

CAMILA RAFAELA BRAGANÇA DE LIMA E SILVA

**ANÁLISE DA RELAÇÃO CONTRATUAL ENTRE PRODUTORES DE
CAFÉS ESPECIAIS E UMA EMPRESA COMPRADORA:
UM ESTUDO DE CASO NA REGIÃO DE VIÇOSA-MG**

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Viçosa, como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada, para obtenção do título de *Magister Scientiae*.

VIÇOSA
MINAS GERAIS – BRASIL
2007

**Ficha catalográfica preparada pela Seção de Catalogação e
Classificação da Biblioteca Central da UFV**

T

S586a
2007

Silva, Camila Rafaela Bragança de Lima e, 1968-
Análise da relação contratual entre produtores de cafés
especiais e uma empresa compradora: um estudo de caso na
região de Viçosa-MG / Camila Rafaela Bragança de Lima e
Silva. – Viçosa, MG, 2007
xiii, 78f.: il. (algumas col.) ; 29cm.

Inclui apêndice.

Orientador: Altair Dias de Moura

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Viçosa.

Referências bibliográficas: f. 58-65.

1. Café - Comercialização. 2. Café - Produção -
Comercialização. 3. Contratos agrícolas. 4. Café - Viçosa
(MG). 5. Café - Cultivo - Aspectos econômicos.

I. Universidade Federal de Viçosa. II. Título.

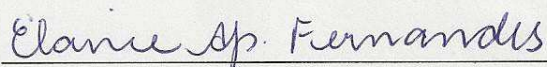
CDD 22.ed. 338.17373

CAMILA RAFAELA BRAGANÇA DE LIMA E SILVA

**ANÁLISE DA RELAÇÃO CONTRATUAL ENTRE PRODUTORES DE
CAFÉS ESPECIAIS E UMA EMPRESA COMPRADORA:
UM ESTUDO DE CASO NA REGIÃO DE VIÇOSA-MG**

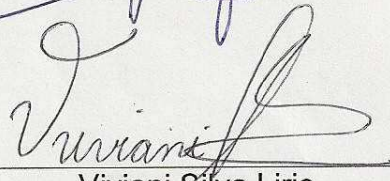
Dissertação apresentada à Universidade Federal de Viçosa, como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada, para obtenção do título de *Doctor Scientiae*.

APROVADA: 29 de junho de 2007.


Elaine Aparecida Fernandes


José Luís dos Santos Rufino


Sônia Maria Leite Ribeiro do Vale


Viviani Silva Lirio
(Co-orientadora)


Altair Dias de Moura
(Orientador)

À Iolanda Bragança Freitas e João Batista Gomes Freitas.

AGRADECIMENTOS

A Deus, pela saúde, capacitação e oportunidade de estudar na Universidade Federal de Viçosa.

Aos meus pais, Iolanda Bragança Freitas e João Batista Gomes Freitas (pai do coração), e ao meu irmão Aldo César, pela presença e pelo incentivo constantes em todas as etapas desse importante projeto de vida, que é o mestrado.

Ao professor Altair Dias de Moura, pela paciência e pelo apoio durante o todo o período de trabalho, principalmente nos períodos que estive distante de Viçosa.

Aos colegas, aos funcionários do Departamento de Economia Rural e aos professores, que, juntos, proporcionaram-me algo além do crescimento profissional.

À Universidade Federal de Viçosa, pela oportunidade de realização do curso, e à CAPES, pela concessão da bolsa de estudos.

BIOGRAFIA

CAMILA RAFAELA BRAGANÇA DE LIMA E SILVA, filha de Marcus Vinicius Lima e Silva e Iolanda Bragança Freitas, nasceu em 30 de dezembro de 1981, em Mantena, MG.

Em janeiro de 2005, graduou-se em Ciências Econômicas na Universidade Federal de Juiz de Fora.

Em março de 2005, iniciou o curso de pós-graduação em Economia Aplicada, na Universidade Federal de Viçosa, em nível de Mestrado, defendendo tese em junho de 2007.

SUMÁRIO

	Página
LISTA DE TABELAS	viii
LISTA DE FIGURAS	ix
RESUMO	x
ABSTRACT	xii
1. INTRODUÇÃO	1
1.1. A importância da cafeicultura brasileira	1
1.2. A importância da cafeicultura em Minas Gerais	4
1.3. A importância da cafeicultura na Zona da Mata mineira	7
1.4. A importância da cafeicultura na microrregião de Viçosa	7
1.4.1. Cafés especiais	9
1.4.2. Associação Regional de Cafeicultores (ARCA)	10
1.4.3. A <i>Illycaffè</i>	11
1.5. O problema e sua importância	12
1.6. Hipótese	16

	Página
1.7. Objetivos	16
2. METODOLOGIA	17
2.1. Referencial teórico	17
2.1.1. Economia dos custos de transação	17
2.1.2. As dimensões das transações	18
2.1.3. Pressupostos comportamentais	21
2.1.4. Estruturas de governança e contratos	22
2.2. Referencial analítico	24
2.2.1. Análise qualitativa	24
2.2.1.1. Estudos de caso	24
2.3. Procedimentos analíticos	27
2.3.1. Área de abrangência do estudo proposto	27
2.3.2. Fonte de dados	27
2.4. Análise quantitativa	28
2.4.1. Modelos de regressão	28
2.4.2. Modelo operacional	29
2.4.3. Escolha de variáveis do modelo analítico	31
2.4.4. Fonte de dados	33
2.4.5. Determinação do tamanho da amostra	34
3. RESULTADOS E DISCUSSÃO	36
3.1. Atributos da transação	36
3.1.1. Especificidade dos ativos	36
3.1.2. Incerteza	42
3.1.3. Freqüência	44

	Página
3.2. Formato das relações de coordenação	46
3.3. Análise quantitativa	49
4. RESUMO E CONCLUSÕES	54
5.1. Sugestões para pesquisas	57
REFERÊNCIAS	58
APÊNDICES	66
APÊNDICE A – Roteiro de entrevista	67
APÊNDICE B – Levantamento de dados	70
APÊNDICE C – Regras de comercialização <i>Illy</i>	72

LISTA DE TABELAS

	Página
1 Ranking dos principais países produtores de café e participação na produção mundial, na safra 2006/2007	2
2 Participação dos estados brasileiros na produção de café, área colhida e produtividade na safra 2006/2007, em %	5
3 Descrição de variáveis incluídas no modelo regressão de índice de contratos informais entre associados da Arca e a <i>Illycaffè</i> , e relação das variáveis com a teoria dos custos de transação	34
4 Resultados do modelo de regressão de análise de índice de contratos informais entre a Associação dos Produtores de Café (ARCA) e a empresa compradora (<i>Illycaffè</i>) na microrregião de Viçosa, em 2006	51

LISTA DE FIGURAS

		Página
1	Evolução da produção brasileira de café, em milhões de sacas de 60 kg, no período 1999/2006	3
2	Evolução da produção de café do estado de Minas Gerais, em milhões de sacas de 60 kg, no período 2002/2006	6
3	Mapa da mesorregião da Zona da Mata e da microrregião de Viçosa	8
4	Evolução da produção de café da microrregião de Viçosa, em milhares de sacas de 60 kg, no período 2002/2006	9
5	Ilustração das transações comerciais	23
6	Comparação da estrutura de governança com as transações .	23
7	Comparação da estrutura de governança com as transações comerciais	48

RESUMO

SILVA, Camila Rafaela Bragança de Lima e, M.Sc., Universidade Federal de Viçosa, junho de 2007. **Análise da relação contratual entre produtores de cafés especiais e uma empresa compradora: um estudo de caso na região de Viçosa-MG.** Orientador: Altair Dias de Moura. Co-orientadores: Marcelo José Braga e Viviani Silva Lírio.

Diante da inserção do Brasil no mercado internacional de cafés com qualidade superior, a cadeia produtiva do produto se defronta com problemas complexos e de difícil investigação, como o padrão de relacionamento comercial mais adequado entre os segmentos desta cadeia. Surge, assim, a necessidade de se analisar o padrão dos relacionamentos contratuais entre os elos que compõem a cadeia produtiva. Os contratos são frutos desses relacionamentos necessários para se promover a produção de determinado bem ou serviço, e caracterizam-se como ferramentas para a organização e coordenação de tais ligações comerciais essenciais, que possibilitam a produção e venda de um produto. É nesse contexto que as relações de produção e comercialização de café na região do estudo, a microrregião de Viçosa na Zona da Mata, precisam ser analisadas. Esta região, até o início dos anos 90, era conhecida como uma área que produzia café, em geral, de qualidade inferior, mas, através da pesquisa, extensão e organização,

conseguiu reverter o quadro, passando a produzir cafés com qualidade superior posicionando-se entre aquelas que produzem os melhores cafés do mundo. O fortalecimento das associações de produtores e programas municipais de incentivo surgiu na região como suporte para a nova realidade da produção do café. Este estudo foi feito em razão da necessidade de avaliar os motivos e as atitudes relacionadas ao estabelecimento dos contratos formais ou informais em evidência entre os produtores de café em decorrência das exigências que as inovações trouxeram no âmbito deste novo mercado. Utilizou-se, para tal, uma análise qualitativa com dados levantados em entrevistas semi-estruturadas realizadas com cafeicultores associados à ARCA (Associação Regional dos Cafeicultores) e, adicionalmente, por meio do ajustamento de um modelo de regressão, uma análise quantitativa, em que se procurou mensurar a influência de variáveis explicativas selecionadas no estabelecimento de acordos informais entre os produtores de café especial da microrregião de Viçosa e a *Illycaffè*. Os resultados da pesquisa qualitativa apontaram inexistência de especificidade locacional e temporal para a produção de café especial. A especificidade de ativos humanos foi considerada pequena. Por sua vez, os resultados da pesquisa apontam que a especificidade dos ativos físicos é a principal geradora de incertezas quanto à comercialização do café. Considerando o modelo de escolha proposto por Williamson (1979), chegou-se, então, à conclusão de que a estrutura considerada mais adequada é a de governança bilateral regida por contrato relacional. Os resultados obtidos do modelo de regressão ajustado permitiu concluir que a decisão de engajamento em uma relação contratual é definida principalmente pelo número de dependentes que o produtor possui, pela sua experiência na atividade e pela assistência técnica recebida do comprador da produção. Embora o modelo ajustado tenha apresentado pouca significância nos coeficientes das variáveis explicativas selecionadas, e nenhuma significância de outras, considera-se importante mantê-lo como sugestão para que outras pesquisas definam melhor as variáveis aqui utilizadas.

ABSTRACT

SILVA, Camila Rafaela Bragança de Lima e, M.Sc., Universidade Federal de Viçosa, June, 2007. **Analysis of the contractual relation between special coffee producers and a buying company: a Viçosa-MG case study.** Adviser: Altair Dias de Moura. Co-advisers: Marcelo José Braga and Viviani Silva Lírio.

In view of with the insertion of Brazil in the international high quality coffee market, the productive chain of this market faces complex problems difficult to be investigated, such as the definition of the most adequate commercial relation pattern among the segments of this chain. Thus, it is necessary to analyze the contractual relation patterns among the segments composing the productive chain. The contracts are the result of such relations necessary to promote the production of a particular good or service, and are characterized as tools that organize and coordinate the essential commercial links that allow the production and sale of a product. It is within this context that the coffee grown in the region under study, Vicosá microregion in Zona da Mata, MG, must be analyzed. This region was known as a low quality coffee-producing area up to the early 1990s, but, as a result of research, extension and organization, it was able to reverse this reality, becoming a high quality coffee-producing area. Today, it ranks among the best coffee-producing areas

in the world. The strengthening of the producer associations and municipal incentive programs in the region came as a support to the new reality in coffee production. This study was carried out to evaluate the reasons and attitudes related to the establishment of existing formal or informal contracts between coffee producers due to the demands brought by the innovations of this new market. A qualitative analysis was carried out based on data assessed in semistructured interviews of coffee producers associated to ARCA (Regional Coffee Producers Association) and, in addition, by fitting by means of a regression model, a quantitative analysis attempting to measure the influence of selected explicative variables on the establishment of informal agreements between special coffee producers from the Vicosa microregion and the *Illycaffè*. The qualitative research results pointed to the inexistence of spational and temporal specificity for special coffee production. The specificity of human input was considered small. On the other hand, the research results pointed the specificity of physical input as the main generator of uncertainties in coffee commercialization. Considering the choice model proposed by Williamson (1979), it was concluded that the most adequate structure is bilateral governing ruled by a relational contract. The results obtained in the adjusted regression model allowed concluding that the decision to engage in a contractual relation is defined mainly by the number of dependents the producer has, his or her experience in the activity and the technical assistance received by the production buyer. Although the adjusted model presented little significance in the coefficients of the explicative variables selected and no significance in others, it is important to maintain it as a suggestion, so that other research works can better define the variables herein utilized.

1. INTRODUÇÃO

O setor cafeeiro possui importância considerável na economia mundial, tanto em termos do valor movimentado por meio da sua comercialização quanto pelas implicações sociais da cultura.

Ao todo são 51 países produtores de café, que juntos produziram, na safra 2006/2007, 121,4 milhões de sacas de 60 kg. Segundo relatório apresentado pela Organização Internacional do Café (OIC), a previsão para a safra mundial 2007/2008 é de 116 milhões de sacas.

De acordo com dados do Banco Mundial, direta ou indiretamente, cerca de 500 milhões de pessoas em todo o mundo dependem do café. Existem, aproximadamente, 25 milhões de pequenos cafeicultores na África, Ásia e América Latina, que têm o café como fonte exclusiva de renda.

1.1. A importância da cafeicultura brasileira

A cafeicultura é praticada no Brasil desde 1727, tendo sido trazidas as primeiras mudas e sementes pelo sargento-mor Vicente de Melo Palheta, cultivadas no estado do Pará. Já em 1830, o país tornou-se o maior produtor mundial. Nas quatro primeiras décadas do século 20, a economia brasileira tinha como base a cafeicultura, e respondia por 70% da produção mundial (RUFINO, 2006).

Atualmente, o Brasil mantém o posto de maior produtor de café do mundo, com a produção de 40,6 milhões de sacas de 60 kg na safra 2006/2007, o que corresponde a 33,4% da safra mundial. Deste total, 77% correspondem à produção de café arábica e os demais 23% à produção de café robusta ou conilon (COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO – CONAB, 2006).

Entre os principais produtores de café do mundo, figuram Vietnam, Colômbia, Indonésia, Índia, Etiópia, Peru e México, ranqueados na safra 2006/2007. Nesse mesmo período, a safra brasileira foi superior à soma da produção dos três melhores países colocados.

Tabela 1 – Ranking dos principais países produtores de café e participação na produção mundial, na safra 2006/2007

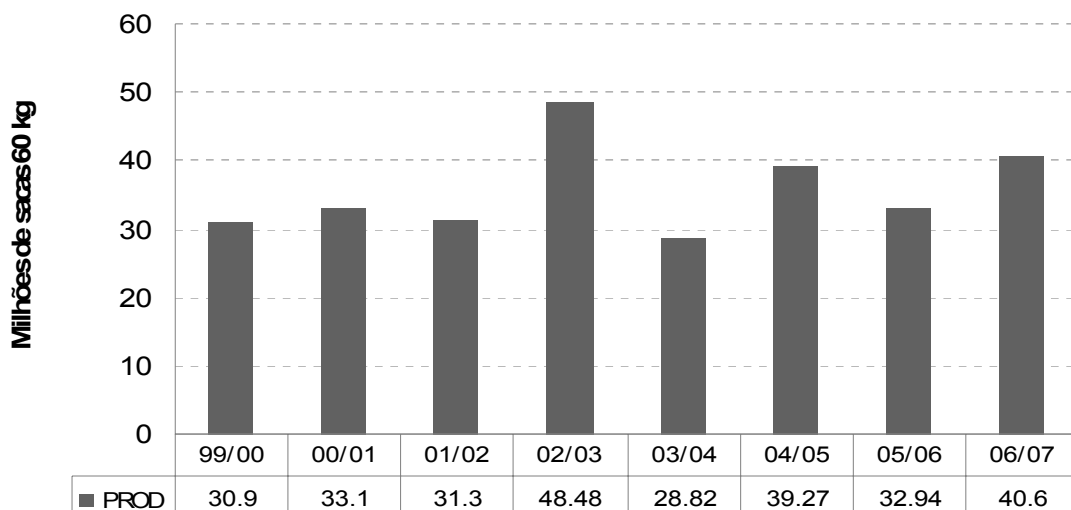
Posição	País	Produção*	Participação (%)
1.º	Brasil	40,6	33,4
2.º	Vietnam	18,45	15,1
3.º	Colômbia	12,7	10,5
4.º	Indonésia	6,6	5,4
Total mundial		121,4	100,0

Fonte: Associação Brasileira das Indústrias de Café – ABIC (2007).

* Produção em milhões de sacas de 60 kg.

Observa-se, na Figura 1, a evolução da produção brasileira de café no período de 1999 a 2006. Nota-se a safra recorde obtida em 2002/2003, quando foram colhidas 48,48 milhões de sacas.

O Brasil exportou, em 2006, cerca de 27,0 milhões de sacas de café, o que corresponde a 62% da sua produção naquele ano. O total exportado pelo país garante-lhe a liderança no mercado mundial de café, participando com aproximadamente 37,9% do mercado. O café exportado é, na sua grande maioria, o tipo arábica (REZENDE et al., 2007).



Fonte: Conab (2006).

Figura 1 – Evolução da produção brasileira de café, em milhões de sacas de 60 kg, no período 1999/2006.

Os principais destinos das exportações brasileiras, em 2006, foram Alemanha, participando com 21,4%; Estados Unidos, 18,3%; Itália, 10,6%; Japão, 8,9%; e Bélgica, 4,7% (ABIC, 2007).

O crescimento observado na produção mundial de café ao longo do tempo pode ser creditado essencialmente à produção da América do Sul. Isto está ligado ao comportamento verificado na produtividade dessa região, uma vez que se notou uma redução na área colhida a partir do início da década de 90, aliada ao aumento do rendimento nas produções de café do subcontinente (LEITE, 2005).

O mesmo fato pode ser observado no Brasil. A área plantada, no Brasil, apresentou uma redução à taxa de 0,41% ao ano no período de 1992 a 2006 (LEITE, 2005). Esta área, em 2006, atingiu 2,2 milhões de hectares, estando 2 milhões em plena produção e 0,2 milhão ainda em formação (CONAB, 2006).

Em sentido inverso, a produtividade brasileira cresceu 3,7% ao ano, no mesmo período. A produtividade média alcançada, no período 1973 a 2003, foi

de 14,9 sacas (LEITE, 2005). Em 2006, a produtividade média no Brasil elevou-se para 18,45 sacas por hectare.

Esses fatos indicam mudanças tecnológicas como forma de garantir maior rentabilidade e a competitividade dos agentes participantes do mercado de café. Essas mudanças compreendem ajustamentos que atingem toda a cadeia agroindustrial do café ao promover a utilização mais eficiente dos fatores produtivos e a inserção de tecnologias alternativas (LEITE, 2005).

Quanto ao consumo mundial de café, o Brasil se destaca como o segundo maior consumidor. Atualmente demanda 16,33 milhões de sacas por ano, atrás apenas dos Estados Unidos, que consomem 20 milhões de sacas por ano. Segundo previsões da ABIC, em 2010 o Brasil se tornará o maior consumidor de café, alcançando o consumo de 21 milhões de sacas por ano.

No Brasil, o setor cafeeiro contribui para a formação da renda nacional, criação de receitas cambiais e transferência de renda aos diversos setores da economia. O setor é responsável pela geração de uma riqueza de 10 bilhões de reais por ano e pela criação de 7 milhões de empregos diretos e indiretos, (EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA – EMBRAPA, 2006).

1.2. A importância da cafeicultura em Minas Gerais

Os estados brasileiros produtores de café são 14, e os principais são Minas Gerais, Espírito Santo, São Paulo, Paraná e Bahia. Dentre esses, Minas Gerais é o líder e se destaca por ter produzido cerca de 50% da safra nacional de 2006/2007.

Segundo dados da CONAB (2006), o estado mineiro foi responsável pela produção de 20,09 milhões de sacas de 60 kg de café na safra 2006/2007, que correspondem a 49,48% de um total de 40,6 milhões produzidas. Cerca de 99,9% da produção do estado foi de café arábica. O estado ainda possui a maior área plantada de café em produção, 1,006 milhão de hectares, e, em formação, 0,117 milhão de hectares. O número de cafeeiros totalizou 3 trilhões. A produtividade do estado é de 19,97 sacas/ha, superior à produtividade média do país, que é de 18,99 sacas/ha.

O estado do Espírito Santo ocupa o segundo lugar no ranking dos estados produtores de café, com 8,66 milhões de sacas em uma área de 0,473 milhão de hectares, porém é o maior produtor nacional de café robusta. Em terceiro lugar, encontra-se o estado de São Paulo, com 4,4 milhões de sacas em uma área de 0,204 milhão de hectares. Paraná é o quarto colocado, com 2,23 milhões de sacas em 0,102 milhão de hectares. O quinto colocado é o estado da Bahia, com 2,18 milhões de sacas em 0,097 milhão de hectares. O estado destaca-se por ter a maior produtividade, em torno de 22,38 sacas/ha.

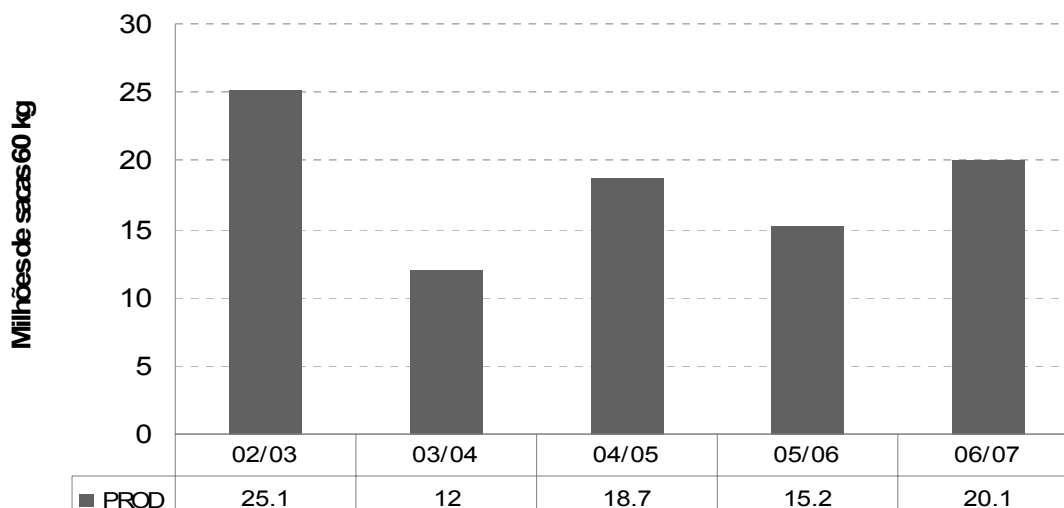
Tabela 2 – Participação dos estados brasileiros na produção de café, área colhida e produtividade na safra 2006/2007, em %

Estado	Parque cafeeiro				Produção	Produtividade ¹
	Em formação		Em produção			
	Área	Cafeeiros	Área	Cafeeiros		
MG	70,9	68,6	47,0	51,6	49,5	19,97
ES	13,3	15,3	22,1	20,4	21,3	18,31
SP	6,6	7,9	9,5	7,2	10,8	21,59
PR	2,4	0,3	4,7	6,2	5,4	21,78
BA	1,2	0,5	4,5	4,7	5,3	22,38
Outros	5,6	7,4	12,2	9,9	7,7	18,99 ²

Fonte: Brasil (2006).

¹ em sacas/ha ² Produtividade média do Brasil.

A CONAB estimou para a safra 2007/2008 que serão produzidos 14,6 milhões de sacas de café no estado de Minas Gerais, representando uma redução de 37,6% em comparação com a safra anterior. Isto ocorreu devido à bianualidade negativa do café, à ocorrência de floradas de baixa intensidade, ao aumento da incidência de algumas doenças e à restrição hídrica ocorrida no início do ano.



Fonte: Conab (2007).

Figura 2 – Evolução da produção de café do estado de Minas Gerais, em milhões de sacas de 60 kg, no período 2002/2006.

Pesquisas mostram que as cidades de Minas Gerais que têm o café como principal atividade econômica registram as menores desigualdades sociais. O motivo seria o cultivo em pequenas propriedades, que necessita de mais mão-de-obra. Quatro milhões de pessoas trabalham direta e indiretamente no setor cafeeiro no estado.

Dados da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Minas Gerais – FAEMG (2006) revelam que cerca de 600 dos 853 municípios mineiros cultivam café. Cerca de 90% da área plantada no estado está nas mãos de pequenos produtores. São ao todo 150 mil, com média de 20 hectares de terra por agricultor.

Em Minas Gerais, o setor cafeeiro gerou uma renda de aproximadamente 5,6 bilhões de reais em 2006, o que representou 26,6% de toda a renda agropecuária do estado.

1.3. A importância da cafeicultura na Zona da Mata mineira

As estatísticas da produção mineira dividem o estado de Minas Gerais em quatro regiões: Zona da Mata; sul e centro-oeste; Triângulo, Alto Paranaíba e noroeste; norte, central, Rio Doce e Jequitinhonha/Mucuri.

A Zona da Mata foi responsável por 16,9% da produção de estado de Minas Gerais na safra 2006/2007, ou seja, foram produzidos pela região 3,4 milhões de sacas de café. A área ocupada pela cafeicultura totalizou 200 mil hectares, o que proporcionou à região uma produtividade de, aproximadamente, 17 sacas/ha, inferior à nacional e à estadual (CONAB, 2006).

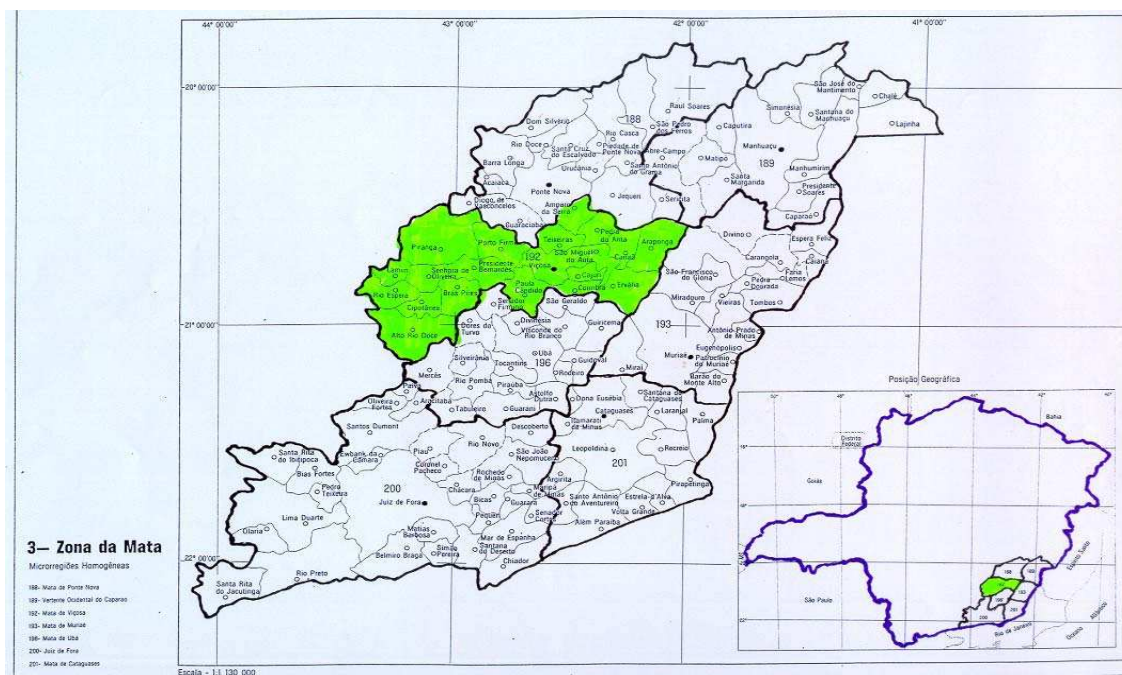
Nesta mesma safra, a região sul e centro-oeste foi responsável por 55% da produção do estado, com uma produtividade de 22,9 sacas/ha; a região Triângulo, Alto Paranaíba e noroeste contribuiu com 18,8% e teve produtividade de 25,9 sacas/ha. A região norte, central, Rio Doce e Jequitinhonha/Mucuri foi responsável por 9,9% da produção estadual e obteve uma produtividade de 10,5 sacas/ha (CONAB, 2006).

Segundo dados atuais da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais, a cultura do café está presente em 124 dos 142 municípios da região da Zona da Mata. A atividade garante renda a 100 mil trabalhadores da região.

1.4. A importância da cafeicultura na microrregião de Viçosa

A microrregião de Viçosa pertence à mesorregião da Zona da Mata mineira, possui população estimada de 225.396 habitantes, composta por 20 municípios, e possui área aproximada de 4.826,137 km² (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE, 2006).

Compõe esta microrregião os municípios de Alto Rio Doce, Amparo do Serra, Araponga, Brás Pires, Cajuri, Canaã, Cipotânea, Coimbra, Ervália, Lamim, Paula Cândido, Pedra do Anta, Piranga, Porto Firme, Presidente Bernardes, Rio Espera, São Miguel do Anta, Senhora de Oliveira, Teixeiras e Viçosa.



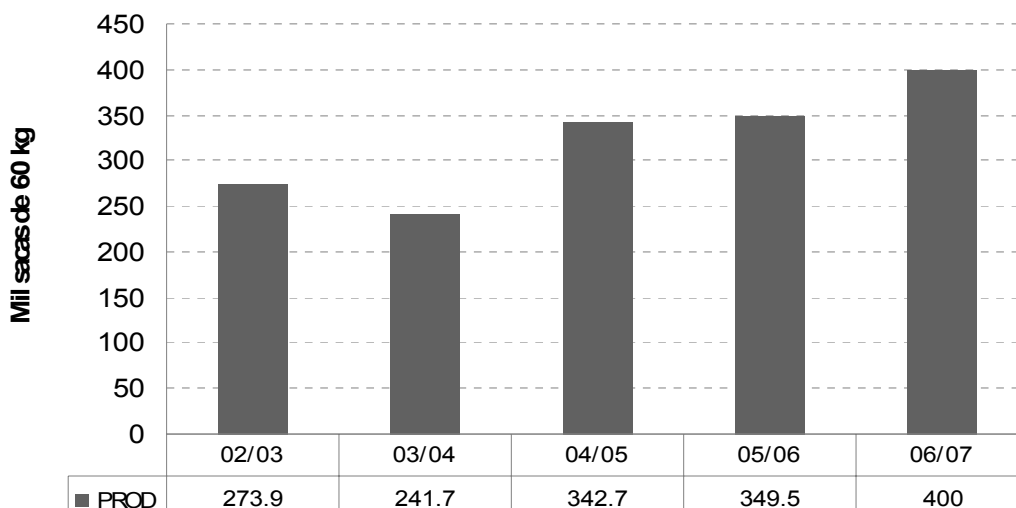
Fonte: IBGE (2006).

Figura 3 – Mapa da mesorregião da Zona da Mata e da microrregião de Viçosa.

A microrregião de Viçosa produziu na safra 2006/2007 um total de 400 mil sacas de café, 12,7% superior à produção da safra anterior. Esse valor correspondeu a 11,7% da produção de toda a Zona da Mata mineira. A área cultivada com café nesta microrregião é de 22.281 hectares, área que cresceu apenas 1,7% de 2002 a 2006 (IBGE, 2006).

Segundo dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Microempresas – SEBRAE (2007), a cafeicultura foi uma das 20 atividades que mais geraram empregos com carteira assinada na microrregião de Viçosa.

Até meados da década de 90, a microrregião era conhecida por produzir café de bebida inferior. No entanto, o pioneirismo de alguns produtores, com a aquisição de equipamentos e adoção de novas técnicas de manejo, iniciou a mudança no padrão de qualidade do café obtido. Desta forma, devido à ação conjunta de associações de produtores e programas públicos de desenvolvimento, tem-se buscado construir uma nova imagem da região junto aos compradores, no intuito de que possa ser vista como região produtora de café de alto padrão de qualidade.



Fonte: IBGE (2006).

Figura 4 – Evolução da produção de café da microrregião de Viçosa, em milhares de sacas de 60 kg, no período 2002/2006.

1.4.1. Cafés especiais

O conceito de café especial (ou “*specialty coffee*”) é algo recente para produtores, empresários do setor e consumidores, uma vez que esse produto ganhou tal denominação há pouco mais de 20 anos (REZENDE, 2001). O mercado de cafés diferenciados surgiu como uma recusa por parte do consumidor americano contra a massificação dos produtos.

Os cafés especiais não possuem uma definição precisa, podendo estar relacionados à qualidade da bebida, ao tamanho do grão e ao fato de a produção ser ou não socialmente justa. Isto, portanto, envolve tanto características tangíveis (como o tamanho do grão) quanto intangíveis (como a produção (des)obedecer a critérios sociais e ecologicamente justos).

Segundo projeções da *Brazil Specialty Coffee Association* – BSCA, o Brasil produziu 1 milhão de sacas de cafés especiais na safra 2006/2007, implicando um incremento de 25% na safra anterior. A projeção ainda indicou os principais destinos dos cafés especiais brasileiros, que são os Estados

Unidos, Japão e países da União Européia. Do total produzido, apenas 5% é consumido pelo mercado interno.

Atualmente, o estado de Minas Gerais se destaca como o principal produtor de cafés especiais. Dos 39 produtores de café de alta qualidade associados à BSCA, 34 são de Minas Gerais. E a microrregião de Viçosa, que até meados da década de 90 era reconhecida como produtora do café ruim do país, hoje produz cafés especiais com projeção mundial, obtendo destaque em todos os torneios de qualidade realizados no Brasil.

1.4.2. Associação Regional de Cafeicultores (ARCA)

A Associação Regional de Cafeicultores foi criada a partir do Programa Municipal de Fomento à Cafeicultura (Pró-Café), elaborado pela Secretaria Municipal de Agricultura e Meio Ambiente de Viçosa.

O município de Viçosa possui 65.000 habitantes, e uma área de 2.000 hectares destinados à atividade agropecuária. Desse total, cerca de 700 ha são utilizados para a produção de café, que gera 4500 empregos diretos e indiretos (IBGE, 2000).

Devido à importância da cafeicultura na economia local, em 1998, foi lançado pela Prefeitura Municipal de Viçosa o Pró-Café, que tinha como principais objetivos ampliação do parque cafeeiro local, aumento de produtividade das lavouras, capacitação do produtor rural e do trabalhador e assistência técnica individual e gratuita, buscando produzir cafés com mais qualidade de bebida e com menor custo.

Para atingir os objetivos do Programa, foram fundadas diversas parcerias com EMATER, EPAMIG, IMA, RURALMINAS, UFV, etc. Uma parceria foi feita com a empresa italiana *Illycaffè*, que, após análise do potencial de produção de cafés cereja na microrregião de Viçosa e na Zona da Mata mineira, decidiu pela construção de uma Central de Beneficiamento Coletivo de Cafés Cereja em Viçosa.

A Central, que necessitou de um investimento de 1 milhão de reais, conta com lavadores, despoldadores, terreiros de cimento e suspensos, além de estrutura de armazenagem para curto período. O projeto permitirá aos produtores da região processar os cafés produzidos e comercializá-los no

crescente e disputado mercado de cafés especiais. As obras foram concluídas em 2003.

Como a gestão da Central de Beneficiamento Coletivo de Cafés Cereja seria uma parceria entre organismos públicos e privados, neste mesmo ano os produtores do Pró-Café se organizaram, e criaram a Associação Regional de Cafeicultores (ARCA), buscando uma unidade de representatividade dos cafeicultores junto aos diversos órgãos.

Atualmente, a ARCA conta com 41 produtores rurais associados. Deste total, aproximadamente 90% têm suas propriedades localizadas no município de Viçosa. O restante encontra-se principalmente em São Miguel do Anta e Canaã. Cerca de metade dos associados é de pequenos produtores que utilizam mão-de-obra familiar.

A Associação Regional de Cafeicultores é uma forma de conseguir melhor qualidade do café e maior renda para os produtores, atingindo mercados até então distantes dos olhos dos cafeicultores locais.

1.4.3. A *Illycaffè*

A empresa *Illycaffè*, torrefadora com sede em Trieste, compra café arábica brasileiro para a composição de 70% de seu *blend*. A partir de 1991, a *Illycaffè* instituiu um concurso anual – “Prêmio Brasil de Qualidade do Café para Espresso”. Desta forma, a empresa pôde selecionar seus fornecedores do ano e os produtores premiados receberam entre 25% e 30% acima dos preços internacionais de café de boa qualidade. Esta premiação e o conseqüente incentivo à produção de café de boa qualidade exigiram, desde então, um alto grau de especificidade do ativo (SAES; FARINA, 1999).

Para incentivar este movimento de busca pela qualidade, a referência foi a criação do laboratório da *Illy* em São Paulo, a Assicafé. Além disso, foram criados em 2000 a Universidade *Illy* do Café – Unilly, para levar aos produtores conhecimentos científicos do processo de produção, e o Clube *Illy* do Café, programa inédito de fidelização de fornecedores no meio rural brasileiro Instituído pela *Illycaffè* em junho de 1999. O Clube *Illy* do Café aumenta o número de produtores filiados, reunindo atualmente cerca de 400 associados (CLUBE ILLY, 2006).

A cada ano, o prêmio vem batendo recordes de inscrição, mostrando avanços significativos nas culturas de café, inclusive quanto à tecnologia presente na lavoura. Novas regiões produtoras de excelentes cafés foram descobertas, como o cerrado mineiro, sul de Minas, sorocabana (SP), Zona da Mata (MG e ES) e Bahia. Essa expansão ilustra quanto o prêmio estimulou os produtores a buscarem qualidade (CLUBE ILLY, 2006).

A *Illycaffè* compra café arábica no Brasil há 15 anos. Em geral, inicia o seu processo de compra do produto em grão a partir do mês de julho e as compras se estendem até, normalmente, novembro do mesmo ano.

Para a compra do café arábica brasileiro, a empresa italiana, conhecida pela alta qualidade do produto final vendido com sua marca, faz exigências quanto ao tipo do café, à quantidade de defeitos, ao tamanho dos grãos, ao lote com grãos verdes e sem uniformidade no grau.

1.5. O problema e sua importância

As características do mercado influenciam diretamente o relacionamento entre firmas. As mudanças no ambiente transmitem sinais que se espalham ao longo do sistema de empresas, necessárias para a produção e comercialização de um produto. Portanto, quanto maior as exigências e preferências do mercado consumidor para produtos menos padronizados e conseqüentemente mais específicos, maior será a necessidade da cadeia produtiva de se adequar para obter condições de fornecer o que é demandado pelo mercado. Assim num mercado específico, como o de café especial, em detrimento do mercado de café *commodity*, as firmas se submetem às exigências do produto feitas pelo consumidor daquele mercado a ser atendido, o que significa que a demanda por um café específico, de determinada qualidade, faz com que as relações entre os produtores e comerciantes de café sejam forçadas a mudar (SAES; FARINA, 1999). Assim, o segmento e a demanda de mercado determinam as características do produto a ser oferecido. Essas características, por sua vez, interferem nas relações entre as firmas na cadeia produtiva do produto (MOURA, 2002).

A caracterização da eficiência de determinado sistema produtivo não depende apenas da identificação de quão bem cada um de seus segmentos

equaciona seus problemas de produção. Quanto mais apropriada for a coordenação entre os componentes do sistema, menores serão os custos de cada um deles, mais rápida será a adaptação às modificações do ambiente e menos custosos serão os conflitos intrínsecos às relações entre cliente e fornecedor (AZEVEDO, 2000).

Este estudo pretendeu analisar a estrutura das relações contratuais entre os elos da cadeia produtiva e as variáveis que interferem em sua forma. Mas a análise da coordenação de uma cadeia produtiva é complexa, pois requer, principalmente, estudos qualitativos que proporcionam a descrição, compreensão e interpretação das transações. Mesmo ao se considerar apenas o segmento agropecuário, torna-se inviável uma análise genérica, dada a diversidade considerável entre as cadeias e seus respectivos produtos agropecuários (FARINA et al., 1997). Por isso, o produto escolhido para o estudo foi apenas o café especial e seu segmento de produção e comercialização.

A concentração neste produto justifica-se pelo fato de que, nesta cadeia produtiva especificamente, a perda de competitividade pode ser atribuída à baixa capacidade de coordenação dos agentes do sistema para se adequar às novas regras de mercado (FARINA; ZYLBERSZTAJN, 2006). Consumidores mais exigentes quanto ao sabor, ao aroma e a questões ambientais e sociais relativas à produção podem ser exemplos dessas novas regras no mercado de café.

Diante da inserção do Brasil no mercado internacional de cafés com qualidade superior, a cadeia produtiva do produto, nesse particular, passou a se defrontar com problemas complexos e de difícil investigação, como o padrão de relacionamento comercial mais adequado entre os segmentos envolvidos. Passou-se a exigir dos empresários uma visão mais abrangente dos negócios, ou seja, uma visão mercadológica, atenta às novas exigências dos consumidores, principalmente aquelas relacionadas às questões ambientais e sociais, e uma visão administrativa, de maior controle dos aspectos qualitativos da produção e dos custos e das receitas.

O processo de produção afeta o perfil contratual e o relacionamento entre as firmas, pois depende de questões tecnológicas, de investimento em ativos e em procedimentos específicos e da utilização de pessoal com

qualificações especializadas. Fortes exigências do produto feitas pelo mercado consumidor também induzem à coordenação vertical ou até mesmo à integração vertical como tentativa de amenizar os custos e os riscos inerentes a esse tipo de processo produtivo (WILLIAMSON, 1979). Elementos como o tipo de produto e a estrutura de mercado, dentre outros, podem definir traços importantes da coordenação entre produtores e compradores de cafés diferenciados (FARINA et al., 1997).

Os contratos são frutos desses relacionamentos necessários para se promover a produção de determinado bem ou serviço, e se caracterizam como ferramentas para a organização e coordenação de tais ligações comerciais essenciais que possibilitam a produção e venda de um produto. A necessidade de acordos formais surge nas transações que envolvem ativos específicos, já que na falta de alguma especificidade do produto a sinalização via mercado, não pautada em formalidades e recorrência, é suficiente (SAES; FARINA, 1999).

Na Zona da Mata, a mudança no perfil de produção foi radical. Até o começo da década de 90, o que predominava no setor cafeeiro da região era a produção de café de bebida com baixa qualidade, tanto em suas características externas de formato e aparência quanto de sabor e sem levar em conta questões subjetivas de responsabilidade social e ambiental na produção. A partir desse período, no entanto, teve início na região melhorias na qualidade do café ofertado no mercado em decorrência da iniciativa de produtores e do apoio de políticas municipais, passando de uma região conhecida como tradicionalmente produtora de café de qualidade ruim para outra, produtora de cafés de primeiríssima qualidade, premiados em concursos nacionais e internacionais. A qualidade superior e maior produtividade, no entanto, têm sido obtidas com grande esforço e frustração de alguns produtores, mas com sucesso de outros.

A forma tradicional de comercialização de cafés *commodities* não atendia as necessidades desses produtores que precisavam de delineamento de canais de comercialização alternativos, ou seja, uma comercialização diferente da forma tradicional, via corretores de empresas exportadoras de cafés atuando, por décadas, na região, sem oferecer possibilidade de mudanças.

É nesse contexto que as relações de produção e comercialização de café na região foram analisadas. Na região de Viçosa, a oportunidade de alguns produtores de se organizarem em cooperativa permitiu a criação da ARCA, uma ação suportada pela Secretaria Municipal da Agricultura e Meio Ambiente, que incentivou o melhoramento da qualidade do café da região, dando condições para que o processo de melhoria da imagem dos produtores locais fosse reconhecido (GONÇALVES et al., 2005). Através de um trabalho árduo de liderança, a ARCA conseguiu atrair a atenção e o interesse de uma grande empresa de atuação internacional, do setor de comercialização de cafés de qualidade, a ILLY. Essa parceria na região teve o objetivo de desenvolver a produção de cafés de boa qualidade e o compromisso de adquiri-lo, bem como dar suporte à produção, através de incentivos, como a construção de uma unidade de processamento, acessível aos produtores da região.

No entanto, o sucesso dessa parceria tem encontrado dificuldades para sua concretização e, ou, ampliação, principalmente no que se refere às alterações que essa parceria tem requerido dos produtores, até então desinformados e, ou, mal treinados para o atendimento das exigências requeridas. O desempenho da parceria tem ocorrido de forma experimental e, até certo ponto, sem planejamento. Esse estudo procurou analisar a natureza das relações contratuais estabelecidas na parceria entre a associação dos produtores e a empresa em questão, a fim de encontrar um caminho para orientar os produtores e conduzir mais eficientemente os processos que estão sendo implantados, para atingir os objetivos de fortalecimento da parceria em si mesma, de produção e venda de café de qualidade a preços mais compensadores. No caso da cafeicultura, esta análise deve estar voltada essencialmente para a adaptação da oferta às mudanças na demanda de café e nos ajustamentos necessários para a reestruturação organizacional dos produtores (LEITE, 2005).

Assim, a importância do estudo das implicações advindas das características da produção de cafés especiais nas transações entre cafeicultores e compradores desse produto na região de Viçosa (Zona da Mata mineira) reside na possibilidade de revelar motivos e atitudes relacionadas ao

estabelecimento dos contratos formais ou informais fixados no âmbito deste mercado.

Os resultados da pesquisa objetivam prestar contribuições para o aperfeiçoamento deste processo de consagração da imagem da Zona da Mata e, mais especificamente da microrregião de Viçosa, como área produtora de café de qualidade, ao auxiliar no aprimoramento da interação entre os produtores e compradores de café, tornando possível, assim, maior eficiência no setor e na eliminação de custos desnecessários decorrentes de acordos e relacionamentos equivocados.

1.6. Hipótese

O envolvimento de uma empresa de porte mundial na comercialização de cafés especiais de uma cooperativa de pequenos produtores estimula essa produção e aumenta significativamente as chances de sucesso desses produtores.

1.7. Objetivos

O objetivo geral deste trabalho é analisar a estrutura das relações contratuais entre os segmentos de produção e comercialização de cafés especiais da microrregião de Viçosa, Minas Gerais.

Especificamente, pretende-se:

- a) identificar as principais variáveis balizadoras das relações contratuais no mercado de cafés especiais da microrregião de Viçosa, MG;
- b) hierarquizar as variáveis identificadas quanto ao peso relativo na composição das dimensões abordadas nos custos de transação;
- c) verificar de que forma e em que magnitude cada uma das variáveis explicativas selecionadas afeta a produção de café especial na microrregião de Viçosa.

2. METODOLOGIA

2.1. Referencial teórico

2.1.1. Economia dos custos de transação

Até o ano de 1937, data em que foi publicado o livro *The Nature of the Firm*, de Ronald Coase, a ciência econômica considerava apenas os custos relacionados ao ato de produzir como únicos merecedores de análise. A partir dessa data é que se inicia o questionamento sobre a importância de se considerarem também os custos de transação (KUPFER; HASENCLEVER, 2002).

Os custos de transação advêm do ato de se comercializar o que é produzido, ou seja, se baseia nos custos incorridos nas transações entre compradores e vendedores (COASE, 1998). Em outras palavras, tais custos são consequência da negociação e da garantia do cumprimento de um contrato entre parceiros comerciais.

Segundo Williamson (1985), as constantes trocas de bens e serviços entre os agentes implicam custos de produção e de transação, portanto os custos de transação são essenciais para movimentar o sistema econômico e social. Estes custos surgem por causa da assimetria de informação, da racionalidade limitada e do oportunismo (HOBBS; YOUNG, 2000). Desta forma,

relaxa-se a pressuposição neoclássica de informação perfeita e da racionalidade total dos agentes econômicos.

Os custos de transação podem surgir *ex-ante*, ou seja, com a despesa de tempo e recursos para identificar o parceiro apropriado, ao identificar e especificar a qualidade de produtos e ao coletar informações de preços. Os custos ocorrem também durante as transações e são classificados como “custos de negociação”, incluindo custos referentes à determinação de termos contratuais, o pagamento de agentes intermediários e o pagamento antecipado de serviços de advogados. Por último, os custos de transação surgem *ex-post*, isto é, no monitoramento e controle de custos da garantia dos termos pré-acordados das transações (HOBBS; YOUNG, 2000).

Os custos de transação podem ser vistos como aqueles não diretamente relacionados à atividade produtiva em si, e sim relacionados às formas pelas quais as transações econômicas são realizadas. Dentro desta categoria, podem ser enquadrados, por exemplo, custos com coleta de informações relevantes e negociação e elaboração de contratos (PINTO; PIRES, 2000).

2.1.2. As dimensões das transações

As transações são formadas por atributos que explicam a existência de estruturas de comercialização diferentes para cada tipo de transação. Essas características são conhecidas como dimensões.

As dimensões principais que diferem as transações são a especificidade dos ativos, a frequência das transações e a incerteza. Destas, a primeira é a mais importante, ou seja, a especificidade dos ativos é que mais difere a Economia dos Custos de Transação das demais teorias sobre a organização econômica. Um ativo é muito específico quando seu uso em outra atividade alternativa possui valor baixo. Existem seis tipos de especificidades dos ativos: locacional, física, humana, de ativos dedicados, da marca, e temporal (WILLIAMSON, 1985).

Esses seis tipos de especificidades são explicados por Carlini e Dantas (2004):

- a) especificidade locacional: ocorre no momento em que firmas de uma mesma cadeia se localizam próximas umas das outras. Nesse caso, as firmas obterão uma redução nos custos, principalmente os de frete e armazenagem;
- b) especificidade de ativos dedicados: quando são realizados investimentos para atender às necessidades de um cliente particular, e, caso haja ruptura contratual, sua realocação no mercado ocasiona perda de valor;
- c) especificidade de ativos humanos: surge quando há investimento em determinados indivíduos, que acumulam conhecimentos específicos, cujo aproveitamento em outra atividade ou em outra organização é dificultado por sua alta especialização;
- d) especificidade de ativos físicos: acontece quando há investimento em máquinas e equipamentos para atender uma atividade específica, cuja realocação no mercado ocorre com acentuada perda de valor;
- e) especificidade temporal: verifica-se, principalmente, quando o fator tempo é preponderante para o sucesso de uma transação. Esse tipo de especificidade é importante quando envolve produtos perecíveis.

Em relação ao atributo frequência, pode-se classificar a intensidade das negociações em ocasional e recorrente. As transações que ocorrem com poucas repetições tendem a se dar via mercado, ou seja, sem nenhum esforço de se efetivar um acordo entre as partes.

À medida que as transações indicam continuidade, são construídos vínculos entre os parceiros, e as atitudes oportunistas podem trazer ameaças em termos de geração de custos. O fortalecimento da ligação comercial pode gerar insegurança e conduzir ao processo de formalização das transações (SOARES et al., 2004).

Entende-se que quanto mais se intensifica a relação comercial entre os parceiros, mais se tornam necessários uma estrutura que permita o levantamento de informações, a elaboração de um contrato formal, e o monitoramento do seu cumprimento (MARTINS, 2001).

Os principais problemas do atributo incerteza decorrem da informação assimétrica. A teoria classifica a seleção adversa e o risco moral como resultados da falta de conhecimento pleno das relações comerciais (PINTO; PIRES, 2000).

O problema de seleção adversa é decorrente do custo de acesso à informação, causando ineficiência na demanda e na oferta do produto. Portanto, a seleção adversa é consequência da assimetria de informações pré-contratuais, que possibilita o comportamento oportunista, pois o agente que possui mais informações tem condições de agir em proveito próprio em detrimento do benefício do outro agente da negociação. Para amenizar a seleção adversa, é preciso reduzir a assimetria de informações e, segundo Williamson (1985), há dois mecanismos básicos que auxiliam na melhora da qualidade da transação e do fluxo de informações:

- a) sinalização: fornecimento de informações e emissão de sinais por parte do agente que possui mais conhecimentos; e
- b) varredura: busca dos agentes com menor grau de informação por agentes que detêm informações privilegiadas, por meio de sinais dos primeiros para atrair os segundos.

Quanto ao risco moral, pode-se afirmar que ele está associado nas ações dos agentes que levam ao risco (PINTO; PIRES, 2000). Neste caso, é a moral dos indivíduos inseridos na negociação que está em questão. Sob a ótica contratual, o risco moral refere-se aos comportamentos oportunistas posteriores ao estabelecimento dos contratos, podendo ocorrer também durante sua execução. Segundo Williamson (1985), os mecanismos utilizados para a redução do risco moral são:

- a) monitoramento semelhante a uma auditoria independente, ou seja, monitoramento das condições de execução do contrato para tentar prever os acontecimentos frutos do oportunismo;
- b) contratos de incentivo: mecanismos contratuais que estimulam o comportamento positivo e proporcionam vantagens para esse alinhamento de objetivos; e
- c) *joint-ventures*: objetiva a posse conjunta dos ativos e maior integração entre as partes ao criarem comprometimento.

2.1.3. Pressupostos comportamentais

A teoria dos custos de transação analisa a questão de organização econômica como um problema contratual, pela necessidade de diminuir as incertezas e de sinalizar objetivos para os agentes.

A Economia dos Custos de Transação (ECT) baseia-se em dois pressupostos em relação ao comportamento dos agentes relacionados: a racionalidade limitada e o oportunismo (MATTOS, 2004; WILLIAMSON, 1985).

A racionalidade limitada se refere à restrição do ser humano em prever todos os fatores envolvidos em problemas complexos. O ser humano deseja ser racional, mas só consegue sê-lo parcialmente, a limitação resulta da complexidade do ambiente que cerca a decisão dos agentes econômicos. Se os agentes fossem plenamente racionais, seriam capazes de formular contratos completos e não surgiria a necessidade de se estruturarem formas sofisticadas de governança (ZYLBERSZTAJN, 2006).

Segundo Farina et al. (1997), no oportunismo e no auto-interesse forte não há restrições para o comportamento egoísta do indivíduo. Atitudes como mentira e trapaça podem ocorrer em dois momentos: *ex-ante* (quando o comportamento amoral acontece antes da efetivação da transação) e *ex-post* (quando se verifica durante a vigência do contrato).

Este comportamento pressuposto na ECT, segundo Farina et al. (1997), é inerente ao ser humano, e mesmo que a maior parte dos agentes não pratique trapaças e mentiras, a existência de apenas um que o faça já justifica a necessidade da precaução e, como consequência, o custo de transação se eleva.

A economia neoclássica considera o nível de auto-interesse simples ou com a ausência total de oportunismo, ou seja, os agentes envolvidos nas transações agem sem quebrar as normas contratuais, nem as leis pré-estabelecidas (MATTOS, 2004).

2.1.4. Estruturas de governança e contratos

Para amenizar os custos advindos do oportunismo e da racionalidade limitada inerente aos indivíduos, desenvolvem-se estruturas de governança. A Coordenação via mercado, a integração vertical (hierarquias) e as formas híbridas são tipos de estrutura de governança, sendo o último tipo uma mistura dos extremos representados pela coordenação via mercado e pelas hierarquias (WILLIAMSON, 1985).

Macneil (1974 *apud* WILLIAMSON, 1979) classifica os contratos em Clássicos, Neoclássicos e Relacionais. Os contratos clássicos são definitivos e comercializados sob a governança de mercado, o que se traduz em padronização e impessoalidade dos contratos, e a identidade dos participantes é irrelevante. Quanto aos contratos neoclássicos, eles se caracterizam pelo longo prazo e são executados com incerteza por não cobrirem todos os possíveis e imprevisíveis focos de atrito. São classificados como mais flexíveis que os contratos clássicos e menos flexíveis que os contratos relacionais. Esses últimos crescem com o aumento da duração e da complexidade dos contratos. O que diferencia o contrato relacional do contrato neoclássico é, essencialmente, o ponto de referência para adaptações. No caso do primeiro, o contrato original é utilizado como referência e, no segundo tipo, a referência para adaptações é a própria relação e a forma como ela se desenvolve (WILLIAMSON, 1979).

A Figura 5 mostra a interação da especificidade do investimento com a frequência das transações. Foram definidas três categorias de investimentos: não-específico, misto e específico. Em relação à frequência, classificou-se como ocasional (ou discreta) e recorrente (WILLIAMSON, 1979). Se, por exemplo, o investimento for específico e as transações forem recorrentes, será necessária a compra de insumos especializados para a execução do processo produtivo.

		Característica do investimento		
		Não-específico	Misto	Específico
Frequência	Ocasional	Compra	Compra	Construção
		Equipamento-padrão	Equipamentos customizados	Planta
	Recorrente	Compra	Compra	Produtos
		Equipamento-padrão	Equipamentos customizados	Intermediários específicos

Fonte: Williamson (1979).

Figura 5 – Ilustração das transações comerciais.

A Figura 6 mostra a estrutura de governança mais adequada de acordo com a especificidade do investimento e com a frequência das transações. Caso não haja a necessidade de investir em ativos físicos e humanos especializados e as negociações comerciais sejam tanto ocasionais quanto recorrentes, a governança de mercado se caracteriza pela estrutura mais adequada. Isto significa que o contrato clássico será utilizado neste contexto.

		Característica do investimento		
		Não-específico	Misto	Específico
Frequência	Ocasional	Governança de mercado (contrato clássico)	Governança trilateral (contrato neoclássico)	
	Recorrente		Governança bilateral (contrato relacional)	Governança unificada (integração vertical)

Fonte: Williamson (1979).

Figura 6 – Comparação da estrutura de governança com as transações.

Admitindo que o ativo tenha especificidade intermediária e a frequência é discreta e ocasional, a estrutura de governança adequada é a híbrida, quando o tipo de contrato é o neoclássico. Se a frequência é recorrente, a estrutura de governança adequada é a híbrida e o contrato é relacional. Caso o ativo tenha elevada especificidade e a frequência seja discreta, a estrutura de governança indicada é a híbrida e o contrato neoclássico. Se a frequência for ocasional, a estrutura de governança adequada é a hierárquica e o contrato é o neoclássico. Quando a frequência é recorrente, a estrutura adequada é a hierárquica e o contrato é relacional (ZYLBERSZTAJN, 1995).

2.2. Referencial analítico

Considerando os objetivos da pesquisa de estudar os aspectos e contextos ligados ao estabelecimento de acordos entre produtores e um comprador de café especial, dividiu-se o estudo em duas fases.

Na primeira fase, foi feita uma análise qualitativa com o objetivo de contextualizar as razões e atitudes dos cafeicultores para se engajarem em arranjos para o fornecimento de cafés especiais para a *Illycaffé*, através do desenvolvimento de multicasos, focando aspectos de governança definidos pela Economia dos Custos de Transação (ECT).

Na segunda fase, foi feita uma análise quantitativa, com o desenvolvimento de um modelo de regressão visando identificar aspectos ligados ao perfil do produtor e a características do sistema de produção de café que influenciam a disposição do produtor para estabelecer arranjos contratuais, tendo também como base os fundamentos teóricos da economia de custos de transação.

2.2.1. Análise qualitativa

2.2.1.1. Estudos de caso

O método do Estudo de Caso é umas das alternativas da pesquisa qualitativa, caracterizada pela descrição, compreensão e interpretação dos

fatos e fenômenos, o que possibilita o aprofundamento na realidade social, não conseguida plenamente pela avaliação quantitativa (MARTINS, 2006).

Ao analisar um caso particular, busca-se uma análise intensa ao explorar todas as razões e particularidades do contexto estudado, diferentemente de outros métodos, como a aplicação de questionários (*survey*), que têm como característica principal apenas o levantamento de dados (GIL, 2006).

O estudo de caso pretende explicar relações causais, sendo adequado, assim, para pesquisas exploratórias que respondem questionamentos de “como” e “por que”, quando o pesquisador tem pouco controle sobre os acontecimentos e quando o foco se encontra em fenômenos contemporâneos inseridos em algum contexto da vida real (YIN, 2005).

A utilização deste método ocorre diante da possibilidade de se observar o comportamento do objeto de estudo de forma direta. Em situações em que o investigador não tem acesso ao objeto de estudo por razões de tempo, como pesquisas relacionadas com fatos muito antigos, o Método Histórico é o mais adequado em detrimento, portanto, do Método Experimental e do Método de Estudo de Caso. Por sua vez, experimentos em laboratório, por exemplo, são passíveis de controle e manipulação precisa, caracterizando uma pesquisa conduzida de forma sistemática e tendo o Método Experimental como o mais apropriado (YIN, 2005).

A maneira de se aplicar este tipo de questão, de “como” e “por que”, é através do roteiro de entrevistas e da observação direta do contexto de interesse, para que haja a compreensão dos processos e dos comportamentos organizacionais (YIN, 2005).

Ao se projetar o estudo, planeja-se, no processo, a escolha da unidade de análise e da coleta de dados propriamente dita (YIN, 2005).

O estudo de caso inclui as variantes estudo de caso único e estudo de casos múltiplos. A utilização do estudo de casos múltiplo apresenta vantagens, segundo Yin (2005), comparado ao estudo único, pois os projetos de caso unido são vulneráveis já que significam, de acordo com as palavras do autor, “apostar todas as fichas num único número”.

Desta forma, na condição de estudos de caso múltiplos, o primeiro estudo de caso é desenvolvido e prepara-se o seu relatório, explorando os

resultados. Com base no avanço do conhecimento permitido pelo primeiro estudo de caso, escolhe-se o segundo estudo de caso, que segue a mesma seqüência de passos do primeiro, e assim sucessivamente.

Os procedimentos adotados para o estudo de multicaso utilizado nesta pesquisa são semelhantes àqueles adotados para um estudo de caso único. A coleta de dados é feita, principalmente, com base na observação e por meio de entrevistas semi-estruturadas, em que o pesquisador conduz uma conversação segundo um roteiro de perguntas previamente estabelecido (MARTINS, 2006).

A realização de um estudo de caso exige habilidade do profissional que o executará, como a capacidade de fazer boas perguntas, de ser bom ouvinte, de ser flexível; ter noção clara das questões que estão sendo estudadas; e evitar julgamentos preconcebidos das repostas obtidas (YIN, 2005).

Essas habilidades aliadas ao treinamento, ao desenvolvimento de um protocolo, à triagem dos locais e dos indivíduos que serão entrevistados, e à condução de um estudo piloto garantem mais confiabilidade aos resultados da pesquisa (YIN, 2005).

O método do estudo de caso apresenta vantagens e desvantagens de acordo com o tipo de problema de pesquisa a ser analisado (BRESSAN, 2007). Dentre as vantagens dessa estratégia de pesquisa, pode-se citar que o método possibilita o entendimento de fenômenos sociais complexos (GIL, 1999).

Segundo Yin (2005), o estudo de caso contribui com o conhecimento dos fenômenos individuais, organizacionais, sociais, políticos e de grupo, além de outros fatos relacionados. Abrange a exploração, portanto, de eventos comportamentais, de acontecimentos contemporâneos em detrimento dos acontecimentos históricos.

Algumas críticas são feitas a respeito do Método do Estudo de Caso em relação ao tamanho da amostra utilizada para o estudo e quanto à subjetividade do tema tratado. As três principais preocupações quanto ao método do estudo de caso são: a possível falta de rigor da pesquisa, a pouca base para se fazer generalização científica, e o tempo gasto para a coleta de informações que resultam em relatórios extensos (YIN, 2005).

Para evitar a possível falta de rigor científico, é preciso seguir procedimentos sistemáticos e estar sempre alerta para não incluir visões tendenciosas que influenciam o significado das constatações e conclusões.

No estudo de caso, o que se procura generalizar são proposições teóricas e não proposições sobre populações. Nesse sentido, os Estudos de Casos Múltiplos ou as replicações de um Estudo de Caso com outras amostras podem indicar o grau de generalização de proposições, pois a seqüência dos casos analisados conduz ao enriquecimento do entendimento relativo ao comportamento do fenômeno estudado. Além disso, a apresentação do relatório de pesquisa não precisa ser uma extensa narrativa detalhada, mas deve ter um estilo claro, que incite a leitura.

Para a utilização desse método, é recomendado cuidado no planejamento e na execução do estudo de caso por meio de treinamentos criteriosos dos investigadores responsáveis pela aplicação do roteiro de entrevistas e, por fim, a composição de relatórios mais objetivos que encorajam a leitura e a análise (YIN, 2005).

Como essa pesquisa possui caráter descritivo e exploratório, o método de estudos de caso múltiplos apresenta-se como vantajoso, pois pode fornecer um entendimento mais geral do comportamento dos agentes envolvidos (YIN, 2005), no caso os produtores da ARCA e da *Illycaffè*.

2.3. Procedimentos analíticos

2.3.1. Área e abrangência do estudo proposto

Para a execução da proposta de pesquisa, utilizaram-se como universo de estudo a ARCA (Associação Regional de Cafeicultores), composta por 101 produtores da microrregião de Viçosa, que produz cafés especiais, e a *Illycaffè*, uma empresa italiana compradora desse tipo de café.

2.3.2. Fonte de dados

Inicialmente, foi realizada uma pesquisa bibliográfica sobre o mercado de cafés especiais, procurando criar o embasamento necessário para a

construção do roteiro de entrevista. Este, por sua vez, foi construído com base em questões pertinentes à compreensão dos “comos” e “por quês” envolvidos no comportamento dos produtores pertencentes à ARCA, em relação as suas transações comerciais com a *Illycaffè*, conforme o Apêndice A, tendo como respaldo teórico a Economia dos Custos de Transação e suas dimensões principais, que são especificidades dos ativos: frequência e incerteza.

Após a estruturação da entrevista, foi aplicado um teste (entrevista piloto) a um cafeicultor para verificação da clareza das perguntas feitas. A partir de então, iniciou-se a pesquisa de campo no período de 4 a 23 de agosto de 2006.

Foram entrevistados 11 cafeicultores (casos múltiplos) pertencentes ao mesmo grupo dos 27 produtores utilizados para o modelo econométrico, para a fase de pesquisa quantitativa.

A duração média das entrevistas foi de aproximadamente 40 minutos. Após a décima primeira entrevista, percebeu-se uma repetição de argumentos e fatores, sem adição de novos elementos às informações já coletadas. Daí, concluiu-se que se havia atingido a saturação dos pontos relevantes da pesquisa, não sendo necessário avançar com o estudo de caso (YIN, 2005).

2.4. Análise quantitativa

2.4.1. Modelos de regressão

Nesses modelos, uma variável dependente é expressa como uma função linear de uma ou mais variáveis explicativas, e o objetivo da regressão é estimar valores da população baseando-se em amostragem; isto é, através de observações amostrais fazer afirmações sobre a população estudada.

Segundo Hill et al. (2003), a inferência estatística significa conhecer algo sobre o mundo real, analisando uma amostra de dados. Essa inferência pode ser feita através da estimativa dos parâmetros, da predição dos resultados econômicos e de testes de hipóteses econômicas.

De acordo com o modelo de regressão abaixo, as razões para estimar este modelo são explicar como a variável dependente (Y_i) varia em função da variável independente (X_i) e prever Y_0 dado X_0 :

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_i + e_i]$$

Apesar da análise de regressão investigar a dependência de uma variável em relação a outras, as mudanças em uma variável dependente qualquer estão associadas a mudanças nas variáveis explicativas incluídas no modelo, o que não informa, necessariamente, sobre as relações de causa e efeito. No entanto, supõe-se, com base na teoria utilizada para a análise, que as relações causais direcionem das variáveis independentes para a variável dependente (GUJARATI, 2000).

2.4.2. Modelo operacional

O modelo utilizado no trabalho de pesquisa é o modelo econométrico de *Regressão Múltipla*. Em um modelo geral de regressão múltipla, uma variável dependente y_t está relacionada com variáveis explanatórias $x_{t2}, x_{t3}, \dots, x_{tk}$ por uma equação linear que pode ser escrita como:

$$y_t = \beta_1 + \beta_2 x_{t2} + \beta_3 x_{t3} + \dots + \beta_k x_{tk} + e_t$$

Os coeficientes $\beta_2, \beta_3, \dots, \beta_k$ são parâmetros desconhecidos. O parâmetro β_k mede o efeito de uma modificação na variável x_{tk} sobre o valor esperado de y_t , $E(y_t)$, mantidas constantes todas as outras variáveis (HILL et al., 2003).

Para este trabalho, foi estimada a seguinte equação (1):

$$ICI_i = \beta_0 + \beta_1 depend_i + \beta_2 exp_e_i + \beta_3 freq + \beta_4 atec_i + \beta_5 dista_i + e_i \quad (1)$$

em que ICI_i é índice de contratos informais, em porcentagem; $depend_i$, número de dependentes; $expe_i$, anos de experiência do cafeicultor na atividade cafeeira; $freq_i$, número de vendas do produto feitas durante o ano; $atec_i$, grau de assistência técnica recebida da empresa compradora (0 = ausente, 1 = baixa, 2 = média, 3 = alta); $dista_i$, distância em km entre a propriedade rural e a associação (ARCA); e_i , termo de erro aleatório; e i refere-se ao número de observações.

O modelo de Regressão Múltipla utilizado no trabalho de pesquisa é o modelo econométrico *Tobit* em razão da variável dependente qualitativa e da “amostra censurada”, que é uma amostra em que a informação sobre a variável dependente está disponível somente para algumas observações. Isso significa que a variável de interesse não pode ser observada em todo o seu domínio, ou não é observada por alguns dos indivíduos que a integram (OLIVEIRA, 2004).

O modelo *Tobit* é conhecido, portanto, como um modelo de regressão múltipla cuja variável dependente é limitada pela restrição imposta sobre os valores assumidos pelo regressando (GUJARATI, 2000):

$$y_t = x_t \alpha + \mu_t$$

$$\text{Se } x_t \alpha + \mu_t > 0$$

$$\text{Se } x_t \alpha + \mu_t \leq 0$$

$$t = 1, 2, \dots, N$$

em que N é o número das observações; y_t , a variável dependente; x_t , o vetor de variáveis independentes; α o vetor de coeficientes desconhecidos; e μ_t , erro aleatório, que é distribuído com média 0 e variância constante (GUJARATI, 2000).

Um índice I é criado como uma função linear das variáveis independentes. Esse índice pode ser escrito assim:

$$I = x_t \alpha = x_t (\beta / \delta)$$

Os estimadores do modelo *Tobit* são o parâmetro de normalização δ e o vetor α , de coeficientes normalizados. O índice I é transformado em uma variável dependente limitada, estimada pelas funções de densidade normal e normal cumulativa.

Admitindo-se que o valor limite seja zero, as observações da variável dependente podem ser ordenadas, tal que as S primeiras observações tenham $y_t = 0$ e as últimas $N-S$ observações tenham $y_t > 0$, os parâmetros α e δ podem ser estimados pela maximização do valor da função log-verossimilhança, como descrito a seguir:

$$L = \sum_{t=1}^S \log[1 - F(\delta y_t - I_t)] + \sum_{t=S+1}^N \log f(\delta y_t - I_t)$$

Os coeficientes normalizados estimados do modelo *Tobit* não podem ser usados diretamente para análise dos impactos das variáveis independentes na variável dependente, visto que esses coeficientes representam impactos, considerando-se as transformações das funções de densidade normal. É possível, no entanto, calcular um efeito marginal dos coeficientes, o que torna a interpretação semelhante aos coeficientes produzidos pelo método dos mínimos quadrados.

No entanto, se Y_i for uma função linear de X_i , o efeito marginal de uma variação nas variáveis explicativas continua a ser uma constante (OLIVEIRA, 2004), conforme demonstrado a seguir:

$$\frac{\partial E(Y_i / X_i)}{\partial X_{ji}} = \beta_j$$

$$\frac{\partial E(Y_i / X_i)}{\partial X_{ji}} = \beta_j \cdot \Phi\left(\frac{X_i \beta}{\sigma}\right)$$

2.4.3. Escolha de variáveis do modelo analítico

Segundo Lyons (1994 *apud* LIMA; IRMÃO, 2004), os determinantes da probabilidade dos agentes escreverem um documento formal que regule a

relação contratual estão relacionados com a vulnerabilidade, complexidade, confiança, e o tamanho da escala de produção. A vulnerabilidade se refere à sensibilidade e à conduta oportunista de um agente em relação ao outro. Quanto à complexidade, se o produto for simples e imutável, mais descomplicada será a elaboração de normas que regulam a sua negociação. Uma escala de produção grande implica muitas perdas ao se firmar um contrato mal elaborado e pouco específico. E, por fim, a confiança interfere na elaboração de contratos mais rígidos ou não. Com o aumento da confiança menor será a necessidade de relações contratuais mais rigorosas.

Segundo a teoria da Economia dos Custos de Transação (ECT), as dimensões principais que diferenciam as transações são a especificidade dos ativos, a incerteza e a frequência das transações. Considerando as dimensões principais da ECT, procurou-se identificar variáveis do contexto das transações que envolvem produtores e compradores de café e que se relacionem com o grau de incerteza, de especificidade de ativos e de frequência de transações.

Em relação ao grau de incerteza, foram incluídas as variáveis número de dependentes do cafeicultor e sua experiência na atividade. O número de dependentes, cônjuge e, ou, outros dependentes, foi incluído no estudo admitindo-se a possibilidade de que a existência de dependentes poderia influenciar na decisão de se engajar numa negociação que envolva mais segurança ou não. Por sua vez, a experiência do produtor com a atividade pode estar diretamente relacionada com o nível de incerteza que ele percebe em relação ao desenvolvimento da atividade. Esse nível de incerteza pode influenciar sua disposição em estabelecer relações contratuais.

Para se captar a especificidade dos ativos, consideraram-se as variáveis assistência técnica fornecida e distância da propriedade ao centro comprador. Caso haja o fornecimento por parte do comprador da produção de algum tipo de assistência técnica, constitui-se, neste caso, a especificidade de ativos dedicados. O investimento do parceiro de negócios na produção de seu fornecedor implica maior dependência, pois é um tipo de investimento que, após executado, não possui aplicação alternativa, caso as negociações se encerrem.

A distância entre centro produtor e comprador pode influenciar o nível de dependência entre os diferentes elos de uma cadeia produtiva. A variável

distância pode influenciar as condições da relação entre produtores e compradores. Na ocorrência de poucos compradores em locais mais próximos, pode haver desejo de garantir a venda da produção para esse agentes, pois, do contrário, a venda para compradores em distâncias maiores poderá trazer mais custos associados ao transporte.

A frequência das transações foi medida em termos de números de vezes em que ocorrem as vendas do produto durante o ano. Se a frequência for muito elevada, os agentes terão motivos para não impor perdas aos seus parceiros, e possivelmente se engajarão em relações contratuais que reduzem o oportunismo, uma vez que uma atitude oportunista poderia implicar a interrupção da transação e a conseqüente perda dos ganhos futuros derivados da troca (AZEVEDO, 2000).

Na Tabela 3 estão descritas as variáveis incluídas no modelo, baseadas nos fatores comentados acima. Tal modelo possui como variável dependente o Índice de Contratos Informais (ICI), que se refere à fração da produção total de determinada atividade que se destina a atender regras firmadas ou acordos a respeito do processo produtivo. Na produção de café, este índice pode ser definido como a razão entre a porcentagem da quantidade de café transacionada como café especial pela quantidade total de café produzido pela propriedade rural.

2.4.4. Fonte de dados

Os dados do trabalho foram coletados em pesquisa de campo, realizada em agosto de 2006. A amostra foi constituída de 27 observações feitas na Associação Regional de Cafeicultores (ARCA), que é a Central Experimental de Beneficiamento Coletivo de Café Cereja oriunda do convênio entre a Universidade Federal de Viçosa e a Prefeitura Municipal de Viçosa, e que tem como parcerias empresas como EMATER e EPAMIG.

Os testes foram realizados com o *software LIMDEP 8.0*

Tabela 3 – Descrição de variáveis incluídas no modelo regressão de índice de contratos informais entre associados da Arca e a *Illycaffè*, e relação das variáveis com a teoria dos custos de transação

Variáveis	Relação com a teoria de custos de transação	Descrição
ici	Variável dependente	Índice de contratos informais (%café especial/%café total produzido)
depend	Incerteza	Cônjuge e, ou, dependentes (número pessoas)
expe	Incerteza	Experiência como produtor na produção cafeeira (anos)
freq	Frequência da transação	Número de vezes que ocorreram vendas/ano
atecnica	Ativo dedicado	Assistência técnica fornecida (0: ausente; 1: presente)
distancia	Especificidade locacional	Distância entre centro produtor e comprador

2.4.5. Determinação do tamanho da amostra

O cálculo do tamanho da amostra varia de acordo com o tamanho da população e se esta é infinita ou finita. Como a população pesquisada é finita, a fórmula utilizada para se obter o tamanho da amostra, segundo Gil (1999), é:

$$n = \frac{\sigma^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2 \cdot (N - 1) + \sigma^2 \cdot p \cdot q}$$

em que n é tamanho da amostra; σ^2 , nível de confiança escolhido, expresso em números de desvios-padrão; p , percentagem com a qual o fenômeno se verifica; q , percentagem complementar; N , tamanho da população; e^2 , erro máximo permitido

Neste estudo, a população estudada é de 101 produtores rurais (quantidade de produtores associados na ARCA). Dado o conhecimento sobre a percentagem média com a qual o fenômeno se verifica, utiliza-se 10% para p e utiliza-se 90% para q . O nível de confiança escolhido foi de 95% e, para

este nível de confiabilidade, a variável Z assume o valor de dois (Z=2). O erro amostral considerado foi igual a 10%. Assim, utilizando-se a fórmula, tem-se:

$$n = \frac{2^2 \cdot 0,10 \cdot 0,90 \cdot 101}{0,1^2 \cdot (101 - 1) + 2^2 \cdot 0,10 \cdot 0,90} = 26,74$$

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

A análise qualitativa pretendeu promover a compreensão das razões do processo de negociação existente entre os produtores da ARCA e a *Illycaffè*.

Os resultados são apresentados abordando-se os aspectos relacionados aos atributos de transação (especificidade dos ativos, incerteza e frequência de transação) e à estrutura de governança mais adequada levando em conta esses atributos.

3.1. Atributos da transação

3.1.1. Especificidade dos ativos

Em termos da especificidade ligada à mão-de-obra, o processo de despulpamento do café encarece os custos de produção, tanto na colheita como na pós-colheita. Portanto, para sua utilização, é necessário obter um preço mais elevado pelo produto, que compense tais custos para o cafeicultor. O procedimento de despulpamento, para ser executado de forma adequada, requer capacitação dos trabalhadores envolvidos na produção (MONTE; TEIXEIRA, 2006):

“O café especial, o trato dele deve ser melhor, porque você começa a adubar a terra e principalmente na colheita, tem que manejar a terra, tem que ser bem uniforme. Então é preciso uma pessoa que esteja bem treinada pra isso.[...]”

Tem que saber trabalhar com o despulpador e secar o café[...] Você acaba tendo que valorizar e pagar mais caro” (Cafeicultor Entrevistado).

No despulpamento do café, retiram-se a casca e a polpa dos frutos maduros, pois são resíduos que estimulam a proliferação e o desenvolvimento de microorganismos causadores de fermentação que leva o café a ser classificado como bebida inferior. O processo de despulpamento é feito via descascadores mecânicos, com posterior lavagem dos grãos, reduzindo a área utilizada do terreno e o tempo necessário para a secagem.

De acordo com os resultados da pesquisa, foi observada a resistência dos trabalhadores à mudança no método de produção como uma das barreiras para se obter café de melhor qualidade. Tanto o despulpamento do café quanto a prática da colheita seletiva requer treinamento e disposição do trabalhador envolvido na produção. No entanto, como um dos principais gargalos da região é a falta de mão-de-obra, o cafeicultor que utiliza métodos tradicionais de produção encontra, mais facilmente, prestadores de serviço. Os cafeicultores, por exemplo, que fazem derriça total tornam-se mais atrativos pela mão-de-obra, pois a colheita seletiva, técnica alternativa à derriça total, demora mais tempo. Mesmo com o pagamento de hora extra, os cafeicultores que utilizam desta técnica de colheita, necessária para se obter café de melhor qualidade, ficam em desvantagem pela dificuldade de se conseguirem apanhadores para este trabalho:

“Precisa mudar a cultura do agricultor brasileiro, o apanhador de café... enquanto o produtor faz a colheita seletiva pra fazer café especial com o café maduro, o vizinho não está preocupado com qualidade, tá fazendo derriça total. Aquele que tá fazendo seletiva vai ficar sem mão-de-obra...” (Cafeicultor Entrevistado).

Assim como na pesquisa realizada por Gonçalves et al. (2005), na região de Viçosa, os produtores que não utilizam a técnica da colheita seletiva alegam a falta de qualificação técnica dos empregados e também a resistência da mão-de-obra ao estabelecimento de contrato temporário, pois, na opinião dos trabalhadores, é desvantajoso, quando eles vão procurar um novo emprego.

A recusa por parte dos empregados em relação à regulamentação também reflete um empecilho para a contratação, de acordo com os

produtores. Esta regulamentação significa assinar a carteira de trabalho desses empregados e formalizar a prestação de serviço.

A topografia da região, marcada por montanhas, exige a intensa utilização de mão-de-obra para o preparo do solo, plantio e colheita. Como a procura pelo serviço oferecido por estes funcionários é superior, no caso da região de Viçosa, a oferta de trabalho, liberdade e flexibilidade são valorizadas em detrimento do compromisso formal de trabalho regulado por lei, promovendo, assim, grande alternância de funcionários no negócio.

Outro fator observado nas entrevistas é a falta de conhecimento por parte dos próprios cafeicultores do processo de colheita seletiva, que não significa, como alguns consideram, colher o grão maduro de cada pé, fruto a fruto. Este equívoco leva muitos a considerarem um método de colheita difícil de ser colocado em prática. Existem, sim, diferentes manejos ou formas de fazer a colheita seletiva, como colher o terço superior da planta, que é a parte que recebe maior luminosidade e amadurece primeiro, e, num segundo momento, iniciar a colheita do restante que permaneceu na planta. É possível também usar um talhão e fazer, nessas condições, a derriça total.

A falta de conhecimento desses processos pode encarecer a fase de colheita seletiva e até inviabilizá-la, o que, segundo os entrevistados, costuma ser responsável por 60 a 70% do custo total da produção.

Conforme a pesquisa mostrou, os próprios cafeicultores treinam os seus empregados, pois parte significativa dos entrevistados são engenheiros-agrônomos ou tem parentes próximos, como cônjuge e filhos, que possuem a formação em agronomia.

Segundo os cafeicultores entrevistados, para se produzir café de melhor qualidade é preciso o trato da lavoura por pessoas conhecedoras das técnicas eficientes de manejo e do trato da colheita e pós-colheita.

Ainda na parte de treinamento, no caso da Associação estudada (ARCA), existem parcerias com órgãos de assistência rural como EMATER e EPAMIG, que são responsáveis pela maior parte dos cursos ministrados aos produtores da região.

A Prefeitura Municipal de Viçosa também se constitui em uma parceira da Associação e contribui com a inclusão dos produtores associados no Programa Municipal de fomento à Cafeicultura (Procafé), criado em 1998 pela

Secretaria Municipal de Agricultura e Meio Ambiente, que proporciona a instrução técnica em forma de palestras e cursos, além da compra em conjunto de insumos, análise de solos, concessão de maquinário e mudas de qualidade.

Outra parceria importante para a associação é da Universidade Federal de Viçosa (UFV), que contribui na transmissão de conhecimento, através de seus técnicos e pesquisadores por meio de eventos, como a Semana do Fazendeiro.

Considerando os fatores citados anteriormente, pode-se concluir que a especificidade de ativos humanos foi considerada baixa, ao se analisar o pouco investimento em capacitação técnica e científica, sem a acumulação, no entanto, de conhecimentos específicos cujo aproveitamento em outra atividade seja dificultado por sua alta especialização.

Segundo Gonçalves et al. (2005), um produtor de café especial independente possui especificidade dos ativos considerada alta, porque investe mais em treinamento, equipamentos e marca própria comparado a produtores associados, como no caso da ARCA.

O produtor independente se diferencia da amostra estudada, pois não é filiado a uma associação de produtores, como a ARCA. Este produtor, geralmente, se volta para o mercado externo e, para isso, justifica-se o investimento maior em uma marca própria e a construção de valores subjetivos ligados ao consumo do café vendido por ele, como tradição da família detentora da produção daquele café e, até mesmo, valores ligados às relações sociais e ambientais corretas de sua produção.

Para os cafeicultores ouvidos na pesquisa de campo, a produção de café especial não requer tratamentos culturais muito complexos e sua obtenção depende quase exclusivamente dos cuidados pós-colheita.

Os cuidados pós-colheita requerem grande uso de máquinas e equipamentos e, conseqüentemente, são os que mais geram custos na obtenção do café considerado especial.

Os instrumentos usados, em geral, para a fase pós-colheita da produção de café são lavador, desmucilador, despulpador, terreiro, secador e máquina beneficiadora.

A maior parte dos entrevistados utiliza lavador, terreiro cimentado e um secador tipo barcaça apenas para dias chuvosos. O beneficiamento do café

dos produtores entrevistados é feito na Central Experimental de Beneficiamento Coletivo de Café Cereja, onde funciona parte das atividades da Associação (ARCA) situada dentro do Campus da UFV.

Segundo os entrevistados, no preparo do café cereja descascado, os grãos derriçados na lavoura são lavados para a separação do bóia e de possíveis pedras e torrões de terra. Logo depois, são separados os grãos verdes dos grãos cereja pelo descascamento numa máquina, que pode ser regulada de forma que apenas esses grãos sejam descascados. Esses grãos cerejas, ou seja, grãos em ponto de maturação, são levados ao processo de secagem que pode ser ao sol ou no secador; este último indicado apenas para dias chuvosos.

A aquisição de todo o maquinário acarreta alto investimento por parte do produtor, o que se constitui uma barreira para os pequenos e médios cafeicultores:

“Nós levamos os nossos empregados para aprender a lidar com as máquinas, eles ficaram uma semana. Nós tínhamos a intenção de comprar as máquinas, mas são muito caras ainda.” (Cafeicultor entrevistado)

No caso dos associados da ARCA, parte deste maquinário foi adquirida pela associação, e o beneficiamento do produto é feito na Central Experimental de Beneficiamento Coletivo. Como os custos são rateados entre os associados, observa-se uma redução no gasto anual com este processo de beneficiamento comparado com produtores que possuem todo o maquinário e fazem o beneficiamento dentro da sua propriedade.

Mesmo fazendo o beneficiamento na Central, o investimento em equipamentos, como lavador, terreiro cimentado ou suspenso, e secador, feito pela maior parte das propriedades analisadas, caracteriza-se por especificidade de ativos físicos, pois são equipamentos para atender a esta atividade. Na hipótese de realocação para outra atividade, acarretaria acentuada perda de valor de mercado.

O relacionamento comercial com a *Illycaffè* promove entre os produtores o desejo pela busca incessante da qualidade do produto, dada às exigências feitas pela empresa compradora para que a aquisição do café advindo da ARCA se efetive.

Quanto às exigências feitas pela *Illycaffè*, podem-se citar, de acordo com o Apêndice C: lotes de preferência provenientes de descascamento mecânico prévio à secagem, lotes com no máximo 12 defeitos; peneira 16 acima (máximo de 2% vazamento); teor de umidade de 11%; uniformidade desta umidade; e somente café arábica.

Muitos são os investimentos feitos por parte dos cafeicultores para atender a estas exigências feitas pela *Illycaffè*. Na ausência de garantia da compra do café por parte da torrefadora, os associados se vêem expostos ao risco de, mesmo atendendo boa parte dessas exigências, não conseguir vender o café em um preço adequado.

Dentre os investimentos feitos pelos cafeicultores, podem-se citar, de acordo com os resultados da pesquisa, o pagamento superior para os apanhadores que fazem colheita seletiva, o gasto com pagamento de hora extra, gasto para a manutenção de uma estrutura adequada para o trato e armazenamento do café especial, o investimento em maquinário próprio, e despesas com energia elétrica para o maquinário.

Portanto, a especificidade dos ativos físicos na produção de café especial pode ser considerada alta, conforme discutido anteriormente, pois as aquisições e os investimentos necessários para se obter qualidade no café produzido implicam acumulação de máquinas e equipamentos específicos, que, dado a sua particularidade, seriam pouco aproveitados em uma outra atividade.

Quanto à especificidade locacional, pode-se dizer que o custo de transporte não é algo que sensibiliza o produtor para estabelecer acordos com um comprador de café, já que a maior parte das unidades produtivas analisadas se localiza próxima à Central de Beneficiamento. A propriedade mais distante está a 50 km no município de Divinésia, com a distância média das propriedades da amostra pesquisada de 18 km em relação à Central de Beneficiamento.

O fator perecibilidade é também um aspecto que pode afetar as transações entre os agentes do mercado de café, pois o produto não é considerado perecível na percepção dos entrevistados, ao considerar que o tempo máximo de armazenagem pode chegar a mais de um ano.

Portanto, se for um ano considerado de muita oferta, o cafeicultor pode armazenar o produto e aguardar a elevação do preço. A época definida pelos entrevistados como a melhor para a venda do produto é de janeiro a março, visto que são meses que estão no período de entressafra, quando normalmente o preço do café se eleva como consequência da oferta menor comparada com a oferta do período da safra, que se estende de maio a julho.

Porém, a maioria não espera até este período para ofertar o café e costuma vender boa parte logo após a colheita, no momento de baixa dos preços pagos ao produtor. Alguns vão colhendo, beneficiando e vendendo toda a safra. Este fato é explicado pela necessidade de custear as despesas da atividade e obter recursos para a compra de insumos de produção:

“Normalmente, eu já vou colhendo, beneficiando e já vou vendendo. Época de preços baixos, porque eu comercializo na safra [...] Nessa fase da colheita a gente gasta muito. Então a gente precisa de dinheiro nesta época [...] Mas isso não é bom, porque na época da safra o preço tá baixo.” (Produtor entrevistado)

Pode-se considerar que especificidade locacional e temporal para a produção de café especial é baixa. Por sua vez, a especificidade de ativos humanos também pode ser considerada pequena, ao se considerar a necessidade de treinamento e instrução para o manejo adequado da cultura. Diante dos resultados observados na pesquisa de campo, destaca-se a especificidade dos ativos físicos como a principal geradora de incertezas quanto à comercialização do café.

3.1.2. Incerteza

Os motivos que geram incerteza nos produtores de café especial analisado se resumem em não obter o preço justo pela produção oferecida no mercado e a falta de garantia quanto à quantidade que será comprada, que estão relacionadas com a falta de acordo formal e o pequeno número de empresas compradoras do café especial.

Esta incerteza quanto às flutuações do preço do produto, aliada à falta de contrato entre partes garantindo a compra do produto, leva ao risco de não vender o café pelo preço e quantidade necessários para se cobrir pelo menos os custos de produção.

Nenhum dos cafeicultores entrevistados vive apenas com a renda do negócio agrícola. A maior parte considerou a produção de café a melhor atividade agrícola para se investir na região, mesmo declarando que utilizam recursos financeiros da outra fonte de renda para cobrir parte das despesas da produção cafeeira na propriedade rural.

Observou-se, também, a ausência de registro e contabilização dos custos totais da produção, o que pode ser considerado como um empecilho para o conhecimento da realidade financeira da empresa rural e um dificultador para o acompanhamento do real rendimento obtido no negócio. Este acompanhamento faz-se necessário para que o cafeicultor possa definir se é vantajoso ou não investir na produção do café de qualidade, diante dos preços pagos pelo mercado.

A alta concentração de empresas compradoras de café aumenta a incerteza do mercado, desestimulando o produtor em investir na qualidade do café produzido, uma vez que o preço pago ao produtor pode não se diferenciar do café *commodity* mesmo com a oferta do produto diferenciado.

“Nem sempre a gente consegue o preço que a gente acha que vale[.] eles (os compradores) ficam cartelizados. O número existente não favorece a gente não, não é o diferencial. Eles comunicam entre si.” (Cafeicultor Entrevistado)

Para a produção do café especial ser considerada viável, do ponto de vista econômico, deverá existir a diferença de preço pelo menos 50% superior comparado com o preço do café *commodity* (OLIVEIRA et al., 2005).

Além das oscilações do mercado, a produção cafeeira, assim como a produção agrícola em geral, possui incertezas ligadas também às variações climáticas, que podem ser amenizadas com planejamento e tecnologia, o que requer do produtor a capacidade de prever contingências futuras.

Investimento em um secador e treinamento dos funcionários para a sua utilização correta é um exemplo de uma forma de evitar prejuízos no trato pós-colheita no caso de uma eventualidade, que, neste caso, seria um período chuvoso que poderia impossibilitar a secagem dos grãos no terreiro.

Quanto ao estabelecimento de contratos entre os produtores e a empresa compradora, observou-se que os acordos informais podem beneficiar os dois lados, o que significa que a não-formalização de um documento

respaldado pela lei regularizando a relação comercial possibilita para as partes envolvidas flexibilidade e independência.

Em relação aos produtores, o estabelecimento de acordo formal com alguma empresa compradora é temido pela possível perda de flexibilidade nas negociações, dada a flutuação de preços inerentes ao mercado de café. Um aumento ou a queda nos preços do produto podem ser afetados por fatores especulativos, o que caracteriza o mercado, segundo os cafeicultores, como instável.

Essa inconstância nos preços pode favorecer os cafeicultores na comercialização, pois é possível armazenar o café e vendê-lo no período mais vantajoso de alta nos preços, que pode ser devido à entressafra ou em função de notícias como geadas em regiões produtoras de café.

Ao se firmar um contrato de fornecimento, o preço recebido pelos lotes vendidos é fixado *a priori*. Logo, a possibilidade de o valor do café no mercado estar acima do fixado no contrato de venda, no momento da entrega do lote contratado, gera incerteza por parte do produtor em relação ao estabelecimento do acordo.

Uma das causas do receio das torrefadoras realizarem acordos formais seria a não-garantia de regularidade da oferta, porque o não-cumprimento da quantidade previamente contratada acarretaria prejuízos para a empresa.

Há um acordo informal entre a Associação e a empresa italiana de compra do café produzido na microrregião de Viçosa. Esta parceria é simbolizada pela freqüência nas negociações do café ofertado pela Associação e pelo envio de recursos financeiros para a construção de uma nova sede para a ARCA, em conjunto com investimentos em pesquisas voltadas para o setor cafeeiro, patrocinadas pela *Illycaffè* em Viçosa por meio da UFV.

3.1.3. Freqüência

Segundo Williamson (1979), em relação à freqüência, classificam-se as transações como ocasionais (ou discretas) e recorrentes. A interação entre a freqüência e a especificidade do investimento é um aspecto importante na indicação da estrutura de governança mais adequada para cada tipo de relação entre agentes.

Transações ocasionais tendem a ocorrer no mercado “spot”, mas, à medida que os negócios de compra e venda vão se intensificando, é necessária a adoção de estruturas de governança que permitam o monitoramento do negócio entre os agentes.

O que se observa, no contexto estudado, é uma fase de transição entre as vendas ocasionais para vendas recorrentes entre a ARCA e a *Illycaffè*. A parceria está ainda incipiente, e dado os investimentos recentes da empresa na Associação, os produtores associados esperam uma intensificação na relação comercial.

A frequência na comercialização do café especial com a *Illycaffè* é caracterizada pela recorrência, já que a empresa efetiva suas compras num período predeterminado, que geralmente se estende de julho a novembro, e adquire lotes grandes, relativamente à capacidade da ARCA, de forma consecutiva desde a formação da Associação.

A maior parte do que é vendido pela ARCA destina-se à aquisição feita pela *Illy*, em termos de volume vendido. No entanto, a associação também comercializa com outros parceiros que compram parte do café oferecido pela ARCA.

Muitas vezes acontece, segundo os entrevistados, de as amostras do café serem enviadas e não preencherem todas as exigências da *Illy*. Neste caso, o café não é vendido para a empresa, mesmo sendo um café de boa qualidade. Este lote “rejeitado” pela *Illy* passa então a ser vendido para outros compradores e é classificado como fundo *Illy*.

Os cafeicultores associados promovem a venda do café em mais de uma etapa, em geral vendendo o produto para outros compradores que não a *Illycaffè*. A primeira etapa acontece na safra logo após a colheita, enquanto a segunda costuma ser no final do ano, e a terceira entre os meses de janeiro e março do próximo ano.

“Vou vendendo parte (da produção) a medida que eu tenho necessidade de capital... a medida que a gente vai precisando de liquidez pra pagar conta, pra fazer face ao custo de produção, né? Compra de adubo, isso tudo.” (Cafeicultor entrevistado)

As entrevistas mostraram que quanto mais descapitalizado é o produtor, ou seja, quanto menos recursos ele possui para investir no negócio

agrícola, maior o volume de vendas concentradas na primeira etapa, que acontece no período de safra, imediatamente após a colheita.

No caso da comercialização com a *Illycaffè*, os produtores da associação possuem prazo limitado, em geral até o mês de novembro para realizar as transações de venda do produto. Tal aspecto confere à empresa poder arbitrário sobre os preços pagos ao produtor pelo café que se encontre dentro das exigências feitas previamente, descritas no documento do Apêndice C.

3.2. Formato das relações de coordenação

Na visão dos cafeicultores, a principal vantagem de se produzir café de qualidade superior é o preço maior obtido pelo produto e o relacionamento diferenciado com os compradores.

Quanto às desvantagens da produção desse tipo de café, destaca-se o aumento nos custos de produção como fator preponderante. Estes custos estão diretamente associados às mudanças na colheita e pós-colheita, como nos métodos de beneficiamento e aquisição de equipamentos para o despulpamento, mudanças essas importantes para se conseguir um padrão diferenciado de qualidade do produto.

As empresas torrefadoras obtêm a sua matéria-prima preferencialmente de associações de cafeicultores. No caso de Viçosa, a *Illycaffè* iniciou suas negociações na região apenas pelo intermédio da associação regional de cafeicultores (ARCA).

A inexistência de contratos formais entre produtores, associações e torrefadoras na região pode ser justificada pela suficiente oferta do produto e também pela expectativa na flutuação dos preços de mercado. A variação nos preços do produto possibilita a liberdade de negociação para os cafeicultores que não possuem um acordo formal de venda.

Ao se fixar um preço, por exemplo, que será pago pela produção e na data acordada para a entrega, na época de comercialização se o valor do produto no mercado estiver acima do que foi registrado no contrato, os produtores incorrem no custo de oportunidade de obter um valor maior na venda, pela alta não esperada da cotação atual, por causa do compromisso

firmado anteriormente. Neste exemplo, a perda seria conseqüência da valorização do café acima da expectativa dos produtores no momento de se firmar o contrato com uma empresa compradora, ou seja, por ter sido combinado um valor inferior à cotação do café no dia da entrega da produção.

Conforme a declaração dos produtores, tal aspecto torna arriscada a fixação do preço e da quantidade transacionada do produto, através de um contrato formal.

No entanto, observou-se, durante a pesquisa, que há parceria entre a torrefadora e a associação como forma de garantir a qualidade do café comercializado, o que pode se caracterizar como um acordo informal. Esse relacionamento ocorre por meio de alguns treinamentos e cursos oferecidos, além do apoio da *Illycaffè* à pesquisa e à construção de uma nova sede para ARCA.

Segundo Farina e Zylbersztajn (1998), na comercialização do café verde brasileiro o principal instrumento de competição é o preço, não havendo contratos de fornecimento com as empresas estrangeiras por se tratar da oferta de um produto *commodity*.

No entanto, a transição do café *commodity* para o café com atributos especiais exige estruturas de governança adequadas para que a comercialização do produto diferenciado seja compensadora para os agentes desse segmento.

A estrutura de governança atual na microrregião de Viçosa é via mercado para o café *commodity*. O relacionamento entre comprador e vendedores é marcado por acordos informais que significam a venda do café de acordo com exigências pré-estabelecidas por um comprador.

A especificidade foi considerada baixa para o ativo humano, locacional e temporal, tendo apresentado alta especificidade para os ativos físicos e dedicados. Logo a característica do investimento para se produzir café especial pelos associados pela ARCA pode ser classificada como Misto.

A incerteza em relação ao preço, qualidade e quantidade efetivamente comprada é classificada como alta, dada a ausência de garantias das partes envolvidas na comercialização.

Como a freqüência das transações dos produtores com a *Illy* é recorrente, considerando o modelo de escolha proposta por Williamson (1979),

chega-se, então, à conclusão de que a estrutura considerada mais adequada é a de governança bilateral, como representado na Figura 7, regida por contrato relacional.

		Característica do investimento		
		Não específico	Misto	Específico
Frequência	Ocasional	Governança de mercado (contrato clássico)	Governança trilateral (contrato neoclássico)	
	Recorrente		Governança bilateral (contrato relacional)	Governança unificada (integração vertical)

Fonte: Williamson (1979).

Figura 7 – Comparação da estrutura de governança com as transações comerciais.

A governança bilateral envolve arranjos de propriedade parcial e a utilização de contratos relacionais que são mais complexos e pressupõe, em geral, co-produção e comércio recíproco, o que implica criação da dependência entre os agentes (FERREIRA et al., 2005).

Na prática, a implantação do contrato relacional ocorre pela intensificação das relações de compra e venda do café produzido entre os associados da ARCA e a *Illy*. Por meio dessa transação cada vez mais recorrente, vínculos de cooperação comercial são criados, como o beneficiamento dos grãos realizado com máquinas e equipamentos fornecidos pela *Illy* pode ser qualificada como co-produção, ou seja, divide-se a responsabilidade dos processos pós-colheita.

A inexistência na região desse tipo de contrato entre cafeicultores e empresa torrefadora deve-se, provavelmente, ao número restrito de compradores do produto, o que proporciona um ambiente pouco ameaçador para as empresas que compram o café da região.

Portanto, a busca de novos parceiros de negócios constitui-se numa estratégia que pode provocar a transição do atual contrato neoclássico para o contrato relacional, mudando assim a forma da relação contratual entre os

produtores e empresas compradoras – de governança via mercado para governança bilateral.

É importante essa busca dos produtores de café cereja descascado por novos parceiros de negócios, juntamente com a manutenção do processo de inovação em prol da redução dos custos. Assim, explorar outros mercados principalmente como o externo para a venda do café de qualidade pode ser uma alternativa eficiente (OLIVEIRA et al., 2006).

No caso da ARCA, praticamente todo o risco da atividade fica nas mãos do produtor que investiu em equipamentos especializados e na contratação da mão-de-obra apropriada para a produção do café especial, pois nem toda a produção de café especial é absorvida pela empresa italiana, sendo o restante vendido como fundo *Illy* por um preço abaixo do preço pago pela *Illycaffè*.

No entanto, apesar de haver riscos unilaterais, há uma externalidade positiva que é reflexo dessa parceria com a *Illycaffè*, pois os produtores associados à ARCA se beneficiam pela disseminação entre os compradores da região de Viçosa, da informação sobre a qualidade do café produzido por eles, conseguindo ainda vender o café do “fundo *Illy*” por um preço mais elevado que o preço pago pelo café *commodity*.

Desse modo, a atual estrutura de governança entre a associação e a *Illy* possui vantagens discutidas anteriormente, mas ainda necessita de ajuste para se amenizarem os riscos inerentes ao investimento dos produtores para a obtenção do café especial.

3.3. Análise quantitativa

A análise quantitativa a seguir é uma complementação à análise qualitativa descrita anteriormente. A construção do modelo econométrico surgiu como uma tentativa de mensurar aspectos comportamentais nas relações entre as instituições envolvidas na produção e comercialização do produto na região de estudo. Ressalta-se, de antemão, que, apesar de o modelo ajustado apresentar restrição estatística com relação às variáveis incluídas, optou-se por sua análise como sugestão para que outros estudos aprofundem na seleção de variáveis e, ou, modelos mais adequados.

Parte das informações obtidas no levantamento de dados (Apêndice B) não foi utilizada pela restrição imposta advinda do número de observações obtidas (27). Portanto, as 27 unidades produtivas pesquisadas representam uma amostra estatisticamente significativa, de acordo com o cálculo demonstrado anteriormente, mas se constitui num número que limita a inclusão de todas as variáveis explicativas coletadas no levantamento de dados, por causa da perda de Graus de Liberdade¹ na regressão estimada. Dessa forma, foi possível incluir apenas cinco variáveis explicativas relacionadas a seguir.

Para a análise foi estimado o modelo de regressão múltipla *Tobit*, tendo o Índice de Contratos Informais (ICI) como variável dependente e o número de dependentes (filhos e, ou, cônjuge), a frequência durante o ano das vendas do produto, a experiência em anos do produtor, o nível de assistência técnica fornecida pela empresa torrefadora e a distância da propriedade rural à sede da ARCA como variáveis independentes incluídas no modelo.

Quanto às magnitudes das variáveis explicativas do modelo estimado, o número de dependentes variou de 0 a 5, a frequência das transações variou de 1 a 3, os anos de experiência do cafeicultor possui o intervalo de 3 a 50. A assistência técnica fornecida, segundo a opinião dos entrevistados, variou de 0 a 3 de acordo com o critério previamente estabelecido como: 0: ausente; 1: baixa; 2: média; 3: alta. A distância das propriedades rurais analisadas esteve entre 1,5 km e 50 km.

Os resultados do modelo econométrico ajustado para análise dos determinantes do Índice de Contratos Informais (ICI) estão apresentados na Tabela 4.

Como se pode observar, os coeficientes das variáveis Frequência e Distância não foram significativos, enquanto as variáveis Dependentes, Experiência e Assistência Técnica apresentaram significância no modelo estimado.

¹ É um conceito ligado ao número de dados disponíveis (livres) para o cálculo da estatística (GUJARATI, 2000).

Tabela 4 – Resultados do modelo de regressão de análise de índice de contratos informais entre a Associação dos Produtores de Café (ARCA) e a empresa compradora (*Illycaffè*) na microrregião de Viçosa, em 2006

Variável	Coefficiente	Estatística t
Intercepto	-5,6989	-0,229 (ns)
Dependentes	-10,2375	-2,152 (*)
Freqüência	3,2772	0,491 (ns)
Experiência ²	0,7256	1,486 (***)
Assistência técnica	20,6155	1,941 (**)
Distância	0,7042	1,307 (ns)

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota: (*) significativo a 5%; (**) significativo a 10%; (***) significativo a 15%; (ns) não-significativo.

² Valor *p* estimado para esta variável: 0,1373 ou 13,73%.

A experiência do cafeicultor possui relação direta com o índice de contratos informais, o que significa que o aumento dessa experiência provoca elevação no índice de contratos informais, ou seja, percebe-se aumento na proporção produzida de café especial em relação ao total de café produzido. Tal relação demonstra que a propensão à realização de contratos aumenta com o aumento do manejo na atividade.

A variável número de dependentes, filhos e, ou, cônjuges que o cafeicultor possui influencia de forma negativa a produção de café de acordo com exigências pré-estabelecidas pelo comprador, que, neste estudo, é a *Illycaffè*. O aumento dos dependentes leva à redução na proporção da produção de cafés especiais, o que pode indicar uma aversão à incerteza inerente aos investimentos necessários para se produzir o produto com qualidade superior sem a garantia da venda pelo preço adequado a tal inversão.

Por sua vez, o aumento no grau de assistência técnica fornecida ao cafeicultor faz com que ocorra aumento no índice de contratos informais, assim como a variável freqüência também estimula o estabelecimento de acordos entre os produtores e empresas torrefadoras.

O aumento da assistência técnica fornecida pela empresa compradora (*Illycaffè*) aos cafeicultores, que, na maior parte dos casos foi considerada baixa, estimula a produção de café sob exigências pré-estabelecidas pela empresa, já que através da assistência técnica ocorre transmissão de conhecimentos de novos processos e métodos de produção. Assim como no modelo *Tobit*, estimado por Lima e Irmão (2004), para analisar os contratos informais na agricultura irrigada, a assistência técnica aumenta a propensão dos produtores ao engajamento em relações contratuais.

Quanto à frequência, à medida que esta se intensifica é necessária a adoção de mecanismos que permitam o monitoramento do negócio entre os agentes e a prevenção ao oportunismo, o que pode ser registrado num acordo formal.

A distância em quilômetros da propriedade rural até o centro comprador, considerado aqui como a Associação que negocia direto com a empresa *Illycaffè*, possui relação direta, indicando que aumentos na distância gera elevação no índice de contratos informais.

Esses resultados obtidos demonstram que o aumento da distância da propriedade rural até o centro comprador estimula a porcentagem produzida de café, considerado de nível superior, comparado com o total produzido na propriedade. O distanciamento maior da propriedade ao centro comprador encarece os custos de transporte que são arcados plenamente pelo cafeicultor, o que pode, muitas vezes, viabilizar o relacionamento ou o acordo de venda do produto caso estes custos sejam divididos entre o produtor e a empresa compradora.

Baseado na discussão dos resultados, obtidos no modelo quantitativo, pode-se concluir que a decisão de engajar-se em uma relação contratual é definida pelo número de dependentes que o produtor possui, pela sua experiência na atividade e pela assistência técnica recebida do parceiro comercial, comprador da sua produção.

Apesar de as variáveis frequência e distância não terem apresentado significância estatística, o sinal positivo dos coeficientes relacionados com estas variáveis pode indicar que o aumento na intensidade das transações e o aumento da distância entre os parceiros comerciais podem estimular o empenho dos cafeicultores na produção de café de acordo com exigências

preestabelecidas pelo comprador, ou mesmo o estabelecimento de um contrato formal.

4. RESUMO E CONCLUSÕES

O setor cafeeiro brasileiro tem sofrido importantes transformações, podendo-se destacar a evolução do processo de produção e de tratamento pós-colheita para a produção de cafés de qualidade superior, os chamados cafés especiais.

Particularmente na Zona da Mata mineira, na região de Viçosa (MG), tais mudanças ocorreram em parte devido à organização de cafeicultores, com a criação da Associação de Regional de Cafeicultores (ARCA) e do relacionamento estabelecido entre essa associação e a *Illycaffè*, uma empresa italiana compradora de cafés especiais.

Para a obtenção de produtos com atributos considerados especiais ou de qualidade superior, um dos aspectos importantes refere-se aos esforços para aperfeiçoamento da coordenação entre os agentes que transacionam nas cadeias produtoras.

A coordenação de uma cadeia produtiva possibilita o alcance das metas e a diminuição de conflitos entre os elos, o que pode resultar em redução de custos de produção e negociação, promovendo agilidade na adaptação às modificações de ambiente de mercado, entre outros benefícios.

Portanto, considerando-se os esforços necessários para a produção de cafés com maior qualidade, torna-se importante investigar que características e aspectos influenciam na comercialização e no estabelecimento de relacionamentos comerciais entre produtores de café especiais e empresas

compradoras. Este estudo trata da análise de aspectos sócio-políticos e econômicos que afetam as relações que se estabelecem entre produtores de café especial ligados a ARCA e a *Illycaffè*.

Utilizou-se para tal uma análise qualitativa utilizando dados levantados em entrevistas semi-estruturadas realizadas com cafeicultores associados à ARCA e, adicionalmente, procurou-se mensurar a influência de variáveis explicativas selecionadas no estabelecimento de acordos informais entre os produtores de café especial da microrregião de Viçosa e a empresa compradora (*Illycaffè*), através de uma análise quantitativa, utilizando-se um modelo econométrico de regressão.

Os resultados da pesquisa qualitativa apontaram para a inexistência de especificidade locacional e temporal para a produção de café especial. A especificidade de ativos humanos foi considerada pequena, uma vez que há pequena necessidade de treinamento e instrução da mão-de-obra para o manejo adequado da cultura. Por sua vez, os resultados da pesquisa apontam para a especificidade dos ativos físicos como a principal geradora de incertezas quanto à comercialização do café.

A incerteza para os produtores de café especial na sua interação com a *Illycaffè* concentra-se na possibilidade de os produtores não obterem o preço justo pela produção oferecida no mercado, em função da falta de garantia quanto a quantidade que será comprada e seu preço. Esta situação tem relação com a falta de acordo formal entre produtores da ARCA e a *Illy*, e a pouca ou inexistente concorrência entre as empresas compradoras de cafés especiais na região.

A freqüência na comercialização do café especial com a *Illycaffè* é caracterizada pela recorrência, já que a empresa efetiva suas compras num período predeterminado, que geralmente se estende de julho a novembro, e adquire lotes grandes, relativamente à capacidade da ARCA, de forma consecutiva desde a formação da Associação.

A pesquisa qualitativa indicou também que a nova tendência de busca por qualidade da bebida na cafeicultura torna as transações comerciais via mercado aberto inadequadas, principalmente pela presença de assimetria de informação e incertezas e risco unilaterais.

Considerando o modelo de escolha proposta por Williamson (1979), chegou-se, então, à conclusão de que a estrutura considerada mais adequada é a de governança bilateral regida por contrato relacional.

Apesar da atual estrutura de governança adotada atualmente entre a associação e a *Illy* (transações via mercado aberto) possuir vantagens, como incentivo à melhoria da qualidade do café na região e possibilidade de venda deste por preços mais elevados mesmo no mercado interno, ainda há a necessidade de ajustes para amenizar os riscos unilaterais relativos ao investimento dos produtores para a obtenção do café especial e a falta de garantia para compra da produção a preços justos pela *Illycaffè*.

Baseado na discussão dos resultados obtidos no modelo quantitativo, concluiu-se que a decisão de engajar-se em uma relação contratual é definida pelo número de dependentes que o produtor possui, pela sua experiência na atividade e pela assistência técnica recebida do parceiro comercial, comprador da sua produção.

A variável dependentes (filhos e, ou, cônjuges) que o cafeicultor possui influencia de forma negativa a produção de café especial, ou seja, o aumento dos dependentes leva à redução da proporção da produção desse tipo de café. Quanto à variável explicativa experiência, a sua relação positiva com a variável dependente demonstra que a propensão à realização de contratos aumenta com o aumento da experiência do produtor na condução dessa atividade. Por sua vez, o aumento no grau de assistência técnica fornecida ao cafeicultor faz com que ocorra aumento no índice de contratos.

Em termos gerais, a existência da Associação Regional dos Cafeicultores (ARCA) da microrregião de Viçosa, com o apoio da Prefeitura Municipal, por meio da Secretaria Municipal de Agricultura e Meio Ambiente, significa um grande avanço nas negociações com empresas torrefadoras que valorizam a qualidade do café.

Apesar de comprar uma quantidade limitada de café arábica no Brasil, a *Illycaffè* incentiva o investimento e a busca de qualidade no processo produtivo dos cafeicultores ao pagar por qualidade e por investir em pesquisas voltadas para o setor.

A comercialização do produto entre a ARCA e a *Illycaffè* aumenta a disposição da associação em continuar a parceria com a empresa italiana, no

entanto, é importante salientar a necessidade de buscar novos parceiros de negócios, não se limitando apenas à comercialização com a *Illycaffè*.

4.1. Sugestões para pesquisas

Nesta pesquisa, discutiu-se a relação contratual entre produtores de café especial, componentes de uma Associação, e uma empresa compradora desse café, restando importantes aspectos a serem abordados em outros trabalhos.

No que se refere à pesquisa qualitativa, mesmo embora o estudo de caso múltiplos permita um entendimento aprofundado das questões envolvendo os produtores da ARCA, a análise das relações contratuais de outras associações de produtores de café especial com seus compradores, ou até mesmo das relações entre produtores e compradores para outros produtos agropecuários com qualidade superior, pode expandir o entendimento dos aspectos importantes que regem esses relacionamentos e que podem determinar o seu sucesso. A comparação de resultados de estudos de caso focados em um mesmo fenômeno que ocorre em diferentes objetos de estudo pode trazer maior poder de generalização e explicação destes fenômenos.

Do ponto de vista quantitativo, fica clara a necessidade de expansão de pesquisas para se somarem esforços para que os princípios da Economia dos Custos de Transação possam ser tratados de forma mais eficiente do ponto de vista quantitativo. Mais especificamente, a busca de amostras com maior número de observações (i.e. pesquisa de associações com número maior de produtores) pode permitir que maior número de variáveis explicativas sejam incorporadas ao modelo, fortalecendo o seu poder de explicação para os fatores que influenciam na maior ou menor proporção a comercialização de cafés especiais através de contratos formais ou informais.

REFERÊNCIAS

ANUÁRIO ESTATÍSTICO DO CAFÉ. **Coffee Business**. Rio de Janeiro, 2002. v. 8.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CAFÉ – ABIC. **Produção e exportação mundial de café**. Disponível em: <http://www.abic.com.br/estat_exporta_ppaises.html>. Acesso em: 5 maio 2008.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CAFÉS ESPECIAIS – BSCA. **Notícias**. Disponível em: <http://www.bsca.com.br/news.php?lang=pt-BR&PHPSESSID=23d924281fb5a_003ffbd037879128c0>. Acesso em: 7 maio 2008.

AZEVEDO, P.F. Nova economia institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Revista de Economia Agrícola**, São Paulo, v. 47, n. 1, p. 33-52, 2000.

BALDEZ, L. **Desverticalização da cadeia produtiva de móveis**: um estudo de caso. 2005. 161 p. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) – Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, MG.

BATALHA, M.O. (Coord.). **Gestão do agronegócio**: textos selecionados. São Carlos: UFSCar, 2005. 465 p.

BRAZIL SPECIALTY COFFEE ASSOCIATION – BSCA. **Sobre a BSCA**. Disponível em: <<http://www.bsca.com.br>>. Acesso em: 18 ago. 2006.

BREDA, N.L. **Coordenação da cadeia produtiva do leite**: um estudo de subsistemas no oeste de Santa Catarina. 2001. 173 p. Dissertação (Mestrado em Administração Rural) – Universidade Federal de Lavras, Lavras, MG.

BRESSAN, F. **O método do estudo de caso**. Disponível em: <www.fecap.br>. Acesso em: 12 mar. 2007.

CAFÉ DAMASCO. **História do café**. Disponível em: <www.cafedamasco.com.br>. Acesso em: 2 maio 2006.

CARLINI JÚNIOR, R.J.; DANTAS, C.L.F. Análise contratual sob a ótica da Economia dos Custos de Transação: a relação entre uma cooperativa Hortícola e uma rede de supermercados no estado de Pernambuco. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, ano 5, n. 1, p. 105-122, 2004.

CASTRO JÚNIOR, W.L.; ASTUTI, E.L.; BOTELHO FILHO, F.B. Preço e custo na avicultura integrada do Distrito Federal: estudo de caso. In. CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 41, 2003, Juiz de Fora. **CD-ROM...** Brasília: SOBER, 2003.

CENTRO DE INTELIGÊNCIA DO CAFÉ – CIC. **História do café**. Disponível em: <www.centrodeinteligenciadocafe.org.br>. Acesso em: 26 abr. 2006.

CHOPRA, S.; MEINDL, P. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos: estratégia, planejamento e operação**. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

CLUBE ILLY. **Illy**. Disponível em: <<http://www.clubeilly.com.br>>. Acesso em: 26 jun. 2006.

COASE, R. **The nature of the firm**. *Economica*, 1937. 405 p.

COASE, R. The new institutional economics. **The American Economic Review**, v. 88, n. 2, p. 72-74, 1998.

COFFEE BUSINESS. **Estatísticas**. Disponível em: <<http://www.coffeebusiness.com.br>>. Acesso em: 28 jun. 2006.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO – CONAB. **Segunda previsão da safra de café 2006/2007**. Disponível em: <www.conab.gov.br>. Acesso em: 26 abr. 2006.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO – CONAB. **Segunda previsão da safra de café 2007/2008**. Disponível em: <http://www.cncafe.com.br/galeria/00000007_2_Levantamento_Safra2007_08.pdf>. Acesso em: 5 maio 2008.

CONSÓRCIO BRASILEIRO DE PESQUISA E DESENVOLVIMENTO DO CAFÉ – CBP&D-CAFÉ. Brasília, 2003. Disponível em: <www.embrapa.br/caffe>. Acesso em: 16 ago. 2006.

COSTA, T.H.M.; DOREA, J.G. **Novos fatos e velhos mitos sobre café**. Disponível em: <www.ambr.com.br>. Acesso em: 13 jan. 2007.

CROXTON, K.L. et al. The supply chain processes. **The International Journal of Logistics Management**, v. 12, n. 2, p. 13-36, 2001.

DI SERIO, L.C.; SAMPAIO, M. Projeto da cadeia de suprimento: uma visão dinâmica da decisão fazer versus comprar. **Revista de Administração de empresas**, São Paulo, v. 41, n. 1, p. 54-66, 2001.

EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA – EMBRAPA. **O mercado de café em perspectiva**. Disponível em: <www.cnpm.embrapa.br/publica>. Acesso em: 13 jan. 2007.

EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA – EMBRAPA. Embrapa Café. **Histórico**. Disponível em: <<http://www22.sede.embrapa.br/cafe/unidade/historico.htm>>. Acesso em: 6 maio 2008.

EMPRESA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA DE MINAS GERAIS – EPAMIG. **Cafés especiais**: iniciativas brasileiras e tendências de consumo. Belo Horizonte, 2004. 80 p.

FARINA, E.M.M.Q.; AZEVEDO, P.F.; SAES, M.S.M. **Competitividade**: mercado, estado e organizações. São Paulo: Singular, 1997. 268 p.

FARINA, E.M.M.Q.; ZYLBERSZTAJN, D. **Competitividade no agribusiness brasileiro**. São Paulo: PENSEA/FIA/FEA/USP, 1998. v. 4. Disponível em: <<http://www.fundacaofia.com.br/pensa/>>. Acesso em: 17 ago. 2006.

FEDERAÇÃO DA AGRICULTURA DO ESTADO DE MINAS GERAIS – FAEMG. **Diagnóstico da cafeicultura em Minas Gerais**. Belo Horizonte, 1996. 52 p.

FEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DO ESTADO DE MINAS GERAIS – FAEMG. **Artigos e publicações**. Disponível em: <<http://www.faemg.org.br/Content.aspx?Code=13&ParentPath=None>>. Acesso em: 6 maio 2008.

FERREIRA, G.M.V.; GONÇALVES, W.M.; PEDROZO, E.A; TAKITANE, I.C. A economia dos custos de transação sob uma análise crítica: perspectivas de aplicação no agronegócio. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 43, 2005, Cuiabá. **Anais...** Brasília: SOBER, 2005.

FERREIRA JÚNIOR, S.; BAPTISTA, A.J.M.S. Impactos do programa de fomento à cafeicultura no pequeno produtor do município de Viçosa-MG: uma análise financeira sob condições de risco. **Revista de Economia e Agronegócio**, Viçosa, MG, v. 1, n. 4, p. 561-573, 2003.

FLEURY, P.F. **Supply chain management**: conceitos, oportunidades e desafios da implementação. Rio de Janeiro: UFRJ, 2003. Disponível em: <<http://www.cel.coppead.ufrj.br/fs-busca.htm?fr-implement.htm>>. Acesso em: 8 fev. 2006.

GASPARETTO, V. **Proposta de uma sistemática para a avaliação de desempenho em cadeias de suprimentos**. 2003. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC.

GIL, A.C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1999. 206 p.

GONÇALVES, R.M.L.; MENDES, S.M.; AGUIAR, D.R.D. Coordenação vertical na comercialização de cafés especiais na microrregião de Viçosa, Minas Gerais. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 43, 2005, Cuiabá. **Anais...** Cuiabá: SOBER, 2005. p. 119.

GOODE, W.J.; HATT, P.K. **Métodos em pesquisa social**. 3.ed. São Paulo: Nacional, 1969.

GUJARATI, D.N. **Econometria básica**. São Paulo: Makron Books, 2000. 847 p.

HILL, R.C.; GRIFFITHS, W.E.; JUDGE, G.G. **Econometria**. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2003. 471 p.

HIRATUKA, C. Estrutura de coordenação e relações interfirmas: uma interpretação a partir da teoria dos custos de transação e da teoria neoschumpeteriana. **Economia & Empresa**, São Paulo, v. 4, n. 1, p. 17-32, jan.-mar. 1997.

HOBBS, F.E.; YOUNG, L.M. Closer vertical co-ordination in agri-food supply chains: a conceptual framework and some preliminary evidence. **Supply Chain Management: An International Journal**, v. 5, n. 3, p. 131-142, 2000.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Produção agrícola municipal**. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/>>. Acesso em: 28 jun. 2006.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Banco de dados agregados**: pesquisa. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/listabl.asp?c=1613&z=p&o=20>>. Acesso em: 7 maio 2008.

KOTLER, P. **Administração de marketing**: análise, planejamento, implementação e controle. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1998. 725 p.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia industrial**. Rio de Janeiro: Campus, 2002. 680 p.

LEITE, C.A.M. **Avaliação da cafeicultura nos últimos anos**. Visconde do Rio Branco: Suprema, 2005. 56 p.

LEWIN, B.; GIOVANNUCCI, D.; VARANGIS, P. **Coffee markets: new paradigms in global supply & demand**. Agricultural & Rural Development Internal Report. The World Bank. Disponível em: <www.worldbank.com>. Acesso em: 29 maio 2007.

LIMA, R.C.; IRMÃO, J.F. Coordenação vertical e contratos informais na agricultura irrigada: um estudo de caso com aplicação do modelo *Tobit*. **Revista de Economia e Agronegócio**, Viçosa, v. 2, n. 1, p. 51-63, jun. 2004.

MACNEIL, I.R. The many futures of contracts. **Southern California Law Review**, n. 47, p. 691-816, 1974.

MARTIN, S. **Industrial economics-economics analysis and public policy**. 2.ed. New Jersey: Prentice Hall, 1993.

MARTINS, P.C. Contratos e adoção de tecnologia: estudo de caso no sistema agroindustrial do leite. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 39, 2001, Recife. **Anais...** Brasília: SOBER, 2001.

MARTINS, G.A. **Estudo de caso: uma estratégia de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2006.101 p.

MATTOS, A.L.A. **Coordenação vertical na cadeia produtiva da amêndoa da castanha de caju do estado do Ceará**. 2004. 84 p. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) – Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, MG.

MONTE, E.Z.; TEIXEIRA, E.C. Determinantes da adoção da tecnologia de despulpamento na cafeicultura. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v. 44, n. 2, p. 201-217, 2006.

MOURA, A.D. **The co-ordination of agribusiness chain: a supply chain management approach**. 2002. 336 p. Tese (Ph.D. of Agribusiness Management) – Lincoln University.

OLIVEIRA, M.M. **Modelos de regressão com variável dependente truncada ou censurada**. Disponível em: <www.fep.up.pt>. Acesso em: 2 dez. 2006.

OLIVEIRA, M.D.M.; FILHO, A.A.V.; VEGRO, C.L.R.; MATOSSINHO, P.S.V. **Análise de custos, rentabilidade e de investimentos na produção de café cereja descascado**: estudo de caso. Disponível em: <www.iea.sp.gov.br>. Acesso em: 2 nov. 2006.

PINTO JÚNIOR, H.Q.; PIRES, M.C.P. **Assimetria de informações e problemas regulatórios**. Agência Nacional de Petróleo, 2000.

REZENDE, A.M. Cafés especiais: até que ponto uma (r)evolução num agronegócio de mais de 500 anos. **Economia Rural**, Viçosa, v. 12, n. 1, p. 15-18, abr./jul. 2001.

REZENDE, A.M. et al. **Café para todos**: a informação na construção de um comércio de café mais justo. 1.ed. Belo Horizonte: Segrac, 2007. 143 p.

REZENDE, J.L.P.; OLIVEIRA, A.D. **Análise econômica e social de projetos florestais**. Viçosa: UFV, 2001. 389 p.

RUFINO, J.L.S. **Programa nacional de pesquisa e desenvolvimento do café**: antecedentes, criação e evolução. Brasília: Embrapa Café, 2006. 348 p.

SAES, M.S.M. **A racionalidade econômica da regulamentação no mercado brasileiro de café**. São Paulo: Annablume, 1997. v. 1, 221 p.

SAES, M.S.M.; FARINA, E.M.M.Q. **O agribusiness do café no Brasil**. São Paulo: Milkbuzz, 1999. 230 p.

SEBRAE REVISTA. **Por um planejamento estratégico para o café**. Disponível em: <www.sebrae.com.br/revistasebrae>. Acesso em: 28 maio 2007.

SECRETARIA DE AGRICULTURA E ABASTECIMENTO DE SÃO PAULO. Resolução SAA n.º 37, de 9 de novembro de 2001. Define Norma Técnica para fixação de identidade e qualidade de café torrado em grão e café torrado e moído. **Diário Oficial [do] Estado de São Paulo**, Poder executivo, São Paulo, SP, 13 nov. 2001. Seção 1, v. 111, n. 214. Disponível em: <<http://www.sindicafesp.com.br/dload/café-resoluçãoSAA37e7.pdf>>. Acesso em: 17 ago. 2006.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DE MINAS GERAIS – SEBRAE. **Diagnóstico sobre o sistema agroindustrial de cafés especiais e qualidade superior do estado de Minas Gerais**. São Paulo, 2001. 152 p.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DE MINAS GERIAS – SEBRAE. **Estudos e pesquisas**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas>>. Acesso em: 7 maio 2008.

SOARES, R.B.; MAYORGA, M.I.O.; MAYORGA, R.D.O.; LEITE, L.A.S. **Análise sistêmica das relações entre os atores da cadeia produtiva do melão na região do Agropólo Baixo Jaguaribe-Ceará sob a ótica dos custos de transações**: em busca de novas oportunidades de inclusão social. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 42, 2004, Cuiabá. Brasília: SOBER, 2004. v. 1, p. 1-10.

SORJ, B.; POMPERMAYER, M.J.; CORADINI, O.L. **Camponeses e agroindústria**: transformação social e representação política na avicultura brasileira. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

SOUZA, M.C.M.; SAES, M.S.M.; OTANI, M.N. Pequenos agricultores familiares e sua inserção no mercado de cafés especiais: uma abordagem preliminar. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 32, n. 11, p. 16-26, 2002.

TAVARES, E.L.A. **A questão do café commodity e sua precificação**: o “C Market” e a classificação, remuneração e qualidade do café. 2002. 225 p. Tese (Doutorado em Engenharia Agrícola) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2002.

VEGRO, C.L.R. (Coord.). **O prazer e a excelência de uma xícara de café expresso**. São Paulo: Agronômica Ceres, 2002. 111 p.

VIEIRA, M.; CARVALHO, G. Perspectivas para os cafés do Brasil. In: ZAMBOLIM, L. **Produtividade, qualidade e sustentabilidade**. Viçosa: UFV, 2000. p. 75-90.

WILLIAMSON, O.E. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. **Journal of Law and Economics**, v. 22, n. 1, p. 233-261, 1979.

WILLIAMSON, O.E. **The economic institutions of capitalism**. New York: Free Press, 1985.

YIN, R.K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 3.ed. Porto Alegre: Bookman, 2005. 212 p.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness**: uma aplicação da nova economia das instituições. 1995. Tese (Livre-Docência em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, SP.

ZYLBERSZTAJN, D. Papel dos contratos na coordenação agroindustrial: um olhar além dos mercados. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Rio de Janeiro, V. 43, n. 3, p. 385-420, jul./set. 2005.

ZYLBERSZTAJN, D. **Economia das organizações**: uma análise contratual da firma. Cap. 2. Disponível em: <<http://www.projetoe.org.br>>. Acesso em: 18 ago. 2006.

APÉNDICES

APÊNDICE A

ROTEIRO DE ENTREVISTA

Nome do entrevistado: _____

Data: __/__/2006

- 1) Há quanto tempo trabalha com a atividade cafeeira?
 - a. O Sr. acha que esse tempo e conhecimento da cultura favoreceu o seu negócio ao longo dos anos?
 - b. Se uma nova tecnologia ou técnica de produção comprovadamente mais eficiente que a sua fosse inventada, mas que você não tivesse conhecimento de como aplicá-la, essa situação poderia levá-lo ao desejo de estabelecer um contrato com o comprador que te fornecesse as informações de como aplicar essa técnica? Por que, sim ou não?

- 2) Há contratos de compra e venda para a comercialização do café?
 - a. Se há contratos, qual a porcentagem da produção de café que é comercializada via contratos?
 - b. Se não, já pensou alguma vez em estabelecer contratos com seus compradores? Que motivos te levariam a estabelecer o contrato, ou porque acha que eles não acontecem no seu caso?

- 3) O Sr. já fez contratos (formais ou informais) de compra e venda no passado?
 - a. Se sim, esta experiência foi bem sucedida segundo a sua opinião?
 - b. Quais os motivos que levaram a este resultado?

- 4) Da sua produção total anual, qual percentagem é beneficiada e armazenada dentro da propriedade?
 - a. Isso favorece ou dificulta o seu processo de comercialização da produção?
 - b. No seu caso, o estabelecimento de contrato poderia vir a facilitar o seu processo de comercialização? Por quê?
 - c. Isso facilita ou dificulta o seu processo produtivo? Por quê?

- 5) O café armazenado perde qualidade quando mantido nos armazéns por longos períodos de tempo?
 - a. Qual o tempo máximo de armazenamento do produto segundo sua opinião?
 - b. Esse tempo máximo de armazenamento favorece ou desfavorece o produtor no processo de comercialização?
 - c. Em que condições o tempo de armazenamento poderia levá-lo ao desejo de estabelecer contratos com seus compradores?

- 6) Geralmente existem vários possíveis compradores para o seu café classificado com especial?
 - a. Por ano, o Sr. comercializa com quantos diferentes compradores?
 - b. Esse fato facilita ou dificulta o seu processo de comercialização? Por quê?
 - c. Esse fato o incentiva ou desincentiva ao estabelecimento de contratos com compradores? Por quê?

- 7) Em média, qual é a distância em quilômetros entre a sua fazenda e o centro comprador e, ou, beneficiador que o Sr.(a) comumente comercializa o seu produto?
 - a. Essa distância facilita ou dificulta o seu processo de venda da produção? Por quê?

- b. O Sr. estaria disposto a estabelecer contratos com compradores que porventura oferecessem auxílio nos custos de transporte da safra da sua fazenda ao ponto de comercialização e, ou, beneficiamento da sua produção?
- 8) O comprador com quem comercializa oferece algum auxílio na forma de financiamento da produção?
- a. Se não, o estabelecimento de uma fonte de financiamento para cobrir os gastos de produção poderia incentivá-lo a estabelecer um contrato com o seu comprador. Por que, sim ou não?
- 9) O comprador com quem comercializa fornece algum tipo de assistência técnica gratuita?
- a. Se sim, considerando os vários tipos de informação exigidos para a produção do café, o Sr. a classificaria essa assistência técnico como:
() baixa, () média ou () alta.
- b. Se não, o estabelecimento de uma assistência técnica gratuita na produção poderia incentivá-lo a estabelecer um contrato com o seu comprador. Por quê?
- 10) O processo produtivo do café classificado como especial exige mão-de-obra especializada?
- a. Se sim, que tipo de especialidade é exigida?
- 11) No processo produtivo dos cafés especiais são utilizados equipamentos específicos e diferenciados em relação à cultura do café tradicional?
- 12) Existe algum custo adicional para se produzir cafés especiais?
- a. Se sim, quais são esses custos adicionais?
- b. Se sim ou não, a seu ver, isso facilita ou dificulta o seu processo de venda do café, ou não tem algum efeito no processo de comercialização?

APÊNDICE B

LEVANTAMENTO DE DADOS

Nome do entrevistado: _____

Data: __/__/2006

Questionário: _____

- 1) Idade do produtor (a): _____ anos
- 2) Qual a distância da propriedade rural até a sede do município: _____ km
- 3) Possui dependentes? Sim ou não? _____ Se sim, quantos? _____
- 4) Durante quantos anos freqüentou a escola (nível de escolaridade)? _____
- 5) Há quanto tempo trabalha com a atividade cafeeira? _____ anos
- 6) Qual a renda média total (bruta) da propriedade? R\$ _____ (anual)
- 7) A atividade cafeeira é a principal atividade da propriedade? Sim __ Não __
- 8) Quantas sacas de café são comercializadas em média por ano? _____ sacas
- 9) Quantas sacas foram vendidas (do total da sua produção) como café especial?
- 10) Qual é a área usada para a produção de café?
- 11) Quantos pés plantados?
- 12) Por ano, quantas vezes o senhor comercializa sua safra ou o café armazenado?

- 13) Há contratos de compra e venda para a comercialização do café? Sim__
Não__
- 14) O Sr. já fez contratos (formais ou informais) de compra e venda no passado? _____
a. Se sim, esta experiência foi bem sucedida segundo a sua opinião? _____
- 15) Da sua produção total anual, qual percentagem é beneficiada e armazenada dentro da propriedade? % beneficiada dentro: _____
% armazenada dentro: _____.
- 16) O café armazenado perde qualidade quando mantido nos armazéns por longos períodos de tempo? Sim _____ Não _____
a) Qual o tempo máximo de armazenamento do produto segundo sua opinião? _____ dias
- 17) Por ano, o sr. comercializa com quantos diferentes compradores?
- 18) O comprador com quem comercializa oferece algum auxílio na forma de financiamento da produção? _____
a) Se sim, qual a proporção dos gastos totais cobertos com o financiamento fornecido? _____
- 19) O comprador com quem comercializa fornece algum tipo de assistência técnica gratuita? Sim _____ Não _____
a) Se sim, considerando os vários tipos de informação exigidos para a produção do café, o sr. classificaria essa assistência técnico como: () baixa, () média ou () alta.

APÊNDICE C

REGRAS DE COMERCIALIZAÇÃO *ILLY*

Santos, 1.º de junho de 2006.

Caro produtor,

Anunciamos que a *Illycaffè* estará, a partir de junho próximo, reiniciando suas compras no Brasil para a safra 2006/2007, como vimos fazendo há 15 anos.

Este ano é muito importante para todos nós, pois a *illycaffè*, buscando estar ainda mais próxima do produtor brasileiro e intensificar suas compras no país, acaba de se associar à Porto de Santos, numa parceria entre as famílias *Illy* e *Carvalhaes*. Uma das primeiras ações desta nova sociedade foi a visita de uma comitiva da *Illycaffè* e da Porto de Santos a vários municípios de zonas produtoras para anunciar a sociedade e conhecer ainda mais de perto os produtores brasileiros.

Além disso, foi realizada uma reestruturação na equipe da Porto de Santos, com novas contratações que serão anunciadas no decorrer do processo, e a presença de Alessandro Bucci, da *Illycaffè* de Trieste, que ficará em Santos durante o período de compras. O diretor responsável será Nelson

Carvalhaes. Esta sociedade é o primeiro passo de um futuro promissor, onde a vontade de crescer e conquistar novos mercados no Brasil está acima de tudo.

O sistema de compras não será modificado e manteremos, como em todos os anos, as regras básicas para a comercialização dos lotes de café. Todas no sentido de atender ao produtor, e, sobretudo para manter e melhorar a qualidade oferecida ao consumidor final. Essas ações contribuem para o crescimento da *Illycaffè* e garantem novos benefícios aos produtores brasileiros, por meio do aumento das quantidades adquiridas a preços acima dos praticados pelo mercado.

A *Illycaffè* continua a considerar como método mais fácil e seguro para que o produtor consiga ter lotes aceitos junto à empresa, o descascamento mecânico prévio à secagem dos lotes, o que não exclui, absolutamente, a possibilidade de aprovação de lotes naturais ou advindos de quaisquer outros métodos. Estes serão sempre bem-vindos e analisados com a usual metodologia e seriedade, sem preferências. Para ser aprovado, basta que o lote tenha excelente qualidade, sendo do tipo 3 com no máximo 12 defeitos, peneira 16 acima (máximo de 2% vazamento) e somente café arábica.

Em relação ao café descascado, lembramos, novamente, os principais motivos de rejeição encontrados nos últimos anos: os grãos verdes (imaturos) e a secagem mal conduzida. Pedimos extremo cuidado, portanto, evitando a presença de verdes, no respeito à adequada maturação pré-colheita, na eventual opção pela colheita seletiva (onde e quando aplicável) e um cuidado especial com a secagem dos lotes. No tradicional “Prêmio Brasil de Qualidade do Café para expresso”, agora em sua 16.^a edição, o produtor continua a escolher, ao longo do período de compras, quando e com qual amostra participará da competição, podendo, inclusive, vender seu lote participante imediatamente, segundo as regras normais de comercialização, desde que a escolha do mesmo seja feita pelo produtor antes do envio da amostra à Porto de Santos. As quantidades aceitas para comercialização e para o Prêmio continuarão as mesmas: lotes de 100 a 600 sacas. A data final para o recebimento de inscrição de lotes para o Prêmio este ano será 21/09/06.

A rigidez da *Illycaffè* quanto ao teor de umidade das amostras recebidas (máximo de 11%) mantém-se, já que este dado demonstra-se de suma importância para a manutenção da qualidade dos lotes durante o

armazenamento no destino. O mais importante, porém, será sempre a análise visual da homogeneidade da seca, já que o ideal é que o teor de umidade seja igual por todo o lote.

Retiramos a importância das informações fornecidas com as amostras, úteis para estudos, cujos resultados são revertidos aos produtores. Pedimos, como na campanha anterior, que seja informado o teor de umidade fornecido pelo equipamento do produtor.

Abaixo, em resumo, as regras de comercialização para a safra 2006/2007:

- **Período das compras:** A *Illycaffè*, nesta safra, iniciará o recebimento de amostras para degustação a partir de 19 de junho, com o início das compras em 01 de julho. As compras se estenderão até que as necessidades da *Illycaffè* estejam supridas, quando as mesmas serão encerradas. Pedimos, portanto, muita atenção e rapidez no envio de amostras válidas, para que não sejam perdidas oportunidades de vendas. Reiteramos, porém, que os tempos para a colheita e a qualidade de secagem dos lotes deverão ser respeitados para evitar que suas amostras sejam rejeitadas por problemas de excesso de umidade, grãos imaturos ou má seca.
- **Descrição básica única:** Somente COB 3, ou melhor, peneiras 16 acima (máximo de 2% vazamento). Não serão aceitos cafés moça.
- **Período fixo de validade das amostras:** 10 dias corridos como validade fixa e imutável das amostras aprovadas para compra, a serem contados a partir da data de comunicação da aprovação dos lotes.
- **Informações obrigatórias nas amostras de aprovação:** não poderemos aceitar amostras que não contiverem as informações mencionadas abaixo, necessárias a Porto de Santos e a *Illycaffè*. (Nome do produtor; Número de referência do produtor; Número aproximado de sacas para o lote; Origem; Município onde o lote foi efetivamente produzido; Modo de preparo – umas das opções, com indicações pelas letras: N – Natural, CD – Cereja Descascado ou DP – Despolpado com retirada da mucilagem por fermentação; teor de umidade do lote; nome do classificador; quando possível, indicar também a variedade da planta.
- **Clube *Illy* do Café:** Este ano uma nova categoria de sócios foi criada especialmente para os classificadores, que como os demais associados,

terão diversos benefícios. Poderão se tornar sócios, a partir deste ano-safra, os classificadores que tiverem amostras aprovadas pela *Illycaffè*, seja para venda ou para o 16.º Prêmio. Portanto, não deixe de identificar o nome do classificador em todas as amostras enviadas a Porto de Santos.

- **Universidade Illy do Café:** Aproveite também os cursos oferecidos pela *Unilly*, pois eles lhe trarão conhecimentos que o ajudarão a desenvolver ainda mais a produção de cafés de qualidade.

Esperamos, também nesta safra, manter o sucesso de nossa relação. Para tanto, contamos novamente com sua participação como fornecedor tradicional e constante de cafés finos para a *Illycaffè*, que continuará reconhecendo, como sempre, sua capacidade e esforço na produção de cafés de qualidade.

Porto de Santos Comércio e Exportação Ltda.

Para maiores informações sobre como participar das vendas e do “Prêmio” contate sua Associação de Produtores, sua Cooperativa ou diretamente a **Porto de Santos Comércio e Exportação Ltda.**

**INSTRUÇÕES PARA ENCAMINHAMENTO DE AMOSTRAS
E VENDA DIRETA A ILLYCAFFÈ SPA/TRIESTE
Somente Café Arábica Safra 2006/2007**

➤ **Envio de amostras**

- **Quantidade:** 1 kg, fiel ao lote original (1,5 kg quando para inscrição no “Prêmio”).
- **Tipo:** 3 COB para melhor (máximo 12 defeitos).
- **Peneiras:** 16 acima, com máximo 2% de vazamento.
- **Endereço:** Porto de Santos Comércio e Exportação Ltda.
Rua do Comércio, 55 – 9.º andar
Centro
11010-141 Santos – SP
Fone: (0XX13) 3219-2780
E-mail: portosantos@portosantos.com.br
- **Resultado:** Aproximadamente 10 dias após recebimento da amostra.
- **Validade:** 10 dias corridos, contados a partir da comunicação da aprovação do lote ao produtor. Após este prazo, a amostra automaticamente cancelada de nossos arquivos, não sendo mais válida para a conclusão de um único contrato de venda.

➤ **Modalidade de compra**

- **Preço:** As modalidades de formação de preço, assim como seu valor, serão informadas em tempo hábil antes do início das compras.
- **Quantidade:** Serão aceitos lotes entre 100 e 600 sacas, sendo que cada amostra representa um só lote de café.
- **Pagamento:** 04 dias úteis após o recebimento do lote em nossos armazéns, e somente após a aprovação da entrega contra a amostra original enviada anteriormente.
- **Condições:** Porta de armazém, com frete por conta do vendedor, em nossos únicos pontos de recebimento.
 - Armazéns Gerais Peneira Alta Ltda./S.S. Paraíso-MG para cafés mineiros.

- Leme Armazéns Gerais Ltda./Leme-SP para cafés de todas as outras regiões produtoras.
- **Negociação:** O preço diário oferecido pela PDS/*Illycaffè* é único e idêntico para todos os produtores em negociação de lotes aprovados.

No aguardo de suas amostras, cordiais saudações e bons negócios.

Porto de Santos Comércio e Exportação Ltda.

Partner da *Illycaffè* nas compras de café do Brasil

Caro produtor,

FAVOR NOTAR AS MODIFICAÇÕES NA NOMENCLATURA PARA OS VÁRIOS PROCESSAMENTOS (SECAGEM) DOS LOTES, CUJA INDICAÇÃO É OBRIGATÓRIA NO ENVIO DAS AMOSTRAS DE OFERTA PELOS PRODUTORES:

- **(N) NATURAL:** Para lotes cuja secagem foi efetuada com o fruto por inteiro, sem descascamento prévio.
- **(CD) CEREJA DESCASCADO:** Para lotes cuja secagem foi efetuada após o descascamento mecânico, independente de ter sido desmucilado mecanicamente ou não.
- **(DP) DESPOLPADO:** Para lotes que foram despulpados em tanques de fermentação.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)