

Processo de Pedido e Projeto de Pedido de Indicações Geográficas. Menos Burocracia e mais Estratégia

Geographic Indication Process or Project. Less Bureocracy and More Strategy

Alessandro Aveni¹

¹Universidade de Brasília, Brasília, DF, Brasil

Resumo

O trabalho faz parte da pesquisa pós-doutoral do autor e desenvolve uma definição do processo que o NIT local deve executar para apoiar o pedido de criação da Indicação Geográfica - IG. Ao contrário da literatura encontrada, a criação de uma IG, não é somente um processo burocrático, técnico e legal, ligado a proteção da propriedade industrial. Avaliando propostas de várias agências nacionais, o resultado da pesquisa aponta ao fato que para desenvolver o pedido de uma IG deve existir uma estratégia da associação e redes de stakeholders locais para apoiar o processo. Estes atores e exigências devem ser incorporadas na definição do processo de pedido. O processo assim não se limita a predisposição de documentação como apontado em diversos casos. O fluxograma apresentado como resultado do atual artigo pode servir para melhorar os processos de intervenção de um NIT de base universitária em relação ao pedido e para apoiar a criação de IG no seu território.

Palavras chave: Indicação geográfica. Estratégias. Núcleo de inovação tecnológica.

Abstract

This paper is part of the author postdoctoral research and develops a definition of the process the local NIT must execute to support the request to create Geographic Indication - GI. Unlike most of literature writings creation of a GI, is not only a bureaucratic, technical and legal process, linked to the protection of industrial property. The paper evaluated proposals from several national agencies, the research results point to the fact that in order to develop the application for a GI there must be a strategy of the association and networks of local stakeholders to support the process. These actors and requirements should be incorporated into the definition of the application process. The process thus is not limited to documentation as pointed out in several cases. The flowchart presented as a result of the current work could serve to improve the intervention processes of a university-based NIT in relation to the application and to support the creation of GIs in its territory.

Keywords: Geographical Indication. Strategies. Technological Innovation Center.

Áreas tecnológicas: Propriedade intelectual. Gestão de projetos, Gestão de Processos.

1 Introdução

Há no Brasil um elevado número de produtos e serviços que podem ser certificados como Indicações Geográficas (IG). Pode-se avaliar isso na correlação das IG com o mapeamento dos Arranjos Produtivos Locais, ou APL, que mostra um grande número de aglomerações produtivas



no território. Em muitos casos os APLs são conjuntos de empresas que tradicionalmente desenvolvem uma produção local de qualidade e usando insumos locais. Entretanto esta correlação nunca foi explorada em suportar e pesquisar políticas públicas de desenvolvimento de IG nos APL. Isso leva à considerar que o processo de pedido é somente uma parte de um projeto que deve levar em conta uma prospeção adequada, a construção de uma estratégia, um planejamento, uma execução e a fase pós-certificado.

O objetivo do trabalho é analisar qual metodologia possa ser usada de apoio ao desenvolvimento de IG locais. O processo, a nosso ver, deve ser liderado para NITs universitários especializados em fomentar pedidos de IG e em gestão de projetos.

Nossa hipótese de base parte da consideração de que o processo de pedido não se desenvolve simplesmente com a busca de documentos para resolver problemas burocráticos. Assim deve existir um apoio também dos *stakeholders* locais que, assim como os NIT universitários, apoiam o desenvolvimento local econômico e social com pesquisa, ensino e extensão.

Se justifica a atual pesquisa por que há na literatura analisada uma visão distorcida em que o processo do pedido parece ser o centro dos interesses em criar uma IG. O processo é um meio e não um fim. Também há uma visão distorcida em querer criar consultores de IG para apoiar o desenvolvimento dessa prática. Esta consideração nasce do fato de que a IG que existe na Europa nasce de interesses locais e com apoio do governo local, não há consultores privados como empresas e escritórios de advocacia, e o processo burocrático é somente uma parte da estratégia dos produtores para que o produto seja conhecido e exportado.

2 Metodologia

De acordo com Lakatos e Marconi (2003), a atual pesquisa se configura como bibliográfica e exploratória, usando um método hipotético dedutivo para justificar o resultado. A pesquisa bibliográfica busca entender os elementos metodológicos para que possa ser produzido material exaustivo e completo sobre como apoiar o processo de pedido de IG em um NIT da universidade federal. A pesquisa tem um objetivo qualitativo, que é mostrar os principais passos relacionados ao processo de pedido de uma Indicação Geográfica em uma perspectiva de gestão de um projeto de pedido, e não do processo de pedido.

A pesquisa foi desenvolvida buscando nos sítios INPI, SEBRAE, Ministério da Agricultura, Ministérios de Minas e Energia materiais e relatórios sobre IG e processos de pedido. Também foram avaliados artigos e propostas usando os sistemas de pesquisa disponíveis nos periódicos CAPES.

O resultado deve mostrar um processo abrangente que possa ser usado para NITs Universitários em apoio a processos de pedido, incluindo sobretudo as relações com *stakeholders* e construindo estratégias de associação.

3 Resultados

A natureza do processo de gestão é de repetir atividades e ações para que se possa aumentar a eficiência e a qualidade dos resultados. A natureza de um projeto é desenvolver uma

atividade única, com um início e um fim. O processo dentro um projeto é a metodologia que pode ser usada de maneira repetida por cada projeto, sempre que os objetivos e os resultados sejam únicos. Esta parece ser a grande diferença quando na literatura se analisa como obter uma Indicação Geográfica, ou o processo de IG.

A análise dos sítios e dos relatórios para pedido de IG aponta que todos trabalham na direção de agilizar o processo estabelecido com INPI. A Instrução Normativa nº 25, de 21 de agosto de 2013, define que no pedido de registro devem ser anexados elementos que identifiquem a influência essencial do meio geográfico na qualidade ou características do produto ou serviço, incluindo fatores naturais e humanos, bem como a descrição do processo ou método de obtenção do produto ou serviço, que devem ser locais, leais e constantes.

A IN 25/2013 é taxativa quanto ao rol dos legitimados para requerer o Registro no INPI, que pode ser feito em nome próprio ou na qualidade de substituto processual. O produtor ou prestador de serviço que possuir legitimidade exclusiva para o uso do nome geográfico poderá requerer em nome próprio (§1º do art. 5º IN 25/13) e o titular do direito sobre a indicação geográfica estrangeira é quem deve requerer o registro (§2º do art. 5º IN 25/13).

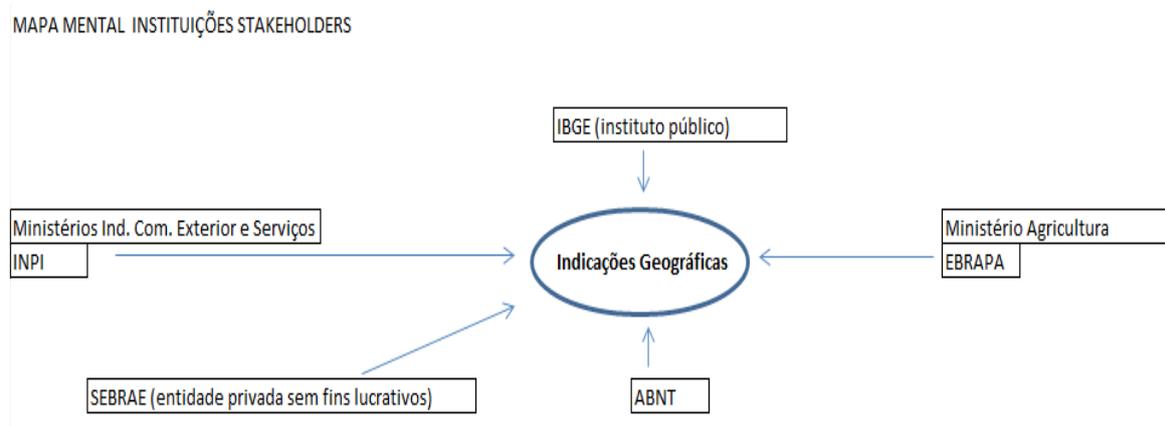
Podem requerer o registro de Indicações Geográficas, na qualidade de substitutos processuais, as associações, os institutos e as pessoas jurídicas representativas da coletividade legitimada para o uso exclusivo do nome geográfico estabelecidas no respectivo território (art. 5º IN 25/13).

Cabe ao requerente, após a análise do cumprimento dos requisitos legais e da elaboração dos documentos comprobatórios, preencher o formulário de solicitação de registro específico na forma determinada, gerar e pagar a Guia de Recolhimento da União (GRU). O pedido de Indicação Geográfica depositado no INPI é submetido a exame formal para verificação da adequação dos documentos, conforme estipulado na Instrução Normativa nº 25/13. Eventuais exigências do INPI devem ser respondidas no prazo de sessenta dias através de formulário próprio, acompanhado da taxa correspondente, sob pena de arquivamento definitivo.

Entretanto, o registro do nome geográfico pressupõe a existência de uma estrutura de controle sobre os produtores ou prestadores que tenham o direito ao uso exclusivo da Indicação Geográfica bem como ao produto ou prestação do serviço distinguido pela Indicação geográfica, sendo essencial o estabelecimento de critérios para o uso do signo distintivo e a manutenção da qualidade. Assim, no processo de pedido é fundamental a existência de uma associação e de uma estratégia. Deve existir um horizonte temporal (início e fim) e um plano de trabalho da associação que não nasce para um processo, mas com uma estratégia comercial.

Na atual pesquisa considera-se o processo de criação da IG não somente em relação ao processo de pedido, mas também em relação aos *stakeholders*. Se faz isso para que o NIT que pode assumir o papel de consultoria e apoio à formação do IG possa participar no processo de criação da IG. Identificam-se assim vários *stakeholders* do projeto de implantação de uma IG. A seguir, a Figura 1 esclarece este problema.

O primeiro passo para um processo de pedido de IG é, assim, entender o contexto e definir as partes interessadas. Dessa maneira pode-se definir uma estratégia e o projeto para o pedido de IG. Em outras palavras, o processo de pedido não é o fim, mas o meio para que se possa desenvolver economicamente uma associação de produtores sustentável.

Figura 1 – Stakeholders de uma IG

Fonte: Elaborado pelo autor deste artigo (2018)

A construção da documentação da indicação geográfica se torna um trabalho de equipe de diferentes instituições e agências. Obviamente o interesse local é subordinado a políticas de desenvolvimento do município, municípios e governo Estadual que deve apoiar a iniciativa.

Na literatura a construção da associação e da equipe é considerada uma constante (ou seja um dado a não ser questionado) para o pedido de IG. Porém de acordo com Lage et ali (2013) aponta-se a problemas organizacionais e de controle da organização entre os problemas de desenvolvimento de IG no Brasil. Estes são problemas de gestão que derivam de uma estratégia inconsistente.

4 Discussão

O NIT que assumir o papel de apoio à IG deve considerar o processo de pedido holisticamente, entendendo e interpretando a estratégia da associação. De acordo com Monni e Spaventa (2009), que estudaram o processo de IG em distritos industriais na Itália, não é suficiente o pedido ou o diagnóstico de IG, e é preciso verificar todo o processo com todos os atores locais e predispor um projeto para desenvolvimento das IG com apoio local.

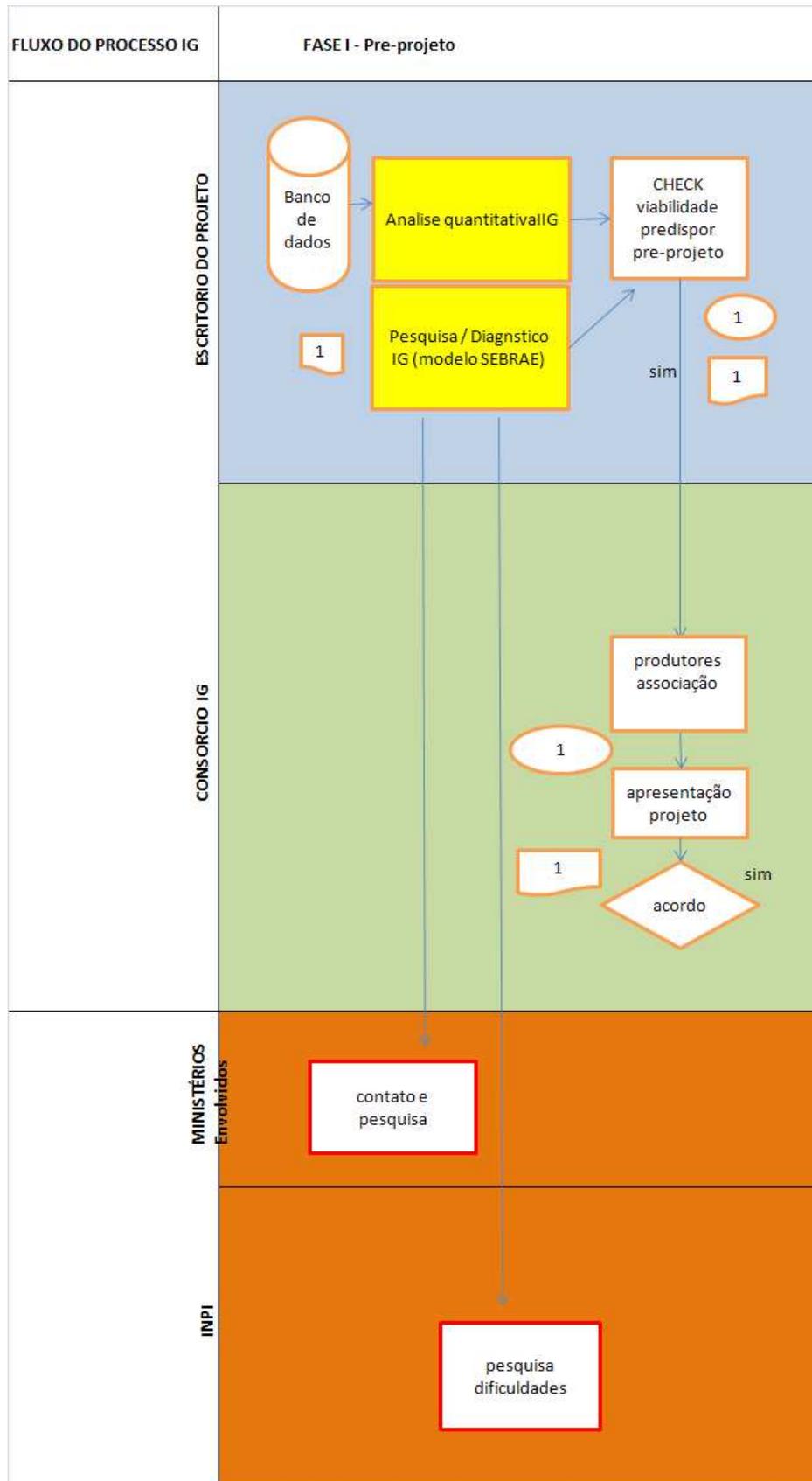
Sendo relevante o projeto, e não o processo, deve-se usar uma ferramenta de projetos como a metodologia PMI, que usa a ferramenta Pmbok. Isso é, usar um método amplamente conhecido e usado também no Brasil para gerenciar projetos complexos. Não é indicado usar sistemas chamados de projetos ágeis por que não se tratam de projetos com foco na tecnologia e de TI.

Os principais atores públicos do processo, no sentido dos que realizam as atividades do projeto, são o NIT (como escritório de projetos), o INPI e os Ministérios (principalmente da agricultura), que devem validar algum documento para IG. Os atores privados são os produtores e as associações interessadas. Se não tiver uma associação comercial, mas do terceiro setor, deve-se considerar que é possível legalmente criar uma organização sem fins lucrativos para gerenciar o consórcio; porém não é permitida uma gestão não formalizada.

Então o processo que envolve o pedido de uma IG nasce com a criação de um pré-projeto de IG, que pode nascer da pesquisa universitária ou da demanda de uma associação. Este pedido pode ser desenvolvido pelo NIT como pesquisa e proposto aos produtores, ou pode ser iniciado pelos produtores e, sucessivamente, endossado como parceiro do NIT.

Considerando um projeto, haverá três fases: o pré-projeto, o projeto e o pós-projeto. A seguir nas Figuras 2,3 e 4 serão mostradas as fases.

Figura 2 – Processo de pedido: Pré-Projeto



Fonte: Elaborado pelo autor deste artigo (2018)

Na primeira fase o escritório de projeto deve produzir dados quantitativos e um diagnóstico suficientes para dar início ao projeto. Deve ser analisada a viabilidade com o INPI e Ministérios. Deve ser avaliada a disponibilidade de dados quantitativos e qualitativos para suportar a proposta e deve ser redigido um documento para entrar em contato com os produtores. A declaração do escopo do projeto e o contrato de parceria também devem ser predispostos como rascunho. Como diagnóstico pode ser usada a metodologia proposta do SEBRAE. Em relação aos dados quantitativos, sugere-se o uso de informações de APL para avaliar o impacto local. Em relação ao método quantitativo, é possível predispor um índice de concentração estatístico usando a metodologia proposta por Aveni em outro trabalho¹.

O passo sucessivo nesta fase é apresentar o projeto ou, no caso da demanda externa ao NIT, predispor e apresentar os dados recolhidos frente à demanda. Este é um momento de negociação com os produtores e as associações. É preciso cuidar de contatos e propostas sem fundamentos reais ou amadoras. Para que o projeto possa ser avançado, é preciso uma gestão profissional do assunto evitando escritórios e profissionais autônomos, pois um bom resultado e o acompanhamento depende de uma equipe e da estruturação do processo. Uma boa prática é iniciar com discussões e eventos locais de exposição sobre a natureza e vantagens de IG. Certamente isso leva mais tempo, mas evita os seguintes problemas:

- a) conflitos na relação com o futuro consórcio e entre os associados;
- b) gestão fragmentada do processo (as três fases citadas);
- c) falta de contatos objetivos com as instituições públicas (corrupção e outros).

Na segunda fase o pré-projeto é aprovado e se estrutura o projeto com a sua abertura e a declaração do escopo. Seguindo o esquema PMI, devem ser gerenciadas as seguintes fases de gerência (segundo o PMbok):

- a) Integração do Projeto;
- b) Escopo do Projeto;
- c) Tempo do Projeto;
- d) Custo do Projeto;
- e) Qualidade do Projeto;
- f) Recursos Humanos do Projeto;
- g) Comunicações do Projeto;
- h) Riscos do Projeto;
- i) Aquisições do Projeto;
- j) Gestão dos *Stakeholders*.

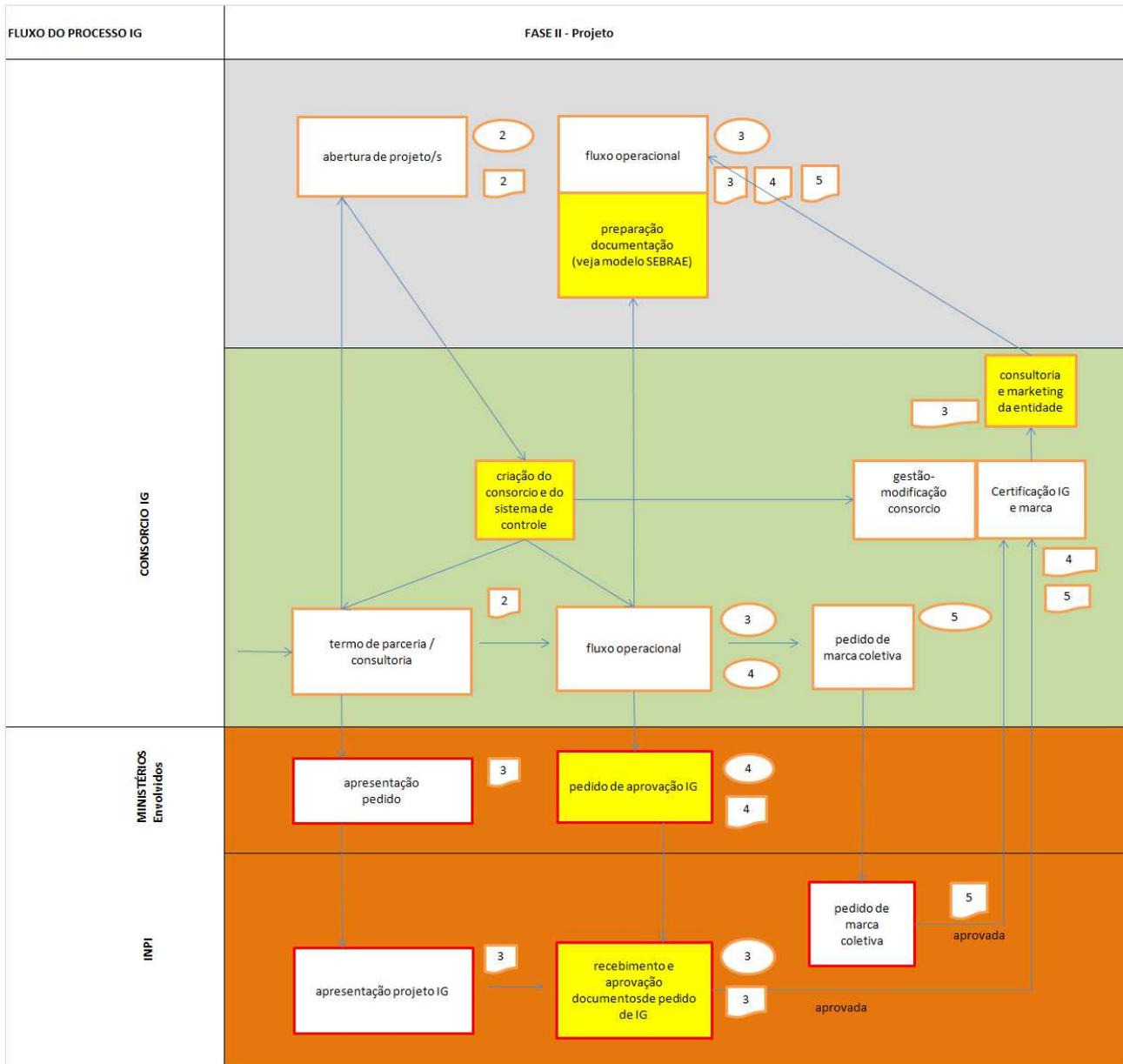
Nessa segunda fase, os pontos de foco principal são a predisposição dos documentos, a abertura do processo de pedido e a criação do protoconsórcio e sua gestão ou gestão dos consultores do protoconsórcio. Chama-se de protoconsórcio até a efetivação das relações comerciais entre os associados. Uma vez que o consórcio é formado, a atividade de pedido da IG pode ser

¹ Alessandro Aveni: *Problemas metodológicos em pesquisa sobre indicação geográfica IG*, ainda não publicado. Para contato: <Alessandro@unb.br>.

instrumental ou meio. Nesse caso o consórcio continuará operando mesmo não sendo aprovada a IG. O consórcio formado com fim voltado à IG, no caso de indeferimento, pode ser fechado.

Aqui, portanto, se encaixa toda a produção de documentos e o processo de pedido com a complexidade e a divisão das atividades definidas no plano do projeto. Nesse sentido, a gestão do consórcio deve ser estritamente ligada às atividades do projeto e do NIT para que seja realizado o objetivo. A sugestão é que haja sempre uma divisão entre responsabilidade do projeto e gestão do consórcio.

Figura 3 – Processo de pedido: Projeto



Fonte: Elaborado pelo autor deste artigo (2018)

A terceira fase se inicia com o fecho do projeto e o alcance do objetivo final (IG, marca, consórcio e vendas). É fundamental que o fecho seja acompanhado com um plano futuro de atividades da nova entidade. Ou seja, qual o planejamento estratégico sucessivo? Sugere-se a

realização de um plano de negócios e a determinação de manter como consultoria o NIT ou outros profissionais.

A negociação e as sugestões feitas no final permitem a discussão com todos os agentes e instituições envolvidas desde o início e, portanto, com conhecimento do processo e das dificuldades. Não se orienta concluir o projeto sem um relatório e propostas para o futuro. Em outras palavras, é preciso que o contrato entre o NIT e o consórcio seja esclarecido no final. O relatório final é parte integrante do fecho e este relatório deve ser validado e aprovado, e no caso, redigido novamente até a plena satisfação das partes.

Antes de iniciar as atividades da associação ou consórcio é fundamental que sejam aprovadas todas as medidas de controle e auditoria necessárias para que o consórcio seja efetivado e não perca a certificação. Deve também ser exercida a cláusula de participação, no caso de alguém quiser sair ou entrar na nova entidade.

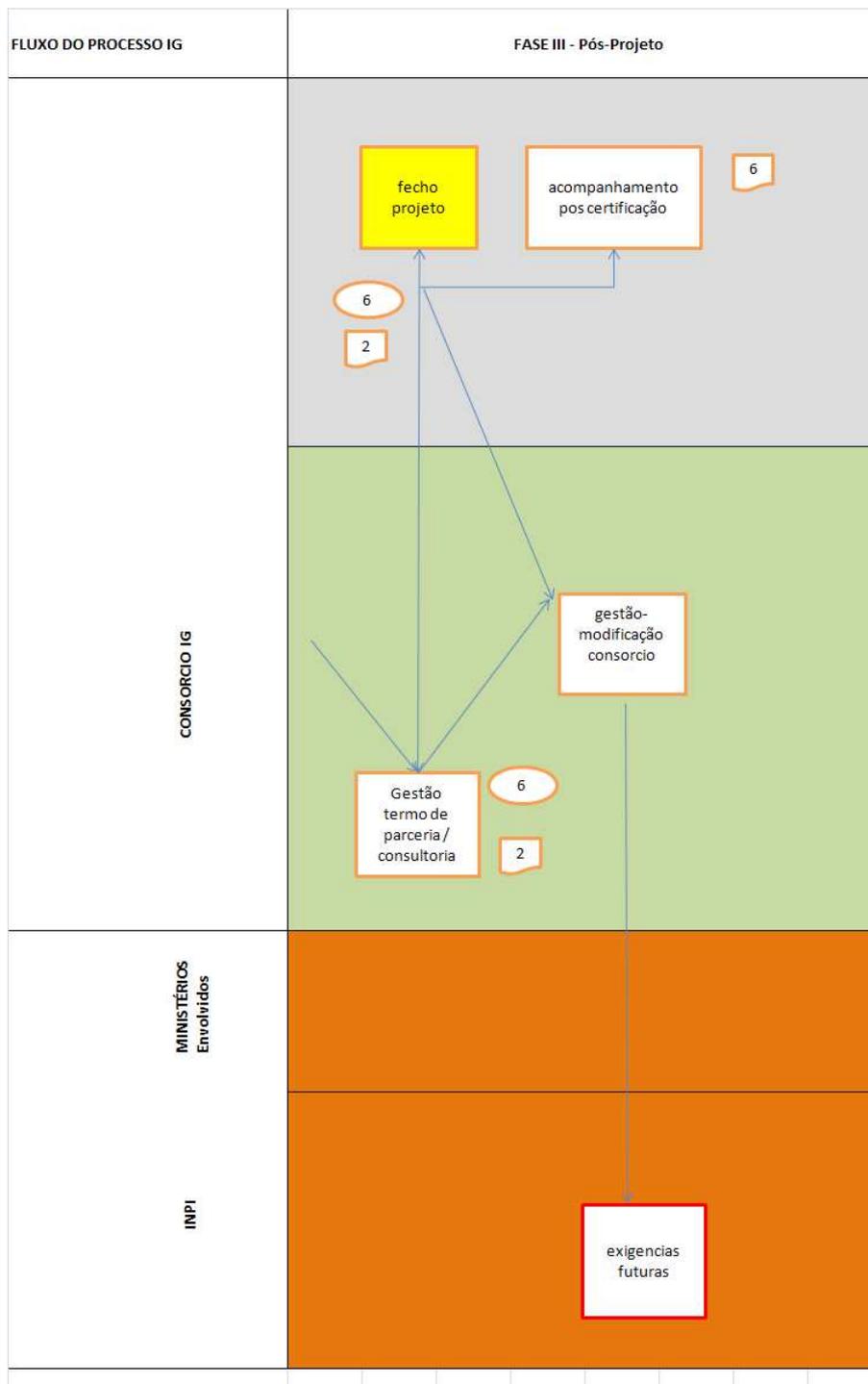
Nas fases é preciso também definir os seguintes subprocessos, mostrados nas figuras com números em quadros;

- a) Predisposição pré-projeto (sugerido o método PMI);
- b) Processo de negociação com a associação/consórcio;
- c) Gestão do portfólio de projetos (se tiver) - Decisão dos papéis na gestão do projeto;
- d) Fluxo operacional do Pedido (passo a passo - regulamento INPI);
- e) Fluxo do Pedido de Marca coletiva (eventual);
- f) Pós-certificação:
 - termo de contrato de parceira-consultoria (se tiver);
 - acompanhamento (contrato de serviços);
 - termos aditivos ao contrato (outros contratos).

Com estas três fases, argumenta-se, ter-se-á um projeto de IG mais abrangente e que integra uma estratégia (que é definida da associação em colaboração com o NIT) e uma articulação de esforços dos atores principais. O ator Governo Local deveria ser incluído no processo, mas é uma variável externa exógena, no sentido de que influencia o processo, porém não é controlável, pois não participa do projeto como associado. Se houver políticas do governo Estadual ou local que queiram usar IG como gatilho de desenvolvimento econômico local, o Governo pode ser incluído com os outros *stakeholders* para impulsionar os pedidos e reduzir a burocracia ou os prazos. Este é o caso em que o governo local é proprietário do terreno de algumas indicações de procedência, como no caso de IG de extrativismo ou mineração.

Usar projetos, e não o foco no processo, é a solução mais adequada para se ter como resultado do trabalho que possa apoiar a estratégia de produção e marketing da associação na pós-certificação. Esta parte final é, a nosso ver, um elemento de incerteza que pode ser resolvido. Uma associação pode não querer enfrentar o processo de pedido sabendo que a IG não é somente uma certificação, mas uma estratégia. A associação pode ter medo de obter um resultado positivo, mas sem futuro, pois não há uma estratégia clara futura e não há mais apoio na pós-certificado. Assim, é fundamental que no final haja uma reflexão de como avançar depois da obtenção do IG ou, no caso, de não obter a IG.

Figura 4 – Processo de pedido: Pós-Projeto



Fonte:Elaborado pelo autor deste artigo (2018)

5 Considerações Finais

Neste trabalho foi sistematizado, um processo de pedido de IG partindo da ideia de que é preciso um projeto de IG, o que implica uma estratégia de gestão do certificado e de mercado, e não somente um processo de gestão do pedido. Considera-se que este projeto utilizado para um NIT, seja ele apoiado em uma universidade ou outra instituição, deve incluir o comprome-

timento de vários *stakeholders* e uma estrutura com profissionais atuantes, ou seja, a gestão da IG deve ter uma articulação ampla.

Os profissionais dos NIT para esta tarefa não são empresas de consultoria ou escritórios, pois o projeto de IG e a implementação da estratégia não se resolvem simplesmente com uma consultoria privada. Para que profissionais possam acompanhar estes projetos é sugerida uma formação em Propriedade Intelectual, gestão de projetos, negociação e marketing. A orientação é que sejam mestres ou doutores ou mestrandos e doutorandos nas áreas sugeridas e que tenham estagiado em NIT ou em entes como INPI, Ministério da Agricultura ou Ministério de Minas e Energia.

Sugere-se, como passo sucessivo a esta análise sobre processos, redigir um guia para NIT, que deve considerar:

- a) o processo (e os subprocessos);
- b) uma análise de referência do cronograma, das atividades, das entregas e da carga de trabalho para realização;
- c) os recursos físicos e imateriais;
- d) os profissionais (seleção e capacitação);
- e) os recursos de TI necessários e que podem ser desenvolvidos;
- f) contratos e documentos já predispostos para atividades (das três fases, incluindo negociação inicial e pós-projetos).

A formalização do projeto é um termo de parceria que deve ser definido para o NIT e a associação na fase do pré-projeto. O NIT deve considerar que, para a maturação de uma associação, deve ser desenvolvida também uma comunicação dessa forma de certificação nacional e dos elementos de interesse comercial. Estima-se que, a partir das informações preliminares, o processo pode demorar entre um e três anos, por isso deve-se evitar consultorias não certificadas ou fora de instituições como universidades, onde se encontram pesquisa, ensino e extensão. Todas são práticas fundamentais para o projeto e atividades em que empresas de consultoria não são preparadas e atuantes.

Referências

BRASIL. **Lei da Propriedade Industrial, nº 9279/96**. Brasília: Casa Civil, 1996.

_____. **Lei da Inovação: Lei no 10.973, de 2 de dezembro de 2004**. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: 22 set. 2011.

_____. **Lei da Propriedade Industrial, nº 9279/96**. Brasília: Casa Civil, 1996.

_____. **Lei da Inovação: Lei no 10.973, de 2 de dezembro de 2004**. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: 22 set. 2011.

_____. Congresso Nacional. **Lei n. 9.279, de 14 de maio de 1996**. Regula direitos e obrigações relativos à Propriedade Industrial. Brasília: Congresso Nacional, 1996.

_____. Presidência da República. **Medida Provisória n. 2.186-16, de 23 de agosto de 2001**. Brasília: Casa Civil, 2001.

INPI. **Resolução INPI nº 75/00 28/11/2000**. Procedimento para registrar uma indicação geográfica. Brasília: INPI, 2000;

_____. **Instrução Normativa nº 25, de 21 de agosto de 2013**. Estabelece as condições para o Registro das Indicações Geográficas. Brasília: INPI, 2013. Disponível em: <http://www.inpi.gov.br/legislacao-1/in_25_21_de_agosto_de_2013.pdf>. Acesso em: 27 maio 2018.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MONNI, Salvatore; SPAVENTA, Alessandro. Cluster e distretti tecnologici: modelli e politiche. **Argomenti**, n. 26, p. 71–98, 2009.

LAGE, Celso Luiz Salgueiro; BARBOSA, Patrícia Maria da Silva; FERNANDES, Lucia Regina Rangel de Moraes Valente. Quais são as indicações geográficas brasileiras? **RBPG**, Brasília, v. 10, n. 20, p. 317-347, jul. 2013.

Sobre o autor

Alessandro Aveni

E-mail: alessandro@unb.br

Bacharel em Administração. Mestre em Geografia pela Universidade de Brasília-UnB. Especialista em Estratégia Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas - FGV. Doutor em Ciências Políticas pela Universidade de Milan e em Administração pela Universidade Comercial Luigi Bocconi, ambas na Itália.

Endereço profissional: Universidade de Brasília - Centro de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico CDT - Campus Universitário Darcy Ribeiro, Brasília-DF - CEP: 70910-900.