as estruturas hierárquicas respostas a esses custos. Entretanto, mensurar/quantificar custos de transação não é uma tarefa fácil (BEZERRA *et al.*, 2017; MAN *et al.*, 2017), sendo mais comum a avaliação da existência ou não dos mesmos (BARZEL, 2002).

No caso das IGs nacionais de queijo, tais custos de transação não podem ser perfeitamente avaliados, uma vez que a estrutura hierárquica é definida como obrigatória pelo próprio ambiente institucional, exceto no caso da Colônia Witmarsum, cuja estrutura definida entre os agentes foi a contratual (híbrida).

De maneira geral, é importante ressaltar que os regulamentos das IGs foram desenvolvidos baseados na tradição existente, que por sua vez reforça o caráter de atributos vinculados à origem por trás do conceito das IGs. Desta forma, as especificidades existentes na transação entre fornecedor de leite e produtor de queijo não são vistas como custosas, não tendo sido citadas pelos entrevistados como questões a serem revistas e alteradas.

Em resumo, o fato de haver a tradição (que antecede os respectivos Cadernos de Especificação Técnica) e a estrutura de governança obrigatória, limitam a percepção de custos de transação nessa etapa da cadeia, pelo menos para os casos das IGs de queijos artesanais. No caso da Colônia Witmarsum, os custos de transação existem, uma vez que se observa um ativo transacionado de alta especificidade (leite), em uma frequência considerável (diária).

As especificidades observadas na transição do ativo queijo com os elos a jusante na cadeia (distribuidores e consumidor final) compreendem especificidades procedimentais (rastreabilidade), dedicados (etiqueta de caseína na Canastra) e de reputação/marca.

Nessa etapa a percepção sobre custos de transação é mais visível, em contraponto à transação do elo montante à produção dos queijos, uma vez que o ambiente institucional é menos atuante, não havendo definição da estratégia de governança e que não há tradições em relação à forma como o queijo deve ser

comercializado. Ademais, os ganhos econômicos para os produtores advêm do relacionamento com os elos a jusante (FAO, 2018a).

Observa-se, a partir da visão dos entrevistados, em especial das IGs de queijos artesanais (Canastra, Serro e Campos de Cima da Serra), a existência de custos de transação oriundos do gerenciamento do relacionamento com os canais de distribuição (Empórios e Supermercados), notadamente pelo fato de se tratar de um produto com diferenciais, que exige previsibilidade de vendas para os produtores, ao mesmo tempo que um trabalho de diferenciação do produto no ponto de venda.

O acesso ao mercado via empórios, observado nos quatro casos analisados, em especial no de queijo artesanal (Canastra, Serro e Campos de Cima da Serra) corrobora o estudo de Perito *et al.* (2017), no qual observou-se a comercialização de produtos com identificação de origem através de canais especializados.

Conforme Williamson (1991), a existência da estratégia de governança pautada em contratos informais (híbrida) demonstra o arranjo desenvolvido pelos produtores para redução desses custos de transação, enquanto a baixa frequência de transação com o consumidor final (indivíduo) pode justificar a estrutura de mercado também adotada pelos produtores de queijos artesanais,

Com isso, a Proposição 2 pôde ser comprovada parcialmente. Isso porque, embora haja percepção de custos de transação na relação entre produtores de queijos e parceiros de distribuição, não há a mesma percepção na relação entre produtores de leite e de queijo, com exceção do caso da Colônia Witmarsum, no qual tais custos puderam ser observados.

Por fim, a terceira proposição sugere que os ativos específicos geram, por outro lado, benefícios para produtores e associações que usufruem das IGs, uma vez que a gestão desses ativos específicos constitui barreiras de entrada para outros produtores e associações, limitando a oferta de bens diferenciados no mercado.

- **Os ativos específicos oriundos da legislação e dos Cadernos de Especificações Técnicas de IGs de queijos geram benefícios para produtores/associação de produtores, pois tais especificidades geram barreiras de entrada para outros produtores/associação**

As entrevistas realizadas tanto com entidades relacionadas ao registro e monitoramento das IGs de queijos nacionais, bem como as legislações de Cadernos de Especificação Técnica abordaram o conceito sob a ótica de limitação para usufruto

do mecanismo das IGs. A delimitação territorial, por si só, constitui barreira de entrada para que queijos produzidos fora da área não tenham o direito de explorar os atributos oriundos da origem.

Não à toa, os Cadernos de Especificação Técnica são bastante rigorosos ao delimitar os respectivos territórios de abrangência das IGs, considerando aspectos naturais (relevo e clima, em especial). A delimitação segue, portanto, aspectos geográficos e não políticos, fortalecendo o conceito de reputação baseada na origem (VANDECANDELAERE, 2010; SOARES, 2012; WIPO, 2013; HAJDUKIEWICZ, 2014).

Ademais, por trás de cada IG há um processo padrão para obtenção do leite, preparação do queijo e comercialização, com mecanismos de controle e regulação desenvolvidos para que estes sejam corretamente seguidos. Como observado, há investimentos necessários para que tais processos sejam cumpridos, sendo esses investimentos, eventualmente, limitantes para que produtores, ainda que sediados dentro do território, não estejam aptos a usufruir do signo de origem.

Nesse sentido, há dois aspectos relevantes que foram observados nas entrevistas realizadas nesse estudo:

Primeiramente, ficou clara a percepção dos produtores de que as regras determinadas pelas associações não são restritivas, uma vez que se exige que seja cumprido um processo que, mesmo antes da IG, já existia. O processo é consequência da tradição e não o contrário. Entretanto, é importante ressaltar que os Cadernos exigem cumprimento da legislação vigente, ou seja, para que os queijos são comercializados sob o signo de origem, os produtores devem cumprir as legislações locais, válidas também para os produtores não sediados no território da IG.

É exatamente nesse ponto em que se observa a barreira de entrada para alguns produtores sediados nos respectivos territórios. Como relatado nas entrevistas, os custos de adequação são considerados significativos para muitos produtores, o que os impede/restringe de participação no mecanismo da IG (SOARES, 2012; VALENTE *et al.*, 2013).

De fato, conforme evidenciado nas entrevistas com produtores, é baixo o percentual de produtores que usufruem do mecanismo de maneira eficiente, obtendo preços premium e controlando o processo de comercialização, evitando assim os

intermediários. Na Canastra esse percentual é de aproximadamente 10% e no Serro 20%, enquanto nos Campos de Cima da Serra esse percentual é ainda desconhecido, por conta do curto tempo de registro.

Por outro lado, de forma quase que unânime, entidades e produtores não enxergam essas barreiras como valiosas para aqueles que estão inseridos e usufruindo da IG. Pelo contrário, enxergam que há espaço para todos, desde que as regras sejam cumpridas, estando, inclusive, a expansão da reputação dependente de uma maior quantidade de produtores engajados em trabalhar com a diferenciação baseada na origem (VANDECANDELAERE, 2010).

Nesse sentido, o desenvolvimento das IGs se mostra divergente às teorias de ação coletiva (OLSON, 1965; VANNI, 2014; CZECH, 2016), na qual propunha-se que os indivíduos buscariam reduzir a entrada de novos membros com o objetivo de se reduzir a oferta dos produtos e manutenção de preços diferenciados.

Baseado nisso, a proposição 3 pôde ser comprovada e ainda trouxe contribuição complementar para a discussão. As especificidades locacional, temporal e de reputação/marca constituem barreiras de entrada para produtores de fora do território designado para a IG, havendo proteção da localidade e garantia de reputação ligada a uma origem específica, gerando maiores retornos aos produtores.

Todavia, as demais especificidades (procedimental, física, dedicada) constituem barreiras de entrada para produtores que, do ponto de vista de origem geográfica, teriam direito ao usufruto da IG, mas acabam desconsiderados do mecanismo por conta dos investimentos necessários para gestão dessas especificidades.

Embora esse fato reduza a oferta de produtos no mercado, produtores e associações entendem que não há benefícios para os envolvidos na IG, sendo inclusive considerado um limitante para expansão do conceito e maior desenvolvimento rural (RAMOS; FERNANDES, 2012), ao contrário do que observaram Dervillé e Allaire (2014).

O Quadro 20 a seguir consolida os resultados obtidos no estudo e as respectivas validações nas proposições, justificadas pelas análises dos dados secundários e entrevistas em profundidade.

Quadro 20 - Resumo da Análise das Proposições do Estudo

Proposição	Embasamento teórico	Resultado - IGs Nacionais de Queijo	Justificativa
Na legislação e nos Cadernos de Especificações Técnicas das IGs de queijos há ativos específicos de diversos tipos, em especial especificidade temporal, locacional e humanos.	WILKINSON et al., 2017; QUIÑONES RUIZ et al., 2018	Comprovada	Observou-se, nos documentos, especificidades diversas, especialmente temporal e locacional.
Os ativos específicos oriundos da legislação e dos Cadernos de Especificações Técnicas de IGs de queijos geram custos de transação para produtores/associação de produtores, pois é necessário maior controle sobre as transações com fornecedores e distribuidores.	GIOVANNUCCI et al., 2009; YOUSUF, 2017	Parcialmente Comprovada	Custos de transação puderam ser verificados nas transações a jusante, porém em apenas uma IG nas transações a montante.
Os ativos específicos oriundos da legislação e dos Cadernos de Especificações Técnicas de IGs de queijos geram benefícios para produtores/associação de produtores, pois tais especificidades geram barreiras de entrada para outros produtores/associação.	BRAMLEY et al., 2009; BALOGH E JAMBOR, 2017	Comprovada com Consideração Complementar	Especificidades constituem barreiras de entrada para produtores de fora do território, mas também para produtores de dentro do território, sendo considerado limitante para expansão do mecanismo.

Fonte: Elaborado pelo Autor.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo principal desse estudo foi avaliar, por meio da ECT, os impactos positivos e negativos dos ativos de alta especificidade gerados pela legislação e Caderno de Especificações Técnicas de IGs para produtores e associações. Assim, pretendia-se verificar como esses aumentam os custos de transação dos membros das organizações que buscam o registro geográfico e, por outro lado, garantem maiores retornos aos mesmos.

A partir da análise de dados secundários e, principalmente, de entrevistas em profundidade, verificou-se a existência de custos de transação nas relações entre produtores de leite e produtores de queijo e desses com clientes, sejam eles finais ou distribuidores. Também foi possível observar que os produtores da Canastra, Serro e Campos de Cima da Serra e a Cooperativa Witmarsum obtêm maiores retornos do que se era obtido antes da IG e/ou antes de aderirem às especificações existentes.

Há de se salientar, entretanto, a percepção dos produtores de leite fornecedores da Colônia Witmarsum de que não houve mudanças no preço pago pela cooperativa no leite após o estabelecimento da IG. Aparentemente, a captura do valor gerado pela reputação da origem se concentra, de maneira direta na cooperativa, e indireta, a partir da maior necessidade de leite, no produtor.

Dessa forma, o presente estudo contribuiu para a discussão teórica sobre retornos obtidos frente investimentos realizados, discussão essa que, como visto no referencial teórico, não estava encerrada, com acadêmicos defendendo tanto a ideia de que os altos investimentos inviabilizam o mecanismo, especialmente para pequenos produtores, como a ideia de que os retornos acabam por compensar tais investimentos. Com base nas entrevistas, este autor conclui que, ainda que haja custos e investimentos consideráveis, os resultados obtidos pelos produtores são percebidos como compensatórios.

Baseado no objetivo principal, o presente estudo buscou uma resposta para o problema de pesquisa, cujo questionamento é: Quais os custos e benefícios percebidos por produtores e associações oriundos das especificidades observadas nos ativos transacionados na cadeia de queijos com Indicação Geográfica, fruto da legislação e dos Cadernos de Especificações Técnicas?

Do ponto de vista dos custos, observou-se que os ativos de alta especificidade identificados nos quatro casos geram, além dos custos de transação, investimentos

em adaptação (exemplo processos de produção), redução da eficiência produtiva (exemplo de uso do gado de aptidão corte), gestão de reputação (capacitação/gestão dos distribuidores), dentre outros.

Uma contribuição prática oriunda dessa análise está na compreensão de que alguns investimentos não são resultantes das normas e regras específicas das IGs, mas residem nas legislações regionais de produção de queijo, o que gera um mercado considerável de queijos comercializados de maneira ilegal, sem o cumprimento das exigências governamentais.

Importante ressaltar que, enquanto os custos de transação são reduzidos via estruturas de governança de maior coordenação, conforme observado nas formas de governança, os demais custos são absorvidos pelos próprios produtores e associações, havendo a percepção de que são impeditivos para alguns produtores sediados no território. Muitos desses, conseqüentemente, preferem não aderir ao mecanismo de modo que tais custos sejam evitados.

Por outro lado, algumas especificidades observadas resultam em benefícios para os produtores. Destaque para a especificidades temporal e locacional, que têm como consequência a proteção aos pequenos produtores, já que impedem *players* de outros territórios de capturarem com a reputação da IG, além de restringirem a atuação de grandes laticínios, por conta da perecibilidade e tempo de uso do leite (específico para as IGs de queijos artesanais).

A análise da cadeia da região do Serro comprova tal constatação: Uma vez que o queijo precisa ser processado com o leite cru e na propriedade na qual foi ordenhado, apenas os produtores de leite podem produzir o queijo com a reputação de origem. A cooperativa presente no território, por conta disso, produz um queijo industrializado, mas sem prerrogativa de uso do signo de origem (razão pela qual há disputa judicial entre associação e cooperativa).

Desta forma, o presente estudo abre uma nova frente de discussão a respeito dos ativos de alta especificidade. Além de influenciarem nos custos de transação, esses podem também agir como mecanismo restritivo. No caso específico dos queijos artesanais, tais restrições beneficiam o pequeno produtor, gerando desenvolvimento rural. Há de se observar, em outros segmentos e casos, possíveis efeitos contrários.

Além do objetivo principal, havia objetivos específicos que deveriam ser endereçados pelo estudo. O primeiro objetivo específico consistia em observar o

estado da arte das IGs no Brasil e em outros países do mundo, de modo que fosse possível traçar um paralelo no desenvolvimento e disseminação do conceito.

A análise de dados secundários de diversas fontes demonstrou o crescimento recente nos registros nacionais, o potencial de crescimento de registros para produtos agro alimentares, a concentração de registros no centro sul do país e na modalidade Indicação de Procedência, além de um enorme abismo entre a quantidade de IGs registradas no Brasil e nos países mais desenvolvidos do hemisfério norte.

Ainda no que tange o estado da arte das IGs no país, o presente estudo não foi inédito em explorar o papel das entidades (INPI, MAPA, SEBRAE) no registro e monitoramento das IGs, mas trouxe componentes que aquecem a discussão sobre sobreposição de papéis, bem como ações que poderiam ser desenvolvidas pelas entidades, de modo que se aumente o conhecimento e a adesão ao mecanismo.

As entrevistas com especialistas (vinculados às principais entidades) e com os produtores mostraram o papel de INPI, MAPA, SEBRAE e EPAGRI/EMATER no apoio ao produtor e disseminação do conceito da IG, atuando tanto no pré registro como no pós registro. Chama atenção, entretanto, a ausência ou pelo menos limitação de atuação dessas entidades junto ao mercado consumidor de maneira geral.

Esse estudo traz à tona uma questão prática importante: As entidades públicas entendem que a “educação” do consumidor sobre o tema é responsabilidade das associações/ entidades privadas. Os produtores que compõem essas, por outro lado, sentem receio em investir em algo cujo retorno é incerto, muitas vezes, como visto no referencial teórico, por desconhecimento do consumidor em relação ao conceito das IGs. Com isso, temos um ciclo vicioso de desconhecimento e baixa expansão das IGs no país, quando comparado a outros mercados, como o europeu.

Conforme abordado pelos entrevistados, algumas iniciativas estão em discussão, como a criação do selo para qualificar as IGs, como existente na União Europeia, mas mesmo entre as entidades não há consenso sobre a necessidade/ utilidade da iniciativa. Ainda assim, os consumidores precisarão compreender o significado dos selos, sob pena de não gerar os resultados esperados.

Por fim, há oportunidades de revisão do papel do MAPA em todo o ecossistema das IGs. Considerando a correlação entre o mecanismo e os produtos agroalimentares, bem como exemplos bem sucedidos de outros países, o autor deixa

aqui, como provocação, o questionamento sobre uma maior atuação do MAPA, principalmente na etapa de documentação e registro.

A sugestão não é a de alteração da prerrogativa do INPI como responsável pelo registro, mas a de uma ação oficial conjunta, considerando a expertise do MAPA no segmento, que apoie o INPI no processo de chancela das solicitações, garantindo assim não apenas a ótica burocrática, mas principalmente técnica, às decisões de registro.

Outro objetivo específico consistia na análise, por meio da ECT, dos Cadernos de Especificações Técnicas de IGs nacionais, sendo o queijo o produto escolhido como foco do estudo. A análise detalhada dos cadernos das quatro IGs de queijo nacionais registrada no país até a presente data sob a égide do conceito de especificidades dos ativos permitiu identificar especificidades existentes em ativos transacionados nas respectivas cadeias, algumas dessas sendo posteriormente validadas nas entrevistas em profundidade com entidades e produtores.

Baseado nisso, há diversas contribuições teóricas e práticas que puderam ser obtidas. Primeiramente, as revisões de literatura mostraram que boa parte dos estudos referentes à IG que adentram na seara da especificidade dos ativos, os quais já são poucos, limitam-se ao uso de *proxies* para estabelecer tais especificidades, usando-a como artifício para análises subsequentes, como das estruturas de governança.

Esse estudo, por sua vez, trouxe uma seção individual para análise das especificidades de ativos nas transações realizadas por produtores de queijo, levantando-as sob o conceito dos tipos de especificidades existentes, sendo uma contribuição relevante para o arcabouço teórico não apenas sobre custos de transação, mas principalmente de Indicações Geográficas. A metodologia de identificação de tais especificidades pode ser replicada para outros estudos dentro ou fora das IGs.

Do ponto de vista prático, a identificação das especificidades envolvidas nas cadeias de queijos nacionais com registro de origem traz contribuições tanto para produtores e associações como para entidades públicas e privadas envolvidas no registro e monitoramento das IGs no país. Do ponto de vista dos produtores, permite-se, através do conhecimento das especificidades geradas pela legislação e regulamentos, compreender os possíveis custos de transação, bem como avaliar as

formas de governança ideais para maximização dos resultados, antes mesmo de se realizar os investimentos iniciais.

Para as associações, considerando a necessidade das mesmas de atrair cada vez mais produtores, a identificação das especificidades permite ações institucionais que reforcem o caráter coletivo das IGs, trazendo para si obrigações que atualmente estão sob responsabilidade individual de cada produtor, reduzindo assim o receio de parte desses em participar de um mecanismo como as IGs.

O exemplo da Cooperativa Witmarsum é ilustrativo para esse caso: Ao atuar como substituta processual da IG Colônia Witmarsum, essa assume parte dos custos de transação existentes (da produção do queijo em diante), além de estabelecer relação contratuais com produtores de leite, dando maior segurança para que esses se envolvam no processo, mesmo havendo ativos de alta especificidade envolvidos.

Ademais, o entendimento de como os Cadernos de Especificação Técnica geram ativos de alta especificidade permite que as associações analisem e discutam eventuais alterações nos cadernos, como previsto pelo INPI, desde que não haja prejuízo para os componentes que caracterizam o *terroir*, de modo a reduzir a necessidade de investimentos e custos de transação para os produtores.

O terceiro objetivo específico tratava de realizar uma compreensão de como os produtores que usufruem dos registros de origem de queijo no Brasil enxergam as exigências legais e regulatórias e quais os possíveis custos envolvidos na adaptação aos mesmos. As entrevistas em profundidade com os produtores, em especial das três IGs de queijos artesanais, mostraram que há custos consideráveis para adequação das regras legais de produção de leite e queijo.

Importante ressaltar, entretanto, que tais regras extrapolam os limites das IGs, sendo válidas para todo e qualquer produtor de queijo artesanal que tenha interesse em comercializar seus produtos além do município de produção. Assim posto, trata-se de regras obrigatórias para a produção de queijo no geral, e não em produção de queijos sob as regras da IG.

Os produtores enxergam tais custos como altos e muitas vezes limitantes, o que explica muitos deles atuando na ilegalidade, sem participação nas associações e sem usufruto do mecanismo de origem. Na visão deles, os custos por trás das regras específicas das IGs (processo produtivo, monitoramento da matéria prima e trabalho da diferenciação do produto final) não são relevantes, sendo uma conclusão do estudo

que são custos de transação e por isso mais difíceis de serem identificados e considerados.

De qualquer forma, não se deve desconsiderar que nos Cadernos de Especificação Técnica das IGs a exigência para o cumprimento das legislações regionais de produção de leite e queijo é obrigatório para que os produtores possam usufruir da IG registrada. Assim sendo, tais investimentos são necessários, ainda que não tenham sido estabelecidos especificamente pelas associações quando do desenvolvimento dos respectivos regulamentos.

A conclusão, portanto, é de que há dois tipos de produtores: Os que comercializam queijo de maneira local ou de maneira regional, mas de forma irregular, ou aqueles que aderiram à IG, uma vez que não faz sentido, sendo os investimentos principais oriundos da legislação regional, legalizar a produção e não usufruir do mecanismo, cujos custos específicos são pouco relevantes.

Outro objetivo específico sugerido para o estudo e que pôde ser atingido tratava da compreensão dos ganhos de produtores e associações, ganhos esses resultantes de ativos de alta especificidade existentes na cadeia de produção de queijos com registro de origem. Ao cumprir as regras vigentes na legislação e nos respectivos Cadernos de Especificação Técnica, muitas das quais gerando aumento na especificidade dos ativos envolvidos, produtores e cooperativas adquirem reputação, resultando em maiores preços e maior interesse pelos produtos por parte do mercado consumidor.

As entrevistas comprovaram esse ganho obtido pela reputação, inclusive com relatos de aumento da procura pelo produto por parte de distribuidores/pontos de vendas, bem como aumentos consideráveis no preço de venda dos queijos comercializados, independentemente da existência de intermediários ou de venda direta ao consumidor final.

De acordo com alguns autores explorados no referencial teórico, os resultados positivos para produtores são incertos, principalmente em países em desenvolvimento, nos quais há menor conhecimento a respeito das IGs por parte dos consumidores. Esse estudo mostrou que, seja por mídia espontânea, seja por trabalho realizado pelas próprias associações e produtores, seja pelo conhecimento dos consumidores, há ganhos obtidos quando se usufruiu de um signo de origem nos queijos nacionais, artesanais ou industrializados.

O último objetivo específico do estudo seria, sob a ótica dos custos de transação, comparar os custos envolvidos com os benefícios obtidos por produtores e associações no registro e monitoramento de IGs. Considerando que tal objetivo se restringia ao levantamento de custos e benefícios sem a eventual mensuração, as entrevistas com entidades e produtores indicaram pontos distintos em relação ao resultado obtido pelos que usufruem do mecanismo. As entidades acreditam que o potencial, em termos de captura de preço prêmio e desenvolvimento rural, ainda está aquém do possível de ser atingido.

Na visão dos respondentes, os produtores e associações exploram pouco o mecanismo após a obtenção do registro, trabalhando os resultados no nível individual e deixando o coletivo de lado. Em um cenário onde o conceito de IGs ainda é pouco difundido e compreendido pelo mercado consumidor, se faz necessário iniciativas que foquem na coletividade (IG) em detrimento da individualidade (marcas individuais).

Do ponto de vista dos produtores, por outro lado, a percepção de que usufruir do mecanismo é compensatório ficou evidente no estudo. Mesmo havendo custos envolvidos, os resultados obtidos pelos produtores e pela cooperativa (Colônia Witmarsum) são vistos como positivos, estando comprovado que as especificidades geram retornos que compensam custos de produção e de transação envolvidos.

Uma contribuição importante, que não estava contemplada nos objetivos do trabalho, mas está, na maioria das vezes ligada aos estudos de Custos de Transação, foi a análise das formas de governança nas cadeias das quatro IGs consideradas pelo estudo. Estruturas hierárquicas e híbridas foram observadas na transação de fornecimento de leite e produção de queijo, enquanto estruturas híbridas, hierárquicas e de mercado coexistem na transação do queijo pelos produtores para com os consumidores.

Uma contribuição relevante para a teoria, oriunda da análise das estruturas das IGs dos queijos artesanais, está no fato de, a despeito da especificidade dos ativos, da frequência das transações e da incerteza, a estrutura de governança para a primeira transação foi dada, obrigatoriamente, pelo ambiente institucional, ao contrário do que é pregado na teoria de custos de transação.

Do ponto de vista prático, se por um lado tal imposição impede que a forma de governança seja uma resposta de busca por maior eficiência de acordo com os custos de transação existentes (que poderia ou não ser a hierárquica), fica claro o impacto

de tal regra na proteção a pequenos produtores, uma vez que grande agroindústrias ficam impossibilitadas de atuarem na produção do leite e queijo, exceto se verticalizarem a produção pecuária dentro do território abrangido pela IG, verticalização essa que é bastante incomum para o segmento.

No caso da Colônia Witmarsum, a ausência de obrigatoriedade de estrutura de governança, por parte do ambiente institucional, resultou na estrutura híbrida (contratual), com os produtores de leite fornecendo o ativo para a Cooperativa, que por sua vez industrializa o queijo e o comercializa junto ao mercado.

Interessante notar que especificamente nessa IG não houve a percepção de benefícios obtidos, por parte do produtor, após o estabelecimento da IG, embora tenha havido para a cooperativa. Ressalta-se, entretanto, que tais benefícios podem passar a ser percebidos no longo prazo, com eventuais aumentos de demanda de leite ou pagamento de preços maiores que os atualmente pagos no leite e que, em se tratando de uma cooperativa, os cooperados capturam, via sobras, os resultados obtidos pela organização.

Por fim, contribuindo para a teoria de Ações Coletivas, nas quais as IGs se inserem, em especial correlacionando com a ECT, correlação essa que é pouco explorada na literatura, duas contribuições principais podem ser consideradas: Primeiro, confirmou-se a teoria de que o maior envolvimento dos atores gera melhores resultados em termos de objetivos coletivos.

A comparação entre as IGs do Serro e da Canastra foram conclusivas nesse sentido. Mesmo com o registro no INPI mais antigo, a percepção no Serro é de que as disputas entre produtores ligados à cooperativa e produtores ligados à associação atrapalharam o avanço da IG, que por muito tempo ficou subutilizada. A Canastra, por outro lado, conseguiu ser a principal referência nacional de queijos artesanais, resultante da coesão entre os produtores filiados à APROCAN e ausência de outras organizações de produtores.

Ademais, o registro da primeira Denominação de Origem em queijos no Brasil foi resultado da união entre diversas associações de produtores no Estado de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, formando uma federação robusta e conglomerando um território bastante vasto, principalmente em comparação com as demais IGs. O envolvimento e a busca pelo objetivo comum foram, portanto, decisivos também no caso dos Campos de Cima da Serra.

A segunda contribuição à teoria de Ações Coletivas foi no sentido inverso ao que foi observado pelos principais autores. Ao contrário do que pregado pela teoria, uma maior quantidade de agentes fortalece a entidade coletiva ao invés de enfraquecê-la. Embora não haja uma experiência prática por conta dos produtores nas IGs de queijo, visto que ainda são poucos os usufrutuários das mesmas, a percepção é de que, para que haja expansão e fortalecimento do conceito, mais produtores precisam ingressar no mecanismo, não havendo receio em relação às quedas de preços resultantes de uma maior oferta de produtos disponíveis no mercado.

Do ponto de vista gerencial, o presente estudo traz algumas contribuições consideráveis. Primeiramente, produtores de queijo presentes nas regiões com registro de origem e receosos com os investimentos a serem realizados antes da certeza do retorno podem observar os resultados obtidos por aqueles envolvidos com o mecanismo, reduzindo a incerteza em relação aos ganhos comparados aos investimentos realizados.

Também do ponto de vista dos produtores, ficou evidente a existência de custos de transação oriundos da especificidade dos ativos (e frequência) nas duas transações principais. Ao ter conhecimento desses custos de transação e das exigências legais, tais produtores podem analisar melhor as respectivas estratégias de coordenação, especialmente na transação do queijo com o mercado, onde não há obrigatoriedade legal de estrutura de governança e o produto deve ser trabalhado como diferenciado.

Outra contribuição gerencial do estudo pode ser atribuída a grandes empresas (laticínios) interessadas em usufruir do mecanismo no mercado de queijos. Os casos nacionais demonstraram que grandes corporações terão dificuldade em ser bem sucedidas na produção de queijos artesanais com registro de origem, uma vez que o processo produtivo (especificidade procedimental) limita a produção em larga escala, além de exigir verticalização do negócio com a produção de leite.

O exemplo da Cooperativa Witmarsum demonstra que há espaço para produção em larga escala de queijos industrializados com registro de origem. Resta saber se, do ponto de vista comercial, há captura de benefícios possibilitadas pelo registro. Como observado, a própria Coopertiva Witmarsum enxerga que os ganhos

foram mais de mídia espontânea do que de aumento de preço de produtos, consequência da produção de um produto menos “singular”.

Por fim, porém não menos importante, o estudo evidenciou o importante papel das entidades públicas no fomento de novas IGs a serem registradas, e a limitação dessas mesmas entidades na divulgação do conceito para os consumidores em geral. Considerando que ganhos extras, resultando em desenvolvimento rural são consequências da valorização do consumidor em relação ao signo, a compreensão de tais signos precisa ser trabalhada, havendo necessidade de atuação privada (associações e produtores) nessa educação do consumidor em relação ao conceito.

5.1 LIMITAÇÕES E SUGESTÕES DE ESTUDOS FUTUROS

O presente estudo buscou focar na análise dos ativos específicos gerados pelas legislações e regras estabelecidas pelo ambiente institucional e seus respectivos impactos (custos de transação, investimentos e benefícios) para produtores de queijos nacionais com IGs. Ao definir, para fins de direcionamento, o escopo de atuação em produtores e foco em um produto específico, certamente acaba-se por limitar o alcance teórico e prático do trabalho.

Desta forma, embora tenham sido cumpridos os objetivos estabelecidos no Capítulo 1, há lacunas teóricas e metodológicas que permanecem em aberto, não tendo sido exploradas nesse estudo por questões de enfoque, havendo oportunidades para que outros pesquisadores as explorem em estudos futuros.

Do ponto de vista teórico, o estudo focou em uma parte bastante específica da NEI e da ECT, direcionando o referencial teórico e a metodologia para a especificidade dos ativos envolvidos nas transações existentes. As demais variáveis que influenciam os custos de transação – frequência e incerteza – foram pouco exploradas e consideradas.

Ademais, a NEI contempla diversas outras vertentes que exploram, por um lado, as questões relacionadas ao ambiente institucional (regras), com análises de regras institucionais voltadas aos direitos de propriedade no espectro público e privado, bem como aos arranjos organizacionais, com destaque às teorias de agência.

Estudos futuros poderão analisar as IGs sob tais vertentes, havendo oportunidades para entendimento de como as decisões públicas que impactam o mecanismo, sob a ótica da Escolha Pública, bem como aprofundar, sob a ótica da

Teoria de Agência, nos custos de agência relacionados ao monitoramento das relações entre e dentre agentes públicos (governo e entidades de apoios) e privados (produtores, associações e organizações).

Do ponto de vista metodológico, algumas limitações são observadas e estão relacionadas, de maneira geral, à dificuldade em se coletar informações primárias, seja por questões tecnológicas ou de saúde pública. Do ponto de vista tecnológico, produtores de queijo estão sediados em regiões consideradas rurais, com menor acesso à tecnologia para comunicação (telefonia e rede de internet), prejudicando a interação com o pesquisador.

Do ponto de vista de saúde pública, durante a realização da etapa de coleta de dados (entrevistas), uma pandemia afetou a mobilidade humana, limitando o deslocamento de pessoas e a possibilidade de se realizar, *in loco*, as entrevistas em profundidade com produtores.

Ademais, há algumas limitações no presente estudo que devem ser levantadas e que trazem consigo oportunidades de melhoria para futuros pesquisadores. A primeira delas está relacionada à quantidade de entrevistados, especificamente na amostra de produtores. Estudos futuros poderão aumentar a amostra de entrevistados, de maneira que possam ser realizadas estratificações dos resultados por variáveis diversas, tais como tempo no negócio, porte da produção, etc.

Outra limitação reside no foco metodológico em produtores que usufruem das respectivas IGs registradas. O estudo mostrou, entretanto, que muitos produtores sediados no território não comungam do signo de origem ao qual teriam, do ponto de vista geográfico, direito. Estudos futuros poderão incluir o ponto de vista desse universo de produtores, buscando pontos em comum e divergentes na percepção de custos de transação e investimentos necessários.

Complementarmente, o estudo focou em entender custos de transação, investimentos e benefícios realizados por produtores sediados em regiões protegidas pelo mecanismo da IG. Estudos futuros poderão realizar comparação entre produtores sediados nessas áreas e produtores de produtos do mesmo segmento que não podem usufruir da reputação oriunda da origem, uma vez que estão sediados em regiões de menor tradição ou cuja tradição ainda não tenha sido registrada.

Adicionalmente, o estudo limitou-se a entrevistar agentes envolvidos nos elos de produção (leite e queijo), não tendo sido captada a percepção de custos de

transação do ponto de vista dos parceiros (distribuidores) e clientes (consumidores finais). Há oportunidades, portanto, para que pesquisadores abordem a mesma teoria sob a ótica dos demais elos envolvidos na cadeia de queijos com IG.

Outra limitação do estudo está no foco em compreender investimentos e custos de transação para produtores, tangenciando as associações. Estudos futuros poderão focar de maneira mais detalhada investimentos e custos de transação sob a ótica das associações e, eventualmente, das entidades que estão envolvidas no apoio, registro e monitoramento das IGs nacionais de queijo.

Por fim, por questão de definição de escopo, selecionou-se um segmento específico (queijos) e exclusivamente de origem nacional. Nesse sentido, a mesma teoria pode ser explorada em outros segmentos de produtos, agroalimentares ou não, considerando os diversos segmentos de produtos nacionais com IG. Comparações de resultados entre os diferentes tipos podem ser úteis para fortalecer o entendimento dos desafios e oportunidades existentes nos diferentes mercados.

Ademais, há países internacionalmente reconhecidos pela produção de queijos, como França, Itália, Suíça e Holanda, com considerável quantidade de registros de origem. Pesquisadores interessados em expandir as investigações sobre custos de transação podem comparar o impacto do ambiente institucional (legislação) na produção de queijos com IG em outros países, contribuindo para o aperfeiçoamento do mecanismo no Brasil, expandindo a oportunidade de usufruto por mais produtores e comunidades.

REFERÊNCIAS

- AGBOOLA, A. O. Neoclassical economics and new institutional economics: An assessment of their methodological implication for property market analysis. **Property Management**, v. 33, n. 5, p. 412-429, 2015.
- ALMEIDA, L.; ALMEIDA, D. M.; PIETROWSKI, G. A. M. Microbiological quality of meals served in nursing homes in the city of Ponta Grossa, Paraná. **Food Science and Technology**, v. 36, p. 28-32, 2016.
- ALVES DE REZENDE, A.; DA SILVA, M. S.; DANIEL, L. P. Indicação Geográfica: uma via para o crescimento econômico para Nazaré das Farinhas e Maragogipinho, Bahia. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, v. 38, n.132, p. 55-76, 2017.
- AMENTAE, T. K.; GREBRESENBET, G.; LJUNGBERG, D. Examining the interface between supply chain governance structure choice and supply chain performances of dairy chains in Ethiopia. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 21, n. 8, p. 1061-1081, 2018.
- APAQS – Associação dos Produtores Artesanais de Queijo do Serro. **Regulamento de uso da indicação de procedência serro para o queijo minas artesanal**. Serro, Minas Gerais, 2009.
- APROCAN – Associação dos Produtores de Queijo Canastra. **Regulamento de uso indicação de procedência “Canastra para o Queijo Minas Artesanal”**. São Roque de Minas, 30 ago. 2011.
- ARANA-CORONADO, J. J.; BIJMAN, J.; OMTA, O.; OUDE LANSINK, A. Contractual arrangements and food quality certifications in the Mexican avocado industry. **Spanish Journal of Agricultural Research**, v. 11, n.1, p. 3-18, 2013.
- AZEVEDO, P. F. Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agricultura em São Paulo - IEA**, v. 47, n. 1, p. 33-52, 2000.
- BALOGH, J. M.; JAMBOR, A. Determinants of revealed comparative advantages: The case of cheese trade in the European Union. **Acta Alimentaria**, v. 46, n. 3, p. 305-311, 2017.
- BANTERLE, A.; STRANIERI, S. Sustainability Standards and the Reorganization of Private Label Supply Chains: A Transaction Cost Perspective. **Sustainability**, v. 5, p. 5272-5288, 2013.
- BARBOSA, P. M. S.; PERALTA, P. P.; FERNANDES, L. R. R. M. V. Encontros e desencontros entre indicações geográficas, marcas de certificação e marcas coletivas. *In*: LAGE, C. L.; WINTER, E.; BARBOSA, P. M. S. (Org.). **As diversas faces da propriedade intelectual**. Rio de Janeiro: EdUERJ, 2013, p. 141-173.

BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. Tradução Luís Antero Reto e Augusto Pinheiro. São Paulo: Edições 70, 2011.

BARJOLLE, D.; QUIÑONES-RUIZ, X.F.; BAGAL, M.; COMOÉ, H. The Role of the State for Geographical Indications of Coffee: Case Studies from Colombia and Kenya. **World Development**, v. 98, p. 105–119, 2017.

BARZEL, Y. Organizational Forms and Measurements Costs. *In: ANNUAL CONFERENCE OF THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS*, 6, 2002, Cambridge, Massachusetts. **[Proceedings...]**. Cambridge: ISNIE, 2002.

BEZERRA, G.J.; SCHULTZ, G.; SCHINAIDER, A.D.; SCHINAIDER, A.D. Custos de transação no agronegócio: Uma revisão sistemática das publicações internacionais. **Revista Espacios**, v. 38, n. 38, p. 1-16, 2017.

BRAMLEY, C.; BIÉNABE, E.; KIRSTEN, J. The economics of geographical indications: towards a conceptual framework for geographical indication research in developing countries. *In: THE Economics of Intellectual Property*. Publication No. 1012(E). Geneva: WIPO, Jan. 2009.

BRAMLEY, C.; MARIE-VIVIEN, D.; BIÉNABE, E. Designing an Appropriate Legal Framework for GIs in Southern Countries: Reflections Based on the Southern African Context. *In: Developing Geographical Indications in the South*. Netherlands: Springer Science, 2013.

BRASIL. Lei no 9.279, de 14 de maio de 1996. Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial. **Diário Oficial da União**: seção I, Brasília, DF, p. 8353, 15 mai. 1996. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9279.htm. Acesso em: 23 jul. 2018.

BRUCH, K. L.; BARBOSA, P. M. S. Evolução histórica e perspectivas das indicações geográficas brasileira. **Eficiência energética, inovação e propriedade intelectual**, v. 500. p. 325- 354, 2013.

CALEMAN, S. M. Q.; MONTEIRO, G. F. A.; HENDRIKSE, G. Sustainable food chains: the role of collective action and government incentives. **Organizações & Sociedade**, v. 24, n. 83, p. 618-632, 2017.

CANAVARI, M.; HAWKINS-MOFOKENG, R. H.; DE SOUZA, A. L.; HARTMANN, P. V. P.; RADIC, I.; WONGPRAWMAS, R. Consumer Preferences, Marketing Problems and Opportunities for Non-EU-based GIs: Experiences for Brazil, Serbia and Thailand. *In: MAY, S.; SIDALI, K. L.; SPILLER, A.; TSCHOFEN, B. (Ed.). Geographical Indications as Cultural Property. Göttingen Studies in Cultural Property*. Göttingen: Universitätsverlag Göttingen, 2017. 10 v.

CASTRO, V. A.; GIRALDI, J. M. E. Shared brands and sustainable competitive advantage in the Brazilian wine sector. **International Journal of Wine Business Research**, v. 30, n. 2, p. 243-259, 2018.

CEI, L. DEFRANCESCO, E.; STEFANI, G. From geographical indications to rural development: A review of the economic effects of European Union policy. **Sustainability**, v. 10, p. 1-21, 2018.

CHIMENTO, M.R.; MENDES VIEIRA, E.S.F.; MOREIRA, G.R. O encontro da tradição com a inovação: A indicação geográfica Vale dos Vinhedos em dois momentos. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**, v. 12, n. 1, p. 197-219, 2016.

COASE, R. H. The Nature of the Firm. **Economics**, v. 4, p. 386-405. 1937.

COASE, R. H. The Problem of Social Cost. **Journal of Law and Economics**, v. 3, p. 1-44, 1960.

CONEJERO, M. A.; CÉSAR, A. S. A Governança de Arranjos Produtivos Locais (Apls) para a Gestão Estratégica de Indicações Geográficas (IGS). **Ambiente & Sociedade**, v. 20, n. 1, p. 279-300, 2017.

CONNELLY, R.; MAHON, M. Protected geographical indications: Institutional roles in food systems governance and rural development. **Geoforum**, v. 60, p. 14-21, 2015.

COOK, M. L.; BARRY, P. Organizational Economics in the Food, Agribusiness and Agriculture Sectors. **CORI Working Paper**, n. 04-01, 2004.

COOPERATIVA WITMARSUM. **O regulamento de uso da indicação de procedência Colônia Witmarsum**. Instituto Nacional de Propriedade Industrial, 2015.

CUNHA, C. F.; SAES, M. S. M.; MAINVILLE, D. Y. Custo de transação e mensuração na escolha da estrutura de governança entre supermercados e produtores agrícolas convencionais e orgânicos no Brasil e nos EUA. **Gestão & Produção**, v. 22, p. 67-81, 2015.

CZECH, S. Mancur Olson's Collective Action Theory 50 Years Later. A View from The Institutional Perspective. **Journal of International Studies**, v. 9, n. 3, p. 114-123, 2016.

DE ROSA, M.; FELICE, A.; YARI, V. Building up collective actions to qualify GIs. **Land Use Policy**, v. 66, p. 340-345, 2017.

DERVILLÉ, M.; ALLAIRE, G. Change of competition regime and regional innovative capacities: Evidence from dairy restructuring in France. **Food Policy**, v. 49, p. 347-360, 2014.

DESELNICU, O. C.; COSTANIGRO, M.; SOUZA-MONTEIRO, D.M.; MCFADDEN, D. T. Meta-Analysis of Geographical Indication Food Valuation Studies: What Drives the Premium for Origin-Based Labels? **Journal of Agricultural and Resource Economics**, v. 38, n. 2, p. 204–219, 2013.

DE VITA, G.; TEKAYA, A.; WANG, C. L. The Many Faces of Asset Specificity: A Critical Review of Key Theoretical Perspectives. **International Journal of Management Reviews**, v. 13, p. 329–348, 2011.

DINCA, T.; MORESCO, F. R. Estudo sobre potencial de Indicação Geográfica no território brasileiro. *In*: SEMINÁRIO DE JOVENS PESQUISADORES EM ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO, 4., 2016, Santa Maria. **Anais [...]**. Santa Maria: UFSM, 2016.

DOGAN, B.; GOKOVALI, U. Geographical Indications: The Aspects of Rural Development and Marketing Through the Traditional Products. **Procedia - Social and Behavioral Sciences**, v. 62, p. 761-765, 2012.

DOTTO, D. M. R.; GONÇALVES, T. P.; IOP, S. C. F. Queijo: Percepções atuais de um hábito alimentar milenar. **Agroalimentaria**, v. 21, n. 40, p. 175-186, 2014.

DOYER, O. T.; VAN ROOYEN, C. J. Structural Change in Agribusiness: The Case of Potgietersrusse Tabak Koöperasie (Ptk). **Agrekon**, v. 39, n. 4, p. 574-585, 2000.

EGGERTSSON, T. Quick guide to New Institutional Economics. **Journal of Comparative Economics**, v. 41, p. 1-5, 2013.

FALCONER, K. Farm-level constraints on agri-environmental scheme participation: a transactional perspective. **Journal of Rural Studies**, v. 16, p. 379-394, 2000.

FAO - Food and Agriculture Organization of the United Nations. **OECD-FAO Agricultural Outlook 2019-2028**. Report, 2018a. 112 p.

FAO - Food and Agriculture Organization of the United Nations. **Strengthening sustainable food systems through geographical indications**. Report, 2018b. 135 p.

FAQPROAS – Federação das Associações de Produtores de Queijo Artesanal Serrano de Santa Catarina e Rio Grande do Sul. **Regulamento de uso da indicação geográfica na modalidade denominação de origem campos de cima da serra para queijo artesanal serrano**. Santa Catarina, 01 nov. 2019.

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

FARINA, E. M. M. Q. Challenges to the coordination of Brazilian coffee agribusiness. **Agribusiness**, v. 10, n. 6, p. 451-458, 1994.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade: mercado, Estado e Organização**. São Paulo: Singular, 1997. 286 p.

FERNANDEZ-BARCALA, M.; GONZÁLEZ-DIAS, M. RAYNAUD, E. Contrasting the governance of supply chains with and without geographical indications: complementarity between levels. **Supply Chain Management: An International Journal**, v. 22, n.4, p. 305-320, 2017.

FERNÁNDEZ-OLMOS, M.; MANUEL, E-E.; ROSELL-MARTINEZ, J. The relationship between product quality and transaction costs with vertical coordination in DOC Rioja winegrape industry. **Spanish Journal of Agricultural Research**, v. 7, n. 2, p. 281-293, 2009.

FERNÁNDEZ-OLMOS, M.; ROSELL-MARTINEZ, J.; DEJO, N. Product differentiation strategy and vertical integration: an application to the DOC Rioja wine industry. **Journal of Business Economics and Management**, v. 17, n. 5, p. 796-809, 2016.

GHAZOUL, J.; GARCIA, C.; KUSHALAPPA, C.G. Landscape labelling: A concept for next-generation payment for ecosystem service schemes. **Forest Ecology and Management**, v. 258, p. 1889-1895, 2009.

GIL, A.C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008. 200 p.

GIOVANNUCCI, D.; JOSLING, T.; KERR, W.; O'CONNOR, B.; YEUNG, M. **Guide to geographical indications linking products and their origins**. Geneva: ITC, 2009. 207 p.

GREBITUS, C.; MENAPACE, L.; BRUHN, M. Consumers' Use of Seals of Approval and Origin Information: Evidence from the German Pork Market. **Agribusiness**, v. 27, n. 4, p. 478-492, 2011.

GUION, L. A.; DIHEL, D. C.; MCDONALD, D. **Conducting an In-depth Interview**. University of Florida, 2011.

HAIYAN, L. Study on the Brand Construction of Agricultural Products Geographical Indications. **Advances in Social Science, Education and Humanities Research**, v. 119, p. 2199-2202, 2017.

HAJDUKIEWICZ, A. European Union agri-food quality schemes for the protection and promotion of geographical indications and traditional specialities: an economic perspective. **Folia Horticulturae**, v. 26, n.1, p. 3-17, 2014.

HAX, A. C.; WILDE, D. L. The Delta Model – a New Framework of Strategy. **Journal of Strategic Management Education**, v. 1, p. 1-21, 2003.

HU, W.; BATTE, M. T.; WOODS, T.; ERNST, S. Consumer preferences for local production and other value-added label claims for a processed food product. **European Review of Agricultural Economics**, v. 39, n. 3, p. 489–510, 2012.

INPI – INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INTELECTUAL. MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS. Instrução Normativa nº 095/2018, de 28 de dezembro de 2018. Estabelece condições para o registro de Indicações Geográficas. **Revista da Propriedade Industrial**, n. 2504, 2018. Disponível em: <http://www.inpi.gov.br/menu-servicos/indicacao-geografica/pedidos-de-indicacao-geografica-no-brasil>. Acesso em: 05 jan. 2019.

INPI – INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INTELECTUAL. **Pedidos de Indicação Geográfica no Brasil**. Rio de Janeiro: INPI, 2020. Disponível em: <https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/indicacoes-geograficas/pedidos-de-indicacao-geografica-no-brasil>. Acesso em: 05 dez. 2020.

JENA, P. R.; GROTE, U. Changing Institutions to Protect Regional Heritage: A Case for Geographical Indications in the Indian Agrifood Sector. **Development Policy Review**, v. 28, n. 2, p. 217-236, 2010.

JOSKOW, P. L. Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships: Empirical Evidence. **Journal of Law, Economics, & Organization**, v. 4, n. 1, p. 95-117, 1988.

JUK, Y. V.; FUCK, M. P. Innovations and Support Institutions: the 1st Geographical Indication in Brazil. **Journal of Technology, Management & Innovation**, v. 10, n.1, p. 117-126, 2015.

KING, R. P.; BOEHLJE, M.; COOK, M. L.; SONKA, S. T. Agribusiness Economics and Management. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 92, n. 2, p. 554-570, 2010.

KIRGIZ, A. Impacts of Integrated Marketing Communication Strategies Applied for Geographical Indications on Purchasing Behavior. **The Journal of Business Science**, v. 5, n. 1, p. 87-100, 2017.

KLEIN, B.; CRAWFORD, R. G.; ALCHIAN, A. A. Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. **Journal of Law and Economics**, v. 21, n. 2, p. 297-326, 1978.

KRASNIQI, F. X.; TOPXHIU, R. M. The Contribution of Several Nobel Economic Laureates in the Development of Institutional Theory - Views, Assumptions and Estimates. **Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology**, v. 6, n. 4, p. 1-13, 2016.

LA SALA, P.; FACCILONGO, N.; FIORE, M. Integrated management of the PGI 'Matera' Bread chain. **World Review of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development**, v. 13, n. 5-6, p. 665-683, 2017.

LEGARD, R.; KEEGAN, J.; WARD, K. In-depth Interviews. *In*: RICHIE, J.; LEWIS, J. (Ed.). **Qualitative Research Practice**, Sage, London, p. 139-168, 2003.

LOHTIA R.; BROOKS C. M.; KRAPFEL R. E. What constitutes a transaction-specific asset: an examination of the dimensions and types. **Journal of Business Research**, v. 30, p. 261-270, 1994.

LÓPEZ-BAYÓN, S.; GONZÁLES-DIAS, M.; SOLÍS-RODRÍGUEZ, V.; FERNANDEZ-BARCALA, M. Governance decisions in the supply chain and quality performance: The synergistic effect of geographical indications and ownership structure. **International Journal of Production Economics**, v. 197, p.1-12, 2018.

LUCERI, B.; LATUSI, S.; ZERBINI, C. Product versus region of origin: Which wins in consumer persuasion? **British Food Journal**, v. 118, n. 9, p. 2157-2170, 2016.

MALHOTRA, N.K. **Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada**. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2012. 736 p.

MAN, N. B.; KADHIM, Z. R.; LATIF, I. A.; SENG, K. W. K. The Role and Importance of the Transactions Costs Theory in Agricultural Contracting Area: An Appraisal of Selected Empirical Studies. **IOSR Journal of Business and Management**, v. 19, p. 79-89, 2017.

MARIE-VIVIEN, D.; BIÉNABE, E. The Multifaceted Role of the State in the Protection of Geographical Indications: A Worldwide Review. **World Development**, v. 98, p. 1-11, 2017.

MARTINO, G.; TOCCACELI, D.; BAVOROVA, M. An analysis of food safety private investments drivers in the Italian meat sector. **Agricultural Economics**, v. 65, p. 1-10, 2019.

MASCARENHAS, G.; WILKINSON, J. Indicações geográficas em países em desenvolvimento. Potencialidades e desafios. **Revista de Política Agrícola**, v. 23, n. 2, p. 103-115, 2014.

MASCARENHAS, G. C. C. Indicações geográficas no Brasil: principais fatores determinantes do seu reconhecimento e desempenho. *In*: ENEC - ENCONTRO

NACIONAL DE ESTUDOS DO CONSUMO NOVOS RUMOS DA SOCIEDADE DE CONSUMO?, 4., 2008, Rio de Janeiro-RJ. **Anais [...]**. Rio de Janeiro-RJ: ENEC, 2008.

MAYE, D.; KIRWAN, J.; SCHMITT, E.; KEECH, D.; BARJOLLE, D. PDO as a Mechanism for Reterritorialisation and Agri-Food Governance: A Comparative Analysis of Cheese Products in the UK and Switzerland. **Agriculture**, v. 4, n. 4, p. 54-69, 2016.

MENAPACE, L.; COLSON, G.; GREBITUS, C.; FACENDOLA, M. Consumers' preferences for geographical origin labels: evidence from the Canadian olive oil market. **European Review of Agricultural Economics**, v. 38, n. 2, p. 193–212, 2011.

MÉNARD, C. Organization and governance in the agrifood sector: How can we capture their variety? **Agribusiness**, v. 34, p. 142–160, 2018.

MÉNARD, C.; KLEIN, P. G. Organizational issues in the agrifood sector: toward a comparative approach. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 86, n. 3, p. 750-755, 2004.

MÉNARD, C.; VALCESCHINI, E. New institutions for governing the agri-food industry. **European Review of Agricultural Economics**, v. 32, n. 3, p. 421–440, 2005.

MENDES, B. C.; QUINZANI, S. S. P.; MARQUES, A. Processo de denominação de origem: vantagem ou desvantagem? **Revista HOSPITALIDADE**, v. 11, n. 1, p. 90-106, 2014.

MENDES, E. J.; TROSKIE, D. P. Changing the rules: an incentive for differentiation? **Agrekon**, v. 40, n. 4, p. 593-608, 2001.

MOHAJAN, H. Qualitative Research Methodology in Social Sciences and Related Subjects. **Journal of Economic Development, Environment and People**, v. 7, n. 1, p. 23-48, 2018.

MOSCHINI, G.; MENAPACE, L.; PICK, D. Geographical Indications and the Competitive Provision of Quality in Agricultural Markets. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 90, n. 3, p. 794–812, 2008.

MWAKAJE, A. E. G.; BOSSELMANN, A. S.; HANSTED, L.; NYUNZA, G.; MAGANGA, F. Using geographical indications for signaling quality and reducing transaction costs of marketing Uyu honey from Tanzania. **Forests, Trees and Livelihoods**, v. 27, n. 2, p. 118-138, 2018.

NIEDERLE, P. A.; MASCARENHAS, G. C. C.; WILKINSON, J. Governança e Institucionalização das Indicações Geográficas no Brasil. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 55 n. 1, p. 85-102, 2017.

NIEDERLE, P.A. A institucionalização de um mercado para produtos com Indicações Geográficas no Brasil: uma abordagem sociológica. *In*: VIEIRA, A. C. P.; BRUCH, K. L. (Org.). **Indicação Geográfica, Signos Coletivos e o Desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Editora IBPI, 2015.

NIEDERLE, P. A. Indicações Geográficas e processos de qualificação nos mercados agroalimentares. *In*: NIEDERLE, P. A. **Indicações geográficas: qualidade e origem nos mercados alimentares**. Porto Alegre. Editora da UFRGS, 2013. 296 p.

NORTH, D. C. Transaction Costs, Institutions, and Economic History. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, v. 140, p. 7-17, 1984.

NORTH, D. C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

NORTH, D. C. Institutions and Economic Theory. **The American Economist**, v. 36, n. 1, p. 3-6, 1992.

NUNES, G. S.; BANDEIRA, M. G. A.; PINHEIRO, J. S. N. Indicações geográficas no estado do Maranhão: Possibilidades e perspectivas. **Cadernos de Prospecção**, v. 8, n. 3, p. 568-576, 2015.

OLSON, M. **The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups**. Cambridge and London: Harvard University Press, 1965.

ORIGIN – Organization for an International Geographical Indication Network. **Worldwide GIs Compilation**. Disponível em <https://www.origin-gi.com/i-gi-origin-worldwide-gi-compilation-uk.html>. Acesso em 18 jul. 2018.

OSTROM, E. Analyzing collective action. **Agricultural Economics**, v. 41, p. 155-166, 2010.

PERITO, M.A.; DE ROSA, M.; BARTOLI, L.; CHIODO, E.; MARTINO, G.; Heterogeneous Organizational Arrangements in Agrifood Chains: A Governance Value Analysis Perspective on the Sheep and Goat Meat Sector of Italy. **Agriculture**, v. 7, p. 1-16, 2017.

POHLMANN, M. C.; AGUIAR, A. B.; BERTOLUCCI, A.; MARTINS, E. Impacto da especificidade de ativos nos custos de transação, na estrutura de capital e no valor da empresa. **Revista Contabilidade & Finanças – USP**, p. 24-40, 2004. Edição especial.

PORTER, M. E.; KRAMER M. The Big Idea: Creating Shared Value. **Harvard Business Review**, v. 89, n. 1-2, 2011.

QUIÑONES-RUIZ, X. F.; PENKER, M.; BELLETTI, G.; MARESCOTTI, A.; SCARAMUZZI, S. Why early collective action pays off: evidence from setting Protected

Geographical Indications. **Renewable Agriculture and Food Systems**, v. 32, n.2, p. 179–192, 2016a.

QUIÑONES-RUIZ, X. F.; PENKER, M.; BELLETTI, G.; MARESCOTTI, A.; SCARAMUZZI, S.; BARZINI, E.; PIRCHER, M.; LEITGEB, F.; SAMPER-GARTNER, L. F. Insights into the black box of collective efforts for the registration of Geographical Indications. **Land Use Policy**, v. 57, p. 103-116, 2016b.

QUIÑONES RUIZ, X. F.; PENKER, M.; BELLETTI, G.; MARESCOTTI, A.; SCARAMUZZI, S.; BROSCA, K.; BRAITO, M.; ALTENBUCHNER, C. How are food Geographical Indications evolving? – An analysis of EU GI amendments. **British Food Journal**, v. 120, n. 8, p. 1876-1887, 2018.

RAMOS, B. D.; FERNANDES, L. R. R. M. V. An Overview of Geographical Indications in Brazil. **Journal of Intellectual Property Rights**, v. 17, p. 133-140, 2012.

RANGNEKAR, D. The socio-economics of indications of geographical origin – Evidence and experience in Europe. *In*: RANGNEKAR, D. **The Socio-Economics of Geographical Indications: A Review of Empirical Evidence from Europe**. France: UNCTAD-ICTSD, 2004.

RECK, A. B.; SCHULTZ, G. Aplicação da Metodologia Multicritério de Apoio à Decisão no Relacionamento Interorganizacional na Cadeia da Avicultura de Corte. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 54, n. 4, p. 709-728, 2016.

REITER, B. Theory and Methodology of Exploratory Social Science Research. **International Journal of Science and Research Methodology**, v. 5, n. 4, 129-150, 2017.

RÉVIRON, S.; CHAPPUIS, J.-M.; BARJOLLE, D. Vertical alliances for origin labelled food products: what is the most relevant economic model of analysis? *In*: EAAE SEMINAR NEW POLICIES AND INSTITUTIONS FOR EUROPEAN AGRICULTURE, 80., 2003, Ghent. **Anais [...]**. Ghent: EAAE, Sep. 2003.

REZENDE, C. L.; ZYLBERSZTAJN, D. Pacta sunt servanda versus the social role of contracts: the case of Brazilian agriculture contracts. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 50, n. 2, p. 207-222, 2012.

RICHTER, R. The New Institutional Economics - Its Start, Its Meaning, Its Prospects. **The European Business Organization Law Review**, v. 6, n. 2, p. 161-200, 2005.

RIORDAN, M. H.; WILLIAMSON, O. E. Asset specificity and Economic Organization. **International Journal of Industrial Organization**, v. 3, p. 365-378, 1985.

RODRIGO, I.; CRISTÓVÃO, A.; TIBÉRIO, M. L.; BAPTISTA, A.; MAGGIONE, L.; PIRES, M. The Portuguese Agrifood Traditional Products: main constraints and challenges. **RESR**, v. 53, s. 1, p. S023-S032, 2015.

RORSTAD, P. K.; VATN, A.; KVAKKESTAD, V. Why do transaction costs of agricultural policies vary? **Agricultural Economics**, v. 36, p. 1-11, 2007.

RUCHALA, L. V. Managing and controlling specialized assets. **Managing Accounting: Official Magazine of Institute of Management Accountants**, v. 79, p. 20-4, 1997.

SACCOL, A. Z. Um retorno ao básico: Compreendendo os paradigmas de pesquisa e sua aplicação na pesquisa em administração. **Revista de Administração da UFSM**, v. 2, n. 2, p. 250-269, 2009.

SANTOS, N. M.; FERRAZ, I. N.; FALQUETO, J. M. Z.; VERGA, E. A teoria dos custos de transação nas pesquisas de estratégia no Brasil. **Revista Ibero Americana de Estratégia**, v. 16, n. 2, p. 4-18, 2017.

SCHNAIDER, P. S. B.; MÉNARD, C.; SAES, M. S. M. Heterogeneity of plural forms: A revised transaction cost approach. **Managerial and Decision Economics**, v. 39, n. 6, p. 652-663, 2018.

SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. GIESBRECHT, H. O.; MINAS, R. B. A.; GONÇALVES, M. F. W.; SCHWANKE, F. H. **Indicações geográficas brasileiras**. Brasília: SEBRAE, INPI, 2014. 264 p.

SKUBIC, M. K.; ERJAVEC, K.; KLOPCIC, M. Consumer preferences regarding national and EU quality labels for cheese, ham and honey. The case of Slovenia. **British Food Journal**, v. 120, n. 3, p. 650-664, 2018.

SOARES, P. B. D. As indicações de procedência, denominações de origem e o desenvolvimento territorial no MERCOSUL. *In*: ENCONTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS DO NORTE E NORDESTE e PRÉALAS BRASIL, 15., 2012, Teresina. **Anais [...]**. Teresina: Universidade Federal Piauí, 2012.

STATISTA. The Statistics Portal. **Cheese Market**. 2019. Disponível em: <https://www.statista.com/outlook/40010400/115/cheese/brazil>. Acesso em: 01 fev. 2019.

SWAMY, V.; DHARANI, M. Analyzing the agricultural value chain financing: approaches and tools in India. **Agricultural Finance Review**, v. 76, n. 2, p. 211-232, 2016.

TRAVERSAC, J.-B.; ROUSSET, S.; PERRIER-CORNET, P. Farm resources, transaction costs and forward integration in agriculture: Evidence from French wine producers. **Food Policy**, v. 36, p. 839-847, 2011.

TREGGAR, A.; TÖRÖK, A.; GORTON, M. Geographical indications and upgrading of small-scale producers in global agro-food chains: A case study of the Makó Onion Protected Designation of Origin. **Environment and Planning**, v. 48, n. 2, p. 433-451, 2015.

TRIENENKENS, J. H. Agricultural Value Chains in Developing Countries A Framework for Analysis. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 14, n. 2, 2011.

VALENTE, M. E. R.; PEREZ, R.; FERNANDES, L. R. R. M. V. O processo de reconhecimento das indicações geográficas de alimentos e bebidas brasileiras: Caderno de Especificações Técnicas, delimitação da área e diferenciação do produto. **Ciência Rural**, v. 43, n. 7, p. 1330-1336, 2013.

VALENTE, M. E. R.; PEREZ, R.; RAMOS, A. M.; CHAVES, J. B. P. Indicação geográfica de alimentos e bebidas no Brasil e na União Europeia. **Ciência Rural**, v. 42, n. 3, p. 551-558, 2012.

VANDECANDELAERE, E. Geographic origin and identification labels: associating food quality with location. *In*: ALBERT, J. (Ed.). **Innovations in food labelling**. Cambridge: The Food and Agriculture Organization of the United Nations and Woodhead Publishing Limited, 2010.

VANNI, F. The Role of Collective Action. *In*: VANNI, F. **Agriculture and Public Goods**. Springer, 2014. 150 p.

VIEIRA, A.C.P.; BUAINAIN, A.M.; BRUCH, K.L. A Indicação Geográfica como estratégia para minimizar a assimetria de informação. *In*: BAUAINAIN, A. M.; BONACELLI, M. B. M.; MENDES, C. I. C. **Propriedade Intelectual e Inovações na Agricultura**. Brasília; Rio de Janeiro: CNPq, FAPERJ, INCT/PPED, IdeiaD, 2015. 384 p.

VINHOLIS, M. M. B.; SOUZA FILHO, H. M.; CARRER, M. J.; CHADDAD, F. R. Transaction attributes and adoption of hybrid governance in the Brazilian cattle Market. **Journal on Chain and Network Science**, v. 14, n. 3, p. 189-199, 2014.

WILKINSON, J.; CERDAN, C.; DORIGON, C. Geographical Indications and “Origin” Products in Brazil – The Interplay of Institutions and Networks. **World Development**, v. 98, p. 82–92, 2017.

WILLIAMSON, O. E. Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange. **The American Economic Review**, v. 73, n. 4, p. 519-540, 1983.

WILLIAMSON, O. E. **Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications**. New York: The Free Press, 1975.

WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracts**. New York: The Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O. E. A Comparison of Alternative Approaches to Economic organization. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, v. 146, n. 1, p. 61-71, 1990.

WILLIAMSON, O. E. Transaction Cost Economics: How it Works, Where it is Headed. **De Economist**, v. 146, n. 1, p. 23-58, 1995.

WILLIAMSON, O. E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. **Journal of Law and Economics**, v. 22, n. 2, p. 233-261, 1979.

WILLIAMSON, O. E. Transaction Cost Economics: The Natural Progression. **American Economic Review**, v. 100, n. 3, p. 673-690, 2010.

WILLIAMSON, O. E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v. 36, p. 269-296, 1991.

WILLIAMSON, O. E. **The Mechanisms of Governance**. New York: Oxford University Press, 1996. 429 p.

WIPO – World Intellectual Property Organization. **Geographical Indications: An Introduction**. Switzerland: WIPO, 2013.

YARBROUGH, B. V.; YARBROUGH, R. M. Homogeneity and Heterogeneity Within and Across Boundaries and Shorelines: Ensemble of Darwin's Finches and Human Transaction Types. **Journal of Bioeconomics**, v. 5, p. 165-191, 2003.

YOUSUF, A. Transaction Costs: A Conceptual Framework. **International Journal of Engineering and Management Sciences**, v. 2, n. 3, p. 131-139, 2017.

ZAHEER, A.; VENKATRAMAN, N. Relational governance as an interorganizational strategy: an empirical test of the role of trust in economic exchange. **Strategic Management Journal**, v. 16, p. 373–392, 1995.

ZOTT, C.; AMIT, R. How Do Firm Specificity and Asset Specificity Differ? Implications for the Choice of Firm Boundaries. **Manuscrito INSEAD**, p. 2-32, 2006.

ZUREK, E. C. 1993, Contract Farming in The Federal German Food Industry-Agricultural Policy Assessments and Research Requirements, **Berichte uber Landwirtschaft**, v. 71, n. 4, p. 625-644, 1993.

ZYLBERSZTAJN, D. Governance Structures and Agribusiness Coordination: A Transaction Cost Economics Based Approach. *In*: GOLDBERG, R. (Ed.). **Research in Domestic and International Agribusiness Management**. United Kingdom: Harvard University, 1996.

ZYLBERSZTAJN, D. Agribusiness systems analysis: origin, evolution and research perspectives. **Revista de Administração**, v. 52, n.1, p.114-117, 2017.

ANEXO A – ARTIGOS ENCONTRADOS NA REVISÃO SISTEMÁTICA DE ECT E AGRONEGÓCIO

Quadro 21 – Compilado de artigos da revisão sistemática de ECT e Agronegócio

Autor(es)	Ano	Título
ZUREK, E. C. (ZUREK, E. C.)	1993	Contract farming in the agribusiness sector of the Federal-Republic-of-Germany - Agricultural policy assessment and research requirement
FARINA, E. M. M. Q.	1994	Challenges to the coordination of Brazilian coffee agribusiness
HOBBS, J. E.	1996	Evolving marketing channels for beef and lamb in the United Kingdom-: A transaction cost approach
SOLANA-ROSILLO, J .B.; ABBOTT, P. C.,	1998	International entry mode decisions by agribusiness firms: Distribution and market power
REARDON, T.; CODRON, J.-M.; BUSCH, L.; BINGEN, J.; HARRIS, C.	1999	Global change in agrifood grades and standards: Agribusiness strategic responses in developing countries
ORTMANN, G.F.	2000	Promoting competitiveness in south african agriculture and agribusiness: The role of institutions
DOYER, O.T.; VAN ROOYEN, C.J.	2000	Structural change in agribusiness: The case of potgietersrusse tabak koöperasie (PTK)
WILSON, P.N.	2000	Social Capital, Trust, and the Agribusiness of Economics
KUHN, M.E.; DARROCH, M.A.G.; ORTMANN, G.F.; GRAHAM, D.H.	2000	Improving the provision of financial services to micro-entrepreneurs, emerging farmers and agribusiness: Lessons from kwazulu-natal
VINHOLIS, M. D. B. (VINHOLIS, M. D. B.)	2000	Vertical coordination in the Brazilian beef agribusiness system
ORTMANN, G. F.	2001	Industrialisation of agriculture and the role of supply chains in promoting competitiveness
SARTORIUS, K.; KIRSTEN J.	2002	Can small-scale farmers be linked to agribusiness? the timber experience
MILFORD, B.J.	2002	Value chains in the Australian sugar industry: An assessment and initial study
SAUVEE, L. (SAUVEE, L.)	2002	Efficiency, effectiveness and the design of network governance
BIJMAN, J.; HENDRIKSE, G.	2003	Co-operatives in chains: Institutional restructuring in the Dutch fruit and vegetable industry
MUTEMA, M.	2003	Land rights and their impacts on agricultural efficiency, investments and land markets in Zimbabwe
HALICKA, E.	2003	Links between Participants of the Fruit Supply Chain - Case Study Poland
FISCHER, C.	2004	Managing international trade of food products: A survey of German and Australian companies
VERGARA, O.; COBLE, K.H.; KNIGHT, T.O.; PATRICK, G.F.; BAQUET, A.E.,	2004	Cotton producers' choice of marketing techniques
SZABO, G. G. (SZABO, G. G.); FERTO, I. (FERTO, I.)	2004	Transaction cost economics and agricultural cooperatives: A Hungarian case study
HENDERSON, J.; DOOLEY, F.; AKRIDGE, J.; CARERRE, A.	2005	Adoption of Internet strategies by agribusiness firms
SARTORIUS, K.; KIRSTEN, J.	2005	The boundaries of the firm: Why do sugar producers outsource sugarcane production?
BHUYAN, S.	2005	An empirical evaluation of factors determining vertical integration in U.S. food manufacturing industries

BIJMAN, J.	2006	The role of producer organisations in quality-oriented agrifood chains
GALL, R.G.; SCHRODER, B.	2006	Agricultural producer cooperatives as strategic alliances
MAINVILLE, D.Y.; PETERSON, H.C.	2006	Coordination strategy decisions in São Paulo's fresh produce markets: An empirical validation of the Peterson, Wysocki & Harsh framework
BARITAUX V., AUBERT M., MONTAIGNE E., REMAUD H.,	2006	Matchmakers in wine marketing channels: The case of French wine brokers
COLLINS, A.; BURT, S.	2006	Private brands, governance, and relational exchange within retailer-manufacturer relationships: Evidence from Irish food manufacturers supplying the Irish and British grocery markets
SZABO, G. G. (SZABO, G. G.); BARDOS, K. (BARDOS, K.)	2006	Contracts in agribusiness: A survey in the Hungarian dairy sector
FRITZ, M.; HAUSEN, T.; SCHIEFER, G.; CANAVARI, M.,	2007	Trust and e-commerce in the agrifood industry: Configuration of a trust environment for e-commerce activities
SCHULZE, B.; SPILLER, A.; THEUVSEN L.	2007	A broader view on vertical coordination: Lessons from German pork production
SARTORIUS K.; KIRSTEN J.	2007	A framework to facilitate institutional arrangements for smallholder supply in developing countries: An agribusiness perspective
SPILLER A.; SCHULZE B.	2007	Market developments in pork production: An economic analysis of the vertical commitment in the supply chain [Marktentwicklungen in der schweineproduktion: Eine ökonomische analyse der vertikalen bindung in der supply chain]
DA ROCHA JUNIOR, W.F.; CARVALHEIRO, E.M.; STADUTO, J.A.; OPAZO, M.A.U.	2008	Avaliação de contratos: uma abordagem utilizando a Análise Fatorial de Correspondência
DE FIGUEIREDO TAVARES, M.F.	2008	Future and physical market of Fcoj: Knowledge and use by citrus agribusiness of Brazil [Mercado futuro e físico de SLCC: Conhecimento e uso no agronegócio citrícola do Brasil]
LEMEI, M.F.P.; ZYLBERSZTAJN, D.	2008	Determinantes da escolha de arranjos institucionais: Evidências na comercialização de fertilizantes para soja
MILLER, C.	2008	A baker's dozen lessons of value chain financing in agriculture
GYAU, A. (GYAU, A.) [1]; SPILLER, A. (SPILLER, A.) [1]	2008	The impact of supply chain governance structures on the inter-firm relationship performance in agribusiness
GUO, Y. (GUO, YU)	2009	Vertical Integration in Chinese Agribusiness
ORTMANN, G.F.; KING, R.P.	2010	Research on agri-food supply chains in Southern Africa involving small-scale farmers: Current status and future possibilities
TANDON, N.	2010	New agribusiness investments mean wholesale sell-out for women farmers
PENG, C.; ZENG, Y.; HUANG, B.; YABE, M.	2010	The contracts between leading agribusiness enterprises and rural households: Its effects on firm-level export of agricultural products
MARCOS, F.N.	2010	Strategic planning and management of production systems to improve competitiveness: The method gesis [Planificación y gestión estratégica de los sistemas productivos para mejorar la competitividad: El método Gesis]
SZABÓ, G.G.	2011	Leading producer-owned marketing organisations in a transition country: Two case studies from hungarian agribusiness

BRODERICK, S.; WRIGHT, V.; KRISTIANSEN, P.	2011	Cross-case analysis of producer-driven marketing channels in Australia
SHIFERAW, B.; MURICHO, G.; KASSIE, M.; OBARE G.	2012	Rural institutions and imperfect agricultural markets in Africa: Experiences from producer marketing groups in Kenya
PASCUCCI, S.; ROYER, A.; BIJMAN, J.	2012	To make or to buy: Is this the Question? testing making or buying decisions to explain innovation sourcing strategies in the food sector
JI, C.; DE FELIPE, I.; BRIZ, J.; TRIENEKENS, J.H.	2012	An empirical study on governance structure choices in chinás pork supply chain
YU, R.; LEUNG, P.S.	2012	The economic implication of rising transport cost for a small open economy: A case study of Hawaii's vegetable sector
REZENDE, C. L.; ZYLBERSZTAJN, D.	2012	Pacta Sunt Servanda Versus the social role of contracts: The case of Brazilian agriculture contracts
NUINTIN, A.A.; CURTI, M.A.; DOS SANTOS, A.C.	2012	Characterization and analysis of transactions resulting from the employment of labor in the coffee activity from the optical in the of transaction cost Economy
ARANA-CORONADO, J.J.; BIJMAN, J.; OMTA, O.; OUDE-LASINK, A.	2013	Contractual arrangements and food quality certifications in the Mexican avocado industry
ALBOIU, C.	2013	Competitiveness along romanian vegetable supply chain
ROSALES, F.P.; BATALHA, M.O.	2013	Coordination of the chain of buffalo milk in São Paulo state (Brazil)
DE SOUSA FRAGOSO, R.M.	2013	Planning marketing channels: Case of the olive oil agribusiness in Portugal
BANTERLE, A. (BANTERLE, A.) [1]; STRANIERI, S. (STRANIERI, S.) [1]	2013	Sustainability Standards and the Reorganization of Private Label Supply Chains: A Transaction Cost Perspective
WESEEN, S.; HOBBS, J. E.; KERR, W. A.	2014	Reducing hold-up risks in ethanol supply chains: A transaction cost perspective
GRAU, A. J.; REIG, A.	2015	Vertical integration and profitability of the agrifood industry in an economic crisis context
RODRIGO, I.; CRISTÓVÃO, A.; TIBÉRIO, M. L.; BAPTISTA, A.; MAGGIONE, L.; PIRES M.	2015	The Portuguese agrifood traditional products: Main constraints and challenges
DE CARVALHO T.M., DE LIMA P.F., THOMÉ K.M.,	2015	Economic analysis of taxes in agribusiness: Production cost or transaction cost
TREJO-PECH, C.O.; GUNDERSON, M.A.; BAKER, T.G.; GRAY, A.W.; BOEHLJE, M.D.	2015	Assessing cash holdings in agribusiness
RODA, J.-M.; KAMARUDDIN, N.; TOBIAS, R.P.	2015	Deciphering corporate governance and environmental commitments among southeast asian transnationals: Uptake of sustainability certification
ENDER, M.; ZHANG, R.	2015	Efficiency of weather derivatives for Chinese agriculture industry
MACEDO, L. O. B. (MACEDO, L. O. B.) [1]	2015	The role of social capital for the governance of hybrid forms in agribusiness: an analysis of Brazilian beef alliances
GE, L.; BREWSTER, C.A.	2016	Informational institutions in the agrifood sector: Meta-information and meta-governance of environmental sustainability
DELARMELENA, N.; SALLES, A.O.T.,	2016	A study about the commercialization of production from agribusiness cooperatives under the view of transaction costs theory
SWAMY, V.; DHARANI, D.	2016	Analyzing the agricultural value chain financing: approaches and tools in India

GËRDOÇI, B.; SKRELI, E.; PANARITI, S.; REPAJ, E.	2016	Relational ties and transaction costs - The moderating role of uncertainty
RECK, Â.B.; SCHULTZ, G.	2016	Aplicação da metodologia multicritério de apoio à decisão no relacionamento interorganizacional na cadeia da avicultura de corte1
DE OLIVEIRA, G.M.; DE QUEIROZ CALEMAN, S.M.; NAKASE, B.S.	2016	Transaction bet ween soybean farmers in mato grosso do sul and the industry of transgenic seeds [Transações entre sojicultores sul-mato-grossenses e a indústria produtora de sementes transgenicas]
GILLESPIE, J.; SITIENEI, I.; BHANDARI, B.; SCAGLIA G.	2016	Grass-fed beef: How is it marketed by US producers?
PERITO, M.A.; DE ROSA, M.; BARTOLI, L.; CHIODO, E.; MARTINO, G.	2017	Heterogeneous organizational arrangements in agrifood chains: A governance value analysis perspective on the sheep and goat meat sector of Italy
FERNÁNDEZ-BARCALA, M.; GONZÁLEZ-DÍAZ, M.; RAYNAUD, E.	2017	Contrasting the governance of supply chains with and without geographical indications: complementarity between levels
BEZERRA, G.J.; SCHULTZ, G.; SCHINAIDER, A.D.; SCHINAIDER, A.D.	2017	Transaction costs in agribusiness: A systematic review of international publications [Custos de transação no agronegócio: Uma revisão sistemática das publicações internacionais]
SENESI, S.I.; DAZIANO, M.F.; CHADDAD, F.R.; PALAU, H.	2017	Ownership versus management: The role of farming networks in Argentina
MARTINO, G.; ROSSETTI, E.; MARCHINI, A.; FRASCARELLI, A.	2017	Process innovation in milling stage in olive oil sector: Evidence from an empirical analysis in Umbria (Italy)
MÉNARD, C.	2018	Organization and governance in the agrifood sector: How can we capture their variety?
SCHNAIDER, P.S.B.; MÉNARD, C.; SAES, M.S.M.	2018	Heterogeneity of plural forms: A revised transaction cost approach
VROEGINDEWEY, R.; THERIAULT, V.; STAATZ, J.	2018	Coordinating cereal farmers and buyers: evidence from Mali
BRENES, E.R.; CIRAVEGNA, L.; PICHARDO, C.A.	2018	Managing institutional voids: A configurational approach to understanding high performance antecedents
AMENTAE, T.K.; GEBRESENBET, G.; LJUNGBERG, D.	2018	Examining the interface between supply chain governance structure choice and supply chain performances of dairy chains in Ethiopia
KATAIKE, J. (KATAIKE, J.)[1,2]; GELLYNCK, X. (GELLYNCK, X.)[1]	2018	22 Years of Governance Structures and Performance: What Has Been Achieved in Agrifood Chains and Beyond? A Review

Fonte: Elaborado pelo Autor.

APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTAS COM ESPECIALISTAS

Caracterização do respondente

- Qual a sua função na entidade?
- Qual o papel principal da entidade?
- Qual o papel da entidade na definição, análise, registro e monitoramento de Indicações Geográficas?
- Quais definições relacionadas às Indicações Geográficas passam pela entidade?

Investimento em Ativos específicos

- Quais são os investimentos (mão de obra, despesas gerais, custos de tecnologia e custos de informação) envolvidos no processo de registro das IGs por parte de associações/produtores? Há algum investimento específico para queijos?
- Quais são os investimentos (mão de obra, despesas gerais, custos de tecnologia e custos de informação) envolvidos para manutenção das IGs por parte de associações/produtores? Há algum investimento específico para queijos?

Ativos específicos e impactos para produtores/associações

- Qual o impacto desses investimentos nos custos de produtores/associações?
- Qual o benefício obtido por produtores/associações ao realizarem esses investimentos?
- Como essa entidade pode atuar para que haja menores custos investidos por parte de produtores e associações?
- Como essa entidade pode atuar para os benefícios obtidos por produtores/associações sejam superiores?

APÊNDICE B – ROTEIRO DE ENTREVISTAS COM PRODUTORES/ ASSOCIAÇÕES

Caracterização do respondente

- Características produtivas. Quantidade de queijos produzidos/mês? Tempo de mercado?
- Quais tipos de queijo são produzidos atualmente? Quais as diferenças entre esses tipos?

Ativos específicos e suprimentos

- De que forma ocorre a obtenção de matéria prima (leite) para a produção dos queijos? Quem são e quantos são os fornecedores? Quais as formas de governança utilizadas nessas transações?
- Qual o papel dos fornecedores no cumprimento das normas específicas de registro da Indicação Geográfica?
- Quais investimentos (mão de obra, despesas gerais, custos de tecnologia e custos de informação) são/foram feitos por você ou pelos seus fornecedores para que a matéria prima obtida esteja de acordo com as normas específicas de registro das Indicações Geográficas?

Ativos específicos e distribuição

- De que forma ocorre a comercialização do produto final? Quem são e quantos são os distribuidores? Quais as formas de governança utilizadas nessas transações?
- Qual o papel dos distribuidores no cumprimento das normas específicas de registro da Indicação Geográfica?
- Quais investimentos (mão de obra, despesas gerais, custos de tecnologia e custos de informação) são/foram feitos por você ou pelos seus distribuidores para que o produto final a ser distribuído esteja de acordo com as normas específicas de registro das Indicações Geográficas?

Ativos específicos e impactos ao produtor

- Qual o impacto desses investimentos (mão de obra, despesas gerais, custos de tecnologia e custos de informação) nos seus custos?
- Qual o benefício obtido por você ao realizar esses investimentos (mão de obra, despesas gerais, custos de tecnologia e custos de informação)?
- De qual forma as entidades responsáveis pelo registro podem lhe auxiliar para que haja menos custos investidos sem prejuízo do registro?
- De qual forma as entidades responsáveis pelo registro podem lhe auxiliar para que haja mais benefícios com esses investimentos sem prejuízo do registro?